



Université Abderrahmane MIRA de Bejaia
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Spécialité: Commerce International et Logistique

Thème

**Choix et utilisation des incoterms dans les
entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia**

Cas de CEVITAL

Préparé par:

- M^r. HAMMANA Sedik
- M^r. BENAHMED Laid

Dirigé par:

M^{me}. BELAIDI Tinhinen

Promotion: 2020-2021

Remerciements

Remerciements nous remercions le dieu le tout puissant de nous avoir donné la force et la volonté pour mettre au point et acheminer cette recherche, nous remercions tous ceux qui nous ont aidé et soutenu de près ou de loin à l'élaboration de ce travail, ainsi que les encouragements, à leur tête nos proches et notre famille et tous nos amis.

Et en particulier notre promotrice Mme DELAIDI pour ses précieux conseils et orientations qu'elle nous prodiguée tout long de la réalisation de ce mémoire, nous lui en somme très reconnaissants. Notre encadreur Mr SLIMANI FALAH ainsi que Mr IDRISOU SAMIR et à tous les employés de CEVITAL.

Dédicaces

Je dédié ce modeste travail à :

**Mon chère maman que dieu lui donne une longue
vie.*

**Mon cher papa que dieu lui donne une longue vie.*

**A mes chers frères*

**mes amis*

** à mon binôme*

*A toute personne chère pour moi qui m'a donné la
main du courage, et de soutien de près ou de loin pour
continuer mes études et réaliser ce modeste travail.*

SEDIK.

Dédicaces

Je dédié ce modeste travail à :

❖ *Ma chère maman que dieu lui donne une longue
vie.*

❖ *Mon cher papa que dieu l'accueille dans son
vaste paradis.*

❖ *A mes chers frères.*

❖ *mes cousins et cousines.*

❖ *mes amis.*

❖ *A mon binôme.*

*A toute personne chère pour moi qui m'a donné la
main du courage, et de soutien de près ou de loin pour
continuer mes études et réaliser ce modeste travail.*

LAID.

Liste des abréviations

CCI : Chambre de Commerce International.

CFR: cost and freight (court et fret)

CIF: Cost Insurance and Freight (cout assurance et fret).

CIP: Carriage and Insurance (port payé assurance comprise).

CIV : condition international de vente

CIV : Condition Internationales de Vente.

CNUPCED : conférence des nations unies sur le commerce et le développement

CPT: carriage paid To (port payé jusqu'à)

DAF:Deliverd At Frontier

DAP : Delivered chez Place

DAT : (Delivered at Terminal.

DCP: frais livrés payés.

DDU : Déliverd Duty Unpaid (rendu droits non acquittées)

DEQ: Deliverd Ex Quay.

EXW: Ex Works " paid to " (à l'usine).

FAS :Free Alongside Ship (franco le long du navire).

FCA: Free Carrier (franco transporteur).

FMI: Fonds Monétaire International.

FOB: Free On Board (franco bord).

FOR:gratuit sur rail.

FOT :gratuit sur camion.

HOS : Hecksher-Ohlin-Samuelson

IDE: Investissement Direct Etranger.

L'ECR : l'efficient consumer réponse.

LTA : lettre de transport aérien

OACI : l'organisation de l'aviation civile internationale

OMC: Organisation Mondiale de Commerce.

OPEP : l'organisation des pays exportateurs de pétrole

PAS: plans d'ajustement structural.

PIB: Production Intérieur Brut.

RRE: plans de relance économique

SGS : société général de surveillance

TQM : total quality management

ULD : Unit Loed Devices

VNF : voies navigables de France

Liste des figures

Figure	Page
Figure N°01 : le cycle de vie d'un produit	10
Figure N°02 : l'évolution de la fonction logistique	14
Figure N°03 : L'évolution des exportations et des importations durant la période 1991-2012	23
Figure N°4 : L'évolution des exportations en Algérie de 2010 à 2018	24
Figure N°5 : Evolution des exportations des hydrocarbures de 2010 à 2018	26
Figure N°06 : Evolution des exportations hors hydrocarbures de 2010 au 2018	27
Figure N°07 : L'évolution des importations de l'Algérie de 2015 à 2019	28
Figure N° 08 : Schéma explicatif des incoterms 210	44
Figure N°09 : les obligations de l'acheteur et le vendeur en CFR	60
Figure N° 10 : L'organigramme du groupe CEVITAL	68

Liste des tableaux

Tableau	page
Tableau n°01 : les grandes évolutions de la logistique.	14
Tableau n°02 : L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie durant la période 1962-1990	19
Tableau n°03 : La répartition géographique des importations en 2012	22
Tableau n°04 : La part des hydrocarbures dans les exportations totales de l'Algérie de 2010 au 1 ^{er} semestre 2018	25
Tableau n°05 : La part hors hydrocarbures dans les exportations totales de l'Algérie de 2010 au 2018	26
Tableau n°06 : Evolution de la répartition des importations par groupes d'utilisation	29
Tableau n°07 : les modes de transport, leur caractéristique technique, leur avantage et inconvénient	37
Tableau n°08 : les moyens de transport	39
Tableau n°09 : Classement des incoterms par famille	45
Tableau n°10 : répartition des frais entre vendeur et acheteur	48
Tableau n°11 : Les obligations des vendeurs et des acheteurs dans incoterms CFR	59

Sommaire

Remerciements

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

Sommaire

Introduction générale **Erreur ! Signet non défini.**

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

Section 1 : définition, histoire et théorie du commerce international **Erreur ! Signet non défini.**

Section 2 : concepts théorique de la logistique **Erreur ! Signet non défini.**

Section 3 : Le commerce extérieur et le développement en Algérie **Erreur ! Signet non défini.**

Chapitre II : Le transport international et les incoterms

Section 01 : définition et généralité sur le transport international .. **Erreur ! Signet non défini.**

Section 02 : les incoterms **Erreur ! Signet non défini.**

Section 03 : Le transport maritime et les incoterms en Algérie **Erreur ! Signet non défini.**

Chapitre III : choix et utilisation des incoterms au sein de CEVITAL

Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil « CEVITAL » **Erreur ! Signet non défini.**

Section 02 : les procédures logistique d'exportation au sien de l'entreprise CEVITAL
(démarche exportatrice) **Erreur ! Signet non défini.**

Conclusion général **Erreur ! Signet non défini.**

Bibliographie

Annexes

Table des matières

Résumé

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international désigne l'ensemble des flux de marchandises entre deux ou plusieurs pays. Des flux qui se sont de plus en plus développés et pris de l'ampleur pour y inclure même des services marchands ainsi que des échanges en capitaux. Il renvoie également à l'organisation des échanges internationaux entre deux ou plusieurs espaces économiques, aux modes et règlement des échanges, aux mesures douanières, mais également à la gestion du risque de change. Moteur et pilier essentiel au développement des nations, le commerce international est le fruit d'une envie des hommes pour une exploitation optimale d'avantages spécifiques acquis via l'inégalité dans la dotation en ressources naturelles, en facteurs financiers, des climats, de l'écart technologique mais aussi de la spécialisation des nations. L'accroissement de la population quant à lui, explique bel et bien le recours aux échanges extérieurs via la hausse de la demande mondiale pour un élargissement des marchés mondiaux et un meilleur niveau de vie.

Le commerce international est donc né du besoin ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelquefois d'une question de survie. En effet des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays. Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de mainmise sur l'ensemble des richesses mondiales par les États les plus forts (colonisation, domination).

Comme nous l'avons déjà souligné ci-dessus, le développement des économies a induit la multiplication des transactions entre pays. La logistique apparaît donc comme un vecteur incontournable aux échanges. Ces échanges s'effectuent principalement par divers moyens de transport, que ce soit par voie aérienne, terrestre ou maritime, dont 80% du commerce en volume et 70% en valeur se font par voie maritime¹. Ce dernier étant le moyen de transport le plus utilisé dans le commerce international.

Le marché du transport est la situation économique et commerciale fondée sur la demande de services de fret, une firme faisant des commerces ne peut pas négliger la question

¹ OCDE : Etude sur les transports maritimes, 2012, < http://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/rmt2012_fr.pdf > consulté le 20 juin 2021.

relative à l'acheminement physique de ses ventes ou de ses achats. Les flux d'échanges doivent être supportés par des infrastructures de transport permettant aux biens de circuler adéquatement à partir d'une origine vers une destination, la distance joue souvent un rôle fondamental à ce niveau tout comme la capacité des infrastructures à affranchir les biens. Le transport est un moyen important pour réaliser des transactions, et la demande de transport est très stricte pour le commerce

Les pratiques commerciales diffèrent d'un pays à un autre ce qui peut provoquer des malentendus, des litiges ou des procès. Afin de remédier à ces risques, la chambre de commerce internationale (CCI) a élaboré les premiers International Commercial Terms (incoterms) dès 1936. Dans les contrats de ventes internationales de marchandises il est important de savoir qui du vendeur ou de l'acheteur doit s'occuper des opérations logistiques : transports, déclarations douanières, assurances, paiement des droits et taxes, manipulations portuaires.

En Algérie, l'économie s'ouvre depuis 1990 suite à des réformes économiques menées par le gouvernement. Mais la libéralisation effective du commerce extérieur a été entamée en 1994² dans le cadre d'un processus transitoire systémiques soutenu également par un programme d'ajustement structurel accordé avec le FMI. L'économie algérienne, dirigée et administrée depuis l'indépendance, a été contrainte cette dernière décennie à se soumettre aux nouvelles données de l'économie mondiale.

Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises Algériennes entretiennent des relations commerciales avec l'étranger. Lorsque le contrat commercial international d'achat/vente est à l'ordre du jour, un grand nombre de points doivent être approuvés par les deux parties surtout si le transport de la marchandise s'impose. Il importe que les deux parties sachent quels services vont être inclus dans le prix. L'utilisation d'un incoterm doit, en principe, faciliter de beaucoup la rédaction d'un contrat de vente international pour les entreprises car tous les aspects liés à la livraison et au transport des marchandises sont ainsi réglés.

A cet égard, notre préoccupation majeure est de répondre à la problématique suivante :

²https://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/Alg%C3%A9rie_vie_politique_depuis_1962/187072

Quels sont les facteurs influençant le choix et la sélection des incoterms dans les contrats de vente à l'international au sein de l'entreprise CEVITAL ?

Une série de questions secondaires se pose également à savoir :

- 1. Quel sont les différents types d'incoterms utilisés dans le contrat de vente à l'international ?*
- 2. Quel sont les avantages et les inconvénients du choix des incoterms dans le contrat de vente à l'international ?*

Au préalable, notre étude se base sur les hypothèses suivantes :

- *Le choix de l'incoterm est influencé par la réglementation algérienne mais aussi aux contraintes douanières.*
- *La sélection des incoterms utilisés par les entreprises algériennes en général et CEVITAL en particulier est souvent due aux manques de connaissance des incoterms,*

Afin de bien diriger notre étude, soit de répondre à la question de départ, de vérifier nos hypothèses et de tenter d'atteindre ainsi les objectifs fixés, nous avons adopté une recherche bibliographique collective et lecture des ouvrages et documents, et on a fait un stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL agroalimentaire.

Pour mieux cerner notre travail, nous avons opté pour un plan de travail, allant du général au particulier, fractionné en trois chapitres, débuté par une introduction générale, un premier chapitre qui s'intitule des généralités sur le commerce international dont nous avons étudié les concepts théoriques de la logistique ainsi que l'évolution du commerce extérieur en Algérie, ensuite dans le deuxième chapitre, intitulé le transport international, en suite les incoterms ainsi que le transport maritime et incoterms en Algérie, le troisième chapitre est consacré de choix et utilisation des incoterms au sein de l'entreprise CEVITAL à l'international, avoir présenté l'organisme d'accueil, et présenter la procédure d'exportation. Enfin on termine par une conclusion générale.

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

Introduction

Le commerce international occupe actuellement une place importante dans les débats politique et économique, son expansion a imposé à la communauté internationale de mettre en place un cadre institutionnel uniforme qui permet d'encadrer et d'organiser les opérations commerciales à l'international dans le but d'harmoniser et d'aplanir les formalités quel que soit leur nature et notamment en matière des documents utilisés à cet effet.

Or, La logistique est une activité ou son but est de gérer les flux d'une entreprise, améliorer son service. Grâce à la logistique on trouve toujours le produit désiré sur les rayons d'un supermarché prêt à consommer, recevoir une commande correcte dans un délai souhaité, cette activité est le centre d'enjeux économique, le rôle de la logistique est d'encadrer et de prendre en charge les échanges de biens et d'informations liés entre les différents maillons de l'économie.

Dans ce chapitre nous allons tenter d'expliquer les échanges internationaux à travers les théories du commerce international ainsi que les concepts clés de la logistique dont nous allons étudier et présenter l'évolution du commerce extérieur en Algérie.

Section 1 : définition, histoire et théorie du commerce international

1.1. Définition du commerce extérieur

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques de nationalités différentes. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme, et les services aux entreprises)³

Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit, il est caractérisé par deux types de transactions :

Les importations.

Les exportations.

³ <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international>, consulté le 25/04/2021.

On entend par importation, tout achat de marchandises de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national. L'exportation, quant à elle, est toute expédition de marchandises à destination de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national⁴.

1.2. Naissance du commerce extérieur

Le commerce extérieur est né à partir du XVI^e siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde et de l'organisation de nouvelle méthode de production.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où il peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier d'or et des métaux précieux.

1.3. L'évolution du commerce international avant 1945

La révolution industrielle a été le principal accélérateur de l'évolution du commerce international ; l'amélioration des moyens de productions et la réduction des coûts de transport ont intensifié les échanges internationaux. Durant cette période, le commerce international a enregistré un essor remarquable, mais les deux guerres mondiales et la crise économique de 1929 ont causé une rupture à cette évolution.

1.3.1. L'évolution du commerce international de 19^eme siècle à 1914

Malgré le protectionnisme, le commerce international évolue à un rythme supérieur à celui de la production mondiale. Entre 1800 et 1913, le commerce international par tête d'habitant est multiplié par 25, alors que la production mondiale par tête d'habitant ne l'est que par 2,2.⁵ Ce mouvement d'ouverture touche tous les pays européens. Le taux d'exportation (ou effort d'exportation) augmente pour tous les pays. Pour l'ensemble de l'Europe, il passe de 4,4% en 1830 à 13,2% en 1910.⁶

⁴ Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », in *Revue d'économie politique*, 2005, p. 591.

⁵ Rainelli.M, « le commerce international », Edition la Découverte, Paris, 2003, P10.

⁶ Idem.P 08.

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

Les principaux facteurs favorables au développement des échanges sont :⁷

- Les innovations dans le textile (filature et tissage), la machine à vapeur ainsi que, l'industrie du fer qui et les chemins de fer poussent les firmes, bénéficiant d'une avancée technique, à exporter pour rentabiliser leur production.

- Le Progrès technologique dans les communications, quant à lui, a réduit le temps et entraîné la rapidité d'exécution ; l'arrivée de télégraphe électrique en 1840 ouvrant la voie à l'ère moderne des communications mondiales.

- La croissance économique ; pour produire plus, certaines firmes doivent acheter des consommations intermédiaires à l'étranger.

- les innovations dans les transports ; la capacité de la flotte marchande double de 1860 à 1913, la marine à vapeur remplace celle à voile au cours du 19ème siècle, faisant diminuer le prix du fret maritime dans une proportion de 7 à 1 durant le siècle. L'ouverture du canal de Suez en 1869 a amplifié les échanges entre les pays.

Ce qui a engendré une montée du degré d'extraversion des économies au XIXème siècle. Selon MADISSON⁸, le taux des exportations mondiales par rapport au PIB mondial passe de 4,5 en 180 à 8 en 1913.

On a une ouverture presque identique des trois grands pays européens aux échanges extérieurs en 1913. Ainsi, la part de ces pays dans le commerce mondial est de 12,5% pour l'Allemagne, 7,7% pour la France, 17,5% pour le Royaume-Unis.⁹ Mais en raison de son PIB, le Royaume-Unis domine largement les échanges.

L'internationalisation est ainsi bien avancée, on parle d'ailleurs pour désigner cette époque de première mondialisation. La mondialisation touche aussi les capitaux et les hommes. Les mouvements de capitaux atteignent une ampleur sans précédent, beaucoup d'entreprises sont déjà internationalisées en 1913, en particulier Michelin fiat, Philips, Kodak, Bayer, General Electric. Les flux migratoires sont importants ; 33 millions d'européens quittent l'Europe entre 1881 et 1913. Ils partent aux USA (2/3 des émigrés), en Argentine, au Brésil, au

⁷ OMC : Rapport annuel sur le commerce mondial, www.wto.org/its2013, P49.

⁸ Idem, P 49.

⁹ Rainelli, M, 2003, Op.cit, P9.

Canada, à la Nouvelle-Zélande et en Afrique du Sud¹⁰. On peut parler d'un début de marché mondial du travail. La 1^{er} Guerre mondiale va interrompre ce mouvement.

1.3.2. La rupture entre les deux guerres

Entre 1913 et 1937, le commerce international ne croit que de 3%, la première guerre mondiale a engendré des effets néfastes sur le commerce international, elle touche le cœur du commerce mondiale, qui était l'Europe¹¹. Plusieurs formes de protectionnisme sont apparues durant cette période pour diminuer les dépenses en devises, ainsi la France prohibe des produits de luxe en 1916 et la grande Bretagne taxe les articles de luxe en 1915.

De 1929 à 1932, le commerce international a connu une baisse de 35% en volume, en raison du protectionnisme et de la crise économique. Les USA choisissent le protectionnisme en juin 1930, sous la pression des agriculteurs américains qui réclamaient une protection contre la chute des prix et la concurrence étrangère, par l'application de la loi tarifaire Smoot-Hawley. Ils poussent les autres pays à se protéger par des nouvelles barrières tarifaires.

1.3.3. La rupture des années 1970

La fin des années 60 a connu l'augmentation des prix des matières premières, le prix relatif de l'or baisse et sa demande privée progresse. Dès lors, les banques centrales ne peuvent plus garantir le prix de 35 dollars l'once.¹² Le ratio réserves d'or/dollars ne cesse de se détériorer et les Etats Unis sont contraints de suspendre officiellement la convertibilité or du dollar. Le 15 août 1971, le président américain Richard Nixon déclare la fin de la convertibilité de dollar en or, dès lors nous assistons à l'effondrement du système de change fixe et donc du système de Bretton Woods. Les Etats Unis enregistrent le premier déficit commercial en XX^{ème} siècle.

L'aggravation du déficit commercial américain en 1972, a poussé les Etats Unis à dévaluer le dollar de 10%, il a ainsi un flottement généralisé des monnaies. Ainsi, l'augmentation du prix de pétrole a entraîné le premier choc pétrolier en octobre 1973, on est passé de 1,7 à 3 dollars le baril, ce prix est fixé par l'organisation des pays exportateurs de

¹⁰ OMC, 2013, Op.cit, P50.

¹¹ Bénichi. R, les mutations de l'économie mondiale du début du XX^{ème} siècle aux années 1970, Edition Nathan, Paris 2007, P144.

¹² Blancheton B, Op, cit.P188.

pétrole (OPEP)¹³ pour compenser la dévaluation du dollar. Cette situation a engendré le ralentissement du commerce international et de la croissance mondiale.

1.4. Les théories du commerce international

1.4.1. Les théories classiques :

Les auteurs classiques étaient les premiers théoriciens de l'échange international. Leur approche du commerce international et de spécialisation ont longtemps influencé les diverses réflexions au tour de ce thème essentiel dans la pensée économique.

1.4.1.1. L'avantage absolu d'Adam Smith :

Un pays (A) possède un avantage sur un pays (B) s'il peut produire un bien ou un service à moindre coût, c'est-à-dire en utilisant moins de ressources, le concept de l'avantage absolu a été élaboré par Adam Smith (1776). Il implique qu'un pays gagne à se spécialiser dans les produits dans lesquels il dispose d'un avantage absolu, c'est-à-dire de condition de production meilleure que celle des autres pays¹⁴.

Le fait que les possibilités de production des divers pays soient forte différente est à la base des échanges internationaux. Chaque pays pourrait essayer de produire une certaine quantité de chaque marchandise dont il a besoin. Même si deux pays peuvent produire les mêmes biens, l'expérience montre que chacun d'eux a intérêt de se spécialiser et à échanger certains produits locaux contre d'autres provenant de l'extérieur. Cela est de plus en plus évident si chacun des deux pays dispose d'un bien qui est moins cher que dans l'autre pays.

1.4.1.2. L'avantage comparatif :

David Ricardo, en 1817, développe la théorie de l'avantage comparatif : un pays peut bénéficier de la spécialisation en produisant les biens pour lesquels il possède un avantage comparatif, et ce, même s'il possède un désavantage absolu pour tous les biens qu'il produit. David Ricardo suppose que le travail est le seul facteur de production et que ce facteur est mobile à l'intérieur du pays mais immobile internationalement. Pour montrer que l'échange est toujours préférable, il imagine que le Portugal possède un avantage absolu sur

¹³ Créé en septembre 1960 par 5 pays producteurs du pétrole (Irak, Iran, Koweït, Arabie Saoudite et Venezuela) elle est élargie à 13 pays ensuite (le Qatar en 1961, l'Indonésie et la Libye en 1962, Abu Dhabi en 1967, l'Algérie en 1969, le Nigeria en 1971, l'Équateur et le Gabon en 1973), son objectif est de défendre l'intérêt des pays producteurs de pétrole. Bénichi R, Op.cit, P344.

¹⁴ Emmanuel N et Pierre-Paul P « le commerce international » 2ème Edition, Québec 2000, P102.

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

l'Angleterre pour deux biens, c'est-à-dire un cas où, dans la théorie d'Adam Smith, l'échange ne pourrait avoir lieu. En raisonnant sur les coûts comparatifs et non absolus, il démontre qu'il est avantageux pour chacun de se spécialiser dans la production laquelle il possède l'avantage le plus fort (vin portugais), ou le désavantage le plus faible (tissu anglais)¹⁵.

1.4.1.3. Les théories de la dotation en facteur de production (HOS) :

Durant les années 1930 et 1940, plusieurs économistes renouvellent la théorie du commerce international et vont créer ce qui est connu comme le modèle HOS, du nom de ses fondateurs : Eli Heckscher, Baril Ohlin et Paul Samuelson.

Le modèle Hecksher-Ohlin-Samuelson est le « modèle standard » de la théorie du commerce international. Basé sur l'avantage comparatif de Ricardo, le modèle Hecksher-Ohlin-Samuelson vise à expliquer la présence d'échanges internationaux par les différences de dotations en facteurs de production de chaque pays. A travers ce modèle, les auteurs entendent prouver la supériorité du libre-échange et les bénéfices de la spécialisation. Ce modèle est connu sous plusieurs noms. Il fut d'abord publié sous une forme plus littéraire par Bertil Ohlin, qui en attribua la copaternité à son directeur de thèse, Eli Hecksher, en 1933. En 1941, Paul SAMUELSON et Wolfgang STOPPER en déduisirent un théorème important sur la rémunération des facteurs, qui fut systématiquement incorporé dans la présentation du modèle, désormais connu sous l'abréviation HOS.

La théorie d'Hecksher-Ohlin prend sa source dans les analyses des classiques, notamment celle de l'avantage comparatif de David Ricardo. Ce dernier montre que les pays ont intérêt à ouvrir leurs frontières et à spécialiser leur production.¹⁶

1.4.2. Les nouvelles théories :

1.4.2.1. Théorie de l'imperfection des marchés de S.HYMER :

Selon cet auteur il est indispensable pour une firme de posséder un avantage monopolistique sur ces concurrents étrangers cet avantage est liée aux imperfections de la concurrence que ce soit sur le marché de bien que celui des facteurs de production les différentes imperfections retenues sont :

La propriété de la technologie nouvelle.

¹⁵ Emmanuel N et Pierre-Paul. Op.cit, P104.

¹⁶ STEPHANE B, Commerce international et politique commerciales, ARMAND COLIN, paris, 2006, p31

Les sources de financement.

Le savoir-faire.

Les économies d'échelle.

