

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES**



Mémoire

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

Spécialité : Finance et Commerce International

Thème

**L'impact de consignation maritime sur le développement
du commerce international**

**Cas : Traitement d'une escale de navire au sein de
l'agence NASHCO d'Alger**

**Réaliser par :
REDJOUL Yamina
GOURGOURARENE Ania**

**Rapporteur :
Mr ABIDI Mohammed**

**Soutenu devant le jury composé de :
Président : Mr OUALIKANE Selim Professeur.
Rapporteur : Mr ABIDI Mohammed M.C.A.
Examineur : Mlle LOUGAR Rosa..... M.A.A.**

Promotion 2017/2018

Remerciement

Nous exprimons toute notre gratitude à tout le personnel de l'agence NASHCO d'Alger, et en particulier notre promoteur Monsieur Mohammed Nassim LOUNES et Monsieur TOUMI. Nous les remercierons tous de nous avoir fait profiter de leur savoir et pour leur constante disponibilité et sur tout pour leur soutien accordé pendant toute la durée de notre stage pratique.

Nous tenons également à remercier et à exprimer notre reconnaissance à notre encadreur Monsieur ABIDI Mohammed, qui a accepté de diriger notre mémoire.

Et enfin, nous tenons à présenter nos humbles remerciements à tous ceux qui nous ont encouragé et aidé de près ou de loin, lors de la réalisation de ce mémoire.

Dédicaces

*Je dédie ce travail qui représente le fruit de mes acquis,
lors de mon cycle d'étude, tout d'abord à mes très chers
parents.*

A mon adorée petite sœur Lynda qui a été à mes côtés.

*A mon défunt Papi et à mon regretté oncle Dada
Amar, paix à leurs âmes, à ma mamie et mes grand
parent setti et jeddi, à mes oncles et tantes et tous mes
cousins et cousines, et tous mes amis Souhila, Djamel et
Thiziri en particulier.*

*Tous ceux qui ont contribué de prêt ou de loin à la
réalisation de ce travail.*

Ania

Dédicaces

*Ce travail qu'on a réalisé avec beaucoup de
sérieux et tant de persévérance est dédié*

Exclusivement à mes chers parents,

À mes chers sœurs Lila et Farida,

À mes frères Ferhat et Achène,

À mon cousin Amar

À mes cousines Dehbia et Soraya

*À mes chers Hakima et Fadhila qui ont été
toujours là pour moi durant toutes les épreuves,*

À mes petits anges Anir et Eléna,

*À tous mes amis Samira, Mina, Karima, Thiziri,
Djamel et Islem qui m'ont*

*Accompagnés dans toutes les épreuves. Enfin, je
dédie ce travail*

*À toute personne qui a contribué à son
achèvement.*

Amína

GLOSSAIRE DES TERMES MARITIMES

Acconier : entrepreneur de manutention dans les ports de la méditerranée. Il assure également la garde de la marchandise contrairement stevedore.

Acheminement intérieur (anglais : inland haulage) : fraction non maritime d'un transport multimodal précédant la partie maritime ou lui faisant suite. L'acheminement intérieur comporte suivant les cas du pré acheminement ou du post acheminement.

Acheminement par le chargeur : (anglais : merchant haulage) : acheminement intérieur assuré en dehors du contrat de transport maritime.

Acheminement par le transporteur : (anglais : carrier haulage) : acheminement intérieur assuré par le transporteur maritime en vertu du contrat de transport maritime. Le transporteur maritime exécute lui-même cet acheminement ou le sous-traite.

AFRA (anglais : average freight rate assessment) : indice de fret pétrolier établi par le London Tanker Brokers Panel de Londres. Exprimé en « worldscale » c'est un taux moyen pondéré des coûts d'affrètement à long terme et au voyage. Il donne un taux moyen mondial des affrètements.

Affrètement : voir transport sous affrètement ; donne lieu à 3 types principaux de charte partie :

- Au voyage : (anglais : voyage charter v/c) : le frèteur met tout ou partie du navire à la disposition de l'affréteur en vue d'accomplir un ou plusieurs voyages. Le fret calculé à latonne, au mètre cube, à l'unité ou au forfait couvre les frais financiers et les charges d'exploitation.
- A temps : (anglais : time charter t/c) : le frèteur s'engage à mettre un navire armé à la disposition de l'affréteur pour un temps défini. Le navire est loué tout armé pendant une durée déterminée ou suivant un taux journalier. Le prix couvre les frais financiers et les charges d'exploitation.
- Coque nue (anglais : bare boat charter b/b) : le frèteur s'engage contre paiement d'un loyer à mettre pour un temps défini à la disposition d'un affréteur un navire déterminé sans armement ni équipement ou encore avec un équipage et un équipement réduits.

Affrètement « SPOT » : affrètement à court terme.

Affréteur : (anglais : charter) : celui qui prend en location un navire à un armateur, soit coque nue, soit, si le navire est armé, c'est à dire pourvu d'un équipage, à temps ou au voyage.

Agent consignataire : mandataire qui a un rôle technique d'assistance à l'armateur et au capitaine (prise en charge du navire à l'entrée du port, remorqueur, réception des marchandises, chargement, etc.,...).

Agent maritime ou agence maritime : mandataire d'un armateur ou de plusieurs, le représente dans toutes les fonctions de l'armement.

Allège : embarcation servant au chargement ou au déchargement des navires lorsque la profondeur des eaux est insuffisante dans le port.

Armateur : propriétaire ou locataire de navires à usage commercial.

Armement : ensemble du matériel et du personnel nécessaire à la navigation d'un bâtiment. Peut aussi désigner une compagnie de navigation.

Armement « SEC » : compagnie de navigation transportant des marchandises sèches (autre que le pétrole et ses dérivés).

Assurance sur corps « maritime » : assurance du navire et de ses accessoires. A la fois assurance de chose (couvrant la perte et l'avarie du navire) et une assurance de responsabilité couvrant les dommages causés au tiers par ce « corps ».

Assurance sur faculté « maritime » : assurance des marchandises transportées à bord d'un navire.

Atlantic container line (ACL): consortium européen d'armateurs
Avarie : perte ou dommage subi par la marchandise transportée.

Avarie commune : (anglais général average g/a) : ne sont pas particulières au navire mais communes au navire et à la cargaison. Elles sont supportées par l'une et par l'autre au pro à la leurs valeurs respectives. Ce sont des frais nécessités par un sacrifice volontaire en vue de sauver un navire et sa cargaison.

Avarie particulière : (anglais : particular average : p/a) : les avaries sont dites particulières quand elles n'affectent que le navire seul, ou la cargaison seule.

Avitaillement : (anglais : ship Chandler) : fourniture de combustible vivres, etc., nécessaires à bord d'un navire pour l'exécution d'un transport.

Ballast : double fond du navire que l'on remplit de combustible ou d'eau pour lester ou modifier l'assiette du bâtiment.

Barge : (voir navire porte-barge) : barge construite pour être transportée à bord de navires de mer et naviguer sur des voies de navigation intérieure.

Bastingage : partie du navire en forme de garde du corps qui limite physiquement le pont et qui est retenue par les incoterms comme ligne de démarcation pour le transfert des frais à l'embarquement ou au débarquement des cargaisons.

Bord à bord: (cotation) FIO voir free in and out.

Break bulk: marchandises non unitisées. Cargaison composée de colis divers non constitués en unités de charge.

Bulk carrier : voir transporteur de vrac.

Bunker adjustment factor (BAF): fixé par les conférences en fonction des frais de soute appliqués au fret de base du tarif de ligne régulière.

Cabotage : navigation à faible distance des côtes dans des limites fixées par les règlements nationaux petit cabotage : entre deux ports d'une même mer.

Cabotage national : entre deux ports d'un même état.

Car ferry: voir transbordeur.

Cargo : (anglais : général cargo ship) : navire non spécialisé transportant des marchandises diverses. Cargo en anglais signifie « cargaison » ; se dit aussi d'un avion qui transporte exclusivement du fret (avion tout cargo).

Cariste : conducteur de chariot élévateur.

Carrier haulage: (acheminement par le transporteur maritime) : désigne le transport terrestre(ou fluvial) précédant ou faisant suite à un transport maritime, lorsqu'il est effectué par le transporteur maritime pour le compte du client (voir merchant haulage)

Cellular ship: navire cellulaire. Navire spécialement construit pour l'arrimage en cellules (shots) et le transport des conteneurs.

Chargeur : propriétaire de la cargaison d'un navire ou d'une partie de cette cargaison représentée par un connaissance.

Charte partie : contrat d'affrètement : l'affrètement se conclut au voyage ou pour une période de temps déterminée. Voir affrètement au voyage, à temps ou coque nue.

Commis succursaliste : agent commercial salarié de l'armateur.

Commissionnaire en douane : toute personne physique ou société faisant profession d'accomplir pour autrui les formalités de douane, le commissaire en douane est un mandataire. Il effectue les opérations de dédouanement (import ou export).

Commissionnaire de transport : prévoit et organise toutes les opérations de transport pour son

client. Il agit en son nom propre et a le choix des voies et moyens. Il a une obligation de résultat c'est lui qui choisit les sous-traitants sous sa responsabilité.
Conférence maritime : ententes conclues par des armateurs en vue d'assurer le bon fonctionnement d'une navigation maritime sur une ligne régulière à des tarifs et selon une fréquence déterminée entre eux.

Connaissance : (anglais : « bill of lading » b/1)

- Contrat passé entre le chargeur et le transporteur maritime de marchandises.
- Preuve écrite de la réception des marchandises par le transporteur maritime.
- Titre négociable représentatif de la marchandise.

Connaissance abrégé (anglais : short form) version simplifiée de connaissance qui ne comporte que les conditions particulières et renvoie aux conditions générales du transporteur maritime.

Connaissance complet : (anglais « long form ») connaissance sur lequel figure, outre les conditions particulières du transport considéré, la totalité des conditions générales du transporteur maritime.

Consignataire du navire : agent chargé de représenter l'armateur dans un ou plusieurs ports. Il délivre la marchandise, encaisse le fret, paye les droits et taxes portuaires, collecte et prépare le fret à l'export. Le consignataire de la marchandise a reçu de son côté mandat de l'expéditeur ou du destinataire de remettre les colis au consignataire du navire (à l'exportation) ou de les retirer (à l'importation).

Consortium : groupement d'entreprises mettant en commun les recettes, les horaires, les espaces navires et les dépenses d'exploitation de plusieurs navires affectés à une même ligne régulière.

Conteneur : (anglais : container) : voir navire porte-conteneurs. Caisse de dimensions normalisées permettant de transporter les marchandises sans rupture de charge.

Contrat d'affrètement : contrat par lequel un frèteur s'engage moyennant rémunération à mettre un navire à disposition d'un affrèteur.

Contrat de tonnage : le frèteur s'engage à transporter une certaine quantité de marchandises pendant une certaine durée entre deux points avec le navire de son choix.

Corps : (assurance) navire.

Cotation du fret : voir quai, sous palan, bord.

Courtage : commission (anglais : brokerage).

Courtier : intermédiaire s'entremettant entre deux personnes désirant **contracter** : courtier d'assurances par exemple.

Courtier d'assurance : mandataire de l'assuré chargé par ce dernier de rechercher de quelle façon tel ou tel risque peut être garanti, il discute le taux de la prime, choisit la compagnie d'assurances, gère les polices, prévient l'assureur du sinistre, en assure le règlement.

Courtier maritime interprète conducteur de navires : officiers ministériels et bénéficient d'une charge privilégiée, nominative et patrimoniale. Ils ont le privilège de traduire et de présenter à la douane les documents des navires étrangers (conduite). Si le navire est français, le capitaine peut le faire, ou déléguer cette fonction le cas échéant au commis succursaliste de l'armement. En cas de contestation, leur traduction des documents est la seule à faire autorité devant un tribunal. La vente des navires passe obligatoirement par eux si elle est publique.

Courtier de vente et d'affrètement des navires : ces courtiers libres s'entremettent entre le réteur et l'affrèteur d'un navire. Ils sont également courtiers en achat et vente de navires et

parfois jouent un rôle d'intermédiaire entre armateurs et chantiers lors de la commande d'un navire neuf.

Crude carrier : pétrolier transporteur de produits bruts.
Currency adjustment factor (CAF): facteur d'ajustement monétaire fixé par les conférences en fonction de l'évolution du cours des monnaies pour le calcul du fret à payer lorsqu'il est exprimé en monnaie étrangère.

Darse : plan d'eau entouré de quais pour l'accostage des navires dans un port.

Deadweight : (DwT) : voir tonne de port en lourd. Tonne de 2 240 livres anglaises ou 1 016kg.

Dégroupeur: (anglais : break bulk agent) : reçoit le lot de marchandises en groupage, les dépose, éventuellement dédouane et remet la marchandise au destinataire ou à son mandataire.

Dépotage : déchargement d'un conteneur.

Despatch money : prime de célérité payée à l'affréteur d'un navire pour tout temps gagné dans le chargement ou le déchargement par rapport à la norme prévue au contrat (jours de planche).

Détra: voir trafic détourné.

Diverses : voir marchandises générales.

Docker : ouvrier chargé de charger et décharger les navires, n'a pas d'employeur permanent mais loue sa force de travail aux manutentionnaires selon les besoins de ceux-ci.

Dry cargo : marchandises sèches. On les oppose aux marchandises liquides.

Ecoutille : ouverture pratiquée dans le pont d'un navire pour l'embarquement et le débarquement des marchandises.

Emballeur : spécialiste de l'emballage des colis les plus divers, reçoit et réalise le type d'emballage adapté à la marchandise et au mode de transport choisi.

Empotage : chargement de marchandises à l'intérieur d'un conteneur ou d'une citerne.

Entrepôt : espace compris entre deux ponts d'un navire utilisé pour le transport de marchandises.

Entrepreneur de manutention : met à la disposition des exportateurs et importateurs, ou de leurs mandataires, les matériels spécialisés dont il dispose et qui permettent la manutention verticale et horizontale des marchandises : élévateurs, grues, portiques. L'entrepreneur de manutention portuaire s'appelle stevedore dans les ports du nord et acconier dans les ports du sud de la France (voir ces termes).

Expéditeur : remet la marchandise au transporteur, peut être chargeur selon l'incoterm choisi.

Facture communautaire : facture commerciale exigée dans les échanges intracommunautaires et comportant en particulier des mentions relatives à la TVA (identification des partenaires).

Facture pro-forma : devis établi par le vendeur également servir à l'acheteur pour obtenir, par exemple, une licence d'importation.

Faculté : marchandise en termes d'assurance maritime

Fiat : signifie forfaitaire lorsqu'il est appliqué à des commissions ou des frais.

FAP sauf : Franc d'avaries particulières : contrat d'assurance maritime couvrant les avaries communes et les avaries particulières mentionnées après « sauf ».

FIO: (free in and out) voir cotation du fret. La marchandise est mise à bord et reprise à l'emplacement où elle a été arrimée aux frais des chargeurs ou des réceptionnaires. Tous les frais à terre et à bord (embarquement, arrimage, etc.,...) sont décomptés à part au chargeur en sus du fret.

Franchise : 1-marchandise admise en franchise : exemptée de droits et taxes.

2-somme restant à la charge de l'assuré à l'occasion d'un sinistre. 3- mode de commercialisation d'un savoir-faire.

Freight for all kinds (FAK): mode de tarification en ligne régulière fret maritime forfaitaire dont l'assiette de calcul ne tient pas compte de la nature de la marchandise.

Freight prepaid: fret payé d'avance.

Fret : prix du transport maritime .par extension désigne la marchandise transportée (ou cargaison) notamment dans le transport aérien.

Fréteur : personne qui fournit en location un navire et qui, en contrepartie en perçoit un fret.

Frètement : action consistant pour l'armateur à donner son navire en location à l'affréteur.

Full container load (FCL): conteneur remis complet par le chargeur à la ligne maritime (son empotage ayant été réalisé par le chargeur.

Full container ship: navire entièrement et uniquement aménagé pour le transport des conteneurs.

Général cargo : marchandises composées de colis divers par opposition à des cargaisons de vrac liquides ou solides.

Gerbage : empilage de charge (sacs, conteneurs).

Groupage : prise en charge et transport par une seule entreprise (le groupeur) d'envois indépendants adressés à plusieurs destinataires.

Groupeur : commissionnaire de transport qui réunit des colis et envois de détail en vue de constituer des lots de groupage formant des unités de charge, puis qui les confie aux transporteurs .il exige des groupeurs de fret aérien, maritime, routier.

Importation : achat d'un pays de la CEE à un pays tiers.

Incoterms: constituent une série de termes commerciaux couramment admis dans le commerce international. Ils déterminent les responsabilités de l'acheteur et du vendeur en matière de transport de l'objet du contrat. Ils sont établis par la chambre de commerce internationale (CCI).

ISO (international organisation for standardization): organisme international de normalisation dont un des groupes de travail a défini les normes des containers maritimes (dits ISO).

Jauge : jauge brute : capacité intérieure totale du navire. Jauge nette : jauge brute moins les volumes occupés par les soutes, les machines et le logement des équipages. Depuis juillet 1982 remplacée par l'UMS (universal measurement system) résultant de l'entrée en vigueur de la convention d'Oslo de 1969.

Jours de planche : (anglais : laydays) voir staries.

Lamanage : opérations effectuées à partir de la terre pour faciliter l'amarrage du navire.

Less than container load (LCL): marchandises constituées de colis divers non constitués en unités de charge. Elles peuvent être conteneurisées par les soins de groupeurs spécialisés dans l'empotage des conteneurs ou par l'armateur (ship's convenience).

Lift on/ lift off (LO/LO): manutention verticale : méthode usuelle de chargement par grue ou mat de charge.

Ligne régulière : ligne à trafic programmé et tarif publié contrairement au tramping .elles font l'objet d'un contrat d'adhésion à prix fixes en principe.

Liners term: conditions tarifaires fixées par les lignes régulières qui définissent la part des frais de manutention couverte par le fret (voir cotation des fret).

Lloyd's register: société de classification des navires britanniques.

Load: chargement

Long du bord : (incoterms en anglais : free alongside) : à l'embarquement, le chargeur doit amener la marchandise parallèlement au bord du navire ou les préposés de l'armateur le prennent et le portent à l'aplomb des crochets. Au débarquement, la marchandise est désarrimée, en cas de besoin, élinguée, hissée, virée et livrée le long du bord aux frais de l'armateur.

Long cours : navigation en dehors des zones de cabotage. Le navire de long courrier (cargo ou paquebot) est affecté à ce type de navigation.

Long ton (LT): unité de poids utilisée pour définir le poids brut d'un conteneur normalisé 1 long ton=1,0160 tonne métrique.

1 tonne métrique=0,9842 long ton.

Marchandises diverse ou général : (anglais : général cargo) cargaison composée de colis divers, par opposition à des cargaisons de vrac liquides ou solides.

Marchandises non unitisées: (anglais : break bulk) : cargaison composée de colis divers non constitués en unités de charge.

Marchant haulage: (acheminement par le chargeur) : désigne le transport terrestre ou fluvial précédant ou faisant suite à un transport maritime, lorsqu'il est effectué par ou pour le compte du chargeur.

Méthanier : (anglais : LNG tanker) : transporteur de gaz naturel liquéfié (GNL).

Mille nautique : (ou mille marin ou nautique) : correspond à une longueur de 1 852 mètres ou à 1 minute d'arc de méridien.

Minéralier : (anglais : ore carrier)

Multimodal (transport): transport de marchandises constituées en unité de charge effectué en régime intérieur ou international par au moins deux modes de transport différents.

Navire grée : navire disposant à son bord de moyens de manutention.

Navire collecteur : (anglais : feeder ship) dans une opération associant des navires gros porte-conteneurs faisant peu d'escales et des navires plus petits desservant d'autres ports de la région, se dit d'un des navires plus petits. Navire collecteur se dit parfois aussi collecteur.

Navire inférieur aux normes : (anglais : substandard ship) : navire qui ne satisfait pas aux normes, en particulier dont l'équipement est insuffisant ou en mauvais état. On emploie aussi parfois navire sous normes pour navire inférieur aux normes.

Navires de ligne régulières ou cargo de ligne : (anglais : cargo liner) : cargo affecté à la desserte régulière d'un secteur géographique déterminé et exploité le plus souvent dans le cadre d'une conférence maritime.

Navire mère : (anglais : mother ship) : dans une opération associant des navires gros porte-conteneurs faisant peu d'escales et des navires plus petits desservant d'autres ports de la région, se dit du gros porte-conteneurs.

Navire porte barge : (anglais : lighter aboard ship), LASH et SEA BEE sont des noms commerciaux) : navire spécialement conçu pour charger, transporter et décharger des barges. Combinent le transport maritime et fluvial (type en service LASH, SEA BEE).

Navire porte conteneur : (anglais : container ship) : navire spécialisé dans le transport de marchandises pré-conditionnées dans des conteneurs normalisés (20 pieds ou 40 pieds). On évite ainsi toute rupture de l'unité de charge entre les différents moyens de traction empruntés successivement.

Navire ro/ro: ou navire roulier (anglais : roll on roll off) : navire à manutention horizontale.

Navire de tramping ou tramp : (vagabond ou transporteur de vrac) (anglais : bulk carrier) :

navire non spécialisé, transporteur de vrac, le tramp se déplace à la demande contrairement au navire de ligne.

Noeud: unité de vitesse correspondant par heure au parcours d'un mille nautique.

Off shore : (au large) : plate-forme off-shore : plate-forme de forage pétrolier en mer.

Oil bulk ore (OBO) : voir pétro minéraliers.

On board b/l (embarqué) : (anglais : on board, bill of lading) : connaissance portant la mention "on board" c'est à dire attestant que la marchandise a bien été embarquée.

Outsider (indépendant): armateur non membre d'une conférence.

Palan: assemblage de poulies et de cordages pour exécuter des manœuvres et mouvoir de pesants fardeaux.

Palette : plateau de chargement conçu pour effectuer des manutentions par chariots élévateurs à fourche (1m * 1,2).

Pavillon de complaisance: (anglais : flag of convenience) ou de libre immatriculation : le pavillon de complaisance est celui de pays qui accepte une immatriculation facile des navires alors qu'il n'a pas besoin pour lui-même de cette capacité, qui frappe peu les revenus d'exploitation et n'a pas l'autorité nécessaire pour imposer une réglementation stricte.

Pétrolier : (anglais : tanker) : navire transporteur de pétrole brut ou de produits raffinés.

Pied (conteneur) : (anglais : foot) : unité de longueur anglaise retenue par l'ISO pour définir les différentes classes de containers par leur longueur (20' pieds, 40 pieds, écrits souvent : 20', 40')

Pilote : conseille le capitaine dans les mouvements d'entrée ou de sortie du port, ou dans les mouvements à l'intérieur du port ou des rivières.

Police : contrat d'assurance décrivant les objets assurés et les conditions de la garantie accordée par l'assureur.

Portage : utilisation par une entreprise désirant exporter du réseau commercial international d'une entreprise « porteuse » (piggy back)

Pont d'un navire : (anglais « deek »).

Post acheminement : de la fin du transport principal jusqu'à destination.

Pré acheminement : du point d'expédition initial jusqu'à la destination.

Pontée : (anglais : deck cargo) : ensemble de marchandises arrimées sur le pont d'un navire.

Porte barge : voir navire portes barges. Navire spécialement conçu pour charger, transporter et décharger des barges. Combinent le transport maritime et fluvial (type en service LASH, SEA BEE).

Porte conteneur: voir navire porte-conteneurs.

Port en lourd : (anglais : deadweight DWT) : voir tonne de port en lourd.

Quai : (voir cotation des frets) : selon ce mode de cotation, l'armateur prend à son compte tous les frais de manutention de la cargaison du lieu de stockage dans l'enceinte portuaire jusqu'à l'arrimage à bord et réciproquement.

Quotité : dans une police d'assurance de la COFACE, désigne le pourcentage de couverture du risque.

Quirataire : copropriétaire d'un navire

Reçu de bord : voir mate's receipt.

Règles et usances uniformes : règles du contrat de crédoc dégagées des usages internationaux par la chambre de commerce internationale et appliquées par les banques.

Remorquage de sauvetage : société disposant de remorqueurs destinés au port à aider les manœuvres d'entrée et de sortie des navires ou à leur porter secours en mer.

Réserves : observations écrites tendant à constater l'existence d'une anomalie sur la

marchandise transportée. Elles peuvent être prises par le destinataire (réserves pour manquants ou avaries à l'arrivée), par le premier transporteur ou un transporteur intermédiaire (réserves sur l'état de 1 marchandise ou sur son emballage). Les réserves sont en général portées sur le document de transport.

Rendu frontière : **voir incoterms**. Rendu droits acquittés : **voir incoterms**.

Roll on/ roll off : (roulage) roro : technique de manutention horizontale où les camions entrent par leurs propres moyens dans les entrepôts garages de navires rouliers à l'aide de plans inclinés et en sortent de même.

Running cost: charges d'exploitation.

Rupture de charge : manipulation pour les transferts d'une marchandise d'un moyen de transport à un autre ou d'une unité de charge à l'autre.

Shipper: chargeur désigné par l'incoterm.

Shipping agent : agent maritime ou agence maritime, voir ce terme.

Sous affrètement : sous-location d'un navire.

Sous palan : (cf. cotation du fret) : selon ce mode de cotation du fret, à rembarquement, la marchandise est amenée au frais du chargeur à l'aplomb des crochets des palans, les frais de mise en cale sont à la charge de l'armateur. Au débarquement, la marchandise est désarrimée, élinguée, hissée hors du navire si nécessaire à l'aplomb des panneaux, et mise sur le pont aux frais de l'armateur, toutes autres opérations à charge du réceptionnaire.

Soutes : (anglais : bunker) : combustibles nécessaires à la marche du navire.

Staries : (jour de planche) : période convenue par les parties et durant laquelle l'armateur met son navire en état de charger ou de décharger moyennant le fret convenu.

Surestaries : délais supplémentaires accordés par le frèteur pour le chargement ou le déchargement en cas de dépassement des staries. Ces délais supplémentaires donnent lieu au paiement d'une certaine somme par heure ou par jour de retard.

Stevedore: manutentionnaire portuaire dans les ports de la côte atlantique, de la manche et de la mer du nord. Cf. acconier.

Tanker : pétrolier.

Taux de couverture : rapport de trafics acheminés par une flotte au commerce maritime extérieur d'un pays.

Taux apparent : ne prend en compte au numérateur que le trafic du pavillon dans les ports de son pays.

Taux global : prend en compte toute l'activité du pavillon en cause y compris le trafic en pays tiers et tout le commerce maritime du pays considéré y compris celui qui passe par des ports étrangers.

TEC : tonne d'équivalent charbon.

TEP : tonne d'équivalent pétrole.

Terminal : terre-plein aménagé où aboutissent les voies maritimes, fluviales, ferroviaires et routières empruntées par les conteneurs et où s'effectue le transbordement des conteneurs d'un moyen de transport à un autre et un stockage intermédiaire.

TEU : (anglais : twenty feet equivalent units) : mesure de capacité nominale employée pour caractériser les trafics par conteneurs de diverses dimensions. En français : équivalent vingt pieds (EVP)

Tirant d'eau : (ou calaison) (anglais : draft) : distance verticale qui sépare la ligne de flottaison du niveau intérieur de la quille.

Tonnage de jauge brute : unité nominale qui tient compte du nombre d'heures de travail dépensées pour construire un navire. Ce nombre varie considérablement suivant le type et la

taille du navire ; traduit en unités comparables la production hétérogène des chantiers navals.

Tonnage de jauge nette : (anglais : net registered tonnage) : tonneau de jauge brute diminué des volumes occupés par les soutes, les machines et le logement des équipages. S'exprime en tonneaux de jauge de 2,83 m³ (100 pieds cubes anglais).

Tonne de port en lourd : (anglais : deadweight tonnage) DWT : nombre de tonnes qu'un navire peut transporter y compris les approvisionnements et les soutes qu'il faut enlever si l'on veut connaître la charge utile (anglais weight tonnage) voir port en lourd. S'exprime en tonnes métriques (1000 kg) et tonnes anglaises 1 016 kg).

Trafic détourné (DETRA) transbordement : importations ou exportations réalisées par transit par un pays qui n'est pas le destinataire final ou le lieu d'origine de la marchandise.

Tramping : voir transport sous affrètement.

Transbordeur : (anglais car ferry) : navire routier destiné au transport de passagers accompagnés de leurs véhicules.

Transitaire : intermédiaire entre le transporteur (maritime, terrestre ou aérien) et le chargeur au nom duquel il exécute ses obligations de transport. Il peut avoir selon la mission à lui confier la position juridique de mandataire ou de commissionnaire de transport.

Transport combiné : (anglais combined transport) : déplacement exécuter en vertu d'un titre unique, soit par plusieurs modes de transport soumis à divers régimes juridiques, soit par plusieurs modes de transport régis par un seul régime juridique.

Transport sous affrètement ou tramping : mise à disposition par un fréteur, armateur « owner », moyennant rémunération (fret) d'une capacité de transport en vue d'accomplir un ou plusieurs voyages de vrac sec ou liquide au profit d'un affréteur.

Transporteur : (anglais : common carrier) : personne assurant un transport pour compte d'autrui.

Voyage cost. : frais variables du navire.

Vrac : voir pondéreux.

Vraquiers : voir transporteur de vrac.

Workingdays: jours ouvrables.

Wordscale: barème revêtant une forme indiciaire et utilisé depuis 1969 sur le marché pétrolier de l'affrètement au voyage. Wordscale 100 est le barème du transport du pétrole sur les diverses relations mondiales calculées pour un navire théorique. Les affrètements se concluent à W 20 W 30, e

Sommaire

Introduction général	1
Chapitre I : Les approches théoriques du commerce international	7
Section 01 : Evolution du commerce international	7
Section 2 : Fondements théoriques	11
Section 3 : Les opérations d'Import/Export	18
Chapitre II : Le transport maritime de marchandises	32
Section 01 : Aperçu sur les concepts du transport maritime international de marchandises.....	32
Section 02 : Les techniques du transport maritime international de marchandise	39
Section03 : principaux intervenants, et les différents contrats et documents usuels du transport maritime de marchandise	52
Chapitre III : La consignation maritime de navires	67
Section 1 : Généralités sur la consignation des navires.....	67
Section 02 : Le cadre juridique de l'activité de consignation maritime de navires.....	78
Section 03 : consignation de navires en Algérie	88
Conclusion partielle	93
Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO	95
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil de « NASHCO »	95
Section 02 : Organisation et structuration de NASHCO	104
Section 03 : Déroulement d'une escale	110
Section 04 : Traitement d'une escale	112
Conclusion général	127

Au sein de l'économie mondiale, aucune nation n'est isolationniste en matière de produits, techniques et capacités de production. Les différents pays sont impliqués à travers le processus d'échange dans le but de détenir des biens et services indispensables pour le développement de leurs économies.

L'industrialisation croissante et la libéralisation des économies nationales ont alimenté le libre-échange et ont mit fin au protectionnisme imposé par les Etats pour protéger leurs économies.

C'est ainsi le cas de l'Algérie où le commerce extérieur s'est développé avec le passage d'une économie planifiée à une économie de marché, à partir des années 90 où elle a engagé des réformes économiques dans un contexte de libéralisation financière dans le cadre de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit et le programme d'ajustement structurel en 1994 qui avaient comme principaux objectifs la suppression de l'ingérence de l'Etat et l'ouverture à l'international.

Cette initiative a touché l'ensemble des domaines d'activités économiques qui a fait naître la nécessité de déplacer les flux de marchandises, de personnes par voies diverses et parmi elles on trouve la voie terrestre, aérienne, fluviale, ferroviaire, ainsi que la voie maritime, cette dernière s'est développée grâce à l'accélération des échanges internationaux, ce qui reflète la complémentarité existante entre ces derniers. Selon la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce Et le Développement), plus de 80% des échanges internationaux se font par voie maritime, qui est le leader des modes de transports dans le commerce international malgré la concurrence accrue des autres modes. De ce fait, il est le plus adapté pour l'acheminement des marchandises, des produits lourds et volumineux sur de longues distances en offrant divers avantages.

Il joue également un rôle fondamental et dynamique au sein du commerce international grâce à l'efficacité des différentes techniques et aux larges avantages que procure. Le transport maritime a connu un véritable bouleversement avec le développement du commerce extérieur ce qui a supposé un élargissement des activités et un changement profond dans l'exploitation des navires.

Le port est un élément essentiel dans la chaîne du transport maritime qui participe au développement de celui-ci par l'accueil des navires qui disposent d'une grande surface.

Ainsi, le port d'Alger est parmi les plus dynamiques en Algérie et engendre une concurrence intense entre les compagnies maritimes privées et publiques, depuis la promulgation de la loi du nouveau code maritime N° 98-05 du 25 juin 1998 qui met fin au

monopole de la CNAN (*compagnie nationale algérienne de navigation*) sur l'activité maritime, cette dernière à l'exclusivité du transport maritime sous pavillon national et qui détient le monopole du capotage, remorquage, manutention et l'activité de consignation. Désormais, les entreprises nationales sont appelées à devenir plus rentables et bénéfiques pour maintenir leurs pérennité, assurer leurs développement et pour faire face aux défis auxquels elles seront de plus en plus confrontées à la concurrence imposée par les agences étrangères.

Ce développement a donné naissance à de nouvelles professions qualifiées « d'auxiliaires maritimes » dont le rôle est d'agir dans l'intérêt du navire en effectuant des tâches diverses et variées. Les hommes habilités à remplir ce rôle sont notamment les consignataires de navires qui sont mandataires de l'armateur.

En effet, le consignataire de navire devra veiller à ce que la chaîne logistique soit réalisée aux meilleures conditions (*délais, couts, risques, services*) pour une rentabilité efficace et efficiente.

Parmi les agents consignataires en Algérie, il y'a la compagnie NASHCO (*National Shipping Company*) qui donne une grande considération à la consignation dans la chaîne du transport maritime, dont elle occupe la position dans le marché du transport, surtout dans les démarches et les procédures administratives de la consignation vis-à-vis des différents intervenants.

En effet, la contribution de la consignation maritime au développement économique à travers ses diverses prestations à promouvoir le commerce international vise d'autant plus à un appel d'union et de collaboration entre les différents opérateurs économiques pour faciliter les opérations commerciales et encourager les échanges entre les nations.

De ce fait, notre problématique de recherche se base sur le couple transport maritime et commerce international avec l'impact et le développement de ces derniers.

▪ **Quel est l'impact de la consignation maritime des navires sur le développement du commerce international ?**

De cette problématique de recherche, découlent diverses questions :

- Quelle est l'implication du transport maritime de marchandises au sein du commerce international ?
- Qu'est ce que la consignation des navires ?
- Quelle est le rôle du consignataire, ses fonctions, ses activités, ses obligations et ses responsabilités ?

Pour répondre à ces questions posées nos hypothèses de travail se présentent comme suite ;

- **H1** : Le transport maritime est l'épine dorsale du commerce international dont 95% du volume totale de marchandises sont transportées par voie maritime ;
- **H2** : Le consignataire est l'un des principaux intervenants dans la chaîne du transport maritime de marchandises.

Choix et objectif de ce travail est donc de comprendre et d'expliquer l'impact de la consignation maritime sur le développement du commerce international.

- Notre spécialité en commerce international nous a incités à choisir ce thème, car la consignation maritime joue un rôle primordial dans la chaîne logistique du transport maritime ;
- Après la transition de notre pays de l'économie planifiée vers l'économie du marché, cela incite de donner une grande importance au transport maritime des marchandises car la majorité des transactions internationales s'effectue par ce mode de transport.

Pour mener à bien cette étude, nous avons suivi une démarche méthodologique qualitative basée principalement sur les recherches bibliographiques à travers la consultation d'ouvrages, des articles de revues et des sites web, le code maritime algérien, pour recueillir les informations nécessaires à l'encadrement théorique de notre travail.

Tandis que la seconde (*démarche empirique*), consiste en un déplacement sur le terrain, au niveau de l'entreprise NASCHCO « *agence d'Alger* » consignataire exclusif de la CNAN pour une période de 6 mois, en vue de mettre en pratique et comprendre le processus de la consignation maritime mais surtout sa place et rôle dans la chaîne de transport maritime international.

Pour atteindre notre objectif, nous avons structuré notre travail en quatre chapitres.

Le premier chapitre consiste à cerner les approches théoriques du commerce international où on exposera en premier lieu, son évolution de la période avant la révolution industrielle à nos jours. Ensuite, on traitera l'apport des différents courants de la pensée économique au commerce international où on présentera les théories traditionnelles et contemporaines. Enfin, on présentera les opérations d'importation et d'exportation.

Dans le second chapitre, on s'intéressera au transport maritime international des marchandises, où on exposera en premier lieu un aperçu sur les différents concepts du transport maritime international, puis les techniques y afférent et enfin les principaux intervenants, documents et contrats.

Quant au troisième chapitre, nous avons mis l'accent sur la consignation des navires dans le quel nous examinerons les généralités sur la consignation maritime, son cadre juridique et consignation de navire en Algérie.

Enfin, le dernier chapitre est consacré à une étude de cas au niveau de l'agence NASHCO d'Alger consignataire de la CNAN en vue de traiter une escale d'un navire par le déroulement des opérations liées à l'activité de la consignation des navires depuis l'arrivée jusqu'à la sortie du navire.

Introduction au chapitre

A partir du XXème siècle, le commerce international a été propulsé vers une autre ère par les échanges internationaux qui sont devenus une locomotive de la politique économique et une nécessité absolue pour tous les pays. L'importance du commerce international dans l'activité économique mondiale est un fait acquis. L'histoire des faits économiques indique à quel point le développement a été fondé sur le commerce international. Il est communément admis que les relations internationales sont déterminantes dans les rapports économiques, sociaux et humains.

Le concept « *commerce international* » est défini comme l'ensemble des opérations d'achat et de vente de marchandises entre pays, ces opérations trouvent leurs origines dans l'antiquité.

Ce chapitre fera l'objet d'un aperçu global sur l'évolution du commerce international, il est scindé en trois sections, dont la première traitera de l'évolution du commerce international, la seconde est consacrée à l'étude des théories du commerce international qui nous enseignent que l'intérêt des échanges internationaux réside dans le fait que tous les pays ne disposent pas des mêmes ressources, ni des mêmes facteurs de production, et enfin d'une troisième section où on va parler des opérations d'import/export et de la manière dont celle-ci se déroulent.

Section 01 : Evolution du commerce international

Périodes de prospérité et de marasme alternent jusqu'au XVIIIe siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

1.1. Avant la Révolution industrielle

1.1.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales (*vin, sel, grains, épices, étoffes*).

Les voies de communication entre pays sont rares et ne sont pas entretenues. Les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est, par ailleurs, peu favorable. Les économies nationales, à vocation essentiellement agricole, ne parviennent pas toujours à satisfaire les besoins de leur propre population. Elles ne créent donc pas le surplus de production nécessaire au développement du commerce lointain. La tendance est au repli sur soi, au protectionnisme.

1.1.2. Naissance du commerce international au XVIIIe siècle

Il faut attendre le XVIIIe siècle pour voir l'échange moderne se généraliser et le commerce extérieur se développer. Les ports de la côte Atlantique, Nantes et Bordeaux principalement, connaissent à cette époque, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves noirs, une grande prospérité.

A l'intérieur du royaume, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier. Devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels d'accroître leur production.

De nouveaux moyens d'échange et de paiement sont introduits et de grandes compagnies par actions sont créées.

1.2. Après la Révolution industrielle

1.2.1. Le protectionnisme du début du XIXe

La Révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, les transports, le commerce. Elle a lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste assez marqué. Ainsi, la Grande-Bretagne avait-elle institué des monopoles commerciaux et de navigation et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains, protéger les propriétaires fonciers et encourager les exportations de blé par des primes. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.

