

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES

SCIENCES de GESTION



Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Finance et Commerce International

Intitulé du mémoire :

Exportation des Produits Agroalimentaires en Algérie : Processus et contraintes cas de CEVITAL SPA de Bejaia.

Réalisé par :

Bouakaz Noria

Cherrat Sabrina

Date de soutenance : 23/05/2025.

Membres du jury :

Président : Mme Ziani

Examineur : Mme khelladi

Rapporteur : Mr Bennacer

Encadré par :

Bennacer Nasreddine

Année universitaire : 2024/2025

Remerciement :

Nous remercions tout d'abord Dieu tout puissant de nous avoir donné le courage, la force et la patience d'achever ce travail.

Nous adressons nos sincères remerciements à Mr **BENNACER NASEREDDINE** qui a accepté de diriger nos travaux. Ses conseils, remarques et ses encouragements auront été bénéfique à l'aboutissement de ce travail.

Nos remerciements s'adressent au personnel de l'entreprise CEVITAL Unité de Bejaia, en particulier le département transit export et plus spécialement Mr **SLIMANI FALAH** pour sa disponibilité et son aide.

Nous remercions les membres du jury pour avoir accepté de lire et de juger notre travail.

Nos remerciements s'adressent également à tous nos professeurs pour leurs générosités et la grande patience dont ils ont su faire preuve malgré leurs charges académiques et professionnelles.

Nous manifestons notre gratitude à toutes les personnes qui ont participé à la réalisation de ce travail de près ou de loin.

Dédicace :

Je dédie aimablement ce modeste travail à :

- Ma très chère et admirable mère, qui m'a soutenu et encouragé durant toute ma formation, qui m'a souhaité la réussite dans ma vie.
- Mon chers père et frère Abd el Hamid et sœur Salima, que dieu les accueille dans son vaste paradis.
- Mon cher frère : Mohamed et sa femme Hanifa.
- Mes très chères sœurs : kamelia, Zahra, Ounissa, Mebarka, Fatima.
- Mes très chers neveux : Aris, Dano, Sami, Hana, Ziad, Hanya.
- A mon cher fiancé pour son encouragement et les efforts qu'il m'a apportés jusqu'ici dans mon cursus universitaire.
- A toute la famille Bouakaz.
- Ainsi tous mes camarades de la promotion FCI.
- A ma binôme Sabrina.

Noria.

Dédicace :

Je dédie ce modeste travail :

- À ma mère, celle qui m'a mise au monde, celle qui a fait de moi la femme que je suis aujourd'hui. Elle est la base de ma vie, mon pilier, mon repère.
- À mon père, source de ma passion et de mon ambition. Tu m'as toujours encouragée, et même si le destin t'a arraché à moi trop tôt, je prie que Dieu t'accueille dans Son vaste paradis. Tu ne verras peut-être pas ce jour tant attendu, mais je le vis en pensant à toi, car je suis aujourd'hui à l'aboutissement d'années de travail, et ce fruit, je le cueille aussi pour toi.
- À mon frère Abedessaber, mon âme sœur, mon soutien indéfectible dans ce monde.
- À ma petite sœur Farah, la plus précieuse à mes yeux.
- À toute ma famille ,ma grand-mère, mes cousins, cousines, tantes et oncles ,pour leur amour, leurs encouragements et leur bienveillance tout au long de ce parcours.
- À ma cousine Dounia, qui sera sans doute la plus heureuse de voir ce travail terminé, et à mon petit Ayden, source d'amour et de douceur.
- À ma promotion FCI, pour ces belles années que nous avons partagées ensemble, pleines de souvenirs, de rires et de complicité. Merci pour cette parenthèse de vie inoubliable.
- À ma binôme Noria, toujours compréhensive et patiente, qui m'a soutenue tout au long de ce travail. Ta présence a été précieuse et ton soutien inestimable.
- Je dédie également ce travail à toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à sa réalisation par leurs conseils, leurs prières ou leurs encouragements.

Sabrina

Liste des abréviations

ALGEX : Agence national de la promotion des exportations.

ANEXAL : Association nationale des exportations algériennes.

ATA: Admission Temporaries.

B/L: Bill of Lading.

CAGEX : Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations.

CACI : Chambre algérienne de commerce et d'industrie.

CIM : Convention international pour les marchandises.

CMR : Convention des Marchandises par Route.

CAAR : Compagnie Algérienne D'Assurance et de Réassurance.

CAAT : Cellules Aéroportuaires Anti-Trafics.

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

CCR : Compagnie centrale de réassurance.

CFR: Cost and freight (coût et fret).

FSPE : Fonds spécial pour promouvoir les exportations.

GZALE : Grande zone arabe de libre-échange.

IAA : Industrie Agroalimentaire.

PIB : Produit Intérieur Brut.

SAFEX : Société Algérienne des foires et des exportations.

SIGAD : Système d'information et de gestion automatisée des douanes.

TCs : Transport conteneurs.

SAA : Société nationale assurance.

VGM : Volume global moyen.

ZLECAF : Zone de libre-échange continentale africaine.

ONS : offre nationale des statistiques.

Sommaire

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie	4
Introduction	4
Section 01 :Généralités sur les exportations.....	5
Section 02 :Structure des exportations hors hydrocarbures en Algérie	10
Section 03 :Plans de promotion des exportations hors hydrocarbures	17
Conclusion :.....	27
Chapitre 02 : Processus et contraintes à l’exportation des produits agroalimentaire de l’entreprise cevital	28
Introduction	28
Section 01 :Présentation générale de l’entreprise d’accueil	29
Section 02 :Présentation de la démarche d’exportation au niveau du groupe Cevital et les contraintes rencontrées.	32
Section 03:Présentation d’un exemple d’une opération d’exportation de Smen vers la France	45
Conclusion.....	49
Conclusion générale	50

Annexes

Bibliographie

Liste des tableaux et des figures

Table des matières

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux. Dans une économie de plus en plus mondialisée, ces échanges sont devenus un levier incontournable de croissance, de compétitivité et de développement économique pour les nations.

L'Algérie, riche de ressources naturelles et dotée d'un potentiel agricole important, n'a cependant pas su tirer pleinement profit des opportunités offertes par le commerce international. Depuis l'indépendance, l'économie algérienne reste fortement dépendante des exportations d'hydrocarbures, qui représentaient encore plus de 93 % des recettes d'exportation en 2023 (CNIS, 2023). Cette dépendance structurelle a fragilisé l'économie nationale, particulièrement en période de baisse des prix du pétrole sur les marchés internationaux.

Face à cette vulnérabilité économique, l'Algérie s'est engagée, ces dernières années, dans une démarche stratégique de diversification de ses exportations, avec pour objectif de réduire sa dépendance aux hydrocarbures et de construire un modèle économique plus équilibré et résilient. Cette orientation nouvelle vise à dynamiser les secteurs dits « hors hydrocarbures », notamment l'agriculture, l'agroalimentaire, la chimie, et certaines industries de transformation, en encourageant leur insertion dans les chaînes de valeur mondiales.

Le secteur agroalimentaire occupe à ce titre une place centrale dans cette dynamique de transformation. Considéré comme le deuxième pilier industriel du pays après les hydrocarbures, il représente une part significative de la valeur ajoutée industrielle, avec près de 28% de la production brute industrielle hors hydrocarbures en 2018¹. L'Algérie dispose de nombreux atouts dans ce domaine : une richesse agricole diversifiée, un tissu industriel en développement, et une proximité géographique avec des marchés porteurs comme l'Union européenne et l'Afrique subsaharienne.

Malgré ce potentiel, les exportations algériennes de produits agroalimentaires demeurent marginales, représentant moins de 1 % des exportations totales du pays (ALGEX, 2023). Ce chiffre témoigne d'un retard structurel important, dans un contexte où l'Algérie tente de

¹ L'industrie agroalimentaire en Algérie : potentialités et défis 27-28 Octobre 2021, Compte rendu des actes du séminaire national, Université Mouloud Mammeri De Tizi Ouzou. Consulté le 15 Mai 2025 à 21h00

Introduction générale

ratraper son retard en matière d'intégration commerciale régionale et mondiale. En effet, plusieurs freins persistent, aussi bien au niveau interne (faiblesses organisationnelles, manque d'expertise export, problèmes de qualité et de certification) qu'au niveau externe (accès difficile aux marchés internationaux, forte concurrence étrangère, exigences réglementaires strictes).

Dans ce contexte, le développement des exportations agroalimentaires apparaît comme un enjeu crucial pour accompagner la transformation économique du pays. Il ne s'agit pas uniquement de compenser la baisse des revenus pétroliers, mais de créer une dynamique durable fondée sur la valorisation des ressources agricoles locales, la transformation industrielle et l'ouverture sur les marchés mondiaux.

C'est dans cette logique que s'inscrit le présent travail de recherche, intitulé :

« Exportation des produits agroalimentaires en Algérie : processus et contraintes. Étude de cas : Groupe CEVITAL ».

Notre choix s'est porté sur le Groupe CEVITAL en raison de sa position de leader national dans l'industrie agroalimentaire, de son orientation vers l'export et de son expérience concrète sur le terrain. Cette étude nous permettra non seulement d'observer de manière pratique les différentes étapes du processus d'exportation, mais également d'identifier les obstacles réels rencontrés par une entreprise algérienne performante dans ce domaine.

L'objectif principal de ce mémoire est donc de comprendre les mécanismes, les enjeux et les difficultés liés à l'exportation des produits agroalimentaires en Algérie, à travers l'analyse d'un acteur clé du secteur. Nous chercherons ainsi à répondre à la question suivante :

- Quelles sont les principales contraintes rencontrées par les entreprises agroalimentaires algériennes dans leur processus d'exportation ?

Afin d'apporter une réponse concrète et précise à cette problématique, il est nécessaire de répondre à certaines questions secondaires :

- 1- Les entreprises agroalimentaires algériennes ont-elles réellement des capacités suffisantes pour se développer sur les marchés étrangers ?
- 2- L'environnement des affaires en Algérie est-il défavorable au développement des entreprises à l'international ?

Introduction générale

À partir de ces interrogations, et dans le but de structurer notre démarche analytique, nous avons formulé les hypothèses suivantes, qui orienteront notre recherche :

Hypothèse 1 : Les entreprises agroalimentaires nationales n'ont pas une taille suffisante pour se développer à l'international, alors que la demande alimentaire nationale est importante et croissante.

Hypothèse 2 : L'environnement des affaires en Algérie n'est pas favorable au développement des entreprises agroalimentaires à l'international.

Afin de répondre à notre problématique, nous avons structuré notre travail de recherche autour de deux chapitres.

Dans le premier chapitre, nous nous attacherons à comprendre le cadre général des exportations non pétrolières en Algérie, en mettant l'accent sur la place et le rôle du secteur agroalimentaire dans cette dynamique. Nous explorerons la structure des exportations hors hydrocarbures, les politiques de soutien mises en œuvre par les pouvoirs publics, ainsi que les principales contraintes auxquelles les entreprises exportatrices doivent faire face.

Dans le deuxième chapitre, nous nous intéressons à l'expérience concrète du Groupe Cevital, leader national dans le secteur agroalimentaire, à travers une analyse détaillée de son processus d'exportation, les obstacles qu'il rencontre, et l'exemple d'un produit exporté. Ce cas pratique nous permettra d'illustrer les réalités du terrain et de confronter les hypothèses théoriques aux faits observés.

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Introduction

Depuis son indépendance, l'Algérie a parcouru un long chemin en matière de commerce extérieur, évoluant d'un monopole d'État vers une économie plus libéralisée. Sa structure d'exportation est passée d'une dépendance aux produits agricoles à une prédominance marquée des hydrocarbures. Bien que ces derniers aient généré des revenus importants, cette forte dépendance expose l'économie aux variations des fluctuations des prix sur les marchés mondiaux.

Pour répondre à ces vulnérabilités et bâtir une économie plus résiliente, l'Algérie a adopté une politique de diversification économique visant à développer les exportations hors hydrocarbures. Pour encourager les exportations, elle a mis en place des dispositifs d'appui, des allègements fiscaux et a signé des accords commerciaux. Parmi les secteurs clés, l'industrie agroalimentaire se distingue par son fort potentiel de croissance et sa contribution croissante aux exportations nationales.

Cependant, le développement des exportations hors hydrocarbures reste un défi majeur. Les entreprises algériennes qui souhaitent exporter sont souvent freinées par des contraintes limitant leur accès aux marchés internationaux, ce qui génère une certaine hésitation à se lancer à l'export.

Le présent chapitre est structuré en trois sections. La première section présente des généralités sur les exportations, notamment la définition, les formes d'exportation, les intervenants et les documents nécessaires. La deuxième section traite de la structure des exportations hors hydrocarbures en Algérie, en mettant l'accent sur leur évolution, les principaux produits exportés, ainsi que le rôle et la place du secteur agroalimentaire dans l'économie nationale. Enfin, la troisième section aborde les plans de promotion des exportations hors hydrocarbures, en détaillant les accords commerciaux, les organismes de soutien et les facilités fiscales et parafiscales mises en place pour encourager les exportateurs.

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

1 Généralités sur les exportations

L'exportation joue un rôle essentiel dans le développement économique des pays, en leur permettant d'écouler leur production au-delà des frontières nationales, de renforcer leur présence sur les marchés internationaux et de générer des devises. Elle constitue un levier stratégique pour la croissance des entreprises, leur compétitivité et leur capacité à s'adapter aux évolutions du commerce mondial.

La présente section a pour objectif de donner un aperçu global de l'exportation en tant qu'activité économique. Elle abordera la définition de l'exportation, ses différentes formes, les principaux intervenants impliqués dans une opération d'export, ainsi que les documents essentiels à son bon déroulement.

