

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire De Fin d'études En Vue De l'obtention Du Diplôme De Master En
Sciences Commerciales

Option : Finance Et Commerce International

Thème :

**LE CHOIX DE TRANSPORT DE
MARCHANDISE A L'IMPORTATION :
Cas de l'entreprise Soficlef**

Présenté par :

-HOUSSEINI KADO Yahaya

-SOUMANI Slimane

Encadré par :

Mme : AMZIANE Louiza

Devant un jury composé de :

-Président : Mme HAMMACHE Souria

-Examineur : Mme BELGAID Lynda

-Rapporteur : Mme AMEZIANE Louiza

2017/2018

Remerciements

Le plus grand merci s'adresse au bon Dieu, le tout puissant de nous avoir accordé courage et volonté pour accomplir ce travail.

Nous tenons à présenter nos remerciements avec une profonde reconnaissance et gratitude à nos parents.

Nous tenons à adresser notre plus vif remerciement à Mme AMEZIANE. Pour nous avoir encadrés et conseillés tout au long de notre étude.

Nos remerciements à tout le personnel de Soficlef, particulièrement à la direction Logistique qui nous aider durant la période de stage à l'achèvement de ce travail.

A toute personne qui nous aidé de près ou loin à la réalisation de ce modeste travail.

Dédicaces

Nous dédions ce modeste travail :

A nos très chers parents

A nos adorables frères et sœurs

A nous mêmes et nos familles

Ainsi tous nos amis

Sommaire

Introduction général.....	1
Chapitre 1 : La démarche import/export.....	5
Introduction	6
Section 1 : procédure d'exportation	7
Section 2 : Procédure d'importation	22
Conclusion	34
Chapitre 2 : les opérations de transport de marchandise à l'international	35
Introduction	36
Section 1 : Généralité sur le transport international.....	37
Section 2 : Les choix en matière de transport de marchandise	48
Conclusion	70
Chapitre 3 : cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef	71
Introduction	72
Section 1 : présentation général de la Sarl Soficlef.....	73
Section 2 : le transport de marchandise.....	85
Conclusion	101
Conclusion général	102
Table des matières	
Bibliographie	
Annexe	

Liste des abbreviations:

AWB : Air Way Bill

CCI : La chambre de commerce international

CFR : Cost and Freight

CIF : Cost, Insurance and Freight

CIM : Convention Internationale de Marchandise

CIP: Carriage and Insurance Paid To

CMA CGM : Compagnie Maritime d'Affrètement pour Compagnie Générale Maritime

CPT : Carriage Paid To

CMR : Contrat des Marchandises par Route

DAP : Delivered at Place

DAT : Delivered At Terminal

DDP : Delivered Duty Paid

EXW : Ex Works

FAS : Free Alongside Ship

FCA : Free Carrier

FOB : Free On Board

GATT : le General Agreement on Tariffs and Trade

IATA : Association du Transport Aérien International

ICC: International Chamber of Commerce

LTA : Lettre de Transport Aérien

LVI : Lettre de Voiture Internationale

MSC : Marine Stewardship Council

OTIF : Organisation Intergouvernementale pour les Transport Internationaux Ferroviaires

OTM : Organisateur de Transport Multimodal

PME : Petite et Moyenne Entreprise

RORO : Roll On Roll Off

TIR : Transit International par la Route

SAA : Société Algérienne d'Assurance

UE : Union Européen

VPC : Vente Par Correspondance

Liste des tableaux

Tableau n° 01 : Exemple de tableau de sélection des marchés.....	13
Tableau n° 02 : les différents types de risques à l'exportation	20
Tableau n° 03 : les possibilités de limitation de couverture de risque.....	21
Tableau n° 3 : les statuts du transitaire	57
Tableau n° 4 : Modalités pratique de réserves auprès d'un transporteur routier	65
Tableau n° 5 : délai pour émettre les réserves auprès du transporter ferroviaire	65
Tableau n° 6 : délai pour émettre des réserves auprès du transporteur maritime	66
Tableau n°7 : les produits de Soficlef.....	79
Tableau n°8 : les produits de commercialisation.....	80

Liste des Figures

Figure n° 01 : les choix stratégiques des marchés cibles	11
---	----

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international tend vers la globalisation qui fait que la circulation transfrontière des marchandises et des facteurs de production entre plusieurs pays du monde, devient de plus en plus libre, ceci est considéré comme une source de prospérité pour les nations. Ce phénomène se traduit par l'aspect d'importation et d'exportation qui peuvent constituer un véritable vecteur de développement.

L'échange international est le lieu de compétition des systèmes productifs nationaux. C'est là que se déterminent les possibilités de croissance économique. Les échanges extérieurs constituent un reflet d'une économie ou d'une région donnée, du niveau de son développement, de la nature et de l'importance de ces ressources ainsi que du degré de son insertion dans le marché international.

La mise en place d'une stratégie d'importation n'est pas chose facile, même pour une entreprise qui dispose d'importantes ressources. Au préalable, l'entreprise doit déterminer un certain nombre de variables pour prendre la meilleure décision en termes de coûts, de logistique et de fournisseur avec qui elle veut faire affaire, afin d'assurer sa réussite future.

L'activité d'exportation contribue à l'enrichissement d'une entreprise et participe à son développement économique et social. Plusieurs chercheurs dans le domaine économique (comme Douglas, F. David) estiment que l'activité d'exportation est devenue un paramètre sans lequel il ne peut y avoir ni croissance, ni développement.

Le monde du transport représente un des secteurs économiques les plus complexes et les plus importants dans le développement global d'une nation. Les échanges sont intimement liés aux déplacements des personnes, des marchandises et l'impact du transport sur l'espace sont incontournables. Le domaine du transport comprend quatre modes à savoir les modes terrestre, aérien, aérospatial et maritime dont le développement est étroitement lié à celui du commerce international et qui demeurent de très loin le principal mode de transport de marchandises dans le monde. On peut dire que le développement des activités commerciales de différents secteurs se repose sur le transport notamment dans le secteur de l'importation et l'exportation.

Introduction générale

En effet, il est un élément stratégique qui met en valeur la compétitivité du vendeur. Les entreprises exportatrices et importatrices choisissent leur mode de transport en fonction du coût, du délai et de la sécurité. D'autres critères tels que la nature du produit, la qualité et le pays de l'acheteur détermineront le choix du mode de transport principal. Pour faire parvenir sa marchandise à destination dans les meilleures conditions et en tirer du profit, l'entreprise doit maîtriser le choix de modes de transport international, face à une telle ambition, l'entreprise est donc censée avoir une bonne maîtrise des différentes étapes qu'elle devra effectuer pour que son idéal de faire parvenir la marchandise à bon port puisse se réaliser.

De ce fait, nous avons jugé bon de parler de ce point clé dont la maîtrise reste le nœud des entreprises exportatrices et importatrices

Quelle sont les choix de l'entreprise dans une opération de transport de marchandise à l'international ?

De cette problématique découle certaines questions à savoir :

- Quelles sont les différentes étapes pour une opération d'exportation et d'importation ?
- Quelles sont les différentes étapes qu'il faut respecter pour la bonne exécution d'une opération de transport des marchandises ?
- Quel est le mode de transport choisi par l'entreprise et quelles sont les raisons de ce choix ?