En Allemagne, le Zollverein créé en 1834 sous l'impulsion de la Prusse, à un rôle déterminant dans la formation de l'unité Allemande, qui abolissent entre eux toute forme de protection tarifaire et qui érigent un tarif extérieur commun. Les Etats-Unis n'échappent pas à cette tendance et accentuent même cette politique durant tout le XIXe siècle arguant de la protection des industries naissantes et de la nécessité d'imposer des droits qui constituent l'essentiel des recettes publiques.¹

1.2.2. Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle

Le commerce international reste donc fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, les limites qu'implique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes, trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts du blé, trop élevés, sont cause de troubles sociaux et politiques. Peu à peu, La Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent.

¹ Alain DEPPE : *cours de marketing international*, université de Picardie.

Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice abolit les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France (1860).

La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi décisif en termes commerciaux qu'en termes psychologiques. La dynamique libre-échangiste gagne le Zollverein, la Hollande, la Belgique, la Suisse, et la Russie qui prennent à la suite des mesures visant à intensifier les échanges.¹

1.3. Développement du commerce international

Le développement du commerce passe par deux phases importantes qui sont :

1.3.1. Le retour du protectionnisme à la fin du XIXe siècle

L'Europe Occidentale est envahie de produits en provenance des États-Unis, d'Europe Orientale et de Russie (céréales, laines, viande grâce aux premiers bateaux frigorifiques, oléagineux). Les prix s'effondrent. Les revenus fonciers et la valeur de la terre diminuent. La croissance mondiale semble moins assurée et chacun se replie sur ses positions. La loi douanière allemande de 1879 est considérée comme le point de départ d'une nouvelle ère protectionniste.

Pour répondre aux pressions des agrariens bavarois, menacés par les céréales russes, et des industriels rhénans qui souhaitent protéger leurs entreprises naissantes, Bismarck² rompt la politique d'ouverture en remontant les taux de taxation de l'Allemagne. La France ne tarde pas à suivre cet exemple et met en place, en 1881, une loi douanière inspirée du modèle allemand. En 1892, Méline³ abolit l'ensemble des traités commerciaux et impose un tarif visant à protéger l'agriculture française. La Russie s'engage elle aussi, dans la voie protectionniste en triplant pratiquement ses tarifs douaniers au cours du dernier quart du siècle.

1.3.2. Généralisation du protectionnisme après la crise de 1929

Après la Première Guerre Mondiale, la Grande-Bretagne, contestée dans son rôle de puissance dominante par les États-Unis, abandonne à son tour le libre-échange. La crise des années 20, par sa soudaineté et sa brutalité, contribue à l'aggravation des mesures protectionnistes. Pour protéger les entreprises fragilisées et un marché national récessif, la France rétablit les contingentements, bientôt imitée par l'ensemble des pays.

¹ Alain DEPPE : *cours de marketing international*, université de Picardie.

² Bismarck : homme d'état prussien (1815-1898) qui réalisa l'unité allemande.

³ Méline : homme politique français (1838- 1925) représentant des intérêts agrariens et partisan du protectionnisme.

La généralisation du « *nationalisme économique* » provoque l'effondrement des échanges et entraîne une contraction du volume de la production industrielle qui atteint son minimum en 1932. Celui-ci a baissé d'un tiers en quantité et de deux tiers en valeur par rapport à 1929. La fin des années 30 se caractérise par une reprise timide des échanges dans le cadre d'accords bilatéraux adoptant le troc ou le clearing, ou dans des zones monétaires farouchement protégées comme le bloc sterling, le bloc dollar, le bloc franc.¹

1.4. Depuis 1945 à nos jours : Reprise et explosion des échanges

Au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale, le volume des échanges mondiaux est revenu à son niveau d'avant 1914. La croissance du commerce mondial pendant cette période a été quasi nulle et largement inférieure à celle de la production. Les États-Unis, devenus grande puissance exportatrice cherchent à réamorcer la pompe des échanges internationaux pour soutenir leur industrie. Sous leur pression, la signature des accords de Bretton-Woods² instituant le dollar comme devise universelle unique, et celle des accords du GATT³ favorisant le multilatéralisme et le libéralisme, visent à donner un cadre institutionnel favorable au commerce international. Le développement des échanges est la conséquence majeure de ces accords.

Ainsi, pendant la deuxième moitié du XXe siècle, le commerce mondial est multiplié par 100 en valeur, et l'excédent des exportations mondiales sur la production de richesses il en moyenne de 4 point. On illustre souvent, de ce point de vue, la tendance à la mondialisation de l'économie par l'excédent de la croissance du commerce (*biens et services*) sur celle de la production et par une augmentation plus rapide de l'IDE que de l'investissement en capital fixe au niveau mondial.

Le début du XXIe siècle a d'abord été marqué par un ralentissement, temporaire, du processus de mondialisation (*éclatement de la bulle des technologies de l'information et crise boursière de 2001*), puis par une hausse assez sensible, en valeur, des échanges de biens et de services, imputable pour une bonne part à la variation des prix en dollars. On estime qu'en 2003 le commerce mondial des marchandises a progressé de 16%, atteignant 7,3 billions de dollars, et celui des services commerciaux de 12%, atteignant 1,8 billion de dollars.

¹ Clearing : Règlement par compensation des balances commerciales de 2 pays pour réduire les mouvements de devises.

² Bretton-Woods : Création, en 1944, d'un nouveau système monétaire international sur la base des thèses américaines.

³ Gatt General Agreement on Tariffs and Trade ; accord général sur les tarifs douaniers et le commerce signé en 1947.

L'évolution du commerce en valeur nominale, au cours de ces dernières années, a donc été fortement marquée par des évolutions très divergentes en matière de prix et de taux de change.¹

Section 2 : Fondements théoriques

Les économistes ont tenté, depuis le XVI^e siècle, d'expliquer, voire de justifier les échanges internationaux. L'apport des théories du commerce international au développement de ces échanges est indéniable.

2.1. Les mercantilistes

En matière d'analyse du commerce international, la pensée mercantiliste a été dominante au cours des XVI^e et XVII^e siècles. Les mercantilistes considèrent que le commerce international est une source essentielle de la richesse d'un pays. La puissance d'une nation dépend de sa richesse matérielle, assimilée aux métaux précieux. Pour obtenir l'or ou de l'argent et retenir ces métaux précieux sur le territoire national, le pays doit dégager un excédent durable de sa balance commerciale.

Les mercantilistes préconisent une politique protectionniste avec d'une part l'instauration de droits de douanes et de règles diverses visant à limiter les importations et d'autre part, l'existence de subvention visant à favoriser les exportations. Cette politique économique a notamment été appliquée par Colbert en France (*politique connue sous le nom de Colbertisme*).

Dans l'optique mercantiliste, le commerce international est un jeu à somme nulle et est donc de nature conflictuelle dans la mesure où, d'après Antoine DE MONTCHRESTIEN « nul ne gagne que d'autre ne perdent »² les métaux précieux qui sortent d'un pays par canal des importations entrent dans un autre pays par ses exportations.

2.2. Les classiques

Les économistes classiques étaient les premiers théoriciens de l'échange international. Leurs approches du commerce international et de la spécialisation, ont longtemps influencé les diverses réflexions menées autour de ce thème essentiel dans la pensée économique.

2. 2.1. La théorie des avantages absolus d'ADAM SMITH

Dans son analyse de la division du travail pour expliquer l'échange des marchandises, A.SMITH avait abordé la question du commerce extérieur entre les nations comme étant une nécessité dans le cadre d'un système de libre-échange.

¹ Alain DEPPE : *cours de marketing international*, université de Picardie.

² DE MONTCHRESTIEN Antoine, « *Traité de l'économie politique* », Édition Critique par François BILLACOIS, 1999, p98.

L'auteur avait écrit à ce sujet « *la maxime de tout chef de famille est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins cher à l'acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ces souliers, mais il les achète au cordonnier...ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage* ». ¹

« *Le commerce extérieur selon A.SMITH est donc nécessaire pour écouler les excédents de production suivant le principe de l'avantage absolu, c'est-à-dire par apport aux coûts de production absolus. Ce qui signifie qu'un pays est susceptible d'importer une marchandise si sa production est plus coûteuse que son importation. Par contre, il pourra exporter ses produits si ses coûts sont plus avantageux que ceux d'autres pays. Ainsi, une spécialisation internationale s'opérera entre les nations dans les productions pour lesquelles elles ont un avantage absolu. Ceci ne sera possible cependant que dans le cadre d'un système de libre- échange* ». ²

2.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David RICARDO

Le principe de l'avantage absolu implique qu'un pays dont les coûts seraient plus élevés qu'à l'étranger, dans tous les domaines de production, serait condamné à l'autarcie. Ne pouvant rien vendre à l'extérieur, il ne pourrait rien y acheter. C'est précisément ce que conteste Ricardo qui est, le premier, a montré que le commerce international est fondé, non sur les différences, de pays à pays, des coûts absolus, mais sur celles des coûts comparatifs, « *Le commerce entre deux pays peut être bénéfique pour les deux pays si chaque pays exporte les biens pour lesquels il possède un avantage comparatif* » ³, réalisant ainsi une avancé théorique décisive et durable. Formulée dans différents écrits échelonnés de 1808 à 1817, « *la loi des coûts comparatifs* » constitue le « *pivot* » autour ou à partir duquel ont été réalisées la plupart de formulations théoriques ultérieures. Elle est à la fois une explication originale du commerce international et un vibrant plaidoyer en faveur du libre-échange.

Ricardo avait suggéré pour cela un modèle simple au travers duquel il avait expliqué les concepts de coûts comparatifs et de la spécialisation internationale les hypothèses du modèle sont les suivantes :

¹ A.SMITH (1723-1790) in : « *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* », Edition. Gallimard, Paris 1976 ; p.257-258.

² GUENDOUZI Brahim « *Relations économiques internationales* ».éditions. El Maarifa. 2008. P 22.

³ KRUGMAN Paul R ; OBSTFELD Maurice, « *Économie internationale* », 4^{ème} Édition De Boeck, 2003, p.15.

Chapitre I : Les approches théoriques du commerce international

Le commerce international se pratique uniquement entre deux pays .dans l'exemple choisi par D.RICARDO, il y a l'Angleterre et le Portugal. Ces deux pays étaient supposés d'égale importance du point de vue de la production.

L'échange international ne porte que sur deux marchandises. L'exemple retenu par l'auteur concerne le drap et le vin.

Le coût de production de chaque marchandise était mesuré par la quantité de travail dépensé dans ce cas, une unité de travail était considérée égale à une journée d'un ouvrier d'habileté et de force moyennes. Le rendement de secteur de production dont les produits faisaient l'objet d'un échange international, était constant. Les frais de transport et d'assurances qu'entraînent habituellement les opérations du commerce international, étaient supposés nuls. La neutralité de la monnaie était destinée uniquement à faciliter les échanges. L'immobilité internationale des facteurs de production.

Les données du problème du commerce international, selon D.Ricardo, étaient les suivantes :

Tableau N°01 : Les couts de production des draps et du vin en Angleterre et le Portugal

Coût de production	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

Source : Gueutin Claire-Agnès «*L'essentiel de l'économie internationale. Fiches de cours et cas pratiques corrigés*», Edition Ellipses, 2012.

L'Angleterre produit une unité de vin en dépensant 120 unités de travail et une unité de drap avec 100 unités de travail. Pour ce qui concerne le Portugal, une unité de vin est obtenue avec 80 unités de travail et une unité de drap avec une dépense de 90 unités de travail, si l'on suit le raisonnement d'A.SMITH, le Portugal à l'avantage absolu sur l'Angleterre pour les marchandises. L'inconvénient selon D.RICARDO est que l'Angleterre ne pouvant exporter le drap, risque d'être exclu du commerce international. D'où l'intérêt des avantages comparatifs.

▪ **Coût du vin en termes de drap :**

- Angleterre : $120/100 = 1,2$;
- Portugal : $80/90 = 0,88$;
- L'avantage relatif est au Portugal concernant le vin .

▪ **Coût du drap en termes de vin :**

- Angleterre : $100/120 = 0,83$;
- Portugal : $90/80 = 1.125$;
- L'avantage relatif est pour l'Angleterre concernant le drap.

Partant de là D.RICARDO concluait que lorsque le commerce extérieur est possible, c'est-à-dire que les coûts comparatifs sont différents (dans l'exemple 1,2 et 0,88 ou 0,83 et 1,125), chaque pays tend à se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle il possède un avantage comparatif. Ainsi, selon l'exemple choisi, l'Angleterre doit se spécialiser dans la production et l'exportation de drap alors que le Portugal dans celles du vin.

Par cette explication de l'échange international et la spécialisation, D.RICARDO défendait le système de libre-échange en faveur de l'Angleterre du début du XIXe siècle. Il avait accordé une importance à la production de biens manufacturiers (*exemple du drap*) dont il voyait une perspective de croissance au bénéfice de toute l'économie anglaise, il comptait aussi encourager l'importation de blé (production agricole) qui aurait une répercussion sur la libération de la main-d'œuvre dans l'agriculture, réduisant à son tour la rente foncière et élèvera par conséquent le taux de profit sans abaisser les salaires réels. L'auteur avait donc réussi à faire le lien entre l'échange international et la répartition des revenus ainsi que la question de l'accumulation du capital grâce à l'encouragement du profit au détriment de la rente.

2.3. Les néo-classique

Deux auteurs suédois, Eli HECKSHER (1919) et Bertil OHLIN avaient présenté une autre explication des fondements de l'échange international, contournant ainsi la théorie des avantages comparatifs.

2.3.1. Le théorème d'E.HECKSHER et B.OHLIN

C'est E.Hecksher le premier, suivi ensuite par B.OHLIN, qui tous les deux avaient expliqué l'échange international à partir de l'abondance ou la rareté relatives des facteurs de production dont sont dotés les pays. Chaque nation a en effet intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant des facteurs de production largement disponibles. L'exemple cité par les deux auteurs est celui de deux pays : l'Angleterre qui dispose en abondance du capital et du travail mais qui n'a que peu de terre, et l'Australie qui, au contraire, possède énormément de terre mais pas suffisamment de capital et de travail.

Dans le cadre de l'échange international, l'avantage de l'Angleterre réside dans la spécialisation dans des produits qui nécessitent beaucoup de capital et de travail (*produits manufacturiers*). En revanche, l'Australie aura avantage à produire des biens qui utilisent intensivement le facteur terre (*produits agricoles*).

Par conséquent, l'échange international sera indirectement un échange de facteurs rares contre des facteurs abondants.

En d'autres termes, quand l'Australie exporte du blé et que l'Angleterre fait de même avec des biens industriels, il y a en quelque sorte échange de terre australienne contre du capital anglais.

Les hypothèses qui sous-entendent cette approche de la dotation factorielle sont :

- La concurrence pure et parfaite ;
- L'immobilité internationale des facteurs de production ;
- La mobilité des produits (*libre-échange*) ;
- L'homogénéité des facteurs de production.

2.3.2. La contribution de P.A.SAMUELSON

La contribution de l'économiste américain P.A.SAMUELSON dans l'analyse de l'échange international selon le principe défini par E.HECKSHER et B.OHLIN réside dans l'observation d'une homogénéisation des prix des facteurs de production entre les pays qui pratiquent le commerce international. En effet, ce dernier fait élever le prix du facteur abondant (*demande en excès pour ce facteur*) réputé bon marché, et fait diminuer le prix du facteur rare (*offre en excès pour ce facteur*) considéré cher. D'où une égalisation internationale des rémunérations des facteurs de production. Il s'agit alors du théorème de HECKSHER-OHLIN-SAMUELSON(HOS).¹

2.3.3. Le paradoxe de W.LEONTIEF

En 1953, l'économiste Wassily LEONTIEF a voulu vérifier la loi des dotations en facteur de production de (HOS), en étudiant le commerce extérieur des Etats-Unis. A priori, le résultat devait montrer que les Etats-Unis exportaient des biens riches en capital et importaient des biens riches en main d'œuvre.

Le paradoxe s'explique en grande partie par le fait que les Etats-Unis exportaient des biens qui incorporaient beaucoup de main d'œuvre très qualifiée, en abondance aux Etats-Unis (*recherche, étude, ingénierie*).²

L'explication prend en considération la très forte productivité des travailleurs américains due et non pas à l'abondance du capital, mais plus au niveau élevé de l'éducation, à la meilleure qualification ainsi qu'à l'organisation efficace des entreprises industrielles. Aussi, une heure de travail d'ouvrier aux Etats-Unis équivaut d'après lui à plusieurs heures de travail d'ouvrier à l'étranger. D'où l'apparence d'une dotation en travail importante au niveau de l'économie.

¹ GUENDOUZI Brahim ; « Relations économiques internationales » ; Editions el Maarifa. 2008.

² LONGATTE.J. ; VANHOVE.P, « économie générale » ; Edition Donod ; p345.

Demeurant, l'étude empirique de W.LEONTIEF a montré qu'un modèle à deux facteurs (*capital, travail*) comme celui de HECKSHER et OHLIN est sans doute intéressant, mais reste insuffisant pour expliquer l'échange international. Selon l'auteur, un modèle à plusieurs facteurs est beaucoup plus analytique.¹

2.4-Les nouvelles théories

Les nouvelles théories se présentent comme concourantes des théories traditionnelles et prétendent expliquer ces faits, en utilisant de nouveaux outils qui sont

2.4.1. Théories macro-économiques

On distingue deux catégories :

2.4.1.1. Théorie de la demande

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Steffan BURESTAM Linder considère que la demande, largement négligée jusqu'alors, joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

2.4.1.2. Théorie du cycle de vie internationale des produits

Autant les théories classiques de l'échange international ainsi que celle de la dotation factorielle sont toutes basées sur les coûts de production, autant l'explication de Raymond VERNON qui met l'accent sur le nouveau produit lui-même et sur son cycle de vie, il relie l'évolution de la nature du produit tout au long de son cycle de vie avec la place de ce produit dans la structure du commerce international. Le produit peut connaître trois ou quatre phases : une phase d'émergence, de croissance, de maturité et de déclin.

Dans sa première phase le produit est intensif en technologie, puis sa croissance et sa production de masse nécessitent une forte intensité en capital (*investissement*), enfin les phases de maturité et de déclin caractérisent un produit banalisé et intensif en main d'œuvre, si le produit est d'abord fabriqué pour son marché intérieur (*1^{ère} phase*), il est ensuite exporté (*2^{ème} phase*), la firme et le pays innovateurs profitant à l'étranger de leur monopole technologique temporaire. Enfin les exportations se ralentissent du fait des imitations à l'étranger, puis s'arrêtent. Le produit devenu complètement banalisé peut même être alors importé en provenance d'un pays moins développé.

¹GUENDOUZI Brahim, *Op.cit.*, p.28.

Au cycle de vie du produit correspond ainsi un cycle du commerce international. Produits en début de cycle seront exportés par les pays en avance technologique, les produits en fin de cycle seront exportés les pays abondants en travail peu qualifié. Trois groupes de pays peuvent être considéré : innovateur, les pays développés suiveurs et pays en voie de développement. Le cycle du produit étant décalé dans le temps, pour ces différents pays en fonction de leur niveau respectif de développement, on obtiendra ainsi une dynamique des échanges internationaux, qui peut faire penser à un vol d'oies sauvage, pour reprendre l'expression d'Akamatu (1962).¹

2.4.2. Théories de la firme

Elle consiste en trois théories :

2.4.2.1. La concurrence imparfaite

Les échanges de produits presque semblables entre pays à niveau de développement comparable ont conduit certains économistes à remettre en cause les grilles de lecture classique et néoclassique dans le cadre desquelles ces pays n'auraient aucun intérêt à se spécialiser. Pour Bernard Lassudrie-Duchêne, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait.

Il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire, en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification. La compétitivité internationale se construit maintenant sur la gestion bien comprise du binôme différenciation/domination par les coûts. Krugman « *au-delà des entreprises, pointe les tentations de dérive protectionniste qui conduisent les nations à tenter de récupérer les rentes de monopoles qui apparaissent sur ces marchés imparfaits.* »

2.4.2.2. Théorie de la firme multinationale

D'autres auteurs comme DUNNING, ont essayés d'intégrer dans leurs analyses les trois niveaux macroéconomique (*nation*), méso économique (*secteur d'activité*), et microéconomique (*entreprise*) pour démontrer que les stratégies d'internationalisation dépendaient de la combinaison d'un certain nombre de conditions : la firme doit posséder (*au niveau méso économique*) certains avantages, par exemple une technologie, qu'il est plus intéressant d'internaliser (*niveau microéconomique*) du fait des faibles coûts des facteurs de production du pays d'accueil (*niveau macroéconomique*).

¹MUCCHIELLI Jean-Louis; MAYER Thierry ; *économie internationale*, p.131.

2.4.2.3. L'avantage compétitif des nations

Si le succès d'une entreprise à l'international est prédéterminé, selon Michael PORTER¹, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux variables sont appelées à jouer le rôle :

- L'Etat qui dispose de moyens (*fiscaux, monétaire, légaux*) qui permettent de stimuler les industries, de modifier la concurrence, d'améliorer la qualité des facteurs ou encore de stimuler la demande intérieure ;
- Le hasard.²

Section 3 : Les opérations d'Import/Export

Cette section élabore les échanges internationaux en déterminant la mesure et cadre d'échanges ainsi ses limites, ensuite elle traite des moyens de paiements à l'international et les incoterms.

3.1. Les échanges internationaux

3.1.1. La mesure des échanges

Les statistiques douanières de chaque pays permettent de dégager les caractéristiques de base de chaque marché, à partir d'indicateurs simples, elles peuvent s'appliquer sur chaque catégorie de produits et donc sur chaque segment de marché.

3.1.1.1. La demande intérieure

La demande d'un pays pour un produit est constituée par la production nationale, à laquelle se retranche les exportations et s'ajoutent les importations $D = P + I - E$ cette donnée permet de mesurer la taille globale du marché, l'étude sur plusieurs années permet de connaître la croissance du marché. Elle peut être nuancée par le PNB /habitant qui fournit une évaluation du pouvoir d'achat des consommateurs et de leurs capacités à acquérir les produits de l'entreprise. Aujourd'hui les économistes utilisent plus volontiers l'IDH indicateur de développement humain.³

3.1.1.2. Le taux de couverture

Le taux de couverture d'un pays sur un produit est le rapport entre ses exportations et ses importations. Il permet de savoir si le pays est excédentaire ou déficitaire sur le produit considéré.

¹ PORTER : économiste américain célèbre pour son analyse de la façon dont une entreprise peut obtenir un avantage concurrentiel ou compétitif.

² GERJEBIN.A ; « théorie contemporaine de l'échange international » ; France, 1987 ;p.229.

³ THIERRY Jouan: *Techniques et management des opérations de commerce international*, édition du roucher, Monaco, 2008, p6.7.

Il permet à l'entreprise de connaître les types de concurrents sur le marché, le taux excédentaire indique que la demande est satisfaite par la production locale, alors qu'un déficit important induit que le marché fait largement appel à d'autres fournisseurs étrangers.¹

3.1.1.3. Le taux de pénétration

Il indique le degré d'ouverture du marché aux produits importés, plus ce taux sera élevé, plus le pays représentera une opportunité, ce ratio est surtout analysé dans le temps, s'il augmente cela signifie que la production nationale suffit de moins en moins à satisfaire la demande, le consommateur se tournant vers des produits importés.²

3.1.2. Le cadre des échanges

3.1.2.1. Au niveau mondial

Le FMI, fond monétaire international, créé en 1944, afin de stabiliser les taux de change entre les différentes monnaies. Il intervient aussi dans l'endettement des PVD, les pays reçoivent l'aide en échange d'une gestion budgétaire rigoureuse.

Le GATT, 1947, avait pour rôle de favoriser un commerce mondial sans discrimination, par l'application de principes ; la concurrence loyale interdit le dumping, les subventions, et favorise l'abaissement des tarifs douaniers. Le GATT pratiquait des séances de travail ou round (*Tokyo et Uruguay*), n'était donc qu'une organisation temporaire, il a été remplacé en 1995, par L'OMC, institution permanente.³

3.1.2.2. Au niveau régional

Tendance de la période, développement des politiques régionales ; L'UE, union économique et douanière 15 états, 1999, union monétaire autour de l'Euro L'ASEAN, Association des nations de l'Asie du sud-est, créé en 1967 zone de libre-échange, regroupant l'Indonésie, Brunei, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande, le Vietnam, Laos, Cambodge, Myanmar.

Le MERCOSUR, 1991, regroupe l'Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay, vise à la suppression des droits de douanes. L'ALENA, 1994, Accord de libre-échange-nord-américain réunit le Canada les USA, le Mexique.

¹ THIERRY Jouan, *Op.cit*, p.6.7.

² *Idem*.

³ *Idem*.

3.1.3. Les limites des échanges

3.1.3.1. Les droits de Douanes

Les barrières tarifaires ont tendance à diminuer grâce aux directives de L'OMC, certains pays conservent des droits de douanes élevés. Cette taxation appliquée à l'entrée des marchandises peut avoir deux objectifs :

- Protéger la production nationale ;
- Inciter les exportateurs à implanter leurs fabrications sur place afin de développer le tissu industriel.¹

3.1.3.2. Les Contingentements

Quotas limitant quantitativement les marchandises importées annuellement, l'exportateur doit obtenir une licence d'importation auprès des douanes pour la transaction.

3.1.3.3. Les Normes

Nationales ou internationales les normes ont pour but de protéger le consommateur et d'harmoniser l'offre produits, elles constituent une barrière non tarifaire, elles obligent l'exportateur à les acquérir et à les intégrer dans les produits ce qui induit des coûts supplémentaires.²

3.2. Les instruments et techniques de paiement dans les opérations du commerce international

Les moyens de paiement utilisés dans les transactions internationales ne diffèrent pas de ceux prévus pour le commerce domestique. Toutefois, certaines contraintes peuvent caractériser leur utilisation en raison du caractère transnational des opérations de paiement.

3.2.1. Les principaux instruments de paiement

3.2.1.1. Le chèque

« C'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre à son banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur un crédit du titulaire ».³Le chèque est un mandat de paiement sur support papier par lequel le titulaire d'un compte (*le tireur*) donne l'ordre à son banquier (*tirer*) de payer un montant déterminé à prélever sur les fonds ou le crédit du titulaire à un bénéficiaire.

A. Les types de chèques

La plus part des droits nationaux admettent avoir deux types de chèques

¹ THIERRY Jouan ; *Op.cit*, p7.

² *Idem*

³ LAZARY, commerce international, édition dalloz, Belgique 2005 p192.

▪ Le chèque d'entreprise (*chèque de société*)

C'est un chèque tiré sur un compte bancaire, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire, il doit être certifié ou visé par une banque pour que l'exportateur ait la garantie d'être payé.¹

▪ Le chèque de banque

Le tireur est la banque sur ses propres caisses par le débit du compte de son client. Le chèque de banque offre une garantie supérieure d'encaissement sans incident dans la mesure où, émettant le chèque, la banque s'est immédiatement couverte en prélevant le montant sur le compte de son client.

Certaines législations prévoient la possibilité de faire viser ou certifier les chèques d'entreprises. Le tireur atteste que la provision existe au moment où le chèque est émis. La certification atteste que la provision existe et qu'elle est bloquée pendant la durée légale de présentation du chèque. Lorsqu'ils existent ces services bancaires sont payants.²

B. Avantages et inconvénients du chèque

Tableau N°02 : Avantages et inconvénients du chèque

Avantages	Inconvénients
▪ Très répandu ; ▪ Peu coûteux pour le tireur .	▪ L'initiative de l'émission appartient à l'importateur ; ▪ Les frais d'encaissement sont supportés par l'exportateur ; ▪ Le temps d'encaissement du chèque n'est pas maîtrisé ; ▪ Le statut juridique du chèque varie d'un pays à un autre ; ▪ Il n'est pas adopté au paiement dans une autre devise autre que la monnaie locale de l'acheteur, sauf si le pays est en liberté totale de change.

Source : J.Paveau – F.Duphil – A.Barlier – F.Gervais – G.kuhn – J-P.Lemaire – C.Lévy – M.Paveau – C.Pierre-Bez – T.Rigaux – E.Venin , EXPORTER, Edition Foucher , Paris, 2016, p318.

Cette comparaison montre que les inconvénients l'emportent mais cela ne suffit pas pour rejeter son usage.

3.2.1.2. L'effet de commerce

Il existe deux formes d'effets de commerce : la lettre de change, ou traite, le billet à ordre. Ils ont exactement les mêmes caractéristiques à un différend près :

- La lettre de change est émise par le vendeur bénéficiaire du paiement ;
- Le billet à ordre est émis par l'acheteur qui promet le paiement.

¹SIMON Yves, LAUTIER Delphine, MOREL Christophe, finance internationale, Edition ECONOMICA, septembre 2009.

²Idem.

A. La lettre de change (traite)

La lettre de change (traite) est un effet de commerce par le quel une personne, le tireur, ordonne à une deuxième personne, le tiré, de remettre une somme d'argent précise, à vue (ou sur présentation) ou à terme, à une troisième personne, le bénéficiaire.

Le bénéficiaire est soit l'exportateur lui-même ou une autre entité désignée dans le document.

Si la lettre de change est acceptée, on la désigne souvent par le terme acceptation c'est-à-dire le tiré s'engage à la payer à l'échéance en inscrivant dans le document le mot « *accepté* » (ou *l'équivalent*) et la date, suivit de sa signature. L'acceptation bancaire correspond à l'aval que donne un banquier de premier ordre, ce qui garantit le paiement à l'échéance. Cet aval peut porter sur une somme totale de la lettre de change ou sur une partie seulement.¹

▪ Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Tableau N°03 : Avantages et les inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
-L'utilisation des effets de commerce est très courant en entreprises. -La traite émise par l'exportateur détermine précisément la date d'échéance. -La lettre de change a une double fonction : de paiement et de crédit. -L'exportateur peut demander l'aval de la banque de l'importateur. -La lettre de change se transmet par endossement.	-Une simple acceptation ne supprime pas le risque d'impayé. -Le contexte juridique et fiscal varie d'un pays à un autre. -Le processus de traitement est long et complexe.

Source : J.Paveau – F.Duphil – A.Barlier – F.Gervais – G.kuhn – J-P.Lemaire – C.Lévy – M.Paveau – C.Pierre-Bez – T.Rigaux – E.Venin , p319.

On peut comprendre par cette comparaison que la lettre de change présente beaucoup d'avantages. Au plan commercial, c'est un instrument de paiement à crédit ancien et familier des importateurs, acheteurs dans le monde entier. L'exportateur maîtrise la date d'échéance du crédit accordé. L'hétérogénéité des cadres juridiques et fiscaux peut toutefois poser problème. Dans certains pays, la fiscalité sur les effets de commerce est en effet très lourde.

B. Le billet à ordre

*« C'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier, le vendeur (appelé bénéficiaire), le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à d'une banque désignée (généralement la banque du vendeur) »*²

¹ JAMMAL Naji ; FOURNIER Sophie ; COMMERCE INTERNATIONAL, Théorie, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, 2005 ; p192.

² Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

A- Les avantages et inconvénients du billet à ordre

Tableau N° 04 : Avantages et inconvénients du billet à ordre

Avantages	Inconvénients
-Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale; -Protéger par le droit; -Négociable et s'échange par endos (transmissible); -Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).	-Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés; -Risque de perte ou de vol; -Emis à l'initiative de l'acheteur.

Source : HOUCHI Fatima ; mémoire « *Les opérations du commerce extérieur : environnement international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL* » ; UMMTO.

Dans ce tableau on peut comprendre que l'exportateur ne contrôle pas le processus de paiement.

3.2.1.3. Le virement international

Le virement bancaire est d'un usage courant au niveau international. C'est l'instrument de paiement le plus simple et le plus utilisé. Il résulte d'un ordre donné par l'importateur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui de l'exportateur c'est un jeu d'écriture.

Trois réseaux se partagent les opérations bancaires internationales :

- Le réseau SWIFT, soit la société pour la télécommunication financière interbancaire mondiale (*Society for World wide Interbank Financial Telecommunication*) ;
- Le réseau IBAN, (*International Bank Account Number*) ;
- Le réseau IPI (*International Payment Instruction*).

Le réseau SWIFT est le plus utilisé par les banques, soit 90%. La sécurité est renforcée par ce système.¹

A. Les avantages et les inconvénients du virement

Tableau N°05 : Avantages et les inconvénients du virement

Avantages	Inconvénient
-Les transferts sont sécurisés ; -le virement est rapide ; -Le coût est peu élevé ; -L'utilisation est très facile ; -Le système fonctionne 24h/24.	-L'initiative du virement appartenant à l'acheteur, le vendeur supporte le risque de non-paiement. Ce risque sera géré par un transfert dans le cadre de la gestion du risque client ; -Le virement n'est pas support de crédit.

Source : J.Paveau – F.Duphil – A.Barlier – F.Gervais – G.kuhn – J-P.Lemaire – C.Lévy – M.Paveau – C.Pierre-Bez – T.Rigaux – E.Venin , p320.

¹JAMMAL Naji J ; FOURNIER Sophie ; Op.cit.

Ces avantages ne bénéficient toutefois à l'exportateur qu'à partir du moment où l'importateur a donné l'ordre de virement. Le virement ne sécurise pas la créance, il n'est pas non plus un support de crédit.

3.3. Les incoterms

A l'échelle internationale, vendeur et acheteur doivent fixer les responsabilités de chacun, autrement dit s'entendre sur les conditions de vente. Dans le cadre d'opérations complexes de vente et d'achat, les conditions de vente régissent les échanges commerciaux internationaux ne se limitent pas à la livraison : il faut aussi déterminer qui s'occupe de dédouanement, de la documentation, des assurances, à payer et de tout un ensemble de facteurs.

3.3.1. L'origine et utilité des incoterms

Les incoterms (*International Commercial Terms*), sont des termes uniques que tous ne peuvent interpréter que d'une seule façon, chacun régit un aspect particulier de la vente.

Ces termes ont dans un contrat de vente une valeur juridique pour l'ensemble des partenaires mondiaux. Une fois acceptés par les deux parties au contrat, les incoterms lient le vendeur et l'acheteur sans toutefois influencer les relations de l'un ou de l'autre avec le transporteur, qui sont définies dans le contrat de transport. Ils ne représentent pas non plus un transfert de propriété. Les incoterms servent surtout à répartir les frais de logistique (*transport, assurance, douane*) entre l'importateur et l'exportateur en indiquant le lieu de transfert des coûts et des risques de bris ou de perte des marchandises.

C'est la chambre de commerce internationale qui est à l'origine des incoterms : elle publia en 1936 les neuf premiers incoterms, qui proposaient des définitions normatives pour les termes commerciaux utilisés par tout un chacun, tel que « *à l'usine* », « *CIF* » et « *FOB* ». Les incoterms ont fait l'objet de nombreuses révisions depuis, la dernière en vigueur est celle de 2010 afin d'éviter certains litiges lors d'une vente elle a élaboré 13 termes commerciaux qui précisent :

- **Le transfert de risque :** « *l'acheteur connaît le moment et l'endroit à partir desquels il assume les risques encourus par la marchandise* » ;
- **Le transfert de frais :** « *le vendeur sait jusqu'à quel moment il supporte les frais occasionnés par le contrat de vente* » ;
- Les documents à fournir par le vendeur et/ou par l'acheteur.

3.3.2. Classement des incoterms

3.3.2.1. Classement par groupe

- **Groupe « E »** : le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur dans ses propres locaux ;
- **Groupe « F »** : Transport principal non acquitté, le vendeur remet la marchandise à un transporteur désigné par l'acheteur ;
- **Groupe « C »** : Transport principal acquitté, le vendeur souscrit le contrat de transport mais sans en assumer les risques ;
- **Groupe « D »** : Le vendeur assume tous les coûts et risques jusqu'au pays de destination.¹

3.3.2.2. Classification « départ/arrivé »

A. Les incoterms de vente au départ

Pour la plus part, font reposer sur les épaules de l'acheteur les charges et les risques associés au transporteur principal des marchandises. S'il ne dispose pas de capacité organisationnelle nécessaire pour ce charger du transport de marchandise, ou si le prix ou les conditions de sécurité dans le pays de destinations sont excessifs, un vendeur aura avantage à avoir recours au incoterms de vente au départ. En revanche, un acheteur qui s'y connaît peu en matière de transport ou qui effectue ses propre transactions internationales les évitera.

Donc Si le vendeur n'a pas d'engagement, ce sont les ventes dites « *Ventes au départ* ». Elles correspondent aux familles « E », « F » et « C » précédentes.

Ventes au départ : **EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP**

B. Les incoterms de vente à l'arrivé

Ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination : le vendeur assume donc les coûts et risques lié au transport principal. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. D'autre part, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Cela dit, il peut s'avérer problématique de recourir aux incoterms de vente à l'arrivée lorsqu'il s'agit de livraison vers des pays en guerre. Dans ces rares cas, mieux vaut les éviter et conclure la vente en utilisant les incoterms de vente au départ.

Ventes à l'arrivée : **DAT, DAP, DDP.**

¹ THIERRY Jouan; *Op.cit.*, p15.

3.3.3. Choix des incoterms

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation commerciale, mais aussi des pratiques commerciales sur un marché donné, ainsi que des capacités organisationnelles de l'entreprise. Ce choix conditionne le montant du contrat de transport.¹ On va les classer par type de transport et les définir en fonction de leur frais et risques de chaque incoterm.

2.3.3.1. Les incoterms multimodaux

- **EXW...** : Livraison à l'usine
 - **Frais** : Le vendeur a pour seule obligation de mettre la marchandise à disposition de son acheteur dans ses propres locaux au départ, dans des conditions d'emballage et de localisation permettant son enlèvement par l'acheteur ;
 - **Risques** : Le vendeur n'assume aucun risque de transport, ni même le chargement à bord du moyen de transport fourni par le client (*sauf stipulation*) ;
 - contraire = EXW chargé). L'acheteur supporte tous les frais et les risques depuis les locaux du vendeur jusqu'à la destination finale de la marchandise.
- **FCA...** : Livraison franco transporteur
 - **Frais** : Le vendeur livre la marchandise chez le transporteur choisi par l'acheteur à l'endroit convenu. Le vendeur peut également proposer le lieu de livraison, tel qu'un terminal départ aérien, portuaire, ou une plateforme routière ou ferroviaire. Le vendeur prend en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export ;
 - **Risques** : Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'au lieu de livraison des marchandises convenu dans le contrat avec l'acheteur sur le moyen de transport qu'il a choisi et non déchargé.
- **CPT...** : transport payé jusqu'à
 - **Frais** : Le vendeur transporte la marchandise jusqu'au point d'arrivée convenu dans le pays de destination, non déchargé du moyen de transport. Il conclut le contrat de transport principal et paye le fret. Le vendeur prend également en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export.²
 - **Risques** : Le vendeur transfère son risque à l'acheteur à l'arrivée au terminal fret de départ (*à l'équivalent du FCA*). Durant le transport principal, la marchandise voyage aux risques de l'acheteur. Tous les risques de dommages, d'avaries, de perte ainsi que l'augmentation des coûts pendant le transport sont à la charge de l'acheteur.

¹ THIERRY Jouan; *Op.cit.*, p15

² DESCOURS (B) et DI FELICE (P) : incoterms 2010 et enjeux commerciaux internationaux, édition fleur de ville, 2010.