1.4.2.2. La théorie du cycle de vie des produits :

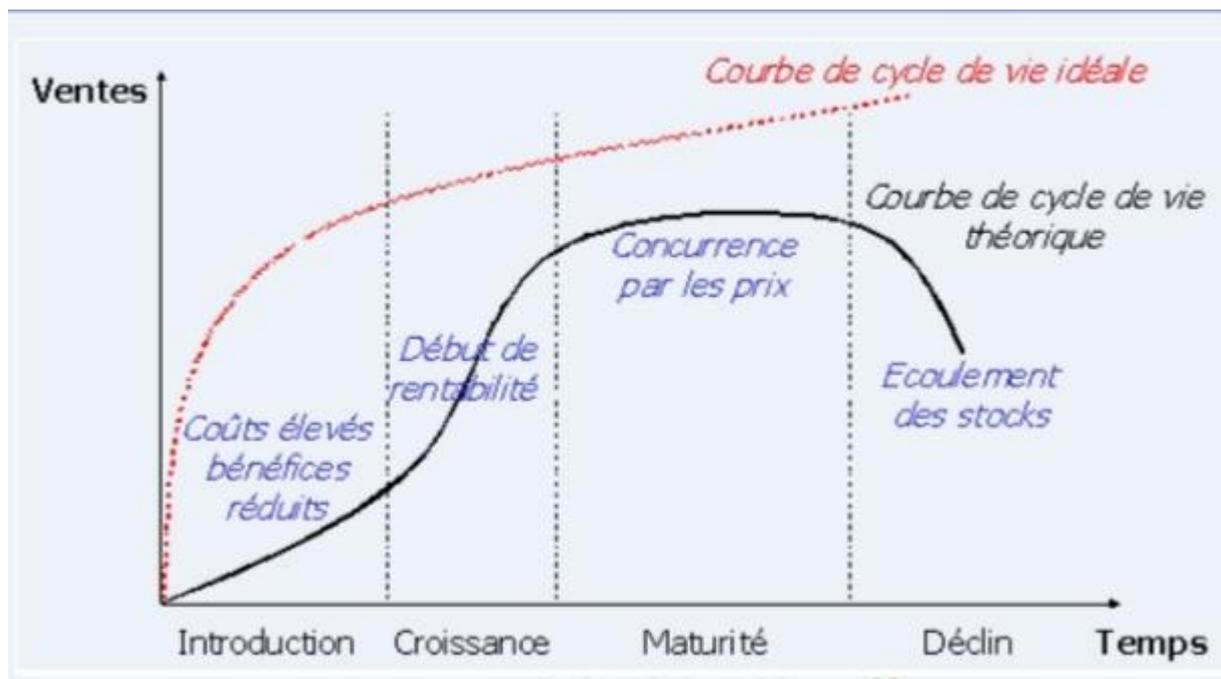
Apparue par Raymond Vernon pour expliquer le commerce international et les investissements directs à l'étranger « IDE » dans les manufacturier et ceux durant la période après la deuxième guerre mondiale. Selon cette approche la conception et la fabrication d'un produit passe par trois phase :

La première, la phase d'innovation et de diffusion sur le marché intérieur (cas de l'économie Américaine des produits de luxe à des prix très élevé).

La seconde c'est la phase de maturité et d'exportation dans les pays similaire (cas des pays Européens élargissement du marché du produit).

La dernière phase est la standardisation avec perte de l'exclusivité et fabrication dans des pays à faible cout de production. L'entreprise profite alors de l'avantage de technologie déjà amortie.

Figure N°01 : le cycle de vie d'un produit



Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

Source : Rainelli.M « commerce international », Edition la découverte, paris 2003, P52.

1.4.2.3. La théorie éclectique de J.H.DUNNING 1977 :

Cette théorie constitue une sorte de synthèse de plusieurs approches qui a permis à DUNNING d'analyser les nouvelles formes d'investissement à l'étranger. La théorie éclectique montre que l'entreprise peut obtenir simultanément trois (3) types d'avantage de la multinationalisation comme sous le nom de paradigme OLI¹⁷

O : ownership avantage avantage de propriété spécifique. Qui se traduit par la possession d'un actif spécifique ou avantage spécifique de la firme. C'est un produit ou une technologie dont les autres firmes ou sociétés ne disposent pas ou n'y ont pas accès (brevet, marques, secrets commerciaux, etc.).

L : localisation avantage avantage de localisation ou elle s'implante. Qui signifie que l'actif doit être durable pour l'entreprise de l'exploiter à l'étranger plutôt que dans le pays d'origine. C'est un avantage de la localisation à l'étranger. Il s'agit ici de rechercher les débouchés qui minimisent les coûts de production, de commercialisation, etc.

I : international avantage avantage de l'internationalisation. Qui s'explique par le fait qu'il y a moins d'avantage à sous-traiter qu'à exploiter soi-même cet actif spécifique, c'est un avantage à l'internalisation, en vue de contourner ou d'éviter le risque lié à la vente de technologie aux autres firmes pour ne pas s'exposer à la concurrence.

Section2 : concepts théorique de la logistique

Le terme logistique vient de grec « logistikos » relatif au raisonnement, dès qu'elle est apparue, elle a subi des changements, des améliorations en fonction de changement d'environnement économique, industriel et même culturel.

2.1. Définition de la logistique

Pour bien définir la logistique, nous avons retenus quelques définitions qui nous paraissent les plus importantes :

Selon JAMES L. HESKET le grand spécialiste de la logistique, il la définit comme « la gestion de toutes les activités qui contribuent à la circulation des produits et à la coordination

¹⁷www.institut-numerique.org consulté le 01/05/2021

de l'offre et de la demande dans la création d'utilité par la mise à disposition de marchandises en un lieu et à un moment donné ». ¹⁸

Selon Yves Pimor la logistique recouvre toujours des fonctions de transports, stockage et manutention, et dans les entreprises de production, tend à étendre son domaine en amont vers l'achat et d'approvisionnement, un aval vers la gestion commerciale et distribution. On cite souvent la définition d'origine militaire « la logistique que consiste à apporter ce qu'il faut, là où il faut et quand il faut ». ¹⁹

Aujourd'hui, nous retiendrons plutôt la définition de l'Aslog-Association des logiciens d'entreprise qui indique que « la logistique est l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre cout, d'une quantité de produit, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits telles que : localisation des usines et entrepôt, approvisionnements, gestion physique des encours de fabrication, emballage et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transports et tournées de livraison ». ²⁰

L'ensemble de ces définitions, nous pouvons dire que la logistique est la gestion efficace des flux physique et d'information d'une entreprise, au bon moment, à l'endroit voulu et au prix voulu.

2.2. Notions générales sur la logistique

La notion de la logistique est une notion assez récente apparue dans les années 1960. Le concept de supply chain est né quelques temps après, vers les années 1990. Cette idée a connu une importante évolution depuis sa création. Pour bien ce merles raisons de la mise en place de la supply chain et le périmètre d'application, il est nécessaire de faire un retour sur l'entreprise, ses fonctions, objectifs ainsi que ses enjeux. Ce retour est essentiel pour bien saisi l'exacte implication et l'objectif de la gestion en chaine logistique plutôt qu'en gestion de stocks.

¹⁸MEDAN Pierre, GRATACAP Anne : logistique et supply chain management : intégration collaboration dans la Chaine logistique global, édition DUNOD, Pris 2008, P 8.

¹⁹ Yves(PIMOR), logistique technique mise en œuvre, 2eme édition p3.

²⁰ J.Duboin, J.Paveau et al : exporter, 25eme édition foucher, paris, février 2016 p 249.

2.3. Historique de la logistique

La logistique existe depuis des millénaires c'est avant la sphère militaire, puis c'est répondeu dans le milieu industriels pour aborder le transport de marchandises et la manutention, la logistique fait partie intégrante de la stratégie militaire. Elle va impacter les conditions des combattants (armes, munitions, nourriture....)

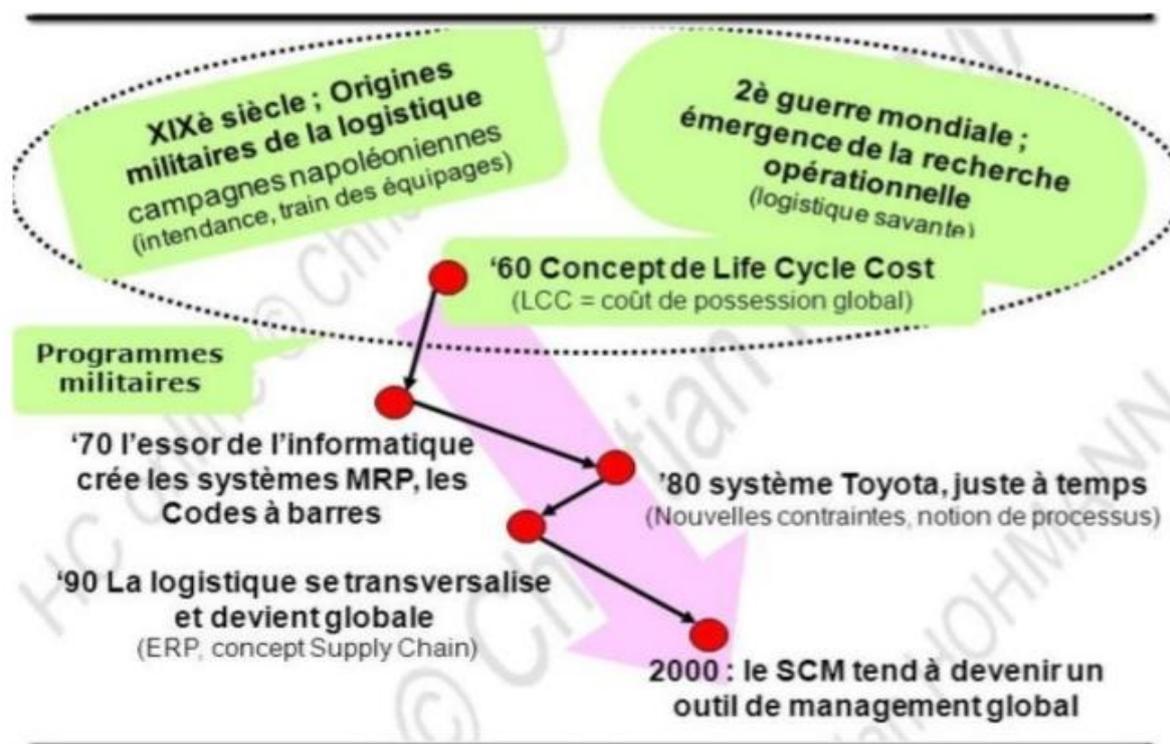
La notion de la logistique n'est pas récente, elle trouve ses origines dans l'antiquité. Cependant, c'est à partir du 20eme siècle regagne enfin le monde de l'entreprise, la logistique est une fonction essentielle pour l'entreprise si elle veut rester compétitive. En effet, c'est sa connaissance et sa maîtrise de la logistique qui va déterminer sa performance.

Du XIIIe au XVIIIe siècle, la logistique, est considérée tout aussi importante que la stratégie (conduite des troupes) la tactique (organisation du combat) ou encore le service sanitaire, l'armement. La logistique était également en charge de gérer l'armée et de leur fournir tous les équipements nécessaires au combat. Selon l'Empereur Byzantin Léon VI (886-912), la logistique est une discipline basée sur des méthodes mathématiques.

De 1990 à nos jours, durant cette période la logistique cherche à répandre les bonnes pratiques de gestion à tous les maillons de la chaine afin d'améliorer la performance et étendre les meilleur stratégies au développement et à la conception des nouveaux produits.²¹

²¹ PAUL-MARIE E. ? Mémoire de fin d'étude, master 2en science du management, option logistique « l'impact de la citoyenneté sur la gestion de la supply chain », université paris ,2010.

Figure N°02 : l'évolution de la fonction logistique



Source : [www. Logistique évolution.com](http://www.Logistique évolution.com)

Et aussi comme le montre ce tableau suivant :

Tableau N01 : les grandes évolutions de la logistique.

la période	L'événement
la 2eme guerre mondiale	origine militaires de la logistique : compagne napoléoniennes (intendance, train des équipages).
année 50-60	limité à l'exécution des opérations physique d'entrepôts et de transport.
année 70	le pilotage des flux physique de production et de distribution.
année 80-90	planification des flux intégrant les approvisionnements, la production et la distribution.
année 2000	le supply chain management tend à devenir un outil de management global.

Source : hohmann christian ; les évolutions de la fonction logistique ; p13 (pdf).

2.4. Les différents types de la logistique :

On peut cependant distinguer plusieurs types de logistique :²²

La logistique d’approvisionnement : qui consiste d’amener dans les usines les produits de base, composants et sous-ensembles nécessaires à la production.

La logistique de production : la logistique de production permet d’absorber la gestion de production entière. Elle consiste à apporter aux unités de production les matériaux et composants nécessaires à la production dans le but de l’optimisation des performances à chaque étape.

La logistique de distribution : consiste à apporter au consommateur final, soit dans les grandes surfaces commerciales, soit chez lui en vente par correspondance par exemple, les produits dont il a besoin.

La logistique de militaire : vise à transporter sur un théâtre d’opération les forces et tout ce qui est nécessaire à leur mise en œuvre opérationnelle et leur maintenance.

La logistique de soutien : consiste à organiser tout ce qui est nécessaire, pour l’objectif de maintenir en condition opérationnelle un système technologique complexe, il met en œuvre un ensemble d’activités et des moyens (opération de maintenance, outillage).

Une activité dite service après-vente : assez proche de la logistique de soutien, on utilise assez souvent l’expression (management de services) pour distinguer le pilotage de cette activité.

The reverses logistics : traduis en français « logistique à l’envers » ou logistique des retours, elle consiste à répondre des produits dont le client ne veut faire réparer, ou encore à traiter des déchets industriels, emballages, produits inutilisables.

L’objectif commun à toutes ces logistiques est d’atteindre une haute performance du système concerné, en assurant une meilleure disponibilité à moindre coût et une grande flexibilité lui permettant de s’adapter aux fluctuations éventuelles dues au marché.

²² YVES PIMOR, logistique, production, distribution, soutien DUNOD, 3eme édition, paris2003, P4.

2.5. Les enjeux de la logistique

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

Ces principaux enjeux sont :

La croissance de l'entreprise : la stratégie implique une parfaite maîtrise des problèmes logistiques. (Exemple : livraison en 24h implique une gestion des flux particulièrement performante).

La maîtrise des coûts : grâce à une meilleure croissance l'ensemble des coûts du produit, depuis l'approvisionnement en matières premières jusqu'à l'après-vente.

Les possibilités d'externalisation de l'entreprise : l'analyse logistique permet à l'entreprise de se recentrer sur sa vocation principale en confiant à des spécialistes certaines opérations (exemple de la sous-traitance).

La normalisation des produits et des processus de gestion : l'optimisation des flux implique l'établissement des normes (standardisation de certains composants et produits, normes de coûts).

La diversification de l'entreprise : la maîtrise de la chaîne logistique permet à l'entreprise d'élargir la gamme de ces activités.

La flexibilité et l'adaptabilité de l'entreprise : grâce à une souplesse dans la distribution amont et aval. Ainsi qu'une meilleure maîtrise de la gestion des transports et du stockage²³.

2.6. Les objectifs de la fonction logistique

L'objectif traditionnel d'un système logistique est d'atteindre un niveau de service donné pour un coût minimum. Ceci dit, il ne doit pas masquer les autres objectifs opérationnels de la logistique. Ces derniers (ensemble, ils déterminent la performance logistique) sont :²⁴

La réponse optimale au client : il s'agit de la capacité de l'entreprise à répondre dans les meilleurs délais aux exigences des clients. L'Efficient consumer response L'ECR c'est un ensemble de pratiques et de techniques, tant en marketing qu'en logistique, qui vise à

²³DIEMER Arnaud, IUFM d'Auvergne, économie d'entreprise, partie 2 les fonctions de l'entreprise, pdf, p21.

²⁴MEDAN Pierre, GRATACAP Anne : logistique et supply chain management : intégration collaboration dans la chaîne logistique globale, édition DUNOD, Paris 2008, p15.

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

optimiser les assortiments, les promotions et le niveau de service, par une meilleure coopération entre l'industrie et le commerce

La variabilité minimale : les retards des livraisons, les problèmes lors de la fabrication, erreurs de gestion des livraisons, peuvent conduire à une forte variabilité dans les processus logistiques, à l'origine des coûts élevés et des clients insatisfaits.

Le stock minimum : il est nécessaire au niveau d'une entreprise de maîtriser les coûts le plus fort. la massification des flux est recherchée.

La qualité : il faut appliquer à la logistique les principes du total quality management (TQM). Les différentes techniques ou les méthodes statistiques peuvent permettre d'étudier et d'améliorer certains processus logistique peu efficaces.

Analyses en termes de cycle de vie du produit : ces analyses supposent d'évaluer le coût de cycle de vie, qui englobe la totalité des coûts d'un produit ou d'un équipement de sa conception à son retrait en passant par sa fabrication et sa distribution.

2.7 : le rôle de la logistique

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

Elle a pour rôle de permettre²⁵

- La gestion économique de la production, en supprimant les ruptures de stocks coûteuse, grâce à une information constante sur l'état du marché.
- La réduction des stocks grâce à une rotation accélérée des marchandises entreposées.
- La réponse adaptée à une demande très volatile.
- La mise à disposition du produit chez le client final dans les plus courts et au meilleur coût de distribution possible.
- La surveillance et l'amélioration de la chaîne qui relie la production au consommateur pour parvenir au «zéro défaut» du produit servi et du service rendu.

²⁵ MARIE P, « la logistique fonction stratégique pour les entreprises », édition lyonnaises, année 2006, p3.

Section 3 : Le commerce extérieur et le développement en Algérie

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie. A cet effet, une vague d'efforts a été menée par les autorités algériennes, cette évolution s'est fait beaucoup plus remarquer après la libéralisation de l'économie dans les années 1990, ce qui a constitué la pierre angulaire de la réussite de ce secteur.

3.1. Evolution du commerce extérieur de 1962 ou 1990 :

Dès le lendemain de son indépendance, l'Algérie a opté pour un système économique de type soviétique, basé sur le mode socialiste prônant la propriété étatique de tous les secteurs de l'économie. Ainsi, la formation de l'Etat algérien s'est déroulée en deux périodes principales. La première période s'étale de 1962 à 1966, caractérisée par une crise économique touchant tous les secteurs et une dépendance quasi-absolue de l'ancienne métropole coloniale. Cette période s'est soldée par le coup d'Etat du 19/06/1965, signifiant à la fois la fin d'une époque de crise et entamant une nouvelle ère caractérisée par un nouveau mode de gestion.

La deuxième période coïncide avec la mise en place du premier plan triennal (1967-1969) ; cette période se caractérise par une gestion centralisée de type soviétique, fondée sur l'élaboration de différents plans : le premier étant le plan triennal de 1967 à 1969 représentant une nomenclature d'investissements ayant pour but de redéfinir les structures de base et les activités liées aux hydrocarbures ; ce qui représente le nouvel avantage comparatif de l'Algérie.

La loi de 11 Février 1978 a introduit plus de souplesse dans le monopole du commerce extérieur où il est autorisé aux entreprises publiques ou privés, par le ministère du commerce, d'importer de l'étranger sans passer par les entreprises publiques détenant le monopole des biens concernés. Il y avait d'autres décrets sur le monopole des importations, notamment celui de décembre 1984, sur la répartition des différents produits importables par une entreprise titulaire du monopole.

Le monopole des exportations, quant à lui, a été moins sévère que celui des importations, quelques décrets ont été introduits afin d'encourager les exportations, notamment, l'ordonnance 74-11 du 30 Janvier 1974²⁶ qui confirme la liberté du commerce

²⁶ BENISSAD. H : «la réforme économique en Algérie » 2eme édition, Alger 1991, p 83.

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

d'exportations par les entreprises publique mais avec autorisation de ministère de tutelle. En 1978, l'Etat a assoupli plus le monopole par la loi 78-02²⁷ où il cherche à interdire toute forme d'intermédiation informelle dans le commerce extérieur. Depuis 1980, la promotion des exportations hors hydrocarbures est mise en œuvre pour préparer l'après pétrole mais elle n'a pas aboutie, d'autre mesures ont été prises pour diversifier et augmenter les exportations surtout hors hydrocarbures, telles que les exonérations fiscales (la loi de finance 1986), les subventions aux prix (décret 86-46 du décembre 1986)²⁸.

Le régime du monopole d'Etat, sur le commerce extérieur, présente des insuffisances, ainsi nous avons une augmentation des importations (de 3 748 millions de dollars en 1963 à 9 684 millions de dollars en 1990), et la présence d'une situation où certaines entreprises privées sont fermées suite à une forte concurrence étrangère (favorisée par un taux de change officiel surévalué), etc.

Ajoutant à cela, la chute brutale des prix des hydrocarbures au cours de l'année 1986, ainsi que la crise d'endettement qui s'en est suivie (le stock de la dette extérieure est passé de 944 millions de dollars en 1970 à 17 051 millions de dollars en 1980)²⁹. Dès lors, tous ces facteurs ont bouleversé l'économie algérienne particulièrement le commerce extérieur, où la situation s'est détériorée dans le début des années 90.

Tableau N°02 : L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie durant la période 1962-1990(en millions de dollars)

Désignation	1963	1968	1973	1978	1983	1988	1990
Exportations	732	831	1889	6117	11183	8105	11304
Importations	586	816	1889	8675	10415	7323	9684

Source : Adapté à partir des données statistique du CNIS³⁰, de 1963-1990

3.2. Evolution du commerce extérieur de 1990 à 2012

Dès 1991, le commerce extérieur algérien est caractérisé par une évolution très importante. La libéralisation des échanges extérieurs parait comme l'essentiel des réformes

²⁷ Le même principe avec l'AGI, mais pour les exportations, c'est-à-dire l'Autorisation Globale d'Exportation (AGE), P 84.

²⁸ BENISSAD. H: «la réforme économique en Algérie » 2eme édition, Alger 1991, P 86

²⁹ Idem, p 87.

³⁰ Rapport sur les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période 1963-2010, Centre national de l'informatique et des statistiques, la direction des douanes, 2011, Alger.

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

mises en place pour répondre à la nécessité d'adhérer à une économie de marché libre et ouverte dans le contexte de la mondialisation.

A cet effet, une politique commerciale est mise en place, s'articulant autour de l'objectif de la diversification des exportations à travers l'élargissement de la gamme des produits exportés aux produits agricoles et produits industriels.

Le gouvernement HAMROUCHE³¹ fait le premier signe d'une réelle volonté d'ouverture économique, par des réformes d'auto-ajustement qui envisagent la stabilisation macro-économique, la libéralisation de l'économie et la réorganisation du commerce extérieur.

Des dispositifs réglementaires ont été mis en place pour dynamiser le commerce extérieur, notamment « la loi relative à la monnaie et le crédit n° 90-10 du 14/04/1990 »³², le règlement 90-02 du 08/09/1990 régissant l'ouverture et le fonctionnement des comptes devises des personnes morales. Néanmoins, cette mesure est confrontée à des difficultés liées à la concurrence face à laquelle sont confrontées les entreprises nationales.

D'un autre côté, la situation de l'Algérie reste troublée, du fait de la crise sociale et sécuritaire qui l'a affectée durant une longue décennie qualifiée de « décennie noire ». Le secteur économique n'échappe pas à cette crise.

Devant cette situation, l'objectif d'une ouverture économique est devenu très difficile. Toutes, ces difficultés (surtout avec la crise politique début des années 90) ont conduit l'Algérie au rééchelonnement de sa dette. La scène économique algérienne est marquée durant la période allant de 1991 à 2012 par :

- La gestion de la dette extérieure par l'appel au FMI
- La gestion de la dette extérieure entre 1994 et 1998 par le plan d'ajustement structurel (PAS)
- Le plan de relance économique entre 1999 et 2012

³¹ HAMROUCHE. M, Premier ministre Algérien durant la période allant de Septembre 1989 à Juin 1990.

³² DAHMANI. A, « Economie politique des réformes 1980-1997 », Edition CASBAH, Alger, 1998, P134

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

En effet, les accords stand-by (avril 94- mars 1995) et de facilité de financement élargi (FFE) (avril-mars 1995)³³ que le gouvernement algérien a signé avec le FMI lui imposent de mettre en œuvre un programme d'ajustement structurel.

Ce dernier est défini selon HENNER. H.F comme suit : « Un programme d'ajustement structurel regroupe un ensemble de mesures de politique économique visant à restaurer les équilibres macroéconomiques d'un pays afin de lui permette de retrouver une croissance soutenable et régulière dans le temps. »

L'Algérie durant cette période est soumise sous contrôle du FMI. Parmi les conditions de ce dernier il y a l'ajustement du taux de change par l'entremise d'une dévaluation de 40%, dès le début des programmes, pour soutenir le processus de libéralisation du commerce extérieur et la levée progressive des interdictions qui entravaient les transactions courantes.