Afin de répondre aux différentes questions posées, nous adoptons une démarche méthodologique reposant, d'abord, sur une recherche bibliographique en lien avec le commerce international et à l'activité transport. Ensuite, une étude d'un cas pratique d'entreprise pendant une durée de deux mois a été effectuée au sein de l'entreprise Soficlef. Pour cela deux sources de collecte des données ont été utilisées. D'une part, une étude exploratoire à base d'un guide d'entretien destiné au service transport de l'entreprise Soficlef a été effectuée. Cela nous a permis de nous positionner et de nous renseigner sur les choix en matière de transport de marchandise de l'entreprise. D'autre part, cette enquête de terrain a été consolidée par l'exploration de la base documentaire interne à Soficlef comme source d'information complémentaire.

Par ailleurs, nous tenons à souligner que durant la période de la réalisation de notre travail, nous nous sommes confrontés à certaines difficultés que nous tenons ici à souligner, dont la rareté des documents (ouvrages, rapports, articles, etc...).

Introduction générale

Afin de mieux répondre à la question posée, nous avons divisé notre étude en trois chapitres :

-Dans le premier chapitre, nous allons présenter le commerce international, à savoir la démarche lors d'une opération d'exportation et d'importation.

-Dans deuxième chapitre nous présenterons le transport de marchandises. Nous présentons les différents modes de transport de marchandises, ensuite nous essayons d'identifier les acteurs globaux du transport de marchandises et enfin nous décrivons les différents choix dans une opération de transport de marchandises.

-Enfin, un troisième chapitre est consacré au choix de transport de marchandise au niveau de Soficlef.

CHAPITRE 1 : DEMARCHE D'UNE OPERATION IMPORT/EXPORT

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

Introduction

Aujourd'hui le commerce extérieur constitue un facteur clé de la croissance économique d'un pays. Il se définit comme étant les échanges de biens et services entre les différentes nations. C'est un moyen essentiel qui met en relation de nombreux pays.

Le commerce extérieur consiste ainsi à exporter le surplus de production enregistré d'une part, et à importer des produits dont un pays a besoin.

Nous débutons ce chapitre par mettre en évidence la démarche d'une opération import/export, dans la première section nous allons parler du processus d'exportations, en suite dans la seconde section sera présenter le processus d'importations.

Section 1 : procédure d'exportation

1. Définition de l'exportation

L'exportation est le fait qu'un pays ou une zone économique vend à l'étranger une partie de sa production de biens ou de services. Elle est considérée comme étant un vecteur important du commerce international.

« On entend par l'exportation, la vente à l'étranger d'un produit fabriqué dans un pays d'origine. L'exportation peut être directe ou indirecte ».¹

A titre d'exemple, l'encyclopédie économique définit l'exportation comme « le cadre de commerce extérieur, des biens prélevés dans un pays et transmis à un autre pays, le premier pays étant l'exportateur et le second l'importateur ».²

On retient aussi la définition donnée par la comptabilité nationale selon laquelle :
« Les exportations comprennent tous les biens neufs ou existants vendus ou non qui sortent définitivement du territoire économique, ainsi que tous les services rendus par des résidents à des non-résidents, à l'exception des services consommés sur territoire économique par les ménages non-résidents ».³ Elle peut, cependant, prendre diverses formes :

- L'Exportation directe ;
- L'Exportation indirecte ;
- L'Exportation concertée.

2. Le diagnostic export

Avant d'aborder un marché étranger, comme avant de prendre toute décision importante concernant l'export, l'entreprise doit s'assurer que les conditions de la réussite sont réunies de façon durable. Pour être réaliste, un diagnostic export ne peut être réalisé qu'en fonction d'objectifs précis de pénétration d'un marché étranger défini et en tenant compte des moyens dont dispose l'entreprise. L'analyse de la cohérence entre objectifs et moyens permet de mesurer les chances de réussite du projet.⁴

¹MAYRHOFER, U : « management stratégique ». Edition Bréal. 2007. p. 106.

²GREENWARD IN, Douglas. « Encyclopédie économique ». Economica. Paris. 1984. p. 861.

³BOUDJEMA R. In « cours de comptabilité nationale » INPS. Tomel. p. 194.

⁴MEYER, V. ROLIN, C. « Techniques du commerce international ». ARMAND Colin. Edition Nathan. 2004. p. 4.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

2.1. Les conditions à remplir en matière d'outil de production

L'entreprise doit disposer de la capacité de production qui lui permettra de répondre à la demande actuelle mais aussi à la demande future. Si des investissements sont nécessaires, les risques encourus seront d'autant plus importants.

L'outil de production doit par ailleurs être suffisamment souple pour adapter la production aux exigences du marché (normes, gout du consommateur) et suffisamment compétitif pour faire à la concurrence.

2.2. Les conditions financières

Si des investisseurs techniques sont envisagés, l'entreprise doit disposer des capitaux nécessaires à leur financement ou d'une capacité d'emprunt suffisante. C'est l'analyse financière de son bilan qui permettra d'évaluer chacune de ces possibilités.

Dans tous les cas, il lui faudra aussi financer les frais liés à l'étude du marché et à sa prospection, c'est-à-dire les investissements commerciaux.

D'autre part, l'accroissement du volume d'activité entraîne une augmentation quasi automatique du besoin en fonds de roulement (plus de stocks et de créances) qui peut conduire à des difficultés de trésorerie si son financement n'est pas ou est mal réalisé.

En fin, exporter peut engendrer des difficultés de trésorerie particulières liées au risque accru de non-paiement ou de paiement tardif et au risque de change. Il faut disposer d'un volant de liquidités suffisant pour y faire face.¹

2.3. Les conditions en matière d'organisation du travail

L'entreprise doit être capable de communiquer avec son partenaire étranger et donc de pratiquer la langue commerciale en usage dans le pays. Cela concerne en premier lieu le commercial, mais également toutes les personnes susceptibles d'entrer en contact avec le client pour l'exécution de sa commande.

D'autre part, l'entreprise doit disposer des moyens en personnel qui lui permettront de réaliser toutes les tâches relatives à l'exécution d'une commande export.

Les particularités liées au caractère international des opérations impliquent une formation appropriée dans de nombreux domaines :

Commercial : prospector, préparer les offres export, négocier, assurer le service après-vente,...

¹ MEYER, V. ROLIN, C. « Techniques du commerce international ». ARMAND Colin. Edition Nathan. 2004. p. 5.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

Logistique des opérations : mise en fabrication, délais à respecter, élaboration des documents export, gestion des procédures export, organisation du transport, assurance, passage en douane, ...

Financier : facturation en devises, prise en compte du risque de change, élaboration du coût de revient, mise en place de crédits documentaires, gestion des litiges, ...

Un certain nombre de ces tâches pourront être assurées par des intermédiaires (en particulier le transport et le passage en douane), d'autres pourront être exécutées avec l'aide de spécialistes (banquier, assureur), mais la marge de l'entreprise en sera diminuée et il faudra alors organiser les relations avec ces prestataires.

