

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DESSCIENCES DE GESTION.

Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de Cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Logistique et distribution

Thème

**La chaine logistique internationale de quelques entreprises
exportatrices algériennes**

(Cas de Condor et de Cevital)

Présenté par :

Achir Sarah
Chemirou samy

Encadré par :

Mr Agab Akli

Membres de jury :

Président : Mr. Hariche

Examinatrice : Mme. Halouane

Promotion 2018-2019

Remerciements

Nous tenons à exprimer nos sincères reconnaissances à l'université de Bejaia de nous avoir accordé sa confiance pour la réalisation de ce modeste travail et nos vifs remerciement aux deux grandes industries d'Algérie (Condor et Cevital) qui nous ont ouvert leurs portes et qui nous ont accueilli les bras ouverts au sein de leurs entreprises.

En premier lieu nous tenons à remercier énormément Mr Agab Akli qui a su nous guider et qui nous a accordé son temps tout au long de la réalisation de ce travail.

On remercie également du fond du cœur Mr Hamdad Younes pour son hospitalité et sa confiance.

Un remerciement spécial à Mr Chenane Arezki pour toute l'aide qu'il a pu nous apporter.

Sans oublier notre cher ami Soummari mehdi ainsi que tous les gens qui nous ont aidés de près ou de loin.

Je dédie ce modeste travail

*A mon père et ma mère en guise de remerciement pour tous qu'ils ont pu m'apporter tout
au long de ma vie.*

A la mémoire de mon défunt grand père

A mon petit frère

Et a tous les gens que j'aime

Sarah

Je dédie ce travail à mes parents

A ma famille

A mes proches et amis

Samy

Liste des tableaux

Tableau 1.1 : différents modes de transports.

Tableau 1.2 : différents types de conteneurs.

Tableau 1.3 : indicateurs économiques en Algérie.

Tableau 2.1 : les obligations des vendeurs et des acheteurs dans le contrat de vente international

Tableau 3.1: Principaux fournisseurs de l'Algérie.

Tableau 4.1 : liste des produits exportés par condor.

Tableau 4.2 : statistique des produits exportés par condor

Tableau 4.3 : Pays clients de condor.

Tableau 4.4 : choix de l'incoterm.

Tableau 4.5 : principaux produits exportés par Cevital.

Tableau 4.6 : pays clients de cevital.

Liste des figures

Figure N° 01 : Organigramme de l'OMC

Figure N° 02 : Principaux exportateurs et importateurs 2018

Figure N°03 : principaux clients de l'Algérie en 2018.

Figure N° 04 : Organigramme de Benhemadi

Figure N°05 : Organigramme de Condor Electronics.

Figure N°06 : Organigramme SCM de condor

Figure N°07 : Représentation graphique des produits vendus

Figure N°08 : Analyse SWOT de Condor.

Figure N°09 : Organigramme SCM de Cevital

Figure N°10 : Quantités des produits exportés par Cevital en tonnes

Figure N°11 : Analyse SWOT de Cevital.

Abréviations

Chapitre 01

Abréviations	signification
EDI	Échange de donnée informatisé
ECR	Efficient consumer réponse
BAF	Bunker adjustment factor
CAF	Currency adjustment factor
SPA	Société par action
CMA	Compagnie maritime d'affrètement
CGM	Compagnie générale maritime
DPW	Dubai ports world
CNAN	Compagnie national algérienne de navigation
CMR	Convention relative au contrat de transport international de marchandise par route
LTA	Lettre de transport aérien
ULD	Unit load device
SNTF SNTF	Société national des transports ferroviaires
ISO	International organization for standardization
FDIS	Final draft international standard
AFNOR	Agence française de normalisation
SEI	Syndicat de l'emballage industriel
LNE	Laboratoire national d'essai
Cm	Centimètre
Kg	Kilogramme
USA	United stat of america
FCL	Full container load
LCL	Less than container load
FAP	Franc d'avaries particuliers
PIB	Produit intérieur brut

M\$	Milliard de dollars
FMI	Fonds monétaire international

Chapitre 2

Abréviations	Significations
CCI	Chambre du commerce international
FOB	Free at board
CIF	Cost, insurance and freight
DAF	Delivered at frontier
EDI	Echange de données informatisées
FCA	Free carrier
EXW	EX works
FAS	Free alongside ship
CFR	Cost and freight
CPT	Carriage paid to
CIP	Carriage and insurance paid to
DES	Delivered ex ship
DEQ	Delivered ex ship
DDU	Delivered duty unpaid
DDP	Delivered duty paid
DAP	Delivery at place
DAT	Delivery at terminal
CVIM	Les contrats de vente international de merchandise
CGVE	Les conditions générales de vente export
CIRDI	Le centre international de règlement des différends relatifs
LCIA	La cour d'arbitrage international

AAA	American arbitration association
ICDR	Le centre international de résolution des conflits
CCMAA	Le centre de conciliation, de médiation et d'arbitrage
CACI	Chambre algérienne de commerce international
RA	Règlement d'arbitrage
RUU	Règles et usances uniformes
LCSB	Lettre de crédit stand by
ADE	Avance de devises a l'export
MCNE	Mobilisation de créance née sur l'étranger
SH	Le system harmonisé
SIGAD	Système d'information de gestion automatisé des douanes
DGD	Direction générale des douanes
OEA	Opérateur économique agréé

Chapitre 3

Abréviations	Significations
WTO	World trade organisation
OMC	Organisation mondial de commerce
NPF	Nation park foundation
GATT	Genegal agreement on tariffs and trade
CNUCED	La conférence des nations unies sur le commerce et le développement
OCDE	L'organisation de coopération et de développement
OMD	Organisation mondial des douane
OMI	Organisation maritime mondiale
ANEXAL	Association national des exportations algériens
ALGEX	Office algérien de promotion du commerce extérieur

CAGEX	Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations
CACI	Chambre algérienne de commerce et d'industrie
SAFEX	Société algérienne des foires et exportation
FSPE	Le fonds spécial pour la promotion des exportations
GZALE	Grande zone arabe de libre échange
CDC	Cahier de charge
UE	Union européen
UMA	Union du maghreb arabe
OPEP	Organisation des pays exportateur du pétrole
SONATRACH	Societe national pour la recherche, la production, le transport, la transformation et la commercialisation des hydrocarbures

Chapitre 04

BBA	Borj bouarredj
DOE	Département des exportations
ADV	Administration des vents
SCM	Supply Chain Management
TC	Transport conteneur
CDK	Complet knock down
SKD	Semi knocked down
GMO	Génétically modified organism

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre 01 : transport et logistique internationale.....	04
Section 01 : introduction a la logistique internationale.....	04
Section 02 : la place du transport dans la chaine logistique internationale.....	08
Section 03 : Optimisation de la chaine logistique internationale.....	14
Chapitre 02 : logistique des opérations du commerce internationale.....	35
Section 01 : incoterms et contrat de commerce international	35
Section 02 : financement du commerce international.....	47
Section 03 : techniques douanières.....	56
Chapitre 03 : le commerce international en Algérie : réalités et tendances au développement hors hydrocarbures.....	67
Section 01 : les institutions de la promotion du commerce extérieur.....	67
Section 02 : le commerce extérieur de L'Algérie (réalités et tendances).....	81
Section 03 : Développement des entreprises exportatrices hors hydrocarbures en Algérie....	68
Chapitre 04 : Pratique de la chaine logistique internationale dans les entreprises exportatrices algérienne Cas de Condor et de Cevital.....	95
Section 01 : pratique de chaine logistique internationale chez Condor Electronics.....	95
Section 02: pratique de chaine logistique internationale chez Cevital.....	111
Conclusion générale.....	128
Bibliographie	
Tables des matières	
Annexes	
Résumé	

INTRODUCTION

GENERALE

La chaîne logistique internationale de quelques entreprises exportatrices algériennes

(Cas de condor et cevital)

A l'heure de la mondialisation et de la libéralisation du commerce extérieur et l'ouverture des économies nationales aux transactions internationales, Les entreprises exportatrices doivent s'adapter rapidement sur le marché mondial. Leur survie dépend de leur réactivité et de leurs capacités d'adaptation aux changements. Dans ce contexte, la maîtrise de la logistique internationale et de ses champs de compétences associés est apparue comme un élément primordial afin de se faire une place sur le marché international et de la maintenir.

La logistique internationale est l'ensemble de méthodes, de fonctions et de moyens mis en œuvre par une entreprise en vue de mettre à la disposition du client la marchandise prévue, aux moindres coûts, dans les délais et dans l'état conforme aux attentes du client situé dans un autre Etat. Depuis son apparition la logistique internationale a connu une évolution dans le temps, elle est passée d'une fonction secondaire à une fonction fondamentale dans les entreprises exportatrices. Aujourd'hui la logistique internationale ne concerne pas uniquement les fonctions physiques liées aux flux de distribution mais elle inclut : l'emballage de la marchandise, le choix des moyens de transport, les formalités douanières ainsi que les assurances et les systèmes de paiement. Cherchant la coordination de l'offre et de la demande dans les meilleures conditions de coûts et de qualité de service.

La logistique internationale et le commerce extérieur sont nécessairement liés en effet la mise en œuvre d'une stratégie d'internationalisation et de la promotion des exportations nécessite une performance logistique.

Le transport de marchandises à l'international assure des missions liées de l'approvisionnement en matières premières à la distribution physique des produits fini en passant par plusieurs activités complémentaires à savoir la manutention, l'emballage, l'étiquetage, le marquage et la palettisation. La somme des couts divers attachés au passage des marchandises dans les entreprises, tout au long du processus de transformation jusqu'aux débouchés finaux, constitue le cout logistique. La mauvaise gestion des risques liés à l'ensemble de ces activités, de la chaîne logistique à l'international peut majorer ce coût logistique.

De ce fait les principaux risques auxquels l'entreprise est confrontée à l'export sont liés au non respect des modalités d'export et au non maîtrise des règles logistiques à savoir : les incoterms, les modalités de paiement et les techniques douanières. L'accompagnement logistique des exportations a pour mission d'optimiser la commercialisation des produits à l'international, en livrant le bon produit dans les délais négociés et conformément à la qualité requise.

Pour y parvenir l'entreprise exportatrice doit maîtriser l'ensemble des activités et outils qui lui permettront de gérer efficacement ses opérations de transport de marchandises à l'international, compte tenu des évolutions récentes introduites par les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Avec la baisse du prix du pétrole l'Algérie a un besoin urgent de diversifier ses exportations, ce qui semble une solution pour l'économie algérienne mais cette exigence est indissociable d'une politique du commerce extérieur, c'est pourquoi les pouvoirs publics accordent une attention importante au développement des exportations hors hydrocarbures afin de diversifier les sources de revenus du pays à cet effet plusieurs dispositifs ont été mis en place en vue d'aider à la promotion du commerce extérieur qui s'agit principalement l'agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX) ; le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (F.S.P.E.) ; la Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations (CAGEX) et la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI).

Aujourd'hui les entreprises exportatrices algériennes se rendent compte de l'ampleur que prennent la logistique internationale dans le développement croissant de ventes à l'international. Alors elles sont confrontées au défi de choisir les modalités d'exportation les plus appropriées et les plus efficaces afin d'une part, minimiser les coûts et le temps et rentabiliser l'entreprise et d'autre part fidéliser et satisfaire le client.

Parmi les entreprises exportatrices algériennes ayant enregistré une forte croissance à l'échelle nationale et internationale sont bien les deux entreprises Cevital Et Condor. Conscientes de l'ampleur de la logistique internationale, ces deux entreprises ont procédé à acquérir le marché international et d'intégrer la mondialisation à travers la commercialisation internationale de leurs produits. Notre objectif dans le cadre de ce thème est d'étudier d'une part le processus d'exportation et toute la chaîne logistique internationale de ces deux entreprises et d'une autre part tenté de répondre à la problématique suivantes :

Problématique : Quelles sont les moyens et méthodes entrepris par ces deux entreprises (Condor et Cevital) en vue d'optimiser leurs chaînes logistiques à l'exportation ?

Par la présente problématique en découle les questions suivantes :

Q1 : font-elles appel à des intermédiaires pour les opérations d'exportation ?

Q2 : les pouvoirs publics, ont-ils établi des dispositifs et des stratégies de facilitations dans le but de promouvoir les exportations hors hydrocarbures et d'encourager les entreprises algériennes à exporter ?

Q3 : Est-ce que ces deux entreprises utilisent les mêmes méthodes et stratégies pour optimiser la chaîne logistique internationale ?

Pour tenter de répondre aux questions suivantes nous avons élaboré un cadre de recherche qui constitue les hypothèses suivantes :

H1 : Cevital et Condor font appel à des intermédiaires spécialisés dans l'exportation qui prennent en charge toute la chaîne logistique à l'export ce qui leur permettra d'optimiser en terme de coûts et de temps.

H2 : l'état a mis en œuvre un ensemble de facilitations et d'intervenant qui participent à l'optimisation logistique en matière de coûts et de temps des entreprises exportatrices algérienne en vue de les encourager à exporter.

H3 : Condor et Cevital établissent des stratégies différentes pour optimiser leurs chaînes logistiques

Méthodologie d'étude :

Pour tenter de répondre à cette problématique nous avons adopté en premier lieu une démarche méthodologique reposant sur des recherches bibliographiques et documentaires. Dans un second lieu, on a opté pour une étude de cas, nous avons été amenées à effectuer des stages pratique au sein de ces deux entreprises (condor, et cevital) pour une durée d'un mois chacune.

Le plan :

Notre mémoire est structuré par quatre chapitres pour répondre à la problématique posée et à ses questions subsidiaires.

Le premier chapitre traite les différents volets de transport et de la logistique internationale et leurs champs d'application.

Tandis que le deuxième est consacré aux différentes techniques et opérations reliés aux incoterms, aux modalités de paiements et aux techniques douanières.

Puis on enchaîne avec le troisième chapitre qui traite le commerce international en Algérie et le développement hors hydrocarbures

Et on termine avec le quatrième chapitre qui concerne la partie pratique dans laquelle on analyse le processus d'exportations de Condor et de Cevital et les stratégies que ces entreprises utilisent en vue d'optimiser leurs chaînes logistiques internationales.

Chapitre 01 :
Logistique et
transport
international

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

Introduction

La logistique est un véritable vecteur de développement industriel, elle regroupe toutes les opérations physiques et de pilotages relatives à l'acheminement optimisé des produits jusqu'au client final et les plateformes de production. Elle regroupe une grande diversité d'acteurs recouvrant toute la chaîne logistique entre : manutention, emballage, entreposage et gestion de retour.

Le transport se dissimule derrière le commerce des marchandises tout en restant son intermédiaire privilégié. Les échanges internationaux de marchandises ont connu un essor important grâce au développement des infrastructures, au transport, à la logistique et à l'interdépendance existante entre ces activités. En effet le transport international de marchandise est un facteur clé de développement de logistique internationale. Cependant il occupe une part de plus en plus importante dans les échanges internationaux.

L'optimisation de la chaîne logistique internationale met en jeu un très grand nombre de participants et d'intervenants qui veillent sur son bon déroulement.

Dans le présent chapitre nous allons aborder la logistique internationale et ses champs de compétences dans la première section ainsi que les différents modes de transports et ses activités annexes qui en découle dans la seconde section et pour finir on va aborder les différentes étapes d'optimisation de la chaîne logistique internationale

Section 01 : introduction a la logistique internationale

La logistique connaît depuis une vingtaine d'années un fort développement et de profondes mutations. Elle permet le passage d'une économie de production à une économie de circulation.

1.1 Historique, définition et évolution de la logistique internationale

La place de la logistique dans les entreprises et l'angle sous le lequel elle est abordé et ne cesse d'évoluer. D'une activité secondaire, ne bénéficiant pas toujours de l'intérêt de tous, elle devient un enjeu majeur de la réussite des entreprises.

1.1.1 Histoire de la logistique

Le dictionnaire de l'Académie française donne « la science du calcul » comme premier sens au mot « logistique ». Etymologiquement, le terme logistique provient du grec *logistikos*, ce qui est relative à l'art de raisonnement. Platon est notamment cité comme le premier à avoir utilisé le mot *logistikos* pour opposer le calcul pratique (logistique) à l'arithmétique théorique.

Le terme « logistique » trouve ensuite son origine dans le milieu militaire et provient du grade d'un officier en charge du « logis » des troupes, lors du combat. Napoléon 1 met en place un encadrement de l'approvisionnement en vivres et en munitions. Ainsi le grade de « major générale des logis » fut donné à un « officier qui avait la fonction de loger ou de camper les troupes, de diriger les colonnes et de les placer sur le terrain » (Jomini 1837). Le logisticien militaire avait en charge le transport, le ravitaillement et le campement des troupes.

Le terme logistique est entré dans le langage courant lorsque la guerre du golfe a éclaté. La presse, à partir de cette période a démocratisé le mot en parlant de « soutien logistique » dans le cadre d'actions militaires ou humanitaires. Il est classiquement reconnu qu'une des principales organisations logistiques

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

Le caractère militaire du siècle 20 fut la coordination du débarquement des troupes alliées en Normandie en juin 1944. Le savoir faire acquis s'est alors diffusé dans les entreprises, d'abord aux états unis, ensuite dans les pays européens. Le développement de la fonction logistique au sein des entreprises européennes est également lié au contexte économique qui en a amené l'émergence. ¹

1.1.2 Définition de la logistique

La logistique est une fonction transversale horizontale c'est-à-dire, c'est une fonction aux services des autres fonctions (production, vente), elle peut se définir comme la technologie de la maîtrise des flux physiques et des flux d'informations de l'amont à l'aval, l'importance de la fonction logistique peut s'appréhender à plusieurs niveaux :

- **En amont de l'entreprise** : gestion des flux en provenance des fournisseurs
- **Au sein de l'entreprise** : gestion de stock, manutention, gestions des flux informationnels.
- **En aval de l'entreprise** : stockage des produits, transport vers les distributeurs et vers les clients.

1.1.3 La chaîne logistique

C'est l'ensemble des maillons composant des différents flux qui parcourt l'entreprise formant un processus. Autrement dit le système grâce auquel les entreprises amènent leurs produits et leurs services jusqu'à leurs clients.

1.1.4 La logistique internationale

La logistique internationale, c'est la pratique des méthodes de la logistique traditionnelle pour une gestion optimisée des flux de marchandises et de personnes à l'international. Elle intègre les activités d'importation et exportation et l'organisation des opérations de transports à l'international. Qui a pour objectif d'accomplir l'acheminement des produits depuis le lieu de livraison dans le pays d'exportation (entrepôt du fournisseur, entrepôts du transitaire, transporteur...) jusqu'à l'entrepôt de l'importateur dans le pays d'importation, Il s'agit d'organiser dans les meilleures conditions économiques et les meilleurs délais l'acheminement des marchandises.

1.1.5 Les intervenants de la logistique internationale

- les entreprises exportatrices et importatrices sont les principaux intervenant de la logistique internationale car se sont eux qui mettent l'opération commerciale internationale avec leurs propres moyens ou en faisant appel à des intermédiaires.
- les transporteurs internationaux sont les compagnies de transport qui mettent à la disposition des entreprises leurs moyens de transport afin d'expédier les marchandises selon le mode de transport choisi par les entreprises.
- les auxiliaires de transport sont tous les intervenants lors d'une opération commerciale internationale il s'agit généralement du commissionnaire de transport et transitaire.

¹ Lyonnet Barbara, Senkel, Marie-Pascale, LA LOGISTIQUE, Dunod, Paris, 2015, page11

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

- le commissionnaire en douane : habilité par les douanes, il se charge des dédouanements des marchandises pour ses clients.

1.2 Principe de la logistique internationale

La logistique internationale est un domaine très complexe c'est pourquoi elle comprend de nombreuses activités liés à l'acheminement des produits depuis l'approvisionnement des matières premières à la distribution des produits fini.

1.2.1 Les activités de la logistique internationale

- **Transports internationaux** c'est l'ensemble des modes et moyens de transports qui permettent le déplacement de la marchandise d'un point à un autre. Les différents modes de transport sont : transport maritime, ferroviaire, routier, aérien, fluvial et postal.
- **Manutention** concerne le chargement et le déchargement des marchandises soit pour son magasinage ou bien pour son expédition.
- **Entreposage** c'est une activité qui consiste de stocker des marchandises dans un entrepôt.
- **Emballage** est une activité consistant à protéger les marchandises pour faciliter sa manutention et son expédition.
- **Passage en douane** c'est l'ensemble des formalités douanières auxquelles les marchandises destinés à l'import et à l'export sont confronté).

1.2.2 Missions de la logistique internationale

La logistique internationale a de multiples missions d'où sa complexité :

- Organisation et acheminement des marchandises.
- Protection des marchandises avec un emballage adéquat lors du voyage.
- Suivi et traçabilité des marchandises depuis son embarquement.
- Choisir le mode l'expédition de marchandises ainsi que les prestataires logistique.

1.2.3 Les enjeux de la logistique internationale

- **Multiplicité des intervenants** il y'a une multitude d'intervenants dans la logistique internationale qui assure le bon déroulement de l'opération commerciale.
- **Multiplicité des opérations de transport** Faire attention à la nature et taille des colis, aux types d'emballage utilisé et favoriser l'utilisation des unités de transport intermodal.
- **Diversité des textes réglementaires**² des conflits peuvent exister entre les réglementations nationales et internationales. Il convient de savoir quelle législation ou convention s'applique à chaque étape de l'acheminement international

² www.logistiqueconseil.org consulté le 03-06-2019 à 14h

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

- **Optimiser le temps** : L'optimisation du temps de traitement des flux est primordial (moins de ruptures des charges, gestion anticipé de certaines formalités administratives...).
- **Optimiser les coûts logistiques** : Optimiser les coûts liés aux flux internationaux (coûts des prestataires, meilleure combinaison de moyens, déploiement des stratégies logistiques collaboratives, choix des régimes douaniers les mieux adaptés à chaque situation).
- **Maîtrise des risques** : Protection des marchandises, assurance et respect des conditions de transport pour les denrées périssables.

1.2.4 Les contraintes de la logistique internationale

- **Contraintes liées aux marchandises** Selon la nature des produits, denrées alimentaires, marchandises périssables, marchandises dangereuses, il convient de prendre des dispositions et mesures adéquates afin d'éviter toute forme d'avarie pouvant découler des propriétés même des marchandises (recommandations réglementaires, respect des conditions de transport...).
- **Contraintes réglementaires** Obligations documentaires liées à la nature des produits importés (licences, certificats d'origine, certificats de circulation, contingents) ; obligations documentaires liés au type d'expédition (documents à produire suivant le mode de transport) ; obligation de déclaration en douane (connaissance obligatoire de la nomenclature douanière des produits, du tarif des douanes et des régimes douaniers) ; horaires de travail dans les pays d'escale ; réglementation applicable en cas de litiges .
- **Contraintes géographiques** Le climat, l'environnement socioculturel, et tout simplement la météo peuvent amener à reconsidérer certain choix du logisticien
- **Contraintes techniques** Absence des moyens de manutention adéquats dans les points de transbordement et au lieu de déchargement final, planning des transports internationaux qui peut être influencé par de nombreux facteurs ³.

1.2.5 Echange de donnée informatisé (EDI)

Permet d'informatiser toute la chaîne logistique en informatisant la circulation des informations liées aux différentes transactions (commande, facturation, livraisons, etc....) entre les différents partenaires (acheteur, transporteur, vendeur). La communication des informations se fait d'ordinateur à ordinateur par le biais du réseau de télécommunications (transmission électronique à la norme EDIFACT : Electronic Data Interchange For Administration, Commerce And Transport). Pour éliminer la paperasserie, en particulier les bons de commandes et les factures.

1.2.6 La distribution internationale

La distribution physique recouvrait des fonctions telles que le transport, la manutention, le traitement des commandes et la gestion des stocks et le service client.

³ www.logistiqueconseil.org consulté le 04-06-2019 à 16h.

1.2.7 Efficient Consumer Réponse (l'ECR)⁴

Initiative née aux Etats-Unis dans les années 1980, l'ECR est une démarche de partenariat entre industrie et commerce visant par la connaissance en temps réel des ventes au point de consommation, à gérer en commun les approvisionnements, les promotions et les nouveaux produits.

L'ECR propose ainsi une collaboration efficace entre industriels et distributeurs de manière à réaliser de substantiels gains de productivité.

La première démarche d'ECR a été inaugurée par Procter & Gamble (Industriel) en collaboration avec Wal-Mart (Grande Distribution).

Dans un contexte de mondialisation, son objectif est double :

- limiter les ruptures de stocks (et les pertes de chiffre d'affaires qui en résultent)
- partager les informations entre les acteurs des processus grâce aux NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de Communication)

A partir de la connaissance des besoins et des clients, l'ECR vise à optimiser les différents maillons de la chaîne logistique afin de rechercher l'apport de valeur ajoutée pour le client sur chacune des opérations

Section 02 : La place du transport dans la chaîne logistique internationale

le transport international de marchandises est le cœur de la logistique internationale, il occupe une place de plus en plus importante dans les échanges internationaux.

2.1 Transport maritime

2.1.1 Présentation du transport maritime :

Le Transport maritime consiste à déplacer des marchandises par voie maritime à travers différents types de navires (portes conteneurs, navires rouliers, polyvalents ou spécialisés). Le transport maritime demeure un vecteur essentiel du commerce international. C'est le principal mode de transport utilisé pour le déplacement des marchandises d'un port à un autre. Environ 90% des marchandises du commerce mondial sont transporté par voie maritime c'est pourquoi il occupe une place capitale dans la logistique internationale.

La convention de Bruxelles de 1924 (dite aussi règles de la Haye), les règles de Hambourg rédigées sous l'égide de l'ONU en 1978 entrés en vigueur le 1 er novembre 1992 et la loi n°76-80 du 23 octobre 1976 du code maritime constituent le principal cadre référentiel de la bonne conduite du trafic maritime international en Algérie.

⁴ www.faq.logistique.com consulté le 20-06-2019 à 19h

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

2.1.1.1 Les professionnels du transport maritime :

Les armateurs : ce sont les personnes qui équipent et exploitent les navires pour le transport de marchandise, il peut s'agir d'un fréteur (propriétaire du navire) ou d'un affréteur (loueurs de navire).

Les chargeurs : ce sont les donneurs d'ordre, il peut s'agir des entreprises exportatrices, des agents, des agents maritimes ou bien des consignataires.

2.1.1.2 Les types de navires :

Les navires vraquiers :

Ce sont les navires qui transportent les produits en vrac tel que : pétrolier, céréaliers, minéraliers et les phosphatiers.

Les navires polythermes :

Ce sont des navires conçus pour transporter les marchandises sous différentes température. Ce type de navire est aujourd'hui remplacé par les conteneurs reefers.

Les navires conventionnels :

Ces cargos disposent de leurs propres moyens de manutention, il charge les marchandises de manière verticale à l'aide des grues, bigues ou palans

Portes conteneurs :

Ce sont les navires qui transportent exclusivement des conteneurs ils peuvent transporter jusqu'à 3000 conteneurs (le plus grand porte conteneur au monde appartient au groupe CMA CGM fait environ 400 m de long et peut transporter 217 000 conteneurs)

Les rouliers :

Appelé aussi Ro-Ro (roll on roll of) ces navires permettent un chargement à l'horizontale puisque équipés de rampes arrières ou latérales ils permettent un roulage direct (camions) ou indirect (conteneurs chargés à l'aide de chariots roulants ou "remorques-esclave" pour les colis lourds ou encombrants. Le ferry est un exemple de navire roulier.

Les navires mixtes Ro-Ro et Conventionnel

Formule polyvalente puisqu'elle permet des chargements en pontée aussi bien qu'en cale porte-barges pour le transport fluvio-maritime (systèmes Lift on/Lift off ou Float on/Float off permettant de charger à bord des barges ou des péniches.

2.1.1.3 Le connaissement maritime (bill of lading)

Est le document standard d'un contrat de transport maritime, il est établi par le transitaire ou la compagnie maritime ou son agent sur la base des déclarations faites par le chargeur qui se présente originellement sous forme de liasse. Il doit contenir les informations suivantes :

- Le nom du navire.
- Les ports de chargement et de déchargement.
- Les informations concernant les intervenants (les chargeurs et les armateurs).
- Les informations concernant les marchandises transportés (la quantité, la marque et le poids.)
- Le montant du fret maritime.
- La date et la signature.

2.1.2 La tarification du transport maritime

2.1.2.1 Le fret de base :

Le fret de base est le prix de transport de marchandise qui est déterminé en fonction de la nature de la marchandise, sa masse, son volume et la classe à qui elle appartient.

2.1.2.2 Le fret correctif :

Les surcharges conjoncturelles majorent le montant du fret, on en distingue trois catégories :

- **Surcharge fuel ou BAF (bunker adjustment factor)** est un correctif conjoncturel qui influence le prix du transport. Le BAF modifie le coût du transport en fonction du cours du baril de pétrole. Il peut être exprimé en pourcentage ou bien en montant à payer par conteneur.
- **Surcharge monétaire ou CAF (currency adjustment factor)** : est un correctif conjoncturel qui modifie le prix du transport en fonction de la variation du taux de change de la devise dans laquelle est libellé le tarif.
- **Surcharge d'encombrement portuaire** ; majoration appliquée sur certaines destinations, ou sur une immobilisation du navire.

2.1.2.3 Liners terms ou conditions de lignes :

Le fret de base peut inclure les frais de manutentions portuaires, élingage, hissage, arrimage, livraison ou prise en charge le long du bord, transport du quai vers les magasins.

2.1.2.4 Tarifications des expéditions par conteneur :

On applique deux principes de tarification :

- En conventionnel, on applique le taux de fret à la tonne ou au m³
- A la boîte, forfaits indépendant des marchandises conteneurisées.

2.1.3 Présentation des ports et état des lieux de transport maritime en Algérie :

2.1.3.1 Présentation des ports :

Le port est une infrastructure aménagée pour l'embarquement et le débarquement des marchandises du fret et des passagers.

Un port est une aire de contact entre deux espaces organisés pour le transport de marchandise et des voyageurs. Il s'inscrit à l'intérieur d'un système de distribution de fret reposant sur la notion d'avant pays et d'arrière pays qui interagissent par le biais d'activité d'importation et d'exportation⁵

2.1.3.2 Les différents types de ports :

Le port est un maillon indispensable de la chaîne logistique internationale. Il existe trois différentes catégories de port : les ports maritimes, port fluviaux et les ports secs.

➤ Les ports maritimes sont des ports situés sur la côte d'une mer ou d'un océan, généralement ils sont les principaux ports d'un pays et peuvent accueillir toutes sortes de navires.

➤ Les ports fluviaux : appelés aussi ports intérieurs, ils se situent sur le bord d'une rivière, d'un fleuve ou d'un canal. Les ports fluviaux peuvent être complémentaires aux ports maritimes en leur servant de base arrière, notamment pour le trafic de conteneur.

➤ Les ports secs : le port secs se situent à l'intérieur des terres, ils permettent de stocker la distribution de marchandises. Leurs fonctions sont les mêmes que celles des ports maritimes et comprennent les services de dédouanements.

2.1.3.3 Etat des lieux du transport maritime en Algérie

L'Algérie dispose d'une façade maritime de 1200 km dotée de 11 ports commerciaux. Trois ports pétroliers (Arzew, Skikda et Bejaïa), trois principaux ports polyfonctionnels (Alger, Oran et Annaba), deux moyens (Djen Djen et Mostaganem) et enfin, trois petits ports (Ghazaouet, Dellys et Ténès)⁶. Le port d'Alger est la principale plate-forme maritime manipulant près de 33% du commerce international algérien. Ces ports sont construits selon des normes anciennes, qui sont configurées pour les petits navires en raison de leur manque de profondeur qui est réduite par les phénomènes d'ensablement nécessitant régulièrement des opérations de dragage. Ce qui engendre des frais supplémentaires que ce soit pour les entreprises portuaires ou pour les chargeurs.

Les ports algériens sont érigés en entreprise portuaire lors de la restriction de 1982 soit dix ans après l'indépendance, leur attribuant le cadre juridique de (SPA). Bien que le pouvoir public a instauré un ensemble de lois et de décrets en vue d'insérer les ports algériens dans la mondialisation et de les dé-monopoliser mais l'activité portuaire reste faible en terme de rendement avec une moyenne de 10 conteneurs l'heure et reste la plus faible dans le bassin de la méditerranée.

L'indice de connectivité maritime réguliers est de 10.36 pour l'année 2018 qui a connu une évolution par rapport à l'année 2017 qui était de 8.2 mais ça reste un taux faible par rapport aux autres pays de l'Afrique du nord (Tunisie, Maroc, Egypte).

⁵ MOISE DONALD DAILY, logistique et transport international de marchandises l'Harmattan 2013 p 88

⁶ Mouhamed Naili transport, logistique et développement agro-alimentaire en Algérie EL Watan

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

Depuis plus d'une dizaine d'années 95% des flux maritime en Algérie sont assurés par des compagnies étrangères telles que CMA-CGM (France), Maesk (Danemark), Mediterranean Shipping Company (Suisse). Le management portuaire est assuré par des partenaires étrangères comme DPW (Dubai Ports World) pour les ports d'Alger et de Djen Djen et Portek International (Singapour) pour le port de Bejaïa.

La CNAN est le seule armateur national qui assurait la plus grande partie des prestations des flux maritimes de marchandises jusqu'à la fin des années 1990 puis cette compagnie est rentré dans le déclin au début des années 2000 et elle a perdu un grand nombre de son effectif et de ses navires. Les pouvoirs publics ont récemment décidé de l'aider de relancer son activité à travers l'acquisition de nouveaux navires qui correspondent aux normes mondiale pour la période allant de 2013 à 2016.

2.2 Le transport routier de marchandise

2.2.1 Présentation du transport routier

Consiste à transporter des marchandises d'un point A à un B via la voie terrestre. Le transport routier utilise différents types de camions (camions porteur, porte-conteneurs, porte char, camions citerne, portes grumes et portes bois.)

Le transport routier est de loin le moyen de transport le plus répandu et le plus adapté pour les petites et moyennes distances.

2.2.1.1 Lettre de voiture

Le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture. Elle doit être établie en trois exemplaires originaux signés par l'expéditeur et le transporteur. Le premier exemplaire est remis l'expéditeur, le deuxième accompagne la marchandise, le troisième est retenu par le transporteur.

La convention de Genève dite CMR fut signée le 19 mai 1956 à Genève et mis en œuvre 1958, cette convention règle les conditions du contrat transport international de marchandise par route et les responsabilités des différentes parties contractantes ⁷

2.2.2 Tarification du transport routier :

- Les tarifs sont libres et négociables, ils sont établit en fonction de la relation géographique, du poids et du volume de la marchandise sur la base de l'équivalent 1 tonne = 3 mètres cubes (1m³ = 330kg)
- les opérations de manutentions étant facturées a part.

2.2.3 Etat des lieux de transport routier de marchandises en Algérie

Le transport routier de marchandises en Algérie a connu ces dernières années un essor important tant en termes d'opérateurs, de moyens de transport et de marchandises transportée. Doté d'une longueur de près de 133741 km le réseau routier algérien demeure parmi les plus dense du continent africain, sa densité est basée dans la frange nord du pays, assez lâche sur les haut plateaux et se réduit a quelques axes dans le sud. Mais elle nécessite d'avantage d'être modernisé et densifiée. C'est

⁷ - L'Algérie a adhéré cette convention le 16 mai 1963

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

pourquoi les pouvoirs publics ont récemment établi un programme de développement d'infrastructures routières à travers l'élaboration de deux grandes lignes routières : l'autoroute est ouest et la transsaharienne et la modernisation et développement de 22 000 km de réseau routier pour la période allant de 2015 à 2019⁸

L'autoroute Est-Ouest reliant l'extrême est à l'extrême ouest pour une durée de 10 h sur une distance de 1216 km. Ce qui est bénéfique pour les entreprises leur permettant la minimisation en terme de temps et de coûts surtout concernant la livraison des produits frais.

La partie algérienne de la Transsaharienne constitue le segment le plus abouti d'un vaste projet transafricain, initié dans les années 1970 dans le cadre d'un programme onusien portant sur la création de grands axes transafricains (GAT) qui doivent traverser les pays du Maghreb et du Sahel (Algérie, Tunisie, Mali, Niger, Tchad et Nigeria). Faute de moyens financiers et de matériels adéquats, le projet a été mis à l'arrêt pendant plusieurs années avant sa relance dans les années 2000. L'Algérie est concernée par la réalisation de 1 700 kilomètres pour relier Alger et Lagos à présent il ne reste plus que 200 km à terminer pour raccorder l'Algérie et le Mali et de 10 km pour joindre le Niger⁹.

2.3 Transport aérien :

2.3.1 Présentation du transport aérien

Désigne les opérations de transport de marchandises transportées par voie aérienne. Ce mode de transport de marchandises est devenu le deuxième dans les échanges internationaux en valeur de fret transporté.

2.3.1.1 Lettre de transport aérien LTA

La convention de Varsovie du 12 octobre 1929 modifiée par le protocole de La Haye du 28 septembre 1955 stipule que « *la lettre de transport aérien est un titre établi en trois exemplaires originaux ; il contient 17 mentions obligatoires ; il remplit le titre par l'expéditeur en même temps que la marchandise au transporteur ; il est signé par ce dernier après acceptation de la marchandise* »¹⁰

2.3.2 Tarification de transport aérien

L'IATA (International Air Transport Association) est une organisation commerciale internationale de sociétés de transport aérien, elle est fondée à La Havane à Cuba en avril 1945. C'est elle qui définit les tarifs et les codes du transport aérien

2.3.2.1 Le tarif général

S'applique d'après un barème par tranches de poids. Les prix sont en général au kg taxable et concernent toutes sortes de marchandises. Ces sont définies par l'IATA et ils sont harmonisés et s'entendent de l'aéroport de départ à l'aéroport d'arrivée

2.3.2.2 Les tarifs à l'ULD (Unit Load Device) :

⁸ www.logistical.dz consulté le 15 mai 2019

⁹ www.radioalgerie.dz consulté le 09 juin 2019 à 11h

¹⁰ IDIR KSEUR, opération du commerce international, Berti édition, Alger, 2014.p 26 (Idir Ksouri) ;

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

S'applique lors de la remise d'une unité de chargement aérienne complète, palette, conteneur igloo, la tarification est appliquée par destination et par type d'ULD. Un forfait est établi pour une masse appelé « poids pivot », au delà on détermine des suppléments adaptés.

2.3.2.3 Les tarifs spéciaux

Sont souvent les tarifs ad valorem ou à l'unité de chargement, concernent les automobiles, les œuvres d'art ou encore les animaux vivants qui bénéficient d'une taxation particulière, moins chère

2.3.2.4 Tarif Co-rate (commodity rates)

Concerne certaines catégories de marchandises à envois fréquents et continus (périodiques, journaux médicaments, tabacs).

2.3.3 Etat des lieux de transport aérien en Algérie

L'Algérie compte 35 aéroports, dont 13 internationaux. Le plus important est l'Aéroport d'Alger avec une capacité, de plus de 6 millions de passagers par an. Sa principale compagnie aérienne nationale est Air Algérie, elle domine le marché du transport aérien qui compte depuis son ouverture à la concurrence 8 autres compagnies privées. Plusieurs compagnies aériennes étrangères ont des vols vers l'Algérie à savoir: Tunis air, Royal Air Maroc, Air France, Air Italie, Aigle Azur, Lufthansa, Turkish Airlines, British Airways.

Les pouvoirs publics ont tenté de développer ce secteur de manière à en faire un véritable moyen d'intégration au niveau régional et international. En investissant près de 60 milliards de dinars (600 millions d'euros) pour renouveler la flotte d'Air Algérie durant la période allant de 2013 à 2017. Que ce soit en terme d'avions conventionnels pour le transport de marchandises ou pour les avions pour le transport de voyageur.

2.4 Transport ferroviaire

2.4.1 Présentations du transport ferroviaire

La convention internationale pour le transport ferroviaire de marchandises (CIM), a été signée le 07 février 1870, elle demeure la plus ancienne convention internationale de transport.

La plus récente révision a permis la création de la convention COTIF le 09 mai 1980. Celle-ci a élaborée des règles uniformes pour le contrat de transport international ferroviaire de marchandises.

2.4.1.1 Le document de transport ferroviaire de marchandises :

Le document de transport ferroviaire de marchandises est la lettre de voiture internationale CIM. Il matérialise les instructions données à la compagnie de chemin de fer, c'est aussi la preuve de la prise en charge par le transporteur des marchandises en bon état apparent à la date figurant sur le timbre de la gare expéditrice.