1.1 Définition de l'exportation

L'exportation désigne l'action par laquelle un résident (entreprise, agent économique) vend ou transfère la propriété de biens ou de services à un non-résident, généralement situé dans un autre pays. Elle est considérée comme étant un vecteur important du commerce international.

1.2 Les formes de l'exportation

Il existe diverses formes d'exportation à savoir ²

1.2.1 L'exportation directe

L'exportation directe est une stratégie d'internationalisation où l'entreprise prend en charge la commercialisation de ses produits ou services sur les marchés étrangers, sans passer par des intermédiaires locaux. Cette approche favorise une interaction directe avec les clients ou utilisateurs des marchés ciblés et permet un contrôle total sur la marque, la distribution et la relation client.

L'entreprise gère en interne les négociations commerciales, l'organisation du transport ainsi que le suivi client, assurant ainsi une maîtrise complète de ses opérations et renforçant la fidélisation de sa clientèle internationale. Cette autonomie requiert une expertise en commerce international et une adaptation aux spécificités culturelles et réglementaires des marchés étranger.

²Patrice. Boissy « Le choix des canaux de vente à l'étranger ». Editions Hommes et techniques 1975

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

1.2.2 Exportation indirecte³ (sous-traitée)

L'exportation indirecte est une stratégie permettant à une entreprise de commercialiser ses produits à l'étranger en passant par des intermédiaires spécialisés, tels que des agents commerciaux, des sociétés de négoce, des distributeurs ou des revendeurs implantés sur les marchés cibles. Contrairement à l'exportation directe, où l'entreprise gère elle-même ses relations avec les clients étrangers. Cette approche confie les opérations de vente internationale à des partenaires externes.

Cette méthode est particulièrement prisée par les PME souhaitant s'internationaliser, car elle offre plusieurs avantages. Elle réduit les risques et les coûts liés à l'exportation, notamment en matière de logistique, de formalités douanières et de prospection de marché. De plus, elle permet à l'entreprise de bénéficier du savoir-faire des intermédiaires, qui maîtrisent les spécificités culturelles, commerciales et réglementaires des marchés visés.

En revanche, l'exportation indirecte entraîne une perte de contrôle sur la stratégie commerciale à l'étranger et une dépendance aux partenaires externes, ce qui peut limiter la flexibilité et l'adaptabilité de l'entreprise sur les marchés internationaux.

1.2.3 Exportation concertée (ou associée)

L'exportation concertée, également appelée exportation associée ou coopération à l'export, est une stratégie où plusieurs entreprises collaborent pour pénétrer des marchés étrangers. Contrairement à une approche individuelle, cette méthode repose sur une mutualisation des ressources humaines, financières, logistiques et commerciales, permettant d'optimiser l'efficacité des actions à l'international tout en minimisant les coûts et les risques liés à l'exportation.

Cette coopération offre aux entreprises, notamment les PME, l'opportunité de mutualiser leurs compétences et d'accéder à des marchés qu'elles n'auraient pas pu exploiter seules en raison de leurs limitations de taille, de moyens ou d'expertise.

³ Exporter vers les marchés industriels par Francis Léonard 1995

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

1.3 Les intervenants dans une opération d'exportation

Une opération d'exportation implique plusieurs acteurs essentiels⁴ :

- **L'exportateur** : est une entreprise ou une personne physique qui vend un bien ou un service à un client situé à l'étranger.
- **L'importateur** : est le client étranger qui achète les marchandises exportées. Il peut être un distributeur, un détaillant ou un consommateur final.
- **Le transitaire** : est un intermédiaire chargé de l'organisation logistique de l'expédition des marchandises (réservation du transport, formalités douanières, suivi, etc.). Il joue un rôle central entre l'exportateur, le transporteur et les autorités douanières.
- **Les transporteurs** : Il s'agit d'une entité qui assure le déplacement de biens ou de personnes en utilisant différents modes de transport : terrestre, maritime, aérien ou ferroviaire. Elle peut être publique ou privée.
- **Les autorités douanières** : Ce sont des entités étatiques chargées du contrôle des frontières d'un pays. Elles régulent l'entrée et la sortie des marchandises et des personnes, appliquent les réglementations commerciales et perçoivent les droits de douane.
- **La banque** : Une institution financière qui intervient surtout pour les opérations financières comme l'émission de crédits documentaires, les paiements internationaux, et parfois pour garantir la transaction via des assurances ou garanties bancaires.
- **Les compagnies d'assurance** : Sont des entreprises qui proposent des services de couverture financière contre divers risques. Elles permettent aux individus et aux entreprises de se protéger contre des événements imprévus tels que les accidents, les pertes financières ou les catastrophes naturelles.

1.4 Les documents du commerce international

Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles :

⁴MONOB Didier-Pierre : « Techniques administratives du commerce international » ; Edition ESKA ; p256

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Les documents de prix.

Les documents de transport.

Les documents d'assurance.

Autres documents.

1.4.1 Les documents de prix

Les documents de prix comportent les renseignements sur l'acheteur et le vendeur, sur la marchandise, sur les prix et sur les conditions de vente.

Ces documents comprennent :

- **La facture pro forma** : C'est une sorte d'offre commerciale établie par le fournisseur à l'adresse de l'acheteur étranger, lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise. Au cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut la confirmer par le retour du document signé au vendeur.
- **La facture commerciale** : Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur (vente effective de la marchandise). Elle comporte les indications sur les noms et adresse du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le poids unitaire, point total, prix unitaire, prix total de la marchandise.

1.4.2 Les documents de transport :

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion).

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise.

- **Le connaissement maritime (bill of lading)** : Le connaissement maritime est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissement présente un triple aspect :
 - C'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre.
 - C'est le titre de propriété des marchandises.
 - C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même.

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

A l'arrivée du navire, les marchandises sont remises au présentateur légitime du connaissement lequel est transmissible par voie de l'endossement.

- **La lettre de transport Aérien (Air Waybill) :** est un document émis par le transporteur aérien qui atteste de la prise en charge des marchandises destinées au transport par avion.

Elle constitue un contrat de transport entre l'expéditeur et la compagnie aérienne, servant de preuve écrite de cet accord et accompagnant les marchandises tout au long de leur acheminement.

- **La lettre de voiture ferroviaire :** Aussi appelée lettre de voiture CIM (Convention Internationale concernant le transport des Marchandises par chemin de fer), est un document officiel qui formalise le contrat de transport international de marchandises par train. Elle est remplie collaborativement par l'expéditeur et la compagnie ferroviaire, attestant ainsi la prise en charge des marchandises par le transporteur.
- **La lettre de transport routier :** aussi appelée lettre de voiture CMR, est un document officiel qui formalise le contrat de transport de marchandises par route. Elle définit les conditions de transport entre l'expéditeur, le transporteur et le destinataire, garantissant ainsi la traçabilité et la conformité des marchandises aux réglementations en vigueur.

1.4.3 Les documents d'assurance

Le commerce international implique l'échange de marchandises entre différents pays, ce qui expose ces biens à divers risques. Parmi ces risques, on trouve les dommages physiques, le vol, la perte, les retards de livraison ou encore les fluctuations des devises. Ces imprévus peuvent engendrer des coûts élevés que les exportateurs et importateurs ne peuvent assumer seuls. Parmi les documents d'assurance on trouve :

- **Police d'assurance :** est un contrat conclu entre l'assuré (exportateur, importateur ou transporteur) et la compagnie d'assurance, par lequel cette dernière s'engage à couvrir les risques liés au transport des marchandises contre un paiement (prime d'assurance). Ce contrat précise les garanties, les risques couverts, la valeur assurée, la durée de validité et les conditions générales.
- **Certificat d'assurance :** est un document officiel délivré par la compagnie d'assurance pour une expédition précise de marchandises. Il atteste que les biens transportés sont couverts par une police d'assurance spécifique, en précisant la nature des risques

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

couverts, la valeur assurée, la période de validité et les détails de l'expédition (itinéraire, mode de transport, etc.). Ce document est souvent exigé par les douanes, les banques ou les partenaires commerciaux pour sécuriser la transaction et faciliter les formalités douanières.

- **L'attestation d'assurance** : est un document général qui certifie que l'entreprise ou l'expéditeur dispose d'une police d'assurance valide couvrant ses activités commerciales. Elle ne concerne pas une expédition particulière, mais prouve que l'assuré bénéficie d'une couverture d'assurance en cours. Ce document est souvent demandé par des tiers (banques, autorités, clients) pour vérifier la solvabilité et la fiabilité de l'entreprise dans le cadre de ses opérations internationales.

1.4.4 Autres documents :

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce extérieur.

- Les documents douaniers
- Le certificat d'origine (pays de production)
- Le certificat de provenance (pays de provenance)
- Le certificat sanitaire (produits d'origine animale)
- Le certificat phytosanitaire (produits d'origine végétale)
- Les listes de colisage de poids
- Le certificat d'analyse ou de qualité

En somme, l'exportation est un processus structuré qui implique plusieurs acteurs travaillant ensemble pour assurer le bon déroulement des échanges commerciaux internationaux. Chaque intervenant joue un rôle précis, garantissant la conformité, la sécurité et l'efficacité de l'opération. La maîtrise des procédures et la gestion rigoureuse des documents sont essentielles pour éviter les retards et les complications.

2 Structure des exportations hors hydrocarbures en Algérie

L'Algérie, historiquement dépendante des hydrocarbures, cherche à diversifier son économie en développant ses exportations hors hydrocarbures. Bien que leur part reste modeste, ces exportations ont connu une évolution notable ces dernières années.

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Parmi les secteurs ayant contribué à la diversification et à l'évolution des exportations hors hydrocarbures en Algérie, le secteur agroalimentaire occupe une place stratégique. Grâce à sa croissance continue et son rôle clé dans l'économie nationale, il participe activement au développement des exportations.

Cette section explorera l'évolution des exportations hors hydrocarbures, les principaux produits concernés, ainsi que la place du secteur agroalimentaire dans l'économie nationale et son impact sur les exportations totales.

2.1 Evolution des exportations hors hydrocarbures

L'Algérie, riche en pétrole et en gaz, a historiquement structuré son économie autour de ces ressources, tirant de leur exploitation des revenus considérables. Toutefois, cette dépendance a conduit à la marginalisation de nombreux autres secteurs, retardant le développement d'une industrie solide hors hydrocarbures.

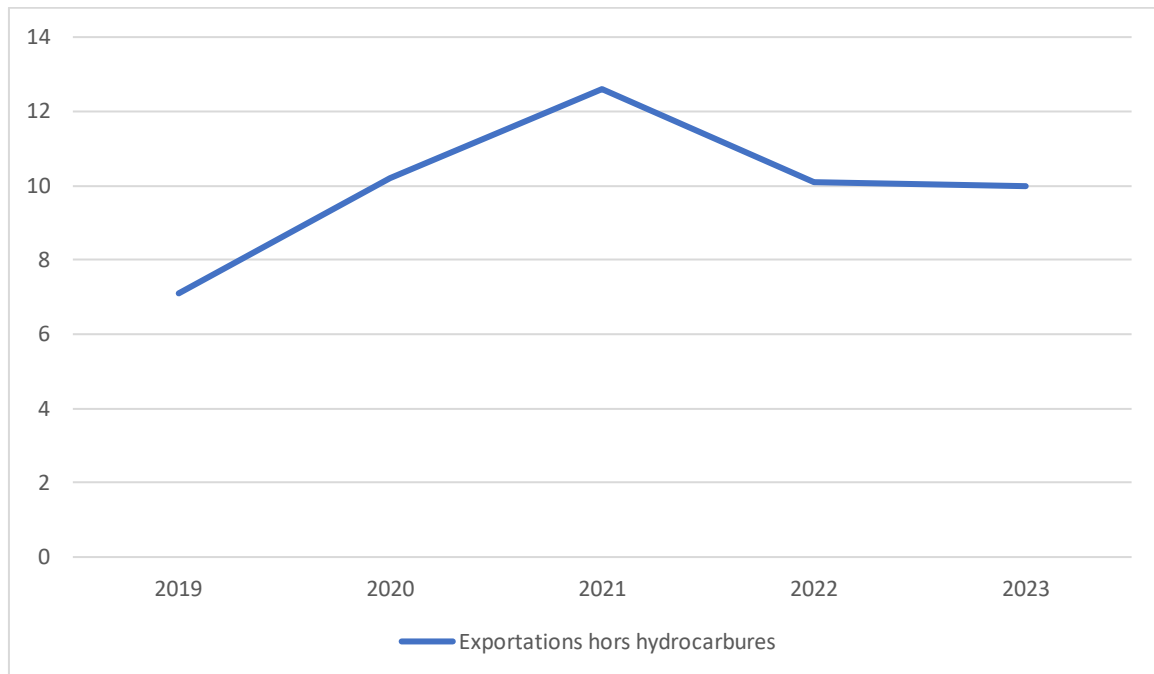
Depuis plusieurs années, la diversification des exportations est devenue un objectif stratégique pour les gouvernements successifs, visant à réduire la vulnérabilité économique du pays face aux fluctuations des prix du pétrole. Malgré ces efforts, les résultats restent encore en deçà des attentes, et la part des exportations hors hydrocarbures dans le commerce extérieur demeure faible.

Le graphique suivant montre l'évolution des exportations hors hydrocarbures depuis 2019 jusqu'à 2023.

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Figure N° 1 : Évolution des exportations hors hydrocarbures en Algérie 2019-2023

Unités : (% des exportations totales)



Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données la direction technique chargée de la comptabilité nationale, 2023.

Entre 2019 et 2023, les exportations hors hydrocarbures ont augmenté en valeur, mais leur part dans le total des exportations reste faible. En 2019, elles représentaient 7,1 % des exportations, atteignant un maximum de 12,6 % en 2021, avant de redescendre à environ 10% en 2022 et 2023.