3. Le choix des marchés cibles

Les dernières années ont vu se développer les débats sur la mondialisation de l'économie, et les conséquences qui en résultent sur les entreprises, les citoyens et les consommateurs. Pourtant, nombreux sont les auteurs et les entreprises qui considèrent que, pour très longtemps encore, les acheteurs de pays différents ont des attentes spécifiques, et doivent donc se voir proposer des produits et services adaptés à leurs besoins particuliers.

C'est pourquoi, même si la réflexion stratégique doit être transnationale, il n'est pas possible de nier la réalité des marchés pays. Celle-ci s'impose pour des raisons logistiques, administratives et commerciales. Même si les attentes des marchés peuvent parfois être très proches, la langue diffère, les consommateurs ne sont pas atteints au moyen des mêmes circuits de distribution, des obstacles administratifs subsistent (douanes et normes notamment).

Malgré un contexte de globalisation relative, le problème de la sélection des marchés-pays se pose à l'entreprise désireuse de se développer à l'export.

Or, seules les grandes entreprises disposent des moyens nécessaires pour conduire une étude de marché sur chaque pays, a priori intéressant, afin de choisir celui sur lequel les efforts prospection seront prioritairement dirigés.

Les PME, quant à elles, procèdent habituellement en deux étapes ;

- une pré-étude détermine le ou les marchés les plus intéressants, à partir d'information synthétiques et facilement accessibles ;
- une étude de marché approfondie est ensuite réalisée le ou les marchés retenus, afin de valider les choix effectués et de définir un projet de plan marketing.

Cette méthodologie n'est pas toujours suivie ; la détermination des pays à étudier se fait souvent sur la base de critères d'opportunité. Il est fréquent, par exemple, qu'à la suite de

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

la participation à un salon, des contacts se concrétisent, et que l'entreprise soit amenée à s'intéresser à un pays qui, au départ, ne faisait pas nécessairement parti de ses priorités.

Une démarche méthodique de sélection des marchés n'en reste pas moins indispensable.¹

3.1 Les options stratégiques

L'entreprise qui se développe à l'export doit faire des choix :

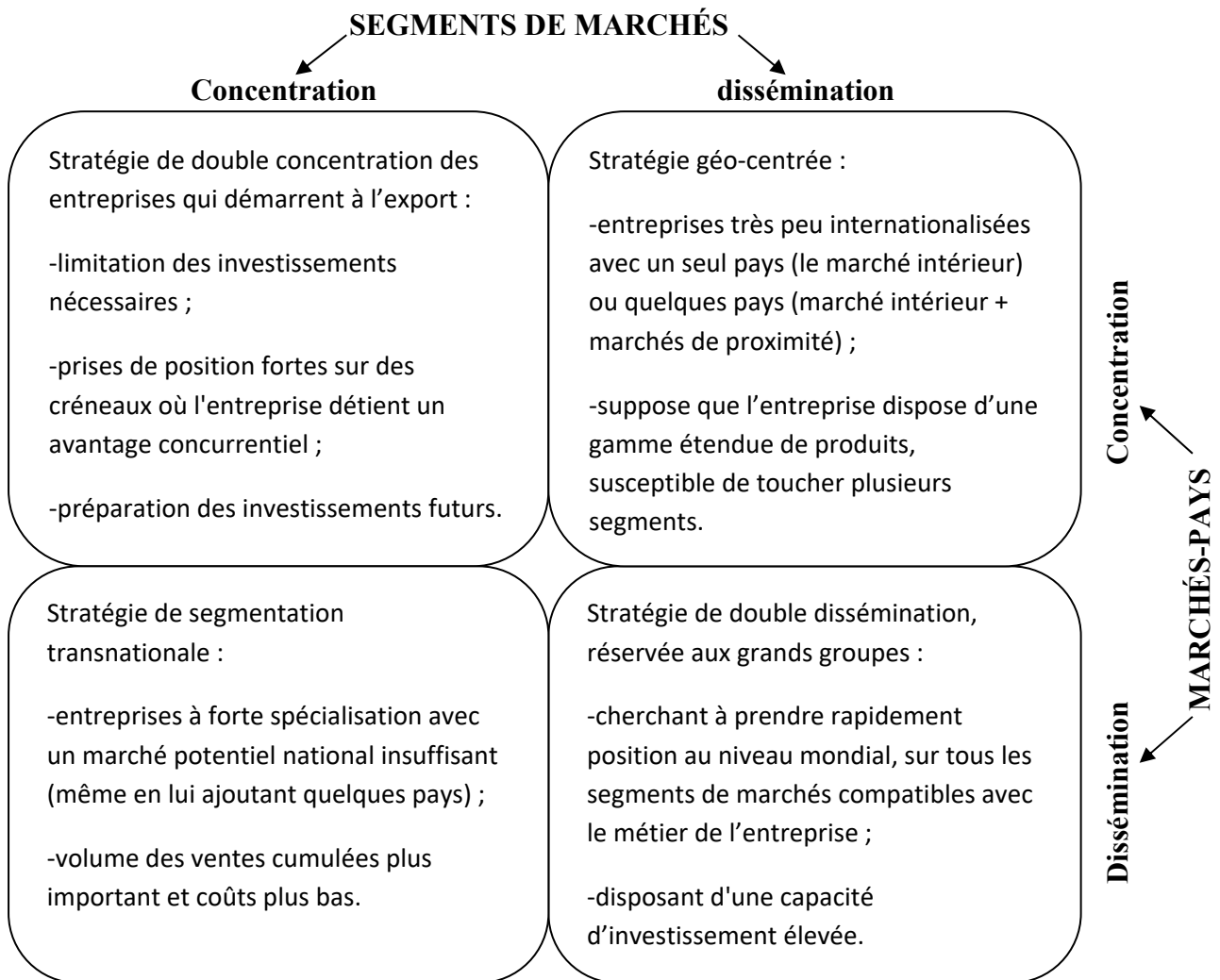
- en termes de pays cibles, elle peut concentrer ses efforts sur un petit nombre de pays ou, à l'inverse, opter pour un développement rapide sur plusieurs pays en même temps, quitte à revenir sur ses choix, à la lumière des résultats obtenus en termes de parts de marchés ;
- elle peut rechercher de nouveaux marchés dans les pays où elle est déjà présente ou, à l'inverse, rechercher de nouveaux pays, avec des segments de marchés similaires.

Les choix stratégiques entre concentration et dissémination aboutissent à quatre cas de figure :

¹ PAVEAU, J et al « exporter, Pratique du commerce international ». 24eme éd. Malakoff. Edition FOUCHER. 2013. P. 38.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

Figure N° 01 : les choix stratégiques des marchés cibles



Source : 24eme édition « exporter, Pratique du commerce international » p 39

La stratégie adoptée résulte en pratique à la fois des choix élaborés par ses dirigeants et des évolutions constatées sur le ou les marchés sur lesquels l'entreprise est déjà présente.

3.2 Les méthodes de sélection

Pour déterminer, parmi les différents pays possibles, quels sont ceux qui semblent les plus intéressants pour le développement à l'export, il est possible d'utiliser deux méthodes :

- l'approche par macro-segmentation
- le classement multicritère des marchés porteurs.¹

¹ PAVEAU, J et al « exporter, Pratique du commerce international ». 24eme éd. Malakoff. Edition FOUCHER. 2013. P. 39.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

3.2.1 L'approche macro-segmentation

Il s'agit de regrouper les marchés aux caractéristiques homogènes, suivant une méthodologie issue des techniques utilisées pour segmenter un marché pays.