2.4.2 Etat des lieux de transport ferroviaire en Algérie

Le réseau ferroviaire est passé de 1 800 kilomètres en 2000 à 4 200 kilomètres en 2018¹¹. Certains tronçons sont depuis peu électrifiés. Le secteur, toujours sous monopole de l'État, est géré par la Société nationale des transports ferroviaires (SNTF). Le nord du pays bénéficie de la plus grande couverture, contrastant avec le centre et le sud, où le transport ferroviaire est encore inexistant. Le réseau est constitué principalement de 299 kilomètres de voies électrifiées, de 305 kilomètres de voies doubles et de 1 085 kilomètres de voies étroites.

La politique gouvernementale d'aménagement du territoire accorde une place privilégiée au transport ferroviaire qu'elle considère comme un vecteur majeur de développement et de croissance. Le programme national d'extension du rail prévoit 2.300 km au niveau de la ligne des Hauts plateaux reliant l'extrême-est du pays, de la wilaya de Tebessa à Moulay Slissene dans la wilaya de Sidi Bel-Abbès, ce qui portera le réseau ferroviaire total à 6.300 km. Parallèlement à ces acquis, il a cité des opérations d'importation de wagons et de réhabilitation de wagons et de locomotives au niveau des ateliers de Sidi Mabrouk (Constantine) et de Sidi Bel Abbès, signalant que 200 wagons seront progressivement mis en service.

Le recours au transport routier est quasi exclusif dans la distribution des produits alimentaires, ce qui n'est pas sans impact sur la qualité des produits, leur coût de revient ou la sécurité des approvisionnements. Les populations des régions du sud du pays (Tamanrasset, Béchar, Tindouf, Ouargla, Illizi.) payent jusqu'à 50 % plus cher leurs denrées alimentaires par rapport aux populations du nord. Les convois agro-alimentaires mettent jusqu'à cinq jours de route pour atteindre ces régions qui se trouvent distantes de 1 000 à 2 000 kilomètres du nord du pays, où se concentrent les entreprises de production/conditionnement pour les produits locaux et les ports de déchargement pour les produits importés.

Tableau 1.1 différents modes de transport.

Mode de transport	Caractéristique et techniques	Avantages	inconvénient
Transport maritime	-Diversité et adaptation des différents types de navires. -Utilisation très répandue du conteneur évite les ruptures de charge, réduit le coût de manutention et des assurances	-taux de fret avantageux sur certaines destinations. - possibilités de stockage dans les zones portuaires - tous les points du globe peuvent être desservis	-Délais importants -encombrement portuaire -assurances élevées -rupture de charge
Transport aérien	-appareils mixtes et tout cargo - chargement en ULD (igloos palettes conteneur)	-rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale) - emballage peu coûteux - frais financiers et de stockage	-prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandises denses ou de faible valeur - capacité limitée - interdit à certains produits dangereux
Transport routier	Pratique de la conteneurisation possibilité de combiner rail et route	Service en porte à porte sans rupture de charge	-sécurité et délais fonction des pays parcourus et des

¹¹- Source : www.radio.algerie.dz consulté le 16 mai 2019 à 23h

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

		-délais relativement rapide	conditions climatiques - développé surtout en Europe continentale pour les distances moyennes
Transport ferroviaire	-expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilités de trains entiers pour des tonnages supérieurs. -Diversité du matériel disponible et utilisations de caisse automobiles	- développement du transport combiné et possibilité de porte à porte. - fluidité du trafic et respect des délais. - adaptation aux longues distances et aux tonnages importants	- inadaptés aux distances courtes - limité du réseau ferroviaire. - nécessité un pré-acheminement en dehors du combiné -Ruptures de charge
Transport fluvial	Utilisations des voies navigables naturelles et des canaux	Remarquable capacité d'emport, 300 à 2500 tonnes selon les convois. -faible coût	-Lenteur et donc immobilisation de la marchandise. -Coût de pré-et post acheminement - Ruptures de charge
Transport postaux	-Expéditions dans le monde entier de colis et de marchandises en petite quantité -simplification et diversité des services	-formalités douanières simplifiées. - possibilités d'utiliser des formules à délais garantis	- Priorité des envois et des services offerts variant selon les destinataires - utilisation limitée aux petits envois

Source : Ghislaine Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce international, Dunod, Paris, 2007 p13.

Section 03 : Optimisation de la chaîne logistique internationale

Lors de l'organisation d'une exportation de marchandise, il est inévitable de mettre en place un certain nombre de solutions en vue d'optimiser la chaîne logistique internationale

3.1 Choix et mise place d'une solution de transport

Choisir une solution de transport de marchandise adéquate est un milieu hautement compétitif pour un exportateur ou un importateur voulant trouver le juste prix qui lui permettra de générer une croissance de ses ventes à l'international

3.1.1 Détermination d'une solution de transport

L'optimisation de la chaîne logistique internationale conduit à analyser un certain nombre de solutions possibles. Opérer un choix optimal entre toutes les solutions, trois critères sont retenus ; Coûts, Délais et Sécurité

3.1.1.1 Le coût

Relatif a la prise en compte du coût global des opérations (emballage, transport, assurance, manutention, stockage, opérations douanières, coûts de gestion et frais financier immobilisations des marchandises).

3.1.1.2 Les délais

- Le délai d'acheminement de « bout en bout » incluant les délais de transport
- Délais d'attente.
- Les délais de formalités douanières

3.1.1.3 La sécurité

- la sécurité des marchandises (mode de transport, emballage, opérations de manutention)
- la sécurité des délais (en fonction du mode de transport, nombre de rupture de charge, des formalités douanières et de conditions annexes telles que les grève et les conditions climatiques).

3.1.2 Le choix relatif à la mise en œuvre de la solution de transport

3.1.2.1 choix de l'emballage et de la préparation de la marchandise

➤ **Choix de l'emballage**

Le choix de l'emballage varie entre la nature de la marchandise à transporter, le trajet et les modes de transport empruntés ainsi que le nombre et le lieu de rupture de charge.

➤ **La préparation de la marchandise**

- **La palettisation** : Les palettes sont des plateaux réunissent en une seule unité des emballages de même nature.
- **La conteneurisation** permet le chargement de la marchandise provenant d'entreprises différentes pour une même destination.

3.1.2.2 Choix du transitaire

La complexité des opérations logistique et douanières nécessite souvent le recours a un transitaire professionnel spécialisé, qui prendra le temps d'analyser les besoins de son client en fonction du mode de transport utilisé, de la destination, de la nature de la marchandise, les normes et lois internationales regroupe des savoirs faire et des statuts juridiques différents.

L'exportateur ou importateur peut organiser par lui même la solution de transport.

3.1.3 La mise en œuvre du transport

L'exportateur doit évaluer le coût d'acheminement des marchandises en fonction de la répartition des frais prévus par l'incoterm choisi au contrat de vente, des règles de tarification et le calcul du montant du fret en cas de conteneurisation et de palettisation de la marchandise. Une mauvaise utilisation du

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

document de transport est susceptible de provoquer un préjudice commercial et financier nuire à l'entreprise.

L'exportateur ou l'importateur doit être en mesure de :

- Connaître les modalités, conditions, tarifs, garanties offertes pour chaque mode de transport.
- Calculer la cotation transport
- Remplir et/ou de contrôler le document transport spécifique à chaque mode de transport
- D'utiliser le document transport dans le cadre du crédit documentaire.

La mise en œuvre de la solution de transport dépend des destinations, des délais, de la nature, du poids et du volume de marchandises transportées et des différents modes de transport (maritime, aérien, routier ou ferroviaire)

3.2 Emballage, conditionnement et packaging international

Quelque soit le mode de transport choisi, l'emballage et de conditionnement de la marchandise est primordiale pour le bon déroulement d'une opération commerciale à l'international. En effet l'emballage logistique permet les manutentions, stockages, livraisons de la marchandise dont on distingue : l'emballage, le conditionnement, la palettisation et la conteneurisation. Et chacun de ces emballages devra répondre à ses fonctions avec ses propres contraintes.

3.2.1 Emballage, conditionnement et packaging

3.2.1.1 L'emballage

L'emballage est une fonction protectrice de la marchandise dans l'ensemble de la chaîne logistique internationale d'où l'importance considérable de l'emballage pour bien mener à terme une opération d'exportation.

En effet, un emballage insuffisant, mal conçu ou incapable de protéger la marchandise cause des avaries et provoque l'échec de l'opération d'exportation, c'est pourquoi il est impératif de définir soigneusement l'emballage adéquat pour l'opération et d'analyser les risques liés au transport notamment les facteurs influant sur l'intensité du risque.

Un bon emballage agit sur le prix et la qualité du transport, sur le prix et qualité des Manutentions, sur l'étendue et le coût de l'assurance.

- Un emballage trop lourd, trop encombrant fait augmenter les prix de transport et de manutention.
- Un emballage très léger à pour effet de diminuer la sécurité.

Le prix de revient de l'emballage doit permettre à la marchandise de rester très compétitive.

3.2.1.1.1 Les fonctions de l'emballage :

- Protéger le produit contre toutes les formes d'avaries transport.
- Faciliter et optimiser les opérations logistiques de transport, de manutention et de stockage.
- Rendre fluide l'acheminement du produit de bout en bout sans rupture de charge.

3.2.1.1.2 Matériaux de L'emballage :

Lors d'une opération de transport, les marchandises supportent une très dangereuse accumulation de risque, qu'il convient aussi de bien évaluer pour déterminer l'emballage nécessaire ; casse et déformation au cours de manutention avarient dues à la cohabitation avec d'autres marchandises, aléas climatiques, vol.

Deux moyens permettent aux opérateurs de maîtriser ces risques :

- Le premier est matériel, technique et préventif, il consiste en un bon emballage.
- Le second est de l'ordre de précautions à prendre, il consiste en une bonne assurance.

3.2.1.2 Le conditionnement¹²

Le conditionnement est le premier emballage de la marchandise c'est-à-dire qu'il est en contact direct avec que le produit de consommation. Son rôle n'est pas de protéger la marchandise contre les agents extérieurs contrairement à l'emballage mais de protéger le contenu afin qu'il conserve toute sa qualité.

Le conditionnement toujours solidaire du produit, est une présentation commerciale de la marchandise, il doit bien entendu contribuer à la sécurité de celle-ci pendant ses déplacements, mais ceci n'est qu'un objectif accessoire, l'objectif principal étant de faire vendre le produit, en donnant de lui une bonne image visuelle, en facilitant la mise en rayons de vente et l'enlèvement par la clientèle, en le distinguant des produits concurrents, en l'adaptant aux attentes et au norme et habitudes spécifiques de chaque marché.

Relais de publicité, le conditionnement est orienté vers le marketing, bien plus que vers la logistique mais néanmoins son rôle annexe étant de préserver les marchandises, à l'intérieur de leurs colisages, il est appelé également « l'emballage de vente ».

3.2.1.2.1 Les fonctions du conditionnement

- Contenir le produit fabriqué et assurer que ce dernier garde intactes ses propriétés ; Protéger le contenu contre les agents extérieurs (humidité, lumière ...)
- Simplifier son utilisation.
- Fournir au consommateur toutes les mentions légales obligatoires (fabricant, classe de produit, composition chimique...)
- Proposer un guide d'utilisation du produit.

3.2.1.3 Le packaging¹³

¹² www.logistiqueconseil.com consulté le 11 mai 2019 à 18h

¹³ www.logistiqueconseil.com consulté le 11 mai 2019 à 18h

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

Packaging est l'anglicisme du mot conditionnement. Cependant, dans son utilisation technique le packaging englobe les emballages primaire et secondaire, Bien qu'il soit orienté vers le marketing que vers la logistique, il s'intéresse moins à la protection du contenu et plus à la présentation du produit. Il s'intéresse fortement à l'aspect extérieur, avec pour objectif de faciliter l'achat du produit. En effet, nombreuses études révèlent que les produits dont l'aspect extérieur (packaging) a été le mieux étudié se vendent le mieux dans les supermarchés; Il a un rôle de ciblage des différents segments de marché, de dimensionnement et design des unités de vente consommateur (taille, forme, format...).

Bien qu'ayant aussi une fonction commerciale prédominante, le terme packaging à la différence du conditionnement est centré plus sur la conception et détermination de la taille des unités de vente, afin de satisfaire les besoins de chaque segment de marché. Élaboré en fonction du type des consommateurs ciblés. Le packaging se rapporte aussi à une gamme de prix.

3.2.1.3.1 Les fonctions du packaging :

- Faciliter l'implantation sur les linéaires (forme, taille) et favoriser la vente du produit ;
- Adapter la quantité du produit aux besoins de chaque segment de consommateur ;
- Par son design, ajouter de la valeur au produit et véhiculer son image de marque.

Le conditionnement, c'est l'habillage du produit pour la vente,
L'emballage, lui c'est la protection du produit pour le transport.

3.2.2 Normes des emballages

L'exportateur doit être en mesure de prouver que les emballages utilisés sont conformes aux exigences du transport effectué dans des normes internationales. La normalisation étant insuffisante dans le domaine, il convient pour cela d'obtenir la certification des emballages ou de s'adresser à un spécialiste dont la responsabilité professionnelle pourra être mise en jeu en cas de litige.

Autrement dit, il s'agit-la d'une précaution à prendre en vue de bien définir l'emballage requis selon les normes internationales.

Les Normes professionnelles d'emballage constituent des références sur lesquelles l'expéditeur ou toute autre partie au contrat de transport peut s'appuyer pour justifier la qualité de l'emballage. Il en existe plusieurs :

3.2.2.1 Les normes ISO

L'International Organization for Standardization (ISO), est un organisme de normalisation international travaillant à l'édition de normes applicables dans des secteurs divers. Elle est constituée de près de 200 comités techniques chargés chacun d'un domaine particulier. C'est le comité TC 122 qui traite des questions d'emballage.

- **ISO/FDIS 22015** ¹⁴

Emballages -- Conception accessible -- Manutention et manipulation

¹⁴- 15-16-17- www.iso.org consulté le 5 juin 2019 à 10h

- **ISO 780:2015** ¹⁵

Emballages -- Emballages de distribution -- Symboles graphiques pour la manutention et le stockage des emballages

Spécifie un ensemble de symboles graphiques utilisés d'une manière conventionnelle pour le marquage des emballages de distribution au cours de leur chaîne de distribution physique afin de transmettre les instructions de manutention. Il convient d'utiliser les symboles graphiques seulement lorsqu'ils s'avèrent nécessaires. Il est applicable à des emballages contenant des marchandises de tout genre, mais ne couvre pas les instructions de manutention spécifiques aux marchandises dangereuses.

- **ISO 28219:2017** ¹⁶

Emballage -- Étiquetage et marquage direct sur le produit avec un code à barres et des symboles bidimensionnels.

- **ISO 15394:2017** ¹⁷

Emballage -- Codes à barres et symboles bidimensionnels pour l'expédition, le transport et les étiquettes de réception.

- **ISO 17363:2013** ¹⁸

Applications RFID à la chaîne logistique -- Conteneurs de fret

3.2.2.2 Les normes AFNOR

L'Agence Française de Normalisation (AFNOR) édite la collection des normes NF EN ISO qui ont une portée internationale. Leur but est d'exercer une mission générale de recensement des besoins en normes nouvelles, et de coordination des travaux de normalisation

3.2.2.3 Les règles du SEI (Syndicat de l'Emballage Industriel)¹⁹

Cet organisme a défini un ensemble de spécifications applicables aux emballages des produits de l'industrie. Il ne garantit que la qualité des emballages qu'il produit.

3.2.2.4 Les Certifications LNE (Laboratoire National d'Essai)²⁰

Dans le cadre des opérations spécifiques et particulièrement coûteuses, le Laboratoire national d'Essai (LNE) fournit aux requérants un « Certificat International de Garantie d'Emballage » ou GICE attestant leur conformité aux opérations concernées et pouvant être opposée dans le cadre d'une procédure contentieuse.

¹⁸ www.iso.org consulté le 19 mai 2019 à 16h

¹⁹ www.logistiqueconseil.com consulté le 11 mai 2019 à 18h

²⁰ www.logistiqueconseil.com consulté le 11 mai 2019 à 18h

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

Cet organisme est reconnu à l'international notamment par sa participation au comité européen de normalisation WG 14 et au comité de normalisation Afnor CN5 relatif aux emballages primaires et emballages de transport.

Outre, les normes professionnelles, il y a aussi les prescriptions légales et réglementaires sur l'emballage et le transport des produits alimentaires, des produits dangereux et des réglementations particulières.

3.2.3 L'étiquetage et le marquage

3.2.3.1 L'étiquetage

L'exportateur doit remettre à son transporteur une marchandise correctement emballée et muni d'un étiquetage adéquat sur les deux faces du colis écrits à la peinture ou à l'ancre grasse avec des lettres d'un moins de 10 cm de hauteur et elle doit contenir les informations suivantes :

- Le nom du port de destination ou de transit.
- La marque de l'expéditeur ou du destinataire.
- Le numéro de série et le n° du colis dans la série ;
- Le poids brut du colis qui dépasse 1000kg
- Les mentions « haut » et « bas ».
- La nature de la marchandise.

3.2.3.2 Le marquage

Le marquage est une opération essentielle pour le bon déroulement d'une exportation, l'exportateur doit prévoir un marquage adéquat, lisible, indélébiles, suffisantes, bien placés, conformes aux réglementations du pays de destination et de son client

3.2.4 La palettisation

Les palettes sont des plateaux de chargement, qui réunissent en une seule unité des marchandises déjà emballés. Elles permettent de simplifier et d'accélérer les opérations de manutention, chargement, stockage et distribution.

3.2.5 La conteneurisation

La conteneurisation est l'utilisation du conteneur pour le transport de marchandise lors d'une opération commerciale. Elle est apparue dans les années 20 aux USA dans le transport ferroviaire et peu de temps après elle a gagné l'Europe.

L'exploitation commerciale de ce mode de conditionnement telle que nous le voyons ne date que de 1956 où un entrepreneur de transport routier américain, Malcom Mac Lean a eu l'idée de transporter ses remorques sans leurs châssis sur un navire. Ce fut le début de la révolution du conteneur. Peu de temps après, il a développé son idée et a aménagé ses navires spécialement pour transporter les conteneurs. C'est à cette époque que l'on enregistre la construction des premiers porte-conteneurs, l'Ideal X et

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

l'Alma d'une capacité de 58 unités chacun. Le 23 avril 1966, le Fairland d'une capacité de 228 conteneurs a été le premier porte-conteneurs à relier l'Amérique et l'Europe²¹

La conteneurisation est l'innovation la plus marquante de l'histoire du commerce international de marchandises

3.2.5.1 Définition du conteneur

Le conteneur est une boîte métallique de transport destinée à contenir certaines marchandises, dépourvu de force motrice, suffisamment résistant pour usage répétés. Qui permet l'emportage ou chargement de la marchandise provenant d'entreprises différentes pour une même destination. Ses dimensions sont normalisées par ISO et il peut être utilisé pour le transport routier, maritime et ferroviaire

On trouve deux types de conteneurs qui sont mondialisés : le 20 pieds et le 40 pieds

Tableau 1.2 différents types de conteneurs

Déterminations	Conteneur 20 pieds	Conteneur 40 pieds
Charge	28 240 kg	27 tonnes
Capacité	33.1 m ³	65 m ³
Longueur	5.90 m	12.02 m
Largeur	2.34 m	2.34 m
Hauteur	2.40 m	2.3 m
Quantité de palette Rechargeable	11/ 10 palettes ISO	24 palettes (0.8x1.2m) 20 palettes (1x1.2 m).

Source : élaborer par nous même.

3.2.5.2 Différents types de conteneurs :

- **Les conteneurs dry**

Ce sont des conteneurs conçus pour des marchandises générales conditionnées en cartons, fûts ou palettes ou encore en vrac. Ils se caractérisent par un toit fermé, des parois latérales et des extrémités rigides et sont équipés de porte à une 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 dans les logerons. Ils servent pour le transport d'ail par exemple.

²¹ Vola Marielle RAJAONARISON, LA CONTENEURISATION DANS LES ECHANGES MARITIMES INTERNATIONAUX, université ex marseille, 2005

- **Les conteneurs open top**

Ce sont les conteneurs à toits ouverts. La différence avec les conteneurs dry est le toit qui est remplacé par une bâche ou une paroi rigide amovible pour faciliter le chargement et le déchargement vertical.

- **Les conteneurs plates-formes à parois latérales ouvertes**

Ce sont les flats constitués d'une armature de base sans parois latérales qui sont utilisés comme plate forme de charge sur les navires pour le transport de marchandises fragiles et encombrantes.

- **Les conteneurs frigorifiques ou reefer**

Ce sont des conteneurs thermiques (parois isolées) qui sont munis de dispositifs de réfrigération et de chauffage. Les conteneurs frigo peuvent être soit alimentés en courant électrique par leur propre installation soit par l'installation du navire ou du terminal portuaire.

- **Les conteneurs citernes (tank container)**

Ce sont les conteneurs destinés au transport de liquide et substances gazeuses. (tank container). Ils sont composés de la citerne et de l'ossature.

3.2.5.3 Les types d'expédition par conteneur

FCL : (Full container Load) Le conteneur complet : c'est la solution la plus utilisée. Les marchandises voyagent seules, dans une boîte en acier fermée. Il est possible de charger en vrac le fret pour optimiser l'espace complet du conteneur.

LCL (Less than container load) Le groupage maritime : Aussi dénommé c'est la solution pour les petits envois (de 1 m³ à 10 m³). Les colis sont empotés (groupés avec d'autres clients) dans un conteneur. A destination, le conteneur est dégroupé par un prestataire. Toutes ces manutentions ne sont pas sans risque pour les marchandises.

On distingue 4 types de d'expédition ²²:

- **FCL/FCL :**

Il y'a un seul vendeur au départ et un seul acheteur a l'arrivé. La marchandise du vendeur. La marchandise du vendeur est donc la seule à occuper le conteneur qui est alors livré directement à l'acheteur.

- **LCL/LCL :**

²²- idir kseuri, les opérations du commerce international, Berti édition, Alger, 2014 page 66

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

Ils y'a plusieurs vendeurs au départ pour plusieurs acheteurs a l'arrivée. Des vendeurs sont obligés d'expédier pour la même destination de marchandises, lesquelles sont alors groupées, puis à destination dégroupés et remis a leurs destinataires respectifs.

- **FCL/LCL :**

Un seul vendeur qui doit expédier de la marchandise à plusieurs clients. la marchandise est mise dans un conteneur qui, à l'arrivée, est dégroupé et les marchandises concernés sont remis à leurs destinataires respectifs.

- **LCL/FCL :**

Un client à acheté des marchandises a plusieurs marchandises à plusieurs fournisseurs.ces derniers après avoir procédé au groupage de leurs produits dans un seul conteneur, font expédier celui-ci à leurs clients, l'acheteur.

3.3 Les auxiliaires de transport

3.2.1 Le commissionnaire de transport

Personne physique ou morale qui prend en charge la réalisation d'un transport en l'organisant de bout en bout et en choisissant librement les moyens de sa réalisation. Il agit en son nom personnel dans le respect des intérêts de son commettant, conformément au Code du commerce. Il a une obligation de résultat. Le commissionnaire de transport effectue notamment des opérations de groupage.

3.3.2 Le commissionnaire en douane ²³

Spécialiste des opérations en douane admis à effectuer pour le compte d'autrui des formalités douanières telles que la déclaration et la présentation des marchandises pour les opérations d'importation, d'exportation, de transit, d'entrepôt et d'avitaillement. L'agrément pour exercer cette profession est donné par le Ministre de l'économie et des finances sur proposition du Directeur général des douanes et après avis d'un comité.

Sur le plan pénal, les commissionnaires en douane sont responsables, auprès de l'administration, des déclarations qu'ils présentent. Ils le sont aussi en ce qui concerne le paiement des droits et taxes dus au titre des marchandises qui donnent lieu à l'accomplissement de ces formalités.

Prestataire de service qui se charge pour le compte de ses clients, là où il est installé, l'ensemble des opérations relatives à leurs marchandises rupture de charge, manutention, stockage, formalité commerciales et administratives diverses.

3.3.3 Le transitaire²⁴ :

Le transitaire est un auxiliaire très important du commerce extérieur. Il intervient dans la chaîne du transport, soit comme mandataire, soit comme commissionnaire de transport.

²³ www.logistiqueconseil.com consulté de 05 juin 2019 à 19h

²⁴ Idem

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

- En tant que mandataire, il agit soit pour le compte du chargeur à l'embarquement, soit pour le compte du réceptionnaire au débarquement. Il a pour rôle de suppléer le chargeur ou le réceptionnaire, desquels il a reçu une mission bien précise. En tant que mandataire, il est assujéti au régime juridique du mandat, et à ce titre, sa responsabilité ne peut être recherchée que s'il a commis une faute dans l'exercice de sa mission. Il a une obligation de moyens.
- En tant que commissionnaire de transport, la mission du transitaire est d'organiser le transport de bout en bout. Il a la maîtrise totale des opérations et peut prendre dès lors les initiatives les plus larges. En tant que commissionnaire de transport, une obligation de résultat pèse sur lui. Il en résulte que sa responsabilité pourra être recherchée, même en cas d'absence de faute de sa part

3.3.4 Agent maritime

Personne physique ou morale qui est chargée, soit à titre permanent, soit à titre occasionnel, d'effectuer, au nom et pour le compte de l'Armateur et/ou du transporteur maritime, tant au port d'embarquement qu'au port de débarquement du navire qui lui est consigné, c'est-à-dire adressé, les opérations que le capitaine n'effectue pas lui-même.

- Il accomplit auprès des Autorités portuaires, administratives ou autres, les formalités qui incombent au capitaine.
- Il reçoit au port d'embarquement les marchandises à transporter; Il les livre au port de débarquement à la personne à qui elles sont adressées. Il peut donc être en même temps entrepreneurs de manutention.

Ces deux fonctions peuvent être confiées soit à la même personne physique ou morale, soit à deux personnes distincte.

3.3.5 Courtier

Intermédiaire mettant en rapport deux personnes qui désirent passer un contrat. Spécialiste achetant ou vendant des marchandises, ou négociant des assurances, des taux de fret, des titres et valeurs ou d'autres affaires pour le compte d'un commettant, moyennant une commission convenue ; les ventes ou transactions ne sont pas négociées en son nom propre mais au nom du commettant.

Il y a plusieurs catégories de courtiers, les principaux sont les suivants :

- Courtier maritime, courtier interprète et conducteur de navires (assermenté).
- Courtier d'affrètement (agissant pour le compte de la marchandise : exportateur, il recherche le navire),
- Courtier d'affrètement (agissant pour le compte de l'armateur, il recherche la cargaison),
- Courtier d'achats et ventes de navires,

- Courtier juré d'assurances.

3.3.6 La société de manutention :

Appelé aussi acconier ou entreprise portuaire, la société de manutention est un intervenant incontournable qui se charge de la manutention portuaire des marchandises autrement dit chargement, déchargement et arrimage à bord d'un navire de commerce....

3.4 Assurance de la marchandise transportée

Les marchandises acheminées dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques liés aux différentes opérations de la logistique internationale d'où nécessité de mettre en place une garantie d'assurance afin de maîtriser les coûts en cas d'avarie

3.4.1 Les risques liés à la logistique internationale

les risques les plus connus et les plus abordés dans les livres sont :

3.4.1.1 Risque commerciale

C'est principalement l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus. Il peut s'agir également d'un litige portant sur la qualité des marchandises ou le non exécution d'une des clauses du contrat, que cette contestation soit fondée ou non. L'entreprise exportatrice fait face à un risque important puisqu'elle est exposée à un risque de rupture de trésorerie par défaut de paiement de ses clients.

3.4.1.2 Risque de change

Le risque de change est le risque de perte en capital lié aux variations futures du taux de change. Il s'est fortement accru avec le système de flottement des monnaies ainsi que le développement des transactions commerciales et financières. La gestion du risque de change est devenue au centre des comportements des entreprises et des banques

Le risque de change a plusieurs acceptations qui sont les suivantes :

- **Le risque de change de transaction** : il concerne les transactions commerciales effectuées par des entreprises avec l'étranger (importation et exportations) ou des transactions financières, libellées en devises
- **Le risque de change économique** : il s'agit de l'effet des variations des cours de change sur les prix, les coûts et les parts de marché.
- **Le risque de change de transaction** : il découle des investissements directs étrangers. En effet, lors de la consolidation des bilans, l'actif net est exprimé en monnaie nationale et varie en fonction de l'évaluation de la valeur de la monnaie du pays dans lequel l'investissement a été réalisé.

3.4.1.3 Risque politique

Il s'agit d'un risque lié au pays de l'acheteur et qui résulte soit :

- D'une décision unilatérale d'un gouvernement de suspendre tout transfert destination d'un pays tiers, pour diverses raisons : rupture des relations diplomatiques, guerre, révolution, catastrophes naturelles.
- De la détérioration des réserves de changes du pays débiteur compromettant ainsi sa capacité de transfert, d'où le risque de non transfert.
- Devant l'ampleur de la crise d'endettement des pays en développement, le risque pays devient une réalité omniprésente.
- Une panoplie des techniques de couverture et toutefois envisagée.

3.4.1.4 Risque pays

Se sont les risques résultant d'un acte ou d'une décision d'un gouvernement ou de tout événement ou décision d'ordre politique ou administratif, national ou international, qui peut générer des pertes financières, commerciales ou économiques pour une entreprise. Il s'agit des risques liés aux affaires dans un pays ou une région donnée. Il y a par exemple la possibilité que le permis d'importation ou d'exportation soit révoqué, qu'une guerre ou de l'agitation civile éclate, ou que la libre circulation de l'argent soit perturbée en raison d'un contrôle du change, d'un boycottage ou d'un moratoire de paiements internationaux²⁵.

3.4.1.5 Risque catastrophique

On désigne par risque catastrophique celui qui résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

3.4.1.6 Risque de non-transfert

C'est un risque lié à la pénurie de devises dans le pays de l'acheteur ou l'interdiction ou la limitation des mouvements de capitaux vers l'étranger décidé par les autorités. C'est le risque le plus important auquel un exportateur puisse être confronté. Avant même de s'assurer de la capacité d'un débiteur à respecter ses engagements, il est essentiel de vérifier que le pays dans lequel il réside n'est pas exposé au risque de non transfert. Dans ce cas, bien que le débiteur soit parfaitement solvable et désireux d'honorer ses engagements, aucune sortie de devises ne sera possible suite à une insuffisance de liquidités.

3.4.1.7 Risque liées aux conflits commerciaux

Se sont les conflits qui sont liés à la défense commerciale, c'est-à-dire, lorsque l'État propose des mesures de sauvegarde s'il juge que des importations peuvent désorganiser ses marchés intérieurs ou porter atteinte à la production nationale.

3.4.1.8 Les risques liés au transport

²⁵ www.memoireonline.com consulté le 15 mai 2019 à 13h

Il s'agit des risque de non livraison (perte ou vol de la marchandise), le risque de détérioration de la marchandise (du a un mauvais emballage par exemple) et le risque de livraison en retard par rapport au délai prévu

3.4.2 L'assurance de marchandises

l'entreprise doit doit accorder une attention particulière à l'assurance du transport international de ses marchandises

3.4.2.1 Définition de l'assurance

Le législateur algérien a défini l'assurance d'une manière générale à travers le code algérien par l'ordonnance N°95/07du 25/01/95 et selon l'article 619 du code civil comme suit :
«l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige , moyennant des primes ou d'autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou tiers bénéficiers au profit du quel l'assurance est suscité, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat »²⁶

3.4.2.2 Les différents acteurs d'une opération d'assurance

Le contrat d'assurance est animé par des acteurs constituant les parties contractantes.

- **L'assuré**

C'est la personne soumise au risque qui fait l'objet du contrat. Généralement l'assuré acquitte les primes stipulées et reçoit prestations promises en cas de réalisation du risque.

- **L'assureur**

Correspond à la personne physique ou morale qui s'engage a travers un contrat d'assurance d'indemniser les risques au moment de leurs survenances.

- **Souscripteur**

Personne qui souscrit un contrat d'assurance, qui signe les documents contractuels et qui se trouve seule engagée envers l'assureur pour le paiement des primes. Il peut être différent de l'assuré et du bénéficiaire.

- **Le bénéficiaire**

Personne qui recevra, après un sinistre l'indemnité, le capital ou la rente versé par l'assureur.

- **Un tiers**

Toute personne non engagée par le contrat, autre que l'assuré responsable, son conjoint, leurs ascendants et descendants.

3.4.2.3 Les assurances de transport de marchandises

Toute marchandise, quels que soient sa nature, son emballage, sa destination, est exposée lorsqu'elle voyage au risques si nombreux et si onéreux qu'aucune entreprise ne peut envisager

²⁶- ordonnance N°95/07du 25/01/95 de l'article 619 du code civil

d'en supporter l'aléa. C'est pourquoi les entreprises font appel à des assurances afin de garantir non seulement le remboursement des dommages et dépenses supportés par les marchandises mais également l'avarie commune.

3.4.2.4 Les risques liés au transport de marchandise à l'international

Toute expédition de marchandise à l'international est soumise à différentes catégories de risques :

- **Les risques maritimes**

Ce sont les mouvements du navire pendant la navigation, naufrage, échouement, collision, température extrême et/ou dégâts liés à la surchauffe, au gel ou buée de la cale, les impacts des vagues, par gros temps les marchandises chargées. les frais d'avaries communes, le changement du navire par un personnel non qualifié, les risques propres aux containers frigorifiques.

- **Les risques aériens**

Les risques qui pèsent sur la marchandise sont les forces issues des accélérations, les inclusions de l'appareil au cours des atterrissages, les décollages, les changements de pression atmosphérique.

- **Les risques ferroviaires**

Ce sont les forces et heurts dû aux accélérations, décollages, impact des chocs liés aux opérations d'assemblage des wagons d'un train.

- **Les risques routiers**

Ce sont les opérations d'attelage et détalage, les chocs et les vibrations.

Selon Moise Donald Daily dans son livre « logistique et transport international de marchandises » Il existe aussi d'autres risques qui sont comme suit :

- **Les risques liés à la manutention, au stockage, à l'arrimage**

- **Risques de vol et de chapardage** Effraction de cartons, emballages, détournement de colis, palettes, conteneur ou erreur de destination de la marchandise due à un marquage insuffisant.

- **Les risques liés à l'incendie et à l'explosion**

L'incendie causé par étincelle, friction, combustion spontanée, chaleur extérieure et/ réaction chimique.

- **Les risques liés aux conflits politiques ou sociaux**

Marchandise bloquée ou détruite en cas de guerre, une grève de dockers ou de transporteurs routiers, sont des conséquences graves pour les marchandises périssables.

3.4.2.5 L'assurance spécifique au mode de transport de la marchandise

3.4.2.5.1 Les différents avaries

- **L'avarie commune**

L'avarie commune stipule que tout sacrifice de cargaison ou toutes dépenses extraordinaires engagées par le capitaine dans l'intérêt commun, pour la sauvegarde du navire et de sa cargaison, voient leur cout supporté de manière solidaire par les parties au voyage.

C'est une notion spécifique au transport maritime et fluvial. Le terme désigne les dommages résultant de décisions prises pour «sauver le navire et donnant lieu à contribution, les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et le propriétaire de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition. Ainsi, une marchandise intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Les sommes mises en jeu sont considérables et font de l'avarie commune un risque majeur, qu'il est indispensable d'assurer.

- **Les avaries particulières**

Elles concernent tous les modes de transport. Ce sont les détériorations ou manquants sur la marchandise elle-même, qui proviennent soit d'événements majeurs survenant au cours du transport (naufage, accident de la route, déraillement.) soit d'événements concernant uniquement la marchandise (chute, perte).

3.4.2.4.2 Les différents types de garanties

les différents types de garanties les plus abordés sont :

- **Assurance "FAP SAUF" (Franc d'avaries particulières sauf dans les cas suivants)**

Sont aux risques des assureurs, les avaries et pertes subies par les marchandises uniquement si elles sont consécutives à l'un des événements majeurs suivants : naufrage, échouement, abordage, heurt du navire contre un corps mobile ou flottant, voie d'eau, chute du colis au cours des opérations de manutention, déraillement, renversement ou bris du véhicule terrestre, inondation, raz de marée, éruption, cyclone, incendie, explosion. Les assureurs remboursent aussi les contributions d'avaries communes.

- **Assurance "Tous Risques"**

Cette garantie couvre les risques ci-dessus plus les avaries et pertes subies par la marchandise pendant le transport: tempête, désarrimage, mouille, salissures, buée de cale, casse, avaries de manutention, vol par effraction, chute à la mer ... Les vols ou manquants totaux ou partiels sont pris en charge par les assureurs à condition qu'il y ait présentation de documents attestant la non livraison ou qu'il y ait effraction.

- **Les marchandises chargées en pontée**

Elles sont généralement assurées aux conditions "FAP Sauf" + jet et enlèvement par la mer, moyennant surprime et déclaration préalable aux assureurs à moins qu'il ne s'agisse de navires ayant des installations appropriées (porte-containers) et, dans ce cas, elles sont assurées aux conditions "Tous Risques".

3.4.3 Les différentes polices d'assurance de marchandise

Selon les dires Mr Moise Donald Daily dans son livre « logistique et transport international de marchandises » on déduit les polices d'assurance qui sont comme suit :

- **la police d'assurance de voyage**

Cette police couvre des marchandises et un trajet déterminés et convient donc pour les expéditions occasionnelles. La marchandise, sa valeur, le nom du navire, le port d'embarquement, le port de débarquement sont connus. Le risque est bien délimité.

- **la police d'assurance « tiers chargeur »**

Il existe également à l'usage des compagnies de navigation, commissionnaires de transport et transitaires, des polices d'abonnements établies à leur nom et sur lesquelles ils peuvent appliquer les marchandises que leurs clients ont demandé d'assurer en même temps que de les transporter ou de les faire transporter.

Cette police, dite tiers chargeurs, est une police d'abonnement dans laquelle l'assurance n'est pas automatique. En effet, l'assuré en nom n'est tenu d'affecter à sa police que les expéditions que ses clients l'ont chargé d'assurer.

- **La police à alimenter**

Elle convient surtout pour l'exécution des contrats commerciaux comportant des expéditions échelonnées sur une période indéterminée.

Plutôt que de conclure une police au voyage pour chaque expédition, l'assuré peut souscrire, par mesure de simplification, une police à alimenter, dans laquelle il indique la valeur totale des marchandises et le nombre d'expéditions prévues. Avant chaque envoi, il informe l'assureur de la nature, de la composition et de la valeur de l'expédition.

- **La police d'abonnement**

Conclue d'avance et pour une période donnée, cette police a pour objet essentiel de couvrir automatiquement tous les envois faits par le même expéditeur. Cette police s'applique quels que soient la nature de la marchandise, du mode de transports utilisé et les lieux de départ ou de destination

Elle est adaptée aux besoins des sociétés qui importent ou qui exportent fréquemment des marchandises de nature variée en provenance ou à destination de pays différents, elle est d'un usage courant.

Cette police à des avantages pratiques considérables : absence de formalisme, automaticité, économie de temps et de frais. Ces avantages impliquent évidemment pour l'assuré l'obligation d'affecter à la police la totalité de ses expéditions. A défaut, les assureurs sont en droit de résilier la police et de réclamer des pénalités dont les bases sont

fixées dans le contrat d'assurance.

- **La police au chiffre d'affaires**

Est une police couvrant l'ensemble des expéditions pour une durée d'un an reconductible.

3.4.4 L'évaluation du risque pays en Algérie

Depuis la baisse globale du prix du pétrole, l'économie algérienne a connue une récession considérable ainsi que sa croissance a ralenti ces trois dernières années surtout pour l'année 2017

Nous allons essayer d'évaluer le risque pays en Algérie en se basant sur quelque indicateur économique récoltés de différente source webographiques à savoir : ministère des finances, la Banque d'Algérie, le FMI et la Coface repris dans le tableau suivant

Tableau 1.3 indicateurs économiques en Algérie.

Indicateurs économiques	2016	2017	2018
Taux de croissance réel PIB %	3,2	1,4	2 ,6
Inflation %	6,4	5,6	6,5
Exportations M\$	30,02	34,76	37,23
Importations M\$	47,08	45,95	42,14
Balance commerciale M\$	-17,6	-11,19	-4,13
La dette extérieure /PIB%	5,46	3,89	1,8
Reserve de change M\$	114,1	97,3	82,12
Taux de chômage %	10,5	11,7	13,2

Source : élaboré par nous même, les indicateurs économiques vient de plusieurs sources (FMI, Coface, Banque d'Algérie, ministères des finances)

L'analyse des informations collectées et des conclusions tirées de ce tableau pour la période allant de 2016 à 2018 sont les suivantes :

Chapitre 01 : Transport et logistique internationale.