Pour cela l'ouverture économique de l'Algérie a été imposée par le PAS. Durant la période de PAS, que le commerce extérieur de l'Algérie a enregistré des résultats bénéfiques, la figure n°3 montre qu'en 1995 les importations ont été plus importantes que les exportations, après la signature du premier accord avec FMI. Cela est lié à la baisse de la production de pétrole de 1,170 millions de barils par jour dans la fin de la décennie 70 à 0,750 millions de barils par jour en 1993³⁴, et l'augmentation de la demande locale. Néanmoins, ce déficit commercial a été rétabli durant la période 1995-2000 après la signature de FFE en 1995, la régression des importations est lié à la baisse de la demande des produits alimentaires suite à la baisse de pouvoir d'achat de la population induite par la dévaluation de la monnaie nationale et les grandes difficultés financières des entreprises publiques³⁵.

Les exportations de leur côté ont enregistré une forte croissance durant la période 1995-2000 (de 10 240 millions de dollars à 22 031 millions de dollars) mais cette croissance trouve son origine dans l'évolution des cours internationaux des hydrocarbures dont les flux à l'exportation représentent en moyenne 96% des exportations globales enregistrés au cours de la période 1993-2000³⁶. Dès lors, l'Algérie se trouve devant la sphère du facteur abondant de

³³ DAHMANI. A, Op.cit, P184.

³⁴ BENBITOUR. A, « L'Algérie au troisième millénaire, défis et potentialités », Edition MARINOOR, Alger, 1998, P167.

³⁵ ABADLI. R, « Processus d'ouverture de l'économie algérienne, vingt ans de transition. Evolution et performance », Thèse de doctorat d'Etat en science économique, Université de Paris8 Vincennes-Saint-Denis, 2010-2011, P 51.

³⁶ ABADLI. R, 2011, Op.cit., P47.

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

la théorie HOS³⁷, cette dernière insiste sur la spécialisation internationale qui est basée sur la différence de dotations en facteurs entre les pays participant à l'échange international, qui fait de l'économie algérienne une économie mono-exportatrice.

Le PAS a engendré des effets positifs concernant la stabilisation macro-économique. Cependant, concernant la libéralisation commerciale, les importateurs ont développé des nouveaux réseaux d'importation plus compétitifs que les entreprises locales (rapport qualité/prix)³⁸. Il a aussi provoqué des retombées socio-économique négatives sur la population, ainsi qu'il a freiné la reprise économique du pays. Pour cela, le gouvernement a élaboré des plans de relance économique (PRE) durant la période 1999-2009. Le premier plan est lancé dans le cadre du programme de soutien à la relance économique (2001-2004) avec un montant de 7,2 milliards de dollars³⁹. Le second est lié au programme complémentaire de soutien à la croissance d'une enveloppe entre 150 et 180 milliards de dollars sur la période 2005-2009.

Parmi les buts de ces plans, sur le plan du commerce extérieur, est de diversifier les exportations et lancer la production locale pour maîtriser les importations. Ces plans visent aussi à rendre la croissance économique stable et durable par la production d'une richesse reproductible (par développement des activités économique notamment le tourisme, l'artisanat, les services et les industries manufacturières afin d'atténuer la dépendance de la croissance économique des hydrocarbures)⁴⁰.

Tableau N°03 :La répartition géographique des importations en 2012

Les pays/ valeurs, structure(%)	valeurs	structure(%)
Union Européenne	23858	50,98
O.C.D.E(hors U.E)	5892	12,59
Autres Pays d'Europe	1086	2,32
Amérique du Sud	3587	7,66
Asie	9410	20,11
Océanie	-	-
Pays Arabes (hors UMA)	1536	3,28

³⁷ HANAUT. A et MOUHOU B E-M, Economie International, ED : Vuibert, Paris, 2002, P67.

³⁸idem, P67.

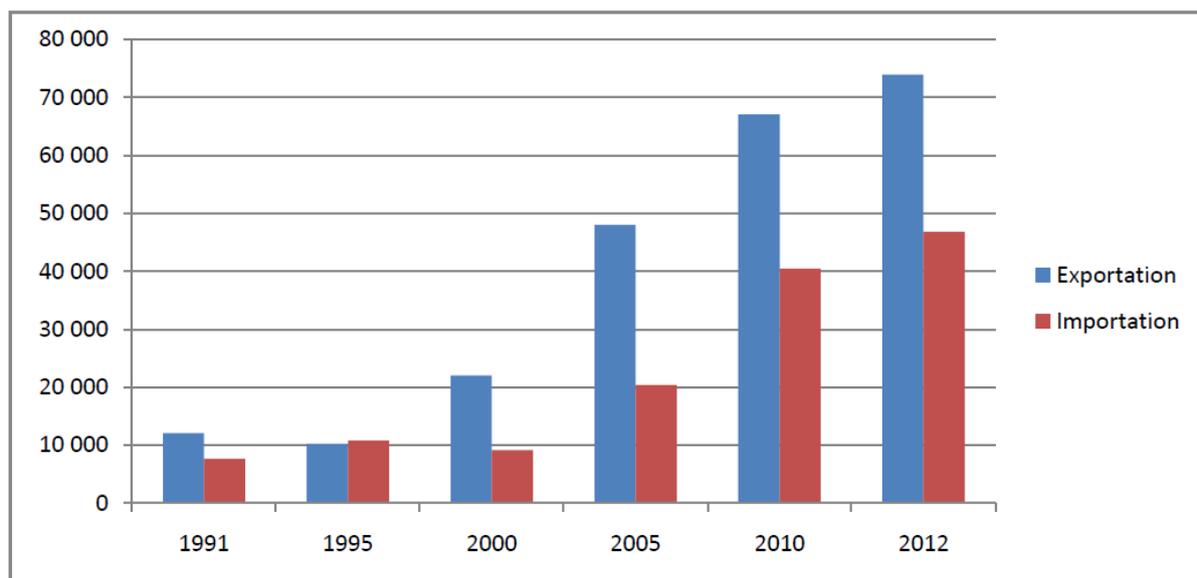
³⁹BOUDJEMA, R cours de comptabilité nationale, édition OPU, Alger, 2003,P 153.

⁴⁰ Idem, p 153

Pays du Maghreb (U.M.A)	755	1,61
Pays d'Afrique	677	1,45
Total	46801	100%

Source : « Le commerce extérieur de l'Algérie », Rapport du CNIS, 2012, P12.

Figure N°03 : L'évolution des exportations et des importations durant la période 1991-2012 (en millions de DA).



Source : Elaboré à partir des données statistiques du tableau n°03.

3.3. Les dispositions des exportations et importation en Algérie

3.3.1. Les exportations

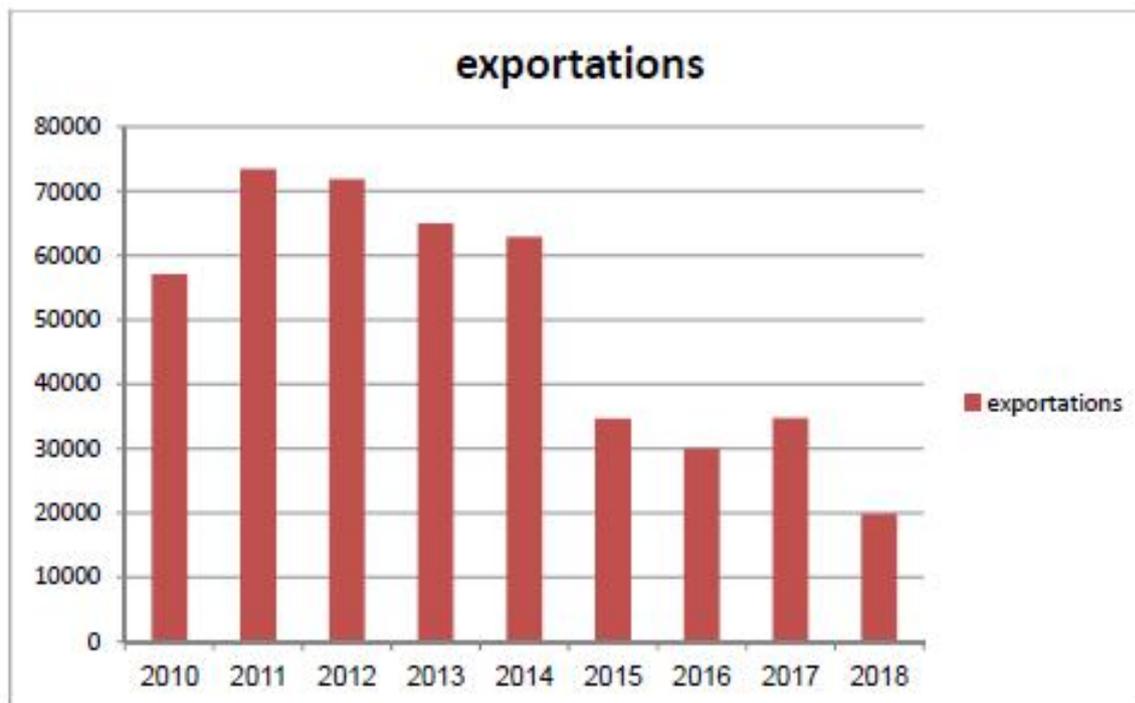
Selon la comptabilité nationale : les exportations notées E comprennent la valeur des biens neufs ou existants qui quittent définitivement le territoire économique, et les services rendus par les agents résidents aux agents non résidents, et en dehors des services consommés par les ménages non résidents sur le territoire économique». ⁴¹

3.3.2. Evolution des exportations de l'Algérie de 2010 à 2018

Le graphe suivant nous fournit les informations nécessaires, l'évolution des exportations en Algérie de 2010 à 2018 :

⁴¹ BOUJEMAA, R, Op.cit., p18

Figure N°4 : L'évolution des exportations en Algérie de 2010 à 2018



Source : réalisé par des données internes de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX)-septembre 2018

En 2010 les exportations ont connu une hausse pour enregistrer en 2011 la valeur 73.48 Milliards de dollars.

Dès 2013, les exportations algériennes ont connu une baisse jusqu' à 2016 suite à la baisse des prix de pétrole et les exportations en hydrocarbures.

En 2017, les exportations Algériennes ont connu une hausse de 15,78% par rapport à l'année 2016.

En 2018, les exportations algériennes des 8 premiers mois ont enregistré une hausse de 23,48% Par rapport à la même période de l'année de 2017.

3.3.3. Les exportations Algériennes dans la prédominance des hydrocarbures

Notre contribution se veut de proposer une réflexion qui, à partir d'une grille de lectures issue de la littérature théorique et empirique portant sur le rôle des compétences à l'exportation, aboutit à l'analyse des compétences des entreprises exportatrices algériennes. La littérature met essentiellement en évidence l'impact des compétences de l'équipe

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

dirigeante, des compétences productives, Informationnelles et des compétences marketing sur la Performance Des Entreprises à l'Exportation. Notre analyse souligne que le manque de ces compétences confirmées et requises à l'exportation explique en partie les faibles Performances des entreprises algériennes sur les marchés étrangers. Il serait donc ambitieux que ces entreprises concentrent leurs efforts sur l'acquisition et le développement De ces compétences⁴². »

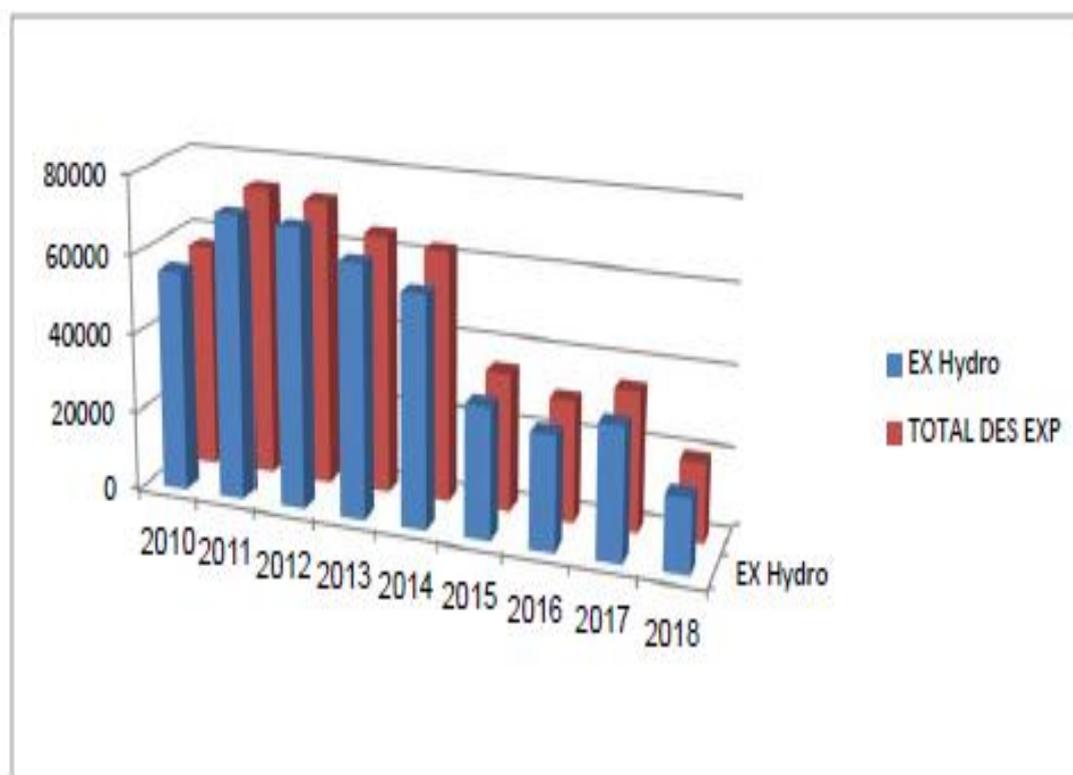
Tableau N°04 : La part des hydrocarbures dans les exportations totales de l'Algérie de 2010 au 1^{er} semestre 2018

Années	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total des exp	57053	73489	71866	64974	62886	34668	30026	34763	19828
exp H	55527	71427	69804	62960	57479	32699	28220	32864	18516
exp H.H%	97,3	97,9	97,1	96,9	95,9	94,3	93,8	94,5	93,4

Source : réalisation par des données interne d'ALGEX septembre 2018.

⁴² ARROUCHA NACERA « Le processus D'internationalisation des PME Algériennes : Les Déterminants de la décision d'exportation »P81-95.

Figure N°5 : Evolution des exportations des hydrocarbures de 2010 à 2018



Source

: réalisé par des données interne de ALGEX-2018

D'après le graphe on remarque que les hydrocarbures ont augmentés de l'année 2010 jusqu'à 2013, et à partir de l'année de 2014 jusqu'à l'année 2016 on voit une baisse qui est due à la chute des prix des hydrocarbures.

3.3.4. Les exportation Algériennes hors les hydrocarbures

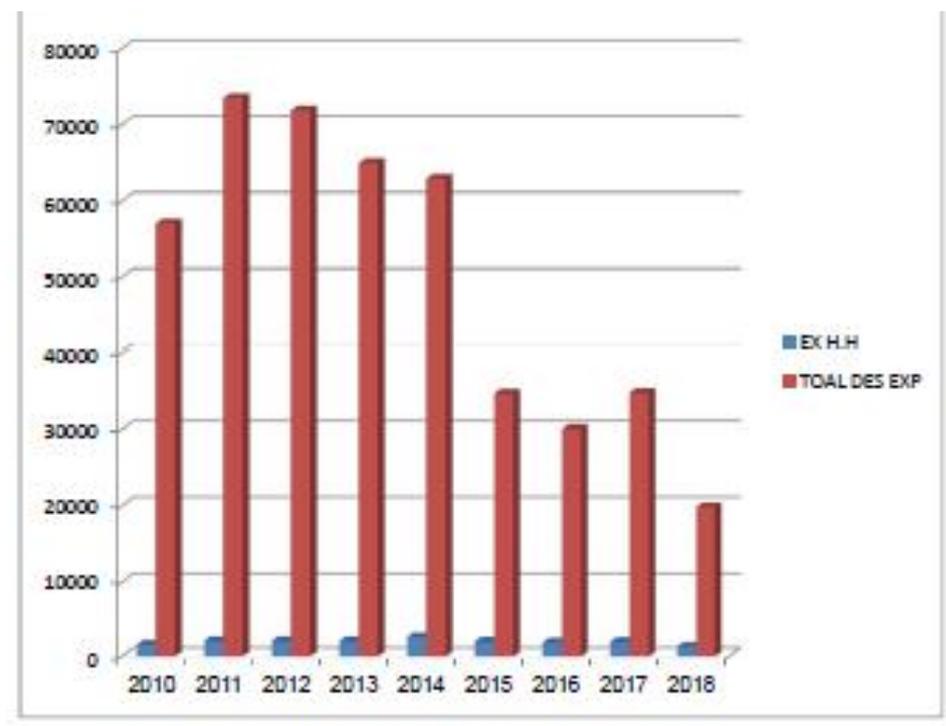
La structure des exportations hors hydrocarbures se présente dans le tableau suivant :

Tableau N°05 : La part hors hydrocarbures dans les exportations totales de l'Algérie de 2010 au 2018

Années	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
total des Exp	57053	73489	71866	64974	62886	34668	30026	34763	19828
Exp H.H	1526	2062	2062	2014	2582	1969	1806	1899	1312
Exp H.H%	2,7	2,8	2,9	3,1	4,1	5,7	6,2	5,5	6,6

Source : réalisé a partir des données de ALGEX

Figure N°06 : Evolution des exportations hors hydrocarbures de 2010 au 2018



Source : réalisé par des données d'ALGEX

Les exportations hors hydrocarbures ont gardé presque le même niveau durant 2010 en 2018 elles ont atteint 1,5 milliards USD. Mais en 2011 elles ont augmenté à plus de 2 milliards USD avant d'entamer une baisse atteignant 1,8 milliards en 2016.

En 2017 Les exportations hors hydrocarbures, qui restent toujours marginales, avec seulement 5,46% du volume global des exportations soit l'équivalent de près de

1,89 milliard de dollars US, ont enregistré une augmentation de 5,21% par rapport à l'année 2016.

Quant aux exportations des huit premiers mois de l'année en cours, elles demeurent toujours marginales, avec seulement 7,10% du volume global des exportations soit une valeur plus de 2 milliards de dollars US. Elles ont enregistré une hausse de 63,13% par rapport aux huit premiers mois 2017.

3.3.5. Les importations

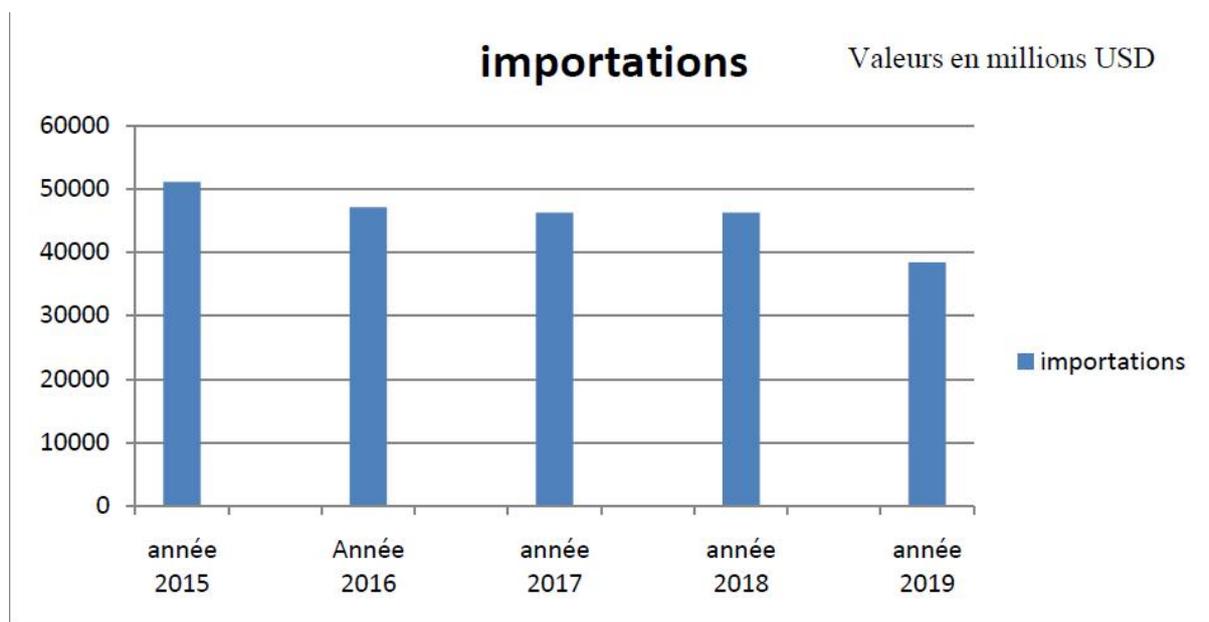
Selon la comptabilité nationale, les importations notées M comprennent la valeur des biens neufs ou existants qui entrent définitivement sur le territoire économique, et la valeur

des services rendus par les unités non-résidents aux unités résidents en dehors des services consommés à l'extérieur par les ménages résidents⁴³.

3.3.6. L'évolution des importations Algériennes

Pour bien suivre l'évolution des importations de l'Algérie de 2015 à 2019, la figure ci-dessous nous fournis les informations nécessaires.

Figure N°07 : L'évolution des importations de l'Algérie de 2015 à 2019



Source : réalisé par nos même à partir des données du CNIS. www.douane.gov.dz.

En 2016, les importations ont subi une chute de 9,62 milliard de dollars par rapport à l'année 2015 passant de 51,70 à 47,08 milliards de dollars. Puis elles continuent de baisser en 2017 pour atteindre une valeur de 46,72 milliard de dollars. En 2018, Les importations Algériennes ont augmenté de 0,3% par rapport à l'année 2017, passant de 46,06 milliards de dollars US à 46,95 milliards de dollars US.

Pour les onze mois de 2019 le CNIS a enregistré Un volume global des importations de 38,37 milliards de dollars US soit une baisse de 8,66 % par rapport aux résultats durant la même période de l'année 2018.

⁴³ BOUJEMAA R, cours de comptabilité nationale, édition OPU, Alger, 2003, p18

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

3.3.7. Evolution des importations durant la période 2015 jusqu'à 2019 par groupes d'utilisation

Tableau N°06 : Evolution de la répartition des importations par groupes d'utilisation

l'importation	Année 2015		Année 2016		Année 2017		Année 2018		1 trimestre 2019	
	Dollars	Strct %	Dollars	Strct%	Dollars	Strct%	Dollars	Strct %	Dollars	Strct %
Alimentation	9316	8,02	8224	17,50	8438	18,32	8573	18,56	2817,76	18,57
Energie et lubrifiants	2376	4,59	1292	2,77	1992	3,42	1015	2,20	212,95	1,40
Produit Bruts	1560	3,02	1559	3,34	1527	3,32	1898	4,11	687,43	4,53
Demi-produits	12034	23,28	11482	24,	10985	23,85	10959	23,72	3885,42	4,53
Biens d'Équipement Agricoles	664	1,28	501	1,07	611	1,33	563	1,22	174,84	1,15
Bien d'Equipement Industriels	17076	33,03	15394	32,94	13995	30,38	13433	29,08	5230,60	34,47
Bien de consommation (non alimentaires)	676	16,78	8275	17,71	8511	18,48	9756	21,12	2165,61	14,27
Total	51702	100	46727	100	46059	100	46197	100	15174,60	100

Source :données du CNIS.www.douane.gov.dz.

Leur répartition par groupe d'utilisations au cours de l'année 2015 jusqu'à 2019, fait ressortir à travers le tableau ci-dessus :

Les importations Algériennes en 2016 ont diminué de 9,62% par rapport à l'année 2015, passant de 51,7 milliards de dollars US à 46,72 milliards de dollars US,

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

En 2018 une augmentation de 0,30% par rapport à l'année 2017, passant de 46,06milliards de dollars US à 46,19 milliards de dollars USD.

-Des baisses pour les groupes biens alimentaires, Energie& Lubrifiants, ainsi que unediminution pour les produits bruts, demi produits et une légère baisse pour les

Biens d'Equipements Agricoles passant de 664 millions de dollars en 2015 à 563

Millions de dollars en 2018.

- Augmentation pour les biens d'équipements industriels ainsi que pour les biens de consommations (non alimentaires) qui enregistre une augmentation remarquable de 676 millions de dollars en 2015 à 9756 millions de dollars en 2018.