L'analyse s'appuie sur quelques facteurs à partir desquels on construit des groupes homogènes de pays. Les techniques d'analyse des données employées (techniques d'analyse par grappe) visent à constituer des groupes de pays tels qu'il y ait le maximum de similitudes à l'intérieur d'un groupe, et le maximum de différences entre les groupes.

Ce type d'approche est particulièrement adapté aux entreprises de services (hôtellerie, location de véhicules, etc.), pour lesquelles la clientèle a des comportements similaires ; la localisation géographique des marchés n'ayant pas beaucoup d'incidence logistique.

La méthode peut se développer en quatre phases :

1. Détermination d'une zone de prospection (sur la base de critères logistiques, socioculturelles, économiques, etc.) ;
2. Présélection d'un groupe de pays par élimination des pays présentant des obstacles rédhibitoires (risque politique et/ou financier majeur, par exemple) ;
3. Recueil des données considérées comme pertinentes pour l'analyse ;
4. Analyse des données et détermination de groupes aux caractéristiques homogènes.

Compte tenu de sa technicité, cette approche est réservée aux entreprises disposant des moyens nécessaires pour la mettre en œuvre.

3.2.2 Le classement multicritère des marchés

Cette méthode consiste à réunir sous la forme de tableaux facilement exploitables, les informations essentielles relatives au potentiel et à l'accessibilité des marchés. Le but est d'évaluer chaque critère, afin d'aboutir à un classement hiérarchisé des différents marchés faisant ressortir les plus intéressants. Après avoir déterminé la zone et éliminé les marchés présentant des obstacles rédhibitoires, l'approche se fait en quatre étapes :

1. Définition des critères pertinents, pour lesquels l'information est facile à obtenir ;
2. Elaboration d'une échelle de notation et pondération des critères retenus précédemment ;
3. Recherche, pour chaque pays étudié, des informations nécessaires ;
4. Etablissement du tableau de sélection et détermination des marchés cibles.

Dans ces tableaux, on place verticalement les pays étudiés et horizontalement les critères de comparaison retenus. Chaque fait l'objet d'une notation à 3 ou 5 valeurs de la situation la plus défavorable à la situation la plus favorable. Des pondérations peuvent être

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

introduites pour tenir compte de l'importance de chaque critère. L'exemple de tableau ci-après rappelle les critères les plus courants.

La fiabilité du choix dépend de la pertinence des critères retenus et de la qualité des informations collectées. Le tableau de sélection, sous son apparente simplicité, pose de nombreux problèmes de méthodologie.

En premier lieu, la transformation de données essentiellement qualitatives (facteurs socioculturels, par exemple) en une note permettant les comparaisons est une opération délicate.

En second lieu, selon les pays, les données quantitatives recueillies n'ont la même signification.¹

Tableau n° 01 : Exemple de tableau de sélection des marchés

Critères	Pondération	Pays A	Pays B	Pays C	Pays D	etc.
L'accessibilité du marché Facteurs physiques (desserte logistique, contraintes climatiques, etc.). Facteurs socioculturelles (barrières linguistiques, contexte historiques, etc.). Facteurs économique-politiques (situation économique, état des échanges commerciaux, relations bilatérales, etc.)						
Le potentiel du marché demande -actuelle -potentielle -latente. L'ouverture internationale du marché -importations et évolution -part des produits français dans les importations du pays						
Le risque pays. Sécurité des transactions -problèmes de financement -retards de paiement. Sécurité des investissements Risques de confiscation,						

¹ PAVEAU, J et al « exporter, Pratique du commerce international ». 24eme éd. Malakoff. Edition FOUCHER. 2013. P. 40.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

nationalisation, ingérence dans la gestion						
Totaux						

Source : 24eme édition « exporter, Pratique du commerce international » p 41

3.2.3 La validation du choix des marchés cibles

Les méthodes d'identification des marchés cibles présentent certaines limites qui tiennent à leur caractère le plus souvent global, à leur insuffisance prise en compte des contraintes d'accessibilité et à la non intégration d'un horizon temporel.

La décision de prospector ces marchés ne peut donc se réaliser sur la seule base des approches exposées ci-dessus. Des études approfondies s'avèrent nécessaires afin de connaître les facteurs clés de succès sur chacun des pays retenus.

Parallèlement, l'entreprise doit procéder à des investigations en interne afin d'apprécier sa capacité à maîtriser les facteurs clés de succès mis en évidence. Le travail d'analyse mené dans le cadre du diagnostic export contribue à la connaissance de ses atouts sur les marchés visés. Sur cette base, il est alors possible d'identifier les pays qui sont les plus attractifs pour elle.

Une telle approche, si elle optimise les chances de succès à l'exportation, exige néanmoins du temps et beaucoup de rigueur. Sa mise en œuvre présente donc des difficultés qu'il ne faut pas sous-estimer.

4. Les formes d'exportations

4.1. L'exportation directe

Pour la définir, on pourrait dire que l'on parle d'exportation en prise directe dans le cas où l'entreprise n'a aucun intermédiaire entre elle et son marché : c'est elle qui traite directement avec les clients étrangers, soit par le biais de son service export, de son représentant ou d'un agent.¹

4.1.1. La vente directe à l'utilisateur

Dans ce cas, il est clair qu'il n'y a pas d'écran entre le fabricant et le consommateur final, mais une relation personnelle. On distingue quatre cas de figure.

4.1.1.1. Exportations simples

L'entreprise prend en charge ses relations avec ses clients extérieurs et organise son propre service export.

¹ BRUN, Patricia. « Marketing international ». Paris. Edition ellipses. 2014. P. 104.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

4.1.1.2. Le représentant salarié

L'autre possibilité qui s'offre à l'entreprise dans le cas d'une exportation directe consiste à recruter un représentant.

Dans le cas où une entreprise choisit l'exportation en prise directe, il va s'agir pour son directeur commercial de préciser clairement sa démarche : est-ce pour faire de l'exportation de façon occasionnelle ou bien permanente ? L'entreprise souhaite-t-elle investir et s'engager dans un processus difficilement réversible et lourd d'investissement ?

L'entreprise a-t-elle les moyens de s'implanter ? Quelle est la formule la moins onéreuse ou la plus rentable pour elle ? Doit-elle créer un service export ?...

Telles sont les questions auxquelles le directeur commercial de l'entreprise doit répondre avant de choisir le mode d'implantation direct le plus adapté pour son entreprise.¹

4.1.1.3. L'agent commercial

En ce qui concerne l'exportation directe, on s'intéressera à l'agent direct que l'on appelle l'agent commercial (à distinguer de l'agent importateur) On l'appelle également agent à la commission car il est rémunéré par une commission sur les ventes.

4.1.1.4. La mercatique directe

On appelle mercatique directe toute action qui consiste à toucher directement le consommateur sans passer par un intermédiaire.

L'outil le plus utilisé est la VPC (vente par correspondance) mais aussi le publipostage ou mailing.