- Le taux de croissance économique a connu une baisse, il est passé de 3.2% en 2016 à 1.4% en 2017, et pour l'année 2018 il a augmenté à 2.6% ce qui est dû à la baisse du prix du pétrole
- La position extérieure de l'Algérie a connu un progrès important durant ces trois dernières années, on voit que la dette extérieure reculer de 5,46% à 1,8% par contre les réserves étrangères du pays ont décliné continuellement d'ailleurs il est passé 114,1M\$ en 2016 contre 82.12
- Le solde de la balance des trois années est déficitaire mais en dépit de la politique budgétaire expansionniste du gouvernement. l'amélioration de la conjoncture pétrolière a favorisé une légère diminution du déficit public en 2018
- Un ralentissement des importations durant ces trois dernières années (47,2 M\$ en 2016 contre 42,14 M\$ en 2018) et une légère progression des exportations (34,76M\$ en 2017 contre 37,23M\$ en 2018). Pour diversifier son économie, le Gouvernement Algérien souhaite un développement massif de 18 filiales industrielles et un stimulus d'embauche conforme à son programme 2016-2019.

D'après les informations citées ci-dessus ainsi que l'étude faite par la Coface en 2019 le risque de non paiement en Algérie a été classé dans la catégorie C, car l'économie algérienne est liée directement et étroitement au secteur des hydrocarbures.

Par ailleurs la baisse des prix du pétrole a un effet négatif sur les réserves étrangères du pays accompagné de fortes dépenses qui rendent le risque de non paiement élevé en Algérie.

En dernier lieu le secteur privé est très faible en Algérie et ce dernier peine vraiment pour s'imposer sur le marché international, ce qui fait que l'économie algérienne tient sa devise presque uniquement des hydrocarbures.

Conclusion

Il convient de rappeler que la logistique internationale est un système vaste et complexe qui contribue de manière décisive au développement économique mondial. L'objet du chapitre présenté est de mettre en avant quelques concepts de base sur la logistique internationale ainsi que les secteurs de la logistique et du transport international et de présenter les différents modes de transport existant en Algérie ainsi que les différents critères de choix d'une solution d'optimisation tout au long de la chaîne logistique internationale c'est-à-dire de l'amont à l'aval.

Ainsi, à la recherche de la performance optimale du développement des exportations, l'entreprise doit maîtriser le domaine des risques auxquels elle est confrontée et doit mettre en avant une assurance afin de les garantir.

Quoi que les pouvoirs publics tendent à moderniser et développer ces deux secteurs traités (transport et la logistique). Mais ça reste faible en terme d'efficacité et de rendement, ils doivent envisager de construire plus d'infrastructures correspondantes aux normes de la mondialisation et surtout de moderniser d'avantage le secteur portuaire et ferroviaire afin que l'Algérie puisse être une porte reliant l'Europe et l'Afrique.

**Chapitre 02 : logistique des
opérations du commerce
internationale.**

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

Introduction

La libre circulation des échanges internationaux nécessite la mise en place d'une réglementation efficace et des moyens de paiement facilitant ces échanges. La maîtrise de la logistique des opérations du commerce international est facteur clé de succès de toute entreprise voulant s'engager sur la commercialisation internationale

Dans le présent chapitre nous allons aborder les différentes techniques et opérations de la logistique du commerce extérieur à savoir : les incoterms, les techniques douanières, les contrats internationaux et les moyens de paiement international. Dans la première section on a présenté les incoterms et leurs évolutions dans le temps ainsi que les contrats du commerce international et dans la seconde section les différents modes et techniques de paiement et l'international et pour finir on a abordé les techniques douanières

Section 01 : Incoterms et contrat de commerce international

La maîtrise des règles d'incoterms et des contrats internationaux et un préalable de la compétitivité logistique international

1.1 Les incoterms

Les incoterms sont nés de la difficulté des opérations du commerce international et la complexité de mettre en place des transactions commerciales lors d'une opération d'import ou d'export

1.1.1 Historique, définition et rôle des incoterms

1.1.1.1 Historique des incoterms

C'est pourquoi la chambre du commerce international CCI a pensé à établir des règles uniformes pour l'interprétation des termes commerciaux en 1920, et c'est qu'en 1936 que la première version des incoterms apparaît, portant essentiellement sur le transport par mer (FOB « free at board » et CIF « cost, insurance and freight »)

- En 1953 une deuxième version publiée constitue une version approfondie.
- En 1967 apparaissent les incoterms DAF « delivered at frontier » et DDP « delivered duty paid »
- En 1976 le premier incoterm adapté au transport aérien apparaît.
- En 1980, avec le développement du commerce international de marchandise et la révolution de la conteneurisation, la CCI a mis en place une nouvelle version d'incoterm qui comporte 14 incoterms dont 03 nouveaux applicable sur tous les modes de transport.
- En 1990, la version des incoterms intègre l'EDI « échange de données informatisées »

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

- En 2000, une nouvelle version d'incoterm apporte une simplification dans la répartition des frais de chargement et de déchargement.
- En 2010, fut la dernière version des incoterms qui vient succéder aux incoterms 2000.

1.1.1.2 Définition des incoterms

Les incoterms sont l'abréviation anglo-saxonne de «international commercial termes » désignant les conditions de ventes internationales, ils réunissent les conditions de vente et d'achat dans le cadre de contrats commerciaux à l'international.

Les incoterms sont définis par la CCI (chambre de commerce international) en 1936 dans le but de faciliter les transactions commerciales dans le domaine de l'import et l'export, Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise. Les Incoterms peuvent être utilisés dans le monde entier et sont mis à jour suivant les évolutions économiques mondiales et les grandes tendances dans le commerce international. De ce fait, en 2010, une nouvelle version des incoterms a été publiée, venant remplacer celle de 2000 qui commençait à être obsolète.

1.1.1.3 Le rôle des incoterms

Les incoterms règlent le partage de l'acheminement de la marchandise entre le vendeur et acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat et de vente à l'international, ils fixent en particulier les responsabilités et les obligations des parties au contrat international. Les incoterms jouent un rôle important dans le commerce international :

- Une définition précise du transfert de risque sur la marchandise, du vendeur à l'acheteur ou de l'exportateur à l'importateur.
- Une définition précise du transfert de l'obligation de livraison du vendeur ; ou de remise à un transporteur désigné.
- Une définition précise de la répartition des frais administratifs et logistique entre le vendeur et l'acheteur pendant le transport de marchandise.
- Définir la prise en charge de l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'emportage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.
- Fixation des obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes

1.1.2 Les incoterms 2000

La version des incoterms 2000 applicable depuis le 01 janvier 2000 qui a remplacé la version de 1990, avec l'évolution du commerce international et des nouvelles technologies de formation et de communication, la CCI a fait en sorte de répondre a cette évolution en apportant quelques modifications au incoterms de 1990. Cependant la version des incoterms 2000 comprend treize (13) incoterms. Chacun est désigné par un titre indiquant sa caractéristique

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

principale, mais aussi par un sigle de trois lettres. Ce sigle est constitué à partir du titre en anglais, qui est la langue d'origine du document

1.1.2.1 Classifications des incoterms

➤ **Selon le mode la famille**

- **La famille des E** comprend l'incoterm EXW obligation minimale.
- **La famille des F** comprend les trois (03) incoterms FCA, FAS, FOB. le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- **La famille C** comprend quatre (04) incoterms : CFR, CIF, CPT, CIP. Dans ce cas le vendeur assume les coûts de transport principal mais pas les risques.
- **La famille D** comprend cinq (05) incoterms qui sont DAF, DES, DEQ, DDU, DDP. Dans cette famille le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

➤ **Selon le mode de transport**

- Transport maritime : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ
- Transport terrestre : DAF.
- Transport multimodal : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP.

➤ **Selon le type de vente**

On distingue deux types de ventes :

- **vente départ** : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les familles 'E', 'F' et 'C'.
- **vente arrivé** le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend la famille 'D' à l'exception de l'incoterm DAF qui n'appartient à aucune catégorie

1.1.3 Les incoterms 2010

Grâce à la mondialisation, les pratiques du commerce international ont connues un changement plus rapide que jamais ces dernières années, ce qui a entraîné d'importantes mutations du commerce international impliquant alors l'obsolescence des incoterms 2000 et la nécessité de les transformer, pour établir une nouvelle version plus compatible d'incoterms. D'où la naissance des « incoterms 2010 », et ce grâce aux travaux de l'avocat Christ Martin Radke pour remplacer les incoterms 2000.

Les incoterms 2010 définissent sans aucune ambiguïté les obligations de l'acheteur et du vendeur, au cours d'une opération du commerce international. Plus précisément quand et qui doit assumer : la logistique, le choix du transport, les frais engendrés et tous les risques

1.1.3.1 Les principes des Incoterms 2010¹

- Suppression des quarts incoterms suivants : DAF, DES, DEQ, DDU.

¹ www.iccbbooks.com consulté le 20-05-2019 à 15h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

- Suppression de la notion « passage du bassinage » car elle se rattache aux seuls navires “conventionnels” et en aucun cas aux navires modernes « porte-conteneur » ou aux navires « rouliers » (transport de véhicule entre autre).
- Création de deux (02) incoterms:
 - DAT (Delvred at terminal) : Remplace le DEQ et s’applique pour les modes de transport. Les marchandises sont considérées comme livrées et mise à la disposition de l’acheteur quand elles sont dans ou sur le moyen de transport et prêtes à être déchargées. Dans ce cas le vendeur assume les risques liés uniquement au transport de la marchandise au port ou lieu de destination.
 - DAP (Delevred at place) : remplace les incoterms DAF, DES et DDU. Les marchandises sont considérées comme livrées quand elles sont déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l’acheteur. Dans ce cas, le vendeur assume les risques liés uniquement au transport ainsi qu’au déchargement des marchandises.
- Deux confirmations importantes :
 - **EWX** : à proscrire lorsqu’il y’a un passage en douane export
 - **FCA** : obligation minimale dans les échanges internationaux.

1.1.4 Présentation des incoterms 2010

Les incoterms applicables pour tous les modes de transport :

➤ **EXW (Ex Works)**

Vendeur : le vendeur met à la disposition de l’acheteur. Il n’est pas responsable du chargement de la marchandise.

L’acheteur prend tous les risques liés au transport de la marchandise ainsi que ceux liés au chargement chez le vendeur

Il n’y a aucune obligation de contracter une assurance de transport.

➤ **FCA (Free Carrier)**

Le vendeur doit mettre la marchandise au transporteur choisit par l’acheteur au lieu convenu. Il effectue également les formalités de dédouanement export.

L’acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. Il lui incombe de payer les frais correspondant a ces prestations.

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

Le transport de frais et de risques se fait au moment où le transporteur désigné « prend la marchandise en charge ».

Lieu de prise en charge de la marchandise peut être l'usine du vendeur ou tout autre lieu convenu.

Il n'y a aucune obligation de contacter une assurance transport.

➤ **CPT (Carriage Paid To)**

Le vendeur paye le fret jusqu'au lieu de destination convenu. Il choisit le transporteur. Il prend en charge les formalités de douane export.

L'acheteur prend à sa charge les risques de pertes et de dommage au lieu de livraison convenu ainsi que les augmentations des coûts de transport qui pourraient intervenir au cours de transport.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance de transport.

➤ **CIP (Carriage and insurance paid to)**

Le vendeur a même obligation que l'incoterm CPT mais en complément, il doit contracter une assurance de transport au profit de l'acheteur. Il paye donc le transport qu'il a choisi ainsi que la prime d'assurance.

L'acheteur est fortement conseillé de contrôler les risques pour lesquels le vendeur l'a assuré, puisque c'est lui qui prend les risques à sa charge. Il peut demander à ses frais une assurance complémentaire

La valeur assurée doit être au minimum de 110% de la valeur des marchandises et de même devise

➤ **DAT (Delivered at terminal)**

Le vendeur doit conclure un contrat de transport incluant le déchargement et livrer à l'acheteur au lieu convenu (terminal ou entrepôt ou quai..) toujours en respectant les dates ou les délais contractuels. Le vendeur doit notifier l'acheteur de la mise à disposition.

L'acheteur doit prendre possession des marchandises dès que celles-ci ont été livrées. Il prend en charge les risques et tous les frais dès que la livraison a été faite et constatée.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.

➤ **DAP (Delivered at place)**

Le vendeur doit conclure un contrat de transport livré à l'acheteur au lieu convenu toujours en respectant les dates et les délais contractuels. L'auteur doit notifier l'acheteur de la date la mise à disposition.

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

L'acheteur doit prendre possession des marchandises dès que celles-ci ont été livrées. Il a pour obligation de décharger les marchandises. Il prend en charge les risques et tous les frais dès que la livraison a été faite et constatée. C'est lui qui notifie au vendeur le lieu de destination.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.

➤ **DDP (Delevred Duty paid)**

Le vendeur prend en charge tous les frais de transport y compris les formalités de douane import et export ainsi que le paiement des droits et taxes exigibles à destination. Il subit également tous les risques de pertes et dommage. C'est l'opposé de l'EXW.

L'acheteur a pour seule et unique obligation, le déchargement de la marchandise.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.

Les incoterms applicable pour le transport maritime et fluvial :

➤ **FAS (Free Alongside ship)**

Le vendeur doit mettre la marchandise à disposition sur le quai le long du navire ou sur les chalands et procéder aux formalités de douane export.

L'acheteur paye les frais liés au fret et désigne le navire. Les risques et les frais sont donc à sa charge dès que la marchandise est à quai.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.

➤ **FOB (Free on bord) ;**

Le vendeur place la marchandise à bord du navire au port d'embarquement désigné. Il fait des formalités de douane export.

L'acheteur désigne le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques lui incombe lorsque la marchandise est à bord du navire.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.

➤ **CFR (Cost and freight)**

Le vendeur choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu. Il prend en charge la mise à bord ainsi que les frais des formalités douanières export.

L'acheteur prend les frais à partir de l'arrivée du bateau au port de destination (non déchargé) mais il est responsable des risques de perte ou dommage à partir du moment où les marchandises sont à bord du navire. Si le cout de transport augmente en cours d'expédition, les frais supplémentaires sont à sa charge.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance de transport.

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

➤ **CIF (Cost Insurance and Freight)**

Le vendeur doit en plus des obligations du CFR fournir une assurance à minima pour le transport maritime au profit de l'acheteur et en payer la prime sur une valeur de 110% de la marchandise.

L'acheteur prend les risques à sa charge de la même manière pour le FOB.

1.2 Les contrats du commerce international

1.2.1 Définition et cadre juridique de contrat de vente international

1.2.1.1 Définition du contrat commercial

Contrat international est un accord conclu entre deux personnes qui réside dans deux pays différents. Pour que le contrat se réalise, il faut que les contractants aboutissent à un consentement.

Le contrat de vente viendra finaliser la négociation entre l'exportateur et l'importateur : il matérialise leur accord.

Le contrat du commerce international est soumis aux mêmes règles que le contrat du commerce national sauf que lorsqu'il est international, il fait objet de conflit de lois, donc il est nécessaire que le contrat ait un caractère international, il faut déterminer alors le droit auquel il va obéir.

L'article 54 du code civil algérien a défini le contrat commerciale comme suit « *le contrat est par laquelle une ou plusieurs s'obligent, envers une plusieurs autres, à donner à faire ou à ne pas faire quelque chose* »²

1.2.1.2 Le cadre juridique de contrat de vente international

1.2.1.2.1 La convention de vienne

Les droits de la vente internationale est régi par la convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM) dite convention de vienne, qui a été signée en avril 1980 sous l'égide des nations unies, elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires.

La convention internationale de Vienne constitue le cadre de référence des contrats de vente internationale de marchandises. Elle n'a pas donné une définition générale du contrat de vente, mais elle définit les conditions de formation des contrats et les principales obligations des parties

Les obligations des parties

²-Article 54 du code civil algérien

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

Tableau 2.1 les obligations des vendeurs et des acheteurs dans le contrat de vente international

Obligations du vendeur	-livrer des marchandises conformes en quantité, délais et lieu convenus. -transférer les risques à l'acheteur lors de la remise des biens au premier transporteur ou au lieu désigné. -Remettre tous les documents utiles.
Obligation de l'acheteur	-payer de prix. -prendre livraison de biens -vérifier la conformité des biens. -intenter une action en garantie contre les vices cachés dans les 2 ans de la découverte du dommage.

Source : Miguel Chozas, *négociation vente, édition Foucher, Paris, 2015, Page 8*

1.2.2 Clauses et formations du contrat de vente international.

1.2.2.1 Les différentes étapes de formation du contrat³

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses Conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

L'offre faite par l'exportateur, suivie d'une acceptation par le client, donne naissance au contrat de vente. Il est souhaitable que cet accord soit écrit, précis et complet, afin de prévenir les litiges et ménager un moyen de preuve.

➤ L'offre commerciale

Élaborer une offre attrayante et précise est un élément clé du processus de vente. C'est le premier engagement de l'exportateur à fournir un produit ou une prestation dans le cadre de conditions définies.

L'offre présente plusieurs caractéristiques. Sa rédaction doit observer un certain nombre de précautions car c'est la base du contrat de vente. Les clauses abusives ou excessives sont à éviter.

L'offre prend effet dès qu'elle parvient à l'importateur. Le vendeur doit donc préalablement analyser tous les risques liés à son offre car ceux-ci peuvent avoir des conséquences graves sur son entreprise. Par exemple, s'il accorde des délais de paiement trop importants, il peut mettre en péril sa trésorerie.

³ Miguel Chozas et Alui « négociation de vente », édition Foucher, Paris, 2015, Page 8-10

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

L'exportateur doit être très précis sur l'objet du contrat, la désignation des marchandises, Leur quantité, le prix, les conditions de paiement et de livraison...

Dans la grande majorité des systèmes juridiques, il n'y a pas de condition de forme particulière. Cependant, l'envoi d'une facture pro forma matérialisant l'offre commerciale est vivement recommandé.

➤ **Les conditions générales de vente export**

Les conditions générales de vente export (CGVE) sont un document préétabli par L'exportateur, qui comporte un certain nombre de dispositions juridiques concernant la vente de ses produits ou services.

Les CGVE permettent aux entreprises de fixer à l'avance le cadre juridique de leurs rapports commerciaux. Elles définissent les droits du vendeur et lui permettent de défendre ses intérêts vis-à-vis de ses prospects. L'exportateur n'a pas à rédiger à chaque commande ses dispositions contractuelles. Elles sont propres à chaque exportateur et ne font donc pas l'objet d'une réglementation spécifique.

➤ **La rédaction des CGVE**

- Rédiger de manière claire, sans équivoque, de préférence dans la langue du pays de l'acheteur ou en anglais.
- Aller à l'essentiel.
- Présenter précisément l'activité de l'entreprise, ses produits, ses habitudes commerciales et les modalités de l'offre (délais de l'offre, conditions de révocation...).
- Préciser les éléments les plus importants tels que l'étendue de sa responsabilité (qui est responsable de quoi et jusqu'où ? qui paye quoi et jusqu'où ?), les conditions de paiement (prendre des précautions contre le risque de non-paiement), les modalités de règlement des litiges (quelle sera la juridiction compétente et le droit applicable ?).

Pour protéger les entreprises et harmoniser les opérations commerciales, de nombreux organismes internationaux (ONU, CCI...), ainsi que des organisations professionnelles ont rédigé des CGVE types aussi exhaustives que possible.

➤ **L'acceptation**

L'acceptation de l'offre et des CGVE constitue l'accord du client et permet de conclure le contrat de vente. Le contrat se concrétise seulement au moment où l'offre est suivie de son acceptation. Dans la majorité des systèmes juridiques, l'offre est révocable tant qu'elle n'a pas été acceptée par l'importateur.

Il est fortement conseillé que l'acceptation soit transmise sous une forme écrite afin que le vendeur obtienne une certaine garantie et se constitue une preuve en cas de litige. Ainsi, l'acceptation prendra la forme d'un bon de commande ou d'un contrat.

1.2.2.2 Les principales clauses du contrat de vente international

L'objectif est de déterminer, avec le plus de précisions possibles, le cadre juridique de la vente. La rédaction d'un contrat international engendre des risques pour l'exportateur et pour l'importateur ne résidant pas dans le même pays, n'ayant donc pas les mêmes lois ni les

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

mêmes habitudes commerciales et culturelles. Plus la rédaction sera précise et complète, plus les risques de conflits seront limités. Les clauses de contrat de vente à l'international :

➤ **Désignation des contractants**

Désigner les signataires : nom des personnes physiques, raisons sociales des sociétés, coordonnées détaillées et nom des représentants respectifs.

➤ **Nature du contrat**

- Présenter le produit ou le service vendu
- Décrire les aspects commerciaux et techniques : quantité, volume, poids, qualité et origine, emballage, garantie d'utilisation...

➤ **Date d'entrée en vigueur et durée**

- Déterminer la date (chaque partie doit alors respecter ses obligations)
- Définir si c'est un contrat à durée déterminée (avec possibilité de reconduction tacite) ou indéterminée.

➤ **Prix et modalités de paiement**

- Déterminer le prix en devises étrangères (penser au risque de change)
- Détailler le prix de la marchandise (prix unitaire et total) et sa durée de validité
- Préciser l'incoterm suivi de la destination qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance et le moment du transfert de propriété
- Prévoir le mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur (ex. : en cas de crédit documentaire, énoncer précisément les conditions de la demande d'ouverture)
- Énoncer éventuellement les versements d'acompte qui garantissent la commande
- Insérer une clause de réserve de propriété si la législation le permet (ainsi l'exportateur reste propriétaire du produit tant qu'il n'est pas payé intégralement, quel que soit l'incoterm prévu)
- Prévoir une clause de révision du prix (afin, par exemple, de pouvoir répercuter l'augmentation du prix des matières premières).

➤ **Modalités de transport**

- Déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.
- Préciser les obligations respectives des parties en fonction de l'incoterm.

➤ **Modalités de livraison**

- Déterminer la date, le lieu de chargement et de livraison.
- Définir les délais en fonction de la date d'entrée en vigueur du contrat.
- Prévoir des pénalités de retard en cas de non-respect des délais.

➤ **Force majeure**

Indiquer les cas de force majeure permettant de se désengager de sa responsabilité

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

(L'interprétation de cette clause exonératoire peut varier d'un état à un autre)

➤ **Garanties**

Définir les garanties servant à protéger chaque partie : par exemple, la garantie contre les vices cachés (indiquer les modalités de réparation et/ou de remplacement).

➤ **Droit du contrat et règlement des litiges**

Préciser le droit applicable en cas de litige ainsi que le tribunal compétent. En cas de difficulté, insérer une clause d'arbitrage permettant de désigner un arbitre pour résoudre tout litige.

➤ **Langue du contrat**

Préciser la langue du contrat. Elle doit être maîtrisée par les deux parties (être cependant vigilant en ce qui concerne les problèmes de traduction et les écarts d'interprétation).

➤ **La date et la signature**

1.2.3 Arbitrage international

1.2.3.1 Cadre juridique conventionnel de l'arbitrage international

➤ **Convention de New York**

La « **Convention de New York** » signée à New York le 10 juin 1958 est entrée en vigueur le 7 juin 1959, elle compte 156 états contractants

Elle a pour objectif principal d'empêcher toute discrimination envers les sentences étrangères et les sentences non nationales. Elle oblige les États contractants à s'assurer que ces sentences soient reconnues et généralement exécutoires sur leur territoire au même titre que les sentences nationales. Un objectif secondaire de la Convention est d'obliger les tribunaux des États contractants à donner pleinement effet aux conventions d'arbitrage en renvoyant à l'arbitrage les parties qui les saisissent d'un litige en violation de leur convention d'arbitrage.

➤ **Convention de CIRDI**

Créé le 18 mars 1965 par la Convention de Washington, le Centre international de règlement des différends relatifs aux investissements entre États et ressortissants d'autres États (CIRDI), La Convention est entrée en vigueur le 14 octobre 1966, elle est ratifiée par 156 pays contractants.

LA CIRDI est affilié à la Banque Mondiale et il a pour mission la médiation et la conciliation dans le cadre des différends liés à l'investissement entre les gouvernements et les investisseurs privés étrangers il a pour mission sert à promouvoir les flux d'investissement international ⁴

⁴ Brahim GUENDOUDI, « relations économiques internationales », édition el Maarifa, Alger, 2008 Page 130

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

1.2.3.2 Arbitrage institutionnel international (arbitrage ad hoc)

➤ Chambre de commerce international

La CCI a créé le premier système mondial d'arbitrage commercial international. Elle fournit aux entreprises une procédure de conciliation pour régler leurs litiges et différends commerciaux. Le rôle principal de la Cour internationale d'arbitrage est d'assurer la supervision des procédures d'arbitrage conformément au Règlement d'arbitrage CCI, avec son rôle, y compris l'examen et l'approbation des sentences arbitrales

Les juges sont nommés par les comités nationaux, représentant ainsi les pratiques judiciaires du monde entier.

➤ London Court of International Arbitration

La Cour d'arbitrage international de Londres (LCIA) est une institution basée à Londres, Le LCIA est une institution internationale et est généralement considéré comme le principal forum mondial pour les procédures de règlement des différends pour toutes les parties, indépendamment de leur lieu de résidence ou de leur système de droit. Bien que l'arbitrage et les tribunaux arbitraux provisoires constituent l'objectif principal de l'institution, le LCIA est également actif dans la médiation, une forme de règlement extrajudiciaire des litiges.

➤ American Arbitration Association

L'American Arbitration Association (AAA) a été fondée en 1926 par la fusion de la Société d'arbitrage d'Amérique et de la Fondation d'arbitrage dans le but de résoudre les litiges et d'éviter les procédures devant les tribunaux civils

C'est une organisation à but non lucratif œuvrant dans le domaine du règlement extrajudiciaire des conflits, fournissant des services aux particuliers et aux organisations souhaitant résoudre des conflits à l'amiable, ainsi que l'une des nombreuses organisations d'arbitrage chargées d'administrer les procédures d'arbitrage.

Le Centre international de résolution des conflits (ICDR), créé en 1996 par l'AAA, administre les procédures d'arbitrage international engagées conformément aux règles de l'institution⁵

➤ Chambre de commerce de Stockholm

L'Institut d'arbitrage de la Chambre de commerce de Stockholm est un organe indépendant au sein de cette Chambre qui traite des questions d'arbitrage national et international.

L'Institut apporte son assistance pour la résolution des litiges nationaux et internationaux. Il apporte également son concours pour le règlement des litiges conformément à ses autres règlements, notamment son Règlement de conciliation (1988), la procédure et les services offerts selon le Règlement de la CNUDCI (1988), son Règlement d'arbitrage accéléré (1995)

⁵ www.adr.org consulté le 13 mai 2019 à 2h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

et son Règlement d'arbitrage en matière d'assurances (1996). Il apporte son concours, selon chaque cas particulier, dans les procédures qui s'écartent totalement ou partiellement de son règlement. Enfin, il s'occupe de formation, d'éducation et de l'information relative à l'arbitrage⁶.

1.2.3.3 La carte institutionnelle nationale

CCMAA ⁷

Le Centre de Conciliation, de Médiation et d'Arbitrage de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI) offre aux entreprises, personnes physiques et morales, entreprises publiques ou privées, un mode alternatif de règlement de leurs différends. Les différends sont soumis à l'arbitrage du Centre conformément à son nouveau règlement d'arbitrage (RA).

Le RA du Centre a été adopté par le Conseil de la CACI en date du 07 janvier 2014.

Le Centre propose, conformément à son RA, la résolution de conflits commerciaux, nationaux et internationaux.

L'arbitrage est utilisé si les parties incluent une clause compromissoire dans leurs contrats, ou signent une convention d'arbitrage. Dans le cas où aucune clause arbitrale n'aurait été prévue dans le contrat après la survenance du litige, les parties peuvent également convenir de confier leur litige à l'arbitrage par le biais d'un compromis.

En faisant recours à une procédure arbitrale, les parties peuvent résoudre leur différend commercial, national ou international, d'une façon alternative à la voie judiciaire traditionnelle.

La procédure arbitrale offre aux parties la possibilité de choisir leurs propres arbitres ou experts en la matière et de les nommer en vue de trancher le différend dans un délai établi.

1.2.3.4 Contrat électronique

Le contrat en ligne est défini comme le contrat conclu par l'intermédiaire d'un réseau de télécommunication. La " voie électronique " est une notion dont l'aspect technique est source d'ambiguïté. Elle peut comprendre le téléphone, le télex, le fax, le Minitel, comme l'e-mail et la communication par Internet lequel, à son tour, est susceptible d'englober l'ensemble des techniques précédentes. Il convient de souligner que les logiciels actuels offrent comme alternative équivalentes l'impression locale, l'impression à distance (fax) et l'envoi attaché en email du document qui sera imprimé au lieu de destination.

Section 02: financement du commerce international

Lors d'une opération commerciale internationale les modalités financière prennent une importance primordiale dans la logistique internationale, Grâce à ces techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie les marchandises avec garantie de paiement

⁶ www.intracen.org consulté de 26 mai 2019 à 20h

⁷-www.caci.dz consulté le 16 mai 2019 à 20h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

2.1 Les instruments de paiement de commerce l'international

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. C'est le véhicule monétaire qui annule la dette contractée auprès du créancier. Les principaux instruments de paiement utilisés à l'international sont :

➤ **le chèque**

Le chèque est un ordre écrit par lequel une personne titulaire d'un compte (le tireur) donne l'ordre à un banquier (le tiré), de payer a vue une somme d'argent a son profit ou une tiers personne (le porteur).

Il régi par les dispositions de convention de la convention de Genève du 19/03/1931 portant une loi uniforme sur les chèques

➤ **le virement international**

C'est l'instrument le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

Il s'agit d'un moyen peu couteux et très rapide. Il existe trois modes de virement : le virement postal, TELEX et SWIFT.

➤ **virement postal**

Ce virement se fait par mandat postal suite à un ordre donné par l'importateur de transférer une somme au profit de l'exportateur en utilisant des formulaires imprimés auparavant.

➤ **virement par TELEX**

C'est le mode le plus utilisé par lequel l'exportateur perçoit des sommes ses sommes pendant une courte durée de ce fait il est caractérisé par la rapidité

➤ **virement par SWIFT**

Le SWIFT est un réseau de télétransmission interbancaire par lequel transitent des ordres de virement entre deux banques qui entretiennent de manière bilatérale des liens de correspondants. Les messages acheminés par SWIFT sont normalisés. Cette normalisation assure la rapidité d'émission et facilite la lecture des messages à leur arrivée. C'est un système sûr, rapide, peu coûteux et fiable.

➤ **La lettre de change**

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre a son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) a vue ou a échéance.

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaitre : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. par ce moyen de paiement, le vendeur accorde a son client un délai de paiement plus ou moins long.⁸

⁸ Ghislaine Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce international, Dunod, paris 2007, page 97

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

➤ **Billet a ordre**

Le billet à ordre (Promissory note) est un écrit par lequel l'acheteur (le souscripteur) promet à son créancier (le vendeur, appelé "bénéficiaire") le paiement de la somme due, à vue ou à une certaine date, sur présentation du billet à ordre à une banque désignée.

Fait partie de la famille des effets de commerce (au même titre que la lettre de change)

La différence fondamentale entre une lettre de change et un billet à ordre vient du fait que la première est émise par le créancier (l'exportateur), alors que le second est émis par le débiteur (l'importateur). Le risque encouru par l'exportateur est plus important dans le cas du billet à ordre. D'ailleurs il est peu utilisé pour des règlements à l'étranger et voit son utilisation diminuer au fil du temps.

2.2 Les techniques de paiement à l'international.

2.2.1 Les techniques de paiement non documentaire

➤ **L'encaissement simple**

Les conditions de paiement stipulent que la marchandise est payable à l'expédition ou à échéance donnée par l'un des instruments précédemment cités
Il s'agit de la technique ou convention de paiement la plus simple et la plus sûre, le risque de non paiement est inexistant, cependant un certain nombre de pays qui appliquent le contrôle des changes, soumettent le paiement anticipé a des autorisations préalables, voire des interdictions.

➤ **le contre remboursement⁹**

Cette technique consiste a ne pas livré que contre remise du paiement. Le transporteur final assure donc, en outre le transport, l'encaissement du prix de marchandise. Il peut être effectué par l'intermédiaire des sociétés de transport de bagages et de colis, de la poste, des transitaires ou des transporteurs ou de certaines compagnies aériennes.

Cette technique est très peut utiliser dans les opérations de commerce international et ne peut pas l'être dans certains pays.

➤ **le compte à l'étranger**

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est technique est très intéressante lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et surcroît, pour des sommes importantes.

Selon Ghislaine Legrand et Hubert Martini la lettre de crédit stand by est

➤ **les lettres de crédit Stand-by (ligne de crédit)**

⁹Ghislaine Legrand, Hubert Martini « management des opérations de commerce international », Dunod, paris 2007, page 134

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

La lettre de crédit stand by fais partie des garanties internationales même si elle fait référence aux RUU (règles et usances uniformes) relatives aux crédits documentaires.

Depuis 1999 LCSB peut être émise sous les « règles et pratiques internationales relatives au standby » (RPIS 98) ou « international standby practices » (ISP98), les nouvelles règles relatives aux LCSB sont très adaptées pour les garanties de paiement leur usage devrait s'intensifier dans les prochaines années même si pour l'instant les banques sont relativement réticentes a utiliser les ISP 98.

Les principales caractéristiques de la LCSB sont :

- irrévocable et peut être confirmée.
- Non cessible.
- Mise en jeu uniquement par les documents prévus dans l'ouverture de la LCSB
- Exécutable à première demande du bénéficiaire, dans la limite de validité et accompagnée des documents requis.
- Le montant limite a celui prévu au contrat. Tout paiement déjà effectué par le donneur d'ordre viendrait en déduction du montant payé par la banque garante (LSCB de paiement)

2.2.2 Les techniques de paiement documentaires

2.2.2.1 La remise documentaire

La remise documentaire est une procédure par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire d'une autre banque, le paiement ou l'acceptation par l'acheteur au moment de la présentation des documents afférents à la marchandise. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. la remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes.

2.2.2.1.1 Les intervenants

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

a) le donneur d'ordre :

L'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. L'opération d'encaissement se déclenche, à son initiative dès qu'il donne mandat à sa banque.

b) La banque remettante :

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement se remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.

c) La banque chargée de l'encaissement :

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

d) La banque présentatrice (banque de l'acheteur) :

C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant. Si l'acheteur dispose d'un compte auprès de sa banque chargée de l'encaissement la banque présentatrice sera confondue avec cette dernière. Si l'acheteur ne dispose pas d'un compte dans la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice (la banque de l'acheteur) reçoit le règlement en contrepartie des documents pour le compte de la banque chargée de l'encaissement.

e) Le tiré :

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites

2.2.2.1.2 Formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes qui sont :

➤ Document contre paiement (documents against payment, D/P) :

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre le paiement immédiat de la somme due

➤ Documents contre acceptation (documents against acceptance ; D/A)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation peut être a vue ou avec un règlement différé.

➤ Document contre acceptation et aval

Pour palier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

➤ Documents contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

2.2.2.2 Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est « *la promesse donnée par le banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il*

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

apporte à l'aide de documents énumérés dans le texte du crédit documentaire, la preuve que les prestations ou services ont été accomplis »¹⁰

Malgré sa complexité, le crédit documentaire reste une technique de paiement très utilisée dans le paiement des opérations du commerce international, en raison du degré de sécurité qu'elle procure pour les contractants.

2.2.2.2.1 Les intervenants

➤ le donneur d'ordre

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qui exigent et le mode de réalisation du crédit documentaire

C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client.

➤ la banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans les pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée « banque confirmatrice »

➤ le bénéficiaire : il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire d'être payé.

2.2.2.2.2 Types de crédit documentaire

a- Révocable

C'est un crédit qui peut être annulé ou amendé par la banque émettrice à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire. Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice. De nos jours, le crédit révocable est très peu usité du fait qu'il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur

b- Irrévocable

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

¹⁰Ghislaine Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce international, Dunod, Paris 2007, page

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

l'exportateur demeure tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger et supporte les risques de :

- Changement de politique de transferts de devises vers l'étranger.
- Force majeure non stipulé explicitement dans le contrat.
- Cessation de paiement du pays de l'importateur.

c- Irrévocable et confirmé

Ce crédit assure l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est plus sûr, car il couvre les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

2.2.2.2.3 Modes de réalisation du Crédoc

Les crédits documentaires diffèrent selon leurs modalités de règlement. En présentant les documents conformes, l'exportateur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit :

a- Crédit documentaire réalisable par paiement à vue

Le paiement dans ce cas se fait immédiatement par la banque désignée dès réception des documents conformes. Peut faire office de " banque désignée toute banque autorisés à payer, à contracter un engagement de paiement différé, à accepter la ou les traites ou à négocier". Cette banque peut être la banque émettrice, la banque nidificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.

b- Crédit réalisable par paiement différé

Dans ce cas, la banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur, à l'échéance prévue dans le contrat, dès la présentation des documents requis.

c- Crédit réalisable par acceptation

Pour ce cas, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque, cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

d- Crédit réalisable par négociation

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

paiement par anticipation moyennant déduction de l'intérêt négocié dus à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une tirée sur la banque émettrice.

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie es documents et transmet le dossier à la banque notificatrice qui procède a son tour au paiement de l'exportation.
- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance.

2.3 Modes de paiement à l'international

2.3.1 Les crédits à court terme

Ce sont des crédits destinés au financement de l'exportation : ils sont octroyés par les banques commerciales après négociations des plans de financement de l'exportation

➤ crédit de préfinancement

Il est consenti par un groupe bancaire ou financier à l'exportateur pour que ce dernier dispose des fonds nécessaires à la fabrication des biens ou marchandises destinés à l'exportation. Il existe plusieurs sortes de préfinancements : revolving, a taux spécialisé, a taux stabilisé.

➤ Avance de devises à l'export (ADE)

Constitue un financement à court terme sous forme de prés de devises. Permet a l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertible en euros correspondant à la contre valeur de la créance export.

➤ Mobilisation de créances nées sur l'étranger(MCNE) appelée aussi daily étranger

Constitue un financement à court terme sous forme d'escompte avec recours d'une créance export. Permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en euros correspondantes à la contre valeur de la créance export diminuée des agios.

➤ L'affacturage

C'est un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'un factor

2.3.2 Crédit a moyen long terme

Se sont des crédits accordés par les banques commerciales au titre de financement de grandes transactions internationales d'une durée dépassant 18 mois.

➤ Crédit acheteur

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

C'est un crédit consenti par une banque ou un pool de banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant.

Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants

- **Un contrat commercial** définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur
- **Un contrat financier** (une convention de crédit) : par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiements au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier. Néanmoins comme ce dernier ne peut être ne peut générer sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonné a celle du contrat commerciale.

➤ **Le crédit fournisseur**

Délais de paiement accordé par un fournisseur de marchandises ou de services à son client commerçant. Le cout de l'assurance et frais divers de transfert sont inclus dans le cout du crédit.

Ces crédits font l'objet d'une garantie par un organisme spécialisé dans le financement du commerce extérieur du pays du fournisseur

➤ **Crédit bail (leasing)**

Technique de crédit professionnel comportant contrat de louage d'équipements mobiliers ou immobilier, assorti d'une promesse de vente au profit du locataire. Le contrat de crédit bail repose sur une location assortie d'une option d'achat (promesse unilatérale de vente), énoncera certaines clauses essentielles, très connues dans la technique d'application de ce mode de financement notamment :

- La fixation de la durée de location.
- La détermination des loyers
- L'énonciation des conditions de l'option d'achat et de celles relatives aux risques d'utilisation.

Il existe deux types de crédit bail : national et international.

➤ **Le forfaiting**

Est une cession de créances commerciales à court ou moyen terme à un forfaitier (un banquier) qui les rachète sans recours. Cette technique est difficile à mettre en œuvre dans une crise financière.

➤ **Compensation**

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

Est une opération commerciale par laquelle le vendeur prend l'engagement de réaliser dans le pays de son client, des achats, des transferts de services ou toute autre opération d'échange en contrepartie d'une vente qui n'est obtenue qu'à cette condition.