Conclusion

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, Le commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur à travers les relations commercial avec l'étranger.

L'évolution du commerce international guidée par différent évènement politico-économique accompagne par des études théorique menées par plusieurs économistes qui ont le mérite de frayer les chaines de son devleppement.la phase la plus marquante de son évolution, et celle qui commence à partir des années 80, conduisant à la mondialisation actuelle.

Ensuite nous sommes permis de comprendre que la logistique est la manière de mettre à disposition un produit donné au bon moment, au bon endroit et avec la meilleure qualité.

Pour assurer la satisfaction de ce dernier en consommant moins de ressource, il faut recourir à la performance logistique. C'est aussi que la logistique par son efficacité reste au cœur des priorités des entreprises.

Chapitre II : Le transport international et les incoterms

Introduction

L'ampleur des échanges issus de la mondialisation nécessite de nombreuses infrastructures de distribution pouvant supporter des échanges croissants entre des partenaires multiples.

Le transport international a pour objectif de répondre aux besoins de déplacement de biens et de personnes et offre un ensemble de moyens qui supportent l'espace économique mondial et ses interdépendances. Dans le contexte où les échanges s'accroissent, les transports suivent de toute évidence cette tendance. Ce mouvement n'aurait pu avoir lieu sans que les transports connaissent des innovations technologiques notables permettant de plus efficacement.

Ce chapitre est divisé en deux sections, la première sera consacrée aux définitions et généralité sur le transport international. Puis on termine par les types de transport international.

Section 01 : définition et généralité sur le transport international

Le transport international est un secteur d'activité qui implique une séquence complexe d'action et de nombreux intervenants, surtout en ce qui concerne le transport maritime, des coutumes ont donné le ton des réglementations et des normes se sont établies. Transport international est le point de départ et le point d'arrivée sont situés dans des Etats différents.

1.1. Définition de transport international

Le transport est un élément fondamental de toute activité humaine, qu'il s'agisse d'activité économique de loisir, de sport, de secours ou d'action militaire. Il se réalise par le déplacement d'engins mobiles (voiture, train, bateau, avion...). Généralement motorisés, sur une installation qu'on appelle infrastructure.⁴⁴

⁴⁴HARAR Sabiha : « Transport de marchandises et impact sur l'activité économique régionale : cas de la région nord-ouest », mémoire de magister en Economie régionale et urbaine appliquée, université Mohamed Ben Ahmed, ORAN 2, 2011/2012.

Selon le dictionnaire le Robert, le transport est : « le fait de porter pour faire parvenir en un autre lieu ; manière de déplacer ou de faire parvenir par un procédé particulier, véhicule, récipient ». ⁴⁵

Le transport est considéré comme la catégorie d'activités consistant à déplacer des objets matériels, grâce à la mise en œuvre des moyens spécifique et déterminés. Certaines de ces moyens mobiles : les véhicules et les engins moteurs (voiture, navires, avions.....) les autres moyens de transport sont immobiles : les infrastructures de circulation (routes, voies ferrées, canaux....) ou de transbordement (gares, ports, aéroports.....) ⁴⁶

Cette définition tend à distinguer « transport » et « déplacement » ces derniers y apparaissent comme les effets utiles d'activités mettant en œuvre des moyens matériels de transport. Les hommes, les marchandises, l'information et la communication constituent les éléments essentiels de transport.

1.2. Le choix du mode de transport :

Une bonne stratégie de transport est un élément de base du succès à l'import-export. Les termes utilisés dans le contrat de vente préciseront qui assumera utilisés dans le contrat de vente préciseront qui assumera les frais du transport l'acheteur ou le vendeur. Par contre, dans tous les cas, le cout du transport fait partie intégrante des couts de revient du produit et détermine sa situation concurrentielle sur le marché visé. Cependant, avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre étapes préliminaires. ⁴⁷

1.2.1. Première étape : connaitre ses propres besoins

Les divers modes de transport disponibles et abordables détermineront le choix. Il faut également tenir compte des caractéristiques physiques du produit : son poids, son volume, sa fragilité et ses exigences en emballage. La fragilité et la valeur du produit détermineront les risques de dommages ou de vol. Finalement, il faut tenir compte des délais de livraison à respecter.

⁴⁵ PETIT ROBERT : dictionnaire alphabétique et analogique de longue française, paris, dictionnaire le robert 1970.

⁴⁶ Netter M (1974). « capacités de transport, couts de transport et organisations de l'espace », Revue économique. P 257

⁴⁷ Karl Miville de chene : « commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009, P.80.

1.2.2. Deuxième étape : connaître les besoins et les capacités du client

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

1.2.3. Troisième étape : évaluer les différents transporteurs

Tout en se renseignant sur les tarifs de différents transporteurs, il faudra aussi s'informer de l'étendue et de la fréquence de leurs services. Votre choix devra tenir compte de leurs compétences professionnelles et de leurs réputations.

1.2.4. Quatrième étape : obtenir le meilleur prix

Il faut accorder une attention particulière aux coûts (le fret, les frais d'emballage, le chargement, le déchargement, l'entreposage, les nombreuses manutentions et les primes d'assurances).

Cependant, dans certains cas on devra payer plus cher pour un service personnalisé, des délais de livraison plus courts, ou d'autres attentions spéciales. Ces facteurs aideront parfois à la livraison de la marchandise en bon ordre et dans le temps demandé.

1-3 les modes de transport international

Le transport est un outil stratégique et crucial pour l'acheminer d'une marchandise ou d'un bien ou encore d'un produit donné. Le domaine de transport comprend modes à savoir les modes terrestres, aériens et maritimes.

1-3-1 le transport maritime

On entend par transport maritime tout transport des marchandises ou biens effectué par mer. Le transport maritime est vital pour le commerce international et possède un quasi-monopole pour les échanges massifs (notamment transport pétroliers) à longue distance pour lesquels il est sans conteste le mode le plus économique sinon le seul possible. Il est aussi très

important pour les échanges à courte distance (cabotage) dans les régions bien irriguées par les mers.

Ainsi le transport maritime se taille une place de choix dans le commerce international. Ce mode de transport utilise en majorité les conteneurs car il permet de gains de temps et de sécurité qui ne peut être négligés, de même il réduit le coût de la manutention et des assurances. Le transport maritime est généralement approprié pour le transport des quantités de marchandises importantes et volumineuses. En effet le transport maritime est tarifé par les conférences maritimes (accord entre les compagnies maritime) qui fixent les règles de tarification.

1-3-2 le transport Aérien

Le transport aérien tout transport de marchandises ou de biens par les aires, ou bien c'est une activité consistant à déplacer des passagers du fret la voie aérienne, C'est le mode le plus récent et celui qui connaît le développement le plus rapide, infrastructures et matériels ont connu une évolution considérable.

Depuis 1929, Le transport aérien est régi par la convention de certaines règles relatives au transport aérien international, mieux connue sous le nom de « convention de Varsovie ». Cette convention a été modifiée par une série de protocoles : la Haye en 1955, Guadalajara en 1961, Guatemala en 1971 et Montréal en 1975. Ce dernier protocole introduit d'ailleurs la limite de responsabilité des transporteurs des marchandises.

L'Association de transport aérien international est fondée en 1919, qui regroupe les compagnies. L'organisation de l'aviation civile internationale (OACI) et (ONU) qui crée en 1947, qui vise à promouvoir la coopération internationale et l'uniformité dans la réglementation et les normes ainsi que les procédures et les structures de l'aviation civile.⁴⁸

Le transport aérien permet de desservir beaucoup de destinations à travers le monde. Il est approprié pour les transports nécessitant des délais rapides tout en assurant une sécurité maximale pour la marchandise. L'utilisation massive des ULD (unit Load Devices) pour les opérations de chargement et déchargement qui facilitent la manipulation de la marchandise : ce sont en général des palettes, des igloos et des conteneurs. C'est un type de transport utilisé pour les expéditions lointaines qui offre l'avantage de la rapidité.

⁴⁸Karl Miville de chene, Optcit, p 262-263

Le contrat de transport aérien est conclu entre le transporteur (compagnie aérienne) et le chargeur qui peut être le transitaire. Le contrat est matérialisé par la lettre de Transport. La lettre de transport aérien peut être établie par la compagnie aérienne, l'expéditeur, ou le destinataire. La LTA est à la fois : la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix. Comme nous pouvons le constater, le transport aérien utilise pour son transport : les avions mixtes et les avions cargo.⁴⁹

1-3-3-le transport routier

Le transport routier est le transport de biens ou de marchandise par route. En effet, il est utilisé fréquemment lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations territoire donnée. Il est pour avantages une réduction relative du cout d'un service dit en « porteà porte », c'est-à-dire sans rupture de charge.

Dans de nombreux pays, le transport routier s'effectue cependant toujours à grande échelle par des moyens humains (bicyclettes...etc.), et à traction animale. Mais dans les pays industrialisés, il est effectué surtout à l'aide des véhicules automobiles de tourisme ou industriels : voitures, camionnette...etc. le développement du transport routier motorisé, explique en grande partie l'internationalisation des échanges au niveau des continents, donc par la route, à grande échelle. Toujours dans les pays industrialisés, le transport routier à longue distance, transport plus de quantités de marchandises (en tonnes-kilomètres par an) et de voyage (en kilomètres par an). Les véhicules de transport utilisés par le transport routier sont les véhicules d'une pièce (Camion), les véhicules articulés (Tracteur, semi-remorque) et les trains routiers articulés (Camion, Remorque). Le contrat de transport routier est matérialisé par la lettre de voiture. La signature du transporteur entraîne une présomption de responsabilité en cas de perte ou d'avaries. En cas de réserves formulées par le transporteur, celles-ci devront être contresignées par l'expéditeur.

1-3-4- le transport ferroviaire

C'est un mode de transport qui est utilisé dans plusieurs régions du monde. En effet, le transport ferroviaire utilise généralement les expéditions par wagons isolés (entre 5 et 60 tonnes de marchandises) ou par train entier pour des tonnages supérieurs. Il faut noter que le transport ferroviaire de marchandises n'est pas utilisé dans la plupart des régions du monde.

⁴⁹ Merlin. P(200) : le transport aérien, la documentation française, études de la PDF-économie, 2000, P43

Ce type de transport présente aussi la possibilité d'effectuer des livraisons sur de longues distances.⁵⁰

En effet, le transport ferroviaire est également utilisé comme moyen combiné avec le transport routier à savoir le ferroutage.

1-3-5 le transport fluvial

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

Le transport fluvial garde une importance significative pour le transport de marchandises dans les pays dotés d'un réseau des voies navigables bien équipé ou favorisés. Le contrat de transport fluvial revêt quatre formes possibles La Convention d'affrètement au voyage : itinéraire déterminé pour un tonnage fixé, un visa VNF : " Voies Navigables de France " est demandé. La Convention d'affrètement de voyages multiples : plusieurs voyages pour un tonnage donné, visa VNF demandé.

1.4. Les avantages et les inconvénients de différents modes de transport

Chaque mode de transport présente des avantages et des inconvénients qui peuvent être déterminants dans le choix de la solution transport.

⁵⁰ Blog. Wikimemoires.com/2021/05/mode-de-transport-internat

Tableau N° 07 : les modes de transport, leur caractéristique technique, leur avantage et inconvénient

mode de transport	caractéristiques techniques	et avantages	Inconvénients
le transport maritime	<ul style="list-style-type: none"> -la diversité l'adaptation des différents types de navires. -utilisations très réponde du conteneur évité les ruptures de charge. -réduire les frais de manutention et d'assurance. 	<ul style="list-style-type: none"> -possibilité de stockage dans les zones portuaires, rapidités, sécurité. -taux de fret avantageux sur certaines destinations. -absence de rupture de change. 	<ul style="list-style-type: none"> -les délais et sécurité parfois aléatoires. -certaines lignes maritimes ne font pas le transport par conteneur. -les couts de l'emballage et de l'assurance sont généralement plus élevés que ceux des autres modes de transport.
le transport aérien	<ul style="list-style-type: none"> -appareils mixtes tout cargo. -chargement en ULD (unitload service ou unité de chargement). 	<ul style="list-style-type: none"> -rapidité, sécurité, pour les marchandises. -emballages et assurances moins couteux. -régularité fiabilité du transport, frais financiers et de stockage moindre. 	<ul style="list-style-type: none"> -capacité limitée. -cout au kilo relativement élevé. -interdit à certains produits dangereux. -rupture de charge.
le transport routier	<ul style="list-style-type: none"> -pratique de la conteneurisation et possibilité de combiner rail et route. 	<ul style="list-style-type: none"> -service domicile / domicile. -délais relativement rapides. -complément indispensable des autres modes de transport. 	<ul style="list-style-type: none"> -sécurité et délais fonction des pays parcourus et des conditions climatiques. -peu adaptés aux grandes quantités. -couts élevés pour les destinations lointaines.

le transport ferroviaire	<ul style="list-style-type: none"> -expédition par chariot entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains complets pour des charges plus élevés. -divers équipements disponibles et utilisation des caisses mobiles. 	<ul style="list-style-type: none"> -développement du transport combiné et possibilité de porte à porte. -fluidité du trafic et respect des délais. -cout avantageux et rapidité pour les longues distances. 	<ul style="list-style-type: none"> -inadapté aux distances courtes. -limite du réseau ferroviaire. -nécessite un pré- et un post-acheminement. -rupture de charge.
le transport fluvial	<ul style="list-style-type: none"> -utilisation des voies navigables naturelles et des canaux. -simplicité et diversité de service. 	<ul style="list-style-type: none"> -remarquable capacité d'emport, 300 à 500 tonnes selon les convois. -cout faible. -il a une consommation énergétique faible. -rapidité, sécurité pour la marchandise. 	<ul style="list-style-type: none"> -réseau fluvial limité. -rupture de charge. -lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport. -les bateaux sont de plus en plus chers.

Source :élaboré par nos à partir de source diverses.

1.5. Les moyens de transports

L'homme a toujours senti le besoin de se déplacer. Pour cela, il a inventé de transport qu'il a amélioré au cours du temps. Ces moyens de transports permettent de se déplacer dans différents milieux : terre, mer et ciel.

Tableau N° 08 : les moyens de transport

sous terre	sur terre	sur l'eau	dans les airs
-métro	-une moto -une ambulance - un auto bus -une voiture -un TGV -un tramway	-un bateau -le navire -une pirogue -une péniche -un voilier	-un avion -une montgolfière -un hélicoptère

Section 02 : les incoterms

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction. C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelés « incoterms » afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différends éventuels.

2.1. Définition des incoterms

Abréviation anglo-saxonne de l'expression « International Commercial Terms ». Signifiant les termes du commerce international et traduite en français par « Condition International de Vente »(C.I.V), les incoterms sont : « *l'ensemble des règles visant à uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international en définissant par un terme unique, interprétable d'une façon identique de par le monde, une relation donnée entre un client et un fournisseur. Ils représentent un langage commun à la disposition de commerçants de langues et de pratiques commerciales différentes* »⁵¹

Selon le medeie(2010) « les incoterms servent à définir les obligations relatives à la livraison des marchandises et le partage des responsabilités entre vendeur et acheteur afin de protéger les parties et d'éliminer toute ambiguïté dans la réalisation d'un contrat ou d'une entente. Plus particulièrement, ils précisent :

-le moment où le vendeur exécute son obligation de livraison.

⁵¹LASSARY, « *Le commerce international à la portée de tous*», Paris, 2005, p 115.

- le transfert de risque : les parties connaissent le moment où le risque de perte ou de dommage à la marchandise est transféré du vendeur à l'acheteur.
- la répartition des frais relatifs à la marchandise : transport, vérification, emballage, assurance, etc.
- les responsabilités relativement à certains documents administratifs : formalités douanières.
- il est de la responsabilité des exportateurs de se tenir à jour dans leur connaissance des incoterms ». ⁵²

2-2 Historique des incoterms

En 1920, la chambre de commerce internationale (CCI) a constaté que les partenaires commerciaux avaient une interprétation différente des termes commerciaux. Ces termes indiquent comment les parties, le vendeur et l'acheteur, peuvent se répartir les couts et les risques du transport et qui a la responsabilité du dédouanement à l'exportation et à l'importation.

La première version des incoterms date de 1936. Il s'agissait de normaliser les termes commerciaux utilisés pour le transport des marchandises par mer (fob : «free on board », Franco à bord ; CIF : «cost, insurance and Freight », cout, assurance et fret).

*En 1953, une deuxième version constitue une révision approfondie. Dans les années 1950 c'est la première révision des règles incoterms a ensuite été publiée en 1953. Elle a lancé trois nouveaux termes commerciaux pour le transport non maritime. Les nouvelles règles comprenaient DCP (frais livrés payés), FOR (gratuit sur rail) et FOT (gratuit sur camion)

*En 1967, apparaissent les incoterms DAF (« delivered at Frontier ») et DDP (« delivered duty paid ») en fonction duquel l'acheteur n'a qu'une prestation minimale.

*En 1976, le premier incoterm adapté au transport aérien apparaît. Cette édition incluait le nouveau terme FOB Airport (Free on Board Airport). Cette règle visait à dissiper la confusion autour du terme FOB (Franco à bord) en désignant le « navire » exact utilisé.

*En 1980, la CCI tient compte du changement profond dans le transport

⁵² Mémoire de l'exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, Montréal, février 2012.

International qu'apporte le développement du conteneur et de nouveaux processus de documentation, est venu le besoin d'une autre révision. Cette édition a introduit le terme commercial FRC (Free Carrier... Named at Point), qui prévoyait des marchandises non réellement reçues par le bord du navire mais un point de réception à terre, comme un parc à conteneurs.

*Et les dernières modifications des obligations de dédouanement était fait en 2000« licence, autorisations et formalités» des règles FAS et DEQ incoterms a été modifiée pour se conformer à la manière dont la plupart des autorités traitent les problèmes de l'exportateur à l'importateur officiel.

*En 2010 c'est l'édition la plus récente du règlement à ce jour. Cette version a consolidé la famille de règle D, en supprimant DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) et DUU (Delivered Duty Unpaid) et en ajoutant DAT (Delivered at Terminal) et DAP (Delivered chez Place). D'autres modifications comprenaient une obligation accrue pour l'acheteur et le vendeur de coopérer sur le partage d'informations pour tenir compte des « vente de chaînes »⁵³

*en 2020 Incoterms DAT (Delivered At Terminal) s'étend et devient le DPU (Delivered At Place Unloaded). Le lieu de destination peut être n'importe quel lieu et pas uniquement un terminal.

Évolution du FCA avec une option connaissance à bord la nouvelle version des Incoterms 2020 prévoit une évolution pour la règle FCA avec une option Connaissance à Bord. Une option du FCA en cas de paiement via une sécurité bancaire : l'acheteur et le vendeur peuvent convenir que l'acheteur doit donner l'instruction à son transporteur de fournir au vendeur le connaissance comportant la mention de mise à bord après le chargement des marchandises. Le vendeur étant ensuite obligé de déposer ce connaissance auprès de son institution financière à l'intention de l'acheteur.⁵⁴

2.3. Présentation des incoterms

Les incoterms sont représentés par les sigles de trois lettres. Chacun définit avec précision des droits et obligations de chaque partie.

⁵³<http://d1n7iqsz60b2ad.cloudfront.net> le 05/2021

⁵⁴<http://www.cerl.fr/les-incoterms-2020-nouveautes-et-explications> le 05/2021

-L'importateur des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie, a notre, avis leur

Présentation succincte dans le cadre de cette étude.⁵⁵

On retrouve 11 Incoterms classés dans 2 groupes distincts :

- Les règles liées à tous les modes de transport : EXW - FCA - CPT -CIP - DAT – DAP DDP.

- Les règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales : FAS - FOB - CFR – CIF.

• EXW : EX Works (sortie usine) : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.). L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Le vendeur n'a pas à charger la marchandise sur un quelconque véhicule d'enlèvement. Ce terme représente l'obligation minimale du vendeur. A utiliser essentiellement dans les échanges nationaux.

•FCA : Free Carrier (franco de transporteur) Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. L'acheteur paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.⁵⁶

•F.A.S : Free AlongsideShip (franco le long du navire) :

Signifie que le vendeur a dûment livré la marchandise dès qu'elle soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment l'acheteur doit supporter tous les frais et risques de pertes, de dommage pour courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

•F.O.B: Free on board (Franco à bord) :

Ce terme veut dire que le vendeur a livré dès lors que la marchandise dépasse le

⁵⁵ J.Belotti : « transport international des marchandises ». Éd. Vuibert, paris, 2002, P77.

⁵⁶ S.HADDAD : « les incoterms, international Commercial Terms », édition : pages bleues-2009, P49.

Bastingage du navire au port d'embarquement convenu ; c'est à partir de cet endroit que l'acheteur doit supporter tous les risques et frais. Le terme FOB exige le dédouanement de la marchandise à l'exportation par le vendeur.⁵⁷

- CFR : Cost and freight (coût et fret) : Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

- CIF : Cost insurance and freight (coût assurance et fret) : Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.⁵⁸

- C.P.T : Carriage paid to (port payé jusqu' au point de destination) :

Les frais de transport sont à la charge de l'exportateur jusqu' au point de destination convenu. Le transfert de risque se réalise lors de la délivrance de la marchandise entre les mains d'un transporteur désigné par l'importateur.⁵⁹

- CIP : Carriage and insurance paid to (port payé, assurance comprise jusqu'au point de destination) :

Les conditions sont les mêmes que pour CPT .Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport .Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation .Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

- DAT : (Delivered At Terminal) : Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

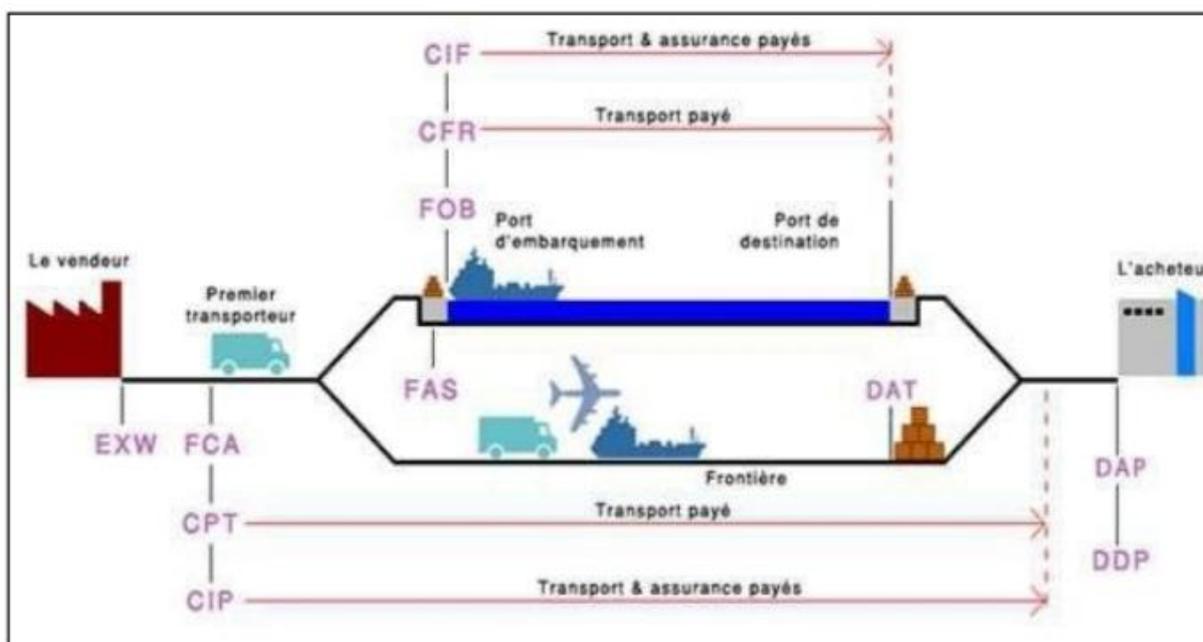
⁵⁷<http://www.mainfreight.fr>: suivi_expedition.aspx consulté 05/05/2021

⁵⁸ S.HADDAD : « les incoterms, international Commercial Terms », édition : pages bleues-2009, P50.

⁵⁹ LAZARY : « le commerce international à la portée de tous », paris, 2005 .P99.

- DAP (DeliveredAT Place) :Le vendeur à remplir son obligation dès lors que les marchandises sont mises àdisposition de l’acheteur sur le moyen de transport d’approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenue .Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l’acheminement des marchandises jusqu’au lieu de destination.
- DDP(DeliveredDutyPaid) :A l’inverse du terme EXW à l’usine, ce terme désigne l’obligation maximum duvendeur .Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l’import et le paiement des droits et des taxes exigibles .Le transfert des frais des risques se fait à la livraison chez l’acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenue déchargement incombe en frais et risque à l’acheteur.