Les entreprises qui sont déjà spécialisées dans la VPC ont déjà investi le marché européen. Ainsi la Redoute, par exemple, est implantée dans une quinzaine de pays et le choix de ses modes d'implantation dépend des pays : agents au Liban, à Taiwan et à Hong Kong ; création d'activités en Espagne et en Belgique, rachat de sociétés en Italie et en Grande-Bretagne...

En revanche, pour des entreprises non spécialisées, le publipostage peut être un moyen de toucher des consommateurs étrangers.

¹ BRUN, Patricia. « Marketing international ». Paris. Edition ellipses. 2014. P. 106.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

4.1.2. L'implantation directe dans les pays

Dans certains cas, l'entreprise peut considérer que l'exportation simple ou directe (avec l'agent ou le représentant) n'est pas suffisante pour faciliter son développement. Il s'agit alors pour celle-ci de franchir un autre cap : créer une filiale ou bien une succursale : décision stratégique et lourde d'investissements.¹

4.1.2.1. La filiale

L'entreprise va créer un établissement stable à l'étranger. Les contraintes rencontrées sont non seulement d'ordre juridique compte tenu des formalités à accomplir, mais elles se doublent en outre de contraintes d'ordre linguistique, socioculturelles et économiques.

4.1.2.2. La succursale ou le bureau de représentation

Contrairement à la filiale, la succursale ou le bureau de représentation ne possède pas de personnalité morale, ce signifie que juridiquement seule la société étrangère est responsable des litiges qui peuvent survenir entre des clients et la succursale. Celle-ci n'est en fait qu'une extension de l'entreprise sur le marché local.

Cependant, sur le plan fiscal, il existe des différences qui font que le choix de l'une ou l'autre formule doit être réfléchi.

4.2. L'exportation indirecte

Dans l'exportation indirecte, l'intermédiaire entre l'entreprise et le client étranger se trouve dans le pays d'origine. L'intermédiaire peut s'agir de :

4.2.1. Les sociétés de commerce international

Ce sont des sociétés qui agissent comme les négociants-exportateurs, achetant ferme les produits qui les intéressent pour les revendre sur les marchés étrangers en y rajoutant bien sur leur marge. Elles se sont souvent spécialisées par catégories de produits (produits alimentaires, machines-outils...), soit par zone géographique.

Le recours à ses sociétés permet aux entreprises exportatrices notamment les PME, mutualiser un certain nombre de coûts, de tirer profit de leur savoir-faire et de leur réseau,

¹ BRUN, Patricia. « Marketing international ». Paris. Edition ellipses. 2014. P. 111.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

mais aussi d'évaluer des chances de succès des produits offerts par ces entreprises sur les marchés internationaux.

Ainsi, ces sociétés sont très développées au Japon (les Sogo-shosha), en Allemagne, en Corée, et en France.¹

4.2.2. La vente aux bureaux d'achat et centrales d'achat

Il s'agit de grands magasins, de groupes de distribution, ou de succursales d'entreprises étrangères implantés dans le pays de l'entreprise exportatrice.

Le recours aux bureaux et centrales d'achat évite aux fabricants de prospecter les marchés étrangers, en plus ce type d'intermédiaire permet in certain apprentissage du marché étranger, notamment en matière de contraintes applicables au produit² (adaptation du produit, de l'emballage, de étiquetage...).

L'exportateur, après un contrat d'essai, pourra obtenir d'autres commandes plus importantes et suivies s'il donne satisfaction notamment en termes de délais et de qualité des produits. Cependant, le passage de l'exportateur par ce type d'intermédiaire comporte des limites. En effet, face à la concurrence féroce sur les marchés étrangers, il se peut que les ventes n'aient pas de suite, en plus, l'exportateur ne saura pas les conditions dans lesquelles sont commercialisés ses produits, d'où l'impossibilité pour ce dernier d'apprécier les réponses des marchés.

4.2.3. Des commissionnaires d'exportation

Le commissionnaire est un commerçant qui agit pour son propre nom ou sous nom social pour le compte d'un commettant. Il se charge de la prospection, de la vente, de l'expédition des marchandises, des formalités et de la facturation.

4.2.4. Le courtier

C'est un commerçant indépendant, son rôle consiste à mettre en relation l'exportateur et l'acheteur étranger. L'avantage de ce type d'intermédiaire est que la prime demandée sur la transaction est le plus souvent faible. Cependant, l'entreprise exportatrice est contrainte de conserver le risque commercial sur l'acheteur.

¹ HARBER, D. « Les sogo shosha : comment les sociétés de commerce international japonaises gèrent le monde ». Paris. Edition Economica. 1993. P. 1.

² PASCO-BERHOC. « Marketing international ». Paris. Edition Donud. 2002. P. 182.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

Notons enfin que dans l'exportation indirecte l'entreprise exportatrice n'est pas en relation directe avec les clients étrangers. Ce type d'exportation lui permet de mutualiser ses coûts de pénétration et de bénéficier de l'expérience et des compétences de ses intermédiaires déjà présents sur les marchés cibles.

4.3. L'exportation concertée

L'exportation concertée peut se traduire par des actions collectives à l'exportation ou un contrat de « Piggy back ». Elle permet de répartir les coûts et les risques entre les différents partenaires associés¹

4.3.1. La vente en coopération

4.3.1.1. La franchise

C'est un moyen pour une entreprise de se développer rapidement à l'échelle internationale.²

4.3.1.2. Le groupement d'exportateurs

C'est la mise en commun par différentes entreprises de moyens en vue de prospecter ou de vendre sur un marché étranger. Cette association peut prendre deux formes.

a – Le service export commun

Dans ce cas précis, différentes entreprises créent une structure export commune et chacune prend en charge de façon équitable les frais de fonctionnement de celle-ci.

b- Les clubs export

L'objectif de ces clubs est d'échanger des informations ou bien de réaliser des études de marchés mais il n'y a pas de commercialisation commune. C'est surtout un lieu d'échanges d'informations

4.3.1.3. La joint-venture ou filiale commune

Il s'agit de la création d'une structure juridique commune sur un marché entre une entreprise étrangère qui souhaite s'implanter et une entreprise locale. En général, il y a partage du contrôle de la société du financement (50% des parts pour chaque partenaire). Mais ce pourcentage peut varier notamment quand la loi oblige que la société locale possède la majorité du capital soit + 51 %.

¹ MAYRHOFER, Ulrik, "opération du commerce international". P. 108.

² BRUN, Patricia. « marketing international ». Paris. Edition ellipses. 2014. P. 116.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

Cette solution présente des avantages par rapport à la filiale dans la mesure où les coûts et les risques sont partagés entre les partenaires. En outre, bien souvent, pour l'entreprise étrangère c'est la seule solution pour s'implanter, en particulier dans les pays du Moyen-Orient, L'Inde ou encore la Chine où les démarches administratives sont très lourdes, longues et complexes.

Le choix délibéré d'accueillir un partenaire dans le capital d'une filiale vise deux objectifs essentiels. Premièrement, la multinationale cherche à tirer profit des compétences de son partenaire pour tout ce qui concerne les particularités du pays visé : les comportements des consommateurs, les spécificités juridiques, le recrutement du personnel. Ce partenaire peut aussi disposer d'actifs immobiliers, d'infrastructures industrielles et commerciales utiles. Deuxièmement, la joint-venture permet de bénéficier du réseau relationnel et politique du partenaire local.