Section 03 : Techniques douanières

La douane est avant tout une puissance publique qui a pour missions principale l'application des lois et règlements douaniers.

Le champ d'application de la loi douanière porte sur le territoire d'application de cette loi, les personnes en l'occurrence les voyageurs et leurs objets ainsi que sur les marchandises.

3.1 Le tarif douanier

Les droits de douane sont des impôts payables sur les marchandises étrangères qui pénètrent le territoire national. La liste de tous les droits de douane pratiqués par pays constitue le tarif douanier. Celui-ci peut être fixé unilatéralement par les pouvoirs publics qui l'appliquent officiellement, ou bien être le résultat d'un accord multilatéral à plusieurs pays.

3.1.1 L'assiette des droits de douanes ¹¹

Les droits de douanes peuvent être déterminés de deux façons :

Soit d'après la valeur de la marchandise (droit ad-valorem), soit d'après la nature de la marchandise (droits spécifiques). Le droit ad valorem est fixé en pourcentage de la valeur du produit taxé, alors que le droit spécifique est obtenu par unité de mesure de la marchandise taxée.

Théoriquement le droit ad-valorem est supérieur aux droits spécifiques. Il est plus équitable car il tient compte parfaitement des différences de valeur qui existent entre deux marchandises de même catégorie mais de qualité différente.

La détermination d'un droit de douane sur les marchandises importées dépend de trois principaux éléments

- **La valeur en douane** c'est la valeur des marchandises telle qu'elle doit être déclarée à l'administration des douanes. Il s'agit du prix net effectivement payé ou à payer par l'importateur à l'exportateur. Il faut également ajouter certains éléments tels que les frais de transport et d'assurances des marchandises ainsi que les autres frais de manutention et de courtage jusqu'au lieu d'introduction. Il faut signaler par ailleurs ; que la définition retenue actuellement pour la valeur en douane pour la plus part des pays est celle de l'OMC. Cette dernière considère la valeur d'une marchandise comme étant la valeur transactionnelle et non plus la valeur normale comme avec l'ancienne définition du conseil de coopération douanière.
- **L'espèce tarifaire** c'est une dénomination attribuée à chaque marchandise en fonction de sa caractéristique propre et en relation avec la nomenclature internationale du système harmonisé (SH) de codification et de désignation des marchandises. Cette

¹¹Brahim GUENDOUZI, « relations économiques internationales », édition el Maarifa, Alger, 2008 Page 51

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

nomenclature douanière des produits n'est pas un classement par ordre alphabétique mais plus un répertoire méthodique qui tien compte de l'origine de la marchandise concernées (animales, végétales et minérale), des matières constitutives et des secteurs d'utilisation. L'espèce tarifaire est utilisé tant pour la fixation des droits de douane que pour le contrôle du commerce extérieur, sa détermination est donc indispensable.

- **L'origine de la marchandise :** le principe retenu internationalement est qu'une marchandise ait pour origine le pays ou elle est produite extraite récoltée ou a subit une transformation suffisante. La connaissance de l'origine de la marchandise est nécessaire pour le traitement différencié, c'est-à-dire pour la détermination du droit de douane applicable dont le taux varie justement en fonction du critère géographique et enfin pour l'application de réglementations particulière dans le cadre de la mise en œuvre de la politique commerciale.

3.2 Les régimes douaniers économiques

Lorsque les droits de douanes ont un caractère protecteur, il n'ya pas lieu de les faire payer à des marchandises qui ne sont importées que temporairement et sont souvent destinés à rester définitivement sur le territoire douanier. Ils permettent le stockage, la transformation, l'utilisation ou la circulation de marchandises en suspension des droits de douane, des taxes intérieures de consommation ainsi que tous autres droits et taxes et mesures de prohibition de caractère économique dont elles sont passibles.

3.2.1 Le régime de transit

Le régime de transit est applicable aux marchandises qui pénètrent par une frontière pour en ressortir par une autre sans passer par la mer. Les services douaniers prennent dans ce cas deux précautions : le plombage des colis ou des véhicules transporteurs ainsi que la signature d'un acquit à caution. C'est-à-dire un engagement à payer les droits et taxes au cas où les marchandises ne soient pas présentées dans un délai fixé au poste frontalier indiqué. Le transit international routier a fait l'objet d'une convention internationale signée en 1975 sous l'égide de l'ONU.

3.2.2 Le régime de l'entrepôt

Le régime de l'entrepôt est applicable à certaines catégories de marchandises étrangères qui entrent en franchise à condition d'être déposées dans les locaux spéciaux dits entrepôts, bénéficiant de l'exterritorialité douanière. Les marchandises doivent ressortir après un certain délai accordé par la douane. si elles restaient définitivement sur le territoire douanier, elles devaient s'acquitter des droits et taxes.

3.2.3 Le régime d'admission temporaire

Ce régime permet l'admission sur territoire douanier en suspension des droits et taxes à l'importation et avec dispense des formalités relatives au contrôle du commerce extérieur, certaines marchandises destinés à être réexporter en l'état ou après transformation ou ouvraison et ce, dans un délai précis. Ce régime est surtout utilisé dans le cadre des foires et expositions, l'exécution des contrats de grands travaux..

3.2.4 Exportation temporaire

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

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.

L'évolution du régime de l'admission temporaire a permis l'apparition de deux régimes de perfectionnement : actif et passif

- **Le perfectionnement actif** favorise l'importation de marchandises, destinés à être réexportés après avoir été transformés ou incorporés à des produits fabriqués localement.
- **Le régime de perfectionnement passif** par contre, autorise l'exportation temporaire en vue de faire subir à certaines marchandises une transformation, une répartition ou une ouvraison.

3.2.5 Le réapprovisionnement en franchise ¹²

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.

L'objectif est de permettre aux entreprises de répondre rapidement et favorablement à des commandes à l'exportation en utilisant pour la fabrication de leurs produits, des marchandises dédouanées pour la consommation intérieure, ou encore, en procédant à l'exportation de produits déjà fabriqués mais grevés de droits et taxes.

Pour assurer la compétitivité du produit sur les marchés extérieurs en termes de coût, l'exportateur pourra demander le bénéfice du régime du réapprovisionnement en franchise des droits et taxes à l'importation, pour remplacer les marchandises importées antérieurement et utilisées pour la fabrication des produits exportés.

Les marchandises d'origine étrangère identiques ou équivalentes à celles contenues ou utilisées dans la fabrication des marchandises préalablement exportées : Matières premières, produits semi élaborés, parties et pièces détachées équivalentes à celles qui ont été incorporées dans les produits exportés (sans avoir été transformées) et marchandises d'aide à la production (catalyseurs, accélérateurs ou ralentisseurs de réaction chimiques ...).

3.3 SIGAD

Le système d'information de gestion automatisé des douanes appartient à la douane qui permet la prise en charge informatisée de toutes les procédures de dédouanement dès l'arrivée des marchandises jusqu'à l'enlèvement. Ce système assure la gestion de 98% du commerce extérieur de l'Algérie. La douane algérienne a mis en œuvre ce système depuis le 18 septembre 2004 puis il c'est élargi à travers l'ensemble des bureaux de douanes sur le territoire national

Ce système a induit 3 circuits dénommé comme suit ¹³

¹²- www.douane.gov.dz consulté 20 mai 2019 à 15h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

- **Le circuit vert** : ouvrant droits à l'endroit à l'enlèvement immédiat des marchandises dès le paiement (ou cautionnement) des droits et taxes dus sans visite physique de ces marchandises.
- **Le circuit orange** : permettant l'enlèvement des marchandises après contrôle des seules formalités administratives spéciales et au paiement (au cautionnement) des droits et taxes dus.
- **Le circuit rouge** : soumettant l'enlèvement des marchandises à la visite partielle ou intégrale des marchandises et au paiement (au cautionnement) des droits et taxes dus.

En conséquence, ce système est basé sur la gestion des risques permet de :

- Lutter contre la fraude fiscale (minoration de valeur).
- Lutter contre les transferts illicites de fonds.
- Opérer dans le cadre transparent.
- Améliorer la qualité de l'information.
- Rationaliser les contrôles.
- Mettre en place une application uniforme à l'échelle nationale.
- Accélérer l'enlèvement des marchandises.
- Gain de temps de cout pour les opérations économiques.

3.4 Les procédures de dédouanement

La procédure de dédouanement est l'ensemble des formalités à accomplir pour permettre et garantir l'application des diverses mesures réglementaires douanières ou autres, auxquelles sont soumises les marchandises importés ou exportés

3.4.1 Déclarations des marchandises

Avant le dépôt de la déclaration en douane, toute la marchandise est soumise impérativement aux opérations de conduite, présentation et mise en douane qui constituent les obligations du transporteur vis-à-vis des services de la douane.

3.4.2 La conduite et la mise en douane

- **La conduite** : est l'opération d'acheminement des marchandises importées ou à exportées vers le bureau de douane le plus proche de la frontière du territoire douanier,
- **La mise en douane**: permet au service des douanes d'identifier, de prendre en charge et de garder sous sa surveillance les marchandises jusqu'au dédouanement ou l'enlèvement.

3.4.3 L'établissement et la vérification de la déclaration en détail

Le code des douanes stipule expressément que : « Toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail. »

¹³- www.douane.gov.dz consulté 20 mai 2019 à 15h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

➤ la déclaration en détail ¹⁴

La déclaration en détail est l'acte par lequel le déclarant désigne le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier. Cette déclaration obéit à certaines règles fondamentales :

- La déclaration en détail doit être contrôlée par les services des douanes et cela même si l'opération en question bénéficie de l'exemption des droits et taxes comme c'est le cas pour les opérations d'exportation.
- La déclaration en détail doit être faite par écrit, elle doit être signée par le déclarant.

Cette obligation confirme le principe d'uniformité de l'action des douanes : « les lois et règlement douanier s'appliquent sans égard à la qualité des personnes ».

➤ **Le dépôt de la déclaration en détail :**

La déclaration doit être déposée obligatoirement au niveau du bureau de douane territorialement compétent dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises.

3.4.4 Le contrôle et la vérification de la déclaration

L'enregistrement de la déclaration signifie que la douane l'a reconnu recevable, il a pour effet juridique de lier le déclarant à l'administration des douanes, ainsi, il doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés selon les modalités et les règles en vigueur à cette date.

La vérification est traduite par l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et les documents. Une fois la déclaration est admise conforme elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

3.5 Les Facilitations Douanières

La mondialisation de l'économie, la libéralisation des échanges internationaux et la promotion de l'investissement imposent de nouveaux défis pour l'administration des douanes. Si les procédures sont complexes elles contribueront à l'augmentation des coûts et au ralentissement de la livraison des marchandises et constitueront ainsi des entraves à l'attraction de l'investissement. Ainsi l'administration à travers son programme de modernisation s'est engagée dans une politique de partenariat tant avec les entreprises économiques qu'avec les autres intervenants dans la chaîne du commerce extérieur.

Cette politique repose essentiellement sur les concepts de concertation et de facilitation tendant à l'assouplissement des procédures d'acheminement des marchandises du lieu d'expédition au lieu de destination.

¹⁴- www.douane.gov.dz consulté 20 mai 2019 à 15h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

3.5.1 Les facilitations douanières liées en matière d'allégement de la procédure de dédouanement

3.5.1.1 Mesures tendant à la réduction des délais de dédouanement¹⁵

- **Le dépôt du manifeste avant arrivée de la cargaison**

L'informatisation de la déclaration de cargaison et la possibilité donnée aux consignataires de sa saisie avant l'arrivée du navire permet à l'opérateur de déposer sa déclaration en douane dès l'accostage du navire.

- **Le transit simplifié**

Grâce au transit simplifié, l'opérateur agréé disposant d'un magasin sous douanes (dépôt temporaire ou entrepôt) peut procéder à l'enlèvement de sa marchandise en souscrivant une déclaration simplifiée de transit qui ne reprend que les indications portées sur le connaissement.

- **Le dédouanement à domicile et la vérification sur site**

Cette mesure permet de rapprocher les services des douanes de l'entreprise et de mettre à contribution les services intérieurs. Ainsi, un exportateur désirant réaliser une expédition de marchandises vers l'étranger peut se rapprocher du bureau des douanes le plus proche de son entreprise pour y accomplir les formalités d'exportation. La déclaration en douane est alors déposée et traitée au niveau de ce bureau.

Après vérification sur site, les conteneurs, emballages et moyens de transport sont scellés, ce qui évitera une nouvelle vérification au niveau du poste frontière. Ce dernier se contentera sauf soupçon d'abus (exemple de bris de scellés) à constater le passage à l'étranger au vu d'une copie de la déclaration en détail d'exportation.

Cette procédure peut être aussi sollicitée à l'importation pour un certain type de marchandises, qui ne peuvent être vérifiées au point d'entrée du territoire national.

- **Procédure accélérée de dédouanement de marchandises acheminées par route**

Cette procédure permet aux opérateurs réalisant un courant important et continu d'importation ou d'exportation d'un seul produit connu par un bureau frontière déterminé d'entrée ou de sortie (tel que ciment, minerais, engins, produits stratégiques.) de dédouaner leurs marchandises sous couvert de bon d'enlèvement en régularisant les enlèvements de la semaine par une déclaration en détail récapitulative.

- **La déclaration provisoire (incomplète)**

Lorsque l'opérateur ne dispose pas de tous les éléments nécessaires pour établir une déclaration en détail ou ne peut produire tous les documents requis, il est autorisé à déposer une déclaration dite incomplète sous réserve de produire dans un délai déterminé une déclaration complémentaire.

Cette mesure est valable aussi bien pour l'importation que l'exportation.

- **Le circuit vert**

¹⁵- www.douane.gov.dz consulté 20 mai 2019 à 15h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

Dans le cadre de la poursuite des efforts de simplifications des procédures douanières, l'administrations des douanes a mis en place un nouveau mécanisme de facilitation des opérations de dédouanement des marchandises appelé « circuit vert »

Ce mécanisme qui a pour principe de rationaliser le contrôle douanier, et minimiser la gestion humaine des procédures de dédouanement, se fonde sur des techniques de gestion de risque, d'accélération des procédures, et de fluidité des opérations du commerce extérieur.

Cette procédure de facilitation issue de la technique moderne de gestion de risque est réservée soit à certain opérateurs agréés (circuit vert opérateur), soit à une catégorie de produits (circuit vert produit).

3.5.1.2 Mesures tendant à la réduction des frais en douanes

- **Les cautions** ¹⁶

L'administration des Douanes, dans le cadre de la facilitation et l'allègement des procédures douanières, a entrepris une politique d'assouplissement des règles, relatives à la fixation des garanties pour opérations diverses. L'objectif de ces mesures est de réduire les coûts financiers des entreprises par une diminution de leur frais.

Ainsi, pour les magasins sous douane et l'entrepôt, l'acquit à caution est remplacé par la souscription d'une soumission générale garantie par une hypothèque ou un nantissement du matériel. Alors que dans le cadre de la promotion des exportations hors hydrocarbure les opérations d'admission temporaire ou d'exportation temporaire sont dispensées de caution. IL faut souligner que le montant maximum de la caution exigée pour tous les régimes douaniers et de 10% des droits et taxes.

3.5.1.3 Mesures tendant à accompagner les entreprises dans la prospection des marchés extérieures

- **Echantillon et services après vente**

Dans le cadre de la prospection des marchés extérieurs, les exportateurs sont autorisés à exporter des quantités raisonnables d'échantillons.

Selon la valeur des échantillons et leur quantité, l'exportation est autorisée:

- Sans déclaration écrite (bagages à main)
- Au vu d'une déclaration d'exportation définitive (produits de premier usage ou de faible valeur);
- Ou d'une déclaration d'exportation temporaire dans le cas par exemple de machines-outils, engins etc....

- **Les entrepôts à l'étranger**

Certains exportateurs en vue de saisir d'éventuelles opportunités de ventes à l'étranger sont amenés à stocker dans des entrepôts à l'étranger des produits qui y restent jusqu'à leur vente.

Ces exportateurs sont alors autorisés à déposer lors de l'expédition une déclaration d'exportation temporaire incomplète à charge pour eux de procéder à sa régularisation après la vente par une déclaration complémentaire surtout en matière de contrôle des changes:

¹⁶ www.douane.gov.dz consulté 20 mai 2019 à 15h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

- Soit par une déclaration d'exportation définitive en cas de vente de la totalité des produits;
- Soit par une déclaration d'exportation définitive pour les produits vendus et une déclaration de réimportation pour les produits non vendus et réimportés sur le territoire national.

3.5.1.4 La facilitation accordée aux opérateurs économiques agréés (OEA)

Dans le cadre du développement et du renforcement du partenariat Douane-Entreprises visant la promotion de l'activité économique, un séminaire a été organisé, le 4 mars 2010, par la Direction Générale des Douanes (DGD), la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI) et l'Agence Nationale de Promotion des Exportations (ALGEX), sur le thème « *statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA) pour un partenariat au service de l'export* ». En marge de cette rencontre, les trois parties ont signé une convention dont l'objet est de définir les modalités de coopération et de collaboration destinées au développement des procédures de facilitations douanières et la promotion des exportations hors hydrocarbures ¹⁷

Facilitations accordés aux opérateurs économiques agréés « OEA » pour les opérateurs d'importation ou d'exportation :

a) Les nouvelles facilitations en matière de procédures de dédouanement

➤ mesure commune d'importation ou d'exportation

- L'orientation des déclarations en douane vers le circuit vert.
- La saisie des déclarations en douane à distance avec octroi de l'abonnement au S.I.G.A.D par le CID
- La dotation des O.E.A en imprimés des déclarations en douane.
- La souscription par l'opérateur par la déclaration simplifiée de transit par route (DSTR) pour les cas de transfert de marchandise en dehors de circonscription régionale.
- Les dispenses de la pesée, y compris pour les cargaisons homogènes a enlevé sous palans, sous réserve du traitement particulier réservé à ces dernières.

➤ mesure d'exportation

- En cas de litige les services de douane ne doivent pas bloquer les marchandises destinées à l'exportation, le litige est traité après l'exportation
- Pour le bénéfice du régime douanier économique du réapprovisionnement en franchise, l'OEA peut introduire son autorisation auprès du bureau d'exportation des intrants destinés au réapprovisionnement de sa production.
- Les marchandises destinées à l'exportation bénéficient de la priorité dans la mise à quai et dans la constatation du vu à l'embarquement

¹⁷- www.douane.org.dz consulté 20 mai 2019 à 15h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

b) Les nouvelles facilitations en matière de formalités administratives

➤ Mesures communes à l'importation et à l'exportation ¹⁸

- La simplification du dossier de dédouanement avec la suppression de la production des documents : la copie du registre de commerce et la copie de la carte d'immatriculation fiscale ;
- La dispense du dépôt du mandat à chaque opération de dédouanement; les opérateurs économiques agréés ne sont tenus de fournir le mandat qu'à la première opération, sauf cas de changement de commissionnaire en douane ;
- La dispense des autorisations préalables pour les opérations s'inscrivant dans le cadre des régimes douaniers économiques, sauf pour les cas prévus expressément par le code des douanes ; cette dispense ne concerne pas les formalités administratives particulières.
- La dispense des autorisations, pour les demandes de mains levées de dépôt ;
- La dispense de l'autorisation de dédouaner pour le dédouanement des marchandises pour propres comptes; l'agrément de l'opérateur économique agréé fait office.
- L'obligation de renseigner la déclaration des éléments de valeur (D.E.V) à chaque opération de dédouanement ne sera pas appliquée aux O.E.A qui effectuent des importations ou exportations sous couvert de contrats domiciliés.
- La reconduction automatique de la même durée, à chaque fois qu'un délai à observer, est prévu dans une procédure douanière.
- L'acceptation, pour le paiement des droits et taxes, de chèques non certifiés, le cas échéant près de sous-caisses, dédiées aux O.E.A, créées au niveau des grands centres de dédouanement.

➤ Mesures à l'exportation :

- La dispense de l'autorisation, pour les demandes de bénéfice de l'échange standard.

c) Les nouvelles facilitations liées au contrôle

➤ Les mesures à l'importation et l'exportation

¹⁸- www.douane.gov.dz consulté 20 mai 2019 à 15h

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

- Les marchandises des opérateurs économiques agréés sont exclues du passage par le scanner ; toutefois, ces dernières peuvent être soumises à ce contrôle sur la base d'un ciblage automatisé,
- Lorsqu'une visite physique des marchandises est décidée, cette dernière est effectuée en toute priorité, célérité et sur le site de l'opérateur ou sur un site de son choix ; la visite physique ne peut être cumulée avec le passage au scanner, sauf si ce dernier a donné lieu à de fortes présomptions de fraude.
- Pour le contrôle de conformité, la soumission des marchandises importées uniquement au contrôle documentaire, et ce en commun accord avec les services du Ministère du Commerce.

d) Les facilitations douanières à l'exportation

➤ Procédure de vente en consignation

C'est une facilitation qui permet la réalisation d'une opération d'exportation de marchandises, réalisée sur la base d'un contrat conclu entre un opérateur économique de droit algérien et un mandataire, établi à l'étranger, en vertu duquel ce dernier prend en charge, en vue de leur commercialisation aux meilleurs prix, les marchandises destinées à être vendues sur les marchés extérieurs.

➤ Autres mesure de facilitations

Dans le cadre de la promotion des exportations hors hydrocarbures, l'administration des douanes a initié de nouvelles mesures de facilitations visant à alléger davantage l'acte d'exporter, ces nouvelles mesures consistent en :

- L'octroi du circuit vert aux exportations des fruits, légumes et autres produits périssables : les déclarations y afférentes à cette facilitation doivent être absolument liquidées et le bon à exporter délivré le même jour.
- L'autorisation d'exportation des produits de terroir fabriqués localement et ne bénéficient d'aucune subvention en amont.
- L'autorisation d'exportation des produits alimentaires dont la matière première est subventionnée, sous réserve du paiement du différentiel.
- L'allègement des contrôles des autres marchandises : Les marchandises destinées à l'exportation bénéficient d'un dispositif de contrôle allégé articulé autour des éléments suivants :
 - La fixation d'un délai maximum de vérification des marchandises (ne doit pas dépasser un délai de 48 heures)
 - L'intervention coordonnée des contrôles:
 - L'examen et le traitement reportés des litiges

Chapitre 02:logistique des opérations du commerce international.

- Le réaménagement du contrôle par le scanner au moment de l'embarquement.
- L'assouplissement du régime de réapprovisionnement en franchise des droits et taxes et mise en œuvre du régime du Drawback
- Mise place de structure et d'espaces dédiés a l'exportation

Conclusion du chapitre

Grâce à la création des différentes techniques de la logistique internationale les pratiques commerciales internationales ont été largement améliorées et renforcées de sorte que l'exportateur soit en mesure d'expédier ses marchandises sans crainte et résoudre facilement les problèmes liées au contrat de vente international

La maîtrise de l'environnement des techniques de la logistique internationale (les incoterms, les contrats de vente, les modalités de paiement et les techniques douanières) permettent l'optimisation et la commercialisation des produits dans une stratégie d'entreprise ouvertes sur les échanges internationaux.

**Chapitre 03 : le commerce
international en Algérie :
réalités et tendances au
Développement hors
hydrocarbures.**

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

Introduction

Les institutions et organisations économiques nationales et internationales contribuent de manière décisive au bon fonctionnement de l'économie mondiale. Celle-ci sont devenus un rouage si important qu'elles peuvent considérablement influencer sur le fonctionnement de la logistique internationale.

En effet l'état algérien a mis en œuvre divers dispositifs institutionnels ayant pour objectif la promotion et l'encouragement des exportations et il a instauré plusieurs initiatives au développement des exportations hors hydrocarbures dont on retrouve.

L'intensification des échanges commerciaux internationaux est influencée par les mouvements de la mondialisation qui a imposé une ouverture des économies nationales aux transactions internationales. Par ailleurs la baisse du prix du pétrole a engendré d'énormes fluctuations dans le commerce international surtout pour les économies dépendantes des exportations hydrocarbures comme l'Algérie.

Par le présent chapitre nous allons essayer d'aborder le cadre institutionnel national et international et aussi les différents documents du commerce international ainsi qu'une analyse portant sur les tendances du commerce mondiale et l'évolution des entreprises exportatrices algériennes.

Section 01 : les institutions de la promotion du commerce extérieur

Les institutions nationales et internationales sont le cœur de la mondialisation, en effet elles contribuent de manière capitale sur la promotion du commerce extérieur.

1.1 Les institutions internationales

1.1.1 L'organisation mondiale du commerce WTO (World Trade Organisation)

L'OMC est née le 01 janvier 1995 conformément au résultat de la négociation de « l'Uruguay round » qui c'est tenue le 15 avril 1994 à Marrakech (Maroc), dotée d'un budget de 197 millions de francs suisse (2018)

L'OMC est une institution internationale chargée de réguler le commerce internationale entre les pays afin de promouvoir le libéralisme, lutté contre le protectionnisme et d'arbitrer les conflits commerciaux internationaux. Elle se base sur plusieurs principes tels que :

- Le principe de nation la plus favorisé (NPF) pour les pays
- La clause de traitement national pour les produits.
- La réciprocité.
- La classe anti-dumping.

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

1.1.1.1 Les missions de l'OMC

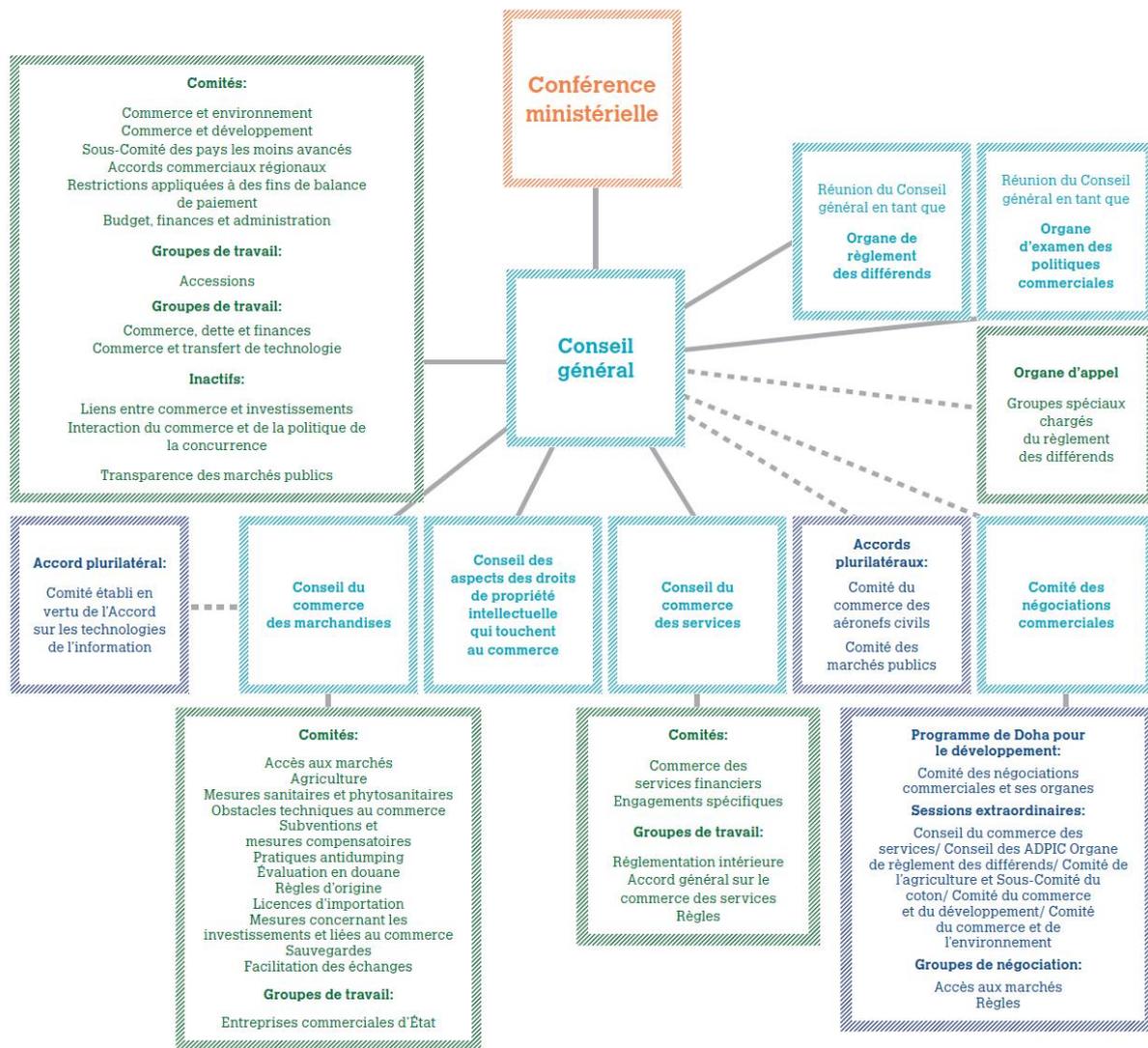
L'OMC a pour missions :

- Administration des accords commerciaux multilatéraux et plurilatéraux qui constituent la structure de l'OMC.
- Cadre pour les négociations commerciales.
- Règlements des différends commerciaux.
- Suivi des politiques commerciales nationales.
- Assistance technique et formation pour les pays en développement.
- Coopération avec d'autres organisations internationales.

1.1.1.2 Organigramme de l'OMC

Figure 01 *Organigramme de l'OMC*

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures



Source : https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org2_f.htm

1.1.1.3 GATT

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, plus connu sous son sigle en langue anglaise GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), a été conclu en 1947 après la 2^{ème} guerre mondiale entre 23 pays fondateurs afin de favoriser le développement du commerce international et lutter contre les barrières protectionnistes. L'Accord initial sera complété et précisé au fil des négociations internationales successives (Rounds), la plupart des nations commerçantes de la planète rejoignant le GATT. Le dernier Round (Uruguay Round) consacra la disparition du GATT au profit d'une nouvelle institution internationale, l'organisation mondiale du commerce.

1.1.2 La conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED)

Créée le 30 décembre 1964 à Genève, la conférence des nations unies sur le commerce et le développement. (CNUCED) est un organe subsidiaire de l'Assemblée Générale de l'ONU,

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

qui vise à intégrer les pays en développement dans l'économie mondiale de façon à favoriser leurs essor. La CNUCED comprend actuellement 194 pays membre.

1.1.2.1 Missions de la CNUCED¹

Les missions de la CNUCED se définies initialement comme suit :

- Organiser la restructuration du commerce international en tenants compte des intérêts spécifique des pays en développement, à l'intérieur d'un environnement plus prévisible.
- Favoriser le réaménagement de la coopération internationales afin d'instaurer des relations commerciales plus équitables entre les pays riches et les pays en développement d'une part, et l'intensification des échanges sud-sud d'autre part.
- Prendre des mesures en collaborations avec les organes compétents de l'ONU pour l'élaboration d'instruments juridiques multilatéraux.
- Apporter une assistance technique pour promouvoir le commerce extérieur des pays en développement.

En tenant compte de l'évolution de l'économie mondiale et les nouveaux enjeux qui se posent aux pays tiers-mondistes la CNUCED a redéfini ses missions sur la mondialisation et les stratégies de développement :

- Le commerce international de biens, de services et produits de base ;
- L'infrastructure des services pour le développement et l'efficacité commerciale ;
- Les pays en développement les moins avancés, sans littoral ou insulaires ;
- Question sectorielles.

1.1.2.2 Structure de la CNUCED

La CNUCED est donc une conférence internationale à laquelle participent 190 états membres répartis en trois groupes : groupes des pays de l'OCDE, les pays en développement appelés « groupes des 77 »² pour exprimés leurs préoccupations (aujourd'hui le G77 compte 131 pays) et les pays de l'Europe de l'est. Elle comprend 3 organes :

- **La conférence :**

Constitue l'organe directeur de la CNUCED, elle se tient tous les 4 ans une session ministérielle pour formuler les grandes orientations et décider du programme de travail entre deux sessions. Depuis sa création en 1964, la CNUCED a siégé dix fois Genève (1964), New

¹Brahim GUENDOUI, relations économiques internationales, édition el Maarifa, Alger, 2008 Page 138

²Brahim GUENDOUI, relations économiques internationales, édition el Maarifa, Alger, 2008 Page 138

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

Delhi (1968), Santiago (1972), Nairobi (1976), Manille (1979), Belgrade (1983), Genève (1987), Carthagène(1992), Midland (1996), Bangkok(2000), Havane(2004).

- **Conseil du commerce et développement**

Elle exerce les pouvoirs qui sont délégués par la conférence lorsque celle-ci n'est pas réunie. Ce conseil comprend quatre commissions permanentes qui sont : commission du commerce, des biens services et produits de base; commission de l'investissement, de la technologie et des questions financières connexes ; commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement ; commission de la science de la technique au service du développement.

- **Le secrétariat**

La CNUCED dispose d'un secrétariat installé à Genève dont le rôle est d'assister la conférence et le Conseil du commerce et développement. Il est dirigé par un secrétaire Général de l'ONU.

1.1.3 Le fonds monétaire international (FMI)

Le FMI est une institution internationale issue des accords monétaires de Bretton-Woods de juillet 1944. Plusieurs fonctions lui sont assignées, notamment la régulation du système monétaire international. L'acte créant le FMI est entré en vigueur le 27 décembre 1945 et ses activités proprement dites en septembre 1946 ou les délégués de 40 pays s'étaient retrouvés à Washington pour la première session annuelle du conseil des gouverneurs.

Le FMI compte actuellement 189 pays, membres conçu à l'origine par et pour les pays industrialisés, l'institution a subi le choc des indépendances nationales à partir des années 60 et du se pencher sur les problèmes du développement.

1.1.3.1 Les missions du FMI :

Les missions assignées au FMI sont :

- Promouvoir la coopération monétaire en fournissant un mécanisme de consultation et de collaboration en ce qui concerne les problèmes monétaires internationaux.
- Faciliter l'expansion et l'accroissement harmonieux du commerce international.
- Promouvoir la stabilité des changes, maintenir entre les états membres des régimes de change ordonnés et éviter les dépréciations concurrentielles de changes.
- Aider à établir un système multilatéral de règlement des transactions courantes entre les Etats membres et à éliminer les restrictions de change qui entravent le développement du commerce international.

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

- Donner confiance aux Etats membres en mettant les ressources générales du fonds temporairement a leur disposition moyennant des garanties, leur s fournissant ainsi la possibilité de corriger les déséquilibres de leurs balances des paiements.

1.1.4. La Chambre du Commerce International (CCI)

Dans son livre « relations économiques internationales » Mr Brahim Guendouzi a défini la CCI comme suit :

La chambre du Commerce International (CCI) est une institution créée en 1919, soit au lendemain de la fin de la première guerre mondiale, sur une initiative d'un groupe d'hommes d'affaires qui se sont réunis à Atlantic City (USA) sur invitation de la chambre de commerce américaine, l'objectif visé est la promotion du libre échange. Son rôle au fil des ans est devenu grandissant dans le développement des échanges internationaux de biens et de services

La pluparts des pays sont représentés directement ou indirectement au sein de la CCI grâce aux comités nationaux des chambres de commerce, elle compte près de 130 pays adhérents. Tous les quatre ans la CCI organise un congrès auquel participent tous ces comités.

1.1.4.1 Les activités de la CCI

Les principales activités de la CCI sont :

- Des pratiques commerciales internationales : depuis 1923, la CCI publie et met à jour les incoterms.
- La CCI publie plusieurs contrats modèles destinés aux PME qui ne disposent pas d'un service juridique interne spécialisés. Ces contrats modèles permettent une économie de frais et de temps.ils concernent par exemples les contrats de vente internationale de marchandises, la franchise internationale, la concession commerciale, etc.
- Les paiements internationaux : la CCI a élaboré un ensemble de règles que les banques du monde entier appliquent régulièrement dans le domaine des paiements internationaux. Il s'agit des crédits documentaires normalisés dans les règles et Usances Uniformes (RUU) brochure n°500 et les encaissements documentaires avec RRU brochure n°522.
- L'arbitrage : la CCI a créé le premier système mondial d'arbitrage commercial international. Elle fournit aux entreprises une procédure de conciliation pour régler leurs litiges et différents commerciaux.les juges sont nommés par les comités nationaux, représentant ainsi les pratiques judiciaires du monde entier.
- D'autre travaux sont menés dans les domaines du commerce électronique, la double imposition, les transports internationaux, la propriété intellectuelle, la corruption, etc.

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

L'ensemble de ces activités au service des entreprises ont fait de la CCI une institution incontournable en matière de commerce international. Elle contribue au côté de l'OMC et du FMI au développement du libre échange dans le monde ainsi que l'essor des investissements directs étrangers.

1.1.5 L'organisation mondiale des douanes

L'Organisation Mondiale des Douanes est une organisation intergouvernementale spécialisée exclusivement sur les questions douanières. Il a été créée par treize gouvernements européens en 1948 lors d'une conférence internationale à Genève dont le premier nom était ; organisation intergouvernementale consultative de la navigation maritime soit l'OMCI, qui est ensuite devenu l'OMD en 1982³. L'Algérie a adhéré à l'OMD en 1966. Elle a adopté la pluparts des instruments élaborés sous l'égide de cette organisation internationale⁴.

1.1.5 Rôle de l'OMD

L'OMD a pour rôle d'améliorer l'efficacité des administrations des douanes des Membres et de les aider à apporter une contribution positive aux objectifs de développement nationaux, en particulier dans le domaine de la facilitation des échanges, du recouvrement des recettes, de la protection des communautés et de la sécurité nationale.

1.1.6 L'organisation maritime internationale

Créé en 1948, l'OMI (Organisation maritime mondiale) est une des agences spécialisées de l'ONU. Son rôle est d'établir et d'harmoniser les réglementations des Etats dans les domaines de la sécurité et de la sûreté des navires, en fixant des standards de constructions et de prévention des pollutions des navires. L'OMI s'intéresse également aux conditions de vie et de travail des marins.

En 2012 elle comptait 170 États membres et 3 membres associés. Son siège se situe à Londres

1.6.1 Le rôle de l'OMI⁵

L'Organisation a pour rôle:

- D'instituer un système de collaboration entre les gouvernements dans le domaine de la réglementation et des usages gouvernementaux ayant trait aux questions techniques de toutes sortes qui intéressent la navigation commerciale internationale, d'encourager et de faciliter l'adoption générale de normes aussi élevées que possible en ce qui concerne la sécurité maritime, l'efficacité de la navigation, la prévention de la pollution des mers par les navires et la lutte contre cette pollution aussi de traiter des questions administratives et juridiques liées à ces objectifs

³www.wcoomd.org

⁴www.douane.gov.dz

⁵www.imo.org

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

- D'encourager l'abandon des mesures discriminatoires et des restrictions non indispensables appliquées par les gouvernements à la navigation commerciale internationale, en vue de mettre les ressources des services maritimes à la disposition du commerce mondial sans discrimination.
- D'examiner les questions relatives aux pratiques restrictives déloyales d'entreprises de navigation maritime.
- D'examiner toutes questions relatives à la navigation maritime et à ses effets sur le milieu marin dont elle pourra être saisie par tout membre, organisme ou toute institution spécialisée des Nations Unies et faire des recommandations à leur sujet.
- De permettre l'échange de renseignements entre gouvernements sur les questions étudiées par l'Organisation.
- Et surtout d'élaborer des projets de conventions, d'amendements, d'accords et autres instruments appropriés, de les "recommander" aux gouvernements et aux organisations intergouvernementales et convoquer les conférences qu'elle juge nécessaire.

1.2 Les institutions nationales de la promotion du commerce extérieur

1.2.1 Ministère du commerce⁶

En matière de commerce extérieur, le ministre du commerce est chargé :

- D'élaborer et/ou de participer à la mise en place du cadre institutionnel et réglementaire relatif aux échanges commerciaux.
- D'organiser, en relation avec les institutions concernées, la répartition et la négociation des accords commerciaux internationaux et d'en assurer la mise en œuvre et le suivi.
- De veiller à la mise en conformité de la législation et de la réglementation avec les dispositifs qui régissent le commerce international.
- D'animer et d'impulser à travers les structures appropriées et en relation concernées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales.
- De traiter, dans la limite de ses attributions, les différends liés au commerce international.
- D'élaborer et de proposer toute stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures.

⁶ www.commerce.gov.dz

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

- De favoriser et d'encourager la participation des opérateurs économiques aux manifestations économiques nationales ou l'étranger.
- D'animer, en coordination avec les institutions concernées, les services chargés des affaires commerciales auprès des représentations diplomatiques de l'Algérie à l'étranger.
- De contribuer à la mise en place et à l'organisation du fonctionnement des zones franches.
- De veiller au développement et à la mise en place d'un système de communication et d'information statistique sur les échanges commerciaux internationaux.