- CIP... : transport, assurance payés jusqu'à
 - **Frais** : Le vendeur transporte la marchandise jusqu'au point d'arrivée convenu dans le pays de destination, non déchargée du moyen de transport. Il conclut le contrat de transport principal et paye le fret. De plus, le vendeur a l'obligation de souscrire une assurance pour le compte de l'acheteur afin de permettre à ce dernier d'être indemnisé sur la valeur des marchandises dans le cas d'un dommage, d'une avarie, d'une perte pendant le transport aérien ou routier ou dans le cas du transport d'un conteneur par voie maritime ou fluviale. Le vendeur prend également en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export ;¹
 - **Risques** : Le vendeur transfère son risque à l'acheteur à l'arrivée au terminal fret de départ (à l'équivalent du FCA). Durant le transport principal, la marchandise voyage aux risques de l'acheteur. Tous les risques de dommages, d'avaries, de perte ainsi que l'augmentation des coûts pendant le transport sont à la charge de l'acheteur.
- DAT... : livraison au terminal d'arriver.
 - **Frais** : Le vendeur livre la marchandise au terminal d'arrivée en un lieu clairement spécifié dans le contrat. Il conclut le contrat de transport et paye le fret. Il convient pour le vendeur de souscrire une assurance pour son compte afin de lui permettre d'être Indemnisé sur la valeur des marchandises en cas d'un dommage, d'une avarie, d'une perte pendant le transport aérien ou routier ou dans le cas du transport d'un conteneur par voie maritime ou fluviale. Le vendeur prend également en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export dans le cas d'une livraison hors Union Européenne ;
 - **Risques** : S'agissant d'une vente à l'arrivée, le vendeur assume les risques inhérents au transport jusqu'au lieu de livraison convenu en l'occurrence le terminal d'arrivée spécifié dans le contrat. Tous les risques et coûts inhérents aux transports sont à sa charge sans pouvoir les répercuter au client. L'acheteur prend livraison de la marchandise au terminal d'arrivée convenu et assume les frais et risques jusqu'à la destination finale dans ses locaux.
- DAP... : livraison au lieu de destination
 - **Frais** : Le vendeur livre la marchandise jusqu'au point d'arrivée convenu dans le pays de destination, non déchargé du moyen de transport. Il conclut le contrat de transport principal et paye le fret. Il convient pour le vendeur de souscrire une assurance pour son

¹ DESCOURS (B) et DI FELICE (P), op-cit.

compte afin de lui permettre d'être indemnisé sur la valeur des marchandises en cas d'un dommage, d'une avarie, d'une perte pendant le transport aérien ou routier ou dans le cas du transport d'un conteneur par voie maritime ou fluviale. Le vendeur prend également en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export dans le cas d'une livraison hors Union Européenne ;

- **Risques** : S'agissant d'une vente à l'arrivée, le vendeur assume les risques inhérents aux transports jusqu'aux locaux de l'acheteur ou le lieu de livraison convenu, spécifié dans le contrat. Tous les risques et coûts supplémentaires inhérents aux transports sont à sa charge sans pouvoir les répercuter au client. A l'arrivée, restent à la charge et aux risques de l'acheteur le déchargement de la marchandise du moyen de transport et les formalités de douane import pour les échanges hors Union Européenne.
- **DDP...** : livraison droits et taxes acquittés
 - **Frais** : Le vendeur livre la marchandise dans les locaux de l'acheteur sur le moyen de transport, non déchargé à l'arrivée. Il organise l'ensemble des opérations, conclut le contrat de transport principal et paye le fret. Il convient pour le vendeur de souscrire une assurance pour son compte afin de lui permettre d'être indemnisé sur la valeur des marchandises en cas d'un dommage, d'une avarie, d'une perte pendant le transport aérien ou routier ou dans le cas du transport d'un conteneur par voie maritime ou fluviale. Le vendeur, dans le cas d'une livraison hors Union Européenne, prend en charge les formalités de dédouanement export mais aussi le dédouanement dans le pays d'arrivée. C'est à dire qu'il paie les droits et taxes du pays d'import pour les échanges hors Union Européenne ;
 - **Risques** : Le risque est maximal pour le vendeur car il prend en charge l'intégralité des prestations de transport y compris le dédouanement import. Tous les risques et coûts supplémentaires inhérents aux transports sont à sa charge sans pouvoir les répercuter au client.

A. Les incoterms exclusivement maritimes ou fluviaux

- **FAS...** : livraison sur le quai le long du navire
 - **Frais** : Le vendeur livre la marchandise sur le quai au port de départ convenu, le long du navire désigné par l'acheteur. Le vendeur prend également en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export dans le cas d'une livraison hors Union Européenne.¹

¹ DESCOURS (B) et DI FELICE (P) ; *Op.cit.*

- **Risques** : Le risque du vendeur est transféré à l'acheteur quand la marchandise est positionnée sur le quai le long du navire. L'acheteur supporte tous les frais et risques depuis le quai de départ jusqu'à la destination finale de la marchandise.
- **FOB...** : livraison à bord du navire
 - **Frais** : Le vendeur livre la marchandise chargée à bord du navire au port d'embarquement convenu avec l'acheteur et mentionné dans le contrat. Le vendeur prend également en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export dans le cas d'une livraison hors Union Européenne ;
 - **Risques** : Le risque du vendeur est transféré à l'acheteur quand la marchandise est chargée à bord du navire désigné par l'acheteur. L'acheteur supporte tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise est à bord du navire au port de départ et jusqu'à sa destination finale.
- **CFR...** : coût, fret payés jusqu'à
 - **Frais** : Le vendeur transporte la marchandise jusqu'au port d'arrivée convenu dans le pays de destination, non déchargée. Il conclut le contrat de transport principal et paye le fret. Le vendeur prend également en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export dans le cas d'une livraison hors Union Européenne ;
 - **Risques** : Le vendeur transfère son risque à l'acheteur quand la marchandise est chargée à bord du bateau au port de départ (à l'équivalent du FOB). Durant le transport principal, la marchandise voyage aux risques de l'acheteur. Tous les risques de dommages, d'avaries, de perte ainsi que l'augmentation des coûts pendant le transport sont à la charge de l'acheteur.
- **CIF...** : coût, assurance et fret payés jusqu'à
 - **Frais** : Le vendeur transporte la marchandise jusqu'au port d'arrivée convenu dans le pays (de destination, non déchargée du navire. Il conclut le contrat de transport principal et paye le fret. De plus, le vendeur a l'obligation de souscrire une assurance pour le compte de l'acheteur afin de permettre à ce dernier d'être indemnisé sur la valeur des marchandises dans le cas d'un dommage, d'une avarie, d'une perte pendant le transport maritime. Le vendeur prend également en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export dans le cas d'une livraison hors Union Européenne ;
 - **Risques** : Le vendeur transfère son risque à l'acheteur quand la marchandise est chargée à bord du bateau au port de départ (à l'équivalent du FOB). Durant le transport principal, la marchandise voyage aux risques de l'acheteur. Tous les risques de dommages, d'avaries, de perte ainsi que l'augmentation des coûts pendant le transport

sont à la charge de l'acheteur. Après avoir présenté les approches du commerce international ainsi les opérations d'imports/exports et incoterms nous trouvons nécessaire de présenté l'organisation du transport maritime de marchandises.¹

Après avoir présenté l'évolution et fondements théoriques du commerce international, ainsi les opérations d'imports/exports et incoterms, il est nécessaire de présenté l'épine dorsal du commerce international qui est le transport maritime de marchandises à l'international.

¹ DESCOURS (B) et DI FELICE (P) ; Op.cit. Incoterms 2010 par la chambre de commerce internationales (ICC) les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux.

Introduction

Le transport maritime de marchandise est considéré comme l'épine dorsal du commerce international, et par conséquent de l'économie mondiale, et possède un quasi-monopole pour les échanges massifs à longue et courte distance pour lesquels il est sans conteste le mode le plus économique. Il résulte que plus de la moitié du commerce extérieur se fait par voie maritime. Il offre des garanties de sûreté maximale pour les chargements et déchargements des marchandises.

Dans le présent chapitre nous allons mettre la lumière sur l'aperçu des concepts du transport maritime international de marchandises.

Ensuite nous étalerons notre étude sur les techniques du transport maritime de marchandise, et conclure par les principaux intervenants, et les différents contrats et documents usuels du transport maritime de marchandises.

Section 01 : Aperçu sur les concepts du transport maritime international de marchandises

Le transport maritime international des marchandises a beaucoup évolué dans le monde actuel. En outre, il est le mode de transport le plus adapté pour le transport de frets. Car il est le moins coûteux et reste le plus utilisé pour le transport des produits très difficiles, lourds à acheminer et volumineux malgré sa lenteur.

1.1. L'historique du transport maritime de marchandises

Dans l'histoire, le transport maritime a été depuis longtemps un des moyens les plus anciens utilisés dans le déplacement tant pour les hommes que pour les marchandises, mais aussi un moyen privilégié des échanges. Les premiers bateaux sont d'une conception très simple, il s'agit de radeaux faits de morceaux de bois assemblés ou bien de pirogues. Ils servent avant tout à se déplacer, à transporter des marchandises, les passagers sur de courtes distances.

Peu après, le commerce maritime remonterait aux activités des armateurs phéniciens, qui assuraient le transport des marchandises en méditerranée sur leurs propres navires. Leurs méthodes furent adoptées par les marchands grecs et romains, puis appliquées par les puissances maritimes du moyen âge à nos jours. L'art de la navigation s'améliore.

Parmi les progrès technologiques marquant le tournant du XXe siècle, deux évolutions sont à l'origine des pratiques maritimes actuelles : l'utilisation de la vapeur comme force au début du XVIIIe siècle et l'emploi du fer dans la construction navale.

Après la Première Guerre mondiale, des progrès majeurs furent accomplis, en particulier dans la mise au point de la propulsion turboélectrique. Au cours de la seconde guerre mondiale, la soudure a remplacé les rivets dans la construction navale.¹

La mondialisation croissante de l'économie a été largement autorisée par le transport maritime et sa rapide évolution, tant au niveau de l'organisation, de l'évolution technologique que des prix du transport. Cette mondialisation des échanges renforce elle-même le rôle du transport maritime par l'ampleur de son développement. Elle n'échappe pas donc à cette règle de temps.²

Depuis, ce mode de transport a permis de découvrir et d'explorer des nouveaux continents avec la découverte de l'Amérique et l'exploration des pôles. Avant, ce type de transport était plus axé dans le transport de personne, mais plus tard, il s'est spécialisé dans le transport des marchandises.

La maritimisation de l'économie continue toujours, de 1950 à 2008, le tonnage mondial a été multiplié par cinq, la productivité par dix et le coût réel du transport divisé par trois ou quatre. Conséquence immédiate, le tonnage transporté a été multiplié par 7,5 ce qui, mesuré en volume, est encore plus spectaculaire 2566 millions de tonnes sont transportés en 1970, 3780 en 1990 et 6170 en 2008.³

1.2. Le cadre législatif du transport maritime

1.2.1. Les organismes internationaux

Les organismes régissant le transport maritime, font partie de l'ONU. Ces organismes ont édicté des réformes sur le transport maritime, tels que l'amélioration de la gestion des services portuaires (*réorganisation de la manutention*) et le développement des infrastructures portuaires, extension des ports et aussi des réformes environnementales et sociales.

1.2.1.1. Organisation Maritime Consultative International (OMCI)

OMCI est née au début de l'été 1948, lors d'une conférence diplomatique réunie à Genève sur la décision du comité économique et social de l'ONU, pour mandat d'étudier « *la création d'une organisation intergouvernementale des transports maritimes* ». Mais l'organisation n'a pourtant commencé à agir que dix ans plus tard, le 17 mars 1958, lorsque le traité qui lui donnait naissance est entré en vigueur. Ce retard s'explique par les entraves que les pays scandinaves ont opposées à la mise en place d'une organisation maritime mondiale dont la vocation était en principe très large.

¹ <http://www.devoir-de-philosophie.com/dissertation-maritime-transport-transports-233592.html> Consulté le 18/10/2018.

² Revue de presse, « *la question portuaire en Algérie* », forum de chef entrepreneur, 13/02/2013.

³ *Idem*.

En effet, à l'origine, l'OMCI avait non seulement une compétence dans le domaine technique, mais également une possibilité d'action en matière économique et commerciale. En réalité, l'OMCI a essentiellement limité son action au secteur de la sécurité maritime et a acquis, pour tout ce qui touche à la sécurité, une autorité telle que ses recommandations sont difficilement écludables par les gouvernements auxquels elle les adresse.¹

1.2.1.2. Organisation Maritime International (OMI)

Depuis le mois de mai 1982, l'OMI a remplacé l'OMCI. Ce changement reflète l'évolution qui s'était effectuée, il a conforté l'OMI dans son rôle de créateur de réglementations et lui a permis d'affirmer sa position vis-à-vis d'autres organisations internationales qui auraient pu souhaiter prendre une place en matière maritime. L'OMI, dont le siège est à Londres, est composée, comme toutes les institutions spécialisées des Nations Unies, d'une assemblée, d'un conseil et d'un secrétariat, mais le travail le plus efficace se fait au sein de comités : le Comité de la sécurité maritime (*le plus ancien*), le Comité juridique (*créé en 1967*), le Comité de la protection du milieu marin (*créé en 1973*), le Comité de la coopération technique, le Comité de la simplification des formalités. Ces comités, eux-mêmes divisés en commissions de travail selon les besoins, préparent les projets de convention internationale.²

1.2.1.3. Comité Maritime International (CMI)

Ce comité a pour objectif de contribuer à l'uniformisation et à l'harmonisation des différentes législations maritimes au niveau mondial. Il procède périodiquement à leurs révisions pour tenir compte des évolutions juridiques et économiques. Le CMI a été officiellement créé en 1897. C'est une organisation, sans but lucratif, établie à Anvers (*Belgique*). Le CMI tient une conférence tous les trois et quatre ans.

La 40^{ème} conférence du CMI a été tenue du 14 au 19 septembre 2012 et a réuni près de 400 délégués représentant plus de 50 États. Les sujets abordés lors de la conférence comprenaient :

- La révision des règles de 2004 les Yorks et d'Anvers ;
- Les ventes juridiques de navires ;
- Les règles de Rotterdam.³

¹ <https://www.universalis.fr/recherche/l/1/q/8981> Consulté le 23/10/2018 à 18h45.

² *Idem.*

³ www.lavoisier.fr/livre/transports/convention-solas/descriptif_3175151, consulté le : 23/10/2018 à 12h25.

1.2.2. Les conventions maritimes internationales

Ces conventions constituent ainsi un droit uniforme applicable dans tous les Etats signataires, qui s'impose et se substitue aux droits nationaux de transport maritime et présente par là même, le caractère d'une loi internationale.

1.2.2.1. La convention de Bruxelles de 1924

La convention international pour l'unification de certaines règles en matière de connaissance, signée à Bruxelles le 25 août 1924, appelée parfois « *règle de la Haye* », a été ratifiée par 78 États. Entrée en vigueur le 02 juin 1931. Elle s'applique à tous les connaissements émis dans un Etat contractant, et elle ne tient pas compte de la nationalité du navire ni de la nationalité des parties, ainsi la non-application là où la loi du 18 juin 1966 est valable.¹

Les hautes parties contractantes pourront donner effet à cette convention, soit en lui donnant force de loi, soit en introduisant dans leur législation nationale les règles adoptées par la convention sous une forme appropriée à cette législation. Elles se réservent expressément le droit :

- De préciser que dans les cas prévus par l'article (4), alinéa 2 de c à p, qui indique que le porteur de connaissance peut établir la faute personnelle du transporteur ou les fautes de ses préposés non couverts par le paragraphe ;
- D'appliquer en ce qui concerne le cabotage national l'article (6), à toutes catégories de marchandises, sans tenir compte de la restriction figurant au dernier alinéa dudit article.²

A. Le principe de responsabilité

Cette convention impose seulement aux transporteurs maritimes une obligation de diligence raisonnable pour assurer la navigabilité du navire-transporteur. Ce dernier est présumé responsable sauf s'il prouve que les pertes ou dommages proviennent d'un cas d'exonération, l'ensemble de ce dernier vont aussi aggraver le risque en matière de marchandises transportées. La convention de Bruxelles donne une liste impressionnante de cas d'exonérations. Le transporteur maritime peut s'exonérer pour tous les dommages aux marchandises résultants de :

- L'innavigabilité du navire sauf diligence raisonnable du transporteur qu'il doit prouver ;
- La faute nautique ;
- L'incendie à moins qu'il ne soit causé par le fait ou la faute du transporteur (*la charge de la preuve incombant au chargeur*) ;

¹ MARCQ Jean-Patrick, « *Risques et assurances transports et logistique* », 2^e Edition l'Aargus, 2011, p.101.

² Transport Maritime, La convention de Bruxelles et ses différents amendements, p 7.

- Les périls, dangers ou accidents de la mer ou d'autres eaux navigables ;
- Les faits de guerre ;
- La faute du chargeur ;
- Le vice caché ou lock-out ou arrêts de travail ;
- La freinte ;
- L'insuffisance d'emballage ;
- Le sauvetage ou tentative de sauvetage de vie ou de biens en mer ;
- L'insuffisance ou imperfection de marques ;
- Le vice caché échappant à une vigilance raisonnable ;
- La charge de la preuve incombe au transporteur.¹

B. Les limites de responsabilité

La convention de Bruxelles originelle prévoit une indemnisation de 823.97 DTS :

- Par colis pour les marchandises emballées ;
- Par unité pour les marchandises en vrac.

En ce qui concerne les pays qui ont ratifié les protocoles de modification de la convention de Bruxelles, les limites de responsabilité applicables sont les suivantes :

- 2 DTS par kilo de poids brut de marchandises perdues ou endommagées ;
- 666.67 DTS par colis ou unité.

La limite la plus élevée étant applicable, le transporteur ne peut pas bénéficier de ces limites en cas de faute intentionnelle et de faute inexcusable ou de fraude.

C. Les délais de réclamation

En cas de dommage apparents, les réserves doivent être effectuées au moment de la livraison.

En cas de dommages non-apparents, les réserves doivent être adressées dans les trois (03) jours de la livraison. Une lettre recommandée n'est pas nécessaire.

Il est toujours possible de rechercher la responsabilité du transporteur sans avoir adressé la lettre de réserve. Mais il faut prouver que les dommages existaient lors de la livraison car il y a présomption de bonne arrivée. Sa prescription est fixée à un an.²

1.2.2.2. Les règles de Hambourg

La « *Convention des nations unies sur le transport des marchandises par mer* » du 31 mars 1978, entrée en vigueur le 1^{er} novembre 1992, dite aussi « *Règles de Hambourg* », a été ratifiée à ce jour par 31 Etats, dont aucune grande puissance maritime.

¹ MARCQ Jean-Patrick. *Op.cit.*, p.102.

² *Idem.*

Elle pourrait cependant concerner à terme de nombreux contrats de transport, du fait de son domaine d'application extensif.¹

A. Condition d'application dans l'espace

C'est susceptible de s'appliquer à tout contrat :

- Dont le lieu d'exécution (*port de chargement de déchargement, lieux d'émission du document de transport*) est situé dans un état signataire ;
- Ou, dont le document de transport prévoit l'application de cette convention.

Son domaine d'application réel peut donc dépasser le cadre des Etats signataires (*parmi lesquels figurent d'ailleurs des pays qui commencent régulièrement avec la France, Maroc, Tunisie, Sénégal, etc.*). D'autant que les principales dispositions de ce texte sont généralement jugées plus favorables aux chargeurs que celles de la convention de Bruxelles, et que la ratification des règles de Hambourg exclut l'application de toute autre convention internationale dans le pays concerné.²

A ce jour toutefois, un litige concernant un transport au départ ou à destination d'un port de France, s'il est jugé Français, ne peut se voir appliquer les règles de Hambourg, car les dispositions de la convention de Bruxelles demeurent d'ordre public.

B. Opérations concernées

La convention de Hambourg, si elle exclut aussi les contrats d'affrètement, à une application plus étendue puisqu'elle concerne :

- Tous les contrats de transport de marchandises, qu'il y ait ou non émission d'un connaissement, y compris les transports en pontée et les transports d'animaux vivants ;
- Toutes les opérations intervenant entre la prise en charge par la compagnie de transports et la livraison, y compris donc les opérations de manutention si elles sont effectuées alors que les marchandises sont sous la garde de la compagnie.

1.2.2.3. Les règles de Rotterdam

L'Assemblée générale des Nations Unies a adopté le 11 décembre 2008 une « *convention sur le transport de marchandises effectué entièrement ou partiellement par mer* », ouverte à se substituer à terme aux deux précédentes, mais elle n'entrera en vigueur qu'après avoir réuni 20 ratifications.

Les principales novations concernent :

- Son champ d'application, qui est plus étendu, puisque la convention couvre aussi les opérations de porte à porte, y compris donc les transports de pré-ou post acheminement ;

¹ CHEVALIER.D et DUPHIL.F, *Op.cit.* ; p. 140.

² *Idem.*

- La reconnaissance complète des messages électroniques et documents dématérialisés ;
- De nouvelles règles de responsabilité avec disparition de la faute nautique, et limite d'indemnisation portée à 3 DTS par Kilo.¹

1.3. Les service du transport maritime

1.3.1. Transport à la demande (*tramping*)

Dans ce cas, le navire va de port en port selon les cariantes du marché du transport. Ce type de service est différent de la ligne régulière, puisqu'il est caractérisé par la disparition de la notion de régularité des escales et la stabilité des tarifs appliqués. Ainsi les navires de tramps vont d'un port à l'autre aux grés des affrètements, des cours de frets, de la cargaison à transporter, des couts de transport mais aussi aux types de navires qui sont généralement des transporteurs de vrac ou de cargaison homogène et qui sont destinés pour un seul ou au maximum deux destinataires (*clients*).

Ce type de transport est faible par rapport au service régulier, il s'appuie sur la rentabilité qui conduit à faire tourner au maximum ses navires et joue entre la liberté et la souplesse d'une part et la sécurité de l'autre portant sur le choix du navire que sur la forme du contrat.

Le *tramping* dépend du marché de l'offre et de la demande, de ce fait le fret est calculé d'après les négociations entre armateurs et chargeurs concernant la disponible des navires et la nature de la marchandise à transporter. Donc le seul facteur qui caractérise le marché du *tramping* c'est l'offre et la demande.²

1.3.2. La ligne régulière

La ligne est un mode d'utilisation du transport maritime au même titre que le *tramping*. Cependant, elle se caractérise par la fiabilité de ses services, la régularité et la continuité dans le temps des voyages et des itinéraires, la fixité des escales et la publication des tarifs et des horaires. Soit les départs et les arrivées s'effectuent à jours et heures fixes et sont publiés, soit seules les escales sont fixes mais le navire, à chaque escale, attend d'être complètement chargé avant de repartir.

Sur la ligne régulière sont utilisés des navires spécifiques, ici notre étude se limitera aux ports conteneurs, dont la conception est liée au type de marchandises transportées et à leur emballage. La clientèle est constituée de chargeurs qui n'ont pas un usage régulier de navire complet. On peut d'ailleurs qualifier la ligne régulière au vu de la place du chargeur dans le contrat de transport.

¹ CHEVALIER.D et DUPHIL.F ; *Op.cit.* ; p 141.

² DU JENNY Yvan ; *Les grands transports mondiaux* ; édition Manuel ; 1983 ; p 45.

En effet, celui-ci adhère aux conditions de transport et surtout de responsabilité définies par l'armateur dans le connaissance. Le chargeur n'a ici aucune liberté de négociation commerciale sauf à entretenir une relation de partenariat très étroite avec l'armateur avec lequel il a une relation d'affaire continue.¹

Section 02 : Les techniques du transport maritime de marchandise

Organisation d'un port nécessite d'avoir des connaissances variées sur l'acheminement lui-même, les emballages maritimes, manutention et l'entreposage, mais aussi des caractéristiques des véhicules marins. Dans cet univers des transports maritimes, nous consacrons cette rubrique à l'apprentissage des notions du port, le conteneur, la manutention et l'entreposage.

2.1. Gestion portuaire

Les ports sont une manifestation visible des activités économiques. Non seulement ils peuvent engendrer d'importants complexes industriels, mais ils servent de point de rupture de charge fondamental dans la circulation internationale des marchandises.

2.1.1. Notion et classification du port

2.1.1.1. Notion du port

Le port désigne tout bassin formant un abri naturel ou artificiel sur les rives d'un océan, d'un lac ou d'une rivière permettant l'ancrage, le mouillage ou le stationnement à quai des bateaux à couvert de la houle et des grands vents. Au sens le plus strict, le terme port désigne le plan d'eau, mais dans son utilisation courante, il inclut les digues, les jetées, les quais et les docks qui bordent le plan d'eau proprement dit.

Mais dans une perspective économique et industrielle, la notion de port évoque généralement « *un ensemble d'installations conçues et exploitées en vue d'assurer le transfert de marchandises entre le navire et la mer et les différents moyens de transport : rail, route, navigation intérieure, canalisations diverses* »².

Il s'agit donc d'un ensemble complexe occupant une place privilégiée, non seulement dans la région dont il constitue un des principaux moteurs de développement, mais également sur le plan national et international. Sa position lui permet donc d'être en contact direct avec le monde extérieur.

¹ <http://www.lomag-man.org/animation/conteneurs/superstructures-legeantdesmers/conteneursmaritimes.pdf> consulté le 05/11/2018 à 22h45.

² Frouait. C-Guérin, « *Le management portuaire : les nouveaux enjeux* », édition e-thèque, paris, 2002. P .10.

Un port est considéré comme étant performant selon les leviers suivants :

- **Le délai** : transité dans le temps convenable ;
- **Le coût** : minimiser les coûts de transition ;
- **La réactivité** : régir rapidement aux besoins des opérateurs et du marché.

2.1.1.2. Classification du port

Selon leurs activités l'article 889 du code maritime Algérien¹ les ports sont classés en trois catégories : les ports commerciaux, de la pêche, de plaisance.

A. Les ports commerciaux

Essentiellement les ports commerciaux sont dans l'activité de l'embarquement et de débarquement des personnes et de marchandises il est à condition de toutes les infrastructures fondamentales pour faciliter et assurer les opérations d'entreposage.

Les ports commerciaux jouent un rôle très important dans les échanges internationaux et la mondialisation, grâce aux prix de transport maritime très faibles et la facilité d'émission de la marchandise.

B. Les ports de pêche

Les installations des bateaux et le déchargement des poissons, pour une sécurité et des opérations des navires équipés pour la pêche. L'infrastructure est plus simple d'un port de commerce : quelques quais ou pontons, une situation de ravitaillement, et un moyen de vendre le produit de la pêche (*marche à proximité*), et éventuellement de le traiter avant la vente si cela n'a pas été fait sur le bateau.

C. Ports de plaisance

Ce sont des ports artificiels affectés à la navigation sportive ou touristique et aménagés sur les domaines publics maritimes ou fluviaux.

2.1.1.3. La place du port en Algérie

Les ports de commerces algériens sont pris dans un paradoxe important de leur développement. D'un côté, la logique d'extraversion des flux héritée de la période coloniale et renforcée par la suite a rendu l'économie algérienne fortement dépendante envers le transport maritime (*environ 95% du commerce international algérien*). De l'autre, le retard dans la modernisation des infrastructures portuaires accentue leur inadéquation croissante aux normes mondialisées de la logistique moderne.

Le passage de l'économie étatisée à l'économie libérale, au début des années 1990, n'a fait qu'aggraver la tendance, les ports étant incapables d'absorber efficacement les flux

¹ CMA : code maritime Algérien, créée par le décret n°63-489 du 31 décembre 1963.

commerciaux (*faible productivité, délais d'attente très longs des navires, saturation des terminaux, accessibilité nautique limitée, etc.*), allant jusqu'à ralentir l'insertion même du pays dans l'économie mondiale. Des mesures récentes prises par les autorités algériennes visent à réhabiliter les ports nationaux afin qu'ils puissent, d'une part, assurer leur rôle d'infrastructures de transport et d'outils d'aménagement du territoire, et de l'autre, réduire la dépendance envers les autres ports maghrébins et méditerranéens en attirant plus d'escales directes.

À cela s'ajoutent les contrats de management passés avec des partenaires étrangers comme DPW (*Dubai Ports World*) pour les ports d'Alger et de Djen Djen et Protek International (Singapour) pour le port de Bejaïa.¹

2.1.2. La tarification portuaire

Les Compagnies de transport adoptent des règles de tarification aussi variées que sont les modes de transport utilisés, les conditions d'expédition, les caractéristiques physiques des marchandises ou encore les emballages utilisés. Il en ressort néanmoins deux modes de tarifications le plus souvent utilisés : le fret de base pour les marchandises conventionnelles et forfait.²

2.1.2.1. La tarification du fret de base pour les marchandises conventionnelles

Pour les expéditions le fret est généralement établi à l'unité payante qui est la tonne ou le m^3 « *à l'avantage du navire* », sur la base d'une équivalence $1m^3 = 1tonne = 1UP$, on mesure donc le volume et le poids de la marchandise, le chiffre retenu comme quantité d'unités payantes est le plus élevé des deux.

Par rapport tonnage qui est supérieur ou inférieur au cubage, on dit que le changement est « *en lourd* » ou « *en léger* ». ³

2.1.2.2. Tarification forfaitaire

Certaines marchandises (*animaux, voitures, etc.*) sont taxés à l'unité. Il existe une taxation minimum pour les petits colis, les marchandises de grande valeur sont taxées sur la base de cette valeur.

Ces taux de fret des conférences maritimes sont en fonction de la classe de la marchandise transportée.

¹ <https://journals.openedition.org/mediterranee/5410> consulté le 10/10/2018 à 15h00.

² <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Cotation-tarification-maritime.htm> le 10/10/2018 16h30.

³ AMROUCHE Sadika B ARACHE Yasmina, mémoire « *L'activité de consignation de navires en Algérie depuis l'avènement de la libéralisation des activités maritimes.* » Bejaia 2016.p.69.

2.1.2.3. Les correctifs

Indépendamment du prix affiché dans le tarif du transporteur, celui-ci peut vous faire supporter des hausses conjoncturelles dictées par des événements commerciaux, politiques ou économiques indépendants de sa volonté. Il vous appliquera alors des "correctifs" exprimés en pourcentage sur le fret de base.

A. Les correctifs conjoncturels

- **La surcharge fuel ou BAF (*bunker adjustment factor*)**

La variation du prix du carburant : elle donne lieu à une surcharge combustible appelée bunker adjustment factor (BAF). Cette surcharge tarifaire correspond aux fluctuations du cours du pétrole brut. Compte tenu des consommations des navires modernes, les compagnies maritimes ont commencé à l'appliquer à la suite du premier choc pétrolier de 1973. Elle est restée depuis à l'ordre du jour.¹

- **Surcharge monétaire ou CAF (*currency adjustment factor*) = (*coefficient d'ajustement monétaire*)**

Le risque monétaire : il donne lieu à l'application d'un coefficient d'ajustement monétaire ou *currency adjustment factor* (CAF) corrige l'évolution de la devise de facturation du transport (souvent exprimé en monnaies fortes). Cette surcharge tarifaire correspond aux fluctuations des cours des devises.

NB : BAF et CAF sont deux types d'ajustement qui viennent s'ajouter au fret de base soit à la hausse, soit à la baisse. La BAF est un correctif qui dépend de l'évolution du prix du carburant. La CAF est un correctif qui dépend de l'évolution de la devise dans laquelle est libellé le tarif. Ces correctifs ne doivent pas forcément être revus à la hausse.²

- **Surcharge d'encombrement portuaire**

Majoration appliquée sur certaines destinations ou sur une immobilisation du navire. Les principaux ports soumis à une congestion sont les ports des pays en voie de développement (*ports de golfe Persique, de la méditerranée...*).

B. Les correctifs permanents

- La taxe sur les colis lourds (*au-dessus de 5 tonnes*) ;
- La surtaxe d'extra longueur (*au-dessus de 12 mètres*) ;
- Surfret de déroulement pour certains ports secondaires (*quand notre marchandise sera emmenée par feeder dans un port secondaire*) ;

¹ P.MIANI N.VENTURELLI, Transport, logistique « Les Mémentos », France, 2014, p.111.

² <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Cotation-tarification-maritime.htm> le 10/10/2018 16h45.

- Harbour dues : droits portuaires à la charge de la marchandise ;
- Wharfage dues : droits de quai ou de bassin ;
- LSD (*Landing Storage Delivery*) : mise à terre, magasinage et livraison.

C. Les ristournes

Les conférences maritimes, en situation de concurrence vis-à-vis des outsiders, cherchent à fidéliser les chargeurs en leurs offrant des avantages de prix.

Deux systèmes sont couramment pratiqués :

▪ Les ristournes de fidélité

Utilisées par la plus part des conférences, elles sont consenties aux chargeurs qui prennent l'engagement, pour leurs expéditions vers une destination donnée, de ne s'adresser qu'aux compagnies de l'assurance. Ces ristournes sont en général de 8 à 9.5% du fret si elles sont déductibles immédiatement, ou de 9 à 10% si elles sont reversées tous les 6 mois sur l'ensemble des frets de la période.

▪ Les taux de fret réduit

Certaines conférences, sur l'Amérique du Nord par exemple, applique une réduction de 10% environ au chargeur ayant signé « un contrat de service » avec l'armateur. Ce contrat formel prévoit des dommages-intérêts en cas de rupture de l'engagement du chargeur. La commission européenne est attentive au caractère non discriminatoire de ces avantages tarifaires, qui doivent être accordés dans les mêmes conditions à tous les opérateurs réalisant les mêmes expéditions.¹

2.2. Les type de navires

Le navire est défini par l'article 13 du CMA comme : « *tout bâtiment de mer ou engin flottant effectuant une navigation maritime, soit par son propre moyen, soit par remorque d'un autre navire, ou affecté à une telle navigation* ». ²

2.2.1. Les navires spécialisés

Les navires spécialisés sont réservés au transport d'un type particulier de marchandises bien précis. Parmi les navires spécialisés, on peut citer :

A. Les vraquiers

Les navires-vraquiers sont destinés au transport des marchandises en vrac (minerais, liquide, céréales... etc.). Les vraquiers se subdivisent en sous-groupes suivants :

- **Les minéraliers** : qui sont spécialisés dans le transport des minerais ;
- **Les cimentiers** : spécialisés dans le transport des ciments ;

¹CHEVALIER.D et DUPHIL.F ; *Op.cit.*, p.p158 et 159.

²Article 13 CMA.

- **Céréaliers** : réservés au transport des céréales.

B. Les navires pétroliers

Les navires pétroliers sont des navires capables de transporter du pétrole ou des produits pétroliers raffinés. Les pétroliers ont une capacité de 50 000 à 300 000 tonnes. Les pétroliers géants se différencient selon leur taille ; les VLCC (*very large crude carriers*) entre 150 000 et 300 000 tpl (*tonne port lourd*) et les ULCC (*ultra large crude Carrier*) de plus de 300 000 tpl.

Il est noté que le premier choc pétrolier a mis fin au type de navires pétroliers ULCC. La catégorie la plus représentée est actuellement celle de 300 000 tonnes, ce qui correspond à 2 millions de barils.

C. Les navires gaziers

Les navires gaziers sont spécialisés dans le transport de gaz. Il était en effet indispensable de maîtriser le transport d'un combustible délicat, à faible densité, hautement inflammable et au coefficient de dilatation exceptionnellement élevé. Les recherches en la matière étaient longues et laborieuses pour des raisons évidentes, il était nécessaire de réduire le volume de gaz dans des proportions considérables afin que son transport devienne possible par voie maritime. Le premier méthanier du monde, le « *méthane Pioneer* », avait assuré la liaison entre l'Algérie française et l'Angleterre en 1959, en livrant du gaz d'Algérie à la métropole londonienne.¹

D. Les navires spéciaux

Il s'agit : des car-ferries, des navires spécialisés dans les transports de charges lourdes ou encombrantes, telles que les grumes, les pipe-lines, etc.

2.2.2. Les navires non-spécialisés

Ils sont à même de transporter toute sorte de marchandises diverses (général cargo,) emballées, en sacs, cartons, caisses, futs, mais aussi et de plus en plus en conteneurs). Ces navires sont classés en fonction de leur mode de manutention principale.

A. Les cargos conventionnels

Ils disposent à bord de leurs propres moyens de manutention (*biques, grues, palans*). Les marchandises sont chargées en cale par des panneaux coulissants. Ces navires classiques perdent peu à peu de leur importance.²

¹ Louchet André ; la révolution des transports maritimes : rôle de l'histoire ou révolution technique ; université de Paris, 2009, disponible sur : http://archives-fig-st-die.cndp.fr/actes/actes_2009/louchet/article.html consulté le 26/11/2018.

² CHEVALIER.D et DUPHIL.F ; *Op.cit.* ; p 128.

B. Les porte-conteneurs

Les navires de ce type, dont certains peuvent transporter jusqu'à 8 000 TEU¹, sont dits *cellulaires*. Les conteneurs descendent dans des puits, puis ils sont arrimés entre eux et au navire.

Sur les liaisons bien équipées, les navires ne disposent pas d'engins de manutention et sont déchargés par les portiques à conteneurs du port. Ils ne peuvent donc pas accepter de charges non conteneurisables (*masses indivisibles, trop lourdes, ou colis trop longs, trop hauts, etc.*). Toutefois, d'autres disposent de leurs propres moyens de manutention (*navires dits mâtés*), ce qui leur permet de décharger les conteneurs dans des ports non pourvus de portiques.

Les porte-conteneurs géants, dits post-Panamax, qui chargent 6 000 EVP et plus aujourd'hui, 10 000 voire peut-être 15 000 demain, sont particulièrement adaptés non au trafic de ligne (*aller-retour entre deux côtes*) mais aux services tour-du-monde. Un tour du monde équatorial comprend 7 à 10 escales qui servent de ports de transbordement (hubs) vers des lignes de desserte régionale sur lesquelles circulent des navires plus petits (*de 1 000 à 3 000 EVP*) et des navires mixtes Ro-Ro + conteneurs².

C. Les navires rouliers

Ils sont équipés d'une rampe arrière (et parfois d'une rampe latérale) relevable qui prend appui sur les descentes du port. Cette technique, dérivée de celle du ferry-boat et généralement appelée *Roll-On - Roll-Off* ou *RO-RO*, présente l'avantage de permettre la manutention d'à peu près tous les types de marchandises, on distingue :

- Le roulage direct (*manutention de charges sur roues ou chenilles*) : semi-remorques, voitures, wagons parfois ;
- Le roulage indirect, dans lequel un matériel spécialisé est utilisé pour charger les marchandises : remorques-esclaves pour les colis lourds ou encombrants, chariots sur pneus équipés d'un palonnier pour déplacer les conteneurs.

L'intérêt essentiel de la technique réside dans l'indépendance presque totale du navire par rapport aux équipements portuaires. En revanche, les opérations de chargement et déchargement sont longues, ce qui rend la technique relativement coûteuse.

D. Les navires mixtes Ro-Ro + conteneur

¹TEU pour « *Twenty-footer equivalent unit* » ou « *conteneurs équivalent 20 pieds* » (en français, EVP) 'c'est l'unité dans laquelle sont exprimés les trafics de conteneurs et la capacité des navires. Un conteneur de 40 pieds = 2 TEU.

²CHEVALIER.D et DUPHIL.F ; *Op.cit.* p 129.

C'est la formule la plus utilisée sur les navires récents. Elle combine l'intérêt du conteneur et de la manutention par portiques, avec celle du roulage pour les colis non conteneurisés et pour les ports non équipés. Son avantage est donc la souplesse.

Le souci de polyvalence amène à équiper aussi ces navires de prises pour conteneurs frigorifiques, de cales pour marchandises sèches manutentionnées en conventionnel, et parfois de citernes. Ce type de navire est bien adapté au rôle de *feeder* sur des liaisons nord-sud, les liaisons directes intercontinentales ou *tour-du-monde* étant plutôt réalisées par les grands porte-conteneurs

E. Les navires porte-barges

Ce sont des navires équipés pour charger à leur bord, par des systèmes d'ascenseurs (*lift-on - lift-off*), ou par flottage (*float-on - float-off*), des barges ou péniches de capacité variable. Ils sont appelés, suivant la technique, *LASH*, *SEABEE*, *BACO*, etc. Conçus à l'origine pour réaliser des transports fluviomaritimes, ces navires ont trouvé ensuite une utilisation très rationnelle comme palliatifs à l'encombrement chronique de certains ports, ou à l'absence de moyens de manutention modernes. Les barges peuvent en effet dans ce cas être déchargées en rade, l'assistance locale n'étant nécessaire que pour les acheminer jusqu'à terre (*parfois, simplement, les échouer sur une grève*) pour leur déchargement.¹

2.3. La conteneurisation

La conteneurisation est le fait d'utiliser des conteneurs comme moyen de transport de biens et de marchandises. Ce concept n'est apparu qu'au XXe siècle, mais depuis, il est devenu un élément indispensable dans le domaine du transport. Plusieurs éléments ont contribué à son succès, parmi lesquels on peut citer son caractère multimodal qui rend sa transition possible entre les différents modes de transport.