4.3.1.4. Le portage ou « PIGGY-BACK »

Dans ce cas précis, une entreprise française (appelée « porteuse »), implantée à l'étranger, met à la disposition d'une autre entreprise (« portée »), en général une PME, son réseau de distribution moyennant paiement d'une redevance (en général un pourcentage sur le chiffre d'affaire réalisé par le porté à l'étranger).

L'intérêt pour le porteur est de rentabiliser son investissement à l'étranger ; et le porté évite ainsi les frais d'une implantation peut être risquée à l'étranger.

4.3.2. La vente par intermédiaire

On distingue deux types de la vente par intermédiaire :

4.3.2.1. Les importateurs et concessionnaires

Ce sont des sociétés commerciales étrangères indépendantes qui achètent pour leur propre compte des produits à des entreprises exportatrices pour les revendre avec une marge mais en assumant tous les risques liés à ces ventes.¹

4.3.2.2. Les sociétés spécialisées à l'international

Ce sont des sociétés qui se chargent des différentes opérations à l'exportation pour le compte d'autres entreprises.

¹ BRUN, Patricia. « marketing international ». Paris. Edition ellipses. 2014. P. 120.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

5. Les risques à l'exportation

Avant d'entreprendre le travail qui lui permettra de vendre à l'étranger, l'entreprise doit connaître avec précision la nature des risques nouveaux auxquels elle va s'exposer et les moyens dont elle dispose pour en limiter les effets ou les faire disparaître.¹

5.1. Les différents types de risques

On distingue plusieurs types de risque liés à l'exportation :

Tableau n° 02 : les différents types de risques à l'exportation

Apparition du risque	Risque	Nature du risque
Avant la commande	de prospection	Ventes insuffisantes : abandon du marché
Avant la livraison	de fabrication	Annulation de commande par le client
	Economique	Hausse non prévue des coûts de revient durant la fabrication
Au cours De la livraison	de transport	Avaries, perte ou vol de marchandise
Après la livraison	de change	Baisse de la devise de paiement : baisse de la marge
	Commercial	Carence ou insolvabilité de l'acheteur : non-paiement
	Politique, (de catastrophe, De guerre, De non-transfert)	Impossibilité de recouvrement de la créance, embargo

Source : V. MEYER, C. ROLIN « techniques du commerce international », p 6

Le risque de non-paiement de la créance à l'exportateur qu'il soit commercial (carence ou insolvabilité de l'acheteur) ou politique (fait politique, catastrophique ou impossibilité de transfert des fonds) est appelé *risque de crédit*.

Les polices d'assurance de la Coface distinguent acheteurs publics et acheteurs privés. Pratiquement, lorsque l'acheteur est acheteur public, le risque commercial est confondu avec le risque politique.

5.2. Les possibilités de limitation et de couverture du risque

La Coface propose de nombreuses formules d'assurance. Certaines sont très spécialisées (Assurance-prospection par exemple), d'autres sont spécialisées mais proposent

¹ MEYER, V. ROLIN, C. « Techniques du commerce international ». Armand Colin. Edition Nathan. 2004. p. 6.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

des garanties complémentaires (Equipex, spécialisée risque commercial/acheteurs privés mais extensions possible aux risques politiques). Les polices peuvent être globales (toutes les affaires de l'exportateur sont soumises à la garantie, GCP par exemple) ou peuvent être des polices d'abonnement (choix des affaires garanties, Grand'Export par exemple).¹

Tableau n° 03 : les possibilités de limitation de couverture de risque

Risque	Limiter le risque	Couvrir le risque
de prospection	Pré-sélection Rigoureuse	COFACE assurance prospection normale assurance prospection simplifiée Assurance-foire
de fabrication	Versements d'acomptes significatifs	COFACE police individuelle crédit fournisseur, grand export, équipex
Economique	Formules de révision des prix dans le contrat	Non-couvert
de transport	Emballage, choix du mode de transport et du transporteur	Assurance de transporteur Ou assureur de l'entreprise
de change	Paiement comptant Facturation en francs	Banque :couverture à terme avance en devises options de change COFACE : garantie TOP CIME, change- contrat assurance change-négociation
Commercial	Renseignements commerciaux, étude de la solvabilité des clients nouveaux	Crédit documentaire irrévocable et confirmé. COFACE : Novex, GCP, GCP Super S, Eurexel plus, Equipex, Grand'Export, police individuelle, crédit acheteur, fournisseur
politique (de catastrophe, de guerre, de non- transfert)	Évaluation du risque-pays (banques, Coface, CFCE)	Crédit documentaire irrévocable et confirmé COFACE : idem risque commercial + PTC

Source : V. MEYER, C. ROLIN « Techniques du commerce international », p 7

¹ MEYER, V. ROLIN, C. « Techniques du commerce international ». Armand Colin. Edition Nathan. 2004. p. 7.

Section 2 : Procédure d'importation

1. Définition de l'importation

L'importation est l'opération consistant à faire entrer des marchandises en provenance de l'extérieur vers le territoire national des biens destinés à la consommation ou à l'investissement. Elle nécessite l'accomplissement de diverses formalités dites de dédouanement, de transport et de règlement. Ces opérations peuvent être effectuées par l'entreprise importatrice mais sont habituellement gérées par un transitaire, un commissionnaire de transport, un agent de fret ou tout autre intermédiaire agréé

2. Les étapes de la démarche import

2.1. Vérifier la faisabilité

- _ Faire préciser la demande d'achat afin de connaître les raisons et les mesures à prendre pour satisfaire la demande reçue.
- _ S'enquérir sur les formalités douanières à l'importation afin de s'assurer que l'importation d'un produit ne présente pas de contraintes douanières rédhibitoires.
- _ Le produit doit respecter des contraintes techniques : normes, directives communautaires, contraintes d'emballage, marquage, étiquetage...
- _ L'opération import sera viable sur le plan logistique : transport, emballage, assurance, manutention et entreposage, coûts engendrés de « porte à porte ».
- _ Evaluer le coût prévisionnel de l'opération d'achat international avec l'aide de financiers.¹

2.2. Trouver les fournisseurs

- _ Localiser les sources d'approvisionnement.
- _ Solliciter les organismes publics et parapublics, les réseaux de rapprochement des entreprises.
- _ Solliciter les organismes privés.
- _ Visiter les foires et salons professionnels internationaux.

- _ Publier des appels d'offres via les organismes publics, para-publics, revues et représentations professionnelles, sélectionner « appel d'offres » « tender », places de marchés... dans les moteurs de recherche.

¹ NGUYEN-THE, Madeleine. « Importer ». 2eme éd. Paris. Edition d'Organisation. 2005. P. 20.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

- _ Consulter les annuaires d'entreprises.
- _ Prospecter à l'étranger : les organismes parapublics organisent régulièrement des missions collectives de prospection.

2.3. Sélectionner les fournisseurs

- _ Vérifier le sérieux du fournisseur et sa capacité à produire conformément au cahier des charges.
- _ Négocier les conditions générales d'achat
- _ Rencontrer ses fournisseurs. Ne pas se contenter de contacts épistolaires, téléphoniques et d'échantillons !