Cette évolution montre une certaine amélioration dans la diversification économique, mais le pays reste très dépendant des hydrocarbures. Même avec les efforts de développement, ces exportations ne sont pas encore assez fortes pour changer la structure économique de manière significative.

2.2 Les principaux produits hors hydrocarbures exportés

Malgré les initiatives du pays visant à développer et diversifier les exportations hors hydrocarbures. Le tableau suivant présente les principaux produits hors hydrocarbures exportés :

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Tableau N°1 : Principaux produits exportés hors hydrocarbures en 2023

Unité : En millions de dinars

Libellé	Valeur en 2023
Engrais minéraux ou chimiques azotés	168 117,5
Ammoniac anhydre	61 094,5
Solvants naphta : autre usage	931 912,8
Barres en fer et en aciers	64 340,8
Ciments non pulvérisés	101 456,4
Demi produits en fer ou en acier non alliés	53129,3
Benzène, hydrocarbures cycliques	7972,9
Sucre de canne	32 952,5
Hydrogènes	21 947,5
Dattes	9 871,2
Glace en plaques ou en feuilles	4 502,1
Fils machine en fer ou en acier non alliés	12 191,0
Papier de toilette	5 919,1

Source : La direction technique chargée de la comptabilité nationale ,2023.

En 2023, les exportations hors hydrocarbures Algériennes sont nettement dominées par les produits industriels et chimiques. En tête, les solvants naphta pour autre usage représentent la part la plus importante avec 931 912,8 millions DA. Suivent, ensuite, d'autres produits industriels majeurs tels que les engrais minéraux ou chimiques azotés (168 117,5 millions DA), le ciment non pulvérisé (101 456,4 millions DA), les barres en fer et en acier (64 340,8 millions DA) et l'ammoniac anhydre (61 094,5 millions DA).

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

En comparaison, les exportations de produits agroalimentaires comme le sucre de canne (32 952,5 millions DA) et les dattes (9 871,2 millions DA) affichent des valeurs significativement plus faibles.

2.3 Le secteur agroalimentaire en Algérie

L'agroalimentaire désigne l'ensemble des filières liées aux produits agricoles de base et à leurs dérivés⁵. En Algérie, les filières les plus importantes incluent :

- Céréales (blé, semoule, pâtes)
- Lait et produits laitiers (lait UHT, yaourts, fromages)
- Boissons (eaux minérales, jus, sodas)
- Viandes (viande rouge et blanche)
- Conserves (tomates, légumes, poisson)
- Huiles et oléagineux (huiles végétales, margarine)
- Sucre (raffinage et production de produits sucre)

L'industrie agroalimentaire est un pilier essentiel de l'économie algérienne. Elle représente environ 28 % du secteur manufacturier et contribue significativement au PIB hors hydrocarbures⁶. Son rôle est fondamental dans :

- La transformation des produits agricoles assurant une meilleure valorisation des matières premières.
- La sécurité alimentaire en réduisant la dépendance aux importations.
- La création d'emplois avec un vaste réseau d'entreprises locales et multinationales.

2.3.1 Les principaux acteurs du secteur agroalimentaire en Algérie

L'industrie agroalimentaire en Algérie repose sur une diversité d'acteurs, alliant entreprises publiques et privées, ainsi que des acteurs locaux et internationaux. Dans le domaine de la transformation des céréales, les moulins publics tels qu'Agrodiv coexistent avec des groupes privés comme Amour, La Belle et Sosemie, qui ont su se développer et structurer le marché. Le secteur des yaourts est dominé par Soummam, qui détient 40 % des parts de marché, suivi de près par Danone Algérie, acteur majeur à l'échelle mondiale. En

⁵<https://www.francetravail.fr/actualites/le-dossier/agroalimentaire-industrie-et-cha/lindustrie-alimentaire.html>
Consulté le 03 Mai 2025

⁶<https://agropack-expo.com/agro-algerie.php> Consulté le 03 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

ce qui concerne les fromages fondus, Bel occupe une position dominante face aux concurrents locaux tels qu'Algérie Crème, Fitalait et Priplait, qui s'efforcent de diversifier leur offre et de gagner en compétitivité⁷.

Le secteur des corps gras et du sucre suit une dynamique similaire, combinant acteurs publics et privés. Dans les corps gras, la société publique Cogral (Corps Gras d'Alger), appartenant au groupe Agrodif, coexiste avec des entreprises privées telles que Cevital Agro-industrie, qui jouent un rôle majeur dans la production d'huiles alimentaires et de corps gras solides. Concernant le sucre, la production est principalement assurée par des acteurs privés, notamment Cevital avec ses raffineries importantes, tandis que certaines structures publiques participent également à la filière, assurant un appui et une régulation du secteur.

2.3.2. La place de L'IAA dans l'économie Algérienne

Le secteur des industries agroalimentaires (IAA) occupe une place stratégique dans l'économie algérienne, se positionnant comme la deuxième industrie du pays après les hydrocarbures. Il représente 50 % de la production industrielle hors hydrocarbures, contribue à 2,5 % du PIB national, et assure environ 150 000 emplois permanents à travers plus de 23 000 entreprises, dont 95 % relèvent du secteur privé. Ce secteur dynamique participe à hauteur de 40 % du chiffre d'affaires des industries nationales hors hydrocarbures⁸.

Les IAA assurent l'approvisionnement du marché en produits alimentaires accessibles, tout en répondant à une demande croissante pour des produits de meilleure qualité. Depuis 2001, la production a doublé, atteignant 12 milliards de dollars en 2021, en grande partie grâce à l'essor du secteur privé. Par ailleurs, le secteur a connu une croissance de 6,8 % en 2019, une baisse de -0,9 % en 2020, suivie d'un rebond spectaculaire de +15 % en 2021, avec des performances en hausse tout au long des quatre trimestres⁹.

Les exportations agroalimentaires en Algérie

➤ La part des exportations agroalimentaires dans les exportations du pays :

Les exportations agroalimentaires jouent un rôle modeste mais croissant dans l'économie algérienne, contribuant à la diversification des revenus à l'exportation. Le tableau ci-dessous

⁷<https://www.djazagro.com/fr-FR/actualites-tendances/tendances-prospectives/agriculture-en-algerie>
Consulté le 04 Mai 2025 11 :30

⁸ <https://opa.dz/les-industries-agroalimentaires-locomotive-du-developpement-de-lagriculture/> consulté le 04 Mai 2025

⁹ Données de ONS consulté le 05 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

retrace leur évolution entre 2019 et 2023, ainsi que leur poids relatif par rapport aux exportations hors hydrocarbures et aux exportations totales.

Tableau N°2 : Evolution et Part des exportations agroalimentaires par rapport aux exportations hors hydrocarbures et exportations totales

Unité : millions de DA

	2019	2020	2021	2022	2023
Exportations Agro-alimentaires	38 042,9	43 634,8	60 620,0	21 655,2	42 083,8
Exportations des hors hydrocarbures	310 664,1	285 898,7	681 933,1	933 338,6	740 478,3
Exportations des hydrocarbures	3 960 984,7	2 560 472,7	4 710 002,0	8 275 113,5	6 691 949,5
Total	4 271 648,8	2 846 371,4	5 391 935,1	9 208 452,1	7 432 427,8
Part de EAA dans les exportations hors hydrocarbures (%)	12,2	15,3	8,9	2,3	5,7
Part des EAA dans les exportations totales (%)	0,9	1,5	1,1	0,2	0,6

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de l'ONS

Entre 2019 et 2023, les exportations agroalimentaires de l'Algérie ont connu une évolution variable. Elles ont augmenté de 38 042,9 millions DA en 2019 à 60 620 millions DA en 2021, ce qui reflète une certaine amélioration dans le secteur. En 2022, une baisse importante a été enregistrée avec 21 655,2 millions DA, avant une reprise en 2023 atteignant 42 083,8 millions DA. Cette évolution montre que le secteur agroalimentaire progresse par étapes, avec des périodes de hausse et de baisse d'une année à l'autre.

Les exportations agroalimentaires restent assez faibles par rapport aux autres secteurs, que ce soit dans les exportations hors hydrocarbures ou dans les exportations totales. Elles

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

contribuent à diversifier l'économie, mais leur impact reste limité face à la domination des hydrocarbures.

En conclusion, bien que l'Algérie ait amorcé des efforts pour diversifier ses exportations hors hydrocarbures, celles-ci restent encore relativement faibles par rapport aux exportations des hydrocarbures. L'évolution observée ces dernières années montre une certaine progression, mais le pays demeure largement dépendant des revenus des hydrocarbures

3 Plans de promotion des exportations hors hydrocarbures

Dans le cadre de sa stratégie de diversification économique, l'Algérie accorde une importance particulière à la promotion des exportations hors hydrocarbures. Cette politique vise à réduire la dépendance aux recettes des hydrocarbures, à renforcer la compétitivité des entreprises nationales à l'international, et à lever les obstacles qui freinent leur développement. Pour cela les pouvoirs publics ont mis en place plusieurs dispositifs : des accords commerciaux, des Organismes spécialisés dans l'appui à l'exportation, ainsi que des mesures de facilitations fiscales et parafiscales. Cette section présentera ces principaux leviers mis en œuvre pour encourager et faciliter les démarches des exportateurs.

3.1 Les accords commerciaux

L'Algérie a conclu plusieurs accords commerciaux pour faciliter l'accès de ses produits aux marchés étrangers. Parmi ces accords, on peut citer :

3.1.1 L'accord d'association avec l'union européenne

Dans le but de créer une zone de libre-échange avec son principal partenaire commercial, l'Union européenne (qui représente près de 60 % de ses échanges extérieurs), l'Algérie a signé un accord à Valence en avril 2002. Cet accord, mis en œuvre en septembre 2005 grâce à une préparation minutieuse du gouvernement algérien, visait à renforcer les liens économiques bilatéraux, notamment en offrant aux produits algériens un accès potentiellement facilité et à des conditions tarifaires préférentielles au vaste marché de l'UE¹⁰.

3.1.2 L'accord avec la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)

La Grande Zone Arabe de Libre-Échange (GZALE) est une initiative lancée par la Ligue des États Arabes pour favoriser les échanges commerciaux entre ses membres. Son

¹⁰<https://www.commerce.govn.dz/fr/a-presentation--de -l-accord-d-association> Consulté le 16 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

origine remonte à 1978, avec l'élaboration d'une convention adoptée en 1981 à Tunis. Réactivée en 1995, elle a été renforcée en 1996 par un projet de mise en place d'une zone de libre-échange, officiellement adopté en 1997. Le programme exécutif de la GZALE, lancé en janvier 1998, prévoyait une réduction progressive des droits de douane sur dix ans. Il repose sur des principes comme la transparence, l'échange d'informations et la consolidation des tarifs. En 2009, l'Algérie a ratifié la convention et adhéré au programme exécutif, mais n'a pas pleinement tiré profit de la GZALE pour diversifier ses exportations hors hydrocarbures¹¹.

3.1.3 La convention de coopération commerciale entre l'Algérie et la Jordanie

L'accord de coopération commerciale entre l'Algérie et la Jordanie, signé le 19 mai 1997 et ratifié par décret présidentiel en 1998, vise à renforcer les échanges économiques entre les deux pays. Entré en vigueur le 31 janvier 1999, il accorde des préférences tarifaires aux produits échangés, notamment par l'exonération des droits de douane ainsi que des taxes et impôts équivalents pour les marchandises d'origine algérienne et jordanienne. De plus, cet accord supprime tous les obstacles non tarifaires, facilitant ainsi le commerce bilatéral¹².

3.1.4 Accord commercial préférentiel Algéro-Tunisien

Signé à Tunis le 4 décembre 2008, a été instauré par le décret présidentiel n° 13-271 du 24 juillet 2013 et est entré en vigueur le 1er mars 2014. Cet accord vise à favoriser les échanges économiques entre les deux pays en accordant des avantages fiscaux sur plusieurs produits destinés à l'exportation et à l'importation, notamment par l'exonération et la réduction des droits de douane¹³.

3.1.5 Accord de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF)

L'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) a été signé le 21 mars 2018 à Kigali, au Rwanda, avec pour objectif de renforcer l'intégration économique du continent en facilitant la libre circulation des marchandises, des services et des personnes. Il vise à établir un marché unique à l'échelle africaine, encourageant les échanges commerciaux, les investissements et la coopération économique entre les États membres. La mise en œuvre effective des échanges dans le cadre de la ZLECAf pour

¹¹ <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-grande-zone-arabe-de-libre-échange> Consulté le 16 Mai 2025

¹² <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article=155> Consulté le 16 Mai 2025

¹³ <https://www.commerce.gov.dz/fr/accord-commercial-preferentiel-algero-tunisien> Consulté le 16 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

l'Algérie a eu lieu le 1er novembre 2024, marquant ainsi son adhésion officielle et lui permettant de bénéficier pleinement des opportunités offertes par ce marché continental¹⁴.

3.2 Les organismes de soutien aux exportations hors hydrocarbures

Afin de soutenir les entreprises dans leur processus d'exportation, l'État a mis en place une série de dispositifs qui fournissent soutien, conseils et assistance aux entreprises exportatrices.

➤ Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX)

L'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) est un établissement public placé sous la tutelle du ministère du Commerce. Créée par le décret exécutif n° 04-174 du 12 juin 2004 en remplacement de l'Office de Promotion des Exportations (PROMEX), ALGEX a pour mission principale de contribuer au développement des exportations algériennes hors hydrocarbures. Les principales activités de l'ALGEX consistent à :

- Informer les entreprises sur les marchés étrangers (grâce à une surveillance commerciale et réglementaire ainsi qu'à des analyses prospectives).
- Coordonner la présence algérienne lors des manifestations économiques internationales.
- Evaluer le potentiel d'exportation national via un rapport annuel sur la production et les stratégies d'exportation¹⁵.