Figure N° 08 : Schéma explicatif des incoterms 210



Source : www.ccis-oujda.ma/incoterms 2010.

2-4 Le classement des incoterms

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

2-4-1. le classement en fonction du risque

Une première distinction qui porte sur les risques permet de placer les opérations en ;⁶⁰

⁶⁰ BELOTTIJ :«le transport international de marchandises », édition VUIBERT-1992, p : 82.

- « Vente au départ », la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de l'acheteur. Les incoterms de vente au départ sont : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP.

- « Vente à l'arrivée », la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de vendeur. Les incoterms de vente à l'arrivée sont : DAP, DPU et DDP.

La (DAF) est un incoterm exception puisque le vendeur supporte les risques jusqu'à une frontière donnée, au-delà de laquelle c'est l'acheteur qui prend les relais.

2-4-2. le classement en fonction des modes de transport

La distinction porte sur les incoterms :

- « Maritimes », donc exclusivement réservés aux transports maritimes de port à port : (FAS, FOB, CFR, CIF,).
- « Tous modes de transport » : aérien, terrestre, maritime, dès lors que ce dernier s'inscrit dans un transport multimodal : (EXW, FCA, CPT, CIP, DDP, DAP, DPU).

2-4-3. le classement en fonction par famille

Tableau N°09 : Classement des incoterms par famille

Groupe	Incoterms	Signification
Groupe E	EXW	Incoterms d'obligation minimum pour le vendeur
Groupe F	FCA, FAS, FOB	Le vendeur n'assume ni les risques ni les couts de transport principal.
Groupe C	CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur assume les couts de transport principal, mais il ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement.
Groupe D	DPU, DAP, DDP	Le vendeur assume les couts et les risques de transport principal.

Source : LEGRAND.G, MARTINI.H, commerce international, DUNOD, 3eme édition, paris2010, P105.

2.5. Les obligations des acheteurs et des vendeurs dans chaque incoterms⁶¹ :**EXW :**

- Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, ect..). il n'a pas charger la marchandise sur le véhicule d'enlèvement.
- L'acheteur supporte tous les frais et risque concernant l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination.

FAS :

- Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement. Il a l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.
- L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise lors du transport jusqu'à la destination finale.

FCA :

- Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.
- L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. Il paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

FOB :

- Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement. Il dédouane la marchandise à l'exportation.
- L'acheteur choisit le navire et paye le frêt maritime. Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire. A partir de ce moment, Il doit supporter tous les frais.

⁶¹www.snc-leroux.com. Consulté 05/2021.

CFR :

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

CPT :

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

CIF :

- Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Il doit s'occuper des formalités d'exportation.
- La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

CIP :

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

DAT :

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

DAP :

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

DDP :

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

Tableau N°10 :répartition des frais entre vendeur et acheteur

	EXW	FAS*	FCA	FOB*	CFR*	CPT	CIF*	CIP	DAT	DAP	DDP
Conditionnement t Emballage											
Empotage chargement à l'usine											
Pré- acheminement											
Dédouanement Export											
Opérations D'embarquement											
Transport Principal											
Assurances											
Opérations de Débarquement											
Dédouanement Import											

Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur devra supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport.

C'est une norme mise à jour régulièrement et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

Dans un contrat international, les incoterms vont permettre d'éclaircir certains points :

A) Déterminer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ses dispositions notamment en terme d'assurance.

B) Préciser qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport.

C) Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus.

D) Définir qui prend en charge 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.

E) Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.⁶³

2-7- le rôle des incoterms

Pour éviter les litiges lors d'une vente, la chambre de commerce international [CCI] a élaboré 13 termes qui ont les fonctions suivantes :

⁶³<http://d1n7iqsz60b2ad.cloudfront.net> consulter le 05/2021

• Première fonction

Dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.

• Deuxième fonction

Est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.

• Troisième fonction

Concerne la fourniture des documents et des Informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles, voir A2/B2 et A10/B10 de chaque règle. Cependant, les incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques liés au transport, des différents frais et de l'organisation du transport. Ils définissent notamment qui de l'acheteur ou du vendeur doit, éventuellement, supporter l'assurance du transport des marchandises.

Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques ce qui peut constituer un excellent argument de vente. Il est également en meilleure position que l'acheteur pour rechercher des solutions transport optimales. Dans certains cas, le vendeur peut avoir la maîtrise complète des opérations de distribution.⁶⁴

2.8. Les limites des incoterms

Ces limites sont au nombre de quatre. L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis.

⁶⁴ Ghislaine Legrand, Hubert Martini : «Gestion des opérations import-export », Edition BTS 1^{er} et 2^{es} années, p 10

Des variantes des incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion. Elles sont quelquefois utiles pour respecter les particularités d'une transaction.

L'incoterms ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise. De plus, la pratique des ports ou de certaines professions développe des usages particuliers qui donneront lieu à des dispositions contractuelles expresses prévalant sur la définition des incoterms.⁶⁵

2.9. Les avantages et les inconvénients

- Dans le cadre d'un contrat international, les incoterms définissent les obligations réciproques de vendeur et de l'acheteur au regard des risques, des frais et des documents. Ils permettent de déterminer le transfert du risque et des frais, mais pas le transfert de propriété.
- Ils représentent un langage commun à la disposition de commerçants de langue commune et de pratiques commerciales différentes, auquel se réfère le contrat de vente pour préciser les points de transfert des frais et des risques et lister les documents qui sont à fournir par le vendeur à l'acheteur.
- Leur utilisation contribue à réduire les malentendus et les risques de conflits entre

Vendeurs et acheteurs.

- La référence aux incoterms n'est pas obligatoire. En conséquence, dans le cas où l'on souhaiterait y faire référence, il convient de le préciser clairement dans le contrat de vente.
- En effet, les incoterms ne définissent pas le transfert de propriétés, le droit applicable au contrat, la juridiction compétente en cas de litiges et la « force majeure », tous points à préciser dans le contrat de vente entre parties.⁶⁶

Section 03 : Le transport maritime et les incoterms en Algérie

3-1 le transport maritime en Algérie

Le maitrise du transport maritime est un enjeu crucial pour l'économie national, les chiffres sont partants : 90 % des produits nécessaires à la machine économique sont importés

⁶⁵ Idem ; p15.

⁶⁶ BELOTTI Jean : transport international de marchandises, 5eme édition vuibert, paris janvier 2015, P78.

par la voie maritime. Il faut souligner par ailleurs que ce transport grève le cout de la marchandise importé qu'à 30% ; ce qui donne un total de 4 milliards de dollars annuellement affectant la balance des paiements.

La raison de cette hémorragie de devises s'explique en partie par la prééminence des navires étrangers assurant le tarif maritime en direction et à partir des ports algériens en effet ce tarif est assuré à 90% par la flotte étrangère, la flotte algérienne étant insuffisante pour couvrir la totalité desserte des ports algériens.

Dans la lancée de la libéralisation des activités économique, la loi 98-celles 05 du 26 juin 1998 portant code maritime a levé le monopole étatique sur le transport maritime (en plus d'autres activités telles que l'affrètement et des auxiliaires du transport).

En 2016 soit presque deux décennies plus tard le constat qui s'impose fait ressortir qu'il s'agit d'une libéralisation ratée, pérennisant le quasi-monopole des flottes étrangères desservant les ports algériens, participant à une hémorragie de devises d'une valeur phénoménale, y contribuant bien sûr au niveau local, les surcouts portuaires. Il s'agit dans cette étude dans un premier temps d'analyser les textes portant privatisation du transport maritime et dans un second lieu, les effets de cette réglementation sur la qualité de transporteur maritime algérien et dans quelle mesure cette réglementation en fait un opérateur économique discriminé.⁶⁷

3-2 Les principaux intervenants dans le transport maritime

Le transport maritime nécessite des intervenants spécifiques qui ont comme mission principale d'établir une liaison entre un port A et un port B. Ces intermédiaires, appelés auxiliaires ont des fonctions très variées et liées.⁶⁸

3-2-1-Les armateur

Ils équipent et exploitent des navires pour la navigation commerciale. Ils peuvent être les propriétaires (fréteurs), les exploitants ou les affréteurs (loueurs de navires). Leur principale activité est le transport maritime de marchandises ou de passagers. Leur rôle est donc de transporter les marchandises d'un point A à un point B par la mer, en temps et en bon état.

⁶⁷Rapport, Boukhatmi Fatima « le transport maritime Algérien : un statut discrimine » P.7-20.

⁶⁸ Moise Donald Dailly, « Logistique et transport international de marchandises », Guide pratique, Le HARMATTAN, 1er édition, 2013, p 92 et 93.

3-2-2-Les chargeurs

Ce sont les donneurs d'ordre, par exemple les entreprises primo exportatrices propriétaires de marchandises qu'ils expédient dans le cadre d'opérations internationales.

3-2-3- Le transitaire

Il est considéré comme l'un des principaux auxiliaires de transport. Il est chargé d'effectuer pour le compte de la marchandise un certain nombre d'opérations : les formalités douanières, la réservation de fret auprès du transporteur, la rédaction de connaissements, le groupage, le dégroupage, la reconnaissance et le passage de la marchandise, etc. suivant les cas il peut être simple mandataire (soumis exclusivement à une obligation de moyens) ou, plus largement, commissionnaire. Dans ce cas, il a entière liberté de concevoir la solution de transport la plus appropriée, le choix des modes de transport et de transporteur et de négocier les contrats avec ces derniers. Il est, en contrepartie, astreint à une obligation de résultat. A noter que les professionnels portuaires intègrent fréquemment plusieurs fonctions : un transitaire aura une activité de stockage et de manutention. Il n'est non plus rare de rencontrer qu'il possède une division qui s'occupe du transport de poste-acheminement terrestre.

3-2-4- Les consignataires ou agents maritimes

Ils représentent dans le port l'armateur ou l'affréteur du navire. Il défend leurs intérêts. Il négocie les contrats, il le représente auprès des instances administratives, auprès les exportateurs, des importateurs ou leurs transitaires ; qui peut être (consignataire du navire ou le consignataire de la cargaison)⁶⁹

3-2-5-L'aconier

Il s'agit d'un auxiliaire maritime qui assume des fonctions juridiques de réception, de reconnaissance, de garde et de délivrance suivantes :⁷⁰

- réceptionner et reconnaître à terre les marchandises à embarquer et les garder jusqu'à leur embarquement.

- réceptionner et reconnaître à terre les marchandises débarquées et les garder jusqu'à leur remise au destinataire. Sa responsabilité n'est engagée qu'envers celui qui a requis ses

⁶⁹Jean Belotti ; transport international de marchandises, 5^e édition vuibert, paris janvier 2015, p 278, 279.

⁷⁰Jean Belotti ; op.cit. ; p 277

services et qui, seul, peut engager une action contre lui et tout ce qui concerne la limitation de la responsabilité et la réception ressort du droit commun.

3-2-6-Le courtier maritime (shipbroker)

ce professionnel s'entremet entre deux entreprises ; soit pour acheter/vendre un navire neuf (exemple : entre un armateur et un chantier) ou un navire d'occasion (entre deux armateurs), soit pour location (l'affrètement) d'un navire entre celui qui a une marchandise à transporter et celui qui possède le navire susceptible de répondre à cette demande. Il rapproche les parties, mais les aide aussi dans la négociation, dans la conclusion du contrat, et même dans la suite de l'exécution du contrat.⁷¹

2-1-7-La douane

« La douane est un service administratif chargé de contrôler les importations et les exportations des marchandises qui transitent dans le port et qu'elle tient les statistiques sur le commerce extérieur. Il est habilité à lever des droits et à appliquer les lois relatives aux échanges internationaux »⁷²

3.3. Problématique d'insertion de l'Algérie dans la chaîne internationale du transport maritime

3.3.1. L'enjeu stratégique de secteur des transports maritimes

le secteur du transport maritime, en Algérie souffre de plusieurs difficultés qui entravent son développement intégré. Les principales contraintes sont liées à l'organisation et à l'insuffisance de l'infrastructure portuaire, et au retard des services logistiques. Les ports algériens ne permettent pas de saisir les opportunités offertes par une position géographique stratégique à proximité de l'Europe et de l'une des routes maritimes les plus fréquentées. Le développement du transport maritime se doit de relever les défis nationaux de concurrence et de compétitivité commerciale à la réalisation des attendus surtout, en matière de positionnement commercial régional et international.

⁷¹ Idem

⁷² MARIE-MADLEINE Damien, «Dictionnaire de transport et de la logistique » 2eme édition, DUNOD, Paris, 2005, p 194.

3.3.2. Un enjeu avant tout économique :

l'Algérie améliore le secteur de la logistique pour renforcer sa compétitivité et intégrer aisément le système commercial international. C'est aussi un des moyens de réduire sa dépendance des recettes des hydrocarbures. La majeure partie des échanges de l'Algérie étant externes tant à l'import qu'à l'export et empruntant quasi exclusivement les ports, les coûts liés au transport et transit maritime sont fatalement importants.

3.3.3. L'estimation du coût du transport maritime en Algérie

les importations annuelles moyennes de l'Algérie sont estimées à 60 Milliards de dollars (exception faite des années 2016 à 2018 durant lesquelles la chute du prix du baril de pétrole a généré une politique de restrictions aux importations). Le coût total du fret à destination de l'Algérie se situerait à 6,84 Milliards USD (équivalent à 11,4 % du coût de la marchandise importée d'après la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement), review of marine transport 2014).

Le manque de maîtrise du marché du transport maritime international, et parfois la recherche de facilité des entreprises (notamment celles du secteur public), en ayant recours exclusivement à la conclusion de contrat en mode CFR, engendre donc un manque à gagner considérable. En effet, ces entreprises paient la facture du transport dans le prix global de la marchandise, sans pouvoir connaître le cout de transport et où seul le fournisseur le fixe et le répercute à la société importatrice.⁷³

3.4. Les incoterms en Algérie

En Algérie, la démarche à l'international, même si elle demeure une évidence, présente encore le souci majeur pour beaucoup d'entreprises. Peu connus des entreprises, les termes de commerce international « incoterms », éléments clés d'un contrat de vente international, sont soit ignorés dans les contrats, soit mal ou peu utilisés. Afin d'éviter certains litiges lors d'une vente internationale, il est donc particulièrement important de bien connaître les incoterms, de les négocier et de les mettre en concordance avec les conditions générales de vente ou d'achat, afin d'en tirer le meilleur parti au moment de la négociation contractuelle.

⁷³ SALMI « membre permanent », Conseil de la concurrence. ALGERIE. P.16/26

3.4.1. Les incoterms les plus utilisés en Algérie :

En Algérie la démarche a l'international même si elle demeure une évidence reste encore problématique pour beaucoup d'entreprises. Peu connus des entreprises, les termes de commerce international « incoterms », éléments clés d'un contrat de vente international, sont soit ignorés dans les contrats de vente international, il est donc particulièrement important de bien connaître les incoterms, de les négocier et de les mettre en concordance avec les conditions générales de vente ou d'achat, afin d'en tirer le meilleur parti au moment de la négociation contractuelle

L'objet cet article est de brosser un portrait de l'utilisation et des choix des incoterms 2010 dans les entreprises algériennes. Les incoterms FOB et CFR demeurent les plus utilisés, suivis par CPT. Selon une étude sur le terrain sur plusieurs entreprises algériennes par « FODIL TIGHILT », il a trouvé que 80% utilisent les incoterms FOB et CFR.⁷⁴

a. FOB (free on board):

Ce terme veut dire que le vendeur a livré dès lors que la marchandise dépasse le bastingage du navire au port d'embarquement convenu ; c'est à partir de cet endroit que l'acheteur doit supporter tous les risques et frais. Le terme FOB exige le dédouanement de la marchandise à l'exportation par le vendeur. Cet incoterm est uniquement applicable en transport maritime et voies navigables.⁷⁵

Présentation Incoterm FOB

Lors d'un transport sous l'incoterm FOB, le vendeur est en charge de :

Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.

Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.

Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.

Organiser le pré acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.

⁷⁴Fodil TIGHILT « UTILISATION DES INCOTERMS 2010 DANS LES ENTREPRISES ALGERIENNES » Numéro Spécial 01, 2017, p 72-81.

⁷⁵www.maifreigh.fr consulté le 06/2021

Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.

Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.

Lors d'un transport avec un incoterm FOB l'acheteur est lui en charge de :

Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.

Décharger la marchandise du moyen de transport principal.

S'occuper des formalités de en rapport avec l'importation de biens.

Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.

Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.⁷⁶

Avantages et Inconvénient de FOB pour L'Acheteur :

Il s'agit d'un transport maritime, et d'une vente au départ : les risques durant le transport sont réels : force majeure, tempête, avarie du navire, piratage dans certaines zones...

Le vendeur doit obtenir la licence d'exportation

L'acheteur possède le connaissance

b. CFR(cost and freight) :

Le principe de cet incoterm exclusivement maritime (comme FOB, FAS et CIF) est que le vendeur prend en charge le transport principal de la marchandise jusqu'au port de destination désigné par l'acheteur.

La particularité de cet incoterm est dans le décalage entre le transfert de frais et le transfert de risque. Le vendeur subit les frais jusqu'au port d'arrivé, alors qu'il n'est plus responsable de la marchandise dès que celle-ci est chargée sur le navire.

Présentation incoterms CFR :

Lors d'un transport sous l'incoterm CFR, le vendeur est en charge de :

⁷⁶www.formation-achat.fr consulté le 06/2021

Procéder à l’emballage, l’étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.

Mettre à disposition les biens à la sortie de l’usine du vendeur.

Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d’enlèvement.

Organiser le pré acheminement des marchandises depuis l’usine du vendeur jusqu’au port d’embarquement.

Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.

Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.

Organiser et régler le transport principal depuis le port d’embarquement jusqu’au port de déchargement.

Décharger la marchandise du moyen de transport principal.

Lors d'un transport avec un incoterm CFR l'acheteur est lui en charge de :

Organiser le post acheminement des marchandises jusqu’à la destination finale.

S’occuper des formalités de douane en rapport avec l’importation de biens.

Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

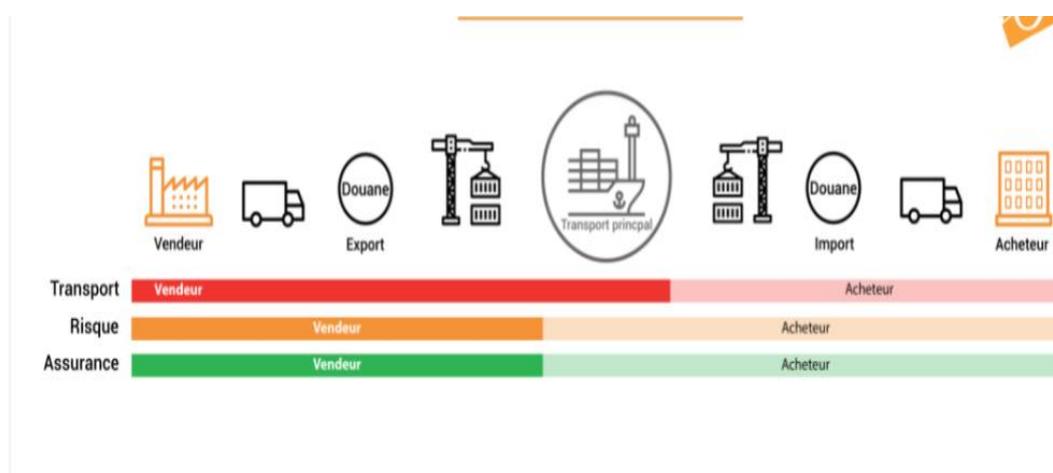
Tableau N°11 : Les obligations des vendeurs et des acheteurs dans incoterms CFR

Incoterms CFR	Frais	Risques
Emballages	V	V
Chargement, emballage à l’entrepôt de départ	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	V	V
Transport principal	V	A

Assurance transport principal	A	A
Manutention transport principal (déchargement)	A/V	A
Douane import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement à l'usine de l'acheteur	A	A

Source : www.glossaire-international.com consulté le 01/06/2021

Figure N° 09 : les obligations de l'acheteur et le vendeur en CFR



Source : www.formation-achat.fr EMMANUEL.M consulté le 05/06/2021

3-4-2) Nouvelles mesures relatives aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

D'après une réunion tenue le 28 mars 2021, présider par « monsieur Rosthom FADLI, gouverneur de la banque d'Algérie, un projet de règlement modifiant et complétant le règlement n°07-01 du 03 février 20007 relatives aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. »

Dans le cadre d'une démarche globale d'actualisation du dispositif réglementaire, entrepris par la banque d'Algérie, dans son périmètre de compétences, à la lumière de la nouvelle dynamique d'impulsion des exportations hors hydrocarbures, ainsi que de la volonté de faire des start-up, un acteur destiné à jouer un grand rôle dans la relance de l'économie nationale. Ces amendements visent à promouvoir les exportations, notamment celles liées à l'économie de la connaissance.

Ainsi, les mesures introduites autorisent les exportations à disposer de leurs recettes d'exportations logées dans les comptes devises, pour les besoins de leur activité et dispensent de l'obligation des formalités de domiciliation bancaire les exportations de prestations de services numériques ainsi que celles portant sur les prestations de services des start-up et des professionnels non commerçants.

Les nouvelles modifications introduites dans la réglementation des changes, visent non seulement à encourager l'acte d'exportation, en permettant aux exportateurs de disposer de la totalité des recettes en devises générées par leurs activités mais aussi à capter, in fine, les intervenants dans le domaine du commerce extérieur des services numériques en ligne, ainsi que les professionnels non commerçants, en vue de leur intégration dans une démarche d'inclusion financière.⁷⁷

3-4-3. les règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur les biens et les services

3-4-3-1. Les personnes habilitées à effectuer en commerce extérieur

Au sens des dispositions de l'article 24, peuvent intervenir dans le domaine du commerce extérieur :

- ❖ Les personnes physiques ou morales exerçant une activité économique conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- ❖ Les administrations, organismes et institutions de l'Etat.

En outre, peuvent intervenir dans le domaine du commerce extérieur au sens de l'article 82, les personnes physiques et associations légalement constituées lorsque l'importation porte sur un bien ou service à caractère non commercial destiné à l'usage personnel, ou en conformité avec leurs statuts.

3-4-3-2. Les opérations de commerce extérieur

Les opérations de commerce extérieur sont définies comme étant les transactions sur les biens et services régies par un contrat commercial.

⁷⁷<http://www.algex.dz> consulté le 06/2021

Sont également, considérées comme étant des opérations de commerce extérieur, les prestations liées aux opérations de transformation, de traitement à façon, d'ouvraison ou de réparation (art 24).

Les transactions internationales, telles que définies précédemment, portant sur des contrats d'importation et exportation de biens et services sont soumises à la domiciliation bancaire obligatoire.

Selon l'Article 29 : à l'exportation des opérations en transit et des opérations visées à l'article 33, toute opération d'importation ou d'exportation de bien ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé.

Selon l'Article 33 : sont dispensées de la domiciliation bancaire :

Les importations ou les exportation dites sans paiements réalisés par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances ; les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances :

- les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- les importations/exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB ;
- les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.⁷⁸

⁷⁸ <https://www.douane.gov.dz>, Pdf, « réglementation algérienne », N°07-01 DU 01/01/2007, consulter le 06/2021

Conclusion

Le transport international joue un rôle primordial dans la gestion et la maîtrise des opérations import-export et ceci afin de satisfaire la demande du marché international, il est utilisé d'une façon adéquate à la zone géographique de chaque pays. Néanmoins, la logistique du commerce international se distingue d'une logistique locale, notamment lorsqu'il s'agit d'opération de vente et achat. Ce chapitre a permis de mieux cerner la démarche logistique à entreprendre pour réussir une opération d'importation ou d'exportation. Cela n'aurait pu être significatif sans la mise en place d'une démarche d'étude et d'analyse des types d'incoterms dans les contrats de vente à l'international.

Chapitre III : choix et utilisation des incoterms au sein de CEVITAL

Introduction

Avec l'évolution de l'économie algérienne qui a permis la naissance de nouveaux Projets d'entreprises algériennes pour s'internationaliser, parmi eux, on retrouve le groupe CEVITAL est l'un des groupes le plus importants en Algérie, voire même en Afrique. Il est considéré comme étant le premier groupe exportateur hors hydrocarbure, et premier groupe privé qui contribue au budget de l'Etat en Algérie. L'entreprise a connu une évolution remarquable à l'échelle nationale et internationale. Son activité est aujourd'hui largement diversifiée, on la trouve dans : l'agroalimentaire, la distribution, le transport-logistique, et dans la commercialisation de grandes marques internationales.