Devenant ainsi un outil international, le conteneur est par la suite standardisé grâce à des accords entre les compagnies de transport. Des améliorations et des spécifications ont été par la suite réalisées afin de rendre les conteneurs plus compatibles à certains types de cargaison.

2.3.1. Définition du conteneur

"Le conteneur (*container en anglais*) est un "engin" de transport, conçu pour contenir toutes marchandises générales (*conteneur polyvalent*) ou des marchandises données (*conteneur spécialisé*) en vrac ou légèrement emballées, spécialement en vue de leur transport, sans manipulation intermédiaire ni rupture de charge, par un moyen de locomotion

¹ CHEVALIER.D et DUPHIL.F, *Op.cit.*, p12.

quelconque (*route, maritime, ferroviaire...*) ou la combinaison de plusieurs d'entre eux. Il est gérable, manutentionnable, saisissable par des dispositifs ad hoc et adapté à un usage intensif."¹

2.3.2. Les différents types de conteneurs

La norme ISO 6346:1995 [16] fournit un système pour l'identification et la présentation d'informations relatives aux conteneurs. Les longueurs les plus courantes sont 20 pieds et 40 pieds soit 6 et 12m. Les indications portées sur les boîtes permettent de contrôler en permanence l'identification de chaque conteneur.²

2.3.2.1. Le conteneur Dry Ventilé

Convient pour le transport de : barils, bois débité, bobines d'acier, caisses, caoutchouc et coton en balles, colis en carton, fûts, palettes, véhicules légers et utilitaires, meubles, tôles en fardeaux . . .

2.3.2.2. Le conteneur Super Ventilé

- Convient pour le transport de marchandise organique : bulbes, cacao et café en sac, pommes de terre, oignons... ;
- Convient pour le transport de marchandise de même type que le Dry Ventilé ;
- Container à usage général ;
- Surface de ventilation naturelle par la présence d'orifices dans les longerons ;
- Etanche aux intempéries à la même titre que le Dry Ventilé.

2.3.2.3. Container Frigorifique (REEFER)

- Convient pour le transport des marchandises périssables sous température contrôlée : légumes, fruits, viande, poisson, crevettes . . . ;
- Container «*Thermiquement*» isolé, muni d'un dispositif de réfrigération et de chauffage ;
- Pour que l'air puisse circuler, les limites de charges en parti haute intérieur doivent être respectées.

2.3.2.4. Container à Toit Ouvert (*Open Top*)

- Convient pour le transport de marchandises volumineuses ou peu manœuvrables telles que : machinerie, feuilles de verre, marbre, matériaux de construction, bois de charpente ;
- Container à usage général, avec un toit mobile (*bâche*) pour faciliter le chargement et déchargement des marchandises volumineuses.

¹ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/conteneur.html> consulté le 11/10/2018 09h51.

² Guide méthodologique : transport de marchandises, édition sétra, Paris, septembre 2014, p.31.

2.3.2.5. Container Plate-forme à Parois Latérales Ouvertes (*Flat Rack*)

- Convient pour le transport de marchandises non sensibles aux intempéries telles que : Barres d'acier, feuilles et bobines d'acier, billes de bois, poteaux télégraphique, tourets de câble, fût, tuyaux, camions / engins, machines lourdes . . .

2.3.2.6. Container Citerne

- Convient pour le transport de : Résine, Latex, huile, lait, bière, vin, eau minérale... ;
- Container spécifique contenant la citerne et l'ossature ;
- Réglementations et spécificités techniques à prendre en compte pour ce qui concerne la citerne.¹

2.3.4. Les modes d'expédition des conteneurs

Il existe modes principaux d'expéditions de conteneurs :

- **FCL (*full container load*)**

Le conteneur est complet par des marchandises groupées d'un seul chargeur ou expéditeur ces dernières occupent l'espace total du conteneur en volume ou en poids, deux situation peuvent se présenter. ²

- **FCL/FCL** : Le chargeur emporte les marchandises dans le conteneur, scelle ce dernier et le fait livré directement dans les magasins de l'acheteur ;
- **LCL/LCL** : Le chargeur dont le volume de marchandises est insuffisant pour remplir un conteneur les fait diriger vers un centre de groupage. Emportées avec d'autres, elles seront acheminées chez l'acheteur après dépotage à destination.³

- **LCL (*less than a container load*)**

Conteneur de groupage, les marchandises de l'expéditeur ne font le plein du conteneur, donc sa marchandise sera groupée avec celles d'autres expéditeurs, deux situations peuvent avoir lieu.⁴

- **FCL/LCL** : Le chargeur a plusieurs lots de marchandises pour une même destination. Il les emporte dans un conteneur qui sera acheminé sur cette destination où ces lots seront tenus à la disposition des différents réceptionnaires après dégroupage ou livrés à domicile.

¹ OUADAH Sofiane, DJELLAL Fateh, « *contribution à la gestion et à l'optimisation pour la résolution du problème de stockage de conteneurs* », Tlemcen, 2017, p.69.

² PORS Jaques, « *transport et logistique* », édition hermès, paris, 1997, p 69.

³ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Conteneur-conteneurisation.htm> consulté le 26/10/2018 à 12h29.

⁴ PORS Jaques, *Op.cit.*, p.69.

- **LCL/FCL :** L'acheteur attend des livraisons d'origines diverses. Il demande qu'elles soient en empotées en un conteneur qui lui sera ensuite livré.¹

2.3.5. Le terminal conteneur

C'est une infrastructure portuaire spécialisée dans le chargement et le déchargement des conteneurs transportés par les porte-conteneurs, il contient principalement une darse avec un grand tirant d'eau, un quai pour l'amarrage des portiques, grues et charriots cavaliers, des réseaux de transport permettant l'inter-modalité et une surface port l'empilement des conteneurs.

2.4. La manutention et entreposage

2.4.1. La manutention

Tous les conteneurs ont le même système de fixation par pièces de coin présentes sur les huit sommets du parallélépipède et de verrous tournants fixés sur les châssis des véhicules (*navires, camions, trains*) ou sur les engins de manutention.

Le levage s'effectue à partir des quatre pièces de coins supérieures à l'aide des verrous tournants qui s'y engagent. Ce levage peut être effectué par une multitude d'engins dont le point commun est la présence d'un cadre rectangulaire portant les twist-locks, le spreader, palonnier ou encore plafonnier, selon les lieux. Dans les ports, des portiques et grues mobiles assurent les chargements et déchargements sur et depuis les navires. Sur les terre-pleins, des élévateurs à flèche et des charriots cavaliers, hauts sur pattes et très mobiles, assurent les déplacements et le gerbage. Les premiers peuvent empiler les conteneurs sur 6 à 8 niveaux, les seconds sur 4. À bord du navire, des barres d'arrimage fixées dans les pièces de coin sont utilisées pour stabiliser les piles de conteneurs. Des twist-locks doubles peuvent être placés entre deux conteneurs gerbés pour améliorer la rigidité de l'ensemble.²

2.4.1.2. Le système de manutention des conteneurs

Il comprend trois composantes qui sont : l'entreposage sur remorque, le système des chariots élévateurs lourds, le système des chariots cavaliers.

▪ Le système d'entreposage sur remorque

Consiste à décharger les conteneurs importés d'un navire par une grue et sont ensuite chargés sur des remorques qui sont tractées jusqu'à un emplacement assigné dans l'aire d'entreposage, où elle restera jusqu'à ce qu'un tracteur routier l'emmène.

¹ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Conteneur-conteneurisation.htm> consulté 26/10/2018.

² https://www.lantenne.com/Manutention-des-conteneurs-maritimes_a32690.html consulté le 20/10/2018 à 17h35.

- **Le système des charriots élévateurs lourds**

C'est un système qui consiste à utiliser des charriots élévateurs à fourche lourds d'une capacité d'environ 42 tonnes équipés d'un palonnier à prise par le haut et peut gerber des conteneurs de 40 pieds pleins sur 2 à 3 hauteurs.

- **Le système des charriots cavaliers**

Est celui permettant de gerber des conteneurs sur deux ou trois hauteurs, les déplacer du quai à l'aire d'entreposage et les charger sur un véhicule routier ou les en décharger.

2.4.1.3. La manutention des marchandises non conteneurisées et des vracs

Elle est généralement effectuée par les propres moyens de manutention du navire en ce qui concerne la manutention bord quai. Celle-ci est ensuite relayée par des élévateurs à fourche.

2.4.1.4. Les liner terms

Les liners terms fixent les limites de responsabilités du transporteur au port de chargement et de déchargement et définissent quelles opérations de manutention sont à la « *charge du navire* », c'est-à-dire incluses dans le fret annoncé par la compagnie maritime et réaliser sous sa responsabilité. Celles qui ne le seraient pas devront être organisé par le chargeur ou le réceptionnaire ou bien le transitaire et seront réglé à part.

La prise en charge des frais de manutention par la compagnie maritime s'effectue selon comment les marchandises sont placées au départ et à l'arrivée du navire depuis bord, sous-palan, ou quai.

Le croisement de ses trois possibilité donne neuf configurations possible de répartition de ces frais que tout commerçant ce doit de maîtriser.

- **Bord** : Le taux de base de transport n'inclut aucune manutention portuaire, le chargeur devra prévoir ses coûts logistique la totalité des frais de manutention portuaire de départ et à l'arrivée ;
- **Sous-palan** : Le taux de base inclut les opérations de manutention du long du navire sur le quai d'embarquement jusqu'au bord du navire ;
- **Quai** : Indique que tous les frais de manutention de puis le magasin jusqu'au bord du navire sont inclut dans le fret de base. Aucune facture complémentaire ne sera effectuée.

Les frais de manutention introduits dans le calcul du taux de fret par le transporteur seront imputés par la suite au chargeur ou au destinataire de la marchandise en fonction de l'incoterm choisit du contrat de vente.¹

¹<http://www.transport-export.net> consulté le 20/10/2018 18h50.

Les liners terms fréquemment utilisés sont :

- **Bord – Bord**(B/B) / FIO (*Free In/Free Out*);
- **Bord – Sous palan**(B/SP) / Free In – Under ship's tackle;
- **Sous-palan – Sous-palan**(SP/SP) / Under tackle – Under tackle;
- **Sous-palan à quai** (SP/Q) / Under tackle to Pier ;
- **Quai à Quai** (Q/Q) / (P/P) Pier to Pier.

2.4.2. L'entreposage

La variété des installations d'entreposage dans les ports découle de la diversité des besoins d'entreposage des marchandises. Pour assurer une circulation fluide des marchandises à travers les postes à quai, les autorités portuaires doivent établir des procédures et des pratiques d'entreposage.

Il existe deux principaux types d'entreposage portuaire à savoir :

- L'entreposage en transit pour les marchandises ne restant qu'un laps de temps dans le port ;
- L'entreposage à long terme pour les marchandises qui, pour des raisons diverses doivent séjourner plus longtemps dans le port.

L'entreposage de transit permet d'une part de réduire le risque de déséquilibre navire/quai, d'autre part il permet d'accomplir les inspections, la perception des taxes à l'importation et les autres formalités et évite l'encombrement du quai, il ne retarde pas la rotation du navire comme tend à le faire le transfert direct dans ces mêmes circonstances.

Enfin il permet de se protéger contre les risques de retard que les navires et les marchandises peuvent subir du fait du mauvais temps ou des problèmes ayant surgi au cours d'escale précédente.¹

¹ www.memoireonline.com/Importance-de-la-logistique-dans-lorganisation-dun-systeme-portuaireCas-du-Port-de-Cotono.html.consulté le 20/10/2018 19h30.

Section 03 : principaux intervenants, et les différents contrats et documents usuels du transport maritime de marchandise

Les opérations de transport de marchandises nécessitent l'intervention de plusieurs acteurs, pour assurer le bon déroulement de la procédure de transport. L'ensemble de ces intervenants travaille en collaboration à l'aide des contrats et documents, qu'ils définissent le rôle et la responsabilité de chacun d'entre eux.

3.1. Les principaux intervenants dans le transport maritime

Les intervenants jouent un rôle fondamental sur le marché du transport international puisqu'ils assurent les liaisons entre les différentes parties du contrat et viellent au bon déroulement des opérations liées aux marchandises, que ce soit à l'import ou à l'export.

3.1.1. Les ports commerciaux

Les ports commerciaux nationaux sont des entreprises publiques à caractère industriel et commercial. Il leur est confié le monopole de fait sur l'ensemble des fonctions portuaires, à savoir le pilotage, le remorquage, le lamage, l'avitaillement des navires en eau douce, les opérations de manutention à bord et à terre.

3.1.2. Le chargeur

Le chargeur est considéré comme une personne ou une société qui effectue les opérations de chargement. En pratique, le chargeur (*souvent l'exportateur*) ne procède pas au chargement, la plupart du travail est du ressort de l'entreprise de manutention au niveau du port, mais l'entreprise portuaire n'est pas considérée comme un chargeur.

Le chargeur (propriétaire ou non de la marchandise) est celui qui conclut le contrat de transport maritime de marchandises avec le transporteur. En cas de faute de ce dernier, le chargeur peut demander l'annulation du contrat.¹

3.1.3. Fournisseur

Il est le propriétaire de la marchandise transportée, matérialisée par un document écrit appelé connaissance. Son rôle consiste à préparer la marchandise, prospecter un navire, déplacer la marchandise jusqu'au port d'embarquement.

3.1.4. Transporteur interne

Auxiliaire servant de lien entre l'établissement du chargeur où il prend en charge les marchandises pour leur transport et leur livraison au port d'embarquement. Ce transport peut être routier, ferroviaire, aérien ou fluvial.

¹ Belotti Jean, « *transport international de marchandises* », 4e édition, Vuibert, 2015, p 60.

Le rôle du transporteur est de charger, de transporter les marchandises depuis l'établissement ou le dépôt du chargeur jusqu'au port d'embarquement.¹

3.1.5. Le transporteur maritime

C'est le propriétaire de la compagnie de transport maritime, il est engagé de la part de l'expéditeur pour transporter et livrer une marchandise en un lieu spécifié (EX : le port), de plus, il est chargé de mettre le navire en état de navigabilité, en outre, l'armer, l'équiper et l'approvisionner.

Il est tenu de surveiller la marchandise durant son transport, et d'apporter les soins et l'attention nécessaires aux chargements et aux déchargements et la manutention de cette dernière. Il est responsable de la marchandise du moment de l'embarquement jusqu'au moment où elle sera remise à son destinataire, des pertes et des dommages qu'elle peut subir durant son transport.²

3.1.6. Courtier maritime

Est considéré comme courtier maritime toute personne physique ou morale qui, en vertu d'un mandat, s'engage moyennant une rémunération, à agir comme intermédiaire pour conclure des contrats d'achats et de ventes du navire, des contrats d'affrètements et de transport maritime et d'autres contrats relatifs au commerce maritime.³

3.1.7. Le courtier d'affrètement

Les courtiers d'affrètement sont définis comme des courtiers libres s'entremettent entre le fréteur et l'affréteur d'un navire. Ils sont également courtiers en achat et vente et parfois jouent un rôle d'intermédiaire entre armateur et chantiers lors de la commande d'un navire neuf.⁴

3.1.8. Le transitaire

Le transitaire est un intermédiaire de transport spécialisé, dont la mission essentielle consiste à assurer la continuité entre deux transports distincts, dans le cadre strict des instructions reçues.

Le transitaire a un rôle vis-à-vis de son client et sa marchandise qui consiste à :

- Informer et conseiller le client sur l'organisation du transport ;
- Le renseigner sur les formalités de douanes ;
- Réceptionner la marchandise.⁵

¹ Habrache(M), Sakher(m), Ghirbi(M), *Op.cit.* ,p. 22.

² Article 27 de la loi 1966 du .CMA.

³ Article 631 du CMA, 2008.

⁴ BAUCHET Pierre, « *les transports mondiaux, instrument de domination* », éd Economica, Paris, 1998, P.291.

⁵ Le Lamy transport, tome 2 (*Edition 2005*), page 116n° 182 (*dictionnaire du transport*).

3.1.9. Le manutentionnaire (l'acconier)

L'acconier au sens précis et primitif du mot est l'entrepreneur qui, pour charger ou décharger un navire, doit transporter les marchandises du bord au quai sur des embarcations plates appelées accons quand le navire ne peut s'approcher du rivage.¹

3.1.10. Le consignataire de navire

Le consignataire maritime agit comme mandataire salarié de celui qui requiert ses services, en effet, il est receveur d'ordre, souvent strict, d'exécuter des missions, il s'en charge de consigner les marchandises qui lui sont confiées par son mandat, dans le cas du transporteur que contre remise de documents et/ou de paiement des sommes dues.²

3.1.11. Le Consignataire de la Cargaison

C'est un mandataire des ayants droits sur la marchandise qui intervient pour la prise en charge de marchandise et ainsi représenter ses mandants, ses principales fonctions sont :

- Prendre livraison des marchandises pour le compte de son mandat ;
- Conserver les droits du réceptionnaire en procédant au pointage mais éventuellement adresser des réserves contre le bord ;
- Il assiste et contrôle les opérations de chargement et de déchargement des marchandises et ce en étroite collaboration avec le bord ;
- Est tenu de payer le fret et les frais accessoires quant il est payable à destination ;
- Prend soin des marchandises pendant qu'elles sont entre ses mains et les délivrer au destinataire.³

3.1.12. Banque

La domiciliation bancaire est une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation une transaction commerciale, poursuivie physiquement et financièrement, au regard de la disposition prévue par la réglementation du commerce extérieur et des échanges, ainsi, la domiciliation bancaire est une obligation à toute opération de transactions commerciales.⁴

3.1.13. L'assureur

L'assureur est la personne qui par un contrat et moyennant le versement d'une prime s'engage à indemniser une autre personne (*l'assuré*) en cas de dommage ou de perte de la

¹ DRUJON (J), «*Les dochs de Marseille*», thèse Aix-en-Provence 1912, p. 119, citation prise dans la thèse de ABLAHAD (C), «*Le régime juridique de la manutention portuaire en droit français et en droit marocain* », Lille 2, 1996, p. 16.

² ELKHALIFA Mohamed El Kamel. (1966). « *Guide de transport international de marchandise* », éd DAHLEB, P30.

³ Habrache(M), Sakher(m), Ghirbi(M), « la consignation des navires » ,INSIM,2010,page 23.

⁴ Règlementation de banque d'Algérie n° 91 du 14 Aout 1991 et règlement de la banque d'Algérie n° 95 du 23 Décembre 1995.

marchandise lors de l'opération, l'usage des incoterms nous permet de bien comprendre qui doit supporter les coûts de l'assurance (*le vendeur ou l'acheteur*).

On distingue deux types d'assurance :

- l'assurance qui s'applique sur les navires, dite l'assurance « *corps* ».
- L'assurance qui s'applique sur les marchandises dites l'assurance « *facultés* ». ¹

3.1.14. La douane

La douane est un service administratif chargé de contrôler les importations et les exportations des marchandises qui transitent dans le port et qu'elle tient les statistiques sur le commerce extérieur. Elle est habilitée à lever des droits et à appliquer les lois relatives aux échanges internationaux. ²

3.1.15. L'expert Maritime

Il peut travailler pour le compte du navire ou pour les ayants droits de la marchandise. Il intervient lorsqu'il y a un dommage, une avarie, un manque ou toute autre chose qui peut avoir un lien direct avec la marchandise ou le navire. Mais aussi, il peut faire de la surveillance du déchargement et du chargement de la marchandise lorsque cette dernière est homogène pour qu'il puisse connaître à la fin des opérations s'il n'y a pas un manque ou même des avaries qui ont survenues.

3.1.16. Le Destinataire Final (Importateur)

C'est la personne physique ou morale qui possède le droit de se faire délivrer la marchandise lorsqu'elle présent le connaissement.

Ses taches sont :

- Procède ou fait procéder par l'intermédiaire de son représentant qui n'est autre que le transitaire aux formalités d'enlèvement de la marchandise et autres formalités touchants la marchandise (*expertise, contrôle, magasinage...*) ;
- C'est le propriétaire de la marchandise et dans la plupart des temps celui qui est mentionné au connaissement et dont il est le titulaire. ³

3.2. Les contrats de transport maritime de marchandise

Les marchandises transportées d'un port à un autre sont souvent soumises à un certain nombre de risques de perte, de vole ou d'avaries, c'est pour cela qu'il y'avait une nécessité de

¹ IMAD Eldin Abdul-Hay ,(1997). « *Le consignataire du navire dans le transport maritime international : étude comparative avec le droit français* », 1997, P56.

² MARIE-MADELEINE Damien, « *Dictionnaire de transport et de la logistique* », 2eme édition, Dunod, Paris, 2005. P 194.

³ Habrache(M), Sakher(m), Ghirbi(M), Op.cit. p.23.

conclure des contrats entre les parties pour définir les obligations et les responsabilités de chacune d'entre elles vis-à-vis l'autre.

3.2.1. Le contrat de transport

C'est le contrat par lequel le transporteur s'engage à déplacer une marchandise entre deux ports moyennant le paiement d'un prix (le fret) par le chargeur (ou le destinataire).

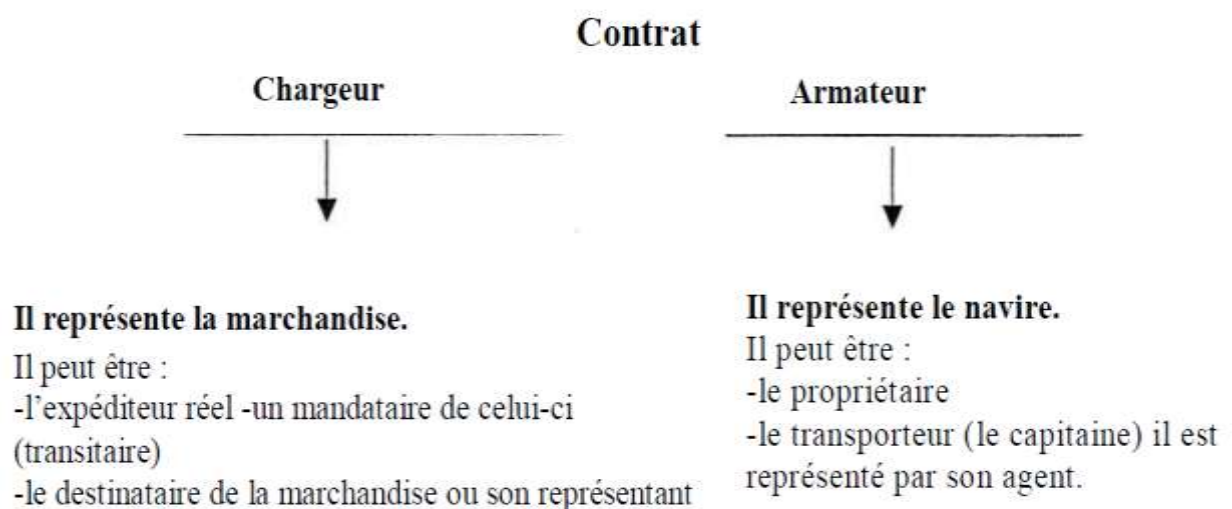
Par rapport au contrat d'affrètement, l'objet est la mise à disposition d'un navire pendant un temps défini ou pour un voyage déterminé, le contrat de transport a pour objet le déplacement maritime d'une marchandise confiée à un transporteur maritime : le navire sur lequel ce déplacement sera effectué n'occupe dans l'économie du contrat qu'une place relativement secondaire, même si, nous le verrons, il n'en est évidemment pas absent.¹

3.2.1.1. Les caractéristiques du contrat

Le contrat de transport, est un contrat consensuel, qui porte sur un envoi destinataire et qui fait intervenir au moins trois personnes (*l'expéditeur, le transporteur et le destinataire*).

Le transporteur est tenu à une obligation de résultat, concrètement, cela signifie qu'en cas d'anomalie, le transporteur est automatiquement responsable. Cette obligation de garantie du transporteur au regard des marchandises ne commence qu'au moment où il les prend en charge. Ainsi, il doit faire la distinction entre la conclusion du contrat et le commencement d'exécution effective du contrat de transport. L'échange des consentements ne fait pas démarrer la prise en charge de la marchandise.²

Figure N°3 Comparaison entre le contrat du chargeur et celui de l'armateur



Source : réaliser par nos soins.

¹ VIALARD (Antoine) : *Droit maritime*, édition PUF, 1er éd, France, 1997, P.366.

² Nadine VENTURELLI et Patrick MIANI: « transport logistique », 8ème éd, le génie des glaciers, 2010, P 8.

3.2.1.2. Obligations des Parties du Contrat de Transport Maritime**▪ Le chargeur doit**

Déclarer par écrit tous les éléments permettant d'identifier la marchandise à savoir :

- Nature (*dénomination commerciale*) ;
- Conditionnement et emballage ;
- Poids, volume, nombre (*quantité*) cette déclaration doit être faite dans des formes particulières pour les marchandises dangereuses ;
- Emballer de manière appropriée les marchandises. L'emballage doit être assez solide pour protéger la marchandise pendant les manutentions et le voyage ;
- Maintenir les marchandises pour arrimage ou calage intérieur (*surtout pour les conteneurs*) ;
- Etiqueter et marquer les colis, la compagnie réclame en général :
 - Marquage lisible sur au moins deux (02) faces ;
 - Indication du port de destination ;
 - Du nom ou de la raison sociale du destinataire ;
 - Du numéro de colis, de poids, volume ;
 - Le port de provenance ;
 - La marque de l'expéditeur.

▪ Le transporteur doit

- Mettre son navire en état de navigabilité et Prendre en charge les marchandises ;
- Charger et arrimer la marchandise avec le soin nécessaire ;
- Emettre le connaissement à la demande du chargeur et après vérification des mentions qui y sont portés par ces derniers concernant la nature, la qualité de la marchandise de façon appropriée et soigneuse ;
- Transporter et garder la marchandise ;
- Transborder si nécessaire en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ;
- Décharger la marchandise et la livrer entre les mains du porteur du connaissement ou de son représentant (*consignataire de cargaison*) lequel doit l'accepter pour que le contrat de transport soit considéré comme achevé (*en Algérie cette réception qui entraîne la fin du contrat est assurée par l'organisme portuaire*) ;¹

¹ LOUNES (M.N) : *le rôle du consignataire de navire dans la chaîne du transport maritime*, chambre Algérienne de commerce et d'industrie, 2004, p 24.

- Une autre obligation a été dans la pratique mais ne figure dans aucun texte international c'est l'obligation de notifier l'arrivée du navire au destinataire (*si le bon de livraison est à ordre*).

3.2.2. Le contrat d'affrètement

3.2.2.1. Définition

Le contrat d'affrètement s'entend d'une convention par laquelle le frèteur s'engage moyennant rémunération, à mettre un navire à la disposition d'un affréteur. L'affrètement d'un navire peut s'effectuer au voyage à temps ou coque nue.¹

L'affrètement d'un navire ne concerne que rarement l'expéditeur de marchandises diverses, alors qu'il est de pratique courante pour les opérateurs sur les marchés de matières premières et de produits de base (*commodités*). Cependant, l'affrètement peut parfois être envisagé pour des transports de marchandises diverses :

- Dans le cas d'expéditions relativement importantes (*à partir de 300 tonnes*) ;
- A destination d'un port limitant les frais de post-acheminement, mais qui serait difficilement touchable par un navire de ligne pour des raisons de tirant d'eau, d'équipement portuaire, de manutention, etc.

Il est ainsi pratiqué en grand cabotage (*Moyen-Orient, Afrique de l'Ouest*) par des exportateurs de produits industriels (*biens d'équipement par exemple*). Il n'existe pas de réglementation internationale dans le domaine de l'affrètement, mais les contrats (*charte-partie*) sont des contrats-types, fruits d'une longue expérience, puisqu'historiquement l'affrètement a précédé le contrat de transport.

Les affréteurs d'un navire peuvent utiliser ensuite celui-ci pour faire des transports mais les liens entre ces affréteurs et les chargeurs relèvent alors non plus du contrat d'affrètement, mais du contrat de transport, et sont régis par toutes les dispositions concernant celui-ci, et particulièrement la présomption de responsabilité du transporteur.

Toutefois, des connaissances émis dans ces conditions peuvent être refusés dans le cadre d'un crédit documentaire.

3.2.2.2. Les type de contrats d'affrètement

Les contrats d'affrètement sont conclus, en général par l'entremise de courtiers spécialisés, entre :

¹ Art. 640. CMA, 1998.

- Le fréteur : C'est celui qui fournit le navire, il peut être l'armateur (*représenté par un courtier de fret ou un agent maritime*) ou un affréteur précédent (*on parlera alors de sous-affrètement*).
- Et l'affréteur : C'est l'utilisateur futur du navire.

Trois types d'affrètements existent :

- **L'affrètement au voyage**

Le fréteur s'engage à mettre en tout ou en partie, un navire armé et équipé, à la disposition de l'affréteur en vue d'accomplir un ou plusieurs voyages, et l'affréteur à en payer le fret.¹

- **L'affrètement à temps**

Le fréteur s'engage à mettre un navire armé et équipé à la disposition de l'affréteur pour un temps défini et l'affréteur à en payer le fret.²

- **L'affrètement coque-nue**

Le fréteur s'engage à mettre un navire sans armement ni équipement à la disposition de l'affréteur pour un temps défini et l'affréteur à en payer le loyer.³

3.2.2.3. Obligation du fréteur et de l'Affréteur

- **Affrètement au voyage**

Fréteur :

- Navigabilité du navire : elle concerne la navigabilité nautique et commerciale ;
- Armement, équipement et approvisionnement du navire ;
- Mise à disposition du navire : le fréteur doit présenter le navire à la date et au lieu convenus ;
- Réception de la marchandise ;
- Chargement de la marchandise ;
- Le fréteur doit mettre à bord la marchandise, l'arrimer ainsi que son chargement en pontée ;
- Délivrance d'un connaissance : la délivrance d'un connaissance laisse inchangée la nature des rapports entre le fréteur et l'affréteur, mais à l'égard du tiers porteur du connaissance, le fréteur se présente comme un transporteur et il est soumis aux règles régissant le contrat de transport ;

¹ Art. 650, CMA, 1998

² Art. 695, CMA, 1998.

³ Art. 724, CMA, 1998.

- Exécution du voyage : il doit prendre soins de la cargaison, l'aération des cales et en cas d'une panne pouvant interrompre le voyage le fréteur et en mesure de transborder les marchandises ;
- Désarrimage de la marchandise.

Affréteur

- Déchargement de la cargaison et éventuellement les chargements ;
- Les délais de chargement et de déchargement : dans l'affrètement au voyage le temps joue contre le fréteur et l'immobilisation du navire coûte très cher. C'est pour cela que les chartes parties mettent à la disposition des affréteurs des délais de chargement et de déchargement très strictes appelés « *staries* ». Si l'affréteur dépasse ou trépasse le délai ce dernier doit payer une somme en plus, appelée surestaries accordée par le fréteur pour des heures ou des jours de retard, mais si le retard persiste l'affréteur paiera des contre surestaries ou des sur surestaries avec des sommes plus élevés ;
- A l'inverse, si l'affréteur gagne du temps du chargement et au déchargement, il aura éventuellement une prime de célérité ou *dispatche money* ;
- Paiement du fret.¹
- **Affrètement a temps**

Fréteur

- Navigabilité du navire ;
- Armement, équipement et approvisionnement du navire ;
- Mise à disposition du navire ;
- Le fréteur assume les charges de l'équipage, et lui donne les ordres concernant la gestion nautique.

Affréteur

- Réception du navire ;
- Exploitation du navire ;
- Paiement du fret.
- **Affrètement coque nue**

Fréteur

- Le fréteur doit présenter à la date et au lieu convenu le navire désigné ;
- Bon état de navigabilité et apte au service auquel il est destiné.

¹ LOUNES (M.N) *Op.cit.*, 2004, p26l.

Affréteur

- L'affréteur peut utiliser le navire à toutes fins conforme à sa destination normale ;
- Armer et entretenir le navire : il doit recruter l'équipage, paie ses gages, sa nourritures et les défenses annexes ;
- Il supporte tous les frais annexes d'exploitation ;
- Il assure le navire ;
- Il doit garantir le fréteur contre les recours des tiers ;
- Il doit payer le fret ;
- Il doit restituer le navire.¹

3.3. Les Documents usuel du transport maritime

Extrait des documents utilisés par les agences maritimes dans le cadre des opérations de gestion du transport par mer. Ces documents sont les plus importants, car ils déterminent les mouvements de la marchandise. Ils servent de support de preuve de gestion et de contrôle de l'exécution d'un transport des marchandises sur un navire donné.

3.3.1. Le connaissance (*Bill of lading*)**3.3.1.1. Définition**

Le connaissance maritime (*Bill of Lading /BL*), comme tout document de transport, est d'abord un reçu de la marchandise, ensuite une preuve du contrat. Il est, en outre, un titre représentatif de la marchandise. En effet, selon la convention de Bruxelles, le transporteur doit remettre la marchandise non entre les mains d'un destinataire comme dans les autres modes de transport, mais au porteur du connaissance.²

Le connaissance maritime peut être :

- **A ordre** : transmissible par simple endos : c'est le cas le plus utilisé en particulier dans le cadre du crédit documentaire ;
- **A personne dénommée** : le document devient non négociable ;
- **On board** : il atteste le chargement effectif de la marchandise à la date de signature ;
- **Reçu pour embarquement** : il atteste la prise en charge de la marchandise et non l'expédition définitive ;
- **Net de réserves** : il certifie la prise en charge de la marchandise en bon état apparent ;
- **Surchargé** : des réserves portées par la compagnie sur la quantité ou l'état des marchandises chargées atténuent la responsabilité du transporteur.³

¹ LOUNES (M.N), *Op.cit.*, p 27.

² D. LOTH, « *L'essentiel des techniques du commerce international* », Edition publibook, 2009.

³ Corinne Pasco « *Commerce International* » 4^e édition DUNOD, Paris 2002 p.75.

Le connaissance maritime est établi par l'agent de la compagnie maritime. Trois originaux sont émis par transport.

3.3.1.2. Eléments qui matérialise le contrat de transport

C'est le connaissance ou *B/L* qui matérialise le contrat de transport, et représente la marchandise (*transfert de possession*), il est délivré en quatre exemplaires :

- Un exemplaire destiné au commandant en chef du navire ;
- Un exemplaire destiné à l'agent consignataire ;
- Un exemplaire destiné au *Shipper* ¹ ;
- Un exemplaire destiné au réceptionnaire.

3.3.1.3 Les informations contenues dans le connaissance

- Nom du transporteur ;
- Nom du navire ;
- Le nom du consignataire ;
- La *NOTIFY PARTY* (*personne à notifier*) ;
- Le numéro du voyage ;
- Le port de chargement, déchargement, transbordement ;
- Fret payé ou payable à destination ;
- Date et lieu de l'établissement et de la mise à bord.

3.3.1.4 La fonction essentielle de connaissance maritime

Le connaissance maritime se caractérise par trois fonctions :

- **Reçu de la marchandise** : Une fois les marchandises embarquées, le transporteur le signe. Il peut alors comporter des réserves relatives à l'état des marchandises ;
- **Titre négociable** : Il représente la marchandise mais également les droits qui lui sont attachés. Il peut être « *nominatif* », « *à ordre* » ou « *au porteur* ». Dans ces deux derniers cas, il peut se transmettre par endossement ;
- **Preuve du contrat de transport** : Il est la preuve du contrat de transport et définit les obligations du transporteur.²

3.3.2. La charte partie

On insérait dans la charte-partie des éléments considérés encore aujourd'hui comme essentiels : la nature et la quantité de marchandise, les ports de départ et d'arrivée, la date de départ, le fret.

¹ Shipper : Expéditeur, affréteur.

² AIT BESSAI Abdennour LATRECHE Ouahid « *le rôle du consignataire dans la gestion du transport maritime de marchandises à l'international* » p.44 .

Ce nom dérive de l'italien « carta partita » et vient de l'ancienne pratique qui consistait après avoir rédigé le contrat sur un acte unique, à le couper en deux et à en remettre un morceau à chacune des parties, le rapprochement des deux morceaux rétablissant le texte intégral. La charte partie est l'acte qui constate (*énonce*) les engagements des parties, qui ne sont autre que le fréteur et l'affréteur. Elle constitue un titre de preuve des obligations des parties.¹

A côté des mentions communes à toutes les chartes (individualisation du navire, nom du fréteur, nom de l'affréteur, taux de fret), chacun des trois types d'affrètement comporte des exigences qui lui sont propres. Ainsi les lieux de chargement et de déchargement, de même que les temps convenus pour ces opérations, figureront dans les chartes au voyage, mais n'auraient aucun sens dans une charte à temps, la durée du contrat sera par contre une mention fondamentale de celle-ci.

La charte partie est rédigée en double originale, sauf si elle est établie par un courtier qui la conserve à l'intention de chacune des parties. En fait, les chartes parties sont des imprimés établies sur la base de formules types arrêtés par des compagnies d'armateurs (*ou parfois des conférences, consortiums, ...etc.*), les imprimés laissent des blancs « (*espaces*) que les parties remplissent par des mentions manuscrites.²

3.3.3. Document de transport multimodal

La particularité de ce document de transport qui implique l'utilisation d'au moins deux modes de transport différents. Le document de transport multimodal est la matérialisation du contrat de transport qui lie le donneur d'ordre et le commissionnaire de transport.

Dans ce document figure les éléments suivants :

- Le lieu de la première prise en charge de la marchandise, ainsi que le lieu de destination ;
- Le port d'embarquement, le port de destination ;
- La compagnie maritime ;
- Le nom du transitaire ;
- L'expéditeur, et le destinataire ;

Le document de transport multimodal est un titre à la fois négociable et transférable un tiers par endossement.³

¹ Traité de Droit maritime, MM. Bonassies et Scapel, p.475.

² LOUNES (M.N) : *Op.cit.* ,p30.

³ http://www.esandis.com/export-import/documents_de_transport_multimodal.htm consulté le 10.11.2018.

3.3.4. Le manifeste

C'est l'inventaire de toutes les marchandises se trouvant à bord, dressé par le capitaine à l'intention de l'autorité douanière du port où le navire vient faire escale et souvent délivré en copie aux divers intéressés à la cargaison.

Le manifeste indique la nature de marchandises, leur qualités, leur quantités, le nombre et les marques des colis, leur emplacement à bord, les dates et lieux de chargement et de destination, ainsi que les noms des chargeurs et destinataires. Indispensable aux formalités de douane et de déchargement, le manifeste doit être spécialement préparé par les soins de capitaine pour chaque port de déchargement.¹

On distingue deux types de manifestes : manifeste cargo, manifeste comptable.

3.3.5. Lettre de transport maritime (seaway bill)

Le Seaway bill constate l'embarquement de la marchandise, décrit les conditions du transport et nomme le destinataire. En revanche, il ne représente pas la marchandise et n'est donc pas négociable. Le destinataire peut prendre possession de la marchandise par la simple preuve de son identité, sans devoir produire l'original du titre de transport.

Ainsi, la lettre de transport maritime (*LTM*) fonctionne à l'image de la lettre de voiture CMR ou de la lettre de transport aérien(*LTA*).²

¹ A.R WERNER , « *Traité de droit maritime général* » , éd librairie Droz, 1964.

² Mostéfa TRARI, WILLIAM PISSOORT .PATRICK S AERENS « *droit commercial international* » Edition BERTI, Alger ,2007 p248.