En avril 2025, l'agence a été remplacée par deux nouvelles structures : une entité chargée de la régulation des exportations et une autre dédiée à l'identification des besoins en importation, dans le but de moderniser et de rationaliser le commerce extérieur du pays.

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

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI), établie par le décret exécutif n° 96-93 du 3 mars 1996, est un Établissement Public à caractère Industriel et Commercial (EPIC) doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle

¹⁴ <https://amb-algerie.vn/algeria-ratifies-the-agreement-establishing-the-afcfta> Consulté le 17 Mai 2025

¹⁵ <https://www.drcoran.dz/index.php/fr/la-direction-services-et-missions/organismes-sous-tutelles/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex> Consulté le 17 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

représente auprès des pouvoirs publics l'institution dont les préoccupations centrales sont les intérêts généraux des secteurs du commerce, de l'industrie et des services.

La CACI est notamment chargée des missions suivantes :

- Elle se charge d'effectuer des analyses se rapportant aux différents secteurs d'activités (commerce, industrie et services), et de conclure sur des recommandations et suggestions pour la promotion de ces activités.
- La chambre facilite les conditions d'exercice des agents économiques à l'extérieur du pays, en leur visant leurs documents, attestations et formulaires nécessaires pour cela.
- D'entreprendre toute action visant la promotion et le développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion notamment en direction des marchés extérieurs¹⁶.

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

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) est une société par actions créée en 1996 par le décret n° 96-235 du 2 juillet 1996. Son capital social de 10 milliards de DA est réparti à parts égales entre 10 actionnaires, incluant des banques, des compagnies d'assurance publiques (telles que SAA, CAAR, CAAT, CNMA, CCR) et le Trésor public. La CAGEX a été établie pour prendre en charge l'assurance-crédit à l'exportation, l'assurance domestique, la coassurance, la réassurance, l'assurance du risque commercial (sous contrôle de l'État et sur ses fonds propres) et du risque politique (aux frais de l'État et sous son contrôle).

La CAGEX joue un rôle d'appui essentiel aux exportations algériennes en :

- Couvrant les risques à l'exportation et garantissant le paiement en cas de défaillance de l'acheteur, qu'il s'agisse de risques commerciaux liés à l'insolvabilité des acheteurs ou de risques politiques tels qu'instabilité politique, guerres ...
- Accompagnant les opérateurs exportateurs dans l'accès aux informations sur les marchés étrangers, notamment grâce à ses accords de coopération avec des organismes similaires à travers le monde, dont la COFACE, lui permettant de faire partie d'un réseau mondial d'assureurs¹⁷.

¹⁶ <https://caci.dz/ar/> Consulté le 18 Mai 2025

¹⁷ <https://www.cagex.dz/index.php?page=12> Consulté le 18 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

➤ **La société Algérienne des foires et des expositions (SAFEX)**

La Société Algérienne des Foires et Exportations est une entreprise publique qui a évolué à partir de l'Office National des Foires et Expositions (ONAFEX), créé en 1971. Acteur clé dans la promotion économique et commerciale de l'Algérie, SAFEX joue un rôle central dans l'organisation d'événements et la facilitation des échanges, tant au niveau national qu'international. En 2023, une restructuration a vu la création d'ALGERIA EXHIBITIONSSPA, une filiale de SAFEX désormais responsable de la gestion des manifestations économiques et expositions en Algérie¹⁸. Parmi les missions principales de la SAFEX :

- Organisation de foires, salons spécialisés et expositions (nationaux, internationaux, locaux et régionaux).
- Édition de revues économiques et de catalogues commerciaux.
- Organisation de la participation algérienne aux foires et expositions à l'étranger (prospection d'affaires, mise en relation).
- Organisation de rencontres professionnelles, séminaires et conférences.
- Gestion et exploitation des infrastructures du Palais des expositions¹⁹.

➤ **L'Association nationale des exportateurs Algériens (ANEXAL)**

L'Association Nationale des Exportateurs Algériens a été créée le 10 juin 2001, initialement dans le cadre de la loi N° 90/31 du 24 décembre 1990. L'ANEXAL se positionne comme un acteur clé dans le soutien et le développement des exportations algériennes, en œuvrant à la fois au niveau stratégique et opérationnel pour accompagner les entreprises du secteur. Elle est régie par la loi relative aux associations ainsi que par ses propres statuts.

Les missions principales de l'ANEXAL :

- Participer à la définition d'une stratégie de promotion des exportations.
- Promouvoir la recherche du partenariat à travers les réseaux d'informations.
- Animer les programmes de formation aux techniques des exportations.

¹⁸ <https://www.commerce.gov.dz/fr/societe-algerienne-des-foires-et-expositions-safex> Consulté le 18 Mai 2025

¹⁹ <https://www.commerce.gov.dz/fr/societe-algerienne-des-foires-et-expositions-safex> Consulté le 18 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

- Rassembler et fédérer les exportateurs algériens et promouvoir l'échange d'expérience entre les adhérents.
- Collecter et diffuser des informations économiques utiles.
- Conseil et assistance aux exportateurs.
- Définir et mettre en œuvre une véritable politique d'appui aux entreprises en vue d'être compétitives sur le plan international.
- Contribuer à la mise en place d'une véritable stratégie nationale à l'export.²⁰

➤ **Le Fonds Spécial pour la promotion des exportations (FSPE)**

Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations est un dispositif algérien créé en 1996 pour soutenir financièrement les exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés étrangers. Il s'adresse à toute entreprise résidente produisant des biens ou services exportables, ainsi qu'aux commerçants inscrits au registre de commerce exerçant dans l'exportation.

Ses principales missions sont les suivantes :

- Prendre en charge, totalement ou partiellement, les frais de transport des marchandises ainsi que la participation des entreprises aux foires et salons internationaux.
- Financer une partie des coûts liés à la réalisation des études de marché, à l'information des exportateurs, ainsi qu'aux analyses visant à améliorer la qualité des produits et services destinés à l'exportation.
- Soutenir la mise en œuvre de programmes de formation spécialisés dans les métiers de l'exportation²¹.

Les avantages fiscaux et parafiscaux

Afin d'encourager les exportations en Algérie, les pouvoirs publics ont mis en place les politiques suivantes :

- **Facilitations douanières** : Les facilitations douanières tendent à l'assouplissement des procédures d'acheminement des marchandises du lieu d'expédition au lieu de destination, par des mesures visant la réduction des délais de dédouanement et la

²⁰ <https://anexal.dz/presentation/> Consulté le 19 Mai 2025

²¹ <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe> Consulté le 19 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

réduction des frais en douanes et l'accompagnement des entreprises dans la prospection des marchés extérieurs. Parmi ces avantages ²² :

- Dédouanement à domicile et vérification sur site : Formalités effectuées près de l'entreprise, avec scellage des marchandises pour éviter une nouvelle inspection à la frontière.
- Circuit vert : Validation rapide des déclarations sans contrôle physique des marchandises.
- Admission temporaire des emballages : Utilisation d'emballages importés pendant 12 mois, renouvelable sur demande.
- Dépôt du manifeste avant l'arrivée de la cargaison : Déclaration anticipée pour accélérer le traitement à l'arrivée du navire.
- Transit simplifié : Déclaration simplifiée permettant le retrait rapide des marchandises.
- Procédure accélérée pour les marchandises acheminées par route : Facilitation pour les opérateurs qui importent/exportent en volume important.
- Carnet ATA : Exportation temporaire simplifiée pour matériel professionnel et échantillons
- Déclaration provisoire : Possibilité de soumettre une déclaration incomplète en attendant les documents manquants.
- Statut OEA (Opérateur Économique Agréé) : Moins de contrôles, traitement prioritaire et procédures simplifiées.
- Régime du drawback : Remboursement des droits et taxes payés à l'importation sur les matières premières utilisées dans les produits exportés.
- Allègement des contrôles douaniers : Traitement des dossiers en 1 jour pour les produits périssables et 4 jours pour les autres.
- Régimes douaniers suspensifs : Diffère ou exonère les droits de douane sur les matières premières ou biens destinés à l'export.

²²<https://www.douane.gov.dz/spip.php?article70> Consulté le 19 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

- **Facilitations fiscales :** La législation fiscale algérienne a toujours joué un rôle clé dans la stimulation des investissements, évoluant en fonction des politiques économiques successives. De plus, les différentes Lois de Finances notamment celle de 2022 jusqu'à 2025 sans changement ont introduit plusieurs mesures incitatives pour encourager les exportations, notamment à travers des avantages fiscaux et des exonérations sur les impôts et taxes liés aux opérations d'exportation²³.
- Exonération de l'IRG : Exonération pour les exportateurs réalisant des ventes génératrices de devises.
- Exonération de la TAP : Pas de taxation sur le chiffre d'affaires réalisé à l'exportation.
- Exonération de l'IBS : Exonération permanente pour les exportations en devises sous condition de rapatriement via une banque algérienne.
- Exonération de la TVA : Pas de TVA sur les produits destinés à l'exportation et sur les achats/importations liés à leur fabrication, conditionnement et emballage.
- Exonération en matière d'impôts indirects :
 - ✓ Tabacs destinés à l'export sont exonérés.
 - ✓ Certains produits alcooliques utilisés à des fins spécifiques sont exemptés de droits de circulation.
 - ✓ Les ouvrages en métaux précieux exportés peuvent bénéficier d'un remboursement des droits de garantie.
- Suppression du versement forfaitaire : Élimination de cette obligation pour les exportateurs.
- **Facilités bancaires :** Toute entreprise productrice de biens ou services installée en Algérie activant dans le domaine de l'exportation des produits d'origine algérienne, bénéficie de facilitations bancaires, soit pour une participation aux foires et expositions

²³<https://anexal.dz/wp-content/uploads/2019/12/AVANTAGES-FISCAUX.pdf> Consulté le 21 Mai 2025

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

à l'étranger, soit pour une exportation, justifiée par des documents probants. Les facilitations bancaires accordées aux exportateurs sont :

- Aides financières : Soutien pour la participation aux foires et expositions internationales.
- Délai de rapatriement à l'exportation : Rapatriement des recettes sous 360 jours après expédition ou réalisation du service.
- Assurance-crédit à l'export : Possibilité d'obtenir des avances en dinars sur recettes d'exportation.

3.3 Les obstacles et contraintes au développement à l'export des entreprises Algériennes

Malgré la mise en place de nombreux dispositifs et mesures pour soutenir l'exportation, les entreprises algériennes exportatrices rencontrent plusieurs obstacles. Ces difficultés peuvent survenir aussi bien en amont qu'en aval du processus d'exportation²⁴.

En amont ce sont les contraintes liées au manque et aux difficultés d'accès aux ressources et compétences requises à l'export, retard dans la mise en conformité des produits et des processus.

Quant aux obstacles rencontrés en aval, ils résultent principalement d'un cadre institutionnel inadapté et d'une gestion inefficace, empêchant les entreprises algériennes de s'ouvrir aux marchés internationaux. Dans ce qui suit quelques barrières :

- Les lenteurs administratives à tous les stades de la démarche d'exportation y compris lors du remboursement de la TVA pour les produits exportés par les traders et la lenteur de la récupération de la TVA par les opérateurs ;
- Au niveau des services douaniers, les délais de dédouanement sont jugés très long, ce qui entraîne des coûts supplémentaires et par conséquent la détérioration de la compétitivité internationale de l'entreprise.

²⁴Dr Beztouh Djaber, Ameer Aboubakr, Les PME algériennes face au défi de l'exportation : entre les politiques de soutien de l'état et les difficultés du terrain

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

- L'encadrement financier et bancaire des opérations d'exportation est complexe et insuffisant, notamment en ce qui concerne le financement et la gestion des risques liés aux devises.
- L'inexistence de réelles prestations de conseil ou d'appui de produits de financement incitatifs pour les exportateurs (absence de ligne de financement spécifique à l'export).
- Dans le domaine du transport et de la logistique, plusieurs facteurs de blocage sont identifiés, notamment des coûts élevés, des délais prolongés, une offre insuffisante, la monopolisation du transport aérien par Air Algérie, l'absence de liaisons directes vers certains marchés internationaux et des infrastructures de stockage inadaptées, avec un manque d'équipements frigorifiques pour préserver les marchandises périssables.

En somme, l'Algérie a mis en place plusieurs mesures pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures et soutenir la diversification économique. Malgré un cadre institutionnel favorable et des dispositifs d'accompagnement, les résultats obtenus restent inférieurs aux attentes.

Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Conclusion :

Depuis plusieurs années, l'Algérie essaie de développer ses exportations hors hydrocarbures pour diversifier son économie. Même si le pays fait des efforts, ces exportations restent encore faibles et ne représentent pas une part importante des revenus nationaux, qui dépendent toujours des hydrocarbures.

Le secteur hors hydrocarbures regroupe plusieurs domaines, dont l'agroalimentaire qui commence à prendre de l'importance. Beaucoup de petites et moyennes entreprises tentent d'exporter leurs produits, mais leur part reste très limitée, seulement 0,9 % du total des exportations. Cela s'explique par plusieurs difficultés. Certaines sont internes aux entreprises, comme le manque de ressources, d'expérience ou de compétitivité. D'autres viennent de l'environnement extérieur, comme les procédures administratives compliquées, le manque de soutien adapté de l'état, et les barrières pour accéder aux marchés internationaux.