1.2.2 ANEXAL (association nationale des exportateurs algériens)

Les organisations de promotion des exportations : Créé le 10 Juin 2001, dans le cadre de la loi N° 90/31 du 24 décembre 1990 ANEXAL est une association qui a été créée pour aider les opérateurs économiques algériens en vue de développer leur capacité d'exportation et prospérer sur les marchés internationaux

1.2.2.1 Les Objectifs de l'ANEXAL

Les objectifs de l'ANEXAL s'appréhendent sur plusieurs volets :

- Rassembler et fédérer les exportateurs algériens.
- Défendre leurs intérêts matériels et moraux.
- 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 techniques des exportations.
- Organiser et participer aux salons spécifiques et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger.
- Participer à la mise à niveau de l'outil de production en vue de développer la capacité d'exportation par notamment la recherche de meilleures solutions logistiques.
- Promouvoir l'échange d'expérience entre les adhérents.

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

1.2.2.2 Les activités de l'ANEXAL⁷

- Collecte d'informations économiques auprès des Chambres de Commerce, d'ALGEX (ex Promex), du CNIS, de l'ONS, des Banques et des représentations commerciales des Ambassades.
- Diffusion d'informations utiles (opportunités d'affaires, lois, décrets, circulaires d'applications, accords bilatéraux.) à l'ensemble des adhérents et opérateurs économiques.
- Orientation et encadrement des adhérents.
- Conseil et assistance aux exportateurs.
- Soutien aux adhérents pour le règlement de dossiers contentieux.
- Participation aux rencontres, journées d'études, réunions de coordination et de travail organisées par les institutions et organismes publics, les auxiliaires à l'exportation ainsi que les organismes internationaux.
- Elaboration et proposition de plates-formes de solutions

1.2.3 PROMEX (ALGEX)

Office algérien de promotion du commerce extérieur, créé par Décret N°96-327 du 01 octobre 1996 et remplacé par ALGEX Ordonnance N°03-04 du 19 juillet 2003, relative au développement et à la promotion des exportations algériennes hors hydrocarbures.

1.2.3.1 Missions d'ALGEX⁸

- Promouvoir le produit algérien à travers l'accompagnement et le conseil prodigué aux opérateurs algériens.
- Analyser les marchés extérieurs en développant la veille commerciale et réglementaire ainsi que les études prospectives.
- Organiser la participation algérienne aux foires et manifestations économiques à l'étranger et les rencontres d'affaires.
- Identifier le potentiel national d'exportation par une meilleure connaissance de la production nationale.
- Gérer des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices.

⁷ www.anexal.com

⁸ www.algex.dz

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

1.2.4 CAGEX

Créée par Ordonnance N°96-06 du 10 janvier 1996, la CAGEX est une entreprise publique de type SPA, fondée par cinq banques publiques (BEA, BADR, CPA, BNA, BDL) et cinq compagnies d'assurances publiques (CAAR, CAAT, SAA, CCR, CNMA). La CAGEX est dotée d'un Capital social de 2 000 000 000 de DA, réparti, à parts égales entre les Compagnies suscitées⁹.

1.2.4.1 Le rôle de la CAGEX

La CAGEX est chargée d'assurer :

- Pour son propre compte et sous le contrôle de l'État, les risques commerciaux (créances nées sur les acheteurs privés étrangers).
- Pour le compte de l'État et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles (créances nées sur les acheteurs publics étrangers).

1.2.4.2 Les missions de la CAGEX

- Couverture des risques nés à l'exportation
- Garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur
- Indemnisation et recouvrement des créances à l'adresse de la clientèle assurée et non assurée
- Vente d'information économique et commerciale
- Assistance aux exportateurs
- Réassurance
- Coopération internationale.

1.2.5 La CACI

Créée par Décret exécutif N°96-94 du 03 Mars 1996, instituant la chambre algérienne de Commerce et d'industrie (N° JORA 016 du 06/03/1996). La CACI est un établissement public à caractère industriel et commercial, qui est placé sous la tutelle du ministre chargé de commerce, son rôle est de représenter les intérêts généraux des secteurs du commerce, de l'industrie et des services auprès des pouvoirs publics.

1.2.5.1 Mission de la CACI¹⁰

La CACI a pour missions de :

- 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.

⁹- www.cagex.com

¹⁰- www.caci.dz

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

- Organiser la concertation entre ses adhérents et recueillir leur point de vue sur les textes que lui soumettrait l'administration pour examen et avis.
- Effectuer la synthèse des avis, recommandations et propositions adoptés par les chambres de commerce et d'industrie et de favoriser l'harmonisation de leurs programmes et de leurs moyens.
- Réaliser toute action d'intérêt commun aux chambres de commerce et d'industrie et de susciter leurs initiatives.
- Assurer la représentation de ses chambres auprès des pouvoirs publics et de désigner des représentants auprès des instances nationales de concertation et de consultation.
- Entreprendre toute action visant la promotion et le développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion notamment en direction des marchés extérieurs.

1.2.6 SAFEX

Créé en 1971, la Société Algérienne des Foires et Exportations est une entreprise publique issue de la transformation et de la dénomination de l'Office National des Foires et Expositions (ONAFEX), sa principale activité consiste à organiser des foires et salons en Algérie et à l'étranger ainsi que la promotion des échanges commerciaux.

La SAFEX s'occupe de l'organisation

- Des foires et salons spécialisé ainsi que des expositions au niveau local et international.
- De la participation algérienne aux foires et expositions à l'étranger.

1.2.7- Fonds Spécial Pour la Promotion des Exportations

Instituée par la Loi de finances pour 1996, le Fonds Spécial Pour la 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.

Le FSPE prend en charge une couverture d'une partie des coûts de transit, manutention et de transport intérieur et international.

- À un taux de 25% pour tous les produits fabriqués ou transformés pour toutes les destinations.
- À un taux de 50 % pour tous les produits agricoles pour toutes les destinations.

Le FSPE prend aussi en charge le remboursement des dépenses liées au titre de participation aux foires et expositions à l'étranger avec une couverture des coûts liés au transport, au transit des échantillons, à la location d'emplacement d'exposition et aux frais de publicité spécifique à la manifestation* (affichages, brochure, répertoires, dépliants) avec des seuils de financement de :

- 80%, dans le cas d'une participation aux foires inscrites au programme officiel.
- 50%, dans le cas d'une participation individuelle.

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

1.3 Les documents du commerce international.

1.3.1 Les licences d'importation /exportation

Les produits et les marchandises importés ou exportés sont soumis à une autorisation ou certificat préalable dénommé, tout dépend de l'activité « licence d'importation » ou « licence d'exportation ».

Ces licences peuvent être soit des « licences automatiques » soit des « des licences non automatiques ».

1.3.1.1 Licences automatiques

Les licences automatiques sont les licences d'importation ou d'exportation automatiques délivrés par les secteurs ministérielles concernés, sur la base d'une demande accompagnée de documents justifiant la conformité des produits et des marchandises selon leurs nature et la situation juridique des opérateurs économiques.

1.3.1.2 Licences non automatiques

Les licences non automatiques sont des licences d'importation ou d'exportation instituées pour gérer des contingents (quotas) de produits et de marchandises à l'importation ou à l'exportation.

Ces licences sont accordées par le ministre chargé du commerce, sur proposition du comité interministériel permanent. Ce comité, préside par le secrétaire général du ministère du commerce ; est composé des membres suivants :

- Un représentant du ministère de l'énergie et des mines.
- Un représentant du ministère de l'agriculture, du développement rural et de la pêche.
- Un représentant du ministère du commerce.

Les membres du comité sont désignés par décision du premier ministre, sur proposition des ministres concernés.

1.3.2 Certificat d'origine

Le certificat d'origine est un document commercial demandé par le client, authentifié par la CACI. Il est destiné exclusivement à prouver l'origine des produits, afin de satisfaire les exigences douanières ou commerciales. Il comporte notamment tous les indications nécessaire à l'identification des marchandises auxquelles il se rapporte.

1.3.2.1 Procédures de certification des certificats d'origine

Les certificats d'origines proviennent des conventions ou accords en états conclu par l'Algérie tel que :

- **Certificat de circulation de marchandises nommé le certificat EUR1 original**

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

Si la marchandise est d'origine de l'union européenne UE, l'importateur algérien peut bénéficier d'une réduction des droits et taxes avec une réduction tarifaire allant de 40 à 100% des droits de douanes et des droits et taxes d'effet équivalent

➤ **Certificat d'origine de la grande zone arabe de libre échange (GZALE)**

S'appliquent aux produits originaires de cette zone pouvant être échangés sous un régime tarifaire préférentiel entre l'Algérie et les Etats Arabes. Les produits originaires des Etats arabes importés en Algérie ou les produits algériens exportés vers ces pays bénéficient d'une exonération totale des droits de douanes et des droits et taxes d'effet équivalent.

1.3.3 Cahier de charge

Un cahier de charge « CDC » est un document contractuel qui permet au maître d'ouvrage de faire savoir au maître d'œuvre ce qu'il attend de lui lors de la réalisation d'un projet, entraînant des pénalités en cas de non respect. Il s'agit donc d'un document décrivant de la façon la plus précise possible, les besoins auxquels le maître d'œuvre doit répondre.

Dans le cadre du commerce extérieur, l'objectif de ce cahier des charges est d'organiser l'importation et l'exportation de marchandises pour permettre une transparence totale dans ces opérations qu'il s'agisse de transparence financière ou sécuritaire, et à l'effet de garantir la protection des consommateurs.

La cahier de charges est retiré et déposé, après souscription, auprès de la direction de wilaya du commerce territorialement compétente. A noter que certains produits, matières de marchandises sont soumis à un cahier des charges type à l'exportation. La liste de ces produits est la suivante :

- Catégorie A : déchets ferreux et non ferreux
- Catégorie B : produits bruts (cuirs ; liège brut).
- Catégorie C : matériels et équipements.

1.3.4 Certificats de conformité et certificats de contrôle qualité

1.3.4.1 Modalité d'octroi du certificat de conformité

Les certificats de conformité pour les produits destinés à l'exportation sont désormais délivrés par le centre algérien du contrôle de la qualité et l'emballage « CACQE » toutefois, certains produits sont soumis à un régime particulier, tel que le cas d'exportation « certificat sanitaire » délivré par le service vétérinaire du ministère de l'agriculture et développement rural, ainsi le cas végétaux exigent un « certificat phytosanitaire » détenu du ministère de l'agriculture et développement rural.

L'évaluation de la conformité des produits règlementés est basée sur l'analyse de certificats et rapports de testes existant, suivie par l'inspection des marchandises, ainsi que des tests le cas échéant. Lorsque l'évaluation de la conformité est satisfaisante, l'organisme d'inspection et de certification délivre le certificat de conformité.

Le certificat de conformité est également appelé « certificat de contrôle qualité ». L'original du certificat de conformité est exigé pour chaque expédition et doit être délivré dans le pays d'exportation, il est obligatoire pour tout dédouanement.

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

Le certificat de conformité est délivré par l'INTERTEK qui est une entreprise multinationale d'inspection, de test physique, et de certification dont le siège se situe à Londres au Royaume Uni.

L'Intertek dispose d'un agrément lui permettant d'offrir des services de certification pour l'export ou de certification produit aux entreprises qui exportent vers l'Algérie.

1.3.5 La facture pro forma

Il s'agit d'une facture provisoire délivrée par le vendeur exportateur au profit de l'acheteur. Qui sert à déterminer avec précision le prix et la quantité des produits vendus et d'obtenir une autorisation de douane pour le cas d'importation ou d'exportation.

1.3.6 La facture douanière

Il s'agit d'une facture reproduisant les mentions principales de la facture commerciale et certifiant l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin.

Section 02 : le commerce international en Algérie : réalités et tendances au développement hors hydrocarbures

L'économie algérienne était toujours dépendante des hydrocarbures et ce depuis l'indépendance. En effet elle a connu une régression paradoxale ces dix dernières années.

2.1 Evolution et tendance du commerce international

Après les attentats terroristes de 2001, l'économie mondiale a connu une chute considérable dans tous les secteurs. Le commerce international est devenu complexe et de nouvelles exigences ont vu le jour dans le domaine du transport et de la logistique. Par ailleurs on a assisté à une croissante conscience environnementale et du développement durable et à l'évolution du comportement d'achat des consommateurs à travers le monde et pleins d'autres paramètres auxquels les industriels doivent rapidement s'adapter pour qu'ils puissent garder leur place dans une économie mondialisée.

Le commerce international a connu un effondrement remarquable lors de la crise financière et économique de 2008. En effet cette crise s'est propagée partout dans le monde ce qui a considérablement nui à l'exportation et a provoqué une chute brutale de cette dernière, l'OMC a communiqué en mars 2009 une baisse de 9% du volume d'exportation et note que c'est le plus fort recul qu'elle a pu enregistré en 70 ans.

Avec la chute des cours du prix du pétrole en 2012 qui est passé de 111.8 dollars le baril à 54.4 dollars, le commerce mondial a encore une fois enregistré une baisse de 10% sur le volume d'exportation, surtout concernant les pays producteurs du pétrole qui ont vu une baisse de vente dans leurs secteurs d'activités principalement le secteur automobile. Pour la période allant de 2012 à 2015 on a enregistré une baisse de -77% pour la Russie et -49% pour l'Algérie pour les ventes automobiles. Les échanges internationaux ont sensiblement ralenti en 2015, le volume des marchandises échangées dans le monde a augmenté à un rythme très modeste ne dépassant pas 1,5%, soit l'évolution la plus lente depuis la crise mondiale. Entre 2012 et 2015, le taux de

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

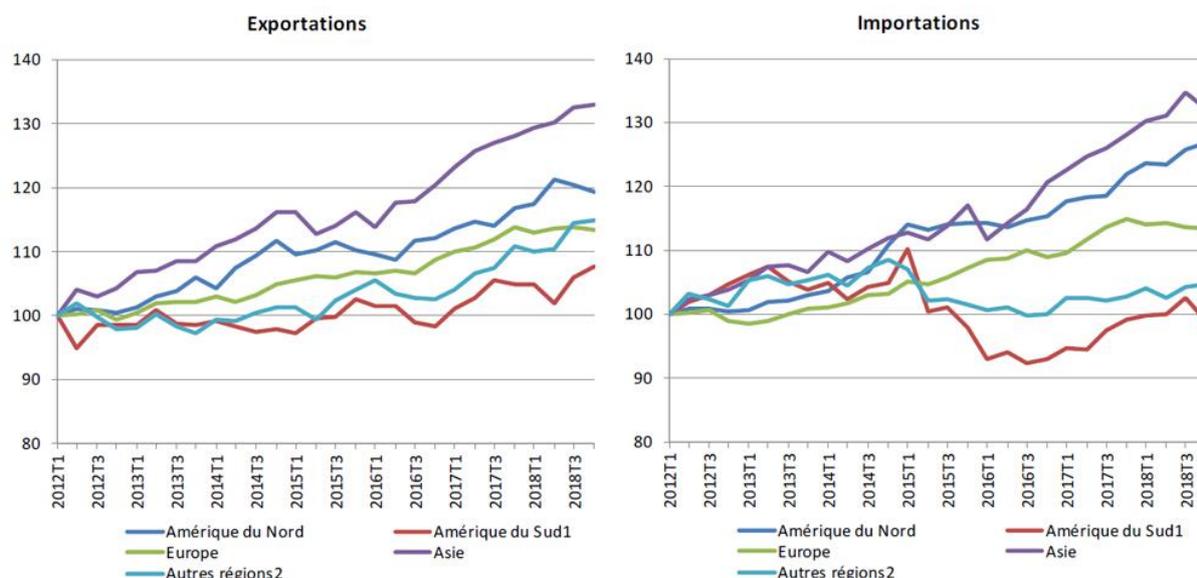
croissance annuelle du commerce mondial de marchandises est resté inférieur à 3,1 %. La valeur nominale des exportations mondiales de marchandises a baissé de 19 000 milliards de dollars en 2014 à 16 500 milliards de dollars en 2015, soit une chute de plus de 13 %. En effet, au moment où les échanges mondiaux baissaient en volume, les principales monnaies se sont dépréciées face au dollar des États-Unis, ce qui a conduit à un recul de la valeur commerciale des biens libellés en dollars et à une chute importante des cours des produits de base. Les pays les moins avancés (PMA) et l'Afrique ont également été gravement touchés compte tenu de leur dépendance à l'égard des exportations de produits de base.

Ce n'est qu'en 2017 que le commerce international de marchandise a connu une croissance, d'ailleurs c'était la plus grande hausse qu'on a pu enregistrer depuis 2011, il est passé de 3.6% en 2016 à 4.7% en 2017. Cette forte croissance en volume d'échange est principalement due à des facteurs conjoncturels en particulier la progression des dépenses d'investissements et de consommation. Les valeurs nominales du commerce ont aussi augmenté en 2018 en raison des effets conjugués des variations du volume et des prix. Les exportations mondiales de marchandises s'élevaient à 19 480 milliards de dollars EU, soit une progression de 10% par rapport à l'année précédente. Cette hausse était en partie due à la flambée des prix du pétrole, qui ont augmenté d'environ 20% entre 2017 et 2018. La valeur des services commerciaux a connu une hausse comparable: les exportations s'élevaient à 5 800 milliards de dollars EU en 2018, soit une augmentation de 8% par rapport à l'année précédente.

Ces derniers mois, les indicateurs prospectifs, dont l'Indicateur des perspectives du commerce mondial de l'OMC (WTOI), sont devenus négatifs. En février, l'indice du WTOI est tombé à 96,3, en dessous de la valeur de référence de 100, signe d'un affaiblissement de la croissance du commerce au premier trimestre de 2019.¹

Commerce des marchandises: principaux exportateurs et importateurs 2018

Figure 02 Principaux exportateurs et importateurs 2018



Source : *cnuced OMC*

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

2.2 Place de l'Algérie dans le commerce mondiale et régional

Dotée d'une superficie de 2.38 millions de km et d'une cote de 1200 km sur le bassin de la méditerranée, l'Algérie est 2^{ième} plus grand pays d'Afrique en terme de superficie. Depuis son indépendance, elle tente d'intégrer l'économie mondiale en s'engageant dans le cadre des accords commerciaux internationaux. Mais le choc pétrolier au milieu des années 80 a provoqué un dysfonctionnement brutal dans l'économie algérienne c'est pourquoi elle a fait appel au FMI afin de rétablir l'économie du pays, qui lui a imposé le plan d'ajustement structurel, et ce dernier elle ne l'a appliqué qu'en 1994.

Depuis 1990, l'économie algérienne tente de s'ouvrir à l'économie mondiale suite à des formes économiques menées par les pouvoirs publics. En effet elle est passée d'une économie administrée à une économie de marché et cela à travers l'abolition des barrières non tarifaires et la simplification des tarifs douaniers. Et déploie tous ses efforts afin d'intégrer l'OMC mais il semble que l'Algérie n'ait pas suffisamment d'atouts afin de faire parti de cet organisme. Cette adhésion lui permettra de restructurer son économie et de la renforcer en dehors du secteur des hydrocarbures.

L'économie algérienne demeure très fortement dépendante de la rente des hydrocarbures, qui représentent la principale source de revenus du pays avec un taux de 93.13% contre 6,3 % des exportations hors hydrocarbures soit un volume global des exportations équivalent de 2,83 milliards de Dollars US, sans être parvenue à se diversifier et à mettre en place une industrialisation compétitive au niveau international.

L'Union Européenne demeure le principal partenaire de l'Algérie, avec les proportions respectives de 45,67% des importations et de 57,46% des exportations, et son principal client de cette région est l'Italie qui absorbe plus de 13,26% des ventes à l'étranger, suivi par l'Espagne de 10,83% et la France de 10,02%. Concernant les principaux fournisseurs, la France occupe le premier rang des pays de l'UE avec 10,35%, suivie par l'Italie et l'Espagne avec une proportion de 7,91% et de 7,65% du total des importations de l'Algérie. Ces résultats sont obtenus grâce à une dynamique de développement économique et social amorcée par l'Accord d'association signé à Valence (Espagne) en avril 2002, dans le but de création d'une zone de libre échange entre l'UE et l'Algérie.

Ensuite Les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 12,64% des importations de l'Algérie en provenance de ces pays, et de 16,88% des exportations de l'Algérie vers ces pays. A noter aussi que 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 3,52% et 5% pour les importations en provenance de ces pays, et de 9,37%, et 5,63% pour les exportations vers ces mêmes pays.

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions restent toujours marqués par des faibles proportions. Le volume global des échanges avec les Autres pays d'Europe (hors UE et OCDE) affiche une régression de leur part du marché de près de 19% par rapport à l'année 2017, en passant de 1,95 milliard de Dollars US en 2017 à 1,58 milliard de Dollars US en 2018.

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

Concernant les pays de « l'Asie » affichent une augmentation de près de 5,91% passant de 15,96 milliards de Dollars US à 16,91 milliards de Dollars US pour les mêmes périodes considérées.

Le volume des échanges avec les pays du Maghreb (U.M.A) a enregistré une hausse appréciable de près de 18,78% par rapport à l'année 2017, passant de 1,86 milliard de Dollars US en 2017 à 2,21 milliards de Dollars US en 2018.

Les pays Arabes (hors U.M.A) ont enregistré aussi une augmentation par rapport à l'année 2017, puisque le volume global des échanges commerciaux avec ces pays est passé de 2,34 milliards de Dollars US à 2,62 milliards de Dollars US, soit une hausse de 11,75%.

Enfin, les pays d'Amérique ont enregistré une hausse de 8,14% par rapport à l'année 2017, passant de 5,74 milliards de Dollars US en 2017 à 6,21 milliards de Dollars US en 2018

Selon le Forum économique mondiale l'Algérie est classé 92^{ème} sur 140 pays sur la compétitivité mondiale, bien derrière ses voisins : la Tunisie (87^{ème}) le Maroc (75^{ème}) en 2018.

2.2.1 Conventions internationales et régionales ¹¹

2.2.1.1 GZALE

Dans le cadre du développement des échanges commerciaux entre les pays arabes, le Conseil Economique et Social de la Ligue des Etats Arabes (C.E.S), a décidé en date du 22 Février 1978, d'élaborer une convention pour la facilitation des échanges commerciaux entre les pays arabes.

Cette Convention a été adoptée à Tunis le 10 Février 1981.

Elle a pour objectifs la libéralisation des échanges commerciaux entre les pays arabes et la facilitation des services liés au commerce. Pays arabes qui ont ratifié la Convention de Facilitation des Echanges Commerciaux intra-arabes : Algérie, Jordanie, Syrie, Emirats Arabes Unis, Bahreïn, Tunisie, Arabie Saoudite, Irak, Sultanat d'Oman, Qatar, Koweït, Liban, Libye, Egypte, Maroc, Yémen, Mauritanie, Palestine, Soudan, (soit 19 pays).

Pays qui n'ont pas encore ratifié la convention : Iles Comores, Djibouti, Somalie (soit 3 pays).

Pays qui appliquent le programme exécutif de la G.Z.A.L.E : Algérie, Jordanie, Syrie, Emirats Arabes Unis, Bahreïn, Tunisie, Arabie Saoudite, Irak, Sultanat d'Oman, Qatar, Koweït, Liban, Libye, Egypte, Maroc, Soudan, Yémen et Palestine (soit 18 pays).

¹¹ www.commerce.gov.dz

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

2.2.1.2 Accord commercial préférentiel algéro-tunisien.

Dans le cadre de la mise en œuvre de l'Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisien entrée en vigueur le 1er Mars 2014, Le Ministère du Commerce met à la disposition des opérateurs économiques un espace de messagerie pour signaler toutes difficultés ou opportunités liées à cet accord.

2.2.1.3 l'Accord d'Association

L'Accord d'association signé à Valence (Espagne) en avril 2002, ne se limite pas uniquement à la création d'une zone de libre échange mais intègre aussi bien les aspects économiques (volet commercial, coopération économique et financière, flux d'investissement) que les dimensions politiques, sociales et culturelles nécessaires pour un développement durable. Cet accord est important car c'est avec l'UE que l'Algérie réalise près de 60 % de son commerce extérieur.

L'Accord d'association est entré en vigueur le 1er septembre 2005, et sa mise en œuvre n'a rencontré aucune difficulté majeure en raison de la bonne préparation par le Gouvernement de ce dossier à travers la mise en place d'un Comité permanent chargé de la préparation et du suivi de la mise en œuvre de cet accord (piloté par le Ministère des Affaires Étrangères), en date du 30 Décembre 2004 ; d'une Commission technique chargée du suivi de la mise en œuvre de la zone de libre échange prévue dans ce cadre (présidée par la CACI), en date du 23 Août 2005.

Cet Accord s'inscrit dans le contexte du processus de Barcelone initié par l'Union Européenne pour développer les relations de coopération avec les pays Sud Méditerranéens tout en visant la mise en place à long terme d'une «zone de prospérité partagée ».

Tableau 2.1 Les principaux fournisseurs de l'Algérie pour l'année 2018

Pays	Valeur	Evolution
Chine	5.520	-16,13%
France	3.455	+8,4%
Italie	2.804	+5,8%
Espagne	2.574	+13%
Allemagne	2.256	-1,4%
Turquie	1.641	+8,2%
Argentine	1.558	+42,02%
USA	1.168	-14,8%
Sud-Corée	942	-32,3%
Brésil	937	-10,3%
Inde	936	+22,03%

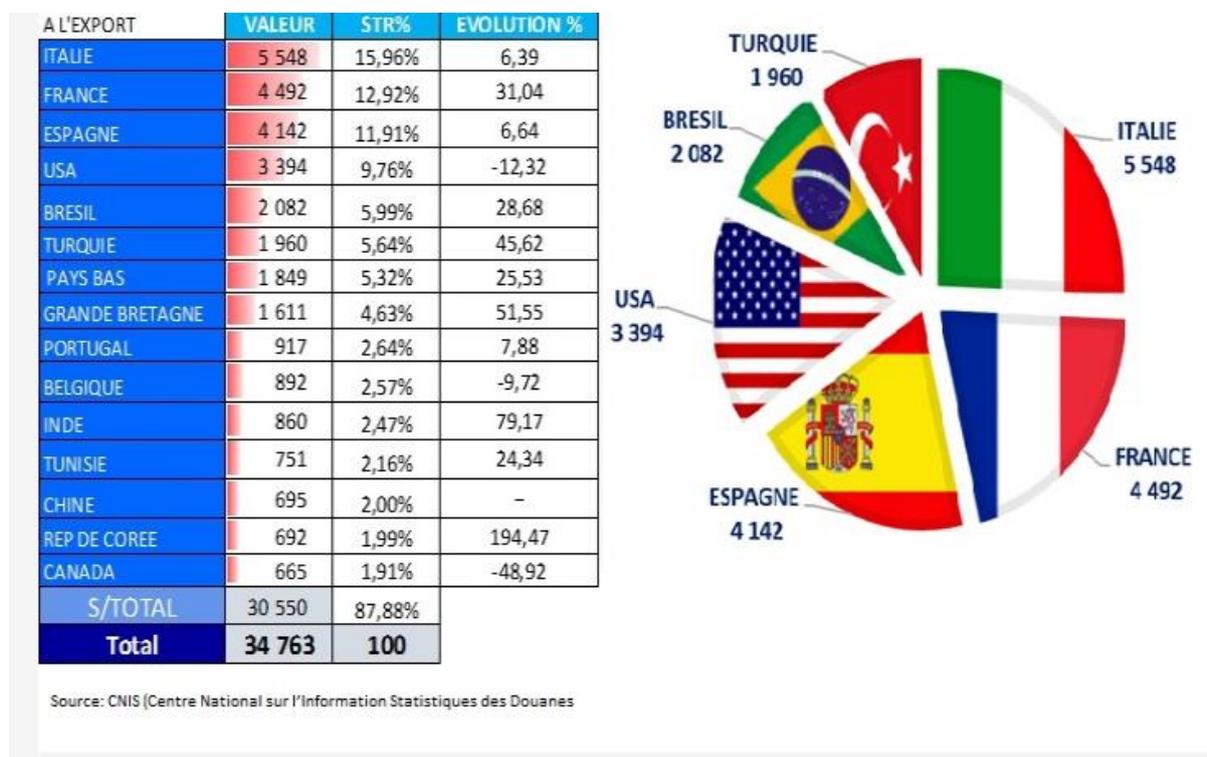
Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

Russie	731	-14,1%
Arab. Saoudite	475	+29,8%
Belgique	464	-2,5%
Egypte	406	+25,3%
Total	33.703	

Source établi par nous même a partir des données de la douane

Les principaux clients de l'Algérie pour l'année 2018

Figure 03 principaux clients de l'Algérie en 2018.



3.1 Poids des hydrocarbures dans l'exportation en Algérie

Les gisements hydrocarbures de l'Algérie a été découvert à la fin des années 50 par les compagnies françaises et les premiers contacts d'exploitation étai signés avec ces compagnies ainsi que d'autres compagnies étrangères.

La compagnie nationale sonatrach a été créée en 1963 dans le but de la commercialisation des hydrocarbures. En 1969 l'Algérie a intégré de l'OPEP. Et durant les années 70 le gouvernement Algérien a pris le contra de ses ressources à travers l'abolition graduelle du

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

régime des concessions et de la naturalisation des compagnies étrangère afin de renforcer le monopole de la sonatrach.

A la fin des années 1980, la dépendance économique algérienne envers ses ressources en hydrocarbures prenait de plus en plus d'ampleur. L'Etat a modifié la loi sur les hydrocarbures à plusieurs reprises, afin d'ouvrir progressivement ce secteur à l'économie de marché.

Avec l'éclat de la guerre civile et l'application du plan d'ajustement structurel imposé par le FMI (pose comme condition pour le rééchelonnement de la dette), l'Etat a déployait tous ses efforts pour une plus grande ouverture au marché international en vue d'accroître et de mondialiser l'économie algérienne. Pendant cette période les hydrocarbures.

En 2001 l'Etat, pour diversifier et augmenter ses revenus et rendre plus attractifs les investissements, propose une politique de libéralisation plus profonde. Un avant projet de loi sur les hydrocarbures prévoit la soumission de la Sonatrach aux mêmes règles du marché que les compagnies étrangères, en ne réservant à la compagnie nationale que 30% du produit des gisements découverts par des partenaires étrangers. Nombreuses sont les oppositions politiques à ce projet. Bouteflika en 2002, à l'approche des élections, retire donc ce projet de loi (appelée de dénationalisation puisque elle réintroduit les concessions d'avant 1971). Mais après sa réélection, cette loi sera finalement votée en 2005¹²

L'Algérie est classé 6ème exportateur mondial de gaz et 9ème producteur, 10ème de pétrole brut et 17ème producteur. Elle tire 95% de ses revenus des exportations des hydrocarbures Elle importe 70 % de ce que sa population consomme. Pour la période allant de 2000 à 2005 la production pétrolière a connu une forte hausse (+ 30 %), a décré de 16 % entre 2007 et 2012. Cette évolution se répercute sur les exportations d'hydrocarbures dont les volumes ont diminué de 18,4% (selon la Sonatrach) entre 2007 et 2011. La baisse a atteint 44,3 % 1 pour les exportations de pétrole brut sur cette période et 12% pour les exportations de gaz.

3.2 Etat des exportations des hors hydrocarbures en Algérie

Après près d'une vingtaine d'années depuis la mise en place des instruments d'aide aux exportations hors-hydrocarbures, mais celles-ci n'arrive pas à dépasser un maximum de 6% du total des exportations. L'État Algérien favorise les exportations hors hydrocarbures pour l'équilibre de la balance commerciale d'une part et pour faire rentrer des devises qui favoriseront la balance des paiements d'autre part et ce ci à travers la mise en œuvre d'un processus de réformes économiques substantielles en faveur d'une politique de l'ouverture de l'économie locale sur le marché international et de la diversification des produits destinés à l'exportation.

Le volume des exportations hors hydrocarbures représente 6,96% du montant global des exportations en 2018 soit une valeur de 2,59 mds USD. Il a connu une évolution progressive ces dernières années soit une hausse de 50,06% par rapport à 2017. De ce fait, malgré que les exportations hors hydrocarbures sont marginale mais elles demeurent existantes et réalisables grâce aux efforts déployés par l'état en termes de facilitations fiscales et douanières

¹² www.ritimo.org consulté le 13-06-2019 à 5h

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

Les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par des demi-produits qui représentent une part de 5,45% du volume global des exportations soit l'équivalent de 2,24 milliards de Dollars US, des biens alimentaires avec une part de près de 0,91%, soit 373 millions de Dollars US, des biens d'équipements industriels avec une part de 0,22%, soit en valeur absolue de 90 millions de Dollars US et enfin des produits bruts et des biens de consommation non alimentaires avec les parts respectives de 0,22% et 0,08

Le nombre des exportateurs hors hydrocarbures algériens est passé de 500 en 2014 à près de 1130 en 2019. Par ailleurs, Condor est en tête de classement avec 30 millions de dollars pour l'année 2018. Ceci permet de conclure que la part des exportations hors-hydrocarbures est toujours à un stade embryonnaire ; elles restent marginales, en dépit des efforts engagés par les pouvoirs publics à cet effet.

Le premier maillon de la chaîne des exportations hors hydrocarbures est la PME. L'enjeu est d'abord de créer en nombre important les PME, pour avoir un véritable tissu productif, capable de répondre quantitativement et qualitativement à la demande locale (ce qui permettrait de réduire les importations). D'où l'incitation de l'Etat à l'entrepreneuriat en mettant des dispositifs d'aides et des régimes d'incitation à l'investissement et l'aide à l'accès au financement bancaire. Ces entreprises se projetteraient par la suite à l'international et c'est bien à ce niveau qu'interviendraient les dispositifs d'incitation aux exportations hors-hydrocarbures

Il est impératif pour l'économie algérienne de renforcer les secteurs non-pétroliers, pour sortir de sa dépendance excessive des revenus du secteur des hydrocarbures. Il s'agirait donc de diversifier l'économie et de diversifier les exportations hors-hydrocarbures. En effet, en adoptant une stratégie de diversification de l'économie, l'Algérie parviendrait à créer des emplois, à diversifier ses bases fiscales, à avoir une économie compétitive qui s'insère, correctement, dans l'économie mondiale

Tableau 3.2 Les principaux produits exportés :

Types produits	En %	Milliards de \$	Milliards de DA
Demi-produits	73%	1 384	153565
Alimentation	18%	384	38613
Produits bruts	5%	73	8099.9
Bien d'équipements	4%	74	82.11
Total	100%	1915	200 400

Source : élaboré par nous même à partir des données de douane

3.3 Facilitations de l'Etat vis-à-vis de la logistique et du transport

En réponse à une question à savoir comment l'Algérie peut s'imposer sur le marché mondial et régional, elle doit arriver à satisfaire les besoins du pays en terme logistique et de transport de marchandises dans le but de connaître un essor important dans les deux domaines

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

3.3.1. Les contraintes liées aux exportations en termes de logistique et de transport

3.3.1.1 les contraintes liées au secteur du transport

- La cherté de l'acheminement des exportations de marchandises exportées.
- Difficultés du transport ferroviaire pour réduire les coûts notamment lorsqu'il s'agit des produits exportés vers l'Afrique et les pays Arabes.
- Manque de voies ferrées reliant les zones industrielles et les exploitations agricoles aux ports et aux aéroports.
- Manque de profondeurs des ports ce qui empêche l'accueil des gros cargos.

3.3.1.2 les contraintes liées au secteur de la logistique internationale.

- Rareté des bureaux de liaisons de solutions logistiques connectées aux marchés étrangers.
- Absences des moyens de manutentions modernes aux niveaux des ports et des aéroports.
- La lenteur de transferts de devises suites opérations d'exportation ainsi que l'absence des possibilités de paiement des services au niveau international en raison des limites des Incoterm (droits et devoirs des acheteurs et des vendeurs participant à des échanges internationaux et nationaux).
- Manque de laboratoires chargés d'accompagnement des normalisations des produits exportés

3.3.2 Les solutions et facilitations proposés par l'Etat

En vue de lever l'ensemble des obstacles entravant d'exportation, les pouvoirs publics ont tracé une feuille de route pour la période allant de 2015 à 2019 portant sur des stratégies nationales et internationales des exportations hors hydrocarbures dans le secteur du transport et de la logistique, visant à tenir compte des doléances des opérateurs économiques à des professionnels nationaux de l'exportation.

3.3.2.1 Facilitations liées à la logistique ¹³

Considérée aujourd'hui comme un levier et un soutien au développement de l'économie nationale, les pouvoirs publics ont mis en place d'un dispositif devant encadrer et renforcer les incitations au développement de l'activité logistique dans sa conception la plus large et ce à l'instar des autres pays.

Le renforcement et le soutien des processus de réalisation de plateformes logistiques, déjà engagés, autour des principaux ports et à l'intérieur du pays, susceptibles de permettre de créer une valeur ajoutée ainsi que des gains substantiels en matière de coût, de délai et de service offert à la collectivité nationale.

Ce volet passe notamment par :

- la mise à niveau de l'ensemble des maillons de la chaîne que ce soit en matière d'infrastructures, de passage en douanes, de professionnalisation des opérateurs de

¹³ www.premier-ministre.gov.dz consulté le 15 juin 2019 à 12h

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

transport ou de formation de la ressource humaine en vue d'améliorer leur compétitivité,

- l'insertion et l'intégration de ces plateformes logistiques dans l'économie nationale et progressivement dans les réseaux internationaux de logistique.
- Mise en place d'un processus "clair" pour la certification des produits destinés tant au marché national qu'internationale.

3.3.2.2 facilitations liées aux transports maritimes de marchandises ¹⁴

La reconstitution et le développement du secteur du transport maritime constitue indéniablement l'une des mesures les plus urgentes à concrétiser, en passant par :

- la poursuite et l'accélération de la concrétisation du plan d'investissement visant à l'augmentation de la flotte marchande nationale à même d'assurer une couverture des échanges commerciaux maritimes à hauteur au moins de 30 %, actuellement assuré dans presque sa quasi-totalité par des Cies étrangères.
- l'incitation des opérateurs nationaux publics en vue de privilégier le recours au pavillon national (CNAN NORD ET CNAN MED), en fonction de ses capacités, pour le transport de leurs marchandises.
- la poursuite de la recherche d'opérateurs stratégiques en vue de la concrétisation de partenariats dans le domaine du transport maritime des marchandises.

Ces actions devront être également accompagnées par :

- de plus grandes facilitations à l'armement national pour les affrètements de navires sur des périodes plus ou moins longues en vue de suppléer à ce manque de capacité dans l'attente de la concrétisation de son programme d'acquisition de nouveaux navires et en vue de relancer les services de lignes et de faire contrepoids aux armateurs étrangers ;
- d'autres mesures d'ordre organisationnel (reconfiguration du secteur maritime) et réglementaire comme le code maritime (chantier en cours), la réglementation des changes (à adapter aux spécificités du secteur), la fiscalité (armement national exclus du bénéfice de l'exonération de l'IBS pour les recettes réalisées à l'étranger) seront engagées

➤ **facilitations liées à la construction et la réparation navale :**

- réalisation du programme de développement (de la Société ERENAV) portant sur réhabilitation et la modernisation de ses installations de réparation et construction navale

¹⁴ Idem

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

- Concrétisation du partenariat (51/49%) engagé avec un opérateur portugais spécialisé en la matière sur une nouvelle installation de réparation et construction navale (site principal d'Arzew)

➤ **Facilitations liées au secteur portuaire**

- Poursuite des travaux engagés actuellement au niveau de certains ports (réhabilitation et modernisation pour certains et extensions pour d'autres) avec comme objectif l'augmentation et adaptation des capacités d'accueil et de traitement des navires (Alger, Oran, Arzew, Djen-Djen, Bejaia, Annaba, Ténès ...) avec l'implication directe de ces entreprises portuaires dans le financement de ces investissements,
- Le développement de capacités de transbordement constitue également une priorité pour le secteur visant à permettre au pays de tirer le maximum d'avantages de par son positionnement géographique stratégique, au cœur de la Méditerranée du Sud, du Maghreb et aux portes de l'Afrique sub-saharienne.