Conclusion

Le transport maritime a réussi à se faire une place très importante dans le commerce international. Ceci témoigne par presque la quasi-totalité des flux échangés dans le monde livré par cette voie. Cependant il constitue un élément indispensable pour toute relation internationale malgré ses risques, il est le point de satisfaction, d'exigence et d'efficacité qui rassemble les objectifs entre les importateurs et les exportateurs.

Pour le bon déroulement des opérations du transport maritime il est primordial d'expliquer l'intervention de l'agent consignataire dans l'enchaînement des opérations de chargement et de déchargement de marchandise.

Introduction

La consignation des navires est une activité commerciale liée au transport maritime. L'agent consignataire de navire, est auxiliaire de transport, mais aussi, celui de l'armateur. Il est l'intermédiaire indispensable et nécessaire entre l'armateur et la marchandise, ce dernier est la cheville ouvrière de toute escale. Il a pour rôle de rendre fructueuse et attrayante les opérations commerciales pour les navires de tout pavillon qui lui sont adressés par les armateurs de plus en plus nombreux.

Nous allons mettre l'accent sur la consignation de navires dans lequel nous examinerons les généralités sur la consignation maritime, son cadre juridique et la consignation de navires en Algérie.

Section 1 : Généralités sur la consignation de navires

Comme toutes autres activités annexes au transport maritime, le consignataire est indispensable pour le bon fonctionnement de la chaîne de transport c'est pour cela qu'il est primordiale de connaître son histoire, ses origines qui nous permettront aussi de définir ses types, son rôle ainsi que l'importance de cet auxiliaire de la chaîne logistique du transport maritime.

1.1. Historique de la consignation de navires

Il est presque impossible de dire à quelle époque les armateurs employèrent les concours des personnes servant aux ports d'escale ou de destination comme collaborateurs terrestres, installés à ces ports pour l'exploitation commerciale du navire. Au temps de la marine à voile, le capitaine avait un rôle prépondérant dans l'expédition maritime. Il était souvent le propriétaire du navire qu'il exploitait avec le concours de quelques matelots. Il engageait ces derniers, achetait les vivres et les agrès, empruntait pour les besoins du voyage, négociait avec les chargeurs, recevait et livrait les marchandises.¹

Deux facteurs modifièrent les conditions d'exploitation du navire, un facteur technique et économique. L'importance du facteur économique est la conséquence de la transformation complète du matériel de navigation. Un navire moderne constitue actuellement au point de vue de sa valeur intrinsèque, de son entretien, du personnel qu'il exige et des frais généraux d'exploitation, un capital qui ne devient pratiquement rentable que par son utilisation intensive. Pour atteindre cet objectif, il ne suffit pas que cette machine géante soit susceptible de contenir dans ses flancs une grande quantité de marchandise, il faut encore que soit réduite au maximum la période pendant laquelle il reste à quai, exigence d'autant plus difficile à

¹ Pierre Jauffret, « *Le Consignataire de Navire, Thèse* », Aix au Provence, 1931, p.6.

réaliser que l'évolution du commerce maritime a non seulement décuplé le tonnage des navires, mais multiplié d'autant le nombre de réclamations à tel point que la livraison d'une cargaison normale suppose une série d'opérations qui ne peuvent s'effectuer que lentement.

Depuis quelques années, les mutations s'opèrent rapidement dans le secteur maritime. Les armements de petites taille et de tailles moyennes sont absorbés par les plus grands. Certains grands armateurs créent des succursales dans tous les ports desservis par leurs navires. D'autres grands armateurs qui exploitent leurs navires sur les lignes régulières ont tendance à créer des sociétés de consignation dans chaque port du monde où leurs navires font escale. Les ports dans lesquels une compagnie ne dispose pas de représentants, elle peut faire appel à un agent non exclusif : C'est l'agent consignataire de navire.

Cent ans plus tôt c'était le capitaine du navire qui effectuait lui-même toutes les opérations qui le mettaient en rapport avec le commerce local. Il est issu de la transformation au XIXe siècle des conditions de la navigation et du développement des transports maritimes, le capitaine n'ayant plus le temps d'accomplir toutes les opérations commerciales qu'il accomplissait à l'époque de la navigation à voiles. La loi ancienne et même cet actuel emploi, le mot « consigner » était employé pour désigner une opération consistant à assurer le paiement d'une somme sur laquelle existait une contestation en la mettant en main tierce, jusqu'à décision sur la difficulté qui empêchait qu'on ne la délivrât sur-le-champ.¹

Quand la difficulté était levée, on s'adressait au Consignataire de la somme pour délivrer les fonds à qui ils appartenaient réellement. Par contre n'avait pas pour habitude de donner l'argent que l'on déposait entre les mains du tiers consignataire, mais de le remettre dans des sacs sur lesquels on apposait son cachet afin de pouvoir les identifier le moment venu. D'où l'idée, lorsque le navire était momentanément confié à un tiers, l'agent de l'armateur ou du Capitaine, de dire qu'il était consigné, c'est-à-dire, remis entre les mains d'un Consignataire.²

1.2. La consignation et de l'agent consignataire de navires

1.2.1. Définition de la consignation de navires

La consignation de navires est « *le contrat par lequel une entreprise est chargée d'effectuer au port d'embarquement ou au port de débarquement les opérations que le capitaine n'effectue pas lui-même, et à ce trait positif s'ajoute ce trait négatif que la consignation de navires n'engage le consignataire à aucune obligation concernant le sort de*

¹ P.Pestel-Debord et J.Bonnaud, L'Agent Consignataire de Navire en France, Aspect Economique et Juridique, L'Antenne Inter transport, Marseille, 1983, p.12.

² Mémoire « *amélioration des conditions de consignation maritime au port autonome de Dakar* ».2008, p22.

la marchandise quand elle n'est pas entre ses mains. Si l'un ou l'autre manque, on n'est pas en présence d'un pareil contrat »¹.

Donc, la consignation du navire est un contrat entre l'armateur et une tierce personne mandataire dans un autre pays afin de prendre en charge les besoins du navire.

1.2.1.1. Les types de consignation

On distingue deux catégories de consignation

A. La consignation de navire de ligne régulière

Vu les caractéristique de la ligne régulière, cette dernière nécessite une organisation complexe et des navires adaptés avec des charges plus élevé en comparaison à l'exploitation du tramping. Le travail de l'agent consignataire consiste à représenter l'armateur de ce navire et assiste à :

- La réception et la prise en charge des marchandises transportées par ce navire sur document seulement ;
- La commande des travaux de manutention à bord et à terre ;
- Le recrutement de fret aux compagnies de navigation ;
- L'organisation et la surveillance du passage en douane des navires ;
- La représentation des navires aux niveaux des conférences de placement ;
- Le contrôle et le paiement des factures des fournisseurs des navires.

B. La consignation de navire de tramping

La consignation de ce type de navire, répond à des exigences différentes de celles des navires de ligne régulière. L'agent maritime dans ce cas figure un contrat qui commence dès l'annonce de l'arrivée du navire et qui s'achève avec la fin des opérations portuaire de ce même navire, le contrat étant repris généralement dans un simple télexe, ou encore une télé fax.

La mission de l'agent de ce type de navire est assez restreinte, de même d'ailleurs que sa mission qui généralement estimé de manière forfaitaire en fonction du volume et de la marchandise. Ce type de consignataire demande une organisation particulière de la part de l'agent, aussi flexible que possible, sachant que le transporteur pourra aisément changer d'agent à l'occasion d'un prochain voyage.

1.2.2. L'agent consignataire

L'agent consignataire de navire est composé de trois mots : Agent, consignataire et navire.

- **L'agent** : mot d'origine Italienne « *Agente* », dérivé du Latin « *Agere* » qui signifie agir,

¹ SARAH BOUKERBOUT, promotion (2008/2009). « *L'agent consignataire de navire et l'agent maritime* », mémoire de master 2 du CDMT (*centre de droit maritime et des transports Marseille*), p11.

s'occuper, prendre soin de quelque chose, s'occuper des affaires d'autres personnes. L'agent est un terme utilisé aussi pour désigner les intermédiaires indépendants. (*Agent d'affaire, agent de change,...*) ;

- **Le consignataire** : est un mot d'origine Latine « *consignare* » qui signifie cacher mais également le verbe « *consignare* » vient du mot consigne qui contient les deux sens suivants :
 - **Le 1^{er} sens** : consigne, ordre strict donné à quelqu'un en vue de son exécution, application ou observation ;
 - **Le 2^{ème} sens** : la consignation en un dépôt d'espèce, de valeur ou d'objet entre les mains d'une tiers personne, à charger pour elle de les remettre à qui de droit.¹

Lorsqu'une somme en espèce était déposée, le déposant apposait son cachet aux fins d'identification. C'est pourquoi l'on qualifiait de consignataire le tiers à qui l'armateur confiait temporairement son navire.

- **Navire** : selon l'article 13 du CMA la définition du navire est comme suit : « *aux fin du présent code, est considère comme navire tout bâtiment de mer ou engin flottant effectuant une navigation maritime, soit par son propre moyen, soit par remorque d'un autre navire, ou affecté à une telle navigation* ». ²

« *L'agent consignataire agit comme mandataire salarié de celui qui requiert ses services. Il est receveur d'ordres souvent strict, il doit maîtriser des missions, il doit livrer les marchandises qui lui sont confiées par son mandat, dans le cas du transporteur que contre remise de documents des sommes dues* ». ³

1.2.2.1. Les types d'agents consignataire

On trouve ainsi deux types d'agents consignataire

A. L'agent consignataire du navire ou de la coque

Le consignataire de la coque est défini comme toute personne physique ou morale qui en vertu d'un mandat de l'armateur ou de capitaine s'engage moyennant une rémunération à effectuer pour les besoins et le compte du navire et de l'expédition des opérations que le capitaine n'accomplit pas lui-même ainsi que d'autres opérations habituellement attachées au séjour d'un navire dans un port.

Le consignataire du navire, agent maritime représentant l'armateur dans les ports où

¹ Raymond Guilien et Jean Vincent, « *Lexique des Termes Juridiques* », 8^e édition Dalloz, 1990, p131.

² Art-13 du Code Maritime Algérien.

³ M.J.CAMBRA, « *perfectionnement en transport maritime* », A.C son rôle p04.

les navires font escale. Il effectue en son nom les opérations indispensables au bon fonctionnement des affaires de l'armement maritime.¹

B. L'agent consignataire de marchandises

Le consignataire de marchandise ou de cargaison est le mandataire salarié des ayants droit à la marchandise, il s'engage moyennant une rémunération, à prendre livraison des marchandises en leur lieu et place au moment de la livraison par le transporteur au nom et pour le compte de ses mandats, de payer le fret pour les marchandises s'il est dû, et de repartir les marchandises entre les destinataires.

Le consignataire prend donc la livraison des mains du transporteur ou de son représentant (*consignataire du navire*), juridiquement l'intervention d'un consignataire de cargaison est très importante, car il libère le transporteur de sa responsabilité au moment où il lui livre la marchandise.

En revanche, dans le cas où l'état de la marchandise ne répond pas aux indications du connaissement ou d'autres documents de transport, le consignataire doit réclamer auprès du transporteur ou son représentant le jour de la livraison de la marchandise.

Le consignataire de cargaison est responsable des fautes et dommages liées à son activité de mandataire sa responsabilité est aussi alignée sur celle du manutentionnaire effectue des opérations de manutention, il est responsable des dommages dus à sa faute.²

1.3. Rôles et fonctions de l'agent consignataire de navire

L'agent consignataire dans la mesure où il est mandaté par l'armateur pour une mission commerciale. Il est chargé de recruter le fret, de réaliser la documentation pour libérer la marchandise et de coordonner les opérations d'embarquement et de débarquement.

1.3.1. Les rôles du consignataire

1.3.1.1. Rôle technique

Pour toute opération prévoyant l'escale d'un navire au port, le consignataire en est avisé soit par l'armateur « *capitaine* » ou par l'agent représentant à l'étranger afin de bien préparer l'escale du navire en se mettant en relation avec les autorités portuaires pour les aviser de l'arrivée du navire dont les caractéristiques leur sont présentées ainsi que les opérations commerciales à effectuer.

¹ M.M.DAMIEN. (2001). « *Transport et logistique* », mémoire de l'université de DAKAR, p118.

² René Rodière « *traité générale de droit maritime* », tome III, édition DALLOZ, p87.

Le service du pilotage et de remorquage sont aussi informés pour prendre leurs dispositions à l'approche du navire.

En plus l'agissant (*le consignataire*) pour le compte du navire, il réalise les opérations que le capitaine n'accomplit pas, en effet il peut être avisé à l'avance par l'armateur ou le capitaine que le navire nécessite certaines réparations et il est dans l'obligation de choisir un atelier de réparation le plus sérieux et le plus compétent afin de procéder aux travaux que nécessite le navire.

1.3.1.2. Rôle commercial

Ce rôle apparaît comme le plus important, car de lui dépend la bonne santé d'un armement donné et surtout dans le cadre de l'exploitation d'une ligne régulière ou le consignataire est un préposé de l'armateur donc le consignataire de navire doit être en mesure de cerner correctement l'importance du créneau qu'il gère et donner satisfaction aux attentes formulées par l'armement qui l'a mandaté. Alors il revient au consignataire de recruter le fret auprès des clients qui s'adressent à lui ou aux transitaires. Ce qui suppose le maintien de bonnes relations et être en contact permanent avec cette clientèle. Car dès les régions où la concurrence règne ou le nombre de consignataires est très élevé, la clientèle choisira celui qui aura fait preuve de toujours fournir la meilleure prestation de service.¹

1.3.1.3. Rôle administratif

Le consignataire du navire assume souvent un rôle administratif de par la nature de l'activité du navire et son exploitation. Agissant pour le compte du navire, il se charge parfois (*quand il faut*) des formalités de police touchant l'équipage de même dès fois à la nature de la marchandise transportée. De plus, pour les navires effectuant une navigation au long cours, il est nécessaire de faire appel aux autorités sanitaires (*santé maritime*) pour l'établissement des documents sanitaires nécessaires au voyage.

Dans les ports étrangers, lorsque son siège se trouve dans ces ports, le consignataire intervient auprès du consulat pour l'établissement de certains documents qui arriveraient à échéances à bord du navire pour procéder à leur visa (*visa du rôle d'équipage, embarquement des marins, certificats de sécurité du navire, visa du rapport de mer, ...etc.*).

Mais le plus important reste sa relation constante avec l'administration des douanes où il doit constamment, à l'occasion de l'exploitation du navire, rendre compte à celle-ci des marchandises en transit et dont il a la charge en lui présentant un manifeste de marchandise (*cargo manifeste*) au chargement celui du pays de provenance (*c'est un document*

¹ LOUNES (M.N) : le rôle du consignataire de navire dans la chaîne du transport maritime, chambre Algérienne de commerce et d'industrie, 2004.p56.

récapitulatif des marchandises embarquées par le navire de destination qui contient les mentions portées sur chaque connaissance).

Aussi il doit présenter à l'entrée (*l'arrivée*) du navire au port de provenance un manifeste douanier qui sera apuré par les services des douanes après son introduction par le consignataire (saisie et validation) ce document sera établi en plusieurs exemplaires qui seront destinés à la douane du port d'escale, aux services portuaires (*celui de déchargement*).

En effet, le consignataire est appelé à faire accoster le navire dans les meilleurs délais et ce en assistant à la commission de placement « *capitainerie* » au niveau des autorités portuaires afin de programmer l'escale du navire dans les meilleures conditions possibles en prenant compte de toutes les caractéristiques du navire et de la marchandise transportée.

1.3.1.4. Rôle financier

C'est un rôle qui nécessite une présence d'esprit continue et un suivi rigoureux de toutes les opérations financières engendrant un mouvement de fonds important ceci à un lien direct et étroit avec le rôle de gestion incombant au consignataire.

En effet, ces différentes interventions pour le compte du navire frais de pilotage, remorquage, lamanage, droit de quai, et autres prestations diverses, et pour le compte de l'armateur font partie de cette gestion qui doit se faire aussi selon la nature de la marchandise et du trafic, et procéder à l'encaissement.

La tenue à jour de ses registres comptables et l'importance du volume des facturations qu'il doit manipuler, reste parmi l'un de ses points forts. Car l'appréciation des sommes consenties au profit de l'armateur en attendant d'être remboursées doit faire de la part du consignataire, un suivi constant et l'objet de réévaluation en fonction des taux de changes souvent variables. Ce rôle financier finalement, doit être pris comme le pilier de l'existence du service de consignation.¹

A ces différents rôles ci-dessus présentés, le consignataire de navires est appelé à assumer un rôle juridique et dont il doit défendre son mandant, vu ses attributions qui font de lui un représentant de l'armateur.

1.3.1.5. Rôle juridique

Lors de l'exploitation du navire, des problèmes peuvent naître donnant lieu à des litiges qui seront portés par-devant le juge de lieu, les dommages ayant un rapport avec le contentieux occasionné par le navire à la marchandise ou autres... etc., font que le consignataire du navire est assigné devant la justice pour répondre aux réclamations des

¹ LOUNES (M.N) *Op.cit.*p56.

demandeurs ou victimes, en tant que représentant de l'armateur ou du transporteur sans être tenu des faits qui ne lui sont pas personnellement imputables.

L'article 613 du CMA dispose « *dans la mesure où la représentation de l'armateur lui est conférée, le consignataire du navire peut ester en justice en son nom* ». ¹

Article 74 du Code civil algérien explicite : « *le contrat conclu par le représentant dans les limites de ses pouvoirs au nom du représenté, engendre les droits et obligations directement au profit du représenté et contre lui* ». ²

Ainsi, l'assignation en justice du consignataire du navire vient du pouvoir légal de représenter l'armateur ou le transporteur. Cependant le consignataire doit toujours prendre la précaution de préciser son rôle de mandataire. Aussi il peut recevoir notification des décisions de justice qui produiront leurs effets au profit ou au détriment de l'armateur suivant le litige et ses conséquences.

1.3.2. Fonction de l'agent consignataire

Chaque agent maritime est informé du parcours du navire. Il rédige, pour son service, un circulaire mentionnant les opérations types à effectuer pour le départ ou l'arrivée du bateau. Il est en relation avec les transporteurs, les chargeurs, les destinataires, etc., les fonctions du consignataire sont les suivantes :

1.3.2.1. Relation avec le navire

- Il va aider à la préparation de l'escale du navire par sa connaissance du pays, du port et des divers intervenants disponibles sur place ;
- Avertir le capitaine des différentes réglementations locales auxquelles il doit prêter attention ;
- Aider le capitaine à remplir les différents formulaires administratifs locaux ;
- En cas de besoin, agir en qualité d'intermédiaire pour requérir les services d'un atelier, de réparation ou d'un fournisseur de matériel ou de vivres ;
- Préparer localement les relevés équipages en cas de besoin ;
- Fournir des documents nécessaires qui permettront l'embarquement ou débarquement de marins ;
- Apporter une assistance permanente au capitaine ;
- Le capitaine s'adresse aux autorités par l'intermédiaire de son agent.

1.3.2.2. Relation avec l'armateur et/ou l'affrètement

Le premier rôle de l'agent est de représenter l'armateur du navire dans le port, il agit donc

¹ Art-613 du code maritime algérien.

² Art-74 du Code civil algérien.

selon les instructions qu'il reçoit. En tant que représentant de l'armateur, l'agent va être amené à :

- Facturer et collecter les recettes de frets auprès des clients qui vont charger des marchandises sur le navire (*FOB*) ;
- Engager des dépenses pour le compte de celui-ci après son accord.

À tout moment, pendant l'escale du navire, l'agent devra se conformer aux instructions de son armateur et lui communiquer les détails opérationnels qu'il pourrait souhaiter. Dans la pratique, un rapport d'arrivée, un rapport d'opérations commerciales signées conjointement avec toutes les parties concernées est envoyé avec des détails permettant à l'armateur de contrôler le séjour de son navire.

L'escale terminée, l'agent enverra à son armateur un document qui reprendra toutes les recettes qui ont été encaissées par l'agent, ainsi que toutes les dépenses. Le solde de ce document pouvant être positif ou négatif. Ce document s'appelle un « *compte d'escale* ».

1.3.2.3 Relation avec les intervenants locaux

Organiser les opérations en relation avec :

- La capitainerie et les gardes côtes ;
- Services de douane ;
- La manutention portuaire ;
- Police de frontières (*PAF*) ;
- Station de pilotage maritime ;
- Les autorités portuaires (*sécurité, sureté, contrôlée par l'état du port*) ;
- Les réceptionnaires ou les chargeurs de la marchandise ;
- Les fournisseurs de combustible, eau douce, vivres, etc. ¹

1.3.3. Activité de consignataire de navire

Les activités de consignataire sont exercées au niveau du port, en sa qualité de mandataire de l'armateur, il revient dans les opérations liées à l'escale du navire et celles liées à la marchandise.

1.3.3.1. Les activités liées à l'escale du navires

Les activités de consignataires du navire comprenant notamment les opérations de réception et de livraison des marchandises au lieu et aux places du capitaine, la conduite administrative du navire au pré des autorités locales, la conclusion des contrats de manutention de remorquage, de pilotage et d'amarrage, l'assistance du navire pendant son

¹ [Http://www.techno-science.net](http://www.techno-science.net) « *glossaire et définition* » consulté le 18/11/2018 à 18h 10.

séjour dans le port, la fourniture des fonds nécessaires au capitaine, le paiement des droits, des frais et autres charges dues à l'occasion de l'escale du navire dans le port.¹

En effet, l'escale du navire nécessite plusieurs opérations et qui sont les suivantes :

A. Avant l'arrivée du navire au port

Le consignataire du navire doit prendre des dispositions habituelles pour le bon déroulement des opérations commerciales et le séjour du navire au port, pour cela, il doit :

- Connaître d'une façon précise l'ETA (*Expected Time Of Arrivad*) afin d'informer les autorités portuaires pour permettre la programmation a sa mise à quai ou il accostera ;
- Transmettre les prévisions d'arrivée du navire et la nature de cargaison au port ;
- Assurer que le réceptionnaire établit la déclaration douanière.

B. Pendant l'arrivée du navire au port

- Se présenter à bord dès l'accostage du navire afin de récupérer les documents à bord (*Déclaration et connaissance*) ;
- Assister le capitaine pour toutes difficultés susceptibles d'apparaître au port d'escale et répondre aux besoins du navire (*provisions, eau douce*) s'il y a lieu ;
- Informer l'armateur de l'arrivée du navire et faire introduire le navire en douane.
- Surveiller le bon déroulement des opérations de chargement ou déchargement, et se mettre à la disposition du capitaine pour tout besoin éventuel.

Une fois que toutes les opérations commerciales, techniques et administratives sont achevées, l'agent consignataire remplit les formalités du départ du navire, pour cela il doit :

- Remettre tous les documents nécessaires que le capitaine a l'habitude de communiquer à son armateur, le SOF « *Statement Of Fact / rapport d'escale du navire* ». Ce dernier est signé par l'agent consignataire, le réceptionnaire et le commandant.
- Après le départ du navire, l'agent consignataire veille à récupérer et contrôler l'ensemble des factures, déboursées, en vue d'arrêter le compte d'escale dans les meilleurs délais.

L'agent consignataire établit le compte d'escale sur la base :

- Des factures reçues de l'entreprise portuaire (*pilotage, amarrage remorquage et poussage à quai... etc.*) ;
- Des paiements de redevances portuaires payées à la douane (*droit de quai sur le navire et sur les marchandises*) ;
- Des prestations effectuées par l'agent consignataire (*commission d'agent, courtage...etc.*) ;
- Établir une facture « *pro-forma* » pour solliciter une avance sur le compte d'escale auprès

¹ Art-610 du code maritime algérien.

d'établissement du compte d'escale.

1.3.3.2. Les activités liées à la marchandise

Le consignataire du navire procède à la réception et à la livraison des marchandises au lieu et à la place du capitaine. Il est tenu de taxer et encaisser le fret. Cela concerne en effet, la prise en charge de la marchandise et la délivrance du connaissement.¹

Le consignataire du navire exerce des diverses attributions commerciales :

- Il a tout pouvoir pour négocier les contrats de transport, coter, recruter et encaisser éventuellement les frets ;
- maintenir les contrats essentiels avec l'autorité portuaire, les transitaires et les manutentionnaires ;
- Émettre et signer les connaissements correspondants, assurer la logistique des conteneurs et négocier éventuellement tout contrat relatif aux opérations annexes ;
- payer et contrôler les factures des fournisseurs du navire ;

Ensuite, le consignataire doit :

- Réclamer le fret à l'ayant droit, mais il n'en est pas personnellement débiteur ;
- Garder la marchandise jusqu'à sa livraison au destinataire ou à son représentant.²

L'essentiel de l'activité de consignataire est exercé au niveau du port, en sa qualité de mandataire de l'armateur, il revient dans les opérations liées à l'escale du navire.

¹ Art-610 du code maritime algérien.

² Document interne à l'entreprise NASHCO.

Section 02 : Le cadre juridique de l'activité de consignation maritime de navire

Pour comprendre le contexte dans lequel se situe l'agent consignataire de navire juridiquement parlant, il est important de se référer au cadre juridique de l'activité de cet auxiliaire de l'armateur. Cette étude juridique apportera des éléments de précisions concernant le champ d'action du consignataire de navire, le degré de sa responsabilité ainsi que la nature de ses droits.

2.1. Le statut juridique du consignataire de navire

Toute activité a son statut juridique qui lui permet de définir son cadre légal et d'exercer sa profession. Notant que chaque pays à sa propre juridiction, nous avons traité le cadre légal du consignataire en Algérie.

2.1.1. Le cadre légale du consignataire

Le consignataire de navire en Algérie appartient à la catégorie des sociétés qui sont soumises aux règles du Droit Commercial. De 1962 à nos jours, le législateur Algérien a adopté plusieurs textes destinés à régir l'activité de consignation de navire. Il s'agit :

- Du décret N°71-120 du 13 /05/1971 portant attribution à la CNAN (*Compagnie National Algérienne de Navigation*), du courtage maritime dans les ports Algériens ;
- Le décret N°71-178 du 30/09/1971 confiant à la CNAN la consignation maritime dans les ports Algériens ;
- L'ordonnance N°76-80 du 23/10/1976 portant le Code Maritime Algérien ;
- Le décret exécutif N°91-522 du 22/12/1991 fixant les conditions d'exercice de profession de consignataire du navire, de cargaison et de courtage maritime ;
- L'arrêté du 05/10/1996 précisant les conditions d'accès aux professions de consignataire de navire, de la cargaison et de courtage maritime ;
- La loi n°98-05 du 25/06/1998 qui a modifiée l'ordonnance n°76-80 du 23 /10 /1976.¹

A noter que pendant longtemps, en Algérie, le développement de l'activité de consignation n'a pas été pris en compte pour son amélioration puisqu'elle a été considérée comme un auxiliaire de la CNAN, qui elle en détenait le monopole.

2.1.1.1. Les conditions d'exercice de l'activité de consignation maritime

En application du décret exécutif N° 01-268 du 24 Septembre 2001 fixant les conditions d'exercice des activités des consignataire de navire, de cargaison et de courtier maritime, les personnes physiques d'une nationalité algérienne ou personnes morales de droit algérien qui souhaitent exercer les activités suscitées doivent recueillir l'agrément du

¹ Journal Officiel, N°56 du 30 Septembre 2001.

Ministère des transports et justifier des conditions requises par le décret exécutif N° 01-286 du 24 Septembre 2001 et de l'arrête du 02 Mars 2002 précisant les conditions d'accès à ces professions¹.

L'autorisation d'exercice cette fonction est liée à la fourniture d'un dossier composé :

▪ **Pour les personnes physiques**

- Demande précisant la fonction sollicitée établie par l'intéressé ;
- Déclaration attestant la possession d'un local (*titre de propriété ou contrat de location*) ;
- Etat descriptif du local et des équipements ;
- Extrait de naissance ;
- Certificat de nationalité ;
- Un extrait de casier judiciaire datant de moins de 3 mois.

▪ **Pour les personnes morales**

- Demande établie par le directeur ou le gérant habilité ;
- Exemple des statuts ou de l'acte de création ;
- Copie de l'acte portant désignation des dirigeants ;
- Déclaration de la possession d'un local.

En outre, dans les deux cas

Une attestation ou tout autre document justificatif de la qualification professionnelle requise en liaison avec l'activité sollicitée (*5 ans d'expérience dans le secteur maritime à des fonctions ayant un rapport direct avec le transport maritime ou ses activités annexes ou diplôme d'étude supérieures ayant un lien avec le transport maritime ou ses activités annexes*).

Une caution personnelle et solidaire ou une caution bancaire dont le montant est déterminé par le Ministre de transport en fonction de l'autorisation.

Au vu de ce dossier et après son étude par la commission d'agrément des consignataires et courtier maritimes, il est réservé :

- Soit une suite favorable qui se traduit par l'octroi d'une décision signée par Monsieur le Ministre portant autorisation pour l'exercice des activités sollicitées ;
- Soit un avis défavorable, qui est porté à la connaissance du postulant en précision le motif du rejet. Ce dernier peut introduire un recours auprès du Ministre chargé de la marine marchande ;

¹ Bulletin officiel du Ministère des transports, p 139.

Le consignataire et le courtier maritime dûment autorisés doivent dans le cadre de leurs fonctions notamment :

- S'acquitter de ses obligations envers son ou ses commettants selon les usages et coutumes de la profession ;
- Fournir des meilleures qualités de service ;
- Respecter les lois et règlements nationaux régissant l'activité ;
- Exercer une diligence raisonnable pour se garder des pratiques frauduleuses.

Tout manquement à l'une des obligations citées ci-dessus entraîne la suspension ou le retrait de l'autorisation d'exercice. Les conditions d'accès aux professions de consignataire de navire, de la cargaison ou de courtier maritime précisé par l'arrêté du 05/10/1996 ainsi que les articles 2 et 4 du décret exécutif daté du 22/12/1991 précise la justification de la qualification professionnelle des personnes postulantes aux professions citées auparavant d'avoir au moins cinq (05) ans dans le domaine maritime ou de fonction ayant un rapport direct avec le transport maritime ou ses activités annexes.

Aussi, le montant de la caution est précisé par l'article 3 du présent arrêté et qui est de l'ordre de 400 000 DA. En plus de cette caution les personnes précitées doivent :

- Disposer d'un local approprié pour l'exercice de la profession attestée par un titre de propriété ou au contrat de location.
- Elles doivent aussi préciser leurs options pour l'exécution de l'une ou de l'ensemble des activités comme elles sont appelées à s'inscrire d'un registre de commerce.¹

2.2. Nature juridique du contrat de consignation de navires

Le transport des marchandises par mer est essentiellement un contrat commercial, le consignataire par sa profession et moyennant une rétribution convenue, participe à l'exécution de ce transport, accomplit certainement des actes juridiques et commerciaux au nom et au compte de l'armateur pour les besoins du navire et les cargaisons.

2.2.1. Le contrat de consignation de navires

Le contrat de consignation du navire est un contrat de mandat. C'est l'analyse qui correspond à la fois au genre d'obligations assumées par le consignataire aux conditions de cessation de son contrat à la responsabilité qu'on lui reconnaît. Article 617 du Code Maritime Algérien précise que le consignataire du navire est responsable des fautes qu'il commet dans l'exercice de ses fonctions dans les termes du droit commun.²

¹ Bulletin officiel du Ministère des transports, *Op.cit.* p 139.

² Article 617 du Code Maritime Algérien.

Article 610 du CMA ajoute que le consignataire de navire agit comme mandataire salarié de l'armateur.¹

Quand à R.RODIER il ne s'agit pas d'un contrat de travail parce que celui-ci se distingue par l'état de dépendance juridique du salarié, alors que le consignataire jouit d'une certaine liberté dans l'aménagement de son affaire et de la même manière dont il remplira son obligation principale. Le consignataire de navire est simplement un mandataire.

Le contrat de consignataire est donc commercial, il ouvre droit à une renumérotation et des droits, en contrepartie d'un certain nombre de prestations diverses et peut être prouvé par tous les moyens. Comme tout contrat, le mandat donne naissance à des obligations. Son effet caractéristique est de conférer un pouvoir de représentation.²

En outre, la résiliation ou la dénonciation du contrat de consignation, l'exercice de la fonction de consignataire, les prescriptions des actions découlant du contrat de consignation ont été prévus par CMA dans l'ordre chronologique ses articles 618, 619, 620.

Dans ses relations avec l'armateur deux situations doivent être désigné, soit le contrat qui lie l'armateur à l'agent consignataire qui est un mandat ordinaire, soit d'intérêt commun.

2.2.1.1. La formation du contrat de consignation de navires

Le contre de consignation se forme comme tout contrat par la rencontre de la volonté des parties. Ce qui suppose une offre et une acceptation en d'autre terme un accord entre les contractants de l'objet du contrat et sur ses modalités. Notons qu'avant la formation du contrat de consignation, le consignataire doit avoir la capacité d'exercer le commerce. Le contrat peut être conclu oralement ou par écrit. La forme écrite est préférable car elle facilite la preuve du contrat et permet de définir les obligations et les droits réciproques des parties.

La FONASBA (*Federation of national associations of ship brokers*) a mis en pied un modèle de contrat que les agents utilisent, lorsqu'il s'agit de conclure des contrats de lignes régulières. Ce modèle est constamment révisé pour tenir compte de l'évolution dans le mode maritime, la dernière version date de 1993.³

Enfin, le contrat de consignation présente certains caractères qui sont propres.

2.2.1.2. Les conditions générales

Le contrat de consignation est un contrat de mandat qui se forme par l'acceptation du mandataire. Cette acceptation peut être tacite ou expresse, elle peut même résulter de l'exécution du mandat.

¹ Article 610 du CMA.

² R.RODIER *Op.cit.* p 88.

³ A.Benabent, *Les Contrats Spéciaux*, Edition n°2 Montchrestien, Paris, 1995, p87.

Dans la pratique, deux agents consignataires peuvent être désignés, l'un pour le compte de l'armateur, l'autre pour le compte de l'affréteur, le premier pour s'occuper des besoins normaux du navire lui-même, le second pour s'occuper de la cargaison celui-ci ne doit pas être confondu toutefois avec le consignataire de la cargaison. Mais tous deux doivent recevoir l'intégralité de leurs honoraires de conduites.

▪ **Les caractères**

Comme tout contrat, le mandat donne naissance à des obligations. Son effet caractéristique est de conférer un pouvoir de représentation. C'est un contrat par lequel une personne, le mandant donne à un autre le mandataire le pouvoir d'accomplir en son nom et pour son compte plusieurs actes juridiques. De cette définition, il découle que le mandat porte sur un acte juridique et constitue un mécanisme de représentation.

Comme le désigne l'article 613 du CMA « *dans la mesure où la représentation de l'armateur lui est conférée, le consignataire du navire peut ester en justice en son nom* ». ¹ Enfin, comme la plupart des contrats, le mandat est consensuel.

Aucun de ces caractères, sauf un (*le caractère temporaire*) n'est essentiel au mandat ; progressivement, l'évolution contemporaine le fait reculer plus encore la gratuité que les autres. Lorsque le mandat est commercial c'est le cas pour le contrat de consignation des navires, il présente un particularisme. Non seulement sa preuve est libre, mais aussi il est toujours à titre onéreux et échappe souvent à la liberté révocabilité.

2.2.2. La cessation du contrat de consignation de navires

Selon l'article 618 du CMA « *le contrat de consignation du navire est résilié ou dénoncé dans les délais convenus. Toutefois, pour un motif grave, chacune des parties peut mettre immédiatement fin au contrat* ». ²

L'article 586 du Code Civil Algérien précise que « *le mandat prend fin par la conclusion de l'affaire ou à l'expiration du terme pour lequel il est donné, comme il prend fin également au décès du mandataire ou à la renonciation du mandat* ». ³

Dans le même contexte ou ordre d'idée R.RODIER commentant le code civil Français estime que : « *la cause morale en est l'exécution de la mission confiée au consignataire, dans le cas de contrat conclue pour le passage donné dans un port ou l'expiration, du temps pour lequel a été conclue.*

¹ SAKHRI Boubeker Kadi, CMA, 2005, p146.

² *Idem.*

³ L'article 586 du Code Civil Algérien.

*C'est la situation la plus courante...le contrat cesse par le décès d'une partie, par la mise en faillite de l'armateur ou du consignataire et par la révocation du consignataire ».*¹

En principe, la fin du contrat coïncide avec le départ du navire et l'accomplissement par le consignataire de son mandat, en terminant les opérations de consignation et la clôture du compte d'escale. Parfois il y'a des circonstances qui causent la rupture du contrat de consignation. L'article 618 du CMA stipule que « *le mandat prend fin par la conclusion de l'affaire de l'expiration du terme par lequel il est donné. Comme il prend fin également au décès du mandant ou mandataire, ou par la renonciation du mandataire ou par la renonciation du mandant* ». ²

Donc le mandant peut retirer du consignataire, sa représentation à n'importe quel moment. Mais il y a revirement de la jurisprudence qui n'admet pas la rupture unilatérale et ce avec le consentement des deux parties.

Les différentes causes de cessation du mandat peuvent être regroupées en trois catégories :

- Les causes naturelles de cessation : ces causes sont celles que connaît le droit commun. C'est notamment la consommation de l'affaire et la survenance du terme (*qui est en relation avec le temps*) ;
- Les causes spéciales de résolution du mandat : ces causes concernent essentiellement le décès du mandant ou le décès du mandataire ;
- Les causes dues à la nature même du mandat : en principe, le contrat de mandat est un contrat révocable. Le mandant peut donc révoquer le mandat. De même, le mandataire peut y renoncer.

2.2.3. Le contenu du contrat de consignation de navires

Le contenu du contrat de consignation fait référence aux obligations, aux responsabilités et aux droits de l'agent consignataire conformément à la législation maritime.

2.2.3.1 Les obligations du consignataire de navires

Le rôle du consignataire du navire est de servir d'intermédiaire entre l'armateur ou le transporteur et les clients et les divers intervenants. Cette fonction en vertu du contrat fait naître des obligations entre les parties disons entre l'armateur et le consignataire et d'autre part celles de l'armateur liées au consignataire. En effet comme tout mandataire le consignataire a des obligations qui sont fréquemment énumérées par le contrat qu'il a conclu avec l'armateur, par exemple celui de la FONASBA, lequel fournit tous les aspects des missions de cet auxiliaire «*consignataire*».

¹ R.RODIER.Op.cit ,p68.

² L'article 618 du CMA.

Suivant l'article 609, 610 et 614 du CMA¹ et dont ils prévoient que le consignataire effectue des opérations pour le besoin du navire et de son équipage mais aussi la réception et la livraison de la marchandise aux ayants droit. De ce fait le consignataire s'oblige vis-à-vis de l'armateur et aussi des tiers.

▪ **L'obligation vis-à-vis de l'armateur**

L'article 614 du CMA stipule que « *le consignataire du navire doit accomplir avec soin ses obligations découlant du contrat de consignation. L'une de ses obligations c'est qu'il doit se conformer aux ordres et instructions de l'armateur et lui rendre compte « sans tarder » de la gestion et de l'exploitation du navire mais aussi du recouvrement.* »²

▪ **L'obligation de gestion du navire**

Le consignataire du navire assiste et procède à toutes les opérations liées au navire durant son séjour au port ainsi que les formalités touchant l'équipage, la cargaison à bord et les besoins du navire. Donc son obligation peut aller de la conduite du navire jusqu'à l'état de navigabilité et permettre même de reprendre son voyage .Il doit faire accoster dans les meilleurs délais possibles avec les conditions avantageuses (*quai approprié, minimiser le séjour du navire, etc.*) et ce en étant en contact permanent avec le capitaine et l'armateur pour recueillir le maximum d'informations et vice versa.

Il doit aussi informer l'armateur de l'accostage du navire, du début des opérations commerciales, de leurs fins, du départ du navire etc.

▪ **L'obligation de recouvrir le fret**

Le consignataire du navire est en vertu du contrat de consignation se charge à la place de l'armateur, étant son mandataire, de percevoir le prix de transport .Donc l'armateur est le seul créancier du fret et que tous ceux qui le réclament à sa place ne peuvent le faire qu'en son nom.