Pour faire face à ces contraintes, l'État a mis en place plusieurs plans destinés à soutenir les exportations hors hydrocarbures. Ces mesures sont positives, mais elles ne suffisent pas toujours à résoudre tous les problèmes rencontrés par les entreprises.

Chapitre 02 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaires de l'entreprise cevital

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

Chapitre 02 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

Introduction

Cevital est une entreprise algérienne fondée en 1998 à Béjaïa. Elle est aujourd'hui le leader agro-industriel en Afrique et joue un rôle majeur dans les exportations de l'Algérie. Grâce à sa raffinerie de sucre et d'huile, elle collabore avec des marques renommées comme Coca-Cola et Ferrero Rocher.

Pour renforcer sa présence à l'international, Cevital a diversifié ses produits en introduisant les margarines, les graisses végétales, le smen et plus récemment l'eau Lalla Khedidja sur les marchés étrangers. Cependant, cette expansion ne repose pas uniquement sur la variété des produits ; elle implique aussi le respect des normes internationales de qualité, d'hygiène et de conservation, ainsi que la gestion des contraintes liées aux opérations d'exportation.

Dans ce chapitre qui sera divisé en trois section, nous allons en premier lieu procéder à la présentation générale de l'entreprise Cevital, puis en second lieu nous présenterons le processus d'exportation de Cevital et les contraintes rencontrées par cette entreprise. Enfin nous étudierons un exemple concret du processus d'exportation de Smen, un produit de Cevital.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

1 Présentation générale de l'entreprise d'accueil

Dans la section qui suit, nous allons présenter l'organisme d'accueil « Cevital », à commencer par son historique, sa situation géographique, ainsi que les différentes activités de ce complexe. Nous verrons aussi sa structure organisationnelle et ses différents objectifs.

1.1 Historique et évolution du groupe Cevital²⁵

Cevital est le premier groupe privé algérien, fondé en 1998 par Issad Rebrab. Son histoire remonte toutefois aux années 1970, lorsque son fondateur commence à investir dans la sidérurgie et la construction métallique. À travers les décennies, l'entreprise se développe et se diversifie, devenant un acteur clé de l'industrie algérienne.

En 1998, Cevital SPA voit officiellement le jour, avec une forte orientation vers l'agroalimentaire, l'un des secteurs qui feront sa renommée. L'entreprise lance rapidement plusieurs produits essentiels pour le marché national, notamment l'huile Elio, la margarine Fleurial, le sucre Skor et les boissons Tchina. L'année 2007 marque le début de la commercialisation de l'eau minérale Lalla Khedidja, puis viennent le sucre liquide, la chaux calcique et le CO₂ alimentaire dans les années suivantes.²⁶

Dans les années 2010, Cevital entame son expansion internationale avec l'acquisition de Brandt (France) en 2013, puis Oxxo en 2014, renforçant ainsi sa présence en Europe. Le groupe diversifie ensuite ses activités vers la plasturgie, poursuivant sa dynamique de développement.²⁷

Aujourd'hui, Cevital est un pilier de l'économie algérienne, employant plus de 18 000 personnes et générant un chiffre d'affaires dépassant les 4 milliards de dollars²⁸. Son engagement envers la qualité et l'innovation lui permet de jouer un rôle déterminant dans plusieurs secteurs stratégiques.

1.2 Briefing sur l'entreprise Cevital

Afin de mieux cerner Cevital nous allons faire un petit détour de tout ce qui englobe cette entreprise.

²⁵<https://www.cevital.com/lhistoire-du-groupe-> consulté le 26 février 2025 à 14H15

²⁶ www.cevital-agro-industrie.com Consulté le 15 mars 2025

²⁷ <https://www.usinenouvelle.com> Consulté le 20 mars 2025

²⁸ <https://www.cevital.com> Consulté le 01 avril 2025

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

➤ **Situation géographique :**

Le complexe Cevital se situe au niveau de quai du port de Bejaia à 3 km sud-ouest de la ville, à proximité de la RN 26. Cette situation géographique de l'entreprise est un atout considérable qui lui profite bien, étant donné qu'elle lui confère l'avantage de la proximité économique pour ainsi maximiser ses gains. Car, elle se situe très proche du port et de l'aéroport de Bejaia.

Son complexe de 45000 m² en fait le plus grand complexe privé en Algérie. Elle a une capacité de stockage de 182000 T /an grâce à ses silos portuaires, elle possède un terminal de déchargement portuaire de 200000 tonnes /heure pour la réception de matières premières. Enfin elle a un réseau de distribution très important avec pas moins de 52000 points de vente à travers le territoire nationale.

➤ **Activité de l'entreprise :**

Lancé en mai 1998, le complexe Cevital a débuté son activité par le conditionnement de l'huile en décembre 1998. En février 1999, les travaux de génie civil de la raffinerie en débuté ; cette dernière est devenue fonctionnelle en aout 1999. L'ensemble des activités de Cevital sont concentrés sur la production et la commercialisation des huiles végétales, de margarine et de sucre.

Ces activités se présentent comme suit :

- Raffinage des huiles (1800 tonnes/jour),
- Conditionnement d'huile finis (1400 tonnes/heure)
- Production de margarine (600 tonnes/jour)
- Fabrication d'emballage PET (Poly Ethylène Téréphtalate) (9600 unités/heure)
- Raffinage du sucre roux (1600 tonnes/jour)
- Stockage des céréales (120 000 tonnes)
- Minoterie et savonnerie en cours d'étude.

➤ **Les activités Cevital au niveau de la commune Bejaia**

Au niveau de la commune de Bejaia, l'entreprise Cevital fait la contribution des installations suivantes (l'industrie agro-alimentaire) :

- La production de la margarinerie.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

- Le raffinage de sucre.
- Le raffinage des huiles alimentaires.
- Silos portuaires.

➤ **L'activité de Cevital au niveau de la commune d'El Kseur :**

Au niveau de la commune d'El Kseur (Bejaia) on trouve l'unité de production de jus de fruits COJEK qui a été racheté par le groupe Cevital dans le cadre de la préservation des entreprises publiques Algériennes en novembre 2006.

➤ **L'activité de Cevital au niveau de la commune AgouniGueghrane :**

Au niveau de la commune AgouniGueghrane (Tizi-Ouzou) dans les montagnes de Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètres, le groupe Cevital a inauguré en 2007 l'unité de production d'eau minérale Lalla Khadîdja.

1.3 Les objectifs et les missions de l'entreprise Cevital

L'entreprise a pour mission principale de développer la production et d'assurer la qualité et le conditionnement des huiles, des margarines et du sucre à des prix nettement plus compétitifs, et cela dans le but d'affronter la concurrence. Les objectifs visés par l'entreprise Cevital sont :²⁹

- L'extension de ses produits sur tout le territoire national.
- L'implantation de graines oléagineuses pour l'extraction directe des huiles brutes.
- L'optimisation de ses offres d'emploi sur le marché du travail.
- L'encouragement des agriculteurs par des aides financières pour la production locale de graines oléagineuses.
- La modernisation de ses installations en termes de machine et de technique pour augmenter le volume de sa production.
- La réponse aux besoins et attentes du client.
- L'élargissement de sa gamme de produits
- L'accroissement du chiffre d'affaires.
- Positionner ses produits sur le marché international par leur exportation.

²⁹ Documents internes de l'entreprise Cevital.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

En général, l'entreprise Cevital représente un modèle de succès et de développement dans le paysage économique algérien. Grâce à une stratégie de diversification bien pensée et une capacité d'adaptation aux exigences du marché, elle a su s'imposer comme un acteur incontournable, aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale.

2 Présentation de la démarche d'exportation au niveau du groupe Cevital et les contraintes rencontrées.

L'exportation est une démarche exigeante qui requiert une préparation approfondie. Avant d'envisager une expansion internationale, une entreprise doit d'abord satisfaire la demande locale et renforcer sa position sur le marché national. Une fois cette base solidement établie, elle peut explorer de nouvelles opportunités à l'étranger.

La réussite de ce processus repose sur plusieurs facteurs essentiels : une stratégie bien définie qui fixe les objectifs et les étapes à suivre, ainsi que des ressources financières et humaines adaptées pour assurer une mise en œuvre efficace.

Toutefois, en raison de la complexité de l'exportation, l'entreprise peut rencontrer certaines contraintes qui nécessitent une approche flexible et une gestion rigoureuse afin de garantir son développement à l'international.

Cette section nous allons présenter les produits exportés par CEVITAL, la démarche adoptée pour leurs exportations, ainsi que les défis rencontrés au cours du ce processus.

2.1 Les produits exportés par Cevital

Cevital leader de l'agroalimentaire en Algérie, exporte une large gamme de produits. Nous illustrons ci-dessous certains des produits concernés :

➤ Les huiles végétales :

CEVITAL propose trois types d'huiles de table de qualité variée, chacune avec un logo distinct. Parmi elles :

- **Fleurial** : une huile de tournesol 100 % sans cholestérol, enrichie en vitamines A, D et E.
- **Elio et Fridor** : des huiles entièrement végétales, sans cholestérol, contenant de la vitamine E.

➤ Raffinerie de sucre : C'est le produit phare de cevital, il est disposé comme suit :

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

- Le sucre blanc : Les sacs de 50kg et des big bag de 1 000 kg ;
- La mélasse : C'est un résidu du processus de raffinage du sucre roux, destiné essentiellement à l'exportation.
- **La margarine** : Il y'a deux types de margarines :
 - Margarine de table : Cevital dispose de 03 modèles de margarine de table :
 - Matina en barquettes de 400g et en plaquettes de 250g ;
 - Fleurial en barquettes de 500g et en plaquettes de 250g ;
 - Rania en barquettes de 400g et en plaquettes de 250g.
 - Margarine de feuilletage : La margarine de feuilletage existe en un seul format qui est :
 - La parisienne en plaquettes de 500g.
- **Graisses végétales**

Cevital dispose aussi d'une large gamme de graisses destinée à l'exportation :

- Graisses de coco 27-29 ;
- Graisses de coco 31-33 ;
- Graisse de coco 34-36 ;
- Graisse de palmiste 35-37 ;
- Shortening 38-40.

➤ **Smen**

Enfin parmi les différentes diversifications de Cevital, le Smen :

- Medina 100% végétale en pots 500g, 900g et 1.8Kg.

2.2 Présentation de la démarche d'exportation de Cevital

L'exportation chez Cevital constitue un levier essentiel pour son développement à l'international. Elle s'appuie sur une stratégie bien définie visant à sélectionner les marchés étrangers et à conformer les produits aux exigences internationales, tout en garantissant une

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

implantation durable. Toutefois, ce processus indispensable se heurte à plusieurs contraintes susceptibles d'affecter sa mise en œuvre.

2.2.1 Les étapes préliminaires de la démarche d'exportation :

Ces étapes consistent à évaluer les forces et faiblesses de l'entreprise

a) Les avantages et forces de Cevital :

Depuis plus de 25 ans, CEVITAL Agroalimentaire est une référence incontournable du secteur en Algérie et au Maghreb. Grâce à son savoir-faire et à une vision ambitieuse, l'entreprise a su conquérir plus de 40 pays, en Europe, en Afrique du Nord, au Moyen-Orient et en Afrique de l'Ouest, en exportant ses produits phares comme le sucre, les huiles végétales et la margarine.

Son complexe industriel de Bejaïa, doté d'installations modernes, joue un rôle clé dans cette expansion. Situé à proximité du port, il facilite la logistique et accélère l'acheminement des marchandises vers les marchés internationaux. CEVITAL ne se contente pas de produire en grande quantité, mais s'attache aussi à garantir une qualité exemplaire, ce qui lui permet de collaborer avec des géants comme Coca-Cola et Danone.

L'innovation et la diversité sont au cœur de la stratégie du groupe. En proposant une large gamme de produits, CEVITAL fidélise ses consommateurs et renforce son image de marque. Son engagement dans la recherche et le développement lui permet de rester compétitif et de répondre aux attentes d'un marché en constante évolution.

b) Le choix du marché :

L'étude de marché est une étape essentielle pour toute entreprise qui souhaite s'internationaliser. Elle permet d'identifier les marchés étrangers présentant le meilleur potentiel pour un produit donné. Dans le cas de Cevital, lors de son lancement à l'exportation, l'entreprise a ciblé un nombre limité de marchés étrangers. Ce choix s'est fait en tenant compte de plusieurs critères : l'environnement démographique et physique, le contexte politico-légal, la situation économique, les aspects socioculturels, ainsi que l'accessibilité du marché et le potentiel du produit.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

➤ Les études de marchés internationaux de Cevital

Les études de marché internationationaux sont réalisées par le chargé des exportations. Pour garantir la fiabilité des informations, il privilégie les déplacements sur le terrain afin de collecter des données précises. Ces études portent principalement sur : la réglementation en vigueur, la demande du marché, les concurrents, les prix pratiqués et les habitudes des consommateurs.

Grâce aux analyses de marché réalisées, le chargé d'exportation chez Cevital est en mesure de concevoir une stratégie de prix adaptée à chaque marché cible. Cette stratégie repose sur plusieurs actions : la détermination des prix de pénétration du marché, la négociation avec les différents agents pour obtenir les meilleurs coûts de fret maritime, et l'élaboration d'un plan de négociation visant à convaincre le client et à imposer les prix fixés par l'entreprise, ce qui renforce la position concurrentielle de Cevital à l'international

➤ Les modes de prospection utilisés par Cevital

Pour prospecter les marchés étrangers, Cevital utilise plusieurs méthodes :

- Participation à des foires et salons internationaux
- Missions de prospection effectuées par le chargé des exportations
- Invitation de clients à fort potentiel pour leur faire découvrir l'entreprise et sa gamme de produits
- Prospection sur Internet via les nouvelles technologies d'information et de communication

➤ Les modes d'entrées de Cevital

La présence et la commercialisation des produits Cevital varient selon le client et le pays de destination. Dans la plupart des cas, l'entreprise exporte via des importateurs/distributeurs, qui commercialisent les produits sous la marque «CEVITAL », ou vers des entreprises industrielles qui utilisent ces produits comme matières premières (exemple : coca cola).