A ce titre, deux opérations majeures doivent être mises en exergue, il s'agit:

- De l'accélération en vue de leur achèvement dans les délais des travaux actuellement en cours portant sur la réalisation d'un terminal à conteneurs au port de Djen-Djen dont une partie de la capacité sera dédiée au trafic de transbordement international.
- Du lancement à court terme de la construction d'un nouveau port centre qui est devenue aujourd'hui une nécessité. Le choix du site, sis à 90 km à l'Ouest d'Alger et plus précisément à El Hamdania (commune de Cherchell) sis à environ 20 km à l'Ouest de Tipasa, est retenu.
- Une configuration de ce nouveau port est actuellement en cours de confirmation pour son inscription avec une capacité de traitement de 40 à 45 millions de tonnes de marchandises générales (avec prise en charge et transfert des activités du port d'Alger) et un trafic conteneurs de 3,5 millions d'EVP (intégrant également une partie du trafic de transbordement international de conteneurs transitant en méditerranée) ainsi que la création d'une zone logistique appropriée en adéquation avec le dimensionnement retenu de ce port.
- Concrétisation des opérations de partenariats engagées à l'exemple du Guichet Unique Electronique entre les ports d'Alger, Skikda et Oran avec DP World, de la réalisation d'une infrastructure portuaire entre le port d'Arzew et la Société turque de Sidérurgie Tosyali ...
- Engagement réflexion en vue de la concrétisation d'un partenariat pour la création d'une JV spécialisée dans le dragage des ports ;
- Redynamisation des travaux de réalisation d'un système intégré de gestion de la sécurité et de la sûreté maritime et portuaire et d'échange de données informatisées

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

(VTMIS) actuellement en cours (30%) pour la réception du projet à la fin de l'année 2016.

3.3.2.3 facilitations liées au transport aérien ¹⁵

Les principales actions pour faciliter le secteur aérien en question se déclinent comme suit :

- Prise en charge effective des préconisations du rapport d'audit de l'OACI sur l'aviation civile algérienne en matière d'adaptation de la législation et réglementation nationales aux normes et pratiques recommandées (processus en cours)
- Mise en œuvre des recommandations et conclusions du rapport d'audit sur la Cie Air Algérie avec pour objectifs la modernisation de la Cie, l'amélioration de la qualité de service, de la sécurité, du marketing, de la maintenance et son redéploiement sur de nouvelles dessertes en vue de reconquérir de nouvelles parts de marchés principalement en Afrique, à travers notamment :
 - la réorganisation de la Cie, avec la poursuite du processus de filialisation des différentes activités connexes, devant permettre à la Cie de se consacrer principalement sur son activité de base (transport aérien),

➤ la concrétisation par Air Algérie :

- du projet de réalisation d'une école de formation aux différents métiers de l'aéronautique (PNT, PNC, hotellerie / catering, maintenance) en privilégiant la formule de partenariat avec de grandes écoles disposant de capacités avérées en la matière et ce dans une perspective de mise en place d'un pôle de formation à vocation régionale et internationale
 - la création d'une société de droit algérien, en partenariat (51 / 49%) avec des Cies de renom, spécialisée dans la maintenance des aéronefs et la gestion technique de la flotte, avec pour objectif la mise en place d'un « Hub maintenance».
 - L'achèvement de l'opération d'acquisition des 16 nouveaux aéronefs qui viendront renforcer le pavillon national (fin 2016) et préparation d'un nouveau plan d'investissement visant au renforcement de la flotte d'Air Algérie
 - Redynamisation du processus d'adhésion de la Cie Air Algérie à l'une des principales alliances existantes actuellement (regroupement de Cies dans un cadre commercial pour une meilleure offre de services en termes de couverture de dessertes)
- Poursuite des travaux de réalisation des nouvelles infrastructures aéroportuaires et météorologiques à l'échelle nationale, comme :

16- www.premier-ministre.gov.dz consulté le 15 juin 2019 à 12h

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

- la réalisation de la nouvelle aérogare d'Alger visant à la prise en charge dans les meilleures conditions de la demande à partir de 2018 ainsi que la mise en place avec la Cie Air Algérie d'un Hub -passagers au niveau de l'aéroport d'Alger, tout comme celle d'Oran, Annaba
- l'achèvement du programme de réalisation et d'équipement de 5 nouvelles tours de contrôle (Alger, Oran, Ghardaïa, Constantine et Tamanrasset)
- la réalisation du centre de contrôle régional de la navigation aérienne à Tamanrasset (pour la couverture de la région Sud...)
- la poursuite du programme de modernisation des services de la météorologie (stations automatiques d'aérodromes, stations climatologiques, systèmes de commutation des messages météorologiques ...)

3.3.2.4 facilitations liées au transport ferroviaire ¹⁶

Le transport ferroviaire (en banlieue et sur les grandes lignes) qui a une relation directe avec la vie quotidienne des citoyens et le développement économique du pays fera l'objet de :

- Poursuite des investissements actuellement en cours tant au plan du développement des infrastructures que de la modernisation, le renouvellement et l'acquisition de nouveaux équipements ainsi que de leur maintenance.
- L'organisation de SNTF en EPIC est largement dépassée et a montré ses limites en terme de performances et ne répond plus à la demande nationale en matière de transport ferroviaire La transformation de son statut juridique devient une nécessité et doit se faire dans un cadre organisé autour des métiers du cheminot ; Ce grand mode transport public de masse n'assure que 3 % seulement de part de marché ; La refonte de l'organisation avec une mise en place programmée des priorités et besoins, aura pour objectif la modernisation et l'amélioration des performances pour une augmentation substantielle des parts de marché tant pour le transport des voyageurs que des marchandises
- Concrétisation des opérations de partenariats (51/49%) actuellement en cours de maturation notamment dans les domaines de la formation des différents métiers du cheminot et de la maintenance des équipements de traction
- Finalisation de contrats programmes avec les entreprises de réalisations d'infrastructures ferroviaires (INFRARAIL et INFRAFER) en matière d'entretien des voies et autres infrastructures et promouvoir à la création de sociétés de droit algérien en augmentant les capacités de celles-ci

¹⁶ www.premier-ministre.gov.dz consulté le 15 juin 2019 à 12h

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

- Modernisation de la gestion commerciale de la SNTF sur les réseaux banlieues et grandes lignes et de l'exploitation pour une amélioration de la qualité de service pour les prestations rendues ;
- **Poursuite du développement du réseau ferré :**
 - Rociade nord considérée comme artère principale reliant les régions les plus développées avec rattachement aux ports et les autres zones industrielles et les plateformes logistiques,
 - La modernisation de la ligne minière Est actuelle et son dédoublement en vue d'une plus grande prise en charge des besoins induits par l'exploitation des gisements miniers (fer phosphate) de la région et des nouveaux complexes projetés
 - l'achèvement de la réalisation de la nouvelle rocade ferroviaire des hauts plateaux avec les principales pénétrantes devant relier le nord et les régions du Sud, appelées à devenir de grands axes de transport par rail,
 - la réalisation de nouvelles lignes et embranchements particuliers des nouvelles zones industrielles et d'activités (ex : liaison port de Djen-Djen / complexe sidérurgique de Bellara) ainsi que leur développement
 - l'électrification progressive de l'ensemble du réseau ainsi que la poursuite de la réalisation de nouvelles gares et de la modernisation et la réhabilitation des gares existantes.

3.4 La place de la logistique internationale dans les entreprises exportatrices algériennes : réalités, tendances et contraintes

La logistique internationale est l'axe central et la promotion des exportations, si les entreprises exportatrices cherchent à être compétitives sur les marchés internationaux, elles doivent respecter 3 critères majeurs à savoir le timing, le prix et la qualité requise, ces trois critères sont étroitement liés à la logistique.

Cette explosion de la logistique est due à plusieurs facteurs, d'une part à la démocratisation du e-commerce due à l'évolution des technologies de l'information et de communication, ce qui a engendré d'énormes flux de marchandises et la mobilité des flux de transport à travers le monde, et d'autre part la mondialisation à travers tous ses différents aspects et ces différents volets. Ces facteurs ont complètement transformé la logistique, elle est devenue un levier dont la maîtrise est une arme stratégique qui différencie l'entreprise de ses concurrents. C'est pourquoi la mise en place d'une structure logistique solide est indispensable au bon fonctionnement des processus commerciaux internationaux.

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

La logistique est un domaine qui n'est pas assez développé en Algérie, par ailleurs le non maitrise de la chaîne logistique et l'insuffisance du transport figure parmi les principales contraintes des entreprises exploratrices algériennes.

En terme de transport, la cherté de l'acheminement des marchandises exportés (Le coût d'acheminement d'un produit dans les pays à haute valeur ajoutée n'excède pas 5%. La moyenne mondiale est de 16%, et en Algérie elle atteint dans certains cas 35%) et le manque important des voies ferrés reliant les zones industriels aux ports et aux aéroports sont les contraintes majeurs reliés aux transports et terme de logistique on trouve le manque d'infrastructures logistiques tel que les zones franches, les plateformes logistiques, le manque les ports mondialisé (construit selon les normes anciennes), le manque des infrastructures routière et ferroviaire. On trouve également un manque important des bureaux d'orientation logistique proposant des formations et des solutions logistique. C'est pourquoi l'Algérie a un retard important en termes d'organisation logistique face aux pays leaders en matière de logistique.

Les pouvoirs publics ont mis un ensemble de dispositifs et de facilitations douanières et fiscales visant à promouvoir les entreprises exportatrices et aider ces entreprises à la réduction en termes de coûts et de temps. Parmi ces dispositifs on trouve le fonds spécial des promotions des exportations qui couvre une partie des coûts liées aux transports de marchandises destinées à l'exportations on trouve également la SAFEX qui organise des foires et salons sur le plan national et internationale ce qui aides les exportateurs à prospecter de nouveau marchés. Et en ce qui concerne les facilitations douanières et fiscales on trouve le régime douanier de perfectionnement actif qui réduit les taxes douanières jusqu'à 0% lorsque les matières premières importées sont destinées à l'exportation de produits finis et aussi les avantages accordés aux OEA en effet le passage dans le circuit vert permet aux entreprises des gains en terme de temps.

Les entreprises exportatrices algériennes sont confrontées au défi de trouver le juste milieu entre l'optimisation de la chaîne logistique internationale que se soit en termes de coûts ou en termes de temps et la satisfaction des clients étrangers, ce qui fait qu'elles luttent quotidiennement pour mettre en place une stratégie logistique adéquate afin de trouver ce juste milieu malgré toutes les contraintes qui entourent leurs environnements internes et externes.

Conclusion

La diversité des échanges internationale ne cessent de croître et d'intégrer de plus en plus de pays, et ceci grâce l'intervention des institutions nationales et internationales dans la régulation du commerce mondial et d'assurer le déroulement de ce dernier dans les meilleures des conditions possible en prenant en considération les changements et les risques auquel il est soumis. Quoique l'Algérie ne fasse pas complétement partie de l'OMC mais elle fait en sorte de développer et d'encourager les exportations au mieux spécialement les exportations hors hydrocarbures.

La logistique internationale joue un rôle moteur pour la croissance et le développement des échanges mondiaux. Sa maitrise est considérée comme une arme stratégique qui différencie les entreprises de leurs concurrents. Et la non maitrise de cette dernière dans les entreprises exportatrices algérienne handicape leur capacités à s'adapter sur les marchés internationaux et d'être compétitives. Les pouvoirs publics doivent promouvoir d'avantage les exportations

Chapitre 03 : Le commerce international en Algérie : réalités, tendances et développement hors hydrocarbures

hors hydrocarbures et répondre aux besoins logistiques de ces entreprises dans l'immédiat est une nécessité absolue.

ⁱ Toutes les statistiques citées dans l'ensemble de la troisième section sont tirées de différentes sources telles que www.wto.org.fr, www.douane.gov.dz, www.algex.org.dz, www.commerce.gov.dz, www.premier-ministre.gov.dz, www.banquemondiale.org

**Chapitre 04 : Pratique de la
chaîne logistique
internationale dans les
entreprises**

**Exportatrices algérienne Cas
de Condor et de Cevital.**

Introduction au chapitre

Afin d'accoter notre travail théorique réparti sur les trois chapitres précédents, nous allons mettre en pratique la chaine logistique international à l'exportation de deux entreprises exportatrices algériennes à savoir CONDOR ET CEVITAL.

On a eu l'occasion d'effectuer un stage pratique au sein de la SPA Condor au niveau du département Supply Chain Management export pour une durée d'un mois pour la période allant du 07/04/2019 au 06/05/2019, et on a opté pour une collecte de données au niveau du département supply chain management export en ce qui concerne l'entreprise Cevital. Notre objectif été d'analyser les différents volets de la chaine logistique internationale a l'export de ces deux entreprises et de définir les stratégies utiliser pour son optimisation. Nous avons choisi ces deux entreprises en premier lieu car c'est des groupes renommé à l'échelle nationale et internationale, et en second lieu pour leurs diversifications des produits exportés vers les différents pays. C'est deux groupes figurent en tête des meilleurs exportateurs hors hydrocarbures en Algérie et ce grâce a leurs efforts déployer en vue d'optimiser leurs chaine logistique en terme de coûts, de temps, ce qui leurs permet d'avoir un avantage concurrentiel sur l'échelle national et internationale.

A travers ce chapitre nous allons tenter de répondre notre problématique poser dans en mettant l'accent sur les différentes étapes du processus d'exportation de ces deux entreprises ainsi que les stratégies adopter par ces deux groupes privés en vue d'optimiser leurs chaines logistique internationale a l'export

Section 01: pratique de la logistique internationale a l'export chez Condor Electronics.

1.1 Présentation de l'entreprise Condor

En Algérie, Condor est une marque très fortement implantée, et réputée ses produits de qualité et son engagement permanent pour la satisfaction de la clientèle.

1.1.1 Le groupe BENHAMADI

Condor Electronics est une des entreprises constituant le groupe Benhamadi, un groupe qui s'est affirmé sur la scène économique nationale et internationale. Ce groupe est le résultat des mutations d'une entreprise familiale créée par Mohamad Tahar Benhamadi, père des cinq frères Benhamadi, Smail, Hocine, Abdelhamid, Abderrahmane et Moussa, tous à la tête des différentes filiales du groupe à l'exception de Moussa, l'ainé, qui est le seul à ne pas activer dans le groupe.

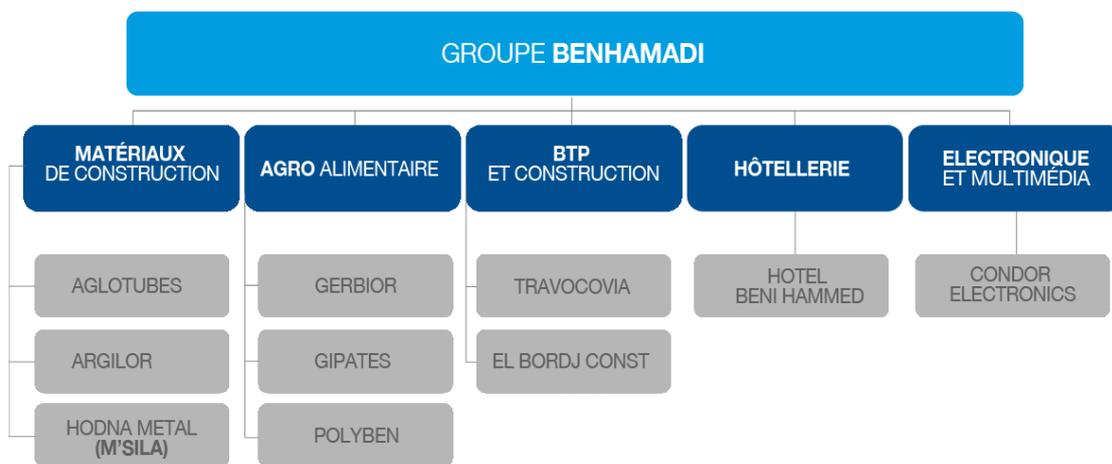
L'entreprise familiale fut créée sous l'autorité coloniale, durant les années 1950. Elle opérait dans le commerce des produits alimentaires et le transport. Apres l'indépendance, l'entreprise étai confrontée à plusieurs difficultés, causées par la pénurie des produits, malgré

ça elle c'est relevé et elle s'est orientée vers le commerce des matériaux de construction. Et ce n'est qu'en 1997 que l'entreprise s'est lancée dans l'électroménager et l'électronique. Pour ses débuts elle était une entreprise importatrice et se charge de la distribution de ces produits ensuite elle a mise en place des unités d'assemblage et de production.

Aujourd'hui le groupe Benhamadi est constitué de dix entreprises, présentent sur des différents secteurs d'activité. Le graphique suivant illustre les différentes composantes du groupe.

1.1.1.1 Organigramme du groupe BENHAMADI

Figure04 Organigramme de Condor Electronics.



Source interne à cevital

1.1.1.2 Les composants du groupe

- **Aglotubes**

L'entreprise fondatrice du Groupe, la première brique posée par El-Hadj Mohamed Tahar Benhamadi. Une société de commercialisation puis de fabrication de matériaux de construction.

- **ARGILOR :**

C'est l'unité de fabrication de briques en terre cuite. Son objectif principal est de redonner à la brique produite en Algérie tous ses titres de noblesse. Son défi, en passe d'être relevé, c'est le démarrage d'une unité de production d'une capacité de 210.000 tonnes par an.

- **Hodna Métal :**

L'idée de la création de Hodna Métal est née dans le constat que le marché national était fortement demandeur de ce produit novateur et stratégique qu'est le panneau sandwich.

Toutefois, le lancement de ce projet était un véritable challenge, et cela durant toutes les phases techniques de réalisation. Mais l'excellente qualité des études de marché technico-économiques préalable à son lancement ont constitué une base solide pour le futur du projet.

Après la consultation des fournisseurs, les travaux pour la réalisation des bâtiments ont démarré en août 2006.

Seulement 10 mois après, Hodna a démarré sa production.

- **GERBIOR :**

A l'entrée de BBA se dresse un magnifique moulin. Avec ses installations très modernes, la technicité et le savoir-faire de son personnel et la qualité de sa matière première, cette minoterie a pu s'imposer comme une des valeurs sûres de l'agro-alimentaire. En termes de qualité, ses nombreux produits (semoules, farines, couscous et autres) sont parmi les meilleurs en Algérie.

- **POLYBEN :**

Société spécialisée dans la production et la commercialisation des sacs tissés en polypropylène, utilisés dans l'industrie agro-alimentaire pour différents emballages (farines, semoules, légumes secs, sel, etc.) et les produits de la mer

1.1.2 Condor Electronics

C'est la marque phare groupe, et il tenté de dire que c'est elle qui domine le groupe Benmadi c'est est une société par action privée spécialisée dans la fabrication d'équipements électronique, électroménager et informatique. Avec une ancrée dans la diversité, Condor électroniques rayonne sur le marché des équipements domestiques. Ceci s'explique par l'importance des investissements industriels, ce qui lui a permis de brasser un gros volume d'affaire et de projets

Elle fut crée le 09/02/2002 sous le nom de ANTAR TRAD CONDOR et a commencé l'activité le 23/11/2002. La société occupe 112559 mètres carrés dans la zone industrielle de bordj bouariridj où est situé le siège social de cette dernière. La marque est inscrite dans le registre de l'INAPI depuis le 30/04/2003 sous le nom d'ANTAR TRAD CONDOR. Le capital social de CONDOR est de 24500 millions de Dinars algériens.

1.1.2.1 historiques de condor Electronics

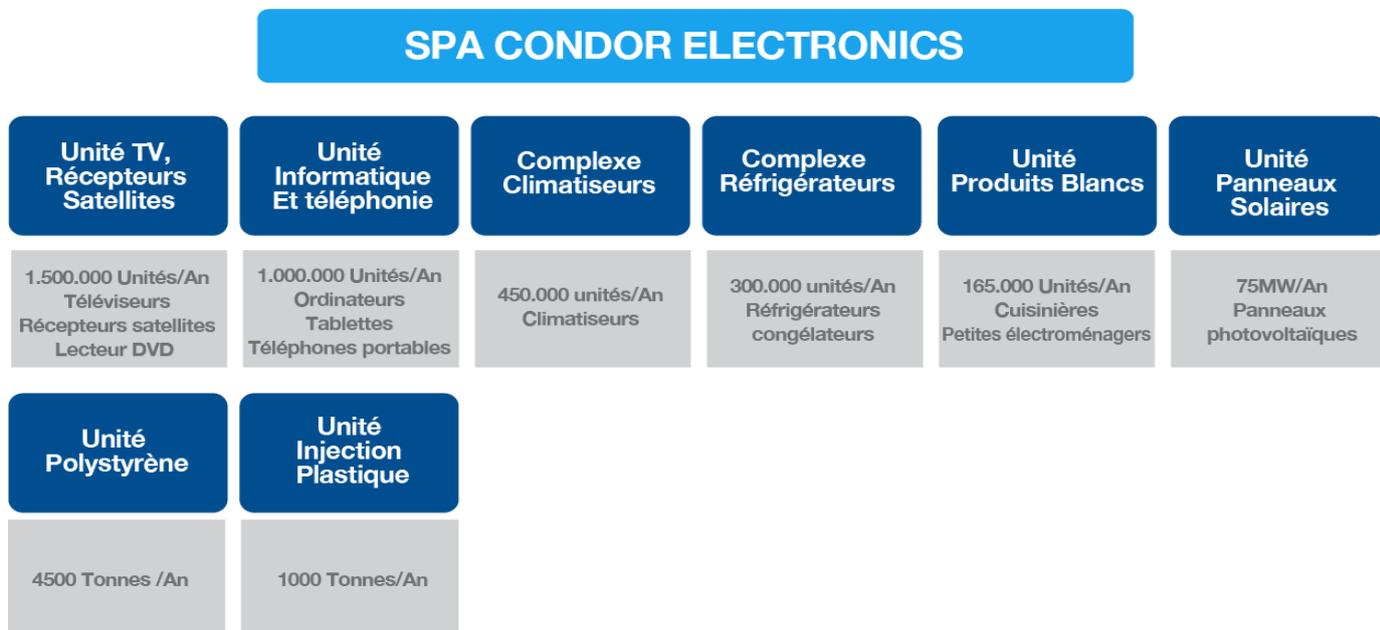
- **09/02/2002** : Création de la société.

Chapitre 04 : pratique de la logistique internationale dans les entreprises exportatrices algériennes cas de (Condor et Cevital)

- **23/11/2002** : Entrée en production.
- **En 2003** : L'investissement réalisé dans les équipements de production est passé de 13 millions DA pour un niveau d'emploi de 52.
- **En 2005** : L'investissement réalisé est passé de 280 millions DA.
- **En 2009** : le groupe comptait un effectif global de 2 200 employés. Condor, à lui seul, emploie 1 600 personnes et produit à l'année près de 400 000 téléviseurs, 100 000 réfrigérateurs, 100 000 climatiseurs et produits blancs, 100 000 VCD et 90 000 récepteurs satellite. Son chiffre d'affaires global dépasse les 6 milliards de dinars alors que son chiffre d'affaires à l'exportation (Libye et Jordanie surtout) vise le cap des 50 millions de dinars.
- **En 2010** : Le chiffre d'affaires s'élevait à 19,5 milliards de dinar en.
- **En 2012** : Condor a réussi à écouler pas moins de 1,5 million d'unités (tous produits confondus), atteignant un chiffre d'affaires d'environ 40 milliards de dinars. Sa part de marché est estimée à 35%.
- **Juin 2013** : Elle s'est lancée dans la téléphonie mobile en créant le premier Smartphone algérien C1. Ce groupe a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 580 millions de dollars.
- **En 2014** : Entrée en domaine d'énergie renouvelable. Et l'investissement au Soudan.

1.1.2.2 Organigramme de condor électronique

Figure 05 Organigramme de Condor Electronics.



1.1.2.3 L'activité de l'entreprise

L'entreprise Condor opère dans la fabrication, distribution et assure le service après vente des produits électroménagers et électroniques. Avant de se lancer dans la production, l'entreprise est passée par plusieurs étapes:

- **La revente en l'état**

À ces débuts l'entreprise s'est engagée dans l'importation et la distribution des produits électroménagers sur le marché local.

- **Assemblage des produits importés en Semiknocked down SKD**

Dans ce cas l'entreprise importe les composants du produit assemblés en kits, en d'autres termes elle achète le produit partiellement assemblé. La production dans ce cas se résume à l'assemblage des différents kits constituant le produit final. Ce type d'importation permet de:

- détourner les barrières liées à l'importation de produits finis.
- Mieux connaître la composition des produits
- Absorber le chômage grâce à la création d'unité d'assemblage

- **Assemblage des produits importé en (Complet Knock Down) CDK**

Cette méthode consiste en l'importation de lots de pièces détachées (totalement désassemblées) nécessaires pour la création du produit fini. La tâche de l'entreprise est d'assembler les différentes pièces du produit. Cette méthode permet:

- De mieux connaître le produit.
- implique la création de nouvelle unité d'assemblage et absorbe de la main d'œuvre
- Évaluer la capacité de l'entreprise à produire certaines pièces

- **La phase de production**

L'accumulation de l'expérience tirée des deux précédentes phases a permis à l'entreprise de se lancer dans la production des équipements électroménagers et électroniques avec des taux d'intégration plus ou moins élevés selon le type de produits. En 2003 l'entreprise s'est lancée dans la production, avec l'installation de la première unité de production des téléviseurs et des récepteurs satellite. Deux ans après l'entreprise s'est étendue sa production pour y installer une usine pour les réfrigérateurs et les produits blancs (lave linge, cuisinières...). En 2009, lancement du premier PC portant la marque Condor et fabriqué dans une unité de production de l'entreprise. En 2014, Condor inaugure une usine de production de panneaux photovoltaïques

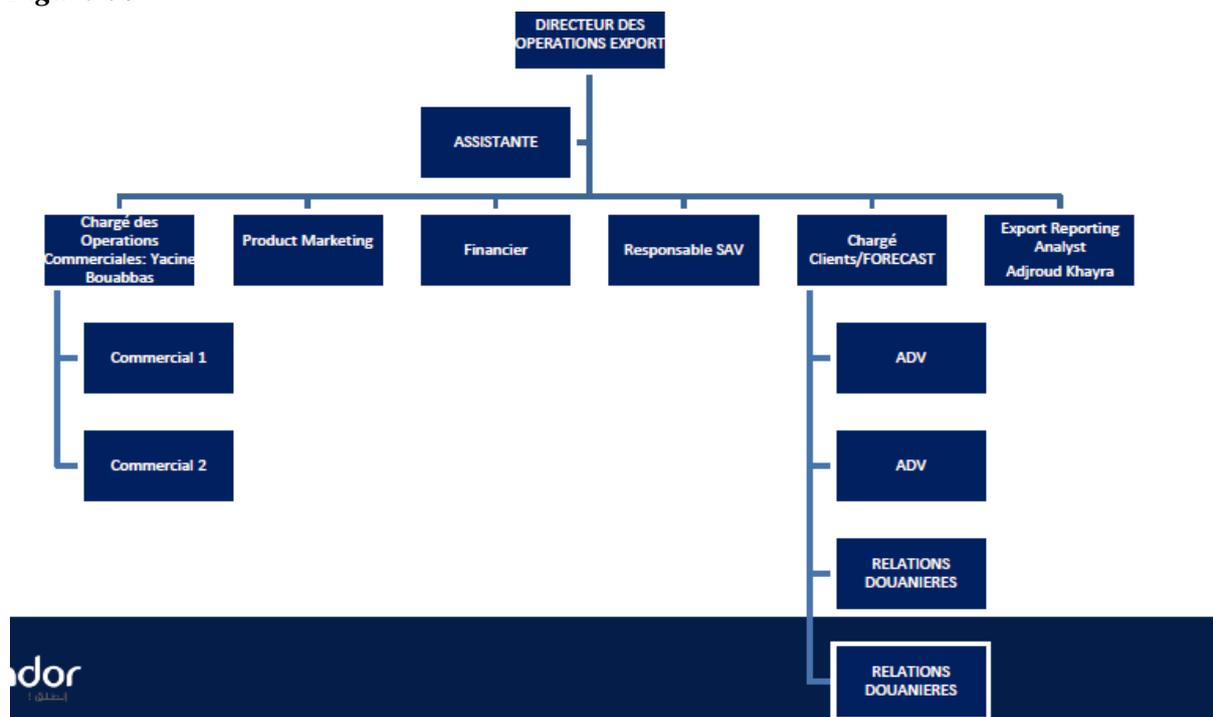
1.1.3 Le département des opérations export

Le département des opérations export (D.O.E) est le centre de coordination entre les marchés internationaux et l'entreprise Condor. Son activité consiste à :

- gérer à 360° les pays où Condor est présent à travers des distributeurs.
- Les filiales Condor sont responsables sur le développement des activités dans leurs pays. Leurs plans commerciaux et marketing doivent être partagés avec le D.O.E et approuvés par la Direction Générale.
- fournir tout le support nécessaire pour la réalisation des plans commerciaux et marketing des filiales.
- Le D.O.E est le premiers vis-à-vis avec les unités de productions, SCM, finances, centre logistique,
- Assurer le SAV international a travers la formation du personnel et la fournitures des pièces de rechange (préalablement négocié dans le contrat)

1.1.3.1 Organigramme supply chain management

Figure 06



Source : interne à condor

1.1.3.2 La liste des produits exportés

Parmi les stratégies d'exportations utilisées par condor est l'offre des produits à 360° sur divers marchés étrangers, la liste des produits exportés se construit comme suit :

Tableau 3.3 liste des produits exportés par condor

Chapitre 04 : pratique de la logistique internationale dans les entreprises exportatrices algériennes cas de (Condor et Cevital)

PRODUIT
MOBILE
REFRIGERATEUR
TV
MACHINE A LAVER
CLIMATISEUR
CONGELATEUR
CUISSON
MICRO ONDE
RAG
CHAUFFE EAU
BAIN D'HUILE
PEM
TABLETTE
PRODUIT INFORMATIQUE
VENTILATEUR

Source : source interne à condor.

Les produits mobiles constituent les produits fars en terme de valeur d'ailleurs se sont les plus écoulé sur le marché international en 2018 avec 10 millions de dollars, ensuite on trouve les réfrigérateurs en 2^{ème} position avec 6 millions de dollars et en 3^{ème} position on trouve la TV avec 5 millions de dollars.

Tableau3.4 Pays clients de condor.

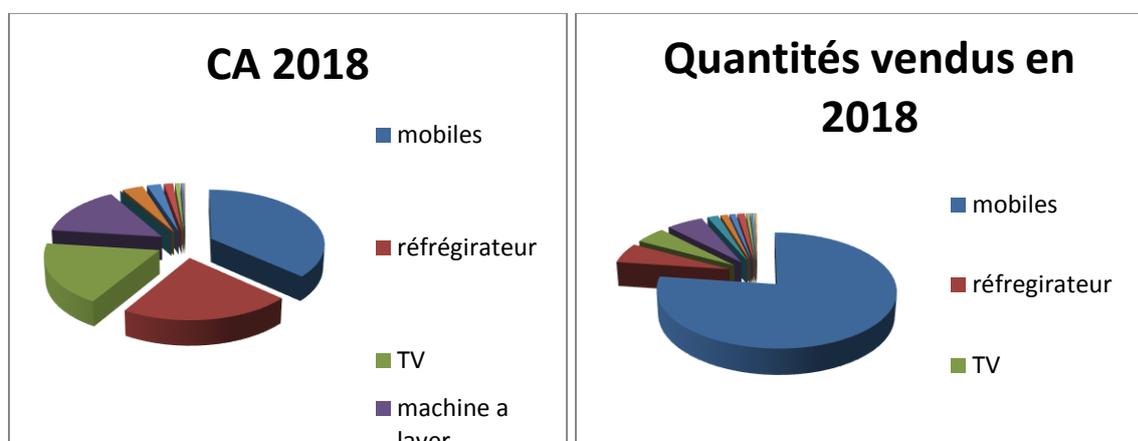
La liste des produits	Chiffre d'affaires 2018	Quatité en 2018
Mobile	10 000 000.00 \$	400 000
Refrigerateur	6 000 000.00 \$	30 000
TV	5 000 000.00 \$	25 000
Machine a laver	4 000 000.00 \$	30 000
Climatiseur	2 000 000.00\$	9 000
Congélateur	900 000.00 \$	6 000
Cuisson	600 000.00 \$	5 000
Micro onde	400 000.00 \$	6 000
RAG	200 000.00 \$	2 500
Chauffe eau	70 000.00 \$	1 000
Bain d'huile	60 000.00 \$	2 000

Chapitre 04 : pratique de la logistique internationale dans les entreprises exportatrices algériennes cas de (Condor et Cevital)

PEM	30 000.00 \$	1 500
Tablettes	6 000.00 \$	80
Produits informatiques	6 000.00 \$	150
Ventilateur	3 000.00 \$	200
Total	30 000 000.00 \$	500 000

Source : élaborer par nous même a travers les informations recrutés chez condor

Figure 07 représentations graphiques des produits vendus de condor



Source interne à condor

1.1.3.3 les principaux pays clients de condor

‘‘Il n'y a qu'un patron : le client. Et il peut licencier tout le personnel, depuis le directeur jusqu'à l'employé, tout simplement en allant dépenser son argent ailleurs’’

Sam Walton.

Le client constitue le cœur de l'entreprise, en effet il est le principal maillon de la chaîne logistique, il est impératif pour l'entreprise de satisfaire son client et de le fidéliser.

Parmi la priorité absolue de l'entreprise Condor est de répondre aux besoins de ses clients dans les temps avec la qualité et les conditions exigés. Parmi ses principaux clients en retrouve :

Tableau 3.5. Pays clients de condor.

Pays	CA en % en 2018
Tunisie	56%

Chapitre 04 : pratique de la logistique internationale dans les entreprises exportatrices algériennes cas de (Condor et Cevital)

France	14%
Lybie	10%
Dubai	7%
Egypte	3%
Benin	2%
Mauritanie	2%
Congo	2%
Jordani	2%
Maroc	2%
Senegal	1%
Italy	1%
Burkina Faso	1%
Mali	1%

Source interne à condor

1.2 Déroulement du Processus d'exportations

Toute entreprise exportatrice voulant commercialiser ses produits sur un territoire étranger et désirante se faire une place sur marché internationale doit avoir un plan d'exportation bien défini et une stratégie adéquate avec les marchés ciblés en prenant en considération l'environnement.

1.2.1 Prospection des marchés internationaux

La prospection des marchés internationaux est l'étape la plus importante du processus d'exportation, elle permet aux entreprises de développer leurs portefeuille clients et d'augmenter leurs chiffre d'affaires.

L'entreprise condor prospecte ses marchés internationaux à travers plusieurs outils a savoir :

- Participation a des foires et des salons nationaux et internationaux organisé par la SAFEX.
- Le bouche à oreille.
- Les plateformes numériques destinées aux entreprises.
- Les réseaux sociaux
- Créations de filiales implantées à l'étranger se chargeant de prospecter de nouveaux Clients.

1.2.2 Processus d'exportation

- Réception du bon de commande

Réceptionner le Bon de commande du client et le transférer le jour même à 3 personnes à savoir

- l'ADV en charge du dossier pays fin qu'il puisse établir les factures proforma.
- Le service Forecasting & Report: vérifier la disponibilité des produits et leurs conformités par exigences et aux normes du client du client (en terme de l'emballage, des caractéristiques des produits).
- le Chargé Finance Export

Après réception de l'email et après avoir vérifié la disponibilité des produits en stock et leurs conformités selon les normes pays / homologués il peut avoir 3 cas :

- 1^{er} cas : si les Produits sont disponibles ainsi que le Packaging correspond aux normes du pays, on va réserver les produits
- 2^{ème} cas : si les Produits ne sont pas disponibles
 - Checker les produits de substitution (conformes) disponibles, et proposer une modification de la commande au client.
 - Ou bien informer le service Forecasting & Reporting pour envoyer une requête de production au Service Planification (selon la disponibilité MP et les délais de production)
- 3^{ème} cas : si les Produits ne sont pas conformes et ils sont non homologués ainsi que le Packaging n'est pas disponible : Informer le Service R&D pour la mise en conformité ou l'homologation du produit et le lancement imminent de la production du packaging

➤ **Etablir la facture proforma**

L'ADV établit la facture proforma des produits réservés (bon de commande + disponibilité) Ensuite ils la transmettent au Chargé Finance export pour la validation et la vérification exactitude des mentions obligatoires puis valident le seuil de crédit récupèrent les coordonnées bancaires et enfin la transmettent au client pour validation et lui communiquent les coordonnées bancaires (par mail).

➤ **Préparation des bons de chargement**

Préparer les Bons de chargement et les envoyer au Service SCM Relations douanières, et au Chargé Finance Export.

➤ **Réserver les conteneurs et procéder au chargement** (définir la quantité chargée si envoi maritime)

Suivre le chargement en temps réel ; et solliciter l'aide de l'ADV en charge du dossier si nécessaire.

Chapitre 04 : pratique de la logistique internationale dans les entreprises exportatrices algériennes cas de (Condor et Cevital)

- Informer le client de la quantité chargée, et demander sa validation – par mail
- Préparer la facture commerciale (selon la quantité chargée et validée par le client si envoi maritime)
- Vérifier le contenu de la facture : entité, quantités, prix, devise, montant en lettres, modalités de paiement, incoterms
- Valider et signer la facture selon son montant : Chef d'Equipe Export < \$100K; Manager Opérations Export > \$100K ; puis envoyer un scan au client par mail
- Transmettre la facture commerciale à la DFC pour la domiciliation
- Domicilier la facture commerciale après sa réception, la scanner et envoyer le scan à l'ADV et au Chef d'Equipe Export
- Récupérer la facture commerciale domiciliée de la DFC, et la remettre au Service SCM Relations douanières avec le dossier préparé : 6 factures commerciales + 4 Attestations de conformité
- Préparer la liste de colisage et le certificat d'origine (selon le pays : signée et cachetée par la CACI, la douane, le Ministère des Affaires étrangères, l'Ambassade du pays)
- Procéder à la Déclaration de la marchandise en collaboration avec le Transitaire et la Douane
- Contacter la compagnie de transport pour l'expédition de la marchandise et demander l'ETD, l'ETA
- Expédier la marchandise, et suivre son acheminement – Tracking
- Envoyer un Scan du Dossier Export au client par mail
- Récupérer les documents de transport (BL, LTA, LTR)
Maritime : envoyer 3 BL originaux au client par DHL (+ 3 copies non négociables à conserver dans le Dossier Export) Aérien : envoyer 3 LTA originales avec la compagnie aérienne terrestre : remettre 3 LTR originales au chauffeur et Remettre une copie au Chargé Finance Export
- Préparer les documents nécessaires pour enclencher la démarche FSPE (lancement après règlement du client
- Checker le Dossier Export (Check list + signature ADV, Chef d'Equipe Export, Manager Opérations Export).

1.2.3 Distribution internationale

Condor fait sa distribution internationale à travers des showrooms installés à l'étranger (dans les pays déjà cités) et ces derniers font la distribution dans d'autres pays. Ce qui fait que Condor est présente dans 35 pays à travers le monde.

1.2.4 Déroulement d'une opération d'export vers la Tunisie par voie routière

La Tunisie est le premier client de Condor, d'ailleurs elle a réalisé près de 17M dollars en 2018 en terme chiffre. Avec une moyenne de 2 expéditions par semaine, le D.O.E opte pour un plan d'expédition prévisionnel, le déroulement d'une opération d'export en Tunisie se construit comme suit :

- Une fois que tous les papiers sont prêts (le bon de commande, la facture proforma, bons de chargement, certificat de conformité, la facture commerciale)
- Déterminer le nombre de camions de chargement et les réserver auprès de Condor Logistics.
- Collaborer avec les GDS pour le chargement des marchandises qui prend environ 2 jours
- Envoyer pour les clients la liste de coulissage, certificat d'origine, déclaration export avant d'envoyer la marchandise afin que les marchandises obtiennent l'autorisation d'importation en Tunisie.
- Après le chargement, envoyer les documents au service des relations douanières pour transmettre le dossier au transitaire pour les procédures douanières.
- Le jour de l'expédition une liste des camions avec document de chargement par camion et les services des relations douanière afin de seller les marchandises et les déclarer au niveau de la douane entre temps le service logistique et prépare la LTR et le BS.
- Expédition de marchandises.