2.4. La commande est passée

- _ Bien gérer la commande, de bout en bout. Organisation interne, personnel formé aux techniques du commerce international, aux langues étrangères, aux techniques d'achats.
- _ Vérifier la conformité des marchandises à la commande avant expédition.
- _ Le fournisseur souhaite une sécurité ou une garantie de paiement.
- _ Optimiser la gestion en utilisant les outils informatiques de traitement des importations et déclarations douanières.

2.5. Du bon acheminement de la marchandise

- _ Choisir le bon prestataire de transport
- _ Bien assurer la marchandise transportée.
- _ Faciliter les opérations douanières à l'import. Remplir la déclaration douanière, transmettre la DEB lors d'échanges intra-communautaires, remettre les bons documents, choisir le bon régime douanier, mettre en place une procédure à domicile...
- _ Optimiser la gestion des stocks.

2.6. La connaissance des risques à l'import et comment les couvrir

- _ Risques liés aux marchandises transportées.
- _ Risques liés à la formation et exécution du contrat. Négocier les meilleures conditions générales d'achat, bien définir le droit applicable, la juridiction compétente, opté pour l'arbitrage...
- _ Le risque de change. Couvrir le risque de change par une assurance, une couverture à terme, une option d'achat...

2.7. Faire de veille

Dans le monde des affaires, rien n'est figé... Poursuivre la veille : technologie, informative, réglementaire, économique, politique, financière... en utilisant l'ensemble des sites internet. Suivre les actualités réglementaires.

3. Les documents commerciaux

3.1. Obligation liées à l'importation

L'importateur est obligé de disposer de certains documents pour pouvoir exercer l'importation :¹

-la forme juridique

-L'immatriculation au registre du commerce ne peut être accomplie qu'en respectant certaines conditions.

-les activités d'importation de matières premières, produit et marchandises destinés à la revente en l'Etat ne peut être exercé que par les sociétés algériennes.

-les activités d'importation en vue de la revente des produits importés en l'état ne peut être exercées par des personnes physiques ou morales étrangères que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnaire national résident est égal au moins à 51% du capital social.

3.2. Les modalités d'exercice de la fonction

Le décret exécutif n°05-458 du 30/11/2005, dans son article 05, modifié et complété, stipule que les sociétés commerciales qui se livrent à des activités d'importation doivent remplir les trois conditions suivantes :²

-disposer d'infrastructure de stockage et de distribution approprié, aménagée en fonction de la nature du volume et des nécessités de stockage et de protections des marchandises, objet de leurs activités et facilement contrôlables par les services habilités

- utiliser les moyens de transport adaptés aux spécificités de leurs activités.

- prendre les mesures nécessaires pour le contrôle de la conformité du produit importé préalablement à son admission sur le territoire national conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

¹ Ordonnance n° 75-59 du 26/09/1975 portant code de commerce modifiée et complétée

² Arrêté n° 101/MSPRH du 01/09/2005.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

3.3. Engagement d'importation

Pour les marchandises libres à l'importation, l'opérateur souscrit un engagement d'importation sur le formulaire intitulé « Engagement d'importation, Licence d'importation »

a- Déclaration Préalable d'Importation.

L'engagement d'importation est établi en 5 exemplaires et doit être accompagné d'une facture pro forma :

- Le prix unitaire exprimé en valeur départ usine, FOB, FAS ;
- La quantité exprimée en unités de mesures adéquates ;
- La désignation commerciale de la marchandise.

L'Engagement d'importation est présenté pour domiciliation auprès d'une banque agréée choisie par l'importateur. Après domiciliation, la banque remet à l'importateur l'exemplaire qui lui est destiné et deux exemplaires, sous pli fermé, destinés au bureau douanier. La durée de validité de l'Engagement d'Importation est de 6 mois. Ce délai commence à courir à compter de la date de sa domiciliation. L'Engagement d'importation permet le passage en douane et le règlement financier de la marchandise. Sont dispensés de l'Engagement d'Importation les opérations d'importation sans paiement (dons sans caractère commercial, marchandises donnant lieu à des règlements par des avoirs constitués légalement à l'étranger, remplacement au titre de la garantie, etc.).

b- La licence d'importation

Définition

Les licences d'importations peuvent être définies comme étant des procédures administratives qui exigent, comme condition préalable à l'importation de marchandises, la présentation à l'organe administratif compétent d'une demande ou d'autres documents (distincts des documents requis aux fins douanières).

-En vertu des modifications introduites par le décret exécutif du 22 août en cours, les licences d'importations seront octroyées par le ministre du Commerce, sur proposition du comité interministériel permanent, après accord du Premier ministre, selon le communiqué du ministère du Commerce. Les licences d'importations “sont accordées par le ministre chargé du Commerce, sur proposition du comité interministériel permanent, après accord du Premier ministre”. Ainsi, ‘les dispositions du décret 15-306 fixant les conditions et les modalités

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

d'application du régime des licences d'importations ou d'exportations de produits et marchandises demeurent en vigueur. La durée de validité des licences est fixée à six (6) mois à compter de sa date de délivrance. Selon le décret, la licence délivrée a un caractère "personnel et incessible". En cas de non utilisation, elle doit être restituée au Comité, au plus tard, dans les 10 jours ouvrables, suivant sa date d'expiration.

3.4. Le contrat commercial

Comme le contrat commercial est un document juridique important qui lie les parties, l'importateur doit être vigilant dans la rédaction des clauses relatives :

- **à l'objet.** En précisant la nature de la transaction et en identifiant le bien ou le service fourni
- **au prix et à la quantité :** la structure du prix devant tenir compte du coût du bien ou du service, de la marge et des frais accessoires ;
- **à l'expédition :** définir les modalités d'acheminement de la marchandise ou de la mise à disposition de l'acheteur. Bien préciser le lieu de livraison et du transfert des risques ;
- **aux conditions de paiement :** l'exportateur doit veiller à indiquer le mode de paiement le plus approprié compte tenu du degré des risques encourus (cf. infra « le choix du mode de paiement »). En outre, dans cette clause l'exportateur doit indiquer si le paiement doit avoir lieu au comptant ou à échéance. Dans ce cas indiquer le délai de paiement à partir d'une date certaine (exemple : date de l'expédition de la marchandise ou de la fourniture du service). Prévoir les intérêts de retard, le cas échéant ;

3.5. Domiciliation bancaire des opérations réalisées

L'intermédiaire agréé domiciliataire doit ouvrir un dossier de domiciliation lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation.

Il remet à l'importateur résident, un exemplaire du contrat revêtu du visa de domiciliation. Ce visa est apposé sur toutes les factures afférentes au contrat.