Pour optimiser son développement à l'international, Cevital collabore avec des traders et des boîtes de négoce. Ces intermédiaires, grâce à leur expertise et leur vaste réseau, facilitent les échanges commerciaux et garantissent la solvabilité ainsi que la qualité des produits. Cette

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

approche permet à l'entreprise d'accéder à de nouveaux marchés, d'élargir son portefeuille client et de renforcer sa compétitivité à l'export.

2.2.2 Le contrat de vente à l'international

Le contrat de vente à l'international est un accord commercial entre un vendeur et un acheteur situé dans des pays différents. Il fixe les conditions essentielles de la transaction, telles que le prix, l'Incoterm, le mode de transport et les modalités de paiement, garantissant ainsi une relation commerciale claire et sécurisée entre les parties.

a) Négociation du contrat et le choix de l'incoterm

Après un entretien entre le commercial et l'importateur, ce dernier précise les produits et les quantités qu'il souhaite acheter. Le commercial propose ensuite un prix et choisit l'Incoterm, une décision qui revient à l'entreprise, laquelle privilégie généralement le CFR pour ses exportations. Avec cet Incoterm, l'entreprise prend en charge le chargement de la marchandise sur le navire sélectionné, s'occupe du dédouanement à l'export et règle les frais de transport maritime jusqu'au port convenu. À partir du moment où la marchandise passe sur le navire, le risque de perte ou de dommage, ainsi que les éventuels coûts supplémentaires, sont transférés du vendeur à l'acheteur. Une fois ces aspects définis, les deux parties négocient les autres termes du contrat, notamment le prix, le mode de paiement, le transport, les délais de livraison et la durée de validité de l'accord.

b) Techniques de paiement utilisées :

Dans ses transactions internationales, Cevital utilise le crédit documentaire ou la lettre de crédit irrévocable et confirmée, en accord avec la loi des finances 2009. Ce choix lui permet d'éliminer le risque d'impayé et de garantir un paiement rapide par la banque émettrice. Toutefois, le règlement est soumis à la conformité des documents aux exigences spécifiées dans la lettre de crédit.

c) Les risques liés à l'exportation et leurs couvertures

Pour sécuriser ses transactions internationales, Cevital utilise la lettre de crédit irrévocable et confirmée, une méthode de paiement qui limite fortement le risque d'impayé. Grâce à cette approche, l'entreprise est rarement exposée à des risques majeurs. De plus, Cevital travaille en collaboration avec des traders, dont l'expertise et la maîtrise du commerce

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

international permettent de sécuriser ses transactions et de minimiser les risques liés à l'exportation.

En complément, l'entreprise souscrit à des assurances à l'export au niveau national, renforçant ainsi sa protection contre les imprévus pouvant affecter ses activités à l'international.

2.2.3 Pilotage du processus d'exportation

Le processus d'exportation chez Cevital s'articule autour de plusieurs étapes clés, notamment :

2.2.3.1 L'étape prise de la commande

À la Direction d'Alger, la prise de commande marque le début du processus d'exportation. Elle est assurée par le service commercial export, en collaboration avec le département Trade, chargé de la négociation des contrats et du suivi des commandes, qu'elles soient destinées à des traders internationaux ou à des clients directs.

Cevital adopte une double approche : d'une part, les traders, qui regroupent plusieurs commandes pour optimiser la distribution à l'étranger ; d'autre part, les clients finaux, avec lesquels elle noue des relations commerciales directes. Cette stratégie permet à l'entreprise d'élargir son marché tout en garantissant un meilleur contrôle sur la distribution et les conditions de vente. Avant l'émission d'une offre commerciale (pro forma), le service commercial consulte la planification export afin de s'assurer de la disponibilité des produits et des ressources logistiques, garantissant ainsi la faisabilité des commandes et le respect des délais de livraison.

L'établissement de la facture pro-forma :

Une fois la faisabilité de la commande confirmée, le service commercial export établit une facture pro forma, qui fait office d'offre commerciale officielle. Ce document, adressé au client ou au trader, récapitule l'ensemble des conditions de la vente : les coordonnées du client, la désignation du produit (sucre, huile, margarine.), la quantité commandée, le type d'emballage, le prix unitaire, ainsi que la valeur totale de la commande, l'incoterm applicable, le délai de livraison, le mode de transport choisi, les modalités de paiement et le port de destination.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

2.2.3.2 L'établissement de la notice d'expédition

À la suite d'un contrat de vente global, la commodité d'Alger transmet les instructions nécessaires à l'unité de production de Béjaïa, par le biais de la notice d'expédition, diffusée par courrier électronique. Ce document est adressé principalement au département logistique export, ainsi qu'aux autres services concernés, afin d'assurer une coordination optimale de l'opération.

La notice d'expédition, identifiée par un numéro de référence unique, déclenche le processus d'exportation et regroupe les informations essentielles sur l'expédition, notamment :

- Le nom et l'adresse de l'acheteur ;
- La quantité de produit à expédier, ainsi que le type de conditionnement utilisé (ex. : sacs, cartons, palettes).
- Les données logistiques, telles que le nombre de conteneurs nécessaires et le nom de la compagnie maritime chargée du transport.
- L'incoterm appliqué, précisant la répartition des coûts et des responsabilités entre Cevital et le client.
- Ainsi qu'une liste des documents requis pour l'opération, comme le connaissement (B/L), le certificat sanitaire, le certificat d'analyse, ou encore le certificat de poids.

2.2.3.3 L'établissement de la facture commerciale

La facture commerciale est établie par le département TRADE à Alger et doit être domiciliée auprès de la banque Cevital afin de garantir le règlement pour le client.

Avec cette facture l'exportateur fait une déclaration au niveau des douanes Algériennes afin d'avoir autorisations, elle comprend les informations suivantes :

- Numéro de la facture.
- La date.
- Nom et adresse du client.
- La description de la marchandise (unité, quantité, l'incoterm).
- Adresse du port du destinataire.
- Adresse du pays d'exportateurs.
- La période d'expéditions.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

- Le mode et la condition de paiement.
- Les détails de la banque.
- **La liste de colisage** : Document du commerce international qui figure toujours dans la liasse documentaire et sur lequel sont répertoriés tous les colis constituant une expédition.
- Servant à vérifier la conformité de l'expédition par rapport à la commande et à la facture du vendeur. Elle détaille l'identification de chaque colis, les totaux de l'expédition et le type d'emballage utilisé. Exigée par les autorités douanières aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. Elle porte les détails suivants :
 - Le numéro de la facture.
 - Port de chargement
 - Port de déchargement
 - Destinataire
 - L'adresse du client
 - Description de la marchandise
 - Quantité globale

2.2.3.4 Réservation et mise à la disposition des conteneurs (Booking)

Elle consiste à réserver un espace pour transporter des marchandises sur un navire. Le Booking définit le volume, le prix, le nombre, la destination et le transit time des conteneurs auprès de la compagnie maritime choisie. Une demande de mise à disposition est envoyée à l'armateur, qui la valide et la transmet aux douanes pour signature. Ensuite, le service fret enlève les conteneurs et vérifie leur conformité. Le choix de cette ligne maritime est déterminé selon :

- **Le fret transport** : varie d'une compagnie à une autre.
- **L'incoterm** : choisis par l'entreprise exportatrice
- **Le transit time** : qui est la durée de l'expédition, entre le port de chargement jusqu'au port de destination.
- **La franchise** : c'est la durée de location d'un conteneur.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

- **La franchise à destination** : c'est la durée du déchargement de la marchandise au niveau du port destination.
- **Le routier** : c'est le chemin de la traversée.

2.2.3.5 Le dédouanement

Une fois les conteneurs sont mis à disposition de l'entreprise Cevital, le déclarant en douane de département transit-export doit obligatoirement effectuer plusieurs démarches :

- Dépôt de la démarche d'empotage et scellement des conteneurs chez la direction des douanes.
- La préparation du dossier pour la déclaration en douane :
 - La facture domiciliée.
 - Le registre de commerce et le certificat d'origine.
 - Le B/L ou le connaissement.
 - Certificat d'origine
 - Certificat d'analyse
 - La note de poids VGM (le volume global moyen).
- La demande d'autorisation d'accès au port à de direction de L'EPB.
- **Demande mise à quai à la brigade des douanes Bejaia :**

Un service d'inspection principale à la section (IPS) donne l'autorisation de déposer le dossier après avoir signé l'engagement de rapatriement des fonds de la facture en question, par la banque domiciliaire.

Le déclarant en douane établit une déclaration définitive 1100 dite « D11 » sur le système d'information de gestion autorisé de douane ALCES.

Un agent de la brigade commerciale (en douane) récupère le dossier auprès de l'inspection principale des opérations commerciales, l'agent se présenter sur site, à fin d'assister à l'empotage et le scellement des conteneurs.

Le service recevabilité (douanier) désigne le circuit douanier, qui est une Procédure de contrôle documentaire et de vérification avant la validité L'opération de dédouanement, il existe trois circuits :

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

- Circuit vert : vérification superficielle des documents.
- Circuit orange : vérification documentaire
- Circuit rouge : vérification stricte des documents et marchandises.

Après avoir reçu la lettre validée par l'agent de douane avec la mention (vues, empotées et scellées, nombre de conteneurs avec le nombre des scellés), l'inspecteur procède à la liquidation du dossier sur le système ALCES.

2.2.3.6 L'impression du bon à enlever

Après le dépôt de la déclaration en détail, le déclarant procède immédiatement à l'impression du bon à enlever, et qui présente une déclaration officielle d'enlèvement (Admis au circuit rouge) ou d'embarquement de la marchandise sur le navire dans le cas de transport maritime pour le transport routier, le déclarant ou transitaire doit présenter les documents au niveau des frontières. Ensuite le déclarant dépose le dossier à l'inspecteur des douanes, s'il le confirme, le déclarant passe directement à la caisse pour acquitter ces droits et taxes, et le receveur des douanes nous délivre au déclarant une QUITTANCE sur le paiement qui s'appelle aussi le recouvrement.

2.2.3.7 L'empotage et le scellement des conteneurs (TCS)

Parallèlement aux formalités douanières et après avoir fait une demande d'empotage et de scellement, le service de chargement et de manutention s'occupe du chargement dans les TCS prépare en présence d'un inspecteur en douane chargé de contrôler et de suivre l'opération, un agent de contrôle de qualité des produits agroalimentaire doit également attester la conformité des marchandises aux normes adoptées par Cevital (ISO 22000). Une fois l'opération d'empotage terminée, la liste de TCS est vérifiée par le chargeur d'expédition. Cette vérification est une étape très sensible, qui consiste à :

- Vérifier le nombre de conteneurs s'il correspond au nombre de conteneurs dans la notice d'expédition.
- Vérifier les références et le numéro de conteneurs : une demande d'autorisation de Scellement est faite auprès des douanes pour procéder au scellement, qui consiste à bloquer les conteneurs d'une manière à ce qu'ils soient classés, cela se fait en trois étapes:
 - ✓ Le scellé des douanes.
 - ✓ Le scellé de la ligne maritime.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

- ✓ Le scellé de la société de surveillance.

2.2.3.8 Le bon de mise à quai

Le bon de mise à quai, se fait par l'autorisation des douanes algériennes ; ce document contient le nom de l'agence qui est l'Agence de BEJAIA, est remise par la compagnie maritime, pour le compte de S.P.A Cevital pour qu'il soit chargé sur (Nom du navire).

Ce document pour une liste jointe des numéros de série des conteneurs, dont il est obligatoire que cette déclaration, signée par le chargeur, doit être remise à la société avant tout départ de marchandise à quai. Sachant que dans cette étape, le service transit doit procéder à l'établissement d'une demande d'autorisation de mise à quai des conteneurs pleins au niveau de la Brigade des douanes, à la police du port et à la BMT.

Après avoir reçu l'avis favorable de la douane, la police du port intervient dans son rôle et procède, à un éventuel contrôle. Enfin vient le rôle de la BMT qui accorde à son tour l'autorisation finale de la mise à quai (bon d'embarquement) qui doit être avisé par tous les intervenants et par l'entreprise elle-même.

2.2.3.9 L'embarquement des conteurs TCS

En parallèle de l'opération de mise à quai, le responsable des opérations demande une autorisation d'embarquement à l'armateur. Une fois remplie, celle-ci est transmise au commandant de bord avec le connaissance.

2.2.3.10 Le paiement

Une fois que 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, démontrant le paiement des facture correspondantes à la marchandise livrée.

2.2.3.11 Les différents documents exigés par le client

- **La facture commerciale domiciliaire** : Comporte le numéro d'expédition, la compagnie maritime et l'adresse de livraisons. Elle contient aussi la description de la marchandise et la monnaie de facturation.
- **La déclaration en douane** : Toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail. La déclaration en détails est un acte par lequel de déclarant :

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

- Indique le régime douanier à assigner aux marchandises ;
- Communiquer les éléments requis pour les applications des droits et taxes pour les besoins du contrôle douanier.

Cette déclaration ne doit pas dépasser un délai de 21 jours maximum de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement ou la circulation des marchandises.

Dans cette phase, le déclarant saisie tous les renseignements concernant l'opération dans une salle informatique de douane. Ensuite, il procède à la validation de la déclaration en détail après avoir vérifié les informations saisies. Enfin, la déclaration finale doit être imprimée sur un imprimé douane établi en quatre exemplaires :

- Exemplaire douane de couleur blanche.
- Exemplaire banque de couleur jaune.
- Exemplaire retour de couleur verte.
- Exemplaire déclarant de couleur bleu.