▪ **L'obligation vis-à-vis des tiers**

Même si le consignataire n'est pas partie prenante dans le contrat de transport maritime, en étant mandataire du transporteur, il doit assumer certaines obligations envers les marchandises. Pour R.RODIERE et E.DUPONTAVICE, ils estiment que « *le consignataire reçoit l'ensemble de la cargaison des mains du capitaine, il la soigne jusqu'à sa livraison et son enlèvement par les destinataires. Il fait délivrance à ceux-ci au nom du capitaine, recouvre le fret dû et conserve les droits de l'armateur* »³.

¹ Sakhri Boubeker, *Op.cit.*, p146.

² L'article 614 du CMA.

³ R.Rodiere et E. Dupondavice, *Droit Maritime*, 11eme Edition Dalloz 1991, p.276.

Par conséquent, dans ce cadre et d'après l'article 610 du Code Maritime Algérien, le rôle du consignataire du navire va se transformer en agent de réception et de délivrance de la cargaison au déchargement et agent d'expédition en acceptant les marchandises des chargeurs au chargement pour les faire parvenir à destination.¹

▪ **L'obligation de réception de la marchandise à embarquer**

Dans ce cas, le consignataire du navire a l'obligation avant la prise en charge de vérifier l'état de la marchandise. Si les réserves n'ont pas été prises le transporteur est présumé avoir pris en charge la marchandise telle qu'elle est décrite sur le connaissement. Pour cela du moment que le consignataire prend en charge la marchandise, il doit délivrer aux chargeurs soit un reçu soit une attestation de prise en charge.

▪ **L'obligation de garde et de livraison de la marchandise débarquée**

A l'arrivée, le consignataire reçoit la cargaison des mains du capitaine. Il effectue la reconnaissance des avaries et manquants. Il garde la marchandise et la livre aux ayants droits sauf pour les produits dangereux et les véhicules qui font l'objet d'un enlèvement sous palan. Pour cela le consignataire qui est chargé de l'ensemble des opérations laissera séjourner les marchandises sous hangars « *magasins* » ou sur terre plein pour une durée indéterminée selon la date de son enlèvement. Mais avec toutes ces tâches le consignataire doit sauvegarder les droits de l'armateur.

2.2.3.2. La responsabilité du consignataire de navires

La responsabilité du consignataire de navire comprend deux responsabilités fondamentales dans son activité :

▪ **La responsabilité contractuelle**

Le consignataire du navire agit pour le compte de son mandant, mais ne prend aucun engagement en son nom. Il a une responsabilité contractuelle ceci veut dire qu'il n'est responsable qu'envers celui qui a engagé ses services qui est l'armateur et ceci seulement de ses fautes personnelles². De ce fait il ne répond pas des faits de l'armateur ou du capitaine, comme il doit répondre vis-à-vis de l'armateur du fait de ne pas avoir mentionné sur les connaissements des indications ou des réserves prises par le bord et d'avoir porté la mention « *clean on board* » empêchant ainsi le transporteur de dégager sa responsabilité.

▪ **La responsabilité envers les tiers**

La responsabilité du consignataire du navire peut être engagée ainsi envers des tiers malgré qu'ils n'aient pas requis ces services et qui sont victimes d'un préjudice qui trouve son

¹ Sakhri Boubeker Kadi, Code Maritime Algérien, édition Dar Houm 2005, p.145.bis.

² Lamy transport, Tome 2, 1999 p 69.

origine dans une faute qui lui est imputable. A titre d'exemple, lors de l'escale du navire des dommages ont été causés aux marchandises par des manœuvres, ici la faute du consignataire doit être prouvée. L'article 577 du CMA¹ fait peser à l'armateur la responsabilité de ses propres faits et des faits de ses préposés terrestres et maritimes, sauf en ce qui concerne la limitation de la responsabilité définie aux articles 92² et 115³ du Code Maritime Algérien. Ce qui explique qu'il répond des faits du consignataire qui agit dans le cadre de son mandant. Le consignataire peut être assigné pour représenter le transporteur en justice. Il est habilité à recevoir tout acte judiciaire et extrajudiciaire adressé à l'armateur et peut recevoir notification des condamnations prononcées contre l'armateur ou le capitaine.

Donc le consignataire du navire est un mandataire salarié du transporteur (*voir article 609 du Code Maritime Algérien*)⁴. De ce fait il est responsable de ces fautes personnelles dans l'exercice de ses fonctions, dans les termes du droit Commun selon l'article 617 du Code Maritime Algérien⁵. Pour cela sa responsabilité contractuelle est recherchée pour le non-respect de ses engagements contractuels.

2.2.3.3. Droits du consignataire du navires

Le consignataire du navire est titulaire vis-à-vis de l'armateur et en même temps jouit de privilèges pour son droit, car en vertu des articles 609, 615 et 616 du code maritime algérien et en vertu aussi du contrat de consignation. Le consignataire a le droit à la rémunération, au remboursement des dépenses effectuées pour le compte du navire pendant son séjour et les garanties qui couvriront les créances.

▪ La rémunération du consignataire

Les conditions de rémunération sont fixées conformément à un barème des honoraires de consignation et le contrat de consignation. En Algérie, par exemple, elle varie entre 3% et 4.5% du montant de fret à l'import et à l'export, mais en France elle varie entre 5% et 8% à l'exportation et entre 3% et 5% à l'importation, selon le mode de conditionnement de la marchandise, son poids et sa nature vrac, conteneur, divers ... etc.

A noter, lorsqu'il recherche du fret pour son mandant, le consignataire a le droit à une commission égale à un certain pourcentage du fret recruté soit le contrat de consignation soit le barème des honoraires de consignation. De même pour les autres prestations fournies aux navires « embarquement des marins, fourniture de vivres etc. »

¹ Sakhri *Op.cit.*, p.141.

² *Idem.*

³ *Idem.*

⁴ Sakhri Boubeker *Op.cit.* p145.

⁵ *Idem.*

En fin, il est utile de signaler, que la rémunération de consignataire de ligne régulière est basée sur commission calculée par pourcentage sur le fret charger ou décharger, par contre en tramping ou pour les navires affrétés, elle se basent sur une commission négociée.

▪ **Le remboursement des dépenses effectuées « avancées »**

Le consignataire consent à faire des avances de fonds pour les frais du capitaine et son équipage. Il finance des dépenses pour les besoins du navire. Son obligation en tant que responsable du déchargement de la cargaison de bord du navire jusqu'aux magasins ou terres pleins l'obligera à engager certaines dépenses pour libérer le navire et le cas contraire au chargement.

Pour cela l'armateur sera dans l'obligation de rembourser et ceci en vertu des usages du port ou des clauses du connaissement, comme cela incombe au destinataire d'effectuer à ces frais aux manutentions de déchargement et/ou chargement des marchandises, dans le cas de refus de ce dernier, le consignataire aura le droit de retirer la marchandise.

L'article 616 du code maritime algérien impose à l'armateur de rembourser les fonds fournis au capitaine et son équipage ainsi que les dépenses faites au navire dans les délais convenus.

A signaler, pour couvrir les frais d'escale des navires des armateurs membres de la BIMCO (*baltic international maritime and concile*), cette dernière garantie les débours d'escale « *garantie for expansés ports* » pour les membres de celle-ci .ils ont la garantie de paiement dans les délais impartis par les lois et règlements en vigueur dans le pays du consignataire membre ainsi que tous les frais et débours dus au titre de l'escale d'un navire dans les ports cités dans l'accord entre le consignataire et la BIMCO .

Cet accord permet aussi d'éviter les retards dus aux délais bancaires et la saisie conservatoire du navire, en permettant a celui-ci d'appareiller immédiatement après la fin des opérations commerciales « *chargement et /ou déchargement* ».

▪ **Les garanties du consignataire**

Le consignataire du navire se trouve à la fin des opérations de consignation débarquement et/ou embarquement, créancier de l'armateur des sommes considérables commission, frais, avances ...etc. souvent il rencontre des difficultés pour recouvrer ses créances. C'est pourquoi il bénéficie d'un privilège sur le navire et sur le fret.

Ainsi, comme tout créancier, il peut faire saisir le bien de son débiteur en l'occurrence le navire, ce qui constitue un moyen de pression important pour l'obtention du remboursement de ses créances.

De plus, il bénéficie d'un privilège sur le fret de voyage, car il peut retenir les frais d'escale sur les frets encaissés pour le compte de l'armateur. Ces privilèges constituent pour le consignataire des garanties non négligeables.

Section 03 : Consignation de navires en Algérie

En Algérie, l'activité de consignation est passée d'un stade à un autre dont le premier est celui du monopole, le second c'est de la libéralisation.

Pour mieux comprendre ce passage, il sera préférable de commencer par définir la période de monopole ainsi que les problèmes induits par cette dernière ensuite on parlera de la libéralisation, et en fin, le marché de la consignation et les perspectives d'évolution de cette activité.

3.1. Le monopole de la CNAN

Le monopole de l'Etat sur les activités annexes au transport maritime avait été mentionner dans l'article 571 du CMA qui dispose « *le monopole de l'Etat est institué sur les activités des transports maritimes, d'affrètement des navires, de pilotage maritime, de manutention portuaire et de remorquage à l'entrée et la sortie des ports algériens ainsi que du cabotage* ». ¹

De l'indépendance à 1971 l'activité de consignation et des activités annexes au transport maritime ont été assurées par les opérateurs privés, étrangers pour la plupart « *la Mixte, Van Moren ...* », Et cela en vertu de la loi du 31/12/1962 reconduisant la législation en vigueur sauf dans ses dispositions contraires à la souveraineté nationale.

Le statut de la CNAN avait intégré toutefois en 1967, la consignation dans son objet social, depuis sa création le 31 décembre 1963.

En 1971, l'activité de consignation est confiée au monopole de la CNAN par décret n° 71-178 du 30/06/1971, ainsi que la promulgation en 1976 du code maritime algérien qui consacre le monopole de l'Etat sur cette activité.

Mais il convient à noter que la CNAN dont la vocation était le transport maritime essentiellement, s'était vu joindre toutes les autres activités annexes à savoir la manutention, la consignation, le remorquage, l'avitaillement, le transit ... etc.

Le premier navire en propriété de la CNAN a été le « *IBN KHALDOUN* » navire citerne de 3740 tonnes, acquis en 1963 il appartenait à la Compagnie des Cargos Algériens. Ce patrimoine initial a été amélioré progressivement par plusieurs navires dont « *IBN SINA* » « *TARIQ* » ...etc.

¹ L'article 571 du CMA.

Ce potentiel qui n'était d'abord constitué que de navire de transport des marchandises, a évolué rapidement grâce à un programme d'investissement soutenu durant les plans de développement.¹

C'est ainsi qu'en 1979, la CNAN était devenue propriétaire d'une flotte de 190 navires de tous types « *conventionnels, Ro/Ro, pétroliers, méthaniers, car ferries ainsi que les remorques et autres ...etc.* ». Grâce à sa flotte et ses équipements, la CNAN a pu devenir un armement important qui pèse de façon significative dans le transport maritime et des échanges extérieurs de l'Algérie. Mais en avril 1982 et avec l'application de décret n° 80-282 du 04/10/80, elle fait l'objet d'une restructuration qui a eu pour effet de transférer et retirer certaines activités, à savoir :

- Les activités de remorquage transférées aux entreprises portuaires nouvellement créées ;
- La consignation des pétroliers et méthaniers relevant désormais du monopole de la nouvelle société nationale « *SNTM-HYPROC* » société nationale de transport maritime-des hydrocarbures et produits chimiques.

L'entreprise mère prend alors la dénomination « *CNAN* » et devient société nationale de transport maritime-compagnie de navigation et d'armement national « *SNTM-CNAN* » à laquelle sont confiées toutes activités restantes.

- Le 14 juillet 1987 et à la suite d'une seconde restructuration plus profonde et qui va davantage alléger les attributions de la « *SNTM- CNAN* » en lui enlevant la gestion d'autres activités au détriment de nouvelles entreprises nationale à savoir :
 - **ENTMV** : entreprise nationale de transport maritime de voyageurs, qui elle ne doit se charger que du transport maritime de voyageurs.
 - **ENCATM** : entreprise nationale de consignation annexe au transport maritime, pour l'activité de consignation ainsi que d'autres activités annexe au transport maritime ;
 - **ERENAV** : entreprise de réparation navale, afin de s'occuper des réparations navales.

3.1.1. Conséquences du monopole

Le monopole sur la consignation n'a pas été porteur de progrès à l'activité elle-même en matière de réflexion, de formation, de qualification du personnel, de structuration, de législation encore moins de développement. La consignation a été longtemps confinée dans un état de sous-développement complet. Ceci nous explique en partie les décalages important, voir l'antinomie, entre le fait et le droit.²

¹ BOUHNKA FELLA, HEBRI Karima, mémoire master « *Le rôle du consignataire dans la chaine du transport maritime* », 2008, INSFPG, p 64.

² Mohamed El-Kamel EL KHALIFA, GUIDE des transports internationaux de marchandise, DAHMAS, p.96.

Durant le monopole, la consignation était organisée d'une façon obéissante à des préoccupations idéologiques plus qu'à des intérêts économiques, cette monopolisation participait d'une manière ou d'une autre à la chute économique que de notre pays a vécu, et dont les résultats nous poursuivent toujours. Ce monopole a entraîné de graves problèmes devenus endémiques, que nous pouvons constater sur le plan macro-économique :

Le monopole limitait le nombre de partenaires étrangers (*armateurs*) vue les conditions sévères imposées par l'Etat qui ont rendu la pénétration des ports algériens, et surtout le port d'Alger. Le consignataire algérien favorisait les navires de l'armement national au détriment des peu de navires tiers : les navires étrangers ne pouvaient pas prétendre à un fret destiné à l'export sauf pour les lignes non exploitées par l'armateur algérien, le navire du pavillon algérien était mieux exploité et plus favorisé. La situation a beaucoup changé depuis, mais l'activité de consignation doit encore faire l'objet d'une profonde réorganisation.

L'ouverture du marché de la consignation maritime de navire, en Algérie, vers la libéralisation et la privatisation de l'activité de consignation maritime, a permis une évolution professionnelle et une qualité de service de ce secteur.¹

3.2. La naissance de quelques consignataires en Algérie

S'agissant d'une activité annexe au transport maritime, il faut dire que la consignation était perçue comme telle par la compagnie qui en avait la charge et dont les préoccupations n'allaient pas dans le sens du développement et de l'amélioration de la gestion de cette activité car, relevant du monopole de la CNAN, et dont aucun concurrent national ou étranger n'existait dans le marché de la consignation et de ce fait toutes les parts du marché étaient détenues par la CNAN.

Il fallait attendre la deuxième restructuration de la CNAN, opérée en 1987, pour voir la création d'une nouvelle société nationale de consignation « ENCATM », pour la prise en charge exclusivement des activités annexes au transport maritime au profit des navires de la CNAN et des armateurs étrangers.

Avec l'avènement des entreprises publiques économiques en 1988 loi n°88-11 du 12/10/1988, présage déjà d'une nouvelle forme de réorganisation de la consignation. Cette nouvelle société qui n'est autre que l'ENCATM s'est transformée en société par actions et a donné naissance à la GEMA société générale maritime, pour qu'un intérêt particulier soit accordé à la fonction de consignation de navire et que la notion de commercialisation soit introduite dans les relations entre les armateurs tiers de cette entreprise.

¹ Mohamed El-Kamel EL KHALIFA ,*Op.cit*, p63.

A l'instar de GEMA, les autres entreprises de consignation à savoir NASHCO et MTA, se sont inscrites dans le marché de la consignation et des activités annexe qui ont donné une certaine compétitivité entre les entreprises et du coup, favorisant le marché et son organisation.

Les réformes économiques introduites en 1988, préconisant le retour des formes universelles de gestion des entreprises, de la transparence dans les relations financières et commerciales, ainsi que la promotion et la compétitivité.

En effet, il fallait renforcer l'organisation du marché de consignation dans sa politique commerciale et ses rapports avec les armateurs étrangers pour un meilleur développement et d'une efficace structuration du marché avec ces différents intervenants, puisque les procédures de gestion vont dans le sens d'une meilleure prise en charge des armateurs étrangers et ce par l'environnement nouveau du marché qui est favorisant.¹

Tableau N° 06 : Les compagnies maritimes les plus actives en Algérie

Les compagnies nationales	Les compagnies étrangères
NASHCO	CMA CGM ALGERIE
GEMA	MAERSK LINE
CORAFSA	GLOBAL SHIPPING
NOLIS	MSC
DARYA SHIPPING AGENCY	SERMARINE
	SHICO
	LEADERMARE

Source : Etablit par nous même à l'aide des documents de l'agence « NASHCO » d'Alger.

3.3. L'ouverture et la libéralisation du marché de consignation

La libéralisation de l'activité de consignation des navires est rendu possible grâce aux dispositions de l'arrêté du Ministère des Transports du 5 octobre 1996, pris en application du décret exécutif promulgué des années auparavant 22/09/1991 fixant les conditions d'exercice de cette activité, ainsi que celles relatives aux fonctions de consignation des marchandises et de courtier maritime.²

D'après la promulgation de la loi n° 98 05 du 25 juin 1998, l'activité de consignation de navire et de cargo a été ouverte aux entreprises privées nationales et aux entreprises privées étrangères. Cette dernière a subi de différentes modifications celle de 2002 et celle de 2009 (*le décret n° 09 183 du 12 mai 2009*) avec laquelle l'activité de consignation se traite jusqu'à nos jours.³

¹ BOUHNIKA Fella, HEBRI Karima ,Op-cit p.65.

² Document interne de NASHCO agence d'Alger.

³ Direction de la marine marchande du ministère de transport.

Les nouveaux opérateurs privés « nationaux et étrangers » investissent dans ce secteur, sont venus donc partager le portefeuille de la consignation des navires étrangers puisque c'est la NASHCO qui était chargée de la consignation des navires de la CNAN qui était entre les mains de GEMA, NASHCO et MTA.

L'objectif de la libéralisation du marché de consignation s'appuie sur le développement du secteur maritime, et avec l'instauration d'une concurrence entre les consignataires, en offrant des données positives pour l'armateur, les clients et tous les autres intervenants dans la chaîne de transport maritime en ayant des répercussions appréciables sur les conditions de prise en charge de cette activité.

L'ouverture du marché de consignation est du moins que l'on puisse dire très appréciable et satisfaisante, car les consignataires répondent aux fortes demandes, que ce soit des armateurs ou des clients, et c'est en renforçant leur présence géographique dans les ports (*consignataire et armateurs*), et les liens commerciaux (*relations avec l'armateur, le client, la douane... etc.*).

Ainsi, cette ouverture a offert aussi au marché une concurrence qui a donné certainement aux clients la liberté de choisir leur prestataire compte tenu de la qualité du service offert. Enfin, cette libéralisation a pu permettre à l'organisation du marché de la consignation et ces exploitants, divers avantages à savoir : la sécurité, la rentabilité, la rapidité, la compétitivité et la qualité.¹

L'évolution de la consignation des navires en Algérie a connu un développement ahurissant ces dernières années, se qui a donné naissance à des nouvelles entreprises privées spécialisés en consignation (*plus de 20 opérateurs privées*), qui sont entrain de concurrencer les entreprises nationales qui ont le monopole.

La consignation de navires est une activité essentielle dans la chaîne du transport maritime, car elle regroupe toute autre activité annexe, ainsi rendre les échanges internationaux fluide et rapide, de là nous pouvons constater l'importance de l'agent consignataire qui un mandataire de l'armateur et qui se charge, cependant, de toutes les opérations commerciales de déchargement et chargement de la marchandise.

Son souci principal est de réduire le temps de l'escale. C'est pour cela nous allons essayer dans le 4^{ème} chapitre de traiter l'escale d'un navire après avoir présenté l'établissement d'accueil.

¹ M'HAMMED SETTI, FATIMA-ZOHRA MOUHED-CHERIF et CÉSAR. 2011. « les ports algériens dans la mondialisation : la fin du paradoxe ? », méditerranée paris, France, page 92.

Conclusion Partiel

Le transport maritime est incontestablement le moteur de la croissance commerciale, qui prend à l'heure actuelle une telle ampleur qu'on parle de mondialisation, omettant souvent de préciser que la maritimisation est un serviteur de commerce international qui facilite et contribue à l'intensification des échanges.

Le transport maritime est un instrument privilégié des échanges internationaux, donc le consignataire et les divers intervenants maritimes ont un impact sur le développement du commerce international.

Après avoir défini de manière générale le commerce international, le transport maritime et la consignation maritime, il convient désormais de présenter l'établissement d'accueil NASHCO et traiter l'escale d'un navire.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

La consignation maritime de navires évolue de plus en plus en Algérie, les agences de consignation se multiplient parallèlement avec l'évolution des échanges internationaux par voie maritime. Dans ce cas, le chapitre qui suit va nous éclairer sur la consignation maritime en Algérie.

Et comme cas pratique, nous aborderons l'étude d'un cas concret portant sur le traitement d'une escale d'un navire, qui démontre clairement l'impact de la consignation maritime à travers les différentes étapes enregistrées par l'agence «NASHCO» d'Alger.

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

On va essayer dans cette section, de présenter de façon simple et détaillée l'historique, les missions ainsi que les activités de « NASHCO ».

1.1. Historique, missions et activités de NASHCO

1.1.1. Historique

Après la décentralisation des entreprises, qu'a connue l'Algérie durant les années 1980, ainsi que les pertes enregistrées surtout au niveau de la CNAN, il fallait trouver une issue pour combler les déficits subit par ces entreprises, car les escales des navires aux ports algériens étaient trop longues et le recours à l'affrètement de navires étrangers deviens de plus en plus fréquent.

A la longue, cette situation est devenue préjudiciable pour la CNAN elle-même, ainsi que pour l'économie nationale, c'est alors que la décision fut prise de créer une société par action dénommée NASHCO. Cette dernière crée en 1991 par la SNTM/CNAN et GEMA, avec un capital social évalué à 3.000.000 DA, la Nationale Shipping Company- SPA (NASHCO), aujourd'hui à 100% filiale de la CNAN, passe d'un capital social de 6.000.000 DA à celui de 326 260.000DA et se partage le marché de l'activité de consignation avec d'autres entreprises publiques et privées.¹

Le parcours de cette société a débuté le 27 janvier 1992 par l'installation de l'agence d'Alger qui a été suivie progressivement par les autres agences et antennes à travers le territoire national et c'est en 1997 que la CNAN racheta les 40% des actions de GEMA et deviens ainsi l'unique actionnaire de NASHCO.

Implanté actuellement dans les 11 ports du pays, la société NASHCO est bien connue du monde maritime, avec notamment un nombre très important d'armateurs étrangers qui appartiennent aux quatre coins du globe qui font appel à ses services, vu la confiance qui lui portent. La NASHCO est spécialisée dans la consignation des navires de ligne régulière et de

¹ Documents interne de l'entreprise NASHCO

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

tramping pour l'armement national et étranger avec les années et l'expérience mais surtout la compétence de son personnel, elle a pu élargir voir intensifier son champ d'action.

1.1.2. Activités

Les activités de NASHCO sont les suivantes :

- La consignation des navires de lignes régulière et de tramping;
- La consignation des conteneurs (*stockage, lavage, réparation*);
- Accomplir les formalités de transit (*dédouanement et post-acheminement*) ;
- Le recrutement du fret toutes destinations ;
- Représentation d'armateurs nationaux et étrangers ;
- Conseil en transport multimodal ;
- Avitaillement et gerbages ;
- Logistique des conteneurs (*le suivi*).

1.1.3. Missions

Les missions de NASHCO se résument en ce qui suit :

- La mission première de la société est d'effectuer la consignation des navires, le recrutement du fret ainsi que la prise en assistance de ces derniers pendant toute la durée de leur séjour ;
- Elle veille au bon déroulement des opérations commerciales ;
- Prise en charge de la conduite du navire auprès des services des douanes (*conduite administrative*) ;
- Le paiement de droit et fret dus à l'occasion de l'escale. ;
- L'assistance au commandant et son équipage ;
- S'occupe de la consignation des conteneurs et des opérations de transit.

1.2. Organisation de la société de NASHCO

On abordera dans cette sous-section l'organisation géographique.

1.2.1. Organisation géographique

Même si l'année 1996, n'a pas manqué d'apporter son lot d'innovation, c'est en 1997 que NASHCO est passé à la vitesse supérieure, notamment grâce à la réorganisation de sa stratégie et plus précisément son implantation aux niveaux de tous les ports d'Algérie.

En somme, NASHCO est présente dans six ports algériens avec six agences à savoir :

- Agence maritime d'Alger ;
- Agence maritime de Bejaia ;
- Agence maritime d'Oran ;

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

- Agence maritime de Skikda ;
- Agence maritime de Mostaganem ;
- Agence maritime d'Annaba.
- NASHCO est aussi représenté dans d'autres ports algériens par des antennes et qui sont :
 - Antenne de Djendjen ;
 - Antenne de Ghazaouet ;
 - Antenne de Ténès ;
 - Antenne de d'Arzew ;
 - Antenne de Dellys.

1.3. Les Moyens humains, matériels et financiers

1.3.1. Les Moyens Humains

Le personnel d'encadrement possède une grande qualification et un capital d'expérience acquis au cours de plusieurs années. Il se caractérise particulièrement par sa maîtrise dans le domaine de la consignation et sa profonde connaissance en matière de réglementation régissant le commerce extérieur. Conscients des nouvelles règles du marché induites par l'apparition d'une rude concurrence, NASHCO a su vite s'y adapter en mettant en place tous les moyens possibles pour y faire face et conserver sa place de leader.

1.3.2. Les Moyens Matériels

Les moyens matériels dont dispose l'entreprise en plus des locaux c'est à dire les équipements mobiliers et immobiliers sont :

- Equipement de communication mis pour produire des services à haute information, tels que: VHF, TEL, FAX, INTERNET etc...
- Equipement informatique qui facilitera les tâches et le fonctionnement des procédures et opérations, à titre d'exemple Micro, réseau et logiciel, un site internet ;
- Equipement de transports pour l'amélioration et l'élargissement de la mission géographique tels que : véhicules, Stocker ;
- Equipement de manutention, afin d'assurer une meilleure rapidité et la prise en charge du navire et sa cargaison. Ce sont les clarcks, les barges et la pilotine pour la récupération des documents à bord du navire ou se trouvant en rade.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

1.3.3. Les Moyens Financiers

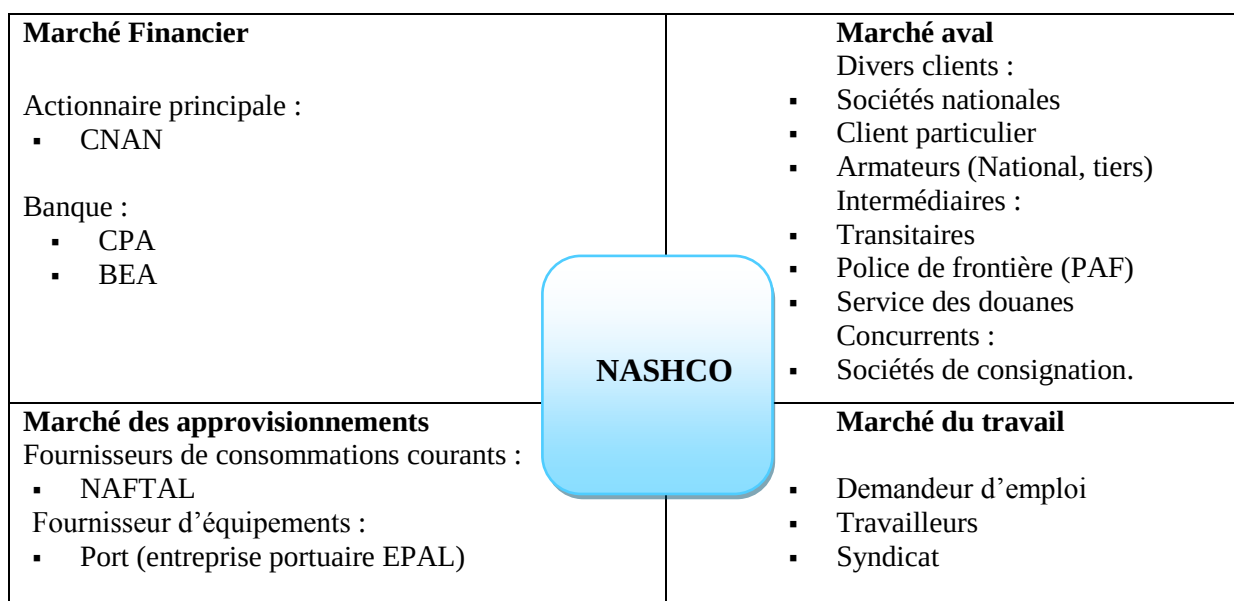
La National Shipping Company est une société par actions avec un capital social de 326 260 000,00 DA. ²

1.4 Le fonctionnement de NASHCO

1.4.1 L'environnement de NASHCO

NASHCO est une société commerciale qui opère dans le secteur maritime qui regroupe l'ensemble des intervenants dans la chaîne de transport. Donc elle règne dans un environnement du commerce international, qui consiste à avoir des contacts avec tous les partenaires et les intervenants ainsi que la maîtrise et les connaissances de l'ensemble des fonctions des organismes exerçant dans le commerce on procédant aux échanges de biens et de services. C'est pour cela que l'entourage de NASHCO lui est familier par rapport à la nature de son activité commerciale et financière.

Figure N°2 : Environnement de NASHCO



Source : La direction général NASHCO.

1.4.2. La communication au sein de l'agence NASHCO

Une entreprise est un système organisé vers la réalisation d'objectifs définis, dans le cadre d'un programme préétabli.

Dans la théorie du management, l'entreprise est assimilée à un système d'information, ou le client représente un récepteur conditionnant totalement la définition des objectifs de l'entreprise.

Il existe deux flux de communication dans ;

² www.nashco.com.dz/ consulté le 29/11/2018.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

- La communication à l'intérieur même de l'entreprise ;
- La communication entre l'entreprise et son environnement.

Dans cette typologie, nous nous intéresserons particulièrement à la communication à l'intérieur de l'entreprise, car c'est cette dernière qui détermine la communication de l'entreprise avec son environnement.

En général l'entreprise n'est pas tenue de communiquer des résultats à l'ensemble de son personnel, mais le fait de communiquer ses informations, présente de nombreux avantages dans la mesure où elle permet une meilleure implication du personnel.

L'organisation de l'entreprise sert à représenter les relations formelles entre les membres de NASHCO, car le fonctionnement de son système nécessite la mise en place des structures destinées.

1.4.3 Etudes des Documents et des dossiers

Les documents et les dossiers représentent une partie importante de l'agence, vu leurs importances dans son fonctionnement, c'est pour cela que cette section, les traite.

1.4.3.1. Les documents

Tableau N°07 : Les documents de l'agence

Code affecté	Désignation	Description
D1	Barème de consignation et des honoraires de courtage	C'est les tarifs des prestations relatives aux interventions de l'agence en matière de consignation
D2	Tarifs portuaires	C'est les tarifs des prestations portuaires relatives aux navires et la manutention des marchandises.
D3	Loi de finance	C'est le détail des taxes parafiscales sur le séjour des navires et le transit des marchandises.
D4	Fiche armateur	C'est document qui contient des informations relatives de l'armateur (nom, adresse, ...etc.).
D5	Demande de consignation	Il contient les informations sur le navire. Les marchandises, les réceptionnaires et/ou chargeurs.
D6	Pro forma d'escale	C'est le coût de revient prévisionnel de l'escale du navire.
D7	Télex d'informations (ou autres)	C'est un document qui contient des informations sur l'escale du navire.
D8	Chemise de consignation	Il contient les caractéristiques du navire, des marchandises et la liste des événements liés à l'escale.
D9	Rapport journalier sur le navire.	C'est le rapport détaillé sur l'exploitation du navire.
D10	Situation des navires	Liste des navires attendus, à quai et en rade.
D11	Registre des escales	Détail récapitulatif des escales.
D12	Déclaration du commandant du navire	Informations sur le navire, les marchandises et les armateurs liés à l'escale.
D13	Certificat de nationalité	Ce document porte les caractéristiques du navire, nationalité, armateur, etc. Il sert à introduire la déclaration en douane.
D14	Liste d'équipage du navire	On trouve dans ce document toutes les informations concernant l'équipage du navire (nom, nationalité, n° du fascicule, etc.).
D15	Connaissance	Définition des différentes parties liées par le connaissance. Description des marchandises et du navire et les clauses du connaissance.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

D16	Manifeste des marchandises	C'est un document récapitulatif des connaissances.
D17	Manifeste comptable (fret) d'import	C'est le détail du fret (prix du transport) des marchandises
D18	Manifeste comptable export	Détail du fret des marchandises à exporter.
D19	Notice of readiness (avis de prêt à charger/décharger).	C'est un document officiel qui porte l'engagement du commandant du navire à charger ou à décharger de ce fait le commandant du navire dégagé toute responsabilité du coût du retard de chargement et/ou déchargement des marchandises.
D20	Chemise de courtage	Informations relatives aux caractéristiques du navire et des marchandises transportées.
D21	Déclaration de péage	Récapitulation des taxes de péages sur les marchandises à l'entrée et à la sortie du navire.
D22	Déclaration des redevances portuaires	Document récapitulatif des redevances portuaire sur les marchandises et le navire à l'entrée et à la sortie de celui-ci.
D23	Facture de courtage	Document récapitulatif de tous les frais concernant les honoraires de courtage du navire.
D24	Facture quota part magasin (QPM)	Ce document porte les frais de magasinage des marchandises débarquées.
D25	Facture des amendes en douane	C'est le détail des amendes douane dues (éventuellement) à l'escale du navire. Ces amendes du en général, par les fausses déclarations ou des erreurs de saisie.
D26	Etats des droits de quai et de péage	Ce document l'état mensuel des droits de quai (redevance portuaire sur le navire et les marchandises) et des droits de péages sur les navires
D27	Quittance de paiement des droits de quai et de péage	Il décrit les détails de règlement des droits de quai et de péage sur le navire et les Marchandises à la douane.
D28	Avis d'arrivée/ facture	C'est la facture retraçant le montant à payer par les réceptionnaires des marchandises à la caisse pour obtenir la livraison de leurs marchandises (en import).
D29	Bon à délivrer	C'est un document permettant au réceptionnaire d'obtenir la livraison de ses marchandises auprès des autorités douanières.
D30	Etats des connaissances	C'est un document qui récapitule tous les frais de taxation des connaissances.
D31	Etat des conteneurs débarqués/escale	C'est la liste des conteneurs de marchandises débarqués à une escale donnée.
D32	Manifeste d'entrée en douane	C'est un document récapitulatif des connaissances et il atteste l'entrée du navire en douane.
D33	Etat des conteneurs embarqués // escale.	Liste des conteneurs embarqués à l'escale du navire.
D34	Facture surestaries.	C'est le montant des pénalités (surestaries) à payer par le réceptionnaire et/ou chargeur en cas où il restitue les conteneurs après la durée de franchise (durée limite pour la restitution des conteneurs) qui lui est accordée par le donneur d'ordre.
D35	Facture d'intervention sur conteneurs vides	Elle concerne, la commission que prend l'agence lors de son intervention sur les conteneurs.
D36	Bon d'embarquement de marchandises	C'est un document qui porte toutes les caractéristiques des marchandises (nature, tonnage, ...etc.)
D37	Informations de départ du navire	C'est un document qui donne, en général divers information sur l'escale du navire par exemple, la date prévue de départ (ETS).
D38	Chemise compte d'escale	C'est un document qui retrace les recettes et les dépenses de l'escale.
D39	Facture relation bord	C'est les frais divers (télécommunication, avitaillement, embarquement/débarquement marin, ...etc.).
D40	Facture portuaire	Détail des prestations fournies par l'entreprise portuaire au navire.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

D41	Bordereau des réserves	On trouve dans ce document le tonnage des marchandises endommagées.
D42	Bulletin différentiel	C'est un document notifiant la différence de la quantité des marchandises en bon état et celle endommagées.
D43	Time sheet (rapport de manutention portuaire)	C'est un rapport de manutention portuaire retraçant tous les détails de l'escale (heure de début et fin de travail de chaque équipe, treuilliste, pointeur, ...etc).
D44	Statement of facts	C'est le compte rendu des opérations du navire et des incidents qui les ont marquées.
D45	Rapport d'escale	C'est le détail d'exploitation du navire
D46	Contrat de consignation de navires	Le détail des conventions d'exploitation commerciale signées entre la société NASHCO et les armateurs de ligne régulière.
D47	Contrat de consignation de conteneurs	C'est les détails des conteneurs d'exploitations des conteneurs signées entre NASHCO et les armateurs.
D48	Compte d'escale	Détail des dépenses (à charge du donneur d'ordre) et des recettes (en faveur du donneur d'ordre) engendrés par l'escale du navire.
D49	Facture d'embarquement de conteneurs vides	Détail des frais d'embarquement de conteneurs vides.
D50	Cargo plan (plan de chargement des marchandises)	Schéma descriptif de la disposition des marchandises dans le navire (cales.pont)
D51	Demande de mise à quai de conteneurs vides	Document attestant la mise à quai de conteneurs en retour par le réceptionnaire
D52	Compte ouvert d'import	Document établi par la douane et attestant le débarquement d'une liste de conteneurs.
D53	Demande d'heures supplémentaires de douane.	C'est une demande qui permet à l'agent du courtage l'utilisation du terminal du réseau informatique de la douane pour saisir le manifeste d'entrée en douane.
D54	Compte ouvert d'export	Document établi par la douane et attestant l'embarquement d'une liste de conteneurs.
D55	Situation mensuelle des connaissements	C'est la situation des connaissements échangés et non échangés.
D56	Etat mensuel des produits compte d'escale	Etat mensuel des produits générés par les escales du mois.
D57	Etat mensuel des produits de courtage	Etat mensuel des produits générés par les escales du mois
D58	Etat mensuel des produits accessoires de la consignation	Etat mensuel récapitulatif des produits accessoires de la consignation
D59	54 factures servant navire	Facture émanant de tout organisme (sauf l'entreprise portuaire) susceptible de fournir une prestation du navire.

Source : documents interne de l'entreprise NASHCO.

1.4.3.2. Etudes des dossiers

Après avoir identifié les documents utilisés dans la consignation, nous allons à présent aborder les dossiers usités.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

Tableau N° 08: Dossiers manipulés par l'agence

Code affecté	Dossiers	Désignation
Dos 1	Dossier de bord.	Déclaration du commandant du navire. Certificat de nationalité. Liste d'équipage du navire.
Dos2	Dossier import.	Connaissance. Manifeste marchandises et comptable à l'import. Notice of readiness, cargo plan. Pli cartable.
Dos3	Dossier courtage (facturation).	Honoraires courtage. Redevances portuaires. Déclaration péages. Facture des amendes en douane, quote magasin.
Dos4	Dossier export.	Manifeste comptable à l'export. Connaissance. Bon d'embarquement des marchandises. Déclaration du commandant du navire à l'export. Manifeste de marchandises. Certificat de nationalité du navire. Fiche de recette à l'export.
Dos5	Dossier de manutention.	Bordereaux de réserves sur les marchandises. Bulletin différentiel. Time sheet. Commande des moyens matériels et humains.
Dos6	Dossier fret et conteneurs.	Etat des connaissances. Facture d'intervention sur conteneurs vides. Facture d'embarquement des conteneurs vides. Manifeste comptable d'import et celui de l'export. Facture des surestaries. Fiche de recette à l'import.
Dos7	Dossier des factures de l'escale.	Compte d'escale. Facture portuaire. Facture relation bord. Facture de courtage. Facture quote part magasin. Facture des amendes en douane. Factures d'intervention sur conteneurs vides et leur embarquement. Facture d'avitaillement du navire et des réparations.

Source : Documents interne de l'agence NASHCO d'Alger.