Dans ce chapitre nous allons présenter en premier section, une présentation générale du groupe CEVITAL, sa situation géographique, et son historique, ainsi que l'organigramme des différentes directions, et en deuxième section le processus logistique à l'exportation au sein de cette entreprise.

Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil « CEVITAL »

A travers cette section nous allons un aperçu sur le groupe CEVITAL. Son historique et sa présentation, sa situation géographique, ses domaines d'activités et l'organigramme du complexe.

1.1. Le groupe CEVITAL

CEVITAL est un groupe familial, il contribue dans le développement de l'industrie agroalimentaire nationale, elle est la première société privée algérienne à avoir investi dans plusieurs secteurs d'activités, elle englobe 26 filiales aux activités diversifiées : agroalimentaire, grande distribution, automobile, industrie, services et immobilier.

1.2. Evolution et historique du Groupe CEVITAL

Le Groupe CEVITAL a traversé d'importantes étapes historiques pour atteindre la taille et la notoriété dont il jouit aujourd'hui et ce tout en continuant à œuvrer dans la création d'emplois et de richesses en Algérie.

- 1988 créations de métal SIDER (sidérurgie).
- 1991 reprise des activités I.B.M en Algérie / création de la quotidienne liberté.
- 1997 créations de Hyundai Motors Algérie ;

- 1998 créations de CEVITAL spa industries agroalimentaires ;
- 2006 création de NUMIDIS et IMMOBIS ; acquisition de COJEK ;
- 2007 SAMHA – production & distribution Samsung/création de NUMILOG/création MFG.
- 2008 nolis - transport maritime /commercialisation du verre plat en Europe.
- 2009 augmentations de la production de sucre de 100t/an
- 2013 acquisitions de l'entreprise de menuisier aluminium et PVC OXXO (France).
- 2014 acquisition de l'entreprise électroménager Brandt (France) / AFERPI (Italie) ex Lucchini Piombino

Le Groupe CEVITAL s'est, ainsi, constitué au fil des investissements, autour de l'idée forte de bâtir un ensemble économique. Porté par 18 000 collaborateurs dont 15 000 en Algérie. Le fondateur du Groupe CEVITAL résume les clefs du succès en sept points: le réinvestissement systématique des gains dans des secteurs porteurs à forte valeur ajoutée, la recherche et la mise en œuvre des savoir-faire technologiques les plus évolués, l'attention accordée au choix des employés, à leur formation et au transfert des compétences, l'esprit d'entreprise, le sens de l'innovation, la recherche de l'excellence et la fierté et la passion de servir l'économie nationale.

1.3. La situation géographique

CEVITAL agroalimentaire Spa est implantée à l'extrême du port de Bejaia a 3 km au sud-ouest du centre-ville, une partie des constructions est située dans le port à 200 M du quai, la plus grande partie des installations est édifée sur les terrains récupérés, situés à proximité du port, situe a 280 km d'Alger, donne un l'avantage de proximité économique à celle-ci. Il occupe une place stratégique qui lui permet de faciliter les relations avec son environnement antérieur :

A Bejaia : Elle a entrepris la construction des installations suivantes :

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

A EI KSEUR : Une unité de production de jus de fruits COJEK a été rachetée par le groupe CEVITAL dans le cadre de la privatisation des entreprises publiques algériennes en novembre 2006. Un immense plan d'investissement a été consenti visant à moderniser l'outil de production de jus de fruits COJEK.

A TIZOU-OUZOU : A Agouni Gueghane : au cœur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètres, l'unité d'eau minérale L'alla Khadîdja a été inaugurée en juin 2007.

1.4. Les différentes activités de l'entreprise

Le Complexe Agro-alimentaire est composé de plusieurs unités de production :

1.4.1. Huiles végétales

CEVITAL possède actuellement trois marques d'huile qui sont :

FRIDOR : est fabriquée de plusieurs huiles essentielles (SOJA, TOURNOSOL, PALME), c'est une huile équilibrée (100% des trois composantes); elle contient de la vitamine E.

L'huile FRIDOR est conditionnée dans des bouteilles en PET, transparentes de :

- un (1) litre : une palette contient 85 fardeaux, chacun contenant 10 bouteilles
- Deux (2) litres : une palette contient 75 fardeaux, chacun contenant 6 bouteilles.
- Cinq (5) litres : une palette contient 168 bouteilles.

ELIO : est une huile composée des huiles de SOJA et de PALME, c'est une huile 100% Végétale qui est naturellement riche en vitamine E. L'huile ELIO est conditionnée dans des Bouteilles en PET, transparentes de (1 à 5 litres).

FLEURIAL : est une huile pure, légère, extraite des graines de tournesol, c'est une huile qui est sans cholestérol, riche en vitamines E, A et D. L'huile FLEURIAL est conditionnée dans des bouteilles en PET transparentes de (1 à 5 litres).

La capacité de production de CEVITAL est de : 570 000 tonnes /an. Elle détient 70% de la part du marché national, et exporte le surplus vers le Maghreb et le Moyen-Orient, en projet pour l'Europe.

1.4.2. Margarinerie et graisses végétales

CEVITAL produit une gamme variée de margarine riche en vitamines A, D, E. Certaines sont destinées à la consommation directe-t-elle que mâтина, RANIA, le beurre gourmand et FLEURIAL, d'autres sont spécialement produites pour les besoins de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, à titre d'exemple la Parisienne et médina (SMEN).

Chapitre III : Choix et utilisation des incoterms au sein de CEVITAL

Sa capacité de production est de 180.000 tonnes/an. Elle détient 30% de part du marché national, sachant que l'entreprise exporte une partie de cette production vers l'Europe, le Maghreb et le Moyen-Orient.

1.4.3. Sucre blanc

Le sucre raffiné de CEVITAL est issu du raffinage du sucre roux de canne (importé) riche en saccharose. Elle dispose d'infrastructures et d'équipements modernes qui lui permettent de produire.

1.4.4. Sucre liquide

Il est produit pour les boissons de l'industrie agroalimentaire, et plus précisément, pour les producteurs des boissons gazeuses. Son conditionnement se fait dans des citernes. La capacité que contiennent les silos de CEVITAL est de 182 000 tonnes maximum et celle du terminal de déchargement portuaire est de 2000 tonnes par heure. Aujourd'hui un projet d'extension est en cours de réalisation. La capacité de stockage actuelle est de 120 000T en 24 silos verticaux et de 50 000 T en silo horizontal, et de capacité de stockage est de 200 000 Tonnes en 25 silos verticaux et de 200 000 Tonnes silos horizontaux.

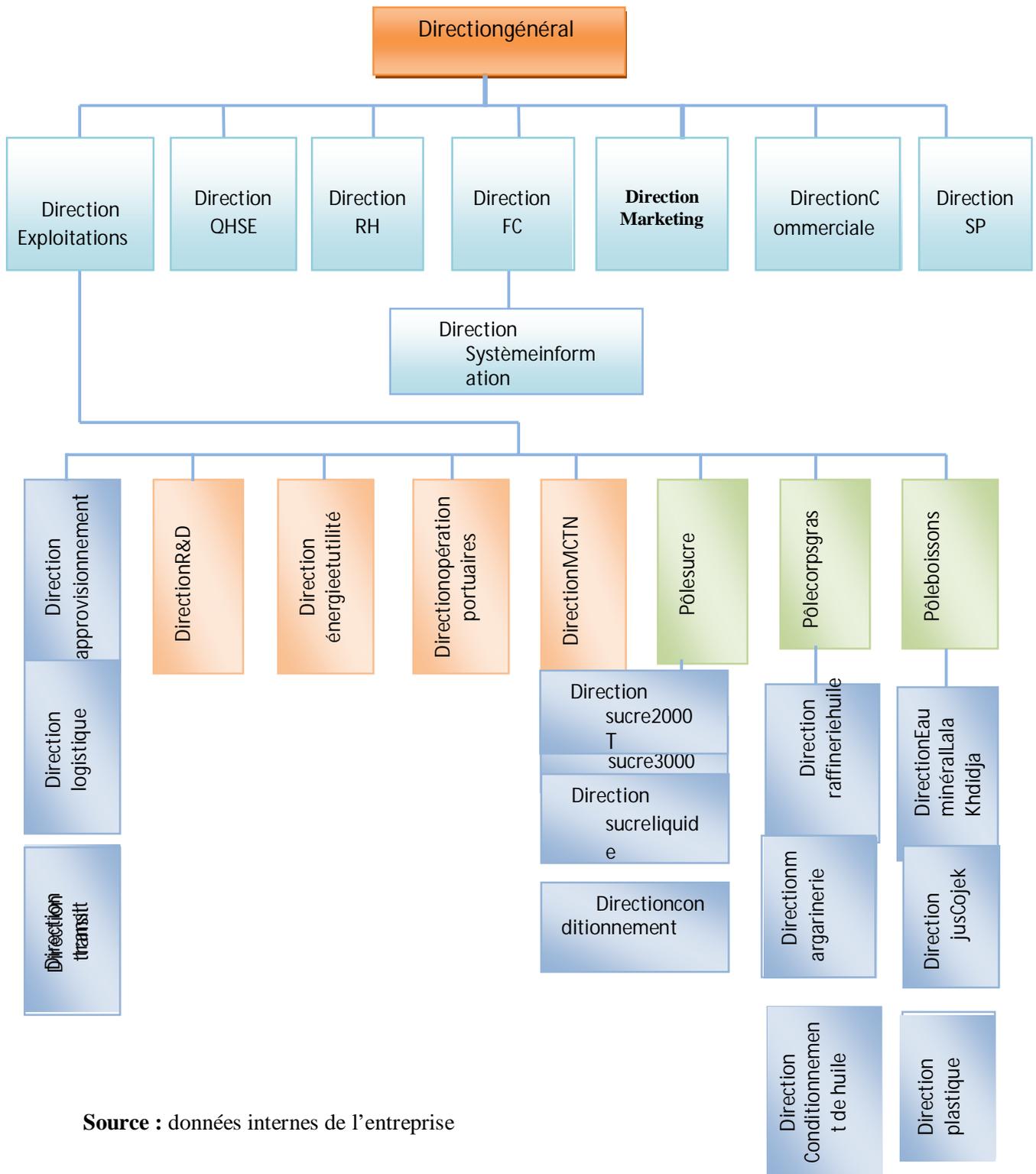
1.4.5. Boissons (Eau minérale, boissons gazeuses, jus de fruits)

L'alla Khadîdja est une eau de montagne, oligo-minérale non gazeuse, dont le parcours géologique est protégé contre toute pollution. Disponible sous emballage PET, en deux formats 1,5L et 0,5L, aujourd'hui avec une nouvelle conception d'emballage de 1L et de 2L.

La capacité de production d'eau minérale « L'alla Khadîdja » est de 3 000 000 bouteilles par jour. L'achat de l'entreprise Cojek d'El Kseur (conserves et jus) pour un montant de 1,07 milliard de dinars.

2.L'organisation générale des composantes et les missions des directions du groupe CEVITAL agroalimentaire

Figure N° 10 : L'organigramme du groupe CEVITAL



Source : données internes de l'entreprise

2.1.La direction Générale

Elle s'occupe de l'établissement des plans stratégiques et des décisions sur la politique du marketing à adopter en collaboration avec la direction du siège d'Alger. Elle a également pour mission la coordination, l'orientation et la motivation des autres directions. La direction générale est un président directeur général (PDG) qui est l'actionnaire majoritaire.

2.2.La direction Système d'informations:

Elle assure la mise en place des moyens des technologies de l'information nécessaires pour supporter et améliorer l'activité, la stratégie et la performance de l'entreprise.Elle doit ainsi veiller à la cohérence des moyens informatiques et de communicationmises à la disposition des utilisateurs, à leur mise à niveau, à leur maîtrise technique et à leurdisponibilité et opérationnalité permanente et en toute sécurité.

2.3.La direction marketing :

Le Marketing CEVITAL pilote les marques et les gammes de produits. Son principal levier est la connaissance des consommateurs, leurs besoins, leurs usages, ainsi que la veille sur les marchés internationaux et sur la concurrence.

2.4.La direction des Ventes & Commerciale:

Elle a en charge de commercialiser toutes les gammes des produits et le développement deFichier clients de l'entreprise, au moyen d'actions de détection ou de promotion de projets a base de hautes technologies.

2.5.La direction des Finances et Comptabilité

Préparer et mettre à jour les budgets, Tenir la comptabilité et préparer les états comptables et financiers selon les normes, Pratiquer le contrôle de gestion, Faire le Reporting périodique, elle regroupe trois services principaux, le service comptabilité générale, analytique et comptabilité matière.

2.6.La direction des Ressources Humaines

Définit et propose à la direction générale les principes de Gestion ressources humainesen support avec les objectifs du business et en ligne avec la politique RH groupe, cettedirection

Chapitre III : Choix et utilisation des incoterms au sein de CEVITAL

assiste la direction générale ainsi que tous les managers sur tous les aspects de gestion des ressources humaines, établit et maîtrise les procédures, Assure le recrutement.

2.7.La direction Industrielle:

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

2.8.La direction QHSE

Met en place, maintient et améliore les différents systèmes de management et elle veille au respect des exigences réglementaires produits, environnement et sécurité, elle garantit également la sécurité du personnel et la pérennité des installations.

2.9.La direction des boissons

Elle gère trois unités industrielles situées en dehors de Béjaïa, l'unité de production de l'eau minérale de la célèbre source de LLK, et l'unité plastique qui assure la production des besoins en emballages pour ces produits, et aussi elle gère l'unité de production des jus COJEK.

2.10.La direction du corps gras

Sa mission est de gérer le pôle du corps gras, qui est constitué de différentes unités de production, et de raffiner et de conditionner les différentes huiles végétales ainsi que la production de différents types de margarines et beurre.

2.11.La direction pôle sucre

Sa vocation est de produire du sucre solide et liquide dans le respect des normes de qualité, de la préservation du milieu naturel et de la sécurité des personnes.

2.12.Direction approvisionnement

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

Chapitre III : Choix et utilisation des incoterms au sein de CEVITAL

- **Direction transit :** Sa mission principale est d'assurer les exportations et garantir l'acheminement des produits jusqu'à l'acheteur.
- **Direction logistique :**

-Expédie les produits finis (sucre, huile, margarine, Eau minérale, ...), qui consiste à charger les camions à livrer aux clients sur site et des dépôts Logistique.

-Assure et gère le transport de tous les produits finis, que ce soit en moyens propres (camions De CEVITAL), affrétés ou moyens de transport des clients.

-Le service transport assure aussi l'alimentation des différentes unités de production en Quelques matières premières.

-Intrants et packaging et le transport pour certaines filiales du groupe (MFG, SAMHA, Direction Projets, NUMIDIS,) .

-Gère les stocks de produits finis dans les différents dépôts locaux (Bejaia et environs) et Régionaux (Alger, Oran, Sétif, ...).

Après avoir présenté l'entreprise CEVITAL-AGRO et donner un aperçu sur ses

Différentes évolutions, ses acquisitions de filiales (COJECK, LALA KHEDIDJA... Etc) et

Présenter les gammes de produits qu'elle commercialise, nous allons nous intéresser davantage à la politique de distribution de l'entreprise pour mieux comprendre comment CEVITALAGRO arrive-t-elle à distribuer ces produits.

Section 02 : les procédures logistique d'exportation au sien de l'entreprise CEVITAL (démarche exportatrice)

Dans le mode d'exportation, nous allons présenter la démarche exportatrice et l'incoterms utilisé d'un produit que nous avons choisi (sucre), effectuée au sein de l'entreprise CEVITAL agro-alimentaire à Bejaia destiné par voie maritime à l'ITALY. Nous allons aborder le l'incoterm utilisé par l'entreprise et le mode de transport ainsi que les technique de paiement appropriées à ses transactions à internationales, et les étapes de la procédure d'exportation.

2-1. Les différents intervenants dans la procédure d'exportation

Nous avons constaté qu'il y a au moins quatre intervenants qui interviennent dans cette opération :

2-1-1 l'incoterms utilisé et les compagnies de transport

Le transport international s'est beaucoup développé notamment avec l'évolution des échanges internationaux, le choix du mode de transport est généralement déterminé dans les contrats de vente conclus entre l'acheteur et le vendeur, comme il dépend aussi sur le pays ou le produit est destiné à être transporté, quant à CEVITAL, il exporte vers des différents pays Européens, Africain, Moyen-Orient. le mode de transport le plus utilisé par CEVITAL est bien le transport maritime car il lui permet de transporter des quantités énormes de la marchandise, et d'atteindre ces différentes destinations en toute sécurité, en respectant les délais de livraison.

On ne peut pas parler du transport seulement sans évoquer les incoterms choisis pour déterminer les responsabilités de chaque acteur qui intervient durant l'opération d'expédition de la marchandise, et ces incoterms sont choisis à la base de la maîtrise logistique.

L'entreprise CEVITAL utilise beaucoup plus l'incoterm CFR, et rarement ou en trouve le CIF et le FOB, ses responsabilités dans ces incoterms (CFR et FOB) est d'assumer les frais de fret jusqu'au port de destination, c'est-à-dire l'exportateur paie les frais de transport de la marchandise du port de départ (Bejaia) jusqu'au port d'arrivée (ITALY).

2-1-2. les banques et les modes de paiement

Les acheteurs utilisent les banques pour payer ces achats en transférant des sommes d'argent au vendeur, et le vendeur utilise la banque pour la domiciliation, ou il reçoit des sommes d'argent.

Les principales banques dont CEVITAL il fait recours est :

- **Banque d'Extérieur d'Algérie**
- **The Housing bank**
- **Cité bank**

L'entreprise CEVITAL utilise trois modes de paiement différents :

- **Le crédit documentaire.**
- **Le transfert libre.**
- **Le cash (en liquide).**

2-1-3. la douane et l'entreprise portuaire

Toutes produit exporter doit faire objet d'une déclaration auprès de la douane pour un éventuelle de vérification et de dédouanement et aussi de l'entreprise portuaire pour la mise à disposition des différents moyens logistique.

2-1-4. L'intermédiaire du groupe CEVITAL

L'intermédiation de l'entreprise CEVITAL se fait par l'intervention des traders, basé en suisse appelé Antei International SA, ils font un travail de veille, en suivant les cours de bourse quotidiennement, et ils font la prospection et les études de marchés, et le groupe CEVITAL procède un cabinet de négociation auprès de ces traders.

Antei International SA commande des grandes quantités à CEVITAL puis, en fonction de la demande de leur client, ils donnent instruction à l'entreprise d'envoyer des quantités déterminées qui seront reçues directement par le client final, par un document officiel appelé notice d'expédition.

2-2. Les étapes de la procédure d'exportation

2-2-1. la prise de commande

C'est la première étape de la procédure d'exportation, il commence par la prise de contact entre le représentant de CEVITAL au niveau de « Antei International SA » et le client final afin d négocier le contrat de vente et de définir les clauses du contrat.

Après avoir conclu le contrat, cette dernière sera transmise à la commodité à Alger afin de communiquer les instructions à l'unité de production au niveau des différentes directions situées à Bejaia, afin de délivrer les produits et la facture commerciale et de préparer l'expédition, et chaque étape de la procédure d'exportation est justifiée par un document qui lui convient, et c'est pour cela nous allons présenter les documents qui définissent chaque étape du processus de l'exportation de l'entreprise CEVITAL.

2-2-2. La notice d'exportation

Cette étape se fait entre l'exportateur (CEVITAL) et le client (Antei International SA), le service planification export envoie une notice d'expédition à toutes les parties qui ont en relation avec l'exportation, notamment le back office qui est chargé de préparer les documents exigés par le client, ces documents seront transmis au service planification export afin de les transmettre lui aussi à (Antei International SA). Le client est satisfait par CEVITAL, alors il passe une commande de 88 tonne du sucre blanc raffiné conditionnées dans des sacs de 1,1 MT Bags pour le mois Octobre 2020. Emportée dans des conteneurs de 4 pieds, sur une ligne maritime régulière MAERSK, avec l'incoterm CFR.

CEVITAL produit plusieurs qualités et couleurs du sucre raffiné, dans cette commande elle a vendu le sucre blanc avec des caractéristiques suivant : minimum 99.8 degrés polarisation, 45 Icumsa, maximum 0.04% ashes, maximum 0.06% moisture. Parmi les exigences de cette opération, est la présence de la Société Générale de Surveillance (SGS) reconnu au niveau mondial, qui est obligatoire afin de contrôler la normalisation des produits exportés. (Annexe 01)⁷⁹

2-2-3. La facture commerciale (commercial invoice)

Elle comporte le numéro d'expédition, la date d'embarquement, la compagnie maritime et l'adresse de livraison. Elle contient aussi la description de facturation.

Avec cette facture, l'exportateur fait une déclaration au niveau des douanes algériennes afin d'avoir l'autorisation d'expédition. (Annexe 02)⁸⁰

2-2-4. La mise à disposition des conteneurs vides

Après avoir réservé le nombre de conteneurs nécessaire auprès de la compagnie maritime MAERSK, une demande sera établie auprès des services des douanes algériennes afin d'autoriser la réservation des conteneurs pour CEVITAL, cette réservation se fait en indiquant la date d'embarquement et le pays de destination, accompagnée d'une liste de différents conteneurs avec leur numérotation. (Annexe 03)⁸¹

⁷⁹ Voir l'annexe N°01 une notice d'expédition

⁸⁰ Voir l'annexe N° 02 facture commerciale.

⁸¹ Voir l'annexe N°03 bon de mise à disposition des conteneurs vides

2-2-4-1. La préparation des conteneurs

Après avoir l'autorisation de mise en disposition des conteneurs, le service de manutention vont vérifier que les conteneurs sont en bon état et bien nettoyé pour que la marchandise (le sucre) ne soit pas endommagée ou salie.

2-2-4-2 L'empotage et le scellement

Cette étape d'empotage consiste à charger la marchandise dans des conteneurs avec la présence d'un inspecteur en douane pour vérifier que la marchandise que la marchandise chargée est bien le sucre qui est indiquer dans la notice d'expédition et pas autre produit avec la présence d'un agent de contrôle de qualité.

Après une liste de tous les conteneurs sera établie par un responsable, cette liste comporte le numéro, nombre et référence des conteneurs, elle se fait pour vérifier que le nombre de conteneur correspond à celui inscrit dans la notice d'expédition et la vérification du numéro et de la référence du conteneur.

Ensuit il vienne l'étape du scellement qui consiste à fermer les conteneurs définitivement, une fois le conteneur est sellé, personne n'aura le droit de l'ouvrir sauf en cas d'un problème, et pour l'ouvrir dans le cas d'un problème il faut adresser une demande au service des douanes. On distingue trois types de scellement :

-Scellé de douanes.

-Scellé de la compagnie maritime.

-Scellé de la société surveillance.

Une fois les conteneurs sont scellés sauront pesés un par un pour avoir le poids de chaque conteneur, ces différents poids vont être utilisés pour élaborer un VGM qui sera destiner commandant du bord, qui lui permettre de placer les conteneurs dans le navire en préservant son équilibre. (Annexe 04)⁸²

2-2-4-3. La mise à quai

Une fois l'opération de scellement achevée, la mise à quai des conteneurs est immédiatement déclenchée par le responsable des exportations, en utilisant sa propre flotte de transport

⁸² Voir l'annexe N° 04

Chapitre III : Choix et utilisation des incoterms au sein de CEVITAL

réservée uniquement aux opérations d'exportations. Pour cela, l'entreprise CEVITAL doit procéder à l'établissement d'une demande d'autorisation de la mise à quai des conteneurs pleins à l'export, au niveau de la douane(Annexe 05-01)⁸³, et à la Police des Aires et des Frontières PAF (Annexe 05-02)⁸⁴, pour vérifier si les informations correspondent à celles mentionnées sur l'autorisation de mise à quai.