Le déclarant signe la déclaration, appose le caché de l'entreprise Cevital ainsi sa griffe personnelle en agissant comme le premier responsable sur les énonciations apportées dans cette dernière.

- **Certificat d'origine** : Le certificat d'origine atteste de la conformité et de l'authenticité d'un produit exporté, ainsi que de sa provenance nationale. Par exemple, le Smen exportée par l'entreprise Cevital est certifiée par la chambre de commerce Algérienne, avec une durée de validité déterminée.

Ce certificat est accompagné par un deuxième document officiel qui est la déclaration sur l'honneur qui certifie le taux d'intégration et qui permet aux Etats d'appliquer leurs préférences tarifaires.

- **Le connaissance** : C'est le document le plus important puisqu'il est à la fois un titre de propriété de la marchandise, reçu de l'armateur et une preuve du chargement.

Le chargé des opérations portuaires, établit une matrice du Bill of Lading (contenant toutes les informations concernant la marchandise, destination, compagnie maritime, etc.), il

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

l'envoi à l'armateur pour établir le « Draft Bill of Lading » pour qu'il puisse élaborer le connaissance, après confirmation du responsable export.

2.2.4 Les contraintes rencontrées par l'entreprise

Dans ce qui suit, nous allons présenter les principales contraintes rencontrées par Cevital lors du processus d'exportation.

Dans le cadre de son processus d'exportation, Cevital fait face à plusieurs contraintes :

- **Contraintes liées au ressources humaines :** Le service export de Cevital souffre d'un sous-effectif, obligeant les employés à gérer plusieurs tâches à la fois. De plus, le manque de formations continues ce qui limite leur capacité à s'adapter aux évolutions des normes et procédures.
- **Contraintes logistiques et portuaires :** La saturation du port de Béjaïa empêche l'accostage de tous les bateaux destinés à l'export, ce qui entraîne des retards dans toute la chaîne de traitement des marchandises et limite les volumes exportés. Aussi, l'entreprise Cevital rencontre un problème des conteneurs défectueux. Elle ne peut pas les utiliser parce qu'elle exporte des produits d'agro-alimentaires.
- **Les lourdeurs administratives :** Elle représente l'un des obstacles que l'entreprise Cevital rencontre. Les délais très longs et les dossiers à fournir toujours lourds et complexes découragent l'entreprise.
- **Réglementations étatiques restrictives :** L'État Algérienne a interdit temporairement l'exportation de produits de base comme le sucre, ce qui a bloqué certaines activités exportatrices de Cevital, entraînant pertes financières et ruptures commerciales.
- **Les contraintes financières :** Cevital fait face à des contraintes financières telles que la difficulté d'accès aux devises étrangères, les délais de paiement parfois longs de la part des clients internationaux, ainsi que le coût élevé du transport et de la logistique à l'export.

Le groupe CEVITAL suit un processus d'exportation structuré impliquant plusieurs services, de la production à la logistique. Malgré une bonne organisation, l'entreprise fait face à des contraintes comme la lourdeur administrative, les délais douaniers et le manque d'infrastructures. Malgré cela, elle réussit à maintenir ses activités à l'international grâce à son savoir-faire et sa capacité d'adaptation.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

3 Présentation d'un exemple d'une opération d'exportation de Smen vers la France

Dans le cadre de l'activité d'exportation du groupe CEVITAL, nous présentons ici un exemple concret portant sur l'expédition de Smen vers la France.

3.1 Présentation de l'entreprise ISLA MONDIAL SAS

ISLA MONDIAL est une entreprise française pionnière dans la charcuterie halal de qualité, active depuis 1985. Son industrialisation a débuté en 1987 avec une petite unité de production à Saint-Denis (93), avant d'être officiellement constituée en société en 1992. En 1998, elle devient une filiale du groupe Cevital, ce qui lui permet de renforcer son développement et sa présence sur le marché français avec une part de 11%. ³⁰

3.2 Les étapes de l'opération d'exportation de Smen

L'opération d'exportation comprend plusieurs étapes et débute dès la négociation du contrat, comme vu précédemment.

a) La réception de la demande des commodités pour le choix de la banque.

La réception de la demande des commodités a permis d'orienter le choix de la banque de domiciliation à l'exportation vers Al Salam Bank Algeria. Cette sélection a été motivée par la rapidité et la simplicité du traitement des transferts libres à l'exportation qu'offre cette institution.

b) Réception et vérification de la facture export : La facture d'exportation SCSM24004/3A, datée du 08/01/2025, a été réceptionnée et contrôlée par le service compétent. Elle mentionne l'expédition de 76 800 boîtes de Smen Medina 500g et 6 240 boîtes de Smen Medina 900g, sous l'Incoterm CFR, avec un paiement en transfert libre. La transaction est effectuée en euros (EUR), à destination de la France, avec un déchargement prévu au port de Marseille.

- Le transfert libre comme mode de paiement : Introduit de nouveau en Algérie depuis janvier 2017, le transfert libre offre une flexibilité essentielle aux transactions à l'export, bien qu'il soit soumis à certaines conditions strictes. Pour garantir son application, une domiciliation bancaire demeure obligatoire, accompagnée d'une documentation rigoureuse : une demande officielle de domiciliation, une facture originale conforme aux exigences légales, ainsi qu'un titre de transport authentique. Selon la nature de l'activité, un

³⁰<https://isla-mondial.com/la-marque/> Consulté le 12 avril 2025

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

engagement de non-revente en l'état est requis pour les produits destinés à la production, tandis qu'une taxe de domiciliation de 0.3 % du montant de la facture s'applique aux marchandises revendues en l'état.

- Documents requis lors du paiement : Pour finaliser le paiement, l'importateur doit fournir l'ordre de transfert, le document D10 avec la quittance, ainsi qu'une copie du titre de transport et de la facture domiciliée.

Processus de domiciliation bancaire : Le processus commence par le remplissage du formulaire bancaire, dans lequel toutes les mentions obligatoires doivent être renseignées avec précision. Une fois complété, le document est signé par deux signataires, garantissant son authenticité et sa validité. Ensuite, les documents sont transmis à la banque, qui les examine et procède au traitement des formalités.

Enfin, la facture est officiellement domiciliée, portant le cachet rond de la banque ainsi que la griffe du directeur d'agence et du chef de service commerce extérieur.

- c) Remise de la facture domiciliée au service commodités.

Pendant la préparation de la commande, la direction commerciale transmet les documents nécessaires au service transit. Une fois la commande finalisée, ce dernier initie les procédures d'expédition.

- d) Création du dossier export et saisie des informations sur la base de données interne de Cevital SPA

Une fois la réservation des conteneurs confirmée par la ligne maritime, celle-ci procède automatiquement à leur mise à disposition, précisant le nombre attribué, la destination, la date et le numéro de série du booking, conformément à un document officiel signé par le consignataire attestant cette mise à disposition des conteneurs vides.

Après cette mise à disposition, l'entreprise Cevital procède à l'enlèvement des conteneurs au sein de la zone douanière. Pour cela, elle doit d'abord soumettre une demande aux douanes, qui effectuent un contrôle éventuel via la brigade commerciale afin de statuer sur l'autorisation. Une fois l'accord obtenu, l'entreprise exportatrice remet une copie du document accompagné des numéros des conteneurs.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

e) Réception des justificatifs d'exportation

Le service commodités reçoit le titre de transport (BL), le document douanier D11, et la copie de la facture domiciliée, assurant la conformité des formalités d'exportation.

Une fois les conteneurs réservés et les numéros reçus, Cevital doit soumettre une demande d'emportage et de scellement auprès de la brigade des douanes, en précisant le nombre de conteneurs, leurs références et numéros. Cette démarche est effectuée selon la mise à disposition des conteneurs vides en vue de l'emportage. Un agent douanier et un représentant de la société de surveillance doivent être présents pour réaliser des vérifications essentielles, notamment :

- L'inspection d'un échantillon de la marchandise
- La vérification du nombre de conteneurs afin qu'il corresponde à celui indiqué dans la notice d'expédition
- La validation des références et des numéros des conteneurs

Après cette phase de contrôle, une liste définitive des conteneurs est arrêtée. Deux copies du document doivent être conservées respectivement par la douane et la société de surveillance, tandis qu'une autre copie est remise à Cevital.

Une fois le scellement terminé, la mise à quai des conteneurs est immédiatement déclenchée par le responsable des exportations, qui mobilise la flotte de transport dédiée aux opérations d'exportation.

Pour cela, Cevital doit établir une demande d'autorisation de mise à quai des conteneurs pleins à l'export auprès des services douaniers et de la Police des Aires et des Frontières (PAF). L'entreprise envoie une matrice B/L à MSC, qui répond par un drifter B/L (Bill of Lading). Une fois le document validé par Cevital, il est retourné avec confirmation afin d'obtenir le B/L original.

La procédure débute avec l'inspection des formalités nécessaires par les douanes, qui vérifient notamment les détails relatifs aux conteneurs. Après l'obtention d'un avis favorable, le service PAF procède à un contrôle supplémentaire. Enfin, le consignataire de la ligne maritime MSC accorde l'autorisation finale de bon de mise à quai.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

Une fois toutes les autorisations obtenues, le déclarant établit la facture commerciale finale. Celle-ci est envoyée au client pour sa déclaration à l'import, tandis qu'une seconde copie est conservée par Cevital pour le dédouanement.

f) Remise des justificatifs à la banque

Une fois les formalités administratives finalisées, l'entreprise déclare son engagement de rapatriement des devises auprès de l'inspecteur principal des sections de douanes (IPD). Pour cela, elle doit transmettre trois exemplaires, accompagnés de la facture commerciale. Sur l'un des exemplaires, la douane accorde son autorisation pour le départ de l'expédition et procède à la déclaration de la marchandise à l'export via le système ALCES. Enfin, un document final justifiant l'opération d'export est remis à l'entreprise.

g) Réception du Swift

Le Swift est reçu, confirmant l'arrivée des fonds dans notre banque. Cette validation assure la sécurisation de la transaction et permet d'entamer les démarches financières et comptables correspondantes

h) Saisie de la facture rapatriée

La facture rapatriée est enregistrée, permettant le règlement des fonds sans recourir au crédit des comptes.

i) Processus de vérification et de transmission de l'attestation de rapatriement

La première étape consiste en la vérification des commissions prélevées, garantissant la conformité des frais appliqués aux transactions financières. Une fois cette vérification effectuée, l'entreprise procède à la réception de l'attestation de rapatriement de la banque, document clé attestant de l'arrivée des fonds.

Ensuite, cette attestation est remise au service concerné, chargé de la transmettre au service transit, qui à son tour l'envoie à la douane pour finaliser les formalités d'exportation.

Cet exemple d'exportation de Smen vers la France illustre clairement les différentes étapes que CEVITAL doit suivre pour concrétiser une opération à l'international, depuis la réception de la commande jusqu'à la livraison de la marchandise.

Chapitre O2 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital

Conclusion

En conclusion, le processus d'exportation de l'entreprise Cevital repose sur une étude approfondie des étapes essentielles à sa mise en œuvre. Elle a conçu un plan d'exportation structuré et accessible aux directions concernées, lui permettant ainsi de renforcer sa compétitivité et d'accroître sa présence sur les marchés étrangers. De plus, elle a su s'imposer comme un acteur majeur dans le secteur des produits alimentaires de base en Algérie, affirmant sa compétitivité sur le marché régional et envisageant une diversification vers d'autres activités industrielles.

Son succès dans l'agroalimentaire reflète une stratégie efficace et une solide capacité de rentabilité, pouvant ainsi encourager le groupe à explorer de nouvelles opportunités d'investissement.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

Le commerce international représente un moteur essentiel du développement économique, permettant aux nations d'améliorer leur compétitivité et de diversifier leurs revenus. Dans ce cadre, l'Algérie, bien que dotée de nombreuses ressources naturelles et agricoles, peine encore à exploiter pleinement les opportunités offertes par l'échange mondial. Son économie reste fortement dépendante des exportations d'hydrocarbures, ce qui limite la diversification et fragilise sa stabilité en période de baisse des prix pétroliers.

Afin de réduire cette dépendance, le pays a engagé ces dernières années une stratégie visant à promouvoir les exportations hors hydrocarbures. Parmi ces secteurs, l'agroalimentaire occupe une place centrale et constitue un levier majeur de transformation économique. Il représente une part significative de l'industrie nationale et bénéficie d'une richesse agricole variée, d'un secteur manufacturier en croissance et d'une position géographique favorable. Cependant, malgré les efforts et les dispositifs mis en place pour favoriser son expansion, les exportations agroalimentaires demeurent faibles et rencontrent divers obstacles.

Le Groupe Cevital, l'un des principaux acteurs du secteur agroalimentaire national, nous a permis de mieux comprendre les réalités du processus d'exportation en Algérie. Leader reconnu sur le marché local, Cevital s'est également imposé sur la scène internationale grâce à son expertise et sa capacité d'innovation. Toutefois, comme de nombreuses entreprises du secteur, il doit faire face à des défis majeurs liés aux contraintes internes et aux restrictions réglementaires à l'export.

Enfin, cette étude nous a permis de répondre à la problématique en vérifiant nos hypothèses de départ. Il est clair que les entreprises agroalimentaires algériennes souffrent de capacités internes limitées, ce qui freine leur développement à l'international. Dans le cas particulier de Cevital, nous avons pu identifier plusieurs contraintes spécifiques à cette entreprise, qui créent un environnement commercial peu favorable à ses activités d'exportation. Nous avons constaté notamment la bureaucratie et les démarches administratives décourageantes, les problèmes logistiques, ainsi que la lenteur des procédures douanières. Ces obstacles, relevés dans l'expérience de Cevital, limitent la compétitivité de ses produits sur les marchés étrangers. Le succès d'une transition vers une économie plus diversifiée et tournée vers l'exportation dépendra d'une action coordonnée entre les acteurs économiques et les institutions publiques, afin de lever ces freins et de favoriser une meilleure intégration des entreprises algériennes sur les marchés mondiaux.