1.4.4. Les différents produits offerts par NASHCO

- La consignation des navires de lignes régulières ;
- La consignation des navires de tramping ;
- La consignation des navires relâcheurs ;
- La consignation des navires de cabotage national ;
- La consignation des conteneurs ;
- L'avitaillement ;
- La consignation des navires de passagers ;
- La vedette.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

1.4.5 Les projets et les objectifs de NASHCO

1.4.5.1. Les projets de NASHCO

Les projets ci-dessous cités sont planifiés et réalisés par la direction générale, après avoir été signés par le conseil d'administration.

- Acquisition des parcs à conteneurs : on peut dire que NASHCO est la seule compagnie qui emploie la stratégie de construction des parcs individuels, afin de récupérer l'activité de location de chez les privés, cette mesure est prise dans le but de diminuer les charges aux armateurs et augmenter en parallèle la commission de l'agence ;
- Achat de matériaux de manutention : c'est parmi les premières réalisations (*clercs à quatre niveaux*) ;
- Acquisition de la vedette (*pilotine*) : cette activité sert à récupérer les plis cartables, le manifeste cargo et comptable ainsi que tous les documents commerciaux par un envoi de la pilotine spécialisée et conçue aux navires qui sont en rade afin de commencer l'opération de consignation à temps ;
- Acquisition de la barge à eau : elle sert à remplir les navires d'eau douce.

1.4.5.2. Les objectifs de NASHCO

La NASHCO essaie d'éprouver toutes les nécessités et les besoins afin de donner tous les moyens de réaliser ses objectifs car il existe deux sortes d'objectifs majeurs :

▪ Les objectifs primaires

- Augmentation du portefeuille armateurs étrangers ;
- Avoir la maîtrise totale sur la solvabilité des armateurs ;
- Négociation avec les armateurs afin d'augmenter les recettes ;
- Coordonner les informations entre toutes les agences.

▪ Les objectifs secondaires

- Assurer tout lancement des opérations commerciales par le service marketing ;
- Améliorer les différentes opérations financières qui sont effectuées lors de la consignation des navires ;
- Diminuer les pertes de temps en coordonnant entre toutes les opérations de débarquement et d'embarquement ;
- Assurer plus en plus sur la manutention des conteneurs ainsi que leurs mobilisations et leurs classements en dépôt.

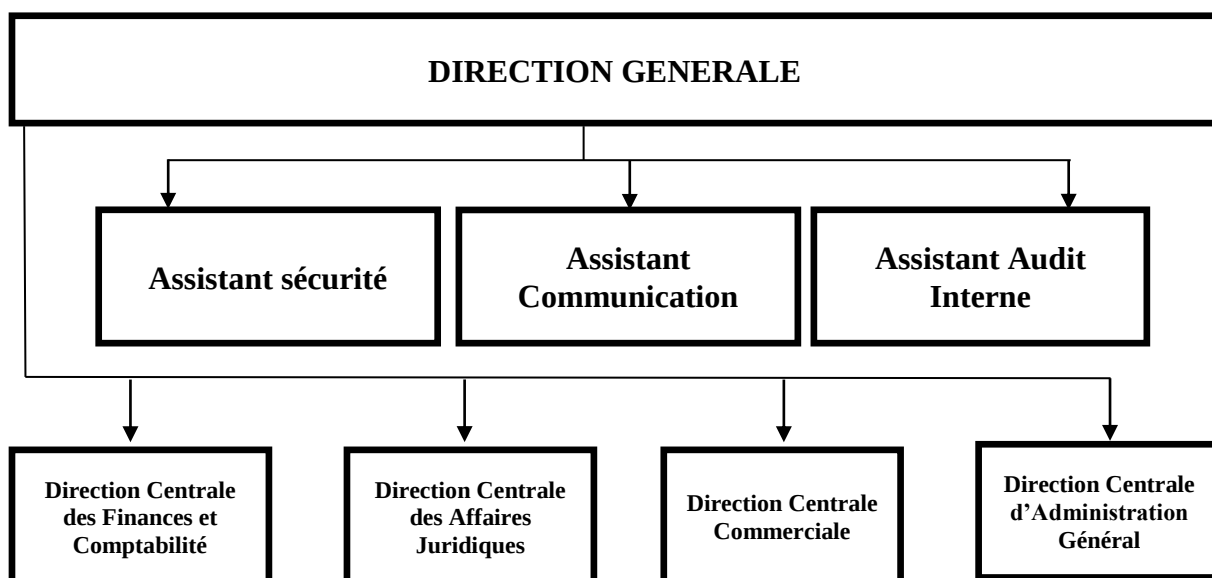
Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

Section 02 : Organisation et structuration de NASHCO

Dans cette section on traite l'organigramme de la direction générale NASHCO ainsi que l'organigramme de l'agence NASHCO à Alger. Une mise en œuvre d'un organigramme mènerait à une bonne organisation et une meilleure gestion. De ce fait, NASHCO élabore deux organigrammes qui sont :

2.1. Au niveau de la direction générale

Figure N°3 : L'organigramme de la direction générale de NASHCO



Source : Direction générale de NASHCO.

2.1.1. Direction Centrale des Affaires Juridiques

Cette direction prend en charge les affaires juridiques de l'entreprise, elle s'occupe de :

- L'aspect juridique des contrats et des conventions négociés et signés par l'entreprise ;
- Les contrats d'assurances et les conventions des parcs à conteneurs ;
- Le suivi des dossiers en contentieux.

2.1.2 Direction Centrale des Finances et Comptabilité

La direction Centrale des Finances et Comptabilité chapeaute toutes les comptabilités des agences, car elle s'occupe du :

- Suivi de l'évolution des comptes comptables ;
- Consolidation des comptes, des balances et des bilans ;
- Paiement des acomptes provisionnels (IBS) ;
- Elaboration du budget annuel de l'entreprise par agence ;
- Suivi des réalisations budgétaires mensuels des agences et leur consolidation ;
- Suivi hebdomadaire des situations de trésorerie des agences ;

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

- Etablissement du rapport d'activité au niveau central.

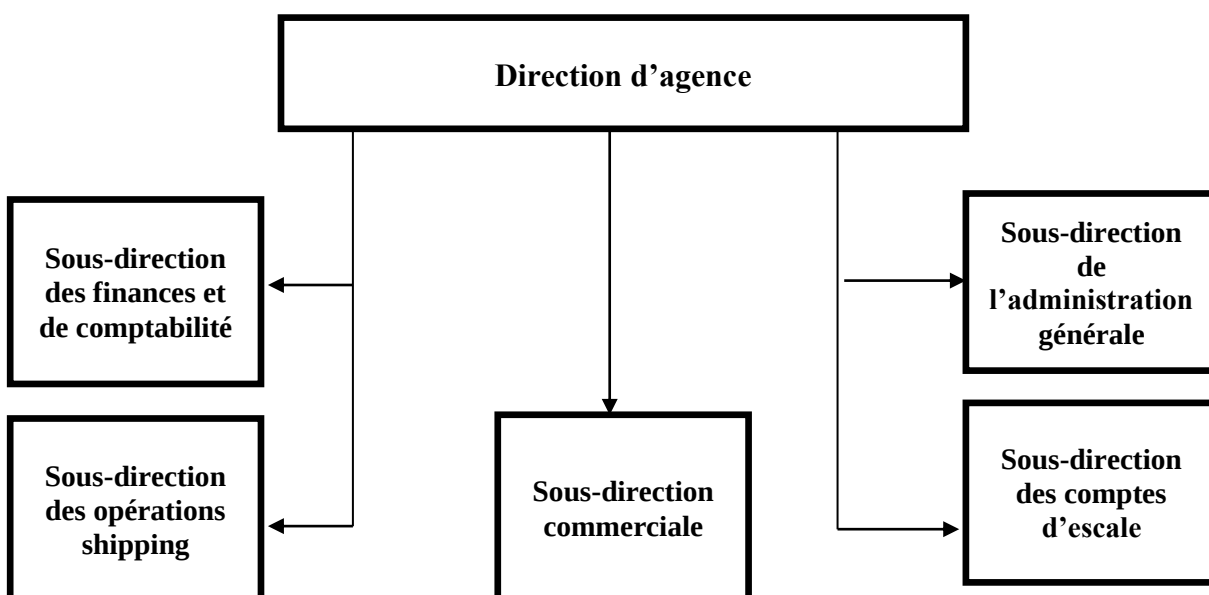
2.1.3 Direction Centrale de l'Administration Générale

La direction centrale de l'administration générale chapeaute toutes les structures de l'administration au niveau des agences :

- Elle ordonne toutes les décisions et régularisations du personnel au niveau d'entreprise ;
- Elle prend en charge les achats des investissements ;
- S'occupe du contrôle des rapports d'activités des agences mensuellement ;
- Le contrôle de la paie au niveau central.

2.2. Au niveau de l'agence d'Alger

Figure N°4 : Organigramme de l'agence de NASHCO



Source : direction général de NASHCO d'Alger.

2.2.1. Sous -direction des opérations

Cette sous –direction est composé, d'un département des opérations suivantes :

2.2.1.1. Division shipping

Cette division joue le rôle de relai entre le navire et l'agence : s'informant ainsi de ses déplacements et ses prévisions d'entrées ou sorties vers ou à partir d'un port désigné (*où il va charger ou décharger sa cargaison*) et elle s'occupe de :

- La préparation des navires attendus en rade et ceux à quai ;
- Le suivi de l'escale du navire auprès de l'entreprise portuaire d'Alger (EPAL) ;
- Numéro de quai : moyens de déchargement humains et matériels nécessaires au

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

chargement de la marchandise ;

- Satisfaire aux besoins des navires et de son équipage.

2.2.1.2. Division quai /manutention

Rester en contact permanent avec les agents-shipping qui doivent transmettre toutes les informations relatives au suivi de la manutention, des cadences et signaler toute anomalie ou avarie

- Transmettre les factures au compte d'escale pour codification ;
- Tenir périodiquement des états de rapprochement avec le service de l'EPAL.

2.2.1.3. Division contrôle facturation

Ses tâches se résument dans les points suivants :

- Contrôler toutes les factures de prestations fournies aux navires et relever les éléments de base servant à la vérification de la prestation fournie (*bons de commande, factures*) ;
- Réception et contrôle de la facturation de L'EPAL suivant le barème de manutention ;
- Suivi par informatique des factures internes et externes de chaque escale ;
- Distinguer les unités de lignes et définir le mode de classification des unités des lignes.

2.2.2. Sous –direction commerciale

Elle est partagée en trois divisions qui s'occupent des relations de l'entreprise avec ses clients.

2.2.2.1. Division trafic

Elle regroupe les services suivants :

A. Service import

- La réception des documents pour l'agent shipping ;
- Les plis cartables ;
- Le manifeste cargo et le manifeste comptable ;
- Les connaissements ;
- Les déclarations de bord ;
- La saisie et le tirage des « avis d'arrivée » et de la « fiche de recette » ;
- Ouverture d'un dossier réservé à l'escale de chaque navire.

B. Service export

- Rester en contact avec le shipping pour informer les clients de la date de départ du navire qui leur convient ;
- Le dépôt des bons de mise à quai ;
- Etablir les connaissements ;

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

- Le calcul du fret et de la taxation de la marchandise ;
- Document de bord visé par les douanes des ports de provenance et de destination reprenant l'ensemble des marchandises transportées sur le navire ;
- B/L est un contrat destiné à l'exportation.

2.2.2.2. Division courtage et contentieux

A. Service contentieux : L'essentiel des tâches attribuées à ce service sont :

- Traitement des courriers litiges des clients ;
- Ouverture du dossier dès la naissance du litige (*nom du navire, date d'arrivée, codification....*) ;
- Suivi des dossiers et informer les clients de la situation des recherches établis dans tous les ports suivant leurs marchandises ;
- Transmet les avis de recherche dans tous les ports du pays (*agences*).

B. Service courtage

S'occupe de:

- Réception des documents: déclaration de Bord. Le manifeste passager. Le manifeste d'armes, ces documents sont signés par le commandant de bord ainsi que le manifeste comptable et cargo et aussi les plis cartable ;
- Ouverture du dossier courtage pour chaque escale (*N° de répertoire, nom du navire, la date d'enter, le nom de l'armateur, le pavillon, la jauge brute et nette.....ect.*) ;
- Pointage contradictoire du manifeste cargo et des connaissances (B/L) ;
- Etablissement et dépôt à la douane de la déclaration après vérification définitive ;
- Saisie et validation de la déclaration auprès des services des douanes(CNIS) ;
- Ces derniers délivrent le D1 avec un N° d'enregistrement ainsi que le N° de gros et les articles ;
- Prise en charge des divers rectificatifs apportés à la déclaration initiale et son introduction auprès des services des douanes.

2.2.2.3. Division facturation et compte clients

A. Service facturation

Enregistrer dans « *le registre de facturation* » les B/L et les chèques déposés au niveau du guichet du caissier et les chèques.

- **La facture comporte**
 - **PFA :** participation aux Frais d'Agence ;

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

- **OPS** : Opérations des prestations de service ;
- **TVA.**
- Il faut noter aussi qu'il existe :
 - Facture simple ;
 - Facture complémentaire quand il s'agit d'un débit à récupérer.

B. Le guichet

- L'enregistrement des « *pli-cartable* » dans un registre ou est mentionné ;
- La date d'arrivée du navire ;
- Le numéro du pli-cartable ;
- La signature et le cachet du transitaire.
- **Remettre au client son « *pli- cartable* ».**
 - Remettre au responsable du guichet le connaissance original après vérification de l'authenticité des informations ;
 - Le responsable du guichet met sa griffe avec la mention apuré soit sur le connaissance chef ou sur l'avis d'arrivée ;
 - Remettre au client le « *Bon à délivrer* » et l'avis d'arrivée.

C. La caisse

- Réception du client en se présentant avec son avis d'arrivée et le connaissance chef ;
- Vérification du paiement autorisé ;
- Le client doit payer soit en espèce ou bien par un chèque certifié : si non il dépose une lettre d'engagement ;
- Etablir les situations impayées par les clients ;
- L'envoi à la structure comptabilité générale de toutes les factures.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

2.2.3. Département de compte d'escale

2.2.3.1. Division compte d'escale

Se charge de rassembler toutes les factures et dépenses afférentes à l'escale, chacune avec ces pièces justificatives qui sera adressé à l'une des parties concernées pour le règlement des frais du compte d'escale.

La procédure suivie dans la confection est la suivante :

- S'assurer de l'existence des pièces concernant chaque navire et par escale ;
- Définir le mode de transport : (*FIOS ; L/R ; Relâche*) ;
- Déterminer et distinguer les différentes présentations de l'agence (*frais engendrés par le bord ; forfaits ; frais divers*) ;
- Etablir une pièce pour créditer le fret à destination, à l'import ; sinon pour créditer le fret encaissé d'avance à l'export ;
- Débiter à l'export : les frais d'embarquement ; péage et frais d'embarquement et frais requis sur le manifeste comptable
- Distinguer et classer par volet ; les frais d'armement des frais commerciaux.

2.2.4. Division recouvrement

- L'ouverture d'un dossier pour chaque armateur CNAN ou tiers ;
- Suivi des avis de crédit ;
- Le positionnement de chaque armateur (*solde créditeur ou débiteur*) ;
- Demande de visa au service douane pour transmettre à l'armateur la somme sollicitée ;
- Etablir et éditer sur micro le bilan d'armateur ;
- Il existe aussi deux cellules qui sont liées directement à la direction de l'agence.

2.2.5 Division gestion

Elle se charge du suivi et de la gestion des conteneurs : à quai débarqués ou embarqués, vides ou chargés de même que leurs mouvement du quai aux pare ou le contraire, avec le calcul des tarifs et des surestaries.

2.2.6. Division parc

Elle se charge de la livraison des conteneurs vides aux clients.

- Quand le client rend le conteneur dans les délais, il doit présenter le « *Bon de remise* » au parc et l'avis d'arrivée et il aura le droit de récupérer sa caution ; ce dernier est fixé par l'armateur dans le cas où le délai est dépassé et à l'arrivée du client au service, une facture des surestaries lui sera remise cette dernière suit un barème par délais et par armateur ;

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

- Si le montant de la facture des surestaries est inférieur à celui du cautionnement, la différence (*avoir du client*) lui sera remboursée par le service comptabilité.

Section 03 : Déroulement d'une escale

3.1. Préparation de l'escale

La préparation de l'escale du navire est déclenchée dès l'annonce d'un navire par l'armateur jusqu'à l'accostage de celui-ci à son poste à quai. Pour cela, il faudrait étudier trois phases principales qui mèneront à cette préparation.

3.1.1. Le contrat de consignation

Demande de consignation du navire à l'agent consignataire du port de déchargement par le donneur d'ordre qui n'est autre que l'armateur du navire. Dans ce cas l'armateur demande une pro-forma d'escale ou des négociations concernant le paiement des prestations fournies par l'agent ainsi que d'autres clauses.

3.1.2 Programmation de l'escale du navire

Suite à la demande de l'armateur pour la prise en charge du navire en question, l'agent consignataire NASHCO procède à la programmation du navire afin que ce dernier puisse avoir un poste à quai dès son arrivée en rade. L'agent doit préparer toutes les formalités nécessaires à la programmation du navire et sa bonne prise en charge.

3.1.3 Accostage du navire

A l'arrivée du navire en rade, l'agent consignataire prend en charge le navire, afin d'accoster dans les meilleurs délais et conditions possibles, en vue de débiter les opérations commerciales (*chargement et déchargement*). L'agent effectue la conduite administrative du navire en douane et assiste le capitaine durant toutes les procédures.

3.2.Réalisation de l'escale

La réalisation de l'escale commence dès l'accostage du navire et les débuts des opérations commerciales jusqu'à la fin ces opérations ainsi que la préparation du départ du navire. Donc, l'agent consignataire est appelé à satisfaire tous les besoins du navire, de son équipage et de sa cargaison durant son séjour ainsi que son assistance et surveillance pour toutes les prestations fournies durant cette période.

3.2.1. Courtage du navire

A l'accostage du navire (*des fois avant*), il faudrait effectuer la conduite du navire en douane afin de permettre à celui-ci son enregistrement qui donne lieu à un numéro de gros pour le navire et des numéros d'articles pour les marchandises à bord du navire afin que les clients puissent enlever leurs marchandises (*dédouanement*).

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

3.2.2. Gestion commerciale des conteneurs

La gestion commerciale des conteneurs, demande un suivi de ces derniers depuis leur débarquement jusqu'à leur embarquement, en procédant aux formalités nécessaires à leur prise en charge (*caution, règlement des surestaries...etc.*), sachant que les conteneurs sont la propriété de l'armateur.

3.2.3. Gestion nautique

C'est l'agent shipping qui prend en charge cette gestion qui est relative à tous les besoins du navire et de son équipage c'est-à-dire tous ce qui est vivres, frais de routes, hébergement concernant l'équipage et les soutes, eau douce, moyens de manutentions...pour le navire. De plus, l'agent est appelé à effectuer toutes les réparations nécessaires au navire afin que ce dernier puisse repartir dans les meilleures conditions.

3.3. Apurement de l'escale

Cette procédure se fait généralement avant le départ du navire, mais dans certains cas (*ligne régulière*), elle se fait après le départ du navire (*retard des factures des prestations fournies*). Elle consiste à récolter, confectionner et vérifier toutes les factures formant les dépenses et les recettes, correspondant à l'escale du navire afin de déterminer le compte d'escale du navire. De ce fait, cette procédure est caractérisée par trois phases qui suivent :

3.3.1 Suivi de l'escale du navire

Cette démarche suppose le suivi de toutes les prestations fournies au bon déroulement du séjour du navire que ce soit pour le navire, sa cargaison ou son équipage, car elle donne lieu à plusieurs factures internes et externes (*courtage, gestion commerciale, gestion nautique,.....*) depuis l'accostage du navire jusqu'à son départ. Donc, l'agent reçoit des factures internes émanant des différents services, mais aussi des factures externes venant des intervenants, et dont l'agent doit les récolter et les dispatcher.

3.3.2 Etude et confection du compte d'escale

Après avoir réuni toutes les factures, l'agent du service concerné de la facturation, procède à l'étude des prestations fournies (*factures*) en contrôlant leur véracités afin de les confectionner pour permettre un meilleur calcul du compte d'escale en reprenant les dépenses et les recettes. En effet, après la confection des factures, l'agent du service du compte d'escale, remet le dossier avec tous les détails et les remarques pour la saisie et le solde du compte d'escale.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

3.3.3 Solde du compte d'escale et recouvrement

En déterminant les diverses factures (*dépenses et recettes*) engendrées par l'escale du navire, l'agent du service compte d'escale procède à la réalisation du compte d'escale du navire c'est-à-dire, déterminer son solde après contrôle définitif afin de remettre le dossier pour son recouvrement qui consiste à l'imputer soit au débit ou au crédit du compte de l'armateur, une fois cette opération réalisée le dossier est transmis à la comptabilité pour effectuer les écritures afin de créditer ou débiter la commission de l'agence au compte de l'agent consignataire NASHCO.

Section 04 : Traitement d'une escale

Tableau N°9 : Les différentes phases de la rotation

Les différentes phases de la rotation	
Présentation de l'escale du navire	
Caractéristiques Techniques du Navire	
Nom du Navire :	GOURAYA ;
Armateur :	CNAN MED ;
Pavillon :	Algérien ;
Port d'Attache :	ALGER ;
Tirant d'Eau :	avant : 6.55 m/ arrière : 7.40 m ;
Jauge Brute :	7775TX ;
Jauge Nette :	3441TX ;
Vitesse :	13.2 / 11.3 knots.
Cargo GOURAYA	
Condition de Transport :	ligne régulière
Provenance :	CASTELLON – GENES – LA SPEZIA - MARSEILLE
Date de Sortie de CASTELLON	29/09/2018
Destination :	Alger.
Date d'Arrivée en Rade :	09/10/2018 à 05h30
Date d'Accostage du Navire :	09/10/2018 à 7h10
Quai :	18/1.
Code d'Escale :	281141
Gros :	2954
Date de début de déchargement :	09/10/2018 à 7h45
Date de fin de déchargement :	11/10/2018
Date de fin de chargement :	11/10/2018 à 16h30
Date de sortie :	11/10/2018 à 19h
ETA Castellon :	12/10/2018 à 19h

4.1. Sous-Direction des opérations

4.1.1. Division Shipping

Elle assure les besoins du navire et ce, en matière de logistique ou de santé des marins ou autre.... dès son arrivée jusqu'à son départ, elle permet de garder le contact entre la compagnie et le navire qui est à quai et ses principales missions sont :

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

- Maintenir la communication avec l'armateur et tirer les informations de base concernant le navire et sa marchandise ainsi que le suivi de son positionnement ;
- Ouverture du dossier et réception des documents (*messages, manifeste,....etc.*) ; (voir *annexe1*)
- Assister à la commission de placement des navires qui se tient au niveau de l'EPAL pour l'attribution des quais adéquats aux navires ;
- Assister à la commission d'embauche pour engager les moyens humains et matériels nécessaires ;
- Assister les navires à l'accostage et prise en charge de toutes les formalités administratives et nécessaires pour le bon déroulement des opérations commerciales (*déchargement, chargement*) ;
- Assister le commandant de bord pendant la durée de son escale et veiller à satisfaire les besoins du navire et son équipage (*avitaillement, fuel,....etc.*) ;
- Informer l'armateur du déroulement des opérations et tirer toutes les anomalies constatées.

Le navire GOURAYA est un navire de ligne régulière qui touche le port d'Alger au moins une fois par semaine. Le navire GORAYE a quitté le port de Castellon en date du 29/09/2018. L'agent du port de chargement envoie une ETA à l'agent consignataire NASHCO lui informant la date de sortie du navire qui est 29/09/2018 et la prévision d'arrivée du navire. (Voir *annexe 2*)

Navire	GORAYA
Arrivé	09/10/2018
ETA	12/10/2018
Soutes à l'arrivée	FO : 237.4 MT / Do : 25.5 MT/ Lo : 12800 Lts/ Fw : 110 MT
Soutes au départ	FO : 291.60 MT/ MGO 59.60 MT / LO 7600 ltrs / FW 120.00 MT
Tirant d'Eau au départ	avant 4.50 MT/ arrière 6.20
Cargaison à l'import	149 TCS (112x20' & 81x40').
Cargaison à l'export	09 TCS (1 x20' & 7x40') et 5 colis
Tonnage à l'import	4040.40 MT
Tonnage à l'export	277.676 Tonne

L'agent procède tout de suite à l'ouverture du dossier shipping avec une codification provisoire qui sera remplacée par une autre définitive dès l'arrivée du navire à la rade. Le 09/10/2018 le navire est arrivé à la rade. (Voir *annexe 3*).

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

L'agent procédera à la programmation de l'escale dans une application informatique appropriées et remplacer la codification provisoire par la définitive. (Voir annexe 4).

En entrant à la rade le commandant du navire confirme son accostage à son agent consignataire, pour lui permettre de préparer l'opération dans les meilleures conditions.

Dès lors, L'agent Shipping procédera à la programmation de l'accostage du navire lors de l'une des deux réunions quotidiennes de « *la commission de placement* », où participera un agent du Shipping pour déterminer le quai adéquat et ce, suivant les caractéristiques du navire à savoir longueur 126m et largeur 20m et tirant d'eau avant 06.55m/ arrière 07.40m

La commission lui a attribué le quai 18/1 (Voir annexe 4).

Une fois le numéro de quai désigné, l'agent shipping sera affecté à ce quai, il participera à la réunion de la « *commission d'embauche* » au niveau de l'entreprise portuaire à 13 heures et ce, pour commander les moyens humains et matériel (*Equipes, Clarks, stacker*), de l'EPAL suivant la marchandise transportée.

A l'accostage du navire dans les délais prévus, le commandant du navire trouvera à sa disposition les moyens matériels et humains commandés par l'agent consignataire. La présence et l'assistance de l'Agent Shipping à cette opération ont pour missions :

- D'accomplir les formalités administratives de déclaration apurées par le commandant du navire ;
- Noter et transmettre à la division Shipping, les besoins du navire et de son équipage durant tout le séjour au port et ce, en coopération avec le service accueil.

4.1.2. La sous-direction des opérations à travers ses services

4.1.2.1. Service Accueil

S'occupe de la prise en charge des marins en ce qui concerne les formalités de police et leur débarquement et embarquement du navire.

4.1.2.2. Service quai manutention

S'occupe des opérations de manutention, de commander les moyens humains et matériels mais aussi le suivi et la vérification de la véracité des prestations fournies par EPAL et la conformité des documents.

4.1.2.3. Service contrôle facturation

S'occupe du contrôle la facturation des prestations fournies ainsi que l'existence des documents avant de procéder aux paiements.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

4.2. Sous-direction commerciale

Le 09/10/2018 le GOURAYA a accosté à 07h10 au quai 18/1. L'agent shipping va toute suite au port pour récupérer les documents suivants et les déposer à la sous-direction commerciale:

- Manifeste cargo ;(*Voir annexes 5 jusqu'à 11*) ;
- Manifeste comptable ; (*Voir annexes 12 jusqu'à 15*) ;
- Déclarations du Commandant ;
- Plis cartable ;
- Les connaissements chefs. (*Voir annexes de 16 à 19*).

La dispatch des documents se fait au niveau de la structure commerciale afin de permettre à chaque service la possession des documents lui afférent.

- Service courtage : Manifeste cargo visé par le commandant et les douanes, déclarations du commandant et copies de connaissements ;
- Service import : Manifeste comptable et connaissements chefs ;
- Service échanges documentaire : Les plis cartable (*B/L originaux, Bon à délivré, l'avis d'arrivée*) (*Voir annexes 19,24,25*).

4.2.1 Département Courtage et Documentation

Les principales tâches sont :

- Collecte de la documentation émanant des agents à l'étranger suite aux différents chargements effectués pour le port d'Alger ;
- Enregistrement et traitement des documents (*manifeste cargo, manifeste fret, récapitulation des manifestes, manifeste (EDI), copies de connaissements, documents relatifs au groupage et dangereux et autres*) ;
- Traitement des différents messages de rectification, annulation et rajouts ;
- Basculer le manifeste (EDI) vers le système interne (*application*) ;
- Vérification et contrôle du manifeste sur système ;
- Envoi du manifeste au port avant l'arrivée du navire afin de permettre le début des opérations du navire dès son accostage ;
- Envoi du manifeste en douane vers système SIGAD (*validation*) pour enregistrement permettant l'introduction du navire auprès des douanes ainsi que la déclaration de chaque connaissance/client pour dédouanement de ses marchandises. (*Voir annexe 20*) ;
- Réception des documents (*déclarations de bord, manifeste cargo qui sont signés par le commandant*) ;
- Ouverture du dossier courtage pour chaque escale (Numéro de répertoire, nom du navire,

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

la date d'entrée 09/10/2018, le nom de l'armateur CNAN MED, le pavillon Algérien, la jauge brute 7775 et nette 3441 ;

- Prise en charge des divers rectificatifs, annulations et complémentaires apportés à la déclaration initiale et son introduction auprès des services des douanes ;
- Dépôt du dossier dit D31 en douanes dans les 24H qui suivent l'accostage du navire ;
- L'élaboration de la déclaration péages destinée aux services des douanes ;
- L'élaboration de la fiche des redevances portuaires (*droit de quai*) payées à l'EPAL;
- La facturation des honoraires de courtage.

Après la réception du manifeste cargo et (*EDI*) du navire GOURAYA suite à l'envoi par l'agent à l'étranger, le service courtage procède au basculement du manifeste (*EDI*) vers le système interne (*application*) pour traitement, contrôle et vérification des déclarations avec confrontation des connaissances et manifeste cargo et ce pour tirer les anomalies constatées et les rectifier avant validation en douanes.

Par la suite, une autre vérification se fera sur la base des récapitulations des manifestes et ceux sur système interne pour la conformité des indicateurs tels que le tonnage, le nombre de conteneurs (20' & 40') ; le nombre de colis pour le conventionnel, le nombre du roulant, le nombre de connaissances et les ports de chargements. La déclaration en douane se fera sur un ordinateur qui est relié directement au réseau du CNIS qui se trouve à l'administration des douanes, ce système est dit SIGAD.

Une fois la saisie terminée un numéro, une validation est faite donnant lieu à un enregistrement dit « *GROS* » qui lui sera attribué par le système représentant le nombre d'ordre du navire a cette date par les services des douanes au port d'Alger. Une fois le manifeste validé et le numéro d'enregistrement « *GROS* » donné, chaque changement dans la déclaration fera l'objet d'un rectificatif en douane déposé et visé par les douanes avec une amende de principe (*article 319 du Code des Douanes Algerien*) de l'ordre de 25.000,00 DA.

4.2.2 Service Déclaration des péages et Redevances Portuaires

4.2.2.1. Déclaration des péages

L'élaboration de la déclaration péages qui est une taxe parafiscale destinée aux services des douanes et qui est payé par l'agent consignataire et subie par le client, cette taxe est stipulée par la loi de finance qui désigne plusieurs catégories de marchandises et sa taxe spécifique suivant l'importance et le volume d'importation de ces marchandises, c'est-à-dire qu'à titre d'exemple, les marchandises les plus importées sont plus taxées et ce pour alimenter les caisses de l'Etat. (*Voir Annexe 21*).

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

4.2.2.2. Les redevances portuaires

Les redevances portuaires sont une taxe parafiscale destinées au paiement de l'entreprise portuaire et ce, pour les droits de quai, défense quai et l'utilisation des aires qui sont propriété de cette dernière, elle est réglée par le consignataire et imputée à l'armateur, elle se calcule sur trois étapes :

1. A l'entrée du navire, il doit présenter sa jauge brute qui est une sorte de volume du navire et sur cette base que l'agent doit payer à l'EPAL, 10 DA sur chaque mètre cube ;

Exemple

- Jauge brute : 7775 ;
 - Taux : 10 DA.
 - M. Redevances (*après réduction 70%*) : $7775 \times 10 = 77750 \text{ DA} - 70\% = 23325 \text{ DA}$.
2. Au déchargement du navire, les marchandises sont pesées et l'agent doit payer sur chaque tonne un tarif désigné par l'E P A L spécifique à chaque type de marchandise ;
 - Tonnage = 3533.
 - Taux 2^{ème} = 15.03.
 - M. Redevances = $3533 \times 15.03 = 53100.99 - \text{Red } 70\% = 15930.30$.
 3. Au chargement du navire, les marchandises sont pesées et l'agent doit payer sur chaque tonne un tarif désigné aussi par l'E P A L spécifique à chaque marchandise et qui est en générale moindre par rapport à celle du tonnage à l'entrée (*mesure de promotion des exportations*).
 - Tonnage = 278.
 - Taux 2^{ème} = 5.11.
 - M. Redevances = $278 \times 15.03 = 4178.34 - \text{red } 70\% = 1255.50$.

Cette taxe est payée par l'agent, mais elle est supportée par le client. L'élaboration de la fiche des redevances portuaires (droit de quai) payés à l'EPAL (*Voir annexe 22*).

4.2.2.3 Service Import

Les tâches principales du service sont :

- Ouverture du dossier import pour chaque escale avec la même codification donnée par le service programmation shipping ;
- Réception des documents (*connaissements, manifestes.....*) ;
- Taxation de chaque connaissance suivant le manifeste fret émis par l'agent à l'étranger pour définir le fret payable à destination ;
- Introduction sur le système interne des frais de débarquement de chaque connaissance ;

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

- Tirage des avis d'arrivée avec la collecte du fret si il est à destination ; (*Voir annexe 23. 24*) ;
- Edition des bons à délivrer et confection du dossier « *échange* » ;
- Etablir la fiche de recette.

Le service procédera à la saisie et la mise à jour des connaissances et la collecte des frets à destination d'une part, et l'introduction du code de manutention d'une autre part qui est fixé par le barème portuaire, et ce selon la nature de la cargaison.

Après la taxation, les avis d'arrivées seront prêts à être éditer en plusieurs exemplaires et les mettre à la disposition des clients pour qu'ils puissent procéder à l'échange documentaire.

Après la vérification des avis d'arrivées ainsi que la taxation de toute l'escale, l'agent procède à l'établissement de la fiche de recette qui sera transmise au compte d'escale pour déterminer le fret à créditer à la faveur de l'armateur ainsi que la commission d'agence.

4.2.2.4 Service échange documentaire

Il reçoit le dossier commercial du service import contenant pour chaque déclaration : un bon à délivrer, le BL Chef et l'avis d'arrivée pour la procédure d'échange documentaire avec les clients. Il reçoit les plis cartable pour chaque client qui contiennent selon l'entente entre fournisseur et client divers documents commerciaux ainsi que les connaissances originaux.

L'agent doit enregistrer les plis cartable de bord et les mettre à la disposition des clients en accusant réception sur un registre d'où ils sont mentionnés. A ce moment-là le client présente le connaissance original et dépose un chèque sur la base de la taxation sur l'avis qui lui a été établi, et ce pour réaliser l'échange documentaire contre la fourniture du bon à délivrer et du connaissance chef. Dès lors, nous allons distinguer deux sortes de clients au moment de l'échange (*conventionnés et non conventionnés*) ce qui implique des procédures différentes :

- **Pour les clients conventionnés avec la CNAN:** (*client en compte*) ce sont des clients qui sollicitent l'armateur pour la signature d'une convention de transport maritime afin de bénéficier de quelques avantages (*taux préférentiel de fret, dispense de dépôt de caution....*).
- **Pour les clients non conventionnés avec la CNAN :** pour ces clients, les avantages cités ci-dessus ne s'appliquent pas sur eux.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

L'agent de l'échange doit faire attention sur :

- Si le connaissance original est à ordre de la banque, il faut qu'il soit endossé par cette dernière parce que la marchandise ne lui appartienne pas ;
- Si la marchandise est conteneurisée, le client doit verser une caution en espèces ou par chèque afin de restituer le conteneur ;
- Tous les règlements des prestations doivent se faire par chèque certifié ou versement en espèces ;
- Le connaissance original est indispensable pour réaliser l'opération de l'échange;
- Dans l'absence du connaissance original une lettre de garantie bancaire est suffisante pour faire l'échange et ce pour quelques sociétés étatiques.

4.2.2.5 Service Facturation & Compte Client

Les principales tâches du service sont :

- Edition, control, enregistrement des factures, et la remise de ces dernières aux clients ;
- Facturation complémentaire : quand il s'agit d'un débit à récupérer auprès des clients ;
- Facturation d'Avoir, quand il s'agit d'un crédit à verser aux clients ;
- Réception des chèques et des avis d'arrivée ;
- Edition des mandats d'encaissement avec le détail correspondant ;
- Apurer les factures réglées avec les mandats d'encaissements ;
- Edition des relevés périodique des clients ;
- Envoyer la situation mensuelle détaillée des clients conventionnés à la direction générale & l'armateur ;
- Faire des rapprochements avec la comptabilité interne (*NASHCO*) et externe (*client*) ;
- Relancer les clients qui ont largement dépassés l'échéance de paiement.

Le service prend en charge tous les clients qui sont en compte avec la CNAN suite à une convention conclue entre les deux parties. A ce moment-là le compteur marche pour 30 jours à partir de la date d'arrivée du navire. Après la facturation le service prépare les relevés pour tous les clients qui ont dépassés les trente jours et le responsable est appelé à les relancer. Après établissement et transmission des factures le service gestion des comptes clients prépare et envoi des relevés chaque mois pour les clients qui ont dépassés les trente jours. Et l'agent alors est appelé à relancer les clients en cas de non-paiement des factures et s'en charge du suivi de toutes les factures en instance.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

4.2.2.6 Service export

Les principales tâches du service export sont :

- Informer les clients qui veulent exporter leur marchandise de la date de départ du navire et les rotations et ce selon les informations transmises par le service shipping ;
- Transmettre aux clients les documents nécessaires tels que connaissance et mise à quai et s'assurer qu'ils sont bien remplis par ces derniers ;
- Etablir la liste des prévisions de chargement et les transmettre aux services concernés (*chef de zone, bord, acconier,.....*) ;
- Le calcul du fret et la taxation de la marchandise destinée à l'export ;
- Etablir les manifestes comptables et cargo. (*Voir annexes 27,28*) ;
- Veiller au paiement des factures par les clients ;
- Transmettre à l'armateur et à l'agent représentant à l'étranger les documents (*plis cartable, manifeste cargo et comptable*) ;
- Etablir la facture et la commission de l'agence ;
- Transmettre le manifeste comptable et cargo, la fiche de recette et la commission d'agence au service compte d'escale ;
- Envoi du D1 aux services des douanes pour la déclaration des différentes ;
- marchandises embarquées.

En date du 11/10/2018 le GOURAYA doit quitter le port d'Alger une décision a été prise par l'armateur CNAN et transmise par le service SHIPPING. (*Voir Annexe 29*).

Remarque

- Si un client veut exporter des conteneurs pleins, il doit se présenter au service export de NASHCO ;
- Le service reste en contact avec le shipping pour pouvoir informer le client de la date de départ du navire ;
- Le client doit déposer le bon de mise à quai remplis et visés par les autorités portuaires.

Après, le service procède à l'établissement de :

- Plis cartable (*B/L original est indispensable*) destinés aux clients au port de déchargement ;
- Connaissements en sept exemplaires destinés aux clients, service export ;
- Manifeste cargo et comptable destinés à l'agent au port de déchargement ;
- Facture d'embarquement destinée aux clients pour règlement ;
- Fiche de recette (*caisse*) et commission d'agence destinées au service compte d'escale.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

4.2.3 Sous-direction de la logistique et conteneur

Les tâches principales sont :

- Le suivi physique des conteneurs ;
- Localisation des conteneurs (*au parc, chez clients, port...*) ;
- Le suivi financier des conteneurs ;
- Versement des cautions (*clients non conventionnés*) ;
- Facturation et encaissements des factures de surestaries .

4.2.3.1. Suivi financier

Pour garantir la restitution des conteneurs vides au parc le client doit verser une caution au moment de l'échange par chèque certifié ou versement en espèces.