2-2-4-4. L'embarquement des conteneurs

Cette opération nécessite aussi une autorisation des douanes qui se confirmera par un document appelé : Bon d'embarquement, qui autorisera l'exportateur à charger ses conteneurs dans le navire. (Annexe 06)⁸⁵

2-2-5. l'étape de dédouanement

A la fin de toutes les opérations préalablement citées, CEVITAL procède au dédouanement de la marchandise pour qu'elle puisse quitter le pays. Pour cela :

- Il procède à la déclaration en douane grâce à une facture commerciale à l'internationale.
- CEVITAL à travers de son déclarant en douane, rapporte toutes les informations incluses dans la facture commerciale sur le système SIGAD
- Liquidation de l'expédition en douane : cette formalité consiste à payer les frais de douane, qui permet d'avoir les documents officiel à savoir le bon à enlever (Annexe 12)⁸⁶ autorisant l'embarquement de la marchandise sur le navire, et la quittance de liquidation des frais de douane. (Annexe 13)⁸⁷
- Etablissement d'une déclaration d'export définitive 1100 dite D11 par un déclarant endouane sur le système SIGAD, et elle comporte quatre exemplaires de couleurs différentes, à savoir : (annexe 07)⁸⁸
 - Blanche : exemplaire pour la douane.

⁸³ Voir l'annexe N° 05-1

⁸⁴ Voir l'annexe N° 5-2

⁸⁵ Voir l'annexe N°6

⁸⁶ Voir l'annexe N° 12

⁸⁷ Voir l'annexe N° 13

⁸⁸ Voir l'annexe N° 07 La déclaration d'export

Chapitre III : Choix et utilisation des incoterms au sein de CEVITAL

- Rouge : exemplaire pour le retour.
- Bleu : exemplaire pour le déclarant.
- Jaune : exemplaire pour la banque.

L'importateur peut exiger certains documents lors d'une opération à l'infranationale, à savoir:

- **La facture commerciale** : C'est un document commercial qui comporte la description de la marchandise et les parties de contrat ainsi que le pays de destination, le prix et la date.
- **Le connaissance ou B/L** : c'est un contrat de transport mis en relation la compagnie maritime et l'exportateur (annexe 08).⁸⁹
- **La liste de colisage** : c'est une liste qui résume la description de la cargaison, quantité et le poids maximal et minimal de la marchandise, le point de départ et le point d'arrivée, ainsi que l'adresse de l'exportateur et du vendeur, élaborée par le service de transit de CEVITAL, il lui fournit une copie d'origine et trois exemplaires. (Annexe 09).⁹⁰
- **Les documents de certification** : ce sont des documents qui consistent à certifier l'originalité du produit et aussi sa conformité aux normes de sécurité alimentaire et de santé, en l'occurrence :
- **Le certificat d'origine** : délivré par la chambre de commerce de Bejaia pour confirmer que le produit est purement algérien. Le client exige une copie d'origine et trois photocopies. (Annexe 10).⁹¹
- **Le certificat phytosanitaire et le certificat de non radioactif** : le client exige une copie originale et trois photocopies pour chaque certificat. Ces deux certificats sont fournis par le producteur.
- **Le certificat WQP, certificat d'analyse et le certificat de poids** : délivrés par la société générale de surveillance (SGS). Le client exige une copie originale et trois photocopies pour chaque certificat.

⁸⁹ Voir l'annexe N° 08 BILL OF LADING

⁹⁰ Voir l'annexe N°09 PACKING LIST

⁹¹ Voir l'annexe N° 10 Certificats d'origine

Une fois la marchandise remise à l'armateur, le Responsable Export prend possession du connaissement qu'il joindra aux autres documents cités ci-dessus pour transmettre les originaux à son client en plus des copies demandées ; il remettra aussi des copies pour les services douaniers et archivera d'autres copies au sein de CEVITAL.

2.2.6. Le paiement

Une fois la marchandise est réceptionnée par le client, la banque de l'importateur crédite le compte de CEVITAL (sur ordre de son client), et la banque de l'exportateur émet une attestation de retour en faveur de CEVITAL, elle démontre le paiement des factures correspondantes à la marchandise livrée. Dans cette expédition, le paiement se fait par un transfert en cash. La condition de paiement est de 150 jours de la date de connaissement maritime.

Après 150 jours, le compte de CEVITAL est crédité par la somme de la facture auprès de sa banque (the housing bank), cette dernière va délivrer une attestation de rapatriement pour informer CEVITAL que son compte a bien reçu la somme. (Annexe 11).⁹²

2-3. Les facteurs influençant le choix et la sélection des incoterms dans les contrats de vente à l'international

D'une manière générale, Chaque importateur doit sélectionner l'Incoterm le mieux approprié à son produit. Les responsables des entreprises sont totalement libres de choisir ses contraintes juridiques internationales puisqu'elles sont de **nature facultative**. Cependant, son choix devra se porter sur la solution qui lui permettra d'assurer une gestion optimale (humaine et technique) de ses échanges. Il devra aussi l'adapter selon l'évolution de ses importations, du niveau de compétence acquise au sein de l'entreprise et, enfin, des obligations éventuelles que ses partenaires internationaux pourraient lui imposer. Nous pouvons identifier différents critères à prendre en compte dans le choix d'un Incoterm. Encore une fois, le rapport de force entre l'acheteur et le fournisseur sera d'une dimension importante. En ce qui fait, une entreprise avec de l'expérience en commerce international peut offrir avec plus de sécurité en utilisant plusieurs Incoterms. De plus si le volume d'importation est important, elle pourra obtenir de meilleur prix de transport et d'assurance qui sera plus compétitif.

⁹² Voir l'annexe N°11 Attestation de rapatriement

Chapitre III : Choix et utilisation des incoterms au sein de CEVITAL

Le choix de l'Incoterm a des répercussions sur le choix du mode de transport, de l'emballage de l'assurance, de financement, de dédouanement et de calcul du prix de revient et l'arbitrage se fait essentiellement en faveur du meilleur qui présente un minimum de risque et une meilleure qualité. Pour cela il faut étudier les avantages et les inconvénients de chaque moyen mis en œuvre par l'importateur.

- **le choix de l'Incoterm avec l'emballage :** L'emballage des marchandises pour le transport international est toujours à la charge du vendeur quelque soit l'Incoterm choisi, sauf usage contraire de la profession. Il doit être adapté au voyage prévu. Ainsi si l'acheteur organise le transport, il doit informer le vendeur du mode de transport qui sera utilisé. Si l'acheteur exige un emballage plus élaboré, le vendeur est en droit de répercuter le surcoût sur son prix de vente.
- **le choix de l'Incoterm choisi avec le mode de transport :** Avant de choisir l'Incoterm approprié, l'importateur doit d'abord définir le mode de transport qu'il compte utiliser pour acheminer sa marchandise. Cette opération nécessite de la part de l'importateur une bonne compréhension des caractéristiques du produit à importer, des délais de livraison, du coût de transport et des autres avantages et inconvénients de chaque mode de transports. De même, pour choisir l'Incoterm selon le mode de transport convenu, l'importateur doit déterminer cas par cas les avantages et les inconvénients d'un tel choix.
- **le choix de l'Incoterm avec le contrat d'assurance :** Le choix de l'Incoterm n'exonère pas l'importateur de couvrir les marchandises importées par une assurance et ce quelque soit le type d'Incoterm retenu. Il est à préciser que le choix de l'Incoterm a un impact sur la détermination de la valeur en douane. En effet, en fonction de l'Incoterm utilisé, il conviendra d'ajouter ou de retrancher les frais de transport/assurance. Ceci est le travail du déclarant en douane pour l'entreprise qui sous-traite ses déclarations douanières.
- **La détermination du prix de revient du produit importé selon l'Incoterm :** Trop souvent les importateurs s'enthousiasment avec les premières propositions déposées par les fournisseurs sans véritablement intégrer tous les coûts qu'une telle opération va générer. Une analyse complète devrait prendre en compte les coûts et les frais à la charge de l'importateur selon l'Incoterm choisi. Dans la plupart des cas, le vendeur veille à répercuter les frais de transport, assurance et douane qu'il est amené à prendre en charge, en les majorants parfois.

Conclusion

L'étude que nous avons effectuée au sein de l'entreprise exportatrice « CEVITAL » unité de Bejaia, met en évidence à la stratégie d'exportation des biens et des services d'internationalisation et le mode d'utiliser le transport et le choix de sélection d'incoterm à l'international.

Le travail de guide d'entretien que nous avons réalisé au niveau du groupe CEVITAL nous a permis d'examiner les activités exercées dans les services transit, afin d'identifier la démarche concernant le processus d'exportation.

À travers l'analyse du guide d'entretien, nous avons constaté que plusieurs facteurs interviennent dans le choix du mode de présence du groupe CEVITAL à savoir « les facteurs économique et commerciaux ainsi les facteurs techniques et d'opportunités, politique et juridique », mais malheureusement, le choix d'utilisation des incoterms est limités par la réglementation douanière algérienne, et manque des informations sur le terrain.

Malgré les avantages du groupe CEVITAL tirés par son internationalisation tel que la diminution des coûts avec l'économie d'échelle et d'avoir une meilleure connaissance de marché ainsi que les avantages fiscaux et douaniers attribués par l'Etat. Toutefois, l'entreprise reste toujours exposée à des risques et des obstacles qui freinent sa démarche d'internationalisation à titre d'exemple ; la réglementation Algérienne qui reste un obstacle pour les entreprises exportatrices les risques de change, risque économique, risque administrative.

Conclusion générale

Conclusion général

Le commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'étranger à travers les relations commerciales.

L'évolution du commerce international guidée par différents événements politico-économiques est accompagnée par des études théoriques menées par plusieurs économistes qui ont le mérite de tracer les chaînes de son développement. La phase la plus marquante de son évolution, et celle qui commence à partir des années 80, conduisant à la mondialisation actuelle.

Dans ce cadre, l'Algérie a engagé des réformes économiques par la libéralisation du commerce extérieur, la conclusion des accords d'association est l'adhésion aux différentes organisations internationales. Ces réformes ont mis en place un cadre réglementaire nouveau avec l'introduction de quelques assouplissements dans la réglementation des échanges tout en préservant les attributions comme régulateur de l'économie.

Aujourd'hui, le transport est le cœur de la vie quotidienne du citoyen et de la compétitivité de l'entreprise. Le transport est le moyen d'acheminement des marchandises échangeant par voie terrestre, maritime, aérienne. Toutes les opérations d'achat et de vente avec l'étranger sont soumises à l'ensemble des opérations et des moyens relatifs au déplacement des marchandises (transport, emballage, incoterm, dédouanement). Pour choisir l'incoterm utilisé, il faut tenir compte des répercussions sur le choix du mode de transport, de l'emballage, de l'assurance, du financement, du dédouanement et de calculer le prix de revient, pour en faveur le meilleur incoterm qui présente un minimum des risques et une meilleure qualité.

A travers notre stage pratique sur le suivi d'une opération d'exportation au niveau de l'entreprise CEVITAL, nous avons permis de comprendre le déroulement de cette opération dès le besoin d'exportation de la marchandise jusqu'à l'arrivée au client, à cet effet et pour pouvoir répondre à notre problématique de recherche, nous avons effectué un guide d'entretien avec le responsable du service programmation et planification du département import-export au sein de l'entreprise « CEVITAL » dont nous allons présenter les constatations suivantes :

- Le complexe agroalimentaire « CEVITAL » n'a aucun pouvoir pour désigner ou choisir un incoterm dans les contrats de vente à l'international. Vu que la réglementation de la douane algérienne qui gère le commerce extérieur lui est exigée

de travailler avec des incoterms fixes par le code du commerce extérieur. Ceci nous permettra de confirmer notre première hypothèse.

- Toutes les opérations d'importation et d'exportations avec les pays d'Europe et d'Amérique latine sont effectués en deux incoterms maritime FOB et CFR, le CPT lorsque les transactions sont réalisées avec des pays Africaine.

La principale conclusion de cette recherche consiste en le fait que : l'entreprise « Cevital » est mal préparée à affronter les marchés étrangers que ce soit sur le plan : organisationnel, technologique, technique, financier et institutionnel. De ce fait l'utilisation et le choix des incoterms dans les contrats de vente à l'international au sein du groupe CEVITAL est due au manque de compétences et de connaissances au sein des marchés étrangères, a cet égard nous la deuxième hypothèse est confirmée.

Tout au long de ce mémoire, nous avons tenté d'analyser les fondements du commerce international dont nous essayons de mieux expliquer les notions de base, ainsi que le transport et les incoterms dans les contrats de vente à l'international, tout en parallèle avec un environnement ambulant, marqué par :

- La mondialisation contemporaine ;
- L'ouverture des économies et la nouvelle donne de libres échanges (régionalismes) ;
- La décomposition internationale du processus productif (Chaines de valeurs Mondiales) ;
- L'émergence de nouveaux acteurs économiques (pays émergents).

A cet effet, nous tentons à décortiquer les facteurs de choix des incoterms dans un contrat de vente à l'international d'une façon générale et au sein de l'entreprise CEVITAL d'une façon particulière dont nous avons constaté que le choix de l'incoterm est dépend du règlement douanier algérien.

Bibliographie

Bibliographie

- ✚ ABADLI. R, « Processus d'ouverture de l'économie algérienne, vingt ans de transition. Evolution et performance », Thèse de doctorat d'Etat en science économique, Université de Paris8 Vincennes-Saint-Denis, 2010-2011.
- ✚ ARROUCHA NACERA « Le processus D'internationalisation des PME Algériennes : Les Déterminants de la décision d'exportation ».
- ✚ BELOTTI Jean : transport international de marchandises, 5eme édition vuibert, paris janvier 2015.
- ✚ BENBITOUR. A, « L'Algérie au troisième millénaire, défis et potentialités », Edition MARINOOR, Alger, 1998.
- ✚ Bénichi. R, les mtations de l'économie mondiale du début du XXème siècle aux années 1970, Edition nathan, paris 2007.
- ✚ BENISSAD. H : «la réforme économique en Algérie » 2eme édition, Alger 1991.
- ✚ Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », in *Revue d'économie politique*, 2005.
- ✚ BOUDJEMA, R cours de comptabilité nationale, édition OPU, Alger, 2003.
- ✚ DAHMANI. A, « Economie politique des réformes 1980-1997 », Edition CASBAH, Alger, 1998.
- ✚ Emmanuel.N et Pierre-Paul. P « le commerce international » 2eme Edition, Québec 2000.
- ✚ Ghislaine Legrand, Hubert Martini : « Gestion des opérations import-export », Edition BTS 1^{er} et 2 années.
- ✚ HADDAD.S, « les incoterms, international Commercial Terms », édition : pages bleues-2009.
- ✚ HANAUT. A et MOUHOUB E-M, Economie International, ED : Vuibert, Paris, 2002.
- ✚ J.Duboin, J.Paveau et al : exporter, 25eme édition foucher, paris, février 2016.

- ✚ Karl Miville de chene : « commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009.
- ✚ LASSARY, « *Le commerce international à la portée de tous* », Paris, 2005..
- ✚ MARIE P, « la logistique fonction stratégique pour les entreprises », édition lyonnaises, année 2006..
- ✚ MARIE-MADLEINE Damien, «Dictionnaire de transport et de la logistique » 2eme édition, DUNOD, Paris, 2005.
- ✚ Merlin. P(200) : le transport aérien, la documentation française, études de la PDF-économie, 2000.
- ✚ Moise Donald Dailly, « Logistique et transport international de marchandises », Guide pratique, Le HARMATTAN, 1er édition, 2013.
- ✚ Netter M (1974). « capacités de transport, couts de transport et organisations de l'espace », Revue économique.
- ✚ PETIT ROBERT : dictionnaire alphabétique et analogique de longue française, paris, dictionnaire le robert 1970.
- ✚ Rainelli.M, « le commerce international », Edition la Découverte, Paris, 2003
- ✚ S.HADDAD : « les incoterms, international Commercial Terms », édition : pages bleues-2009.
- ✚ STEPHANE B, Commerce international et politique commerciales, ARMAND COLIN, paris, 2006.
- ✚ YVES PIMOR, logistique, production, distribution, soutien DUNOD, 3eme édition, paris2003.

Thèses et mémoires

- ✚ HARAR Sabiha : « Transport de marchandises et impact sur l'activité économique régionale : cas de la région nord-ouest », mémoire de magister en Economie régionale et urbaine appliquée, université Mohamed Ben Ahmed, ORAN 2, 2011/2012.
- ✚ Mémoire de l'exigence partielle de la maitrise en administration des affaires, Montréal, février 2012.

- ✚ PAUL-MARIE5E° ? Mémoire de fin d'étude, master 2en science du management, option logistique « l'impact de la citoyenneté sur la gestion de la supply chain », université paris ,2010.

Articles

- ✚ DIEMER Arnaud, IUFM d'auvergne, économie d'entreprise, partie 2 les fonctions de l'entreprise, pdf,
- ✚ Fodil TIGHILT « UTILISATION DES INCOTERMS 2010 DANS LES ENTREPRISES ALGERIENNES » Numéro Spécial 01, 2017.
- ✚ Rapport sur les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période 1963-2010, Centre national de l'informatique et des statistiques, la direction des douanes, 2011, Alger.
- ✚ Rapport, Boukhatmi Fatima « le transport maritime Algérien : un statut discrimine »

Sites web

- ✚ Blog. Wikimemoires.com/2021/05/mode-de-transport-internat
- ✚ <http://d1n7iqsz60b2ad.cloudfront.net>
- ✚ <http://d1n7iqsz60b2ad.cloudfront.net>
- ✚ <http://www.algex.dz>
- ✚ <http://www.cerl.fr/les-incotrms-2020-nouveautes-et-explications>
- ✚ <http://www.mainfreight.fr>:
- ✚ https://www.douane.gov.dz,https://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/Alg%C3%A9rie_vie_politique_depuis_1962/187072
- ✚ www.formation-achat.fr
- ✚ www.institut-numerique.org
- ✚ www.maifreigh.fr
- ✚ www.snc-leroux.com.

 <http://unctad.org/fr>

 www.wto.org/its

Annexes

ANNEXE 01

NOTICE OF EXPEDITION		SCWS19135/21	Date: 01/10/2020	
Client:	Antei International SA			
Address :	Rue Prévost -Martin 5, 1205 Geneve , Switzerland Tel.: +41 22 591 11 49			
Executed by:	Kahina BOUHADOUF	Phone ext:	301725	
Commodities:	White Refined Sugar			
Specifications:	Min 99.8 pol. Max 45 icu. Max 0.04 ashes Max 0.06 moist			
Tonnage:	88	Bag type:	1.1 MT Bags	
Total unit:	80	Unit/20 FTx	20	
20 FT #:	4	Tonnage/20 FT:	22	
Markings:	Trilingual	Pallets:	Fumigated	
Surveyors:	AMSPEC	Delivery:	Containers	
Nomination date:	15/09/2020	Shipment period:	October, 2020	
Sailing week:	Week 42	Sailing incoterm:	CFR	
POD:	Napoli	Destination:	Italy	
Shipping line:	MAERSK	Vessel/Voyage #:	TBN	
Documentary instructions:				
Type of Document	Entities	Original #	Copies #	
BL	Maersk	3	4	
Certificate of Origin	CCI Bejaia	1	4	
Packing List - Add Batch N°	Manufacturer	1	3	
Health Cert - Add Batch N°	Manufacturer	1	3	
Cert of Analysis - Add Batch N°	Manufacturer	1	3	
Non GMO Cert - Add Batch N°	Manufacturer	1	3	
Phytosanitary Cert - add Batch N°	Manufacturer	1	3	
Cert of Conformity - Add Batch N°	Manufacturer	1	3	
CWQP - Add Batch N°	AMSPEC	1	3	
Shipping instructions:				
Goods description:	88 MT White Refined Sugar			
B/L Marked:	Freight Prepaid Shipped on Board Agent at destination 21 Free Days at destination*			
Shipper:	Cevital Spa			
Consignee:	To Order			
Notify 1:	CSAPO SRL VIA E. SCROVEGNI, 1 35131 PADOVA (PD) - ITALY MR.LEONARDO BONSEMBIANTE			
Remarks:				
Consultation & Modification : Nabila Henane				

ANNEXE 03

CEVITAL AGRO 	BON DE MISE A DISPOSITIN DES CONTENEURS VIDES		N° Ref.:	F-TRT-001		
			Date de Révision	10/10/2018		
			Version	2		
Date : 10-01-2021		Armateur : VPH		N° du bon : 10		
I- Critères obligatoires de tri et selection: Lors de la pré-selection, tout TC faisant objet d'un des critères ci-dessous doit être Systématiquement éliminé :						
N°	Critere*	Standard*				
1	Étanchéité	Présence de joint conforme sur les portes, non déchiré, Absence d'entaille, de déchirure, d'gratinure profonde				
2	Aspect	Pas de zone tordue ou enfoncé				
3	Accesesoire	Présence de bras et de montant, présence de boîte d'aération				
4	Odeur	Toutes odeurs désagréable, nuisible provoquant des nausées				
5	Propreté	Absence totale de chaux, graisses, corps étrangers sévères (verre) et clou > nombre de 10				
6	Sources humides	Absence totale de toutes sources humide : eau ou autre liquide				
7	Rouille	Absence totale de rouille sur le toit, et absence de trace de rouille sur une serpillière				
*: Au moment du tri et le contrôle des critères déjà énoncés, l'agent responsable de contrôle doit veiller au respect du mode opératoire de contrôle.						
II- Evaluation des critères nécessitant un nettoyage a sec						
N°	Critère à contrôler avant nettoyage à sec	Conforme		Non conforme		Commentaire*
		TC1	TC2	TC1	TC2	
1	Présence d'étiquettes et/ou pictogramme	x				
2	Odeur, mais qui n'est pas désagréable	✓				
3	Propreté : Poussière, débris et déchets de papier, bois et pierre et légumineuses	x				
4	Aération bloquée ou obstruée par un scotch	x				
III- Traçabilité :						
Nom du Chauffeur		Immatriculation		N° du TC		Observation
ESMANN		03119 503 06		TCNU 360 4118		2-A-S
Visa Expéditeur (Transit)		Visa Reception (PF. TC)		Visa sécurité		

ANNEXE 04

PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC OF ALGERIA
 THE VERIFIED GROSS MASS OF A CONTAINER CARRYING CARGO
 STATEMENT OF COMPLIANCE



This statement supplement the Bill Of Lading

Issued under the provisions of the

INTERNATIONAL CONVENTION FOR THE SAFETY OF LIFE
 AT SEA, 1974, as modified by the Protocol of 1988 relating thereto

Under the authority of the People's Democratic Republic of Algeria

By
 (Person or port/terminal facility or weighing facility duly designated)

Bill of Lading Number [BM]..... Sous 19135/21
 Shipper [SH]..... SPA RENITA
 Carrier [CA]..... MAERSK Voyage number.....
 Vessel Name WV CORONA Call sign..... IMO Number.....
 Port of loading..... BEJAIA ALGERIE
 Port of discharge..... NAPOLI ITALY
 Place of transhipment..... ALGERIE
 Approval Verification Method Number by Competent National Authority[SM 1].....

N°	Container ID	SEAL NUMBER	Verified Gross Mass [VGM]	Verification Date and Time [VDT]
01				

The party that has verified the weight (e.g. the operator of the weighing facility) Contact details (Name, Address, Tel, Email)	Method of weighing ¹ (Crane, scale, weighbridge or lifting equipment)

Signature
 (Person duly authorized by the shipper)

Place and Date
02/10/2010

Signature
 Person duly authorized by
 Port / Terminal facility
 Dry port / (weighing station)

*Name in capitals
ME. MAMMERI AMEL

¹ If the VGM of packed container is obtained by weighing the container while it is on a road vehicle, the tare mass of the road vehicle & the tractor (as indicated on their registration documents) should be subtracted. The mass of any fuel on the tank of the tractor should also be subtracted; (MSC/Circ.1473 paragraph 1)



DIRECTION TRANSIT. COMPLEXE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA
 Nouveau Quai Port de Béjaia, Béjaia, Algérie, Tel : +213.(0) 34.20.20 00 Fax : +213.(0)34 22.07.52
 E.mail : - www.cevital.com - info@cevital.com

Réf : SCWS19135/21

Bejaia, le : 08/10/2020

ANNEXE 05 - 01

A

L'aimable attention de Monsieur l'Inspecteur Principal
 Des Brigades des Douanes de Bejaia.

Objet : Autorisation d'emportage, scellement et mise à quai de 4 conteneurs CNT du
 sucre alimentaires Empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia

Monsieur ;

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser la mise à quai
 de 04 TC 20' Dry empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia.