1.3 Optimisation de la chaîne logistique internationale de Condor

L'optimisation de la chaîne logistique est la clé de la croissance et de développement de l'entreprise que se soit au niveau national ou mondial. L'entreprise Condor lutte quotidiennement afin de trouver le juste milieu entre la satisfaction des clients étrangers ce qui est difficile vu la complexité des marchés étrangers ainsi que les clients sont devenus plus exigeants et la minimisation en termes de coût vu la cherté de l'acheminement des marchandises en Algérie, cependant Condor se fie à plusieurs critères de choix dans le but est d'atteindre les objectifs de l'optimisation qui sont comme suit

1.3.1 Le choix d'une solution de transport

1.3.1.1 le choix du mode de transport

1.3.1.1.1 Le transport routier

Condor opte en première position pour le transport routier concernant l'expédition des marchandises (tous produits inclus) dans les pays voisins (Tunisie, Lybie, Mauritanie...). Par ailleurs il représente 56% des flux de transport et en termes de coûts et de timing il est le plus rentable malgré qu'il est soumis aux vols durant le voyage mais il reste le mode privilégié de l'entreprise. 100% des opérations de transport routier sont assurées par l'entreprise Condor Logistics

1.3.1.1.2 Le transport aérien

Le deuxième mode le plus utilisé par Condor est le transport aérien représentant 32% des flux de transports. En termes de frais c'est le plus coûteux mais, en termes de timing c'est le plus rapide. Il est généralement utilisé pour le transport des produits mobiles et informatiques vers les pays tels que la France et Dubaï.

1.3.1.1.3 Transport maritime

Avec un taux de 12% des flux de transport, le transport maritime reste le mode le moins utilisé malgré que c'est le moins coûteux, en cela en raison de l'indisponibilité de voyage vers la destination des marchandises et pleins d'autres paramètres reliées à l'environnement réglementaires et au manque d'armateurs nationaux. Le principal port d'expédition des marchandises de condor c'est le port de Skikda.

Lorsqu'il s'agit d'un de la satisfaction de ces clients, Condor ne se prive pas de mettre tous ses moyens à leurs dispositions. Parfois elle opte pour le mode de transport terrestre-maritime- terrestre juste pour satisfaire ses clients, c'est un mode très coûteux.

1.3.2 Le choix de l'emballage

Le choix de l'emballage varie selon les exigences des clients et les exigences réglementaires du pays dont il réside.

- En termes d'emballage les plus utilisés sont : les cartons, les palettes, la cellophane et le polystyrène pour protéger les marchandises contre les avaries lors de leurs voyages.
- Le packaging est fabriqué selon les exigences des clients et selon les normes du pays dont il réside, il peut s'agir d'un packaging simple en carton comme, il peut s'agir un packaging sophistiqué et classe.
- L'étiquetage et le marquage sont obligatoires pour le passage en douane.
- Les conteneurs sont les plus utilisés pour le transport maritime par ailleurs condor dispose de 18 conteneurs.

1.3.3 choix de l'assurance de marchandises

- lorsqu'il s'agit du transport terrestre généralement c'est les clients qui prennent en charge les frais d'assurance
- concernant le transport maritime et aérien généralement c'est l'entreprise condor qui la prend en charge

Condor a signé une convention annuelle avec une compagnie d'assurance qui assure tous risques inclus.

1.3.4 Le choix de l'incoterm

Tableau 3.6 choix de l'incoterm

L'incoterm	Son utilisation
CFR	6%
CPT	86%
EXW	3%
CIF	1%
CIP	5%

Source interne à condor

1.3.5 Le choix du mode de paiement

Le choix du mode de paiement varie d'un client à un autre, il est défini dans les clauses du contrat de vente en prenant en considération d'état politique, juridique et la fiabilité des banques du pays des clients.

1.3.6 Le choix des auxiliaires de transport

Condor choisi les compagnies de transport selon les avantages que cette dernière lui offre.

1.3.7 Les contraintes liées à l'optimisation de la chaîne logistique internationale de Condor

- Problème de production du au retard des fournisseurs.
- Surcharge des stocks au niveau des clients ce qui engendre des frais supplémentaires de stockage.
- Problèmes de paiement du a la complexité des opérations bancaires.
- Manque de moyens modernes de manutention.
- Manque de bureaux spécialisé dans opérations export.
- La non maîtrise de la logistique internationale engendre des pertes colossales d'avantage concurrentiel face aux concurrents.
- Retard d'accostage des navires ce qui induit à des surestaries

1.3.8 Les solutions d'optimisation de la chaîne logistique

- Réductions liées aux couts de transports par le FSPE.
- Création d'une nouvelle plateforme logistique qui correspond aux normes internationales et l'acquisition de nouveaux matériaux de manutention.
- Minimisation en termes de timing lors du passage par le circuit vert lors pendant le passage en douane.
- Bénéficiaction des facilitations douanières liées aux conventions établi par l'état (GZALE, association européenne...)
- Bénéficiaction du régime douanier économique du perfectionnement actif lorsqu'il s'agit des importations des matières premières des marchandises destinés a l'exportation (réduction des frais de douanes jusqu'à 0%).
- Diversification du sourcing
- Mise en place de recommandations en tenant compte des problèmes rencontrés.
- Traduire les recommandations en actions avec timeline.
- Revoir le processus des opérations export et mise en place des actions correctives.
- Amélioration des processus actuels de travail.
- Evaluation des résultats commerciaux.
- Revoir les plans commerciaux et identifier les priorités
-

1.5 Evaluation de l'analyse SWOT de Condor a l'internationale

ANALYSE SWOT



Source interne à condor

Section 02 : Pratique de la chaîne logistique internationale

Pris par l'ambition de devenir leader mondiale et de faire passer le pays du statut d'importateur au statut d'exportateur avec ses différents produits, le groupe CEVITAL est un groupe familial bâti sur une histoire, un parcours et des valeurs qui ont fait sa réussite et sa renommée.

2.1 Présentation de CEVITAL :

Le groupe CEVITAL est un conglomérat algérien de l'industrie agroalimentaire, de la grande distribution et de l'industrie et des services. Ce groupe a vu le jour à l'entrée du pays dans l'économie du marché, créé par des fonds privés en 1998 par l'entrepreneur ISSAD REBRAB à Bejaia. CEVITAL est classée première entreprise privée et troisième entreprise algérienne, le groupe possède des unités de production de taille mondiale équipées des technologies les plus évoluées. Présent également à l'international elle est première entreprise exportatrice hors hydrocarbure en Algérie, elle ambitionne de se positionner sur le marché

mondial a travers ses activités diversifier réparti sur ses 26 filiale en gagnant sa place parmi les 10 plus importantes sociétés africaine.

CEVITAL doit son succès a des projet élaborés a long terme dans l'industrie principalement « agroalimentaire » dont l'activité a elle seule 2/3 du chiffre d'affaires du groupe

Cette expansion est le résultat d'une politique ambitieuse guidée par des choix stratégiques qui consistent :

A réinvestir systématiquement des gains dégagés dans des secteurs porteurs et forte valeur ajouté.

- A rechercher et a mettre en œuvre des savoir faire technologiques les plus évolués
- Accorder une attention particulière aux choix des employés, a leur formation et a la transmission des compétences.

En 21 ans d'existence le groupe CEVITAL a vu son chiffre d'affaire multipliée par 130 et il est passé de 3 milliards a 400 milliards de DA soit 4 milliards de \$ ce qui fais quelle est la première entreprise qui contribue au budget de l'état.

Porté par 18000 collaborateurs reparti sur 3 continents, dont 15000 en Algérie, le groupe CEVITAL représente le fleuron de l'économie algérienne et œuvre continuellement dans la création de l'emploi afin de baisser le taux de chômage, et d'augmenter l'indice du PNB par habitant.

2.1.1 Historique et évolution de CEVITAL.

Le groupe CEVITAL a traversé d'importantes étapes historiques pour atteindre la taille de la notoriété dont il jouit aujourd'hui et ce tout en continuant à œuvrer dans la création de l'emploi et de la richesse en Algérie.

- **1971** : prise de participation dans une société de la construction métallique SO.CO.MEG.
- **1975** : création de la société profilor.
- **1979** : reprise de la société SOTECOM
- **1984** : reprise de la société, SACM, d'Oran.
- **1985** : reprise de la société ANALUX
- **1986** : création de la société, NORMETAL, fabrication grillage et toile a tamis.
- **1986** : création de la société Mettalar fabrications des tubes aciers
- **1988** : création de Metallorsider (sidérurgie).

- **1991** : reprise des activités d'IBM en Algérie avec la création du JBM
Création du quotidienne d'informations "liberté".
- **1992** : reprise des activités Rank, XEROR avec la création de CBS
- **1994** : création de la société Agro-grain importation et distribution du produit Agro-alimentaires.
- **1995** : création de Agro-grain importation et distribution de produits agroalimentaires.

- **1997** : création de Hyundai motos Algérie société de distribution des véhicules Hyundai.
- **1998** : création de CEVITAL spa industrie agroalimentaire.
- **2005** : création de Lalla Khadidja (eau minérale).
 - Création de Cevico béton précontraint (2 unités de production)
- **2006** : création de NUMIDIS, exploitant des grandes surfaces.
 - Création d'Immobis, gestion des infrastructures
 - Acquisition de COJEK, jus et fruits et conserves.
- **2007** : Création de MFG production de verre plat.
Création de NUMILOG. Transport et logistique
 - Création de Samha production et distribution de Samsung
 - Acquisition de BATICOMPOS, matériaux de constructions
- **2008** : création de Ceviagro agriculture.
 - Création MFG Europe
 - Création de COGETP distribution d'engins de travaux publics VOLVO
 - Création de Nolis transport maritime
- **2009** : Augmentation de production de sucre.
 - Nouvelle usine de Samha en Algérie
 - Création de centrale 2 ×25 électricité + vapeur cogénération.
- **2013** : reprise d'oxxo (France).
 - Reprise d'Atlas (Espagne).
- **2014** : reprise de Brandt (France), électroménager
Afferpi (Italie).

2.1.2. Activités de cevital

- **Industrie primaires :**

MFG (méditerranéen Folst Glass) production de verre plat. MFG a réussi à placer sur le marché européen et tunisien et surtout obtenir la certification ISO9001-2000 pour la qualité 14001-2004 pour l'environnement et OHSAS1801-199 pour la santé et la sécurité.

MFG détient 80% du marché national avec 43000 tonnes et en Europe avec 44147 tonnes, 7311 tonnes au Maghreb

- **Construction:**

Cevico a lancé la production de béton frais d'éléments préfabriqué sur son site de HASSI AMEUR et s'active à se faire connaître sur le marché maintenant que la certification de son processus de fabrication est obtenue.

Cevico a mis aussi en vente des matériaux de construction qui ont porté sur : 410185m² de panneaux sandwichs.

703321m² de tôles nervurées

600 tonnes de pièces façonnées.

20871m² de béton frais.

17842m³d'éléments préfabriqués.

3- services et manufactures

Hyundai et Samha, Brant qui travaille a l'élargissement de leurs réseaux de distribution.

- **Distribution :**

La chaîne est composée d'IMMOBIS, filiale chargé de la gestion des infrastructures, NUMIDIS comme exploitant des grandes surfaces et NUMILOG spécialisé dans le packaging le conditionnement et la logistique cette filiale compte 4 plateformes logistiques d'une surface totale de 130 000 m², trois agences de transport. Sa flotte est constituée de 12 000 camions de 800 camions.

- **l'Agro-alimentaire :**

L'entreprise possède le complexe agroalimentaire de Bejaïa en Kabylie. En 2012, 450 000 t d'huile, essentiellement destinées au marché national, sont sorties de CEVITAL Agro.

Dans le domaine du sucre, en 2013, 1,6 million de tonnes sont attendues, dont 1 million pour le marché local, estimé à 1,1 million de tonnes. Cette année-là, 600 000 ta exporté vers une vingtaine de pays, en Afrique de l'Ouest, pour des clients tels que Coca-Cola, mais aussi vers l'Europe (Ferrero Rocher) et le Moyen-Orient. En 2010, première année de vente à l'export, 150 000 t seulement avaient quitté le territoire algérien. Premier exportateur du pays hors hydrocarbures, le groupe veut produire 2 millions de tonnes de sucre en 2014, soit un gain de productivité de 400 000 t. Il s'appuie pour cela sur du matériel unique dans le pays, comme deux grues montées sur 14 roues et capables de charger et décharger 36 t de sucre par coup de mâchoire. CEVITAL fournit aussi du sucre liquide à l'industrie algérienne des boissons. L'entreprise, qui envisage de produire du sucre roux, est la seule en Algérie à avoir utilisé un « bobo » (Bulk In, Bags Out), navire-usine de 30 à 40 000 t qui permet de charger en vrac au départ et de décharger emballé à l'arrivée La capacité de production en sucre blanc est de 2 millions tonnes par an, soit 180 % des besoins algériens et 2,7 millions tonnes par an d'ici 2014. Il est exporté vers le Maghreb et le Moyen-Orient

L'entreprise produit aussi des huiles végétales avec une capacité de production de 570 000 tonnes par an, soit 140 % des besoins algériens, et l'entreprise exporte vers les pays du Maghreb et du Moyen-Orient. Pour les margarines et les graisses végétales la capacité est de 180 000 tonnes par an, soit 120 % des besoins algériens, sur plusieurs gammes de produits dont une exportation vers l'Europe, le Maghreb et le Moyen-Orient. Elle a en projet une unité de trituration de graines oléagineuses de 3 millions tonnes par an.

Pour les eaux minérales et boissons gazeuses, la capacité de production est de 3 millions de bouteilles par jour. L'entreprise fabrique aussi des jus de fruits et des conserves (jus, soda, confitures, tomates en conserve)

- **la Logistique**

Cevital a créé Numilog et NOLIS afin de s'occuper des prestations de transport de de logistique que se sois a travers le territoire national ou international.

En effet Numilog est présente non seulement sur tout le territoire national mais aussi à l'international elle est présente dans plusieurs pays tel que la France et le Maroc. En France elle a créé CTLOG international en décembre 2014 a Saint martin-de-Crau (Marseille) elle a acquis un terrain de 76 000 m² et elle construit un entrepôt moderne de 46 600m² et de 11.60 mètres de hauteur, situé a proximité des ports de Marseille et de Fos-sur-Mer et sur l'axe autoroute paris-Espagne-Italie, ce hangar constitue une pièce maitresse de la commercialisation en Europe des produits sortis des usines de CEVITAL.

Et depuis juin 2015 NUMILOG c'est implanté au Maroc avec la location d'un entrepôt de 5 000m² près de Casablanca et l'installation d'une équipe chargé pour l'instant d'accompagner le déploiement de la filiale d'électroménager Brandt Maroc.

Quand a Nolis, il est le premier armateur privé en Algérie. Filiale de Cevital en charge du transport maritime du Groupe et des autres opérateurs économiques nationaux et étrangers.

Ses activités principales sont : l'affrètement et le frètement des navires vraquiers et tankers, le transport maritime en ligne régulière, l'armement et l'exploitation technique des navires en propriété, la consignation maritime

2.1.3 Développements à l'international :

En 2014, CEVITAL reprend une partie de l'activité de Fagor-Brandt, leader de l'électroménager en France et d'oxxo cette entreprise est le spécialiste français des portes et fenêtres en PVC pour le logement collectif. L'objectif de CEVITAL est de donner à Fagor Brandt France (renommé Groupe Brandt) les moyens de se développer à l'international et de devenir un acteur majeur en Europe et dans le monde

Brandt est en mesure de produire annuellement 500 000 appareil (téléviseurs, cartes électroniques lave-linge, cuisinières et climatiseurs) dont 90% destinés à l'exportation. Dans l'usine de Sétif, le groupe Cevital espère devenir le plus grand exportateur d'électroménager d'Europe et de la région MENA.

Le rachat d'OXXO a pour objectif de créer un géant français, puis européen de la menuiserie, avec notamment le rachat d'autres fabricants de fenêtres en France et dans d'autres pays d'Europe. En Espagne, CEVITAL la repris pour 8,5 millions d'euros une usine

d'aluminium à Ciao, dans le nord du pays, qui appartenait au groupe Alas Aluminium, spécialisé dans la transformation d'aluminium.

Depuis l'entrée en production de son usine de verre plat Méditerranéen Float Glass (MFG), CEVITAL s'est doté de deux plateformes logistiques aux standards européens, d'une surface de 25 000 m² chacune, à Valence en Espagne, et à Savona, près de Gênes en Italie, d'où il exporte le plus gros de sa production de verre plat en Europe essentiellement vers l'Espagne, la France, l'Italie, l'Allemagne et l'Autriche. L'infrastructure de Tanger Med sert à approvisionner le Maroc et certains pays de l'Afrique de l'Ouest.

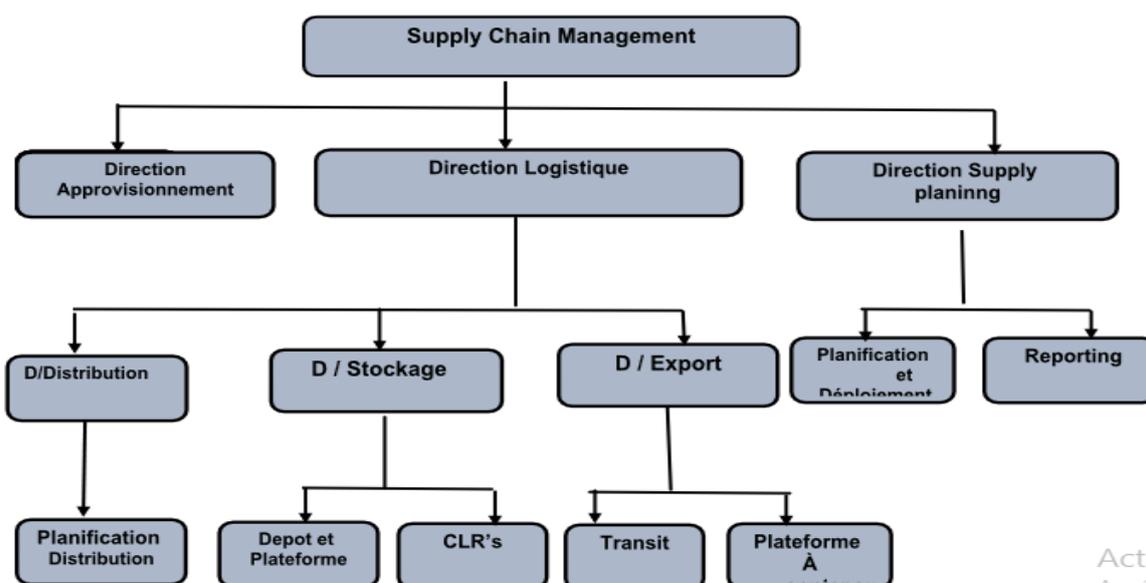
MFG exporte également vers la Tunisie et de nombreux pays d'Afrique : la production part pour 70% à l'export, après avoir obtenu le label CE (Certification européenne) pour ses produits. Avec une capacité de 600 t/j, MFG dispose de l'une des plus grandes usines de verre plat d'Afrique.

En 2014, Cevital reprend les aciéries de Lucchini Piombino situées en Toscane, en Italie, déclarées insolvable en 2012 et mises sous administration spéciale depuis deux ans. L'entreprise italienne est connue pour être le deuxième producteur d'acier en Italie avec 2,5 millions de tonnes par an.

2.2 Processus d'exportation

2.2.1 Organigramme Supply Chain management

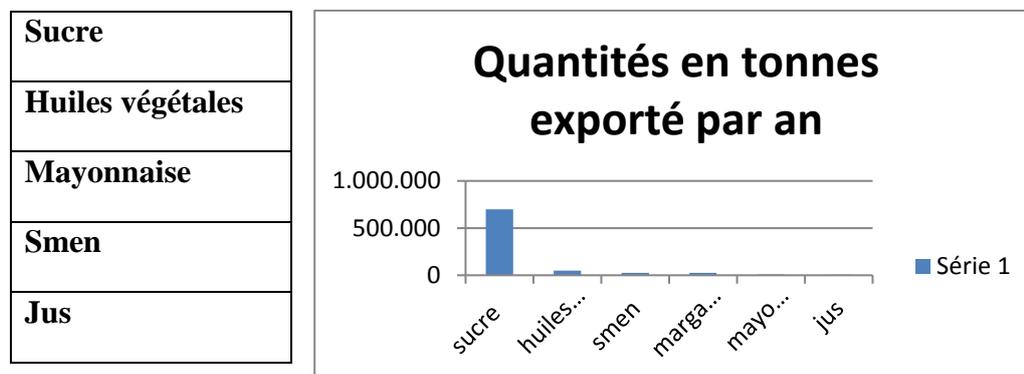
Figure 09 Organigramme SCM de Cevital.



Source interne a cevital

2.2.2 Les principaux produits exportés

Tableau 3.7 principaux produits exportés par Cevital.



Source : établie par nous même à partir des données de cevital.

2.2.3 Les principaux clients de Cevital

Tableau 3.8 pays clients de cevital

Pays	TCs	Pays	TCs	Pays	TCs	Pays	TCs	Pays	TCs
Afrique du sud	02	Chypre	339	Ghana	813	Liban	6391	Quatar	
Albanie	4060	Cote d'Ivoire	12	Grèce	1737	Liberia	32	Seirra léonie	10
Allemagne	10	Croatie	711	Guinée	55	Libye	816	Sri laux	70
Arabie saoudite	1267	Danemark	2140	Inde	304	Monténégro	299	Soudan	2030
Belgique	918	Dubaï	2898	Irak	2763	Mauritanie	5	Suède	2
Benin	261	Espagne	2319	Irlande	4	Moyen orient	1	Syrie	8214
Bulgarie	74	France	12	Italie	7041	Pays bas	140	Tanzanie	1697
Cameroun	29	Gambie	10	Jordani	4312	Pologne	14	Togo	90

Chapitre 04 : pratique de la logistique internationale dans les entreprises exportatrices algériennes cas de (Condor et Cevital)

			0	e					
Canada	35	Géorgie	81 3	Kenya	110	Portugal	98	Tunisie	672
Turquie	5026								

2.2.4 Prospection des marchés internationaux

Les démarches de prospection des marchés étranger utilisés par Cevital dans sa démarche de, l'entreprise a recours à Différents modes de prospection lors de l'exportation tel que :

- La participation à différentes manifestations commerciales notamment foires et salons Internationaux
- Les missions de prospection effectuées, par le chargé des exportations, sur les marchés Étrangers ;
- L'invitation des clients à forts potentiels dans le but de leur faire découvrir l'entreprise et sa gamme de produits ;
- La prospection sur Internet : Cevital a recours aux nouvelles technologies d'information et de communication.

Donc Cevital s'est fixé pour objectif principal d'être référencée sur ces places afin de placer ses offres.

2.2.5 Processus d'exportation

a. La réception de la demande

La réception de la demande est la première étape dans la démarche d'exportation dans l'entreprise Cevital, cette demande est représentée sous la forme d'une notice d'expédition.

b. Planification export

Après la réception de la demande, le service planification export va réaliser les opérations suivantes :

➤ La première partie

- **Calcul de la cotation** : Le calcul de la cotation se fait à partir de coût de production et les frais de transports
- **Établissement de la facture pro format** : L'entreprise mentionne sur le document les informations suivantes : La date, le nom du client, le prix unitaire, le montant total et précisément la monnaie utilisée, l'incoterm de vente, le mode de paiement, les coordonnées du compte bancaire de l'entreprise ;

- Confirmation de la commande : Cette étape dépend de la signature de la facture pro format
- **Établissement de la notice d'expédition** : Les informations mentionnées sur cette dernière sont les suivantes :
 - Numéro d'expédition et date d'émission ;
 - L'acheteur et son adresse ;
 - Informations sur la marchandise :
 - Désignation commerciale de la marchandise ;
 - Caractéristiques de la marchandise ;
 - Tonnage ;
 - Conditionnements ;
 - Emballage et nombre d'unités ;
 - Date liés à toute opération :
 - Date de dénomination (signature du contrat) ;
 - Date d'expédition ;
 - Date de déchargement ;
 - Lieu de livraison ;
 - L'incoterm choisi ;
 - Instructions documentaires :
 - Facture commerciale ;
 - Certificat d'origine ;
 - Connaissance B/L (bill of leading);
 - Liste de coli sage d'exportations
 - Certificat sanitaire ;
 - Certificat de non GMO ;
 - Certificat d'analyse ;
 - Certificat phytosanitaire ;
 - Certificat de poids et de qualité, colisage (expert, et autre documents) ;
 - Acheteur plus réceptionnaire, fournisseur, qualité, type de conditionnement, type d'emballage, tonnage (brut et net), numéro du lot, et autres instructions particulières ;
 - Impression de la facture commerciale.

➤ **Deuxième partie**

Ouverture de la lettre de crédit (L/C) par le client ;

- Réception copy SWIFT de paiement ;
- Vérification de données reportées sur le SWIFT bancaire par rapport au contrat conclu
- Vérification de la liste des documents exigés par le client et s'assurer de la faisabilité ;
- S'assurer que les termes et les clauses sont respectés ;
- La remise de la facture définitive à la direction des finances et comptabilités

c. La domiciliation bancaire

- Transmission de la notice d'expédition à toutes les parties intervenantes.

d. la préparation de la production

Dans cette étape, il est nécessaire d'établir en premier lieu des maquettes et d'emballage relatif aux spécificités de la marchandise, après, le chef de service donne l'ordre de lancement de la production à condition de respecter les délais engagés.

e. Suivi qualité

Laboratoire contrôle la conformité des normes physico-chimique, relative aux fiches techniques.

Il établit les certificats demandés par le client, à savoir :

- Certificat d'analyse ;
- Certificat de santé ;
- Certificat phytosanitaire ;
- Certificat de qualité.

f. Préparation de l'expédition

- Cette opération est répartie entre les différentes directions suivantes :

Direction logistique département plateforme : Affectation des TC (transport conteneur) par contrat, et la mise à disposition des expéditions produit les TC à la demande suivant la production ;

- La direction pole corps service expédition : Réception des TC sur les quais d'emportage le jour J, superviser l'opération d'emportage et la transmission de l'état d'emportage au Département Export Bejaia. Le respect des délais dans les opérations d'emportage est obligatoire ;
- La direction transit : Enlèvement des TC auprès des armateurs à la réception de la facture définitive remise par le Département Export Bejaia, et assurer le suivi des opérations transit auprès des institutions Douanières et Maritimes ainsi la remise de l'ensemble des documents transit au DEB à savoir : L'ensemble du B/L, certificat de transport....

g. Département Export : Remise des documents, ci-dessous à la Direction Transit :

- Liste de colisage ;
- Préparation des documents demandés par l'acheteur, conformément à la L/C (la lettre de crédit) ;
- La facture commerciale ;

- L'ensemble du B/L ;
- Certificat d'origine, d'analyse, de santé, phytosanitaire, de qualité et d'emballage conformément à la L/C.

h. Rapatriement des fonds :

Cette étape est répartie en deux tâches :

- Département Export : Remise des documents à la Direction des Finances et Comptabilités conformément à la L/C après cette opération, la remise du SWIFT, relatif au virement effectué par le client ;
- Direction des Finances et Comptabilités : Confirmation du transfert des fonds et la transmission de l'attestation de rapatriement au Département Export Bejaia et à la Direction Transit dans un délai max de 180 jours.

2.2.6 Distribution internationale de cevital

Le mode de présences et de commercialisation des produits de Cevital sur les marchés étrangers se fait en fonction du client et du pays de destination.

Quant au reste des marchés étrangers, Cevital exporte ses produits soit via des importateurs/distributeurs qui importent les produits de l'entreprise autant que produits finis et se chargent de leurs commercialisations sous la marque « CEVITAL » ou bien à des entreprises industrielles qui les utilise autant que matières premières dans leur processus de fabrication comme Ferrero rochet.

2.2.7 La procédure d'exportation de cevital (cas du sucre) :

Skor International est l'un des plus grands traders de l'entreprise cevital, grâce à un intermédiaire créé par l'entreprise à Genève appelé NAFORA, son but est de pouvoir garder un œil sur leur trader et de bien négocier leurs contrats.

En raison du manque d'informations sur les clients finaux, l'entreprise Cevital sollicite les traders qui font un travail de veille, en suivant les cours de bourse quotidiennement. Leur politique marketing, est de faire des expéditions de prospection afin de savoir l'offre, dans chaque pays. Ce qui lui permettra de réaliser des économies.

La préférence de CEVITAL pour Skor international est le fait de signer des contrats très importants, et de commander toujours en grandes quantités de sucre blanc, ces contrats sont transmis à commodité à Alger, qui en suite communique les informations à l'unité de production Bejaia, afin de procéder à la livraison de la marchandise et de la facture commerciale.

a. Établissement de la facture commerciale (commercial invoice)

La facture commerciale est la confirmation d'une commande d'exportation de sucre blanc. Grâce à cette facture, l'entreprise fait une déclaration au niveau des services des douanes du port de Bejaia pour obtenir une autorisation d'expédition.

Dans notre cas nous avons établi une facture commerciale au nom de l'importateur ANTEI INTERNATIONAL SA qui a commandé 506 Tonnes de sucre blanc raffiné en avril 2018, dans cette facture se trouvent le numéro de la facture, les informations sur l'importateur description de la commande, le montant en dollar, et les informations sur le transport.

b. La notice d'expédition

Une fois la commande est confirmée, l'exportateur Alger envoie une notice d'expédition aux différents services concernés par l'exportation, contenant toutes les informations nécessaires afin de préparer parallèlement la marchandise à l'expédition dans les conditionnements nécessaires qui sont les Big Bag 1,1 MT

ANTEI international SA fait une commande de 506 tonnes de sucre blanc raffiné, conditionné dans des sacs appelés Big-bag d'une capacité maximale de 1.1 Tonnes empotée dans des conteneurs sur une ligne maritime régulière (MSC) choisie par l'exportateur selon les coûts proposés par la compagnie. L'incoterm utilisé par l'entreprise CEVITAL est le CFR. Parmi les documents de cette opération, la présence de la Société Générale de surveillance (SGS) reconnue au niveau mondial, qui est obligatoire afin de contrôler la normalisation des produits exportés

Cette notice contient les informations suivantes :

- 1re case désigne les informations du client : nom, adresse, exécuter, numéro tel.
- 2e case contient : commodités, caractéristique, tonnage, conditionnement...etc.
- 3e case contient : le marquage, palette fumigée ...etc.
- 4e case est en relation avec l'expédition (date, destination, incoterm...)
- 5e case en relation avec l'instruction documentaire (type de documents, B/L, liste de colisage...)
- 6e case contient les instruments dans le connaissement

Une fois la notice est arrivée au département export, le chef du département envoie des programmes dans le tableau prévisionnel de la préparation à l'exportation (embarquement). Ce tableau est conçu grâce à la notice, en suivant la date d'accostage du navire. (Chaque jour, les armateurs maritimes envoient les tableaux prévisionnels d'accostage du navire)

c. La mise à disposition des conteneurs vides (Booking)

Après l'arrivée de la commande, le service export sollicite les compagnies maritimes, et conclut le contrat d'affrètement afin de mettre en leur disposition des conteneurs vides. Grâce au site du booking, le chef du service Back-offices fait une réservation sur ce site pour donner le numéro, le volume, le prix, le nombre, la destination et le transit time des conteneurs, à la compagnie maritime choisie, et la durée de l'expédition. Ensuite, un bon de mise à disposition des conteneurs vides leur sera visé afin de procéder au rapprochement des conteneurs choisis vers la plate-forme, et ensuite classer par ordre pour une bonne organisation.

d. La préparation des conteneurs

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

e. L'empotage et le scellement

Après la préparation des conteneurs, la plate-forme logistique envoie au service export la liste des TCs qui comportent le numéro, le nombre et les références des conteneurs. Elle se fait dans le but de réaliser un tableau de bord journalier et les envoyer à l'armateur pour vérifier que le nombre de conteneurs correspond à celui inscrit dans la notice d'expédition et la vérification du numéro et de la référence du conteneur. L'empotage consiste à charger la marchandise dans les conteneurs avec la présence d'un inspecteur des douanes qui vérifie qu'on charge bien du sucre et non un autre produit part cette étape est aussi contrôlée par un agent de contrôle de qualité.

Une fois que la marchandise est bien chargée dans les conteneurs, suivant la liste des conteneurs existante une demande d'autorisation de scellement est faite auprès des douanes pour procéder au scellement, qui consiste à bloquer le conteneur d'une manière à ce qu'il soit classé. Une fois scellé, personne n'aura le droit de l'ouvrir sauf en cas de problème et cela se fera par une demande auprès des douanes.

Le sceller se fait en trois étapes :

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

f. La mise à quai des conteneurs

Une fois les conteneurs scellés, la police des airs et des frontières vérifie la concordance des informations de la liste des conteneurs pour donner l'autorisation de la mise à quai. Le document de mise à quai contient le nom de l'exportateur et celui de la ligne maritime et le pays de destination. Ce document contient une liste jointe des numéros de série des conteneurs. Cette déclaration est signée par le chargeur, et doit être remise à la société avant tout dépôt de marchandises à quai.

g. Le dédouanement

À la fin de toutes les opérations citées auparavant, Cevital procède au dédouanement de la marchandise pour qu'elle puisse la livrer aux lieux convenus dans le contrat. Pour cela, elle doit effectuer plusieurs démarches :

- Dépôt de la demande d'empotage et de scellement des conteneurs chez la direction des douanes ;
- La préparation d'un dossier pour la déclaration en douane, comportant :

- La facture domiciliée ; - Une liste de colisage ; - La note de poids VGM ; - Note de détail ; - Déclaration des éléments de la valeur ; - Le connaissement ; - Le certificat d'analyse ; - Le certificat d'origine ;

- Le déclarant en douane établie une déclaration d'exportation définitive 1100 dites « la D11 » sur le système d'information de gestion automatisé de douane SIGAD.
- Un service d'inspection principale aux sections (IPS) donne l'autorisation de déposer le dossier après avoir signé l'engagement de rapatriement des fonds de la facture en question, par la banque domiciliataire.
- Un agent de la brigade commerciale (en douane) récupère le dossier auprès d'Inspection principale des Opérations commerciales l'IPOC, introduit la demande d'emportage et de scellement dans le dossier en question et sous instruction du chef de la brigade commerciale, l'agent se présente sur site, afin d'assister à l'emportage et le scellement des conteneurs
- Le service recevabilité (douanier) désigne le circuit douanier, qui est une procédure de contrôle et de vérification avant de valider l'opération de dédouanement, il existe trois circuits :
 - Le circuit vert : contrôle des documents ;
 - Le circuit orange : contrôle documentaire ;
 - Le circuit rouge : contrôle strict des documents et des marchandises ;

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

h. L'embarquement des conteneurs

L'embarquement des conteneurs nécessite une autorisation auprès des douanes qui se confirme par un bon d'embarquement. Cette autorisation est demandée à l'armateur maritime et ensuite transmise à la BMT (Bejaia Méditerranéen Terminal) et le commandant de bord ce qui permettra d'entamer l'opération d'embarquement des conteneurs à bords du navire.

i. Le paiement

CEVITAL utilise lors de ses transactions commerciales internationales le crédit documentaire (Credoc). Cette technique étant sécurisé et très sûre, l'entreprise se retrouve couverte contre le risque de non-paiement et en plus, elle offre l'avantage d'être rapide.

Dans le cas d'exportation de sucre, l'entreprise importatrice verse 70 % du montant à la confirmation de la commande et de la marchandise et 30% à sa livraison.

j. Rapatriement de fond

Direction commerciale rassemble tous les documents est les envoie avec l'agent relatif à la direction des finances et comptabilité en même temps le Credoc relatif au virement effectué par le client. La DFC (Direction de Finance et Comptabilité) confirme le transfert de fonds pour le service transit, ainsi que pour la direction commerciale.

k. Les documents demandés par l'importateur

Lors d'une opération à l'internationale, l'importateur exige différents documents qui

Sont :

l. La facture commerciale

La facture commerciale est préparée par l'exportateur et elle est exigée par l'acheteur étranger. Dans cette facture, on trouve le numéro d'expédition, la date d'embarquement, la compagnie maritime et l'adresse de livraison. Elle contient aussi la description de la marchandise, le type de paiement ainsi que le prix unitaire, l'incoterm, la quantité...etc.

m. déclaration d'exportation

La déclaration d'exportation consiste à déterminer l'exportateur, l'importateur, le prix, l'adresse, les quantités, l'incoterm, la valeur...etc.

n. Certificat d'origine

Le certificat d'origine doit être présenté aux autorités douanières lors de l'export du sucre. Ce document est demandé par l'entreprise CEVITAL à la chambre de commerce algérienne. Son but est de reconnaître que le produit est d'origine algérienne, et il faut que 50% de la matière première utilisée pour la fabrication du produit soit une matière d'origine algérienne pour que le sucre soit reconnu comme un produit d'origine algérienne. Ce certificat est accompagné par un 2e document officiel qui est la déclaration sur l'honneur qui certifie le taux d'intégration qui permet de bénéficier d'avantages tarifaires dans le cas de l'Union européenne.

o. Le connaissance ou B/L (Bill of Lading)

Afin que CEVITAL mène bien ses exportations, l'équipe qui s'occupe de cette opération doit travailler ensemble et se tenir au courant de toutes les étapes que chacun d'eux doit suivre pour la réussite de celle-ci et de livraison de la marchandise dans les délais

2.3 Optimisation de la chaine logistique internationale

2.3.1 Le choix d'une solution de transport

2.3.1.1 Transport maritime

Le transport maritime reste le principale mode de transport utilisé pour la plus part de ses pays clients.

2.3.1.2 Transport routier

Pour ce qui est du transport routier c'est Numilog qui assure les prestations de transport de logistique vers l'international tel que la Tunisie et la Lybie.

2.3.2 Le choix de l'emballage

Cevital utilise plusieurs types d'emballage pour ses produits par exemple pour le sucre se sont sac de 50kg et les margarines c'est cartons.

Elle utilise le transport a conteneur pour la plus part des produit.

2.3.3 Le choix liés à l'assurance de marchandise

En vus d'être vigilante dans le choix de ses clients étrangers, l'entreprise Cevital a recours à une technique de paiement sécurisante qui est la lettre de crédit irrévocable et confirmée dans ses transactions commerciales internationales. Ce qui induit que l'entreprise est confrontée très rare aux différents risques, le principal risque que l'entreprise rencontre lors de son activité c'est le risque pays.

De plus, Cevital travaille en collaboration avec des Traders grâce à leurs connaissances et leurs maitrises de l'activité il prémunit l'entreprise de tous ces risques à l'international en plus la souscription aux assurances à l'export au niveau national tel que la GAGEX.

2.3.4 Choix de l'incoterm

Après avoir négocié les produits et les quantités vendu qu'il Le commercial fait une offre de prix ainsi le choix de l'incoterm qui revient à l'entreprise et qui a jusqu'à présent toujours négocié la majeure partie des exportations en CFR, c'est-à-dire qu'elle effectue le chargement de la marchandise sur le navire qu'elle a choisi, procède au dédouanement à l'export et paye également le fret maritime jusqu'au port convenu. Le risque de perte ou de dommage que peut subir la marchandise ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur, lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement. En suite, ces deux parties négocient certaines conditions relatives aux termes du contrat, à savoir le prix, le mode de paiement, le mode de transport, les délais de livraison ainsi que la durée de validité du contrat

2.3.5 Choix du moyen de paiement

Pour ce qui du choix du moyen de paiement dans ses transactions internationales une des techniques déjà traitées dans le cadre théorique, qui est le crédit documentaire ou la lettre de

crédit irrévocable et confirmée conforme à la loi de finances 2009. Elle a choisi cette technique, car elle lui permet d'annuler le risque d'impayé et assure à l'entreprise d'être payée rapidement par la banque émettrice, mais à condition que les documents présentés soient conformes aux exigences de la lettre de crédit.

2.3.6 Choix des auxiliaires de transports

Cevital fait appel à plusieurs auxiliaires de transport lors d'une opération de transport mais elle fait son choix par rapport à celui qui lui offre les meilleurs avantages par exemple pour la compagnie maritime elle choisit généralement CMA-CGM.