Cevital

SPA

NOUV EAU QUAI - PORT DE BEJAIA - BEJAIA - ALGERIE

Tel: (034) 20.20.00 Fax: (034) 21.27.73

RC: 06/09 - 0003802 B98 NIF: 092806000380297

COMMERCIAL INVOICE

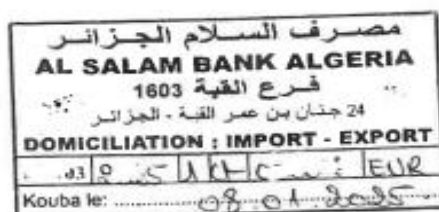
INVOICE N°: SCSM24004/3A
 Date: 08/01/2025
 Client: ISLA MONDIAL SAS
 Address: 61 RUE DU LANDY, 93300 AUBERVILLIERS, FRANCE
 Bank: CIC SAINT DENIS ENTREPRISES (Switzerland) Ltd.
 Account / IBAN: FR76 3006 6109 1600 0100 9740 185
 Swift: CMCIFRPP

02 TC 40' Dry							
Product	Unit	Unit per pallet	Total Carton/ Pallet	Total pallets	Total SMEN Unit	Unit price EUR CFR MARSEILLE	Total price EUR CFR Marseille
SMEN MEDINA (500 GR)	500GR	1600	100	16	25600		
SMEN MEDINA (900 GR)	900GR	1040	130	6	6240		
SMEN MEDINA (500 GR)	500GR	1600	100	22	35200		
CFR MARSEILLE EUR							

The present invoice is issued for the amount of:

Country of origin: Algeria
 Port of Discharge: Marseille
 Country of Destination: France
 Shipment period: January, 2025
 Method of Payment: 100 % CASH TRANSFER
 Condition of Payment: Within 90 Days from the date of the bill of lading
 Beneficiary: CEVITAL SPA, Nouveau quai, port de Bejaia, 06000 Bejaia, Algeria

Bank details: AL SALAM
 Address: AGENCE KOUBA - 24 DJENANE BEN OMAR KOUBA
 Account: 3
 SWIFT code: SALGDZAL XXX



NOTICE OF EXPEDITION		SCSM24004/3A & 3B		Date: 27/11/2024	
Client:		Isla Mondial			
Address :		61 RUE DU LANDY 93300 AUBERVILLIERS, France Tel : 01 48 39 19 79			
Executed by:		Michem LAKEL		Phone ext: 301705	
Commodities:		SMEN MEDINA 500gr & 900gr			
Specifications:		Cevital Standard Specifications			
Dry 40 FT #:		2 - Exp 2A			
Dry 20 FT #:		1 - Exp 2B			
Products :		SMEN MEDINA (500 Gr) & (900 Gr)			
Produit	Unités par Palette	Nbre. De Palettes/TC	unités par TC 40'	TC 40'	
SMEN MEDINA 500 GR	1,600	16	25,600	1	
SMEN MEDINA 900 GR	1,040	6	6,240		
SMEN MEDINA 500 GR	1,600	22	35,200	1	
Produit	Unités par Palette	Nbre. De Palettes/TC	unités par TC 20'	TC 20'	
SMEN MEDINA 500 GR	1,600	10	16,000	1	
Surveyor:		N/A		Delivery: Container	
Nomination date:		26/11/2024		Shipment period: Jan, 2025	
Sailing week:		Week 04		Sailing incoterm: CFR	
POD:		Marseille		Destination: France	
Shipping line:		MARFRET		Vessel/Voyage #: TBN	
Surveyor:		TBA		POL : Algiers	
Documentary instructions:					
Type of Document	Entities		Original	Copies #	
BL/40' & BL/20'	MARFRET		3	4	
COO	CCI Bejaia		1	3	
EUR1	CCI Bejaia		1	3	
Packing list	TRANSIT		1	1	
Health certificate	Manufacturer		1	3	
certificate of conformity	Manufacturer		1	3	
Goods description:		SMEN MEDINA (500 GR) and (900GR)			
B/L Marked:		Freight Prepaid Shipped on board Agent at destination Free days at destination			
Shipper:		Cevital Spa			
Consignee:		To order ISLA MONDIAL SAS 61 RUE DU LANDY, 93300 AUBERVILLIERS, France.			
Notify :		LPO SOGENAParc d'activité du Griffon 511 route de la seds - Bât 1113127 VitrollesLigne directe : +33 (0)4 42 74 96 44 Mail: l.francois@lposogena.com			
REMARKS		DLC : 02 YEARS 1*OBL/40' & 1*OBL/20' à bord du navire Mettre des stickers sur chaque carton : ** Importé Par Isla Mondial** 61 RUE DU LANDY - 93300 AUBERVILLIERS - Tel : 0148391979			
Consultation & modification : Chahrazed Khoumri					

Bibliographie

Ouvrage :

1. L'industrie agroalimentaire en Algérie : potentialités et défis 27-28 Octobre 2021, Compte rendu des actes du séminaire national, Université Mouloud Mammeri De Tizi Ouzou
2. Patrice. Boissy « Le choix des canaux de vente à l'étranger ». Editions Hommes et techniques 1975.
3. Exporter vers les marchés industriels par Francis Léonard 1995.
4. MONOB Didier-Pierre :« Techniques administratives du commerce international » ; Edition ESKA ; p256
5. Dr BeztouhDjaber, Ameer Aboubakr, Les PME algériennes face au défi de l'exportation : entre les politiques de soutien de l'état et les difficultés du terrain
6. Documents internes de l'entreprise Cevital
7. Données de ONS

Site internet :

8. <https://www.francetravail.fr/actualites/le-dossier/agroalimentaire-industrie-et-cha/lindustrie-alimentaire.html> .
9. <https://agropack-expo.com/agro-algerie.php>.
10. <https://www.djazagro.com/fr-FR/actualites-tendances/tendances-prospectives/agriculture-en-algerie>.
11. <https://www.commerce.govn.dz/fr/a-presentation--de -l-accord-d-association>.
12. <https://www.commerce.govn.dz/fr/a-grande -zone -arabe -de-libre -échange>.
13. <https://www.douane.gov.dz/spip.php> article 155.
14. <https://www.commerce.gov.dz/fr/accord-commercial-preferentiel-algero-tunisien>.
15. <https://amb- algerie.vn /algeria-ratifies -the-agreement -establishing-the -afcfta>.
16. <https://www.drcoran.dz/index.php/fr/la-direction-services-et-missions/organismes-sous-tutuelles/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex>.
17. <https://caci.dz/ar/>.
18. <https://www.cagex.dz/index.php?page=12>.
19. <https://www.commerce.gov.dz/fr/societe algérienne-des-foires-et-expositions-safex>.
20. <https://www.commerce.gov.dz/fr/societe-algerienne-des-foires-et-expositions-safex>.
21. <https://anexal.dz/presentation/>

Bibliographie

22. <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe>
23. <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article70>
24. <https://anexal.dz/wp-content/uploads/2019/12/AVANTAGES-FISCAUX.pdf>
25. <https://www.usinenouvelle.com>
26. <https://www.cevital.com>
27. <https://www.cevital.com/lhistoire-du-groupe>
28. <https://isla-mondial.com/la-marque/>
29. <https://opa.dz/les-industries-agroalimentaires-locomotive-du-developpement-de-lagriculture/>

Listes des tableaux et des figures

Liste des tableaux :

Tableau	Titre	Page
01	Principaux produits exportés hors hydrocarbures en 2023	13
02	Evolution et part des exportations agroalimentaires par rapport aux exportations hors hydrocarbures et exportations totales.	16

Listes des figures :

Figures	Titre	Page
01	Evolution des exportations hors hydrocarbures en Algérie 2019-2023.	12

Table des matières

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Introduction générale	1
Chapitre 01 : Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie	4
Introduction	4
1 Généralités sur les exportations.....	5
1.1 Définition de l'exportation	5
1.2 Les formes de l'exportation.....	5
1.2.1 L'exportation directe.....	5
1.2.2 Exportation indirecte (sous-traitée)	6
1.2.3 Exportation concertée (ou associée)	6
1.3 Les intervenants dans une opération d'exportation	7
1.4 Les documents du commerce international	7
1.4.1 Les documents de prix.....	8
1.4.2 Les documents de transport :	8
1.4.3 Les documents d'assurance	9
1.4.4 Autres documents :	10
2 Structure des exportations hors hydrocarbures en Algérie.....	10
2.1 Evolution des exportations hors hydrocarbures.....	11
2.2 Les principaux produits hors hydrocarbures exportés.....	12
2.3 Le secteur agroalimentaire en Algérie	14
2.3.1 Les principaux acteurs du secteur agroalimentaire en Algérie	14
2.3.2. La place de L'IAA dans l'économie Algérienne	15
3 Plans de promotion des exportations hors hydrocarbures.....	17
3.1 Les accords commerciaux	17
3.1.1 L'accord d'association avec l'union européenne.....	17

Table des matières

3.1.2	L'accord avec la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)	17
3.1.3	La convention de coopération commerciale entre l'Algérie et la Jordanie	18
3.1.4	Accord commercial préférentiel Algéro-Tunisien	18
3.1.5	Accord de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF).....	18
3.2	Les organismes de soutien aux exportations hors hydrocarbures.....	19
3.3	Les obstacles et contraintes au développement à l'export des entreprises Algériennes	25
Conclusion :.....		27
Chapitre 02 : Processus et contraintes à l'exportation des produits agroalimentaire de l'entreprise cevital		28
Introduction		28
1	Présentation générale de l'entreprise d'accueil	29
1.1	Historique et évolution du groupe Cevital.....	29
1.2	Briefing sur l'entreprise Cevital	29
1.3	Les objectifs et les missions de l'entreprise Cevital.....	31
2	Présentation de la démarche d'exportation au niveau du groupe Cevital et les contraintes rencontrées.	32
2.1	Les produits exportés par Cevital	32
2.2	Présentation de la démarche d'exportation de Cevital	33
2.2.1	Les étapes préliminaires de la démarche d'exportation :.....	34
2.2.2	Le contrat de vente à l'international	36
2.2.3	Pilotage du processus d'exportation.....	37
2.2.3.1	L'étape prise de la commande	37
2.2.3.2	L'établissement de la notice d'expédition	38
2.2.3.3	L'établissement de la facture commerciale.....	38
2.2.3.4	Réservation et mise à disposition des conteneurs (Booking).....	39
2.2.3.5	Le dédouanement	40
2.2.3.6	L'impression du bon à enlever	41

Table des matières

2.2.3.7 L'empotage et le scellement des conteneurs (TCS).....	41
2.2.3.8 Le bon de mise à quai	42
2.2.3.9 L'embarquement des conteneurs TCS.....	42
2.2.3.10 Le paiement	42
2.2.3.11 Les différents documents exigés par le client	42
2.2.4 Les contraintes rencontrées par l'entreprise	44
3 Présentation d'un exemple d'une opération d'exportation de Smen vers la France	45
3.1 Présentation de l'entreprise ISLA MONDIAL SAS	45
3.2 Les étapes de l'opération d'exportation de Smen.....	45
Conclusion.....	49
Conclusion générale	50
Annexes	
Bibliographie	
Liste des tableaux et des figures	

Résumé

L'exportation des produits agroalimentaires en Algérie constitue un enjeu stratégique pour la diversification économique du pays. Cependant, malgré les mesures de soutien mises en place, elle demeure marginale et peine à s'imposer sur les marchés internationaux. Plusieurs contraintes freinent son développement, limitant ainsi l'expansion des entreprises algériennes à l'étranger.

Cette recherche vise à identifier les raisons de cette faible présence et à analyser les différentes étapes du processus d'exportation. À travers une étude qualitative menée auprès de Cevital, acteur majeur de l'industrie agroalimentaire en Algérie, cette étude explore les stratégies mises en œuvre pour accéder aux marchés internationaux et les difficultés rencontrées par les entreprises du secteur.

Abstract

The export of agri-food products in Algeria is a strategic issue for the country's economic diversification. However, despite the support measures implemented, it remains marginal and struggles to establish itself in international markets. Various constraints hinder its development, limiting the expansion of Algerian companies abroad.

This research aims to identify the reasons for this weak presence and to analyze the different stages of the export process. Through a qualitative study conducted with Cevital, a major player in the Algerian agri-food industry, this study explores the strategies implemented to access international markets and the difficulties encountered by companies in the sector.

ملخص

تمثل صادرات المنتجات الزراعية الغذائية في الجزائر قضية استراتيجية لتنويع الاقتصاد الوطني. ومع ذلك، وبالرغم من التدابير الداعمة المطبقة، لا تزال هذه الصادرات هامشية وتواجه صعوبة في فرض نفسها في الأسواق الدولية. هناك العديد من القيود التي تعرقل تطورها، مما يحد من توسع الشركات الجزائرية في الخارج.

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد أسباب هذا الوجود الضعيف وتحليل مختلف مراحل عملية التصدير. ومن خلال دراسة نوعية أجريت مع سيفيتال، أحد الفاعلين الرئيسيين في صناعة الأغذية الزراعية في الجزائر، تستكشف هذه الدراسة الاستراتيجيات المعتمدة للوصول إلى الأسواق الدولية والصعوبات التي تواجهها الشركات في هذا القطاع.