- Cotions CNAN MED (*120000 DA/20' dry, 240000 DA/40' dry et HC 180000 DA/20' OT, 360000DA/40' OT, 200000DA/FLAT.R 20' et 400000DA/FLAT.R 40', 100000 DA/20' MAFI et 200000DA/40' MAFI*) .

Une franchise de 15 jours est autorisée pour tous les clients à l'exception des clients qui ont des conventions avec l'armateur CNAN. Si le client rend le conteneur dans les délais, il doit présenter le bon de restitution au service concerné pour qu'il puisse récupérer le montant de la caution versée, mais s'il dépasse la franchise accordée une facture de surestaries lui sera remise suivant un barème de calcul comme suit :

- Du 01 au 15jour = Franchise ;
- Du 16 au 31 jour = 20 dollars/j /TC 20' et 40 dollars/j/ TC 40' ;
- Du 32 au 60 jour = 40 dollars /j /TC 20' et 80 dollars/j/ TC 40' . ;
- Du 61 au date de restitution =50 dollars/j /TC 20' et 100 dollars/j/TC 40'.

Après restitution des conteneurs le client se présente au service muni de son bon de restitution pour récupérer sa caution, mais l'agent doit vérifier le montant de la facture et celui de la caution versée parce que si le montant de la facture est inférieur à celui de la caution la différence lui sera remboursée, sinon la différence sera rajoutée par le client par chèque ou en espèces. (*Voir Annexe 30*).

- Calculer les frais de surestaries

EX : EURL PAYAD client non conventionné 01 TCS X 20'

- Accostage navire le 08/10/2018 ;
- Franchise 15 Jours ;
- Conteneurs Restitués en date du 13/11/2018 ;
- Cours USD : 118.6638 Da ;

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

- Nombre de jours surestarie 15 jours (première tranche) et 6 jours (deuxièmes tranches) ;
- Montant de la facture en devise :

- **Première tranche**

01TCS X 20 USD X 15 JOURS = 300 USD

- **Deuxièmes tranches**

01TCS X 40 US X 06 JOURS = 240 USD

- **Montant de la facture en dinars :**

$(300+240) \times 118.6638 = 64079.86 + 1500 \text{Da (frais fixe)} + 285 (\text{TVA } 19\%) = 65864.86 \text{ Da}$

4.2.3.2 Suivi physique

Le service doit maîtriser le nombre de conteneurs vides de l'armateur, et les conteneurs pleins à quai c'est-à-dire en souffrance et chez clients afin de donner des situations quotidiennes et mensuelles détaillées à la Direction Générale et à l'armateur CNAN par Division.

4.2.4 Sous-Direction Du Compte D'escale

Le compte d'escale c'est une facture récapitulative de tous les frais déboursés et les recettes perçues par l'agent consignataire pour le compte de l'armateur. La sous-direction se compose de trois services et ce, suivant la nature du travail qui sera fourni à l'armateur :

- Contrôle Facturation ;
- Confection compte d'escale ;
- recouvrement et suivi compte armateur .

4.2.4.1 Contrôle de la facturation

Le compte d'escale est chargé de rassembler toutes les factures des différentes prestations fournies internes externes et de maintenir le contrôle et la vérification des factures transmise par les différents intervenants.

- **Factures externes**

- Facture EPAL qui englobe les frais d'amarrage et désamarrage ;
 - Mouillage pilotage ;
 - Facture de remorquage à l'entrée et la sortie ;
 - facture de transfert des conteneurs vides.

- **Facture interne**

- Fiche de recette et manifeste comptable pour voir si tous les frets à destination ont été collectés ;
 - Toute facturation complémentaire et avoir.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

4.2.4.2 Confection compte d'escale

Une fois les factures contrôlées, l'agent doit les ordonner avec toutes les pièces justificative afin de les affectées à la partie concernée dans le règlement du compte d'escale. Après la finalisation des opérations les frais engagés et les recettes perçues seront enregistrés dans chaque colonne Débit/ Crédit pour tirer le solde créditeur qui sera transmis à l'armateur mais en déduisant le montant de la commission qui est un pourcentage sur le fret collect et prepaid.

- **Frais d'armement (nautique) :** frais débours qui touchent généralement l'équipage
 - Avance caisse bord ;
 - Frais de route ou de voyage ;
 - Frais médicaux etc.
- **Frais commerciaux :** c'est les frais relatifs aux opérations commerciales :
 - Frais de manutention (ex facture de manutention de L'E P A L ;
 - Frais portuaire exemple facture de L'EPAL : pilotage, amarrage, désamarrage, ...etc.
 - Frais d'honoraire courtage ;

Remarque : Le compte d'escale complémentaire est confectionné après la clôture du compte d'escale initial à cause des factures de prestations qui aboutissent en retard à l'agence.

4.2.4.3 Division Recouvrement et Suivi du Compte Armateur

L'opération du solde peut attribuer trois cas différents de la situation financière de l'armateur :

- Si la situation financière de l'armateur en tramps est débitrice, on le saisi par un télex afin de régler sa facture par virement, comme il peut utiliser les crédits d'une autre agence si le solde est créditeur ;
- Si la relance amène à une situation financière inefficace dans tous les cas, il sera mis en demeure (*certaines judiciaires peuvent faire de la pression sur l'armateur, car elle peut aller jusqu'à la saisie du navire*) ;
- Si le compte armateur est créditeur, le transfert de solde ne peut se faire qu'à la demande de ce dernier, après avoir reçu le document du Compte Armateur qui détaille toute l'opération du solde. Il établit une déclaration de transfert commercial, après l'accord de la Direction Générale. Ce transfert est enregistré sur les fiches comptables.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

4.2.5 Sous-direction des finances et comptabilité

4.2.5.1 Département des finances

Il est composé de deux divisions :

A. Division Finance (*trésorerie*)

Elle assure la tenue des écritures comptables et la gestion des comptes au niveau de l'agence et les opérations suivantes :

- Paiement et encaissement de toutes les opérations en numéraires (*tenir le journal des banques*) ;
- Enregistrement comptable des recettes et des dépenses quotidiennes pour l'opération de l'inventaire dirigé par le commissaire aux comptes ;
- Arrêt de la caisse et établissement de l'inventaire des espèces ;
- Vérification des chèques bancaires et CCP ;
- Enregistrement et imputations des chèques à encaisser ;
- Etablissement des situations financières (*position*) hebdomadaire.

B. Division Budget Caution

Le budget d'exploitation de « NASHCO » concerne trois principales fonctions opérationnelles :

- La fonction commerciale (*prendre en charge la clientèle : facturation, taxation, échange,...*) ;
- La fonction de production (*prestation de services par les moyens de communication*) ;
- La fonction administrative (*prendre en charge le personnel et l'équiper avec des moyens spécialisés pour le bon déroulement de l'activité*).

4.2.5.2 Département comptabilité

Elle assure la tenue des écritures comptables et la gestion des comptes clients de l'agence :

- Comptabilisation des factures par client ;
- Encaissement par chèque et avis de crédit des créances clients (*suivi des virements*) ;
- La codification des encaissements (*chèques et avis de crédit bancaire par client*) ;
- Gestion du compte client (*explication et détermination de la créance, soldes exacte de chaque client*) ;
- Suivi des tableaux d'amortissement et d'immobilisation.

Chapitre IV : Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale

4.2.6 Sous-direction de l'administration générale

L'administration générale assure en premier lieu la gestion administrative du personnel ainsi le suivi de déroulement des carrières à ce titre :

- Gestion administrative du personnel ;
- Etablissement des dossiers administratifs et suivis des carrières ;
- Suivi du programme de formation concernant les travailleurs de l'agence ;
- Tenue à jour des mouvements (*absence, retard, congé annuel, ...etc.*) ;
- Vérification et virement de la paie du personnel
- Relation avec la sécurité sociale ;
- Suivi et paiement des cotisations sociales ;
- Organisation médicale pour les travailleurs de l'agence.

En second lieu il assure la gestion des moyens généraux de l'agence :

- Mettre à la disposition des structures de l'agence tous les moyens matériels nécessaire à la bonne marche des services ;
- Support logistique au service de l'agence.
- Gestion du parc automobile ;
- Entretien et réparation du matériel roulant (*exemple voiture de service*) ;
- Entretien de réparation des matériels mobiliers de bureaux ;
- Entretien et réparation des locaux de l'agence ;
- Gestion du carburant et lubrifiant.

Le mouvement de libéralisation des échanges a commencé après la seconde guerre mondiale, il s'est étendu au pays en voie de développement à partir de 1980 sous l'égide des politiques imposées par les organisations internationales favorisant l'allègement des entraves pesant sur les échanges internationaux ce qui a conduit à l'accroissement de ces derniers et a nécessité donc des organisations spécifiques des transports, notamment le transport maritime qui a connu depuis la fin de la seconde guerre mondiale une forte croissance. Il assure à nos jours plus de 80 % des échanges mondiaux. A l'image de cet essor, l'évolution de la taille des navires a considérablement augmenté pour répondre aux besoins mondiaux ce qui a donné naissance à de nouvelles professions qualifiées « *d'auxiliaires maritimes* » dont l'agent consignataire occupe une place prépondérante.

L'objectif de notre travail est de montrer l'impact de la consignation maritime sur le développement du commerce international. Dans cette perspective, nous avons présenté premièrement une revue sur les approches théoriques du commerce international contenue dans le premier chapitre où on s'est intéressée tout d'abord, à son évolution et ses fondements. Ensuite, on a exposé les opérations d'importations et d'exportations. En effet, le développement du commerce international s'inscrit dans une tendance historique longue. On assiste à une forte croissance au XIX^e siècle du fait de la révolution industrielle, une phase d'intense transformation de l'industrie et dans l'organisation de l'économie. De ce fait, on constate une multiplication des échanges internationaux.

Après avoir présenté les approches théoriques du commerce international on a consacré le deuxième chapitre pour la présentation de son épine dorsale qui est le transport maritime international de marchandises. On a exposé en premier lieu un aperçu sur les différents concepts du transport maritime international de marchandises. Ensuite, nous avons traité ses techniques, ses principaux intervenants, ses documents et contrats. Par ailleurs, Le transport maritime a réussi à se faire une place très importante dans le commerce international, il est le mode le plus enraciné dans l'histoire du commerce mondial ; la quasi-totalité des flux échangés dans le monde sont livrés par cette voie, c'est un mode économique et sûr. Il est un élément indispensable pour toute relation internationale malgré ses risques, il est le point de satisfaction et d'exigence et d'efficacité.

Les récents changements dans le transport maritime notamment la libéralisation des activités portuaires exige une gestion optimale des flux physiques et d'informations par l'utilisation des différentes techniques de celui-ci. De par sa complexité et ses caractéristiques, le transport maritime nécessite l'intervention d'un nombre considérable d'auxiliaires autour de l'armateur. Parmi eux, on trouve le consignataire de navire, qui matérialise la présence de la personne absente (*armateur/affréteur*). C'est pourquoi on consacre le troisième chapitre pour mettre l'accent sur la consignation de navire ou on a traité premièrement des généralités sur la consignation, son cadre juridique, et enfin on a analysé la consignation de navire en Algérie.

Le consignataire de navire joue un rôle primordial dans le recrutement du fret et la réalisation des opérations de la chaîne logistique du transport maritime, car il représente le transporteur pendant l'escale du navire au port et surtout la prise en charge du navire et de son équipage et notamment de la cargaison dès l'arrivée du navire jusqu'à son départ.

La consignation maritime de navires évolue de plus en plus en Algérie, les agences de consignations se multiplient parallèlement avec l'évolution des échanges internationaux par voie maritime. L'Etat algérien a mené de profondes réformes pour améliorer le système de transport maritime basé sur l'ouverture du secteur maritime, la libéralisation du marché de consignation et la démonopolisation des activités économiques et commerciales. Cette ouverture qui se traduit par la démonopolisation des services de la CNAN a engendré des effets divers pour la flotte et les compagnies nationales.

Dans le dernier chapitre consacré au cas pratique, nous avons commencé par une présentation de l'établissement d'accueil NASHCO d'Alger l'agent consignataire de la CNAN dans lequel nous avons effectué notre recherche en sa qualité de consignation maritime, ensuite nous avons traité l'escale d'un navire, ce qui nous a amené à démontrer les impacts de cette fonction de consignataire de navire sur le développement du commerce international synthétisés comme suit :

Vu les interventions du consignataire de navire et ses procédures de fonctionnement durant l'escale du navire, celui-ci a un impact de contrôle sur commerce international. Toutefois, il est possible de dire qu'il consiste dans le contrôle des flux physiques entre les nations par :

- La veille sur le navire, sa cargaison, ses équipages et le temps : s'occuper du navire, sur tous les plans, au moment où le navire approche un port, jusqu'à sa sortie, en faisant le maximum pour réduire le temps d'escale ;

- La collaboration entre les différents intervenants dans la chaîne de transport maritime : l'agent consignataire est appelé à jouer différents rôles : administratifs, commerciaux, techniques, financiers et juridiques, au cours de son mandat ; mais pour cela il doit collaborer avec tous les intervenants pour la bonne marche de ses opérations (*escales des navires*) ;
- L'intermédiation : le consignataire de navire intervient entre l'armateur et son navire, et entre la marchandise et son propriétaire.

De ce fait, nous déduisons que la fonction de consignataire intervient dans la réduction du temps, des coûts, tout en augmentant la sécurité. Elle constitue une démarche qui rend le commerce international fluide et rapide tout en favorisant les échanges internationaux.

De ce fait les deux hypothèses sont confirmées

Comme tous travaux de recherche notre travail contient un certain nombre de limites qui peuvent être comblées dans des recherches futures :

- La première concerne la richesse et la largeur du sujet à savoir, la consignation de navires. Nous avons été confronté à des difficultés pour synthétiser notre thème ;
- Nous sommes encore loin de circonscrire la fonction complète à la consignation des navires, car chaque escale est spécifique et que les nouvelles lois relatives au droit maritime ont d'abord été initiées en sorte de guide du navire et du commandant.
- Ajoutons à cela les difficultés rencontrées par rapport à l'éloignement du lieu du stage pratique qui a duré 6 mois sur Alger.

Bibliographie

Ouvrages

1. A.Benabent, « *Les Contrats Speciaux* », édition n°2 Monchestien, Paris 1995.
2. A.R WERNER, « *Traité de droit maritime général* », édition librairie Droz, 1964.
3. A.SMITH (1723-1790) in : « *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* », Edition. Gallimard, Paris1976.
4. AIT BESSAI Abdenmour -- LATRECHE Ouahid « *le rôle du consignataire dans la gestion du transport maritime de marchandises à l'international* ».
5. BAUCHET Pierre, « *les transports mondiaux, instrument de domination* », édition Economica, Paris, 1998.
6. Belotti Jean, « *transport international de marchandises* », 4e édition, Vuibert, 2015.
7. Corinne Pasco « *Commerce International* » 4e édition DUNOD, Paris 2002.
8. D. LOTH, « *L'essentiel des techniques du commerce international* », Ed publibook, 2009.
9. DE MONTCHRESTIEN Antoine, « *Traité de l'économie politique* », Édition Critique par François BILLACOIS.
10. DESCOURS.B et DI FELICE.P : « *incoterms 2010 et enjeux commerciaux internationaux* », édition fleur de ville, 2010.
11. ELKHALIFA Mohamed El Kamel. (1966). « *Guide de transport international de marchandise* », édition DAHLEB.
12. Frouait. C-Guérin F « *Le management portuaire : les nouveaux enjeux* », éd e-thèque, 2002.
13. GERJEBIN.A ; « *théorie contemporaine de l'échange international* » ; France, 1987.
14. GUENDOUZI Brahim « *Relations économiques internationales* ».éd. El Maarifa. 2008.
15. IMAD Eldin Abdul-Hay, (1997). « *Le consignataire du navire dans le transport maritime international : étude comparative avec le droit français* », 1997.
16. J.Paveau – F.Duphil – A.Barlier – F.Gervais – G.kuhn – J-P.Lemaire – C.Lévy – M.Paveau – C.Pierre-Bez – T.Rigaux – E.Venin , EXPORTER, Edition Foucher , Paris, 2016.
17. JAMMAL Naji ; FOURNIER Sophie ; "COMMERCE INTERNAIONAL, « *Théorie, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC* », 2005.
18. Jean-Patrick Marcq, « *Risques et assurances transports et logistique* », 2e Edition l'Aargus.
19. KRUGMAN Paul R ; OBSTFELD Maurice, « *Économie internationale* », 4ème Édition De Boeck, 2003.
20. MARIE-MADELEINE Damien, « *Dictionnaire de transport et de la logistique* », 2eme édition, Dunod, Paris, 2005.
21. Mohamed El-Kamel EL KHALIFA, « *GUIDE des transports internationaux de marchandise* », DAHMAS.
22. MUCCHIELLI Jean-Louis; MAYER Thierry ; « *économie internationale* ».
23. Nadine VENTURELLI et Patrick MIANI: « *transport logistique* », 8ème édition, le génie des glaciers.
24. P.MIANI N.VENTURELLI, Transport, logistique, « *Les Mémentos* », France 2014.
25. PESTEL-DEBORD.P et BONNAUD.J, « *L'Agent Consignataire de Navire en France, Aspect Economique et Juridique* », L'Antenne Inter transport, Marseille, 1983.
26. PORTER : « *économiste américain célèbre pour son analyse de la façon dont une entreprise peut obtenir un avantage concurrentiel ou compétitif* ».
27. R.Rodiere et E. Dupondavice, Droit Maritime, 11eme edition Dalloz 1991.
28. Raymond Guillien et Jean Vincent, « *Lexique des Termes Juridiques* », 8° édDalloz, 1990.
29. René Rodiere « *traité générale de droit maritime* » tome III, édition DALLOZ.

30. THIERRY Jouan: « *Techniques et management des opérations de commerce international* », édition du roucher, Monaco, 2008.
31. VIALARD Antoine : « *Droit maritime* », édition PUF, 1er édition, France, 1997.
32. Yvan du Jenny, « *Les grands transports mondiaux* », édition Manuel, 1983.

Revue et documents

1. Alain DEPPE : « *cours de marketing international* », université de Picardie.
2. Bulletin officiel du Ministère des transports.
3. Direction de la marine marchande du ministère de transport.
4. Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.
5. Document interne de NASHCO agence d'Alger.
6. Guide méthodologique : transport de marchandises, édition sétra, Paris, septembre 2014.
7. Incoterms 2010 par la chambre de commerce internationales (ICC) les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux.
8. Journal Officiel, N°56 du 30 Septembre 2001.
9. Le Lamy transport, tome 2 (Edition 2005), page 116n° 182 (dictionnaire du transport).
10. LONGATTE.J. ; VANHOVE.P, « *économie générale* » ; Edition Donod.
11. M.J.CAMBRA, « *perfectionnement en transport maritime* ».
12. Revue de presse, « *la question portuaire en Algérie* », forum de chef entrepreneur.
13. Traité de Droit maritime, MM. Bonassies et Scapel.
14. Transport Maritime, La convention de Bruxelles et ses différents amendements.

Travaux de recherches

1. AMROUCHE Sadika et BARACHE Yasmina « *L'activité de consignation de navires en Algérie depuis l'avènement de la libéralisation des activités maritimes.Cas : des compagnies de consignation maritimes de Bejaia et d'Alger* » Bejaia 2016.
2. BOUHNKA FELLA, HEBRI KARIMA, mémoire master « *Le rôle du consignataire dans la chaine du transport maritime* », 2008, INSFPG.
3. DRUJON (J), «*Les dochs de Marseille*», thèse Aix-en-Provence 1912, p. 119, citation prise dans la thèse d'ABLAHAD (C), «*Le régime juridique de la manutention portuaire en droit français et en droit marocain* », Lille 2, 1996.
4. Habrache(M),Sakher(m),Ghirbi(M), « *la consignation des navires* » ,INSIM,2010.
5. LOUCHET André, « *la révolution des transports maritimes : rôle de l'histoire ou révolution technique* », université de Paris, 2009.
6. LOUNES (M.N) : « *le rôle du consignataire de navire dans la chaine du transport maritime, chambre Algérienne de commerce et d'industrie* », 2004.
7. M.M.DAMIEN. (2001). « *Transport et logistique* », mémoire de l'université de DAKAR.
8. M'HAMMED SETTI, FATIMA-ZOHRA MOUHED-CHERIF et CÉSAR « *les ports algériens dans la mondialisation : la fin du paradoxe ?* », méditerranée paris, France, 2011.
9. Mémoire « *Amélioration des conditions de consignation maritime au port autonome de dakar* »,2008.
10. OUADAH Sofiane, DJELLAL Fateh « *Contribution à la gestion et a l'optimisation pour la résolution du probleme de stockage de conteneurs cas de l'entreprise portuaire de ghazaouet* », Tlemcen 2017.
11. PIERRE Jauffret, « *Le Consignataire de Navire* » Thèse, Aix au Provence.
12. SARAH BOUKERBOUT, promotion (2008/2009). « *L'agent consignataire de navire et l'agent maritime* », mémoire de master 2 du CDMT (centre de droit maritime et des transports Marseille).

13. TRARI Mostéfa, WILLIAM PISSOORT .PATRICK S AERENS « *droit commercial international* » Edition BERTI, Alger ,2007.

Textes réglementaires

1. Code maritime Algérien, édition Dar Houmh, 1998.
2. Règlementation de banque d'Algérie n° 91 du 14 Aout 1991 et règlement de la banque d'Algérie n° 95 du 23 Décembre 1995.

Webographie

1. <http://www.devoir-de-philosophie.com/dissertation-maritime-transport-transports-233592.html>.
2. http://www.esandis.com/export-import/documents_de_transport_multimodal.htm.
3. <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Cotation-tarification-maritime.htm>.
4. <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Cotation-tarification-maritime.htm>.
5. <Http://www.techno-science.net>.
6. <http://www.transport-export.net>.
7. https://www.lantenne.com/Manutention-des-conteneurs-maritimes_a32690.html.
8. <https://www.universalis.fr/recherche/l/1/q/8981>.
9. www.lavoisier.fr/livre/transports/convention-solas/descriptif_3175151.
10. www.memoireonline.com/Importance-de-la-logistique-dans-lorganisation-dun-systeme-portuaireCas-du-Port-de-Cotono.html.
11. www.u-picardie.fr.

Liste des abréviations

Abréviations	Significations
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain.
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est.
B/B	Bord – Bord.
B/L	Bill of Lading.
B/SP	Bord – Sous palan.
BAF	Bunker Adjustment Factor.
BEA	Banque Extérieure d'Algérie.
BIC	bulletin d'imputation comptable.
BIMCO	Baltic International Maritime and Concile.
CAF	Currency Adjustment Factor.
CALTRAM	Compagnie Algéro-Libyenne de Transport Maritime.
CCP	Compte Courant Postal.
CFR	coût, fret payés jusqu'à.
CI	Commerce International.
CIF	Coût, assurance et fret payés jusqu'à.
CIP	Transport, assurance payés jusqu'à.
CMA	Code Maritime Algérien.
CMI	Comité Maritime International.
CMR	La Lettre de Voiture.
CNAN	Compagnie Nationale Algérienne de Navigation.
CNIS	Centre National de l'Informatique et des Statistiques.
CNUCED	La Conférence des Nations unies sur le Commerce et le Développement.
CPA	Crédit Populaire Algérien.
CPT	transport payé jusqu'à.
DA	Dinars Algérien.
DAP	livraison au lieu de destination.
DAT	livraison au terminal d'arriver.
DDP	livraison droits et taxes acquittés.
Do	Gasoil
DTS	Droit de Tirage Spéciaux.
E/I	Exportation/Importation.
ENCATM	Entreprise Nationale de Consignation Annexe au Transport Maritime.
ENTMV	Entreprise Nationale de Transport Maritime de Voyageurs.
EPAL	Entreprise Portuaire Algérienne.
ERENAV	Entreprise de Réparation Navale.
ETA	Estimated Time Arrived.
EVP	Twenty Foot Equivalent Unit.
EXW	Livraison à l'usine.
FAS	livraison sur le quai le long du navire.
FCA	Livraison franco transporteur.
FCL	Full Container Load.
FIO	Free In/Free Out.

FMI	Fond Monétaire International.
FO	Full
FOB	livraison à bord du navire.
FONASBA	Federation of National Associations of Ship Brokers
Fw	eau fraîche
GATT	Accord Général sur les Tarifs douaniers et le commerce.
GEMA	Générale Maritime.
HOS	Heckscher-Ohlin-Samuelson.
IBAN	International Bank Account Number.
IBS	Impôt sur le Bénéfice de la Société.
IDE	Investissement direct à l'étranger.
IDH	Indice du Développement Humain.
INCOTERMES	International Commercial Terms.
IPI	International Payment Instruction.
ISO	International Organization for Standardization.
LCL	Less than Container Load.
Lo	Huile
LSD	Landing Storage Delivery.
LTA	Lettre de Transport Aérien.
LTM	Lettre de Transport Maritime.
M³	Mètre cube.
MED	Méditerrané.
MERCOSUR	Marché commun du Sud.
MT	mètre tonne
MTA	Maghrébine de Transport et Auxiliaire.
NASHCO	National Shipping Company.
OMC	Organisation Mondiale du Commerce.
OMCI	Organisation Maritime Consultative International.
OMI	Organisation Maritime Internationale.
ONU	Organisation des Nations unies.
OPS	Opération de prestation de service.
PAF	Police des frontières.
PFA	Remboursement frais de transport "domicile-travail".
PNB	Produit National brut.
PVD	Pays en Voie de Développement.
Q/Q	Quai à Quai.
RO-RO	Roll-On, Roll-Off (Navire Roulier).
SCF	Système Comptable Financier.
SNTM-CNAN	Société Nationale de Transport Maritime-Compagnie de Navigation et d'Armement National.
SNTM-HYPROC	Société Nationale de Transport Maritime-des Hydrocarbures et Produits Chimiques.
SOF	Statement of Fact / rapport d'escale du navire.
SP/Q	Sous-palan à quai.
SP/SP	Sous-palan – Sous-palan.
SPA	Société Par Actions.
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
TCS	Conteneur.

TEL	Telephone.
TEU	Twenty Foot Equivalent Unit.
TPL	Tonne Port Lourd.
TVA	Taxe sur Valeur Ajouter.
UE	Union Européenne.
ULCC	Ultra Large Crude Carrier.
UP	Unité de Paiement.
USA	United States of America.
VLCC	Very Large Crude Carriers.

Liste des figures

Figure N°	Titre	Page
01	Comparaison entre le contrat du chargeur et celui de l'armateur	
02	Environnement de NASHCO	
03	L'organigramme de la direction général de NASHCO	
04	Organigramme de l'agence de NASHCO	

Liste des tableaux

Tableau N°	Titre	Page
01	Les couts de production des draps et du vin en Angleterre et le Portugal	
02	Avantages et inconvénients du chèque	
03	Avenages et les inconvénients de la lettre de change	
04	Avenages et inconvénients du billet à ordre	
05	Avantages et les inconvénients du virement	
06	Les compagnies maritimes les plus actives en Algérie	
07	Les documents de l'agence.	
08	Dossiers manipulés par l'agence	
09	Les différentes phases de la rotation	

Table des matières

Remerciement	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Glossaire	
Sommaire	
Introduction général	1
Chapitre I : Les approches théoriques du commerce international	7
Section 01 : Evolution du commerce international.....	7
1.1. Avant la Révolution industrielle	7
1.1.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle	7
1.1.2. Naissance du commerce international au XVIIIe siècle.....	8
1.2. Après la Révolution industrielle	8
1.2.1. Le protectionnisme du début du XIXe	8
1.2.2. Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle	8
1.3. Développement du commerce international.....	9
1.3.1. Le retour du protectionnisme à la fin du XIXe siècle	9
1.3.2. Généralisation du protectionnisme après la crise de 1929	9
1.4. Depuis 1945 à nos jours : Reprise et explosion des échanges.....	10
Section 2 : Fondements théoriques	11
2.1. Les mercantilistes	11
2.2. Les classiques	11
2.2.1. La théorie des avantages absolus d'ADAM SMITH.....	11
2.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David RICARDO	12
2.3. Les néo-classique	14
2.3.1. Le théorème d'E.HECKSHER et B.OHLIN	14
2.3.2. La contribution de P.A.SAMUELSON.....	15
2.3.3. Le paradoxe de W.LEONTIEF	15
2.4-Les nouvelles théories.....	16
2.4.1. Théories macro-économiques	16
2.4.1.1. Théorie de la demande	16
2.4.1.2. Théorie du cycle de vie internationale des produits	16
2.4.2. Théories de la firme.....	17
2.4.2.1. La concurrence imparfaite.....	17
2.4.2.2. Théorie de la firme multinationale	17
2.4.2.3. L'avantage compétitif des nations.....	18
Section 3 : Les opérations d'Import/Export.....	18
3.1. Les échanges internationaux	18
3.1.1. La mesure des échanges	18
3.1.1.1. La demande intérieure.....	18
3.1.1.2. Le taux de couverture.....	18
3.1.1.3. Le taux de pénétration	19
3.1.2. Le cadre des échanges.....	19
3.1.2.1. Au niveau mondial	19
3.1.2.2. Au niveau régional	19
3.1.3. Les limites des échanges	20
3.1.3.1. Les droits de Douanes	20
3.1.3.2. Les Contingentements	20
3.1.3.3. Les Normes	20
3.2. Les instruments et techniques de paiement dans les opérations du commerce international	20
3.2.1. Les principaux instruments de paiement	20
3.2.1.1. Le chèque	20
3.2.1.2. L'effet de commerce	21
3.2.1.3. Le virement international	23

3.3. Les incoterms	24
3.3.1. L'origine et utilité des incoterms	24
3.3.2. Classement des incoterms	25
3.3.2.1. Classement par groupe	25
3.3.2.2. Classification « départ/arrivé ».....	25
3.3.3. Choix des incoterms	26
2.3.3.1. Les incoterms multimodaux	26
Chapitre II : Le transport maritime international de marchandises	32
Section 01 : Aperçu sur les concepts du transport maritime international de marchandises	32
1.1. L'histoire du transport maritime de marchandises	32
1.2. Le cadre législatif du transport maritime	33
1.2.1. Les organismes internationaux	33
1.2.1.1. OMCI : Organisation Maritime Consultative Internationale	33
1.2.1.2. OMI : Organisation Maritime Internationale	34
1.2.1.3. CMI : Comité Maritime International	34
1.2.2. Les conventions maritimes internationales	35
1.2.2.1. La convention de Bruxelles.....	35
1.2.2.2. Les règles de Hambourg.....	36
1.2.2.3. Les règles de Rotterdam.....	36
1.3. Les service du transport maritime	38
1.3.1. Transport à la demande (<i>tramping</i>).....	38
1.3.2. La ligne régulière	38
Section 02 : Les techniques du transport maritime international de marchandises	39
2.1. Gestion portuaire.....	39
2.1.1. Notion et classification du port	39
2.1.1.1. Notion du port	39
2.1.1.2. Classification du port	40
2.1.1.3. La place du port de marchandise en Algérie	40
2.1.2. La tarification portuaire.....	41
2.1.2.1. La tarification du fret de base pour les marchandises conventionnelles	41
2.1.2.2. Tarification forfaitaire	41
2.1.2.3. Les correctifs.....	42
2.2. Les type de navires	43
2.2.1. Les navires spécialisés	43
2.2.2. Les navires non –spécialisés	44
2.3. La conteneurisation	46
2.3.1. Définition du conteneur	46
2.3.2. Les différents types de conteneurs	47
2.3.4. Les modes d'expédition des conteneurs	48
2.3.5. Le terminal conteneur	49
2.4. La manutention et entreposage	49
2.4.1. La manutention.....	49
2.4.1.2. Le système de manutention des conteneurs	49
2.4.1.3. La manutention des marchandises non conteneurisées et des vrac	50
2.4.1.4. Les liner terms.....	50
2.4.2. L'entreposage.....	51
Section03 : principaux intervenants, et les différents contrats et documents usuels du transport maritime de marchandise	52
3.1. Les principaux intervenants dans le transport maritime.....	52
3.1.1. Les ports commerciaux	52
3.1.2. Le chargeur.....	52
3.1.3. Fournisseur	52
3.1.4. Transporteur interne	52
3.1.5. Le transporteur maritime	53

3.1.6. Courtier maritime	53
3.1.7. Le courtier d'affrètement	53
3.1.8. Le transitaire.....	53
3.1.9. Le manutentionnaire (l'aconier)	54
3.1.10. Le consignataire de navire.....	54
3.1.11. Le Consignataire de la Cargaison.....	54
3.1.12. Banque.....	54
3.1.13. L'assureur.....	54
3.1.14. La douane	55
3.1.15. L'expert Maritime	55
3.1.16. Le Destinataire Final (Importateur)	55
3.2. Les contrats de transport maritime de marchandise	55
3.2.1. Le contrat de transport.....	56
3.2.1.1. Les caractéristiques du contrat peuvent être.....	56
3.2.1.2. Obligations des Parties du Contrat de Transport Maritime	57
3.2.2. Le contrat d'affrètement.....	58
3.2.2.1. Définition	58
3.2.2.2. Les type de contrats d'affrètement	58
3.2.2.3. Obligation du frèteur et de l'Affréteur	59
3.3. Les Documents du transport maritime	61
3.3.1. Le connaissement	61
3.3.1.1. Définition	61
3.3.1.2. L'élément qui matérialise le contrat de transport	62
3.3.1.3 Les informations contenues dans le connaissement	62
3.3.1.4 La fonction essentielle de connaissement maritime	62
3.3.2. La charte partie.....	62
3.3.3. Document de transport multimodal.....	63
3.3.4. Le manifeste.....	64
3.3.5. Lettre de transport maritime	64
Chapitre III : La consignation maritime de navires	67
Section 1 : Généralités sur la consignation des navires.....	67
1.1. Historique de la consignation de navires.....	67
1.2. La consignation et de l'agent consignataire de navires	68
1.2.1. Définition de la consignation de navires	68
1.2.1.1. Les types de consignation	69
1.2.2. L'agent consignataire	69
1.2.2.1. Les types d'agents consignataire.....	70
1.3. Rôles et fonctions de l'agent consignataire de navires	71
1.3.1. Rôle du consignataire	71
1.3.1.1. Rôle technique.....	71
1.3.1.2. Rôle commercial	72
1.3.1.3. Rôle administratif	72
1.3.1.4. Rôle financier	73
1.3.1.5. Rôle juridique.....	73
1.3.2. Fonctions de l'agent consignataire	74
1.3.2.1. Relation avec le navire	74
1.3.2.2. Relation avec l'armateur et/ou l'affréteur	74
1.3.2.3 Relation avec les intervenants locaux	75
1.2.3. Activité de consignataire de navire	75
1.3.3.1. Les activités liées à l'escale du navire.....	75
1.3.3.2. Les activités liées à la marchandise.....	77
Section 02 : Le cadre juridique de l'activité de consignation maritime de navire	78
2.1. Le statut juridique du consignataire de navire	78
2.1.1. Le cadre légale du consignataire	78

2.1.1.1. Les conditions d'exercice de l'activité de consignation maritime	78
2.2. Nature juridique du contrat de consignation de navires	80
2.2.1. Le contrat de consignation de navires	80
2.2.1.1. La formation du contrat de consignation de navires	81
2.2.1.2. Les conditions générales	81
2.2.2. La cessation du contrat de consignation de navires	82
2.2.3. Le contenu du contrat de consignation de navires	83
2.2.3.1 Les obligations du consignataire de navires.....	83
2.2.3.2. La responsabilité du consignataire de navires	85
2.2.3.3. Droits du consignataire du navire	86
Section 03 : consignation de navires en Algérie	88
3.1. Le monopole de la CNAN.....	88
3.1.1. Conséquences du monopole	89
3.2. La naissance de quelques consignataires en Algérie	90
3.3. L'ouverture et la libéralisation du marché de consignation	91
Conclusion partielle	93
Chapitre IV: Présentation du lieu de stage NASHCO et traitement d'une escale	95
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil de « NASHCO »	95
1.1. Historique, missions et activités de NASHCO.....	95
1.1.1. Historique	95
1.1.2. Activités	96
1.1.3. Missions	96
1.2. Organisation de la société de NASHCO	96
1.2.1. Organisation géographique	96
1.3. Les Moyens humains, matériels et financiers	97
1.3.1. Les Moyens Humains	97
1.3.2. Les Moyens Matériels	97
1.3.3. Les Moyens Financiers	98
1.4 Le fonctionnement de NASHCO	98
1.4.1 L'environnement de NASHCO	98
1.4.2. La communication au sein de l'agence NASHCO	98
1.4.3 Etudes des Documents et des dossiers	99
1.4.4. Les différents produits offerts par NASHCO.....	102
1.4.5 Les projets et les objectifs de NASHCO	103
Section 02 : Organisation et structuration de NASHCO	104
2.1. Au niveau de la direction générale.....	104
2.1.1. Direction Centrale des Affaires Juridiques	104
2.1.2 Direction Centrale des Finances et Comptabilité	104
2.1.3 Direction Centrale de l'Administration Générale	105
2.2. Au niveau de l'agence d'Alger	105
2.2.1. Sous -direction des opérations	105
2.2.2. Sous –direction commerciale	106
2.2.4. Sous-Direction Finance et Comptabilité	108
2.2.5. Division gestion	109
2.2.6. Division parc	109
Section 03 : Déroulement d'une escale	110
3.1. Préparation de l'escale	110
3.1.1. Le contrat de consignation	110
3.1.2 Programmation de l'escale du navire	110
3.1.3 Accostage du navire	110
3.2. Réalisation de l'escale.....	110
3.2.1. Courtage du navire	110
3.2.2. Gestion commerciale des conteneurs	111
3.2.3. Gestion nautique	111

3.3. Apurement de l'escale	111
3.3.1 Suivi de l'escale du navire	111
3.3.2 Etude et confection du compte d'escale	111
3.3.3 Solde du compte d'escale et recouvrement	112
Section 04 : Traitement d'une escale.....	112
4.1. Sous-Direction des opérations.....	112
4.1.1. Division Shipping.....	112
4.1.2. La sous-direction des opérations à travers ses services	114
4.1.2.1. Service Accueil	114
4.1.2.2. Service quai manutention	114
4.1.2.3. Service contrôle facturation	114
4.2. Sous-direction commerciale	115
4.2.1 Département Courtage et Documentation	115
4.2.2 Service Déclaration des péages et Redevances Portuaires	116
4.2.2.1. Déclaration des péages	116
4.2.2.2. Les redevances portuaires	117
4.2.2.3 Service Import	117
4.2.2.4 Service échange documentaire	118
4.2.2.5 Service Facturation & Compte Client	119
4.2.2.6. Service export	120
4.2.3 Sous-direction de la logistique et conteneur	121
4.2.3.1. Suivi financier	121
4.2.3.2 Suivi physique	122
4.2.4 Sous-Direction Du Compte D'escale	122
4.2.4.1 Contrôle de la facturation	122
4.2.4.2 Confection compte d'escale	123
4.2.4.3 Division Recouvrement et Suivi du Compte Armateur	123
4.2.5 Sous-direction des finances et comptabilité	124
4.2.5.1 Département des finances	124
4.2.5.2 Département comptabilité	124
4.2.6 Sous-direction de l'administration générale.....	125
Conclusion général	127
Bibliographies.....	131
Liste des illustrations	139
Annexe.	



SOMMAIRE





INTRODUCTION GÉNÉRALE



Chapitre 1



LES ASPECTS THÉORIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL



Chapitre ***II***



LE TRANSPORT MARITIME INTERNATIONAL



Chapitre *III*



LA CONSIGNATION MARITIME DE NAVIRES



Chapitre *IV*



PRÉSENTATION DU LIEU DE STAGE NASHCO ET TRAITEMENT D'UNE ESCALE DE NAVIRE





CONCLUSION GÉNÉRALE





BIBLIOGRAPHIE





LISTE DES ABRÉVIATION



**TABLE DES
MATIÈRES**



ANNEXES





LISTE DES ILLUSTRATIONS





GLOSSAIRE MARITIME