MSK5637131 :DZ00002259
 MSKU5672873:DZ00002258
 SUDU1990890 :DZ00002265
 TRLU9143205 :DZ00002266

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

DOUANE

Le Département Export



Siège Alger :

✉ : Ilôt N°6 – ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERIE

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



DIRECTION TRANSIT. COMPLEXE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA
 Nouveau Quai Port de Béjaia, Béjaia, Algérie. Tél : +213.(0) 34.20.20 00 Fax : +213.(0)34.22.07.52
 E.mail : - www.cevital.com - info@cevital.com

Réf : SCWS19135/21

Bejaia, le : 08/10/2020

ANNEXE 05-02

A

MONSIEUR LE COMMISSAIRE DE LA
 BPFM DU PORT DE BEJAIA

Objet : Autorisation de mise à quai de 04 conteneurs CNT du sucre alimentaire
 Empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia

Monsieur;

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser la mise à quai de 04 TC 20' Dry empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia.

MSK5637131 :DZ00002259
 MSKU5672873:DZ00002258
 SUDU1990890 :DZ00002265
 TRLU9143205 :DZ00002266

Comptant sur votre habituelle collaboration,

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

AVIS de la BPFM

Le Département Export



Siège Alger :

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

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

M S C A SARL أم أس سي أ

Annex 06 - Cité des 400 logements N3°, les Sources, Bir Mourad Rais, Algiers, Algeria

BON DE MISE A QUAI

2

AVIS IMPORTANT AUX CHARGEURS

AGENCE: MSCA SARL ALGERIE N°: 000125
 Remis par: MSC BEJAIN
 Pour compte de: SPA BEJAIN
 Pour le départ de: BE HAMBURG
 A destination de: BEJAIN (ou autre)

**CHARGEUR
DECLARATION
D'EXPEDITION**

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

Marques	Nombres	Nature des colis	Long.	Larg.	Haut.	Observations
	2018	Boites	100	100	100	
<p><i>Demo N° 6623</i> <i>du 17.04.19</i></p> 						

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

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

UNE DECLARATION PAR CONNAISSEMENT

Présence indispensable du chargeur à l'embarquement

Bejain LE 17.04.2019

BMI
Direction des Opérations
Service Accusé

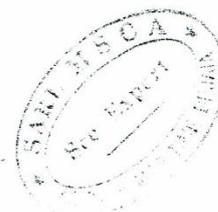
M S C A SARL
AGENCE BEJAIN
BON A EMBARQUER

Signature du chargeur

Handwritten signature

Annex 06-04

	CONTRAT	SCWS19016/24
	LISTETCS	DATEMAD
PORTOFDECHARGE		
	CONDITIONEMENT	sucre
1	CAIU2057809	16/03/2019
2	CAIU3182955	03/04/2019
3	CAIU6727318	04/04/2019
4	FBIU0296230	04/04/2019
5	FBIU0400155	03/04/2019
6	FCIU3155222	17/03/2019
7	FCIU4713118	28/03/2019
8	FCIU5516896	02/04/2019
9	FCIU6461231	18/03/2019
10	GLDU5652276	02/04/2019
11	IPXU3835723	04/04/2019
12	MEDU1831172	03/04/2019
13	MEDU2801892	02/04/2019
14	MEDU3013128	02/04/2019
15	MEDU6102281	02/04/2019
16	MEDU6802135	03/04/2019
17	MEDU6986156	16/03/2019
18	MSCU6809283	03/04/2019
19	TEMU4402092	04/04/2019
20	TRHU1586003	03/04/2019



ANNEXE 07

DECLARATION		LIBELLE DE FEUILLET		EXEMPLAIRE DECLARANT		DOUANES ALGERIENNES
IMPORTATEUR/EXPORTATEUR REEL		SAISIE DU NUMERO NIF		ENREGISTREMENT		
Nouveau Port De Bejaia One		099806000380297-00000		2020-07-24 14:55 (VALIDE)		
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL		DECLARANT		REVENUS EN L'ETAT		DOUANES ALGERIENNES
EI INTERNATIONAL SA		CEVITAL SPA BEJATA		EN L'ETAT		
PREVOST-MARTIN 5 1205 GENE		NOUVEAU QUAI PORT DE BEJA 06000		VALLEUR EN DA		DOUANES ALGERIENNES
PAYS ACHAT VENTE		PAYS DEST. DEF		LIGNE SOMMAIRE DATE		
592		350 1		2020-10-07 12:04		DOUANES ALGERIENNES
RELAT. VENTE / ACHAT		COEF. AJUST		LIGNE SOMMAIRE DATE		
24		25		26		DOUANES ALGERIENNES
SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N)		TAUX DE CHANGE		LIGNE SOMMAIRE DATE		
27		28		29		DOUANES ALGERIENNES
VALLEUR EN DA		DOMICILIATION BANCAIRE		LIGNE SOMMAIRE DATE		
30		31		32		DOUANES ALGERIENNES
TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER		POIDS TOTAL BRUT		LIGNE SOMMAIRE DATE		
33		34		35		DOUANES ALGERIENNES
TRANSPORT INTERIEUR		LOCALISATION MDES		LIGNE SOMMAIRE DATE		
36		37		38		DOUANES ALGERIENNES
REGIME FISCAL		ORIGINE		LIGNE SOMMAIRE DATE		
39		40		41		DOUANES ALGERIENNES
DESIGNATION DES MARCHANDISES		CODE STATISTIQUE		LIGNE SOMMAIRE DATE		
42		43		44		DOUANES ALGERIENNES
TCS LNT SUCRE BLANC EN RH WARR		POIDS NET		LIGNE SOMMAIRE DATE		
45		46		47		DOUANES ALGERIENNES
PIECES JOINTES		QUANT. COMPLETE		LIGNE SOMMAIRE DATE		
48		49		50		DOUANES ALGERIENNES
REGIME DOUANIER PRECEDENT		DELAI		LIGNE SOMMAIRE DATE		
51		52		53		DOUANES ALGERIENNES
INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERS		MONTANT CAUTION		LIGNE SOMMAIRE DATE		
54		55		56		DOUANES ALGERIENNES
CODE TAXE		QUOTITE		LIGNE SOMMAIRE DATE		
57		58		59		DOUANES ALGERIENNES
QUOTITE		ASSIETTE		LIGNE SOMMAIRE DATE		
60		61		62		DOUANES ALGERIENNES
MODE DE PAIEMENT		TRANSIT / SCHELEMENTS APPOSES		LIGNE SOMMAIRE DATE		
63		64		65		DOUANES ALGERIENNES
COMPTANT		AUTORISE PAR		LIGNE SOMMAIRE DATE		
66		67		68		DOUANES ALGERIENNES
CONSIGNATION		OBSERVATIONS		LIGNE SOMMAIRE DATE		
69		70		71		DOUANES ALGERIENNES
PENALITES		ENGAGEMENTS SOUSCRITS		LIGNE SOMMAIRE DATE		
72		73		74		DOUANES ALGERIENNES
TOTAL		DATE		LIGNE SOMMAIRE DATE		
75		76		77		DOUANES ALGERIENNES
CONSIGNATION		SIGNATURE DU CARRIER		LIGNE SOMMAIRE DATE		
78		79		80		DOUANES ALGERIENNES
PENALITES		DATE		LIGNE SOMMAIRE DATE		

ANNEXE 08

		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SCAC SEJJ
Shipper CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA 06000 BEJAIA Bejaia Algeria		Booking No. 205665114	B/L No. 205665114	
Consignee (If negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") TO ORDER		Export references	Svc Contract 294965231	
Notify Party (see clause 22) CSAPO SRL VIA E. SCROVEGNI, 1 35131 PADOVA (PD) - ITALY MR.LEONARDO BONSEMBIANTE		Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)		
Vessel (see clause 1 + 19) BF CARODA	Voyage No. 040W	Place of Receipt: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)		
Port of Loading BEJAIA ALGERIA PORT	Port of Discharge NAPOLI PORT ITALY	Place of Delivery: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)		

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

Kind of Packages, Description of goods; Marks and Numbers; Container No.; Seal No. 4 containers said to contain 80 bags 88 MT OF WHITE REFINED SUGAR GROSS WEIGHT : 88.188 M/T NET WEIGHT : 88.000 M/T NUMBER OF BAGS : 80 ALSO NOTIFY2: RIPARBELLI & C. CASA DI SPEDIZIONI SRL VIA DARSENA, 17 48122 RAVENNA RA ATT. ALESSANDRA RIPARBELLI E-MAIL: alessandra@riparbellispedizioni.com	Weight 88188.000 KGS	Measurement 132.8000 CBM
--	-------------------------	-----------------------------

Freight Prepaid
 destination costs paid by Riparbelli Ravenna

APPLICABLE FREE TIME 14 DAYS COMBINED (DETENTION & DEMURRAGE) AT (PORT OF DISCHARGE / PLACE OF DELIVERY)

Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14).

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 4 containers	Place of Issue of B/L Algiers port	SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or number of Containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading, or the Place of Receipt, if mentioned above, to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liabilities hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF NUMBERED 1-26 AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liability in respect of on deck stowage (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 15). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, and without requiring surrender of an original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein IN WITNESS WHEREOF the number of original bills of Lading stated on this side have been signed and whereas one original bill of lading has been surrendered any others shall be void.
Number & Sequence of Original B(s)/L 2/THREE	Date of Issue of B/L 2020-10-15	
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time) 2020-10-12	

Signed for Carrier Sealand Europe A/S



This transport document has one or more numbered pages

2019:NV-EU3 000573282

ANNEXE 08

B/L: 205665114

Page : 2

NAME OF AGENT AT DESTINATION

MSKU5637131 20 DRY 8'6 20 bags 22047.000 KGS 33.2000 CBM
 Shipper Seal : DZ00002259
 MSKU5672873 20 DRY 8'6 20 bags 22047.000 KGS 33.2000 CBM
 Shipper Seal : DZ00002258
 SUDU1990890 20 DRY 8'6 20 bags 22047.000 KGS 33.2000 CBM
 Shipper Seal : DZ00002265
 TRLU9143205 20 DRY 8'6 20 bags 22047.000 KGS 33.2000 CBM
 Shipper Seal : DZ00002266
 FREIGHT PREPAID

SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT

AGENT AT DESTINATION:
 SEAGO LINE ITALY
 VIA MAGAZZINI DEL COTONE, 17
 16128 GENOVA
 TEL : 39 01042190
 FAX: 39 0104219059

CY/CY

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
					
<p>MAERSK COMPANY</p>					

2019.NV-EU3 000573281

ce Vital Spa
 ☒ Ilot D n° 6 Zhun Garidi II Kouba – Alger- Algérie

ANNEXE 09

PACKING LIST

Date : Octobre 06th, 2020**Vessel :** MV /BF CARODA 040W**Load Port:** Bejaia Port**Discharging Port:** NAPOLI / ITALY**Address:** CSAPO

VIA E. SCROVEGNI, 1
 35131 PADOVA (PD) - ITALY
 MR.LEONARDO BONSEMBIANTE

Cargo description:

- 80 BIG BAGS of white refined sugar /Gross weight 1102.35 kgs – Net weight 1100.00 kgs
 - loaded in 04 x 20' containers as attached list.

Batch N°: 201006E**The quantity of the cargo shipped / loaded is:**

- Net weight: 88 000.00 KG.
- Gross weight: 88 188.00 KG.

CEVITAL Spa,



Cevital Spa

☒ Ilot D n° 6 Zhun Garidi II - Alger

☎ + 213 23.56.38.02/10 - 📠 + 213 23.56.38.20

ANNEXE 10

<p style="text-align: center;">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</p>		
<p>N°: 299/20 رقم Date : 13/10/2020. شهادة منشأ Certificat d'origine / Certificate of origin</p>		
1. Expéditeur (nom, adresse, pays) / Consignor / المرسل CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA	2. Producteur (nom, adresse, pays) / Producer / المنتج CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA	
3. Destinataire (nom, adresse, pays) / consignee / المرسل إليه CSAPO VIA E. SCROVEGNI, 1 35131 PADOVA (PD) - ITALY MR.LEONARDO BONSEMBIANTE	4. Pays d'origine/ Country of origin / بلد المنشأ BEJAIA / ALGERIA	
5. Détails de transport / Transport details / تفاصيل الشحن EXPEDITION BY SEA		6. Remarques/ Remarks / ملاحظات
7. وصف السلع; العلامة التجارية، عدد ونوع وأرقام 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 88 MT of White Refined Sugar NUMBER OF CONTAINERS: 04 22M/T Per Container Gross weight: 88.188 M/T Net weight: 88.000 M/T Number of big bags: 80	8. الوزن أو للكمية Poids brut ou quantité weight or quantity 88 188.00 Kg	
		9. رقم وتاريخ الفاتورة. N° et date de la facture/ invoice's number and date SCWS19135/21
<p>10. تصديق الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة Certificat de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie / Certificate of the Algerian Chamber of Commerce & Industry</p> <p style="text-align: center;"></p> <p style="text-align: center;">لمدير تسجيل</p> <p style="text-align: center;">13 OCT. 2020 Date et signature/ Date & signature / التاريخ و التوقيع</p>		
<p>11. Déclaration de l'exportateur / Exporter declaration / تصريح المصدر / Le soussigné déclare que/ The undersigned declares that يصرح الموقع أنا ما هنالك: 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:</p> <p style="text-align: center;">.....ALGERIA..... (Pays/country / البلد) موجهة للتصدير نحو Et destinées à être exportées vers/ And intended to be exported to</p> <p style="text-align: center;">.....ITALY..... (Pays/country / البلد)</p> <p style="text-align: center;">المكان والتاريخ، توقيع المصريح Lieu et date, signature du signataire habilité/ Place and date, signature of authorized signatory</p> <p style="text-align: center;">.....BEJAIA LE : 06/10/2020..... Siham AIDOU Chargé Documentation</p> <p style="text-align: right;"></p>		



&P 579
011 15495

Alger le, 03/03/2021

ANNEXE 11

Ref: 1978 /021

ATTESTATION DE RAPATRIEMENT

Nous soussignés, THE HOUSING BANK ALGERIE sise au 16 rue Ahmed Ouaked Dély Brahim Alger, certifions par la présente que la facture N° SCWS19135/21 du 24/09/2020 établie par SPA CEVITAL domiciliée auprès de nos guichets sous le numéro 1978/2020.3.CT.00144.EUR d'un montant de EUR 1.111.111 a fait l'objet d'un rapatriement de EUR 1.111.111 en date du 04/02/2021.

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

Mme. MERDAD Wabiba
Chargée des Opérations
Commerce Extérieur Principal

CHAOU Mohamed
Chef de Service
Commerce Extérieur

Alger
Dely Brahim 101
-2-

Société par actions au Capital de 15.000.000.000 DA

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

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

1

DOUANE ALGERIENNE		AUTORISE PAR	
BON A ENLEVER		ADMIS EN CIRCUIT VERT 6379	
LES MARCHANDISES DESIGNÉES CI-DESSOUS			
BUREAU	LIBELLE	REGIME	DATE
6201	BEJAIA-PORT	1100	2019 /006623 2019-04-17 2019-04-17 1/104
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL		10.20	10.20
SPA CEVITAL Nouveau Port De Bejaia One			
DECLARANT		1999/111014 CEVITAL SPA BEJAIA NOUVEAU PORT DE BEJAIA	
MANIFESTE		ANNEE TYPE	
		000000	
QUANTITE DE COLIS	NATURE MARCHANDISES		
00/00	10000 COLIS		
OBSERVATIONS			
LIEU D'EMMAGASINAGE : PAIEMENT EN IMMEDIAT			
LES MARCHANDISES DEVRONT ETRE ENLEVEES DANS LES DELAIS FIXES PAR LA REGLEMENTATION EN VIGUEUR.			

Annexe 12

DOUANE ALGERIENNE
QUITTANCE

Bureau:.....

Références	
Nature	D-type
D & I	IMMEDIAT

Nature	D-type	Número	Date
D & I	IMMEDIAT	1100 006623	17-04-2019

Numero	Date
005940	17/04/2019

Partie Versante / Bénéficiaire

P.C CEVITAL SPA BEJAIA
SPA CEVITAL

Mode de Paiement

ESPECE 2040,00

Droits et Taxes		Autres recouvrements et opérations diverses	
Code	Montant	Code	Montant
		227	10,00
		600	30,00
		408	2.000,00
Total	,00	Total	2.040,00

VISA CAISSIER

CACHET

الحمارك الجزائرية
بيز رمضان محمد
890388

Montant Total en Lettres :
DEUX MILLES
QUARANTE DINARS

*****2 040,00

Imp. e.e.p.a - El-Achour

Annexe 13

Table des matières

Remerciements

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

Sommaire

Introduction générale 1

Chapitre I : Généralités sur le commerce international et la logistique

Introduction.....4

Section 1 : définition, histoire et théorie du commerce international4

1.1. Définition du commerce extérieur4

1.2. Naissance du commerce extérieur5

1.3. L'évolution du commerce international avant 1945.....5

1.3.1. L'évolution du commerce international de 19eme siècle à 1914.....5

1.3.2. La rupture entre les deux guerres7

1.3.3. La rupture des années 19707

1.4. Les théories du commerce international8

1.4.1. Les théories classiques :8

1.4.1.1. L'avantage absolu d'Adam Smith :8

1.4.1.2. L'avantage comparatif :8

1.4.1.3. Les théories de la dotation en facteur de production (HOS) :9

1.4.2. Les nouvelles théories :9

1.4.2.1. Théorie de l'imperfection des marchés de S.HYMER :9

1.4.2.2. La théorie du cycle de vie des produits :10

1.4.2.3. La théorie éclectique de J.H.DUNNING 1977 :11

Section2 : concepts théorique de la logistique	11
2.1. Définition de la logistique	11
2.2. Notions générales sur la logistique	12
2.3. Historique de la logistique	13
2.4. Les différents types de la logistique :	15
2.5. Les enjeux de la logistique	16
2.6. Les objectifs de la fonction logistique	16
2.7 : le rôle de la logistique	17
Section 3 : Le commerce extérieur et le développement en Algérie	18
3.1. Evolution du commerce extérieur de 1962 ou 1990 :	18
3.2. Evolution du commerce extérieur de 1990 à 2012	19
3.3. Les dispositions des exportations et importation en Algérie	23
3.3.1. Les exportations	23
3.3.2. Evolution des exportations de l'Algérie de 2010 à 2018	23
3.3.3. Les exportations Algérienne dans la prédominance des hydrocarbures	24
3.3.4. Les exportation Algériennes hors les hydrocarbures	26
3.3.5. Les importations	27
3.3.6. L'évolution des importations Algériennes	28
3.3.7. Evolution des importations durant la période 2015 jusqu'à 2019 par groupes d'utilisation	29
Conclusion	30

Chapitre II : Le transport international et les incoterms

Introduction	31
Section 01 : définition et généralité sur le transport international	31
1.1. Définition de transport international	31
1.2. Le choix du mode de transport :	32
1.2.1. Première étape : connaitre ses propres besoins	32

Table des matières

1.2.2. Deuxième étape : connaître les besoins et les capacités du client	33
1.2.3. Troisième étape : évaluer les différents transporteurs.....	33
1.2.4. Quatrième étape : obtenir le meilleur prix.....	33
1-3 les modes de transport international.....	33
1-3-1 le transport maritime.....	33
1-3-2 le transport Aérien	34
1-3-3-le transport routier	35
1-3-4- le transport ferroviaire	35
1-3-5 le transport fluvial.....	36
1.4. Les avantages et les inconvénients de différents modes de transport.....	36
1.5. Les moyens de transports.....	38
Section 02 : les incoterms	39
2.1. Définition des incoterms	39
2-2 Historique des incoterms	40
2.3. Présentation des incoterms.....	41
2-4 Le classement des incoterms.....	44
2-4-1. le classement en fonction du risque.....	44
2-4-2. le classement en fonction des modes de transport.....	45
2-4-3. le classement en fonction par famille	45
2.5. Les obligations des acheteurs et des vendeurs dans chaque incoterms :	46
2-6- les objectifs.....	49
2-7- le rôle des incoterms.....	50
2.8. Les limites des incoterms	51
2.9. Les avantages et les inconvénients	52
Section 03 : Le transport maritime et les incoterms en Algérie.....	52
3-1 le transport maritime en Algérie	52
3-2 Les principaux intervenants dans le transport maritime.....	53

3-2-1-Les armateur.....	53
3-2-2-Les chargeurs	54
3-2-3- Le transitaire	54
3-2-4- Les consignataires ou agents maritimes	54
3-2-5-L’aconier.....	54
3-2-6-Le courtier maritime (shipbroker).....	55
2-1-7-La douane.....	55
3.3. Problématique d’insertion de l’Algérie dans la chaîne internationale du transport maritime	55
3.3.1. L’enjeu stratégique de secteur des transports maritimes	55
3.3.2. Un enjeu avant tout économique :.....	56
3.3.3. L’estimation du coût du transport maritime en Algérie	56
3.4. Les incoterms en Algérie	56
3.4.1.Les incoterms les plus utilisés en Algérie :.....	57
3-4-2) Nouvelles mesures relatives aux règles applicables aux transactions courantes avec l’étranger et aux comptes devises	60
3-4-3. les règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur les biens et les services	61
3-4-3-1. Les personnes habilitées à effectuer en commerce extérieur	61
3-4-3-2. Les opérations de commerce extérieur.....	61
Conclusion	63

Chapitre III : choix et utilisation des incoterms au sein de CEVITAL

Introduction.....	64
Section 01 : Présentation générale de l’organisme d’accueil « CEVITAL ».....	64
1.1. Le groupe CEVITAL	64
1.2. Evolution et historique du Groupe CEVITAL	64
1.3. La situation géographique	65
1.4. Les différentes activités de l’entreprise	66

Table des matières

1.4.1.Huiles végétales	66
1.4.2. Margarinerie et graisses végétales	66
1.4.3. Sucre blanc.....	67
1.4.4. Sucre liquide	67
1.4.5. Boissons (Eau minérale, boissons gazeuses, jus de fruits)	67
2.L'organisation générale des composantes et les missions des directions du groupeCEVITAL agroalimentaire.....	68
2.1.La direction Générale	69
2.2.La direction Système d'informations:	69
2.3.La direction marketing :	69
2.4.La direction des Ventes & Commerciale:	69
2.5.La direction des Finances et Comptabilité	69
2.6.La direction des Ressources Humaines	69
2.7.La direction Industrielle:	70
2.8.La direction QHSE.....	70
2.9.La direction des boissons.....	70
2.10.La direction du corps gras	70
2.11.La direction pôle sucre	70
2.12.Direction approvisionnement.....	70
Section 02 : les procédures logistique d'exportation au sien de l'entreprise CEVITAL (démarche exportatrice)	71
2-1. Les différents intervenants dans la procédure d'exportation	72
2-1-1 l'incoterms utilisé et les compagnies de transport.....	72
2-1-2. les banques et les modes de paiement.....	72
2-1-3. la douane et l'entreprise portuaire	73
2-1-4. L'intermédiaire du groupe CEVITAL	73
2-2. Les étapes de la procédure d'exportation	73
2-2-1. la prise de commande	73

Table des matières

2-2-2. La notice d'exportation.....	74
2-2-3. La facture commercial (commercial invoice)	74
2-2-4. La mise à disposition des conteurs vides	74
2-2-4-1. La préparation des conteneurs	75
2-2-4-2 L'empotage et le scellement.....	75
2-2-4-3. La mise à quai.....	75
2-2-4-4. L'embarquement des conteneurs	76
2-2-5. l'étape de dédouanement.....	76
2.2.6. Le paiement	78
2-3.Les facteurs influençant le choix et la sélection des incoterms dans les contrats de vente à l'international	78
Conclusion	80
Conclusion général	81
Bibliographie.....	83
Annexes	87
Table des matières	104
Résumé	111

Résumé

L'évolution et du commerce international et l'ouverture des frontières ont amené ou développèrent du plusieurs facteurs économique, les activités de logistique et principalement les modes utilisé dans le transport international et le choix des incoterms au sien des entreprises exportatrices, qui permettent de gérer l'ensemble des flux de matières et de produits.

Afin que l'entreprise exportatrice puisse réussir sa démarche d'exportation. Elle doit connaitre les règlementations applicables aux opérations de commerce extérieur sur les biens et les services qui sont imposent par l'Etat algérienne.

Mots clé : International, transport, les incoterms, exportation, CEVITAL

Abstract

The evolution of international trade and the opening of borders have brought or developed several economic factors, logistics activities and mainly the modes used in international transport and the choice of incoterms for exporting companies, which make it possible to manage all material and product flows.

So that the exporting company can succeed in its export process. She must know the regulations applicable to foreign trade operations on goods and services which are imposed by the Algerian State.

Keywords: International, transport, incoterms, exportation, CEVITAL