2.3.7 Les contraintes liées à l'optimisation de la chaîne logistique

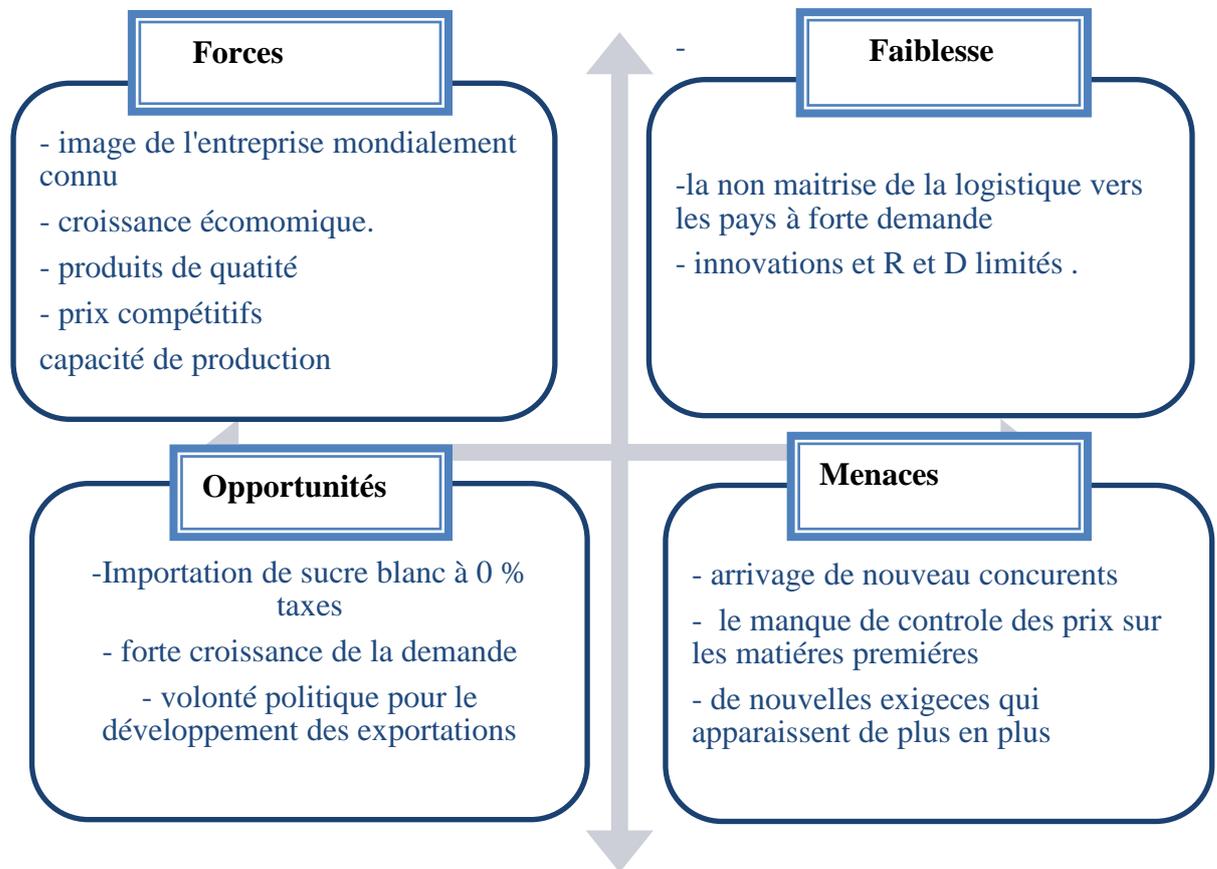
- Difficultés de trouver des surfaces de stockage supplémentaire, les entrepôts de CEVITAL étant surchargés se font insuffisantes.
- la non disposition de moyens de manutentions qualifiés pour le chargement des marchandises.
- Programmation approximative des conducteurs et l'indisponibilité des camions entraînant des retards d'arrivée au quai.
- La décentralisation de la fonction export, le TRADE à Alger et, la logistique export et Commercial export à Bejaia.
- La mauvaise circulation de l'information entre les différents directions (direction logistique- directions des approvisionnements - direction import-export), ce qui engendre des coûts logistiques supplémentaires.

2.4.8 Les solutions pour l'optimisation de la chaîne logistique

- Bénéficiassions du régime douanier de perfectionnement actif, Cevital ne paye pas les taxes douanières lors de l'importation du sucre.
- Acquisition de moyens de manutentions adéquats.
- Réduction de temps par rapport au passage au circuit vert
- Réduction de coûts de transport Liés à FSPE.
- Formation du personnel à l'étranger afin qu'il puisse maîtriser le processus d'exportation.

2.3 Évaluation de l'analyse SWOT a l'international

Figure11 Analyse SWOT de Cevital.



Source : élaboré par nous même à partir des informations de cevital.

Conclusion

Les grands groupes privés CONDOR et CEVITAL ont su s'imposer sur le marché national et international et ceci grâce à la conjugaison des moyens financiers avec les investissements humains et en ils ont bâti un empire économique mondial.

Ils sont considérés comme les piliers de l'exportation hors hydrocarbure en Algérie malgré leurs non maîtrise de la logistique internationale. Ces deux entreprises prévoient d'acquérir plus de parts de marchés dans les années à venir et surtout de mondialiser leurs activités logistiques.

Conclusion générale

Conclusion générale

La maîtrise de logistique internationale et de ses champs de compétences sont des facteurs clés de croissance rentable de toute entreprise exportatrice.

Pour optimiser sa logistique internationale l'entreprise doit gérer de manières rentables et rationnelles le pilotage des différents flux d'expédition (exportations) et d'approvisionnement (l'importation). En effet l'entreprise doit maîtriser sa chaîne logistique dans tout son ensemble de l'amont à l'aval.

L'économie algérienne est une économie rentière dépendante de plus de 90 % des exportations hydrocarbures. Par ailleurs la baisse du prix du pétrole a entraîné un dysfonctionnement dans l'économie algérienne d'où la diversification des exportations est devenue une nécessité primordiale. Ce qui incité l'état a instauré un ensemble de dispositifs et d'accorder des facilitations aux entreprises exportatrices dans le but de les aider à conquérir le marché international tout en optimisant leurs chaînes logistique internationale.

Condor et cevital sont des groupes privés renommé à l'échelle nationale et internationale et contribue de manière majoritaire aux exportations hors hydrocarbures. Bien que ces entreprises ne font pas appelle à des spécialistes dans l'exportation, elles n'arrêtent pas d'accroître leurs ventes et d'acquérir de plus en plus de part de marché sur le plan international et ce malgré la concurrence accrue entre les différentes entreprises des quatre coins du monde.

Cherchant l'optimisation de la chaîne logistique internationale, Les entreprises CONDOR et CEVITAL utilisent un processus de planification et une mise en place d'une stratégie d'exportation standard basée sur des étapes bien étudiées par les services Supply chain depuis la réception de la commande à l'expédition de la marchandises, bien que leurs méthodes d'optimisation différent d'un critère à un autre, elle reste tout de même presque similaire.

La maîtrise des coûts et des délais liés à logistique sont une arme stratégique qui différencie l'entreprise de ses concurrents peut importe son secteur d'activité. Les entreprises exportatrices

algériennes ont du mal à maîtriser ces coûts et ces délais malgré les efforts déployés par l'état. En effet les pouvoirs publics doivent améliorer d'avantage le secteur du transport et de la logistique

Bibliographie

- **André MARCHAL** « Logistique globale : supplychain management » Ellipses, 2006, 351 p
- **Brahim GUENDOUI**, relations économiques internationales, édition el Maarifa, Alger, 2008
- **Ghislaine Legrand, Hubert Martini**, « management des opérations de commerce international », Dunod, paris, 2007
- **Ghislaine Legrand et Hubert Martini**, « Le petit Export », éditions Dunod, Paris. 2009, 49 page
- **Ghislaine Legrand et Hubert Martini**, , « Gestion des opérations Import-Export», éditions Dunod, Paris, 2008, 178 pages.
- **Idir Kseuri**, « les opérations du commerce international », Berti édition, Alger, 2014.
- **Miguel Chozas et Alui**, « négociation de vente », édition Foucher, Paris, 2015
- **MOISE DONALD DAILY**, logistique et transport international de marchandises l'Harmattan, paris 2013

Articles

- **Mouhamed Naili** « transport, logistique et développement agro-alimentaire en Algérie » EL Watan.

Mémoire

- **Kial Ahmed**, logistique en commerce international facilitations réalités et perspectives cas de l'Algérie. Magistère : finance internationale, Université d'Oran.
- **Vola Marielle RAJAONARISON**, LA CONTENEURISATION DANS LES ECHANGES MARITIMES INTERNATIONAUX université Aix Marseille, 2005.

Textes réglementaires

- Ordonnance N°95/07 du 25/01/95 de l'article 619 du code civil
- Article 54 du code civil algérien

Webographie

- www.logistiqueconseil.org
- www.logistical.dz
- www.radioalgérie.dz
- www.iso.org
- www.iccbooks.com
- www.adr.org
- www.intracen.org
- www.douane.gov.dz
- www.wcoomd.org
- www.imo.org
- www.commerce.gov.dz
- www.anexal.com
- www.algex.dz
- www.mémoireonline.com
- www.cagex.com
- www.caci.dz
- www.premier-ministre.gov.dz
- www.ritimo.org
- www.banquemondiale.org
- www.wto.org
- www.mtp.gov.dz

Remerciements

Dédicaces

Les abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre 01 : transport et logistique internationale.....	04
Section 01 : introduction a la logistique internationale.....	04
1.1 Historique, définition et évolution de la logistique internationale	04
1.1.1 Histoire de la logistique	04
1.1.2 Définition de la logistique	05
1.1.3 La chaine logistique	05
1.1.4 La logistique internationale	05
1.1.5 Les intervenants de la logistique internationale	05
1.2 Les principes clé de la logistique internationale.....	06
1.2.1 Les activités de la logistique internationale.....	06
1.2.2 Missions de la logistique internationale	06
1.2.3 Les enjeux de la logistique internationale	06
1.2.4 Les contraintes de la logistique internationale	07
1.2.5 EDI (échange de donnée informatisé)	07
1.2.6 La distribution internationale	07
1.2.7 L'ECR (efficient consumer réponse)	07
Section 02 : la place du transport dans la chaine logistique internationale.....	08
2.1 Transport maritime	08
2.1.1 Présentation du transport maritime	08

2.1.1.1 Les professionnels du transport maritime.....	08
2.1.1.2 Les types de navires	08
2.1.1.3 Le connaissement maritime (bill of lading)	09
2.1.2 Tarification du transport maritime	10
2.1.2.1 Le fret de base	10
2.1.2.2 Le fret correctif	10
2.1.2.3 Liner Terms ou conditions de lignes	10
2.1.2.4 Tarification des expéditions par conteneur	10
2.1.3 Présentation des ports et état de lieux des transports maritime en Algérie.....	10
2.1.3.1 Les ports	10
2.1.3.2 Les différents types de ports	11
2.1.3.3 Etat des lieux du transport maritime en Algérie.....	11
2.2 Transport routier	12
2.2.1 Présentation du transport routier	12
2.2.1.1 Lettre de voiture	12
2.2.2 Tarification du transport routier	12
2.2.3 Etat des lieux du transport routier en Algérie.....	12
3.3 Transport aérien	13
2.3.1 Présentation du transport aérien.....	13
2.3.1.1 Lettre de transport aérien LTA	13
2.3.2 Tarifications du transport aérien	13
2.3.2.1 Le tarif générale	13
2.3.2.2 Les tarifs à L'ULD (unit load devise)	13
2.3.2.3 Les tarifs spécieux	13
2.3.2.4 Tarifs CO-rate (commodity rates)	13
2.3.3 Etat des lieux du transport maritime en Algérie.....	13

2.4	Transport ferroviaire.....	14
2.4.1	Présentation du transport ferroviaire.....	14
2.4.1.1	le document de transport ferroviaire de marchandises.....	14
2.4.2	Etats des lieux de transport ferroviaire en Algérie.....	14
	Section 03 : Optimisation de la chaine logistique internationale.....	16
3.1	Le choix et mise en place d'une solution de transport.....	16
3.1.1	Déterminations d'une solution de transport.....	16
3.1.1.1	Le cout	16
3.1.1.2	Les délais	16
3.1.1.3	La sécurité	16
3.1.2	Choix relatif a la mise en place d'une solution de transport	16
3.1.2.1	choix de l'emballage et de la préparation de la marchandise	17
3.1.2.2	Choix du transitaire	17
3.1.3	La mise en œuvre du transport	17
3.2	Emballage, conditionnement et packaging international.....	17
3.2.1	Emballages, conditionnement et packaging	18
3.2.1.1	L'emballage	18
3.2.1.1.1	Les fonctions de l'emballage	18
3.2.1.1.2	Matériaux de L'emballage	18
3.2.1.2	Le conditionnement	18
3.2.1.2.1	Les fonctions du conditionnement	19
3.2.1.3	Le packaging	19
3.2.1.3.1	Les fonctions du packaging	19
3.2.2	Normes des emballages	20
3.2.2.1	Les normes ISO	20

3.2.2.2 Les normes AFNOR	21
3.2.2.3 Les règles du SEI (Syndicat de l'Emballage Industriel)	21
3.2.2.4 Les Certifications LNE (Laboratoire National d'Essai)	21
3.2.3 L'étiquetage et le marquage.....	21
3-2-3-1 L'étiquetage.....	21
3-2-3-2 Le marquage	22
3.2.4 La palettisation	22
3.2.5 Conteneurisation	22
3-2-5-1 Définition du conteneur	22
3.2.5.2 Différents types de conteneurs	22
3-2-5-3 Les types d'expédition par conteneur	23
3.3 Les auxiliaires de transport.....	24
3-3-1 Le commissionnaire de transport	24
3.3.2 Les commissionnaires en douane	24
3-3-3 Le transitaire	24
3-3-4 Agent maritime	24
3.3.5 Courtier	25
3.3.6 La société de manutention	26
3.4 L'assurance de marchandises transportées.	26
3.4.1 Les risques liés à la logistique internationale.	26
3.4.1.1 Risque commercial.....	26
3.4.1.2 Risque de change	27
3.4.1.3 Risque politique.....	27
3.4.1.4 Risque pays.....	27
3.4.1.5 Risque catastrophique.....	28
3.4.1.6 Risque de non-transfert.....	28

3.4.1.7 Risque liées aux conflits commerciaux.....	28
3.4.1.8 Les risques liés au transport.....	28
3.4.2 L'assurance de marchandises.	28
3.4.2.1- Définition de l'assurance	28
3.4.2.2 Les différents acteurs d'une opération d'assurance	28
3.4.2.3 Les assurances de transport de marchandises	29
3.4.2.4 Les risques liés au transport de marchandise à l'international	39
3.4.2.5 L'assurance spécifique au mode de transport de la marchandise	30
3.4.2.5.1 Les différentes avaries.....	30
3.4.2.5.2 Les différents types de garanties	31
3.4.3 Les différentes polices	31
3.4.4 L'analyse du risque pays en Algérie.	32
Chapitre 02 : logistique des opérations du commerce internationale.....	35
Section 01 : incoterms et contrat de commerce international.....	35
1.1 Les incoterms	35
1.1.1 Historique, définition et rôle des incoterms.....	35
1.1.1.1 Historique des incoterms	35
1.1.1.2 Définition des incoterms	36
1.1.1.3 Le rôle des incoterms	36
1.1.2 Les incoterms 2000	36
1.1.2.1 Classifications des incoterms	37
1.1.3 Les incoterms 2010	37
1.1.3.1 Les principes des Incoterms 2010	37
1.1.4 Présentation des incoterms 2010	38
1.2 Contrat du commerce international.....	41

1.2.1 Définition et cadre juridique de contrat de vente international	41
1.2.1.1 Définition du contrat commercial	41
1.2.1.2 Le cadre juridique de contrat de vente international	41
1.2.1.2.1 La convention de vienne	41
1.2.2 Clauses et formations du contrat de vente internationale.....	42
1.2.2.1 Les différentes étapes de formation du contrat	42
1.2.2.2 Les principales clauses du contrat de vente international	43
1.2.3 Arbitrage international.....	45
1.2.3.1 Cadre juridique conventionnel de l'arbitrage international	45
1.2.3.2 Arbitrage institutionnel international (arbitrage ad hoc)	46
1.2.3.3 La carte institutionnelle nationale	47
1.2.3.4 Contrat électronique	47
Section 02 : financement du commerce international.....	47
2.1 Les instruments de paiement à l'international.....	48
2.2 Les techniques de paiement à l'international.	48
2.2.1 Les techniques de paiement non documentaire	48
2.2.2 Les techniques de paiement documentaires	49
2.2.2.1 La remise documentaire	50
2.2.2.1.1 Les intervenants	50
2.2.2.1.2 Formes de réalisation	51
2.2.2.2 Le crédit documentaire	51
2.2.2.2.1 Les intervenants	52
2.2.2.2.2 Types de crédit documentaire	52
2.2.2.2.3 Modes de réalisation du Crédoc	53
2.3 Les modes de paiement à l'international	54

2.3.1 Les crédits à court terme	54
2.3.2 Crédit a moyen long terme	54
Section 03 : techniques douanières.....	56
3.1 Tarif douanier.	56
3.1.1 L'assiette des droits de douanes	56
3.2 Régimes douaniers économiques.....	57
3.2.1 Le régime de transit	57
3.2.2 Le régime de l'entrepôt	57
3.2.3 Le régime d'admission temporaire	57
3.2.4 Exportation temporaire	57
3.2.5 Le réapprovisionnement en franchise.....	58
3.3 SIGAD	58
3.4 Procédures de dédouanement.	59
3.4.1 Déclarations des marchandises	59
3.4.2 La conduite et la mise en douane	59
3.4.3 L'établissement et la vérification de la déclaration en détail	59
3.4.4 Le contrôle et la vérification de la déclaration	60
3.5 Facilitations douanières.....	60
3.5.1 Les facilitations douanières liées en matière d'allègement de la procédure de dédouanement	61
3.5.1.1 Mesures tendant à la réduction des délais de dédouanement	61
3.5.1.2 Mesures tendant à la réduction des frais en douanes	62
3.5.1.3 Mesures tendant à accompagner les entreprises dans la prospection des marchés extérieures	63
3.5.1.4 La facilitation accordée aux operateurs économiques agréés	63
Chapitre 03 : le commerce international en Algérie : réalités et tendances au développement hors hydrocarbures.....	67
Section 01 : les institutions de la promotion du commerce extérieur.....	67
1.1 Les institutions internationales.....	67
1.1.1 L'OMC.....	67
1.1.1.1 Les missions de l'OMC	68

1.1.1.2 Organigramme de l'OMC	68
1.1.2 CNUCED	69
1.1.2.1 Missions de la CNUCED	70
1.1.2.2 Structure de la CNUCED	70
1.1.3 FMI	71
1.1.3.1 Les missions du FMI	71
1.1.4 CCI	72
1.1.4.1 Les activités de la CCI	72
1.1.5 OMD	73
1.1.5.1 Rôle de l'OMD	73
1.1.6 OMI	73
1.1.6.1 Le rôle de l'OMI	73
1.2 Les institutions nationales	74
1.2.1 Ministère du commerce.	74
1.2.2 ANEXAL	75
1.2.2.1 Les Objectifs de l'ANEXAL	75
1.2.2.2 Les activités de l'ANEXAL	76
1.2.3 PROMEX(ALGEX).	76
1.2.3.1 Missions d'ALGEX	77
1.2.4 CAGEX	77
1.2.4.1 Le rôle de la CAGEX	77
1.2.4.2 Les missions de la CAGEX	77
1.2.5 CACI	77
1.2.5.1 Mission de la CACI	78
1.2.6 SAFEX.	78
1.2.7 FSPE	78

1.3 Les documents du commerce international.	79
1.3.1 Les licences d'importations et d'exportations.	79
1.3.1.1 Licences automatiques	79
1.3.1.2 Licences non automatiques	79
1.3.2 Certificat d'origine.	79
1.3.2.1 Procédures de certification des certificats d'origine	79
1.3.3 Cahier de charge.	80
1.3.4 Certificats de conformités et certificats de contrôle de qualité.....	80
1.3.4.1 Modalité d'octroi du certificat de conformité	81
1.3.5 La facture pro forma.....	81
1.3.6 La facture douanière.	81
Section 02 : Réalités et tendances du commerce international en Algérie.....	81
2.1 Evolution et tendances du commerce mondial.....	81
2.2 Place de l'Algérie dans le commerce mondial et régional.....	83
2.2.1 Conventions internationales et régionales.....	84
2.2.1.1 GZALE.....	84
2.2.1.2 Accords commerciaux préférentiels algéro-tunisien.....	84
2.2.1.3 Accord d'association.....	84
Section 03 : Développement des entreprises exportatrices hors hydrocarbures algériennes.....	86
3.1 Poids des hydrocarbures dans l'exportation en Algérie	87
3.2 Etat des exportations hors hydrocarbures en Algérie.....	89
3.3 Les facilitations de l'Etat vis-à-vis de la logistique et du transport.....	89
3.3.1. Les contraintes liées aux exportations en termes de logistique et de transport	89
3.3.1.1 les contraintes liées au secteur du transport.....	89
3.3.1.2 les contraintes liées au secteur de la logistique internationale.....	89

3.3.2 Les solutions et facilitations proposés par l'Etat	89
3.3.2.1 Facilitations liées à la logistique	89
3.3.2.2 facilitations liées aux transports maritimes de marchandises	90
3.3.2.3 facilitations liées au transport aérien	92
3.3.2.4 facilitations liées au transport ferroviaire	93
3.4 La place de la logistique internationale dans les entreprises exportatrices algériennes :	
Réalités, tendances et contraintes.	94

Chapitre 04 : Pratique de la chaîne logistique internationale dans les entreprises exportatrices algérienne Cas de Condor et Cevital.....95

Section 01 : pratique de chaîne logistique internationale chez Condor Electronics.....95

1.1 Présentation de Condor Electronics	95
1.1.1 présentation du groupe Benhemadi.....	95
1.1.1.1 organigramme du groupe Benhemadi.....	96
1.1.1.2 les composants du groupe Benhemadi.....	96
1.1.2 Condor électronique.....	97
1.1.2.1 historique de Condor Electronics.....	97
1.1.2.2 organigramme de condor Electronics.....	98
1.1.2.3 activités de Condor Electronics.....	98
1.1.3 Département des opérations export.....	99
1.1.3.1 organigramme supply chain management de Condor.....	100
1.1.3.2 les produits exportés.....	101
1.1.3.3 les principaux pays clients de condor.....	102
1.2 Processus d'exportation de condor Electronics	103
1.2.1 Prospection des marchés.....	103
1.2.2 Processus d'exportation.....	105
1.2.3 Distribution internationale.....	105
1.2.4 Déroulement d'une opération d'export vers la Tunisie.....	106
1.3 Optimisation de la chaîne logistique internationale a l'export.....	107
1.3.1 le choix d'une solution de transport	107
1.3.1.1 le choix du mode de transport.....	107
1.3.1.1.1 transport routier.....	107
1.3.1.1.2 transport aérien.....	107
1.3.1.1.3 Transport maritime.....	107
1.3.1 Le choix de l'emballage.....	108

1.3.3 Le choix d'assurance de marchandises.....	108
1.3.4 Le choix de l'incoterm.....	108
1.3.5 Le choix du mode de paiement	109
1.3.6 Le choix des auxiliaires de transport	109
1.3.7 Les contraintes liées a l'optimisation de la chaine logistique internationale de condor....	110
1.3.8 les solutions pour l'optimisation de la chaine logistique internationale de condor.....	110
1.4 Evaluations de l'analyse SWOT a l'internationale de Condor.....	110
Section 02: pratique de chaine logistique internationale chez Cevital.....	111
2.1 Présentation de Cevital Agro	111
2.1.1 historique de cevital.....	112
2.1.2 activités de cevital.....	113
2.1.3 développement de Cevital à l'international.....	115
2.2Processus d'exportation de Cevital	116
2.2.1 organigramme Supply Chain Mangement de cevital.....	116
2.2.2 Les principaux produits exportés par cevital.....	117
2.2.3 Les principaux pays clients de cevital.....	117
2.2.4 prospections des marchés internationaux.....	118
2.2.5 Processus d'exportation de cevital.....	118
2.2.6 Distribution internationale de Cevital.....	120
2.2.7 Processus d'exportation cas de sucre	121
2.3 Optimisation de la chaine logistique internationale de cevital.....	125
2.3.1 le choix d'une solution de transport de cevital.....	125
2.3.1.1 transport maritime.....	125
2.3.1.2 transport routier.....	125
2.3.2 Choix de l'emballage.....	125
2.3.3 le choix liée a l'assurance.....	125
2.3.4 le choix l'incoterm.....	125
2.3.5 le choix du moyen de paiement	126

2.3.6 Le choix des auxiliaires de transport.....	126
2.3.7 Les contraintes liées à l'optimisation de la chaîne logistique internationale	126
1.4 Evaluations de l'analyse SWOT à l'internationale de Cevital Agro	127
Conclusion générale	
Bibliographie	
Les abréviations	
Table des matières	
Annexes	

R.C
 M.FISC
 ACOUNT
 ACOUNT:

ART IMP
 NIS
 CAPITAL
 TEL
 FAX

<u>Doit A:</u>			<u>Facture Proforma N°</u>	
<u>ADRESSE:</u>				
<u>BANQUE:</u>				
<u>IBAN:</u>			<u>Date</u>	
<u>CODE</u>				
<u>SWIFT:</u>				

N°	CODE	DESCRIPTION	QUANTITE	Prix Unitaire USD	Montant Total USD
					-
Montant Total USD					-

Arrêtée la présente facture pro-forma à la somme de

Modalité De Paiement: Transfert Libre à 160 Jours Date De LTR

INCOTERME : CPT
 ORIGINE : ALGERIA
 DESTINATION :

Cachet & Signature

INFORMATION BANQUE :

BENEFICIAIRE: SPA CONDOR ELECTRONICS
 ADRESSE: Zone d'activité, lot 70, Route de M'Sila-BORDJ BOU ARRERIDJ - 34000 - ALGERIE
 BANQUE:
 ADRESSE BANQUE:
 CODE AGENCE:
 COMPTE DZD:
 COMPTE USD:
 IBAN:
 SWIFT:

R.C
 M.FISC
 ACOUNT
 ACOUNT:

ART IMP
 NIS
 CAPITAL
 TEL
 FAX

<u>Doit A:</u>			<u>Facture Commerciale N°</u>	
<u>ADRESSE:</u>				
<u>BANQUE:</u>			<u>Date</u>	
<u>IBAN:</u>				
<u>CODE</u>			<u>Facture Proforma N°</u>	
<u>SWIFT:</u>				

N°	CODE	DESCRIPTION	QUANTITE	Prix Unitaire USD	Montant Total USD
Montant Total USD					-

Arrêtée la présente facture commerciale à la somme de

Modalité De Paiement: Transfert Libre à 160 Jours Date De LTR

INCOTERME : CPT
 ORIGINE : ALGERIA
 DESTINATION :

Cachet & Signature

INFORMATION BANQUE :

BENEFICIAIRE: SPA CONDOR ELECTRONICS
 ADRESSE: Zone d'activité, lot 70, Route de M'Sila-BORDJ BOU ARRERIDJ - 34000 - ALGERIE
 BANQUE: BANQUE EXTERIEURE D' ALGERIE
 ADRESSE BANQUE:
 CODE AGENCE:
 COMPTE DZD:
 COMPTE USD:
 IBAN:
 SWIFT:

R.C
 M.FISC
 COMPTE
 ADRESSE

ART IMP
 NIS
 CAPITAL
 TEL
 FAX

Client :
Adresse :

LISTE DE COLISAGE

DE LA FACTURE N°
 Du :

N°	CODE	DESCRIPTION	QTE	P.N -KG-	P.Brut -KG-
TOTAUX			-	-	-

Nombre de colis : Colis

Cachet & Signature

SHIPPER SPA CONDOR ELECTRONICS ZA RTE DE MSILA		BILL OF LADING	VOYAGE NUMBER
BORDJ BOU ARERRIDJ ALGERIA			BILL OF LADING NUMBER S
CONSIGNEE		EXPORT REFERENCES	



NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros
 Head Office: 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France
 Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95
 562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
		SKIKDA	THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
	SKIKDA		

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
--------------------------------------	----------------------------	---	-----------------------	------	-------------

02x40' STC:					
CMAU7996989 SEAL	1 x 40HC	DIVERS ÉLECTROMÉNAGERS	6076.000	3700	50.000
CMAU5228261 SEAL	1 x 40HC	DIVERS ÉLECTROMÉNAGERS	7243.000	3900	50.000

FREIGHT PREPAID
 Shipped on Board OUED ZIZ 08-MAY-2019 CMA CGM ALGERIA/SKIKDA As
 agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 2 CONTAINER(S) Sheet 1 of 2 13319.000 7600 100.000
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES	
<p>4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility</p> <p>5. FCL</p> <p>77. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff</p> <p>194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.</p> <p>202. Demurrage and detention shall be calculated and paid as per general tariff available on the web site www.cma-cgm.com, or in any of CMA CGM agency. However if special free time conditions are granted, then rates applicable as per general tariff grid shall start from the day following the last free day.</p> <p>216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.</p> <p>225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the</p>	<p>consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.</p> <p>247. Carrier is not responsible for any error, omission or discrepancies with regard to the CTN (Cargo Tracking Note) and the responsibility remains with the Merchant/Importer. Any fine or penalty levied against the Carrier is for the account of the Merchant.</p> <p>274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.</p> <p>343. In the event that this Bill of Lading is a Paperless Bill of Lading, it shall be governed by the Terms</p>

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

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

PLACE AND DATE OF ISSUE	SKIKDA	08 MAY 2019	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM ALGERIA/SKIKDA as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			



BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
BILL OF LADING NUMBER

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
VESSEL	PORT OF LOADING	SKIKDA	THREE (3)		
	SKIKDA	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Sheet 2 of 2
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

and Conditions available on the CMA CGM website (<http://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/bl-clauses>) which the Merchant has read and accepted. The delivery of the cargo carried under a Paperless Bill of Lading shall be made to the Consignee after the Paperless Bill of Lading has been surrendered to the Carrier on the eBusiness platform and after payment of any outstanding Freight and charges.

PLACE AND DATE OF ISSUE	SKIKDA	08 MAY 2019	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM ALGERIA/SKIKDA as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER			
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Negotiable <h2 style="margin:0;">Air Waybill</h2> Issued By							
				Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.							
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACE WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.							
Issuing Carrier's Agent and City		Accounting Information		Also Notify							
Agent's IATA Code		Account No.									
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing		Optional Shipping Information									
		Reference Number									
To	By First Carrier	to	by	to	by	Currency	CHGS Code	WT/VAL	Other	Declared Value For Carriage	Declared Value For Customs
						DZD	PP	X	X	NVD	NCV
Airport of Destination		Flight/Date		Requested Flight Date		Amount of Insurance		INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".			
						XXX					
Handling Information											SCI
No of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)				
			Commodity Item No.								
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges					
		Valuation Charge									
		Tax									
		Total Other Charges Due Agent				Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.					
		Total Other Charges Due Carrier									
		Total Prepaid		Total Collect		For : ----- Signature of Shipper or his Agent					
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency				Executed On (Date): _____ at (Place) _____ Signature of Issuing Carrier or its Agent					
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges							

1. Expéditeur (nom, adresse, pays de l'exportateur)		Référence N° 0079466 E			
2. Destinataire (nom, adresse, pays)		SYSTEME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES CERTIFICAT D'ORIGINE (Déclaration et certificat) FORMULE A Délivré en ALGERIE (pays) Voir notes au verso			
3. Moyen de transport et itinéraire (si connus)		4. Pour usage officiel			
5. N° d'ordre	6. Marques et numéros des colis	7. Nombre et type de colis; description des marchandises	8. Critère d'origine (voir notes au verso)	9. Poids brut ou quantité	10. N° et date de la facture
11. Certificat Il est certifié, sur la base du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte. Lieu et date, signature et timbre de l'autorité délivrant le certificat		12. Déclaration de l'exportateur Le soussigné déclare que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en (nom du pays) et qu'elles remplissent les conditions d'origine requises par le système généralisé de préférences pour être exportées à destination de (nom du pays importateur) Lieu et date, signature du signataire habilité			

No 47240

رقم الشهادة :
تاريخ الشهادة :الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة

شهادة منشأ

بموجب أحكام اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

1- المصدر و عنوانه كاملا :		2- المنتج و عنوانه كاملا :	
3- المستورد و عنوانه كاملا :		4- بلد المنشأ :	
5- تم تطبيق التراكم مع دول أخرى؟ <input type="checkbox"/> نعم اسم الدولة : <input type="checkbox"/> لا		7- ملاحظات :	
8- وصف السلع، العلامة التجارية (إن وجدت)، عدد و نوع و أرقام الطرود :		9- الوزن القائم (كجم) أو مقاييس أخرى (لتر، متر مكعب... إلخ) :	
10- رقم و تاريخ الفاتورة (الفواتير) :		11- إقرار و تعهد المصدر : أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة و أن السلع الوارد وصفها أعلاه مستوفاة للشروط و المعايير اللازمة لإكساب صفة المنشأ. المكان : التاريخ :	
12- توقيع و خاتم الجهة المصدرة للشهادة :		13- تصديق الجهة الحكومية المختصة :	
التوقيع :		التوقيع :	
الخاتم :		الخاتم :	
التاريخ :		التاريخ :	

تصريح المصدر

أنا، الموقع أدناه، مصدر السلع المذكورة في الطلب المقدم للحصول على شهادة المنشأ.

أصرح بأن السلع تستوفي الشروط المطلوبة لإصدار الشهادة المرفقة.

أحدد فيما يلي الشروط و المعايير التي تم إستيفاؤها لإكساب صفة المنشأ:

.....

.....

.....

.....

.....

أقدم المستندات المساندة التالية (1)

.....

.....

.....

أتعهد بأن أقوم ببناء على طلب الجهة المختصة بتقديم جميع المستندات اللازمة لإثبات صفة المنشأ للمنتجات المعنية و كذلك إستيفاء باقي متطلبات هذه القواعد، كما أتعهد بالموافقة على السماح بأي تفتيش لحساباتي أو أي مراجعة لعمليات التصنيع للسلع المذكورة أعلاه التي تتم بمعرفة هذه السلطات.

.....

.....

أطلب إصدار الشهادة المرفقة لهذه السلع.

.....

.....

(المكان و التاريخ):

(التوقيع)

(1) على سبيل المثال: مستندات الاستيراد، شهادات المنشأ، الفواتير، إقرارات المصنع... إلخ، التي تشير الى المنتجات المستخدمة في عملية التصنيع أو إلى البضائع المعاد تصديرها في نفس لحالة.



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



الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة
Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie - Algerian Chamber of Commerce and Industry

N° : رقم

شهادة منشأ

Date : تاريخ

Certificat d'origine / Certificate of origin

1. Expéditeur (nom, adresse, pays) /Consignor / المرسل

SPA CONDOR ELECTRONICS.
ZONE D'ACTIVITE ROUTE DE M'SILA B.B.ARRERIDJ.
ALGERIE.

2. Producteur (nom, adresse, pays) /Producer/ المنتج

3. Destinataire (nom, adresse, pays) / consignee / المرسل إليه

4. Pays d'origine / Country of origin / بلد المنشأ

5. Détails de transport / Transport details / تفاصيل الشحن

6. Remarques / Remarks / ملاحظات

MARITIME

NEANT

7. وصف السلع ; العلامة التجارية، عدد و نوع و أرقام الطرود

N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises
Item number; marks, numbers, numbers and kinds of packages; description of goods

8. الوزن أو الكمية

Poids brut ou quantité
weight or quantity

9. رقم و تاريخ الفاتورة
N° et date de la
facture / Invoice's
number and date

10. تصديق الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

Certificat de la Chambre Algérienne de Commerce et
d'Industrie / Certificate of the Algerian Chamber of
Commerce & Industry

11. Déclaration de l'exportateur / Exporter declaration / تصريح المصدر

Le soussigné déclare que/ The undersigned declare that / يصرح الموقع أدناه أن /

التفاصيل والمعلومات الواردة أعلاه صحيحة، أن كل السلع أنتجت في:

les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises
ont été produites en/ the particulars and information above is accurate, that all
these goods were produced in :

.....

(Pays/ country / البلد)

موجهة للتصدير نحو

Et destinées à être exportées vers/ And intended to be exported to

.....

(Pays/ country / البلد)

المكان والتاريخ، توقيع المصريح

Lieu et date, signature du signataire habilité/ Place and date, signature of
authorized signatory

.....

Date et signature/ Date & signature / التاريخ و التوقيع

ATTESTATION DE CONFORMITE

Nous soussignés, SPA CONDOR ELECTRONICS, certifions par la présente que les produits objets de la facture
du destinés au client sis à :
....., sont conformes aux bon de commande et la facture pro-forma N°

SPA CONDOR ELECTRONICS

BON DE SORTIE

N° : de la LTR N°.....
 Du :
MARCHANDISE :
REGISTRE DE COMMERCE :
PROVENANCE : ALGERIE.
EXPORTATEUR : SPA CONDOR ELECTRONICS.
IMPORTATEUR :
DESTINATION :

N°	DESIGNATION	NBR COLIS-PCS	P BRUT-KG-	N° CAMION
01				
02				

MOYENS DE TRANSPORT

N°	Nom et prénom	NUMERO DE PC	IMMATRICULE DE TRACTEUR	IMMATRICULE DE REMORQUE
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

Cachet & Signature

Le Chef de Poste

1. المصدر (الاسم والعنوان الكامل والبلد) 1. Exportateur (nom, adresse complète, pays)		EUR 1 N° A 0082880 أورو 1 رقم أ	
		راجع الملاحظات في الخلف قبل ملء الاستمارة Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire	
		2. شهادة مستعملة للبيانات التفصيلية بين 2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre الجزائر الجزائر et المجموعة الأوروبية la Communauté européenne	
3. المرسل إليه (الاسم والعنوان الكامل والبلد) (إشارة اختيارية) 3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative)		(أشر إلى البلدان مجموع البلدان أو الأقاليم المعنية) (indiquer les pays, groupes de pays ou territoires concernés)	
		4. البلدان، مجموع البلدان أو الأقاليم الذي تعتبر منتجاته منشئية 4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires	5. البلدان، مجموع البلدان أو الأقاليم الوجه 5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination
6. معلومات متعلقة بالنقل (إشارة اختيارية) 6. Informations relatives au transport (mention facultative)		7. ملاحظات 7. Observations	
8. رقم ترتيب، علامات الأرقام عدد وطبيعة الظروف (1) تعيين السلع 8. Numéro d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis (1) désignation des marchandises		9. الكتلة الإجمالية (كغ) أو أوزان أخرى (كجم، إلخ) 9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m ³ , etc.)	10. فواتير (إشارة إضافية) 10. Factures (Mention facultative)
11. VISA DE LA DOUANE Déclaration certifiée conforme Document d'exportation (2) Modèle n° رقم نوع du مكتب الجمارك Bureau de douane: Pays ou territoire de délivrance: A في (Signature)		12. DÉCLARATION DE L'EXPORTATEUR أنا المصنعي أتعلم وأصرح أن السلع المشار إليها أدناه تستوفي كل الشروط المطلوبة للحصول على هذه الشهادة Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat. A في (Signature) (التوقيع)	

مطبعة م. و. س. ت. رخصة رقم Imprimerie C.N.R.C agrément n° 50 / DGD / D100

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

(1) أشر إلى عدد الموارد أو أذكر "بلا تنظيم" السلع غير المهينة

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

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

Résumé

Avec la baisse du prix du pétrole, la diversification des exportations semble être une solution incontournable pour l'économie algérienne, dans cette optique les pouvoirs publics accordent une attention singulière au développement des exportations hors hydrocarbures afin de diversifier les sources du revenu du pays. A cet effet plusieurs dispositifs ont été mis en place en vue de promouvoir les exportations hors hydrocarbures et d'aider les entreprises exportatrices à l'optimisation de leurs chaînes logistiques internationale.

Mots clés : logistique, commerce extérieur, exportation, optimisation

Abstract

With the fall in the price of oil, the diversification of exports seems to be an unavoidable solution for the Algerian economy, in this perspective, the public authorities pay particular attention to the development of non-hydrocarbon exports in order to diversify the sources of the country's income. In this effect, several measures have been put in place to promote non-hydrocarbon exports and to help exporting companies to optimize their international logistics chains

Keyword : logistics, international trade, export, optimization.

Agzul

Imi suma n sahd tuder-d, tadamsa n Llezayer yessefk ad tessemxalef isufar n usnuzu yer lberrani, yef aya adabu tewwi-d fell-as ad yesnerni isufar nniḍen swayes ara d yegmer tedrimt, berra n yidrimen n sehd am usnerni n tfellaht, iwakken ad illin aṭas n yeybula swayes ara d- tsekcem idrimen berra n wid n sahd, ihi adabu ilaq ad yeereḍ ad yesnerni isenfaren d tkebbaniyin yesnuzun yer tmura n lberrani.

Awal Agejdan : Tadamsa, allallen talojistik, tanezzut agraylan, assifed