Le visa de domiciliation permet :

- d'engager la procédure de dédouanement des marchandises ;
- d'avaliser les effets acceptés ou souscrits par l'importateur résident ;
- d'exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises; d'établir, à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la Banque d'Algérie.¹

¹ KSOURI, Idir. « Les opérations de commerce international ». Alger. Edition BERTI. 2014. P. 192.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

3.5.1. Document de base servant à l'ouverture du dossier de domiciliation bancaire

Au sens de l'article 32 du règlement, le document servant de base à la domiciliation bancaire peut revêtir différente forme telles que contrat, facture pro forma, bon de commande, confirmation définitive d'achat, échange de correspondances où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale. Le contrat commercial ou tout autre document tenant lieu de justification du transfert de propriété et/ou de cession d'un bien ou de prestation de services entre un résident et un opérateur non-résident doit indiquer conformément à l'article 26 :

- Les noms et adresses des cocontractants ; Les pays d'origines, de provenance et de destination des biens et services ;
- La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires ;

4. La procédure de dédouanement

Selon l'article (5-f) du code des douanes, le contrôle douanier est un ensemble des mesures prises en vue d'assurer l'observation des lois et règlements en vigueur que l'administration des douanes est chargée d'appliquer, surveiller le territoire douanier et lutter contre la fraude. La procédure de dédouanement est un ensemble de mesures prises par l'administration douanière en vue de la mise en œuvre du contrôle douanier, lequel repose sur un dispositif légal et réglementaire.

À l'importation, la procédure de dédouanement s'articule sur deux étapes principales consistant en : formalités préparatoires au dédouanement et formalités du dédouanement, que nous allons présenter comme suit :

4.1. Les formalités préparatoires au dédouanement

Les formalités préparatoires se résument dans deux notions recouvrant respectivement chacun des stades auxquelles se trouvent les marchandises depuis leur introduction sur le territoire national jusqu'à leur affectation à une destination douanière déterminée. Donc, il

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

s'agit de la conduite et la présentation en douane des marchandises, ainsi la mise en douane des marchandises, que nous allons présenter comme suit :

4.1.1. La conduite et la présentation en douane des marchandises

Toute marchandise importée, réimportée ou destinée à être exportée ou réexportée doit être conduite auprès d'un bureau des douanes compétent pour y être soumise au contrôle douanier¹. Il s'agit là, d'une obligation commune à toutes les opérations du commerce extérieur et à toutes les marchandises, quelle que soit leur valeur, même si elles sont exemptées des droits et taxes. Toutefois, il est à souligner que contrairement aux marchandises importées qui se trouvent sous sujétion douanière dès leur introduction sur le territoire douanier, les marchandises destinées à l'exportation, quant à elles peuvent circuler.

En matière de responsabilité, le transporteur est responsable de la conduite en douane des marchandises importées. Le déclarant en douane est responsable de la conduite en douane des marchandises exportées. A l'arrivée du navire au bureau de douane, les marchandises doivent être présentées par la personne qui les a introduites sur le territoire douanier national ou son représentant légal.

Cette opération consiste, par la présentation de certains documents, et communiquer aux autorités douanières le fait de l'arrivée de la marchandise. Pour le transport maritime, dès que le navire franchi un rayon douanier, le capitaine du navire doit signer et présenter à la première réquisition, le journal du bord ainsi le manifeste de la cargaison.

4.1.2. La mise en douane des marchandises

C'est le fait de placer les marchandises dans une enceinte (dépôt temporaire) sous la surveillance douanière pour des formalités de dédouanement². Elle est matérialisée par le dépôt obligatoire de déclaration sommaire à savoir : la déclaration générale, la déclaration de cargaison ou de manifeste, la déclaration des provisions de bord, la déclaration des effets et marchandises de l'équipage, la liste de l'équipage, la liste des passagers et tous autres documents exigés par l'administration des douanes³.

La déclaration sommaire doit contenir au moins les indications nécessaires pour identifier les marchandises (nature et poids brut), les colis (espèce, nombre, marques et

¹ Article 51 du code des douanes.

² « Guide générale du commerce international », Collection Guide-plus, Edition MLP, Alger, 1998, P. 13.

³ Ces documents sont établis selon les modalités fixées par l'Organisation Mondiale maritime.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

numéros), ainsi le moyen de transport et le lieu de chargement. Elle doit être signée par le capitaine du navire.

N.B : Le service des douanes doit veiller à ce que l'enregistrement du manifeste n'ait lieu qu'après accostage du navire à quai (visa de la brigade maritime), et non avant, car cette formalité de mise en douane est une preuve de la présence de la cargaison à quai, ce qui permettra par la suite à la brigade commerciale d'effectuer l'ECOR¹ au déchargement à l'aide de l'exemplaire du manifeste enregistré par l'IPS et revêtu du visa de la brigade maritime.

La durée de séjour des marchandises en magasin ou sur une aire de dépôt temporaire est limitée à vingt et un (21) jours (article 71 alinéa 1 du code des douanes), ces délais visent à éviter l'engorgement des enceintes douanières qui sont destinées au dédouanement et non au stockage. Passé ce délai, les marchandises sont conduites à un lieu désigné par l'administration des douanes pour être constituées sous le régime du dépôt en douane (article 74 du code des douanes). Les marchandises sous surveillance douanière relèvent dès lors de la responsabilité de leur propriétaire (article 207 du code des douanes).

4.2. Les formalités du dédouanement

Les formalités du dédouanement proprement dit, dont le support administratif est la déclaration en détail que doit déposer le propriétaire des marchandises ou son représentant habilité. Cette déclaration est traitée selon un circuit comprenant plusieurs étapes à savoir : la recevabilité, l'enregistrement, la vérification, la liquidation droits et taxes, l'acquiescement droits et taxes et enfin l'enlèvement marchandises.

4.2.1. La déclaration en détail

La déclaration en détail constitue l'acte par lequel le redevable manifeste sa volonté de placer sa marchandise sous un régime douanier d'importation ou d'exportation et s'engage à accomplir les obligations découlant du régime déclaré. Par cet acte, l'assujetti est tenu de fournir aux services des douanes, sous sa seule responsabilité, toutes les indications nécessaires pour permettre l'identification des marchandises et l'application à ces dernières des réglementations auxquelles elles sont soumises. Selon l'article 75 du code des douanes, la déclaration en détail « est l'acte fait dans les formes prescrites par le code des douanes, par lequel le déclarant en douane indique le régime douanier à assigner aux marchandises et

¹ ECOR : Services douanier chargé de dénombrement et la reconnaissance de la nature et des marques des colis au débarquement

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

communiquent les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier ».

4.2.2 Les modalités d'établissement de la déclaration en détail

Toutes les marchandises importées ou exportées, ou qui changent de régime douanier, doivent faire l'objet d'une déclaration en détail. La déclaration en douane peut être écrite ou verbale, selon la nature et/ou la valeur des marchandises, et/ou le caractère de l'opération à savoir commerciale ou non. La déclaration écrite, peut être en détail, ou simplifiée.

La déclaration doit être signée et déposée par le propriétaire de la marchandise, le commissionnaire en douane ou, à défaut, le transporteur dans le bureau de douane habilité à cet effet dans un délai maximum de (21) jours à compter de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement ou la circulation des marchandises à savoir la déclaration sommaire.

a) L'espèce tarifaire des marchandises

Le tarif des douanes attribue aux marchandises une dénomination. Celle-ci en constitue l'espèce.¹ Avant d'entamer toute recherche visant à classer une marchandise, le déclarant en douane doit d'abord qualifier cette marchandise en se posant quelques questions, notamment ²:

- Le règne de la marchandise à classer est-il végétal, animal ou minéral ?
- Cette marchandise est-elle une matière première, un produit fini, un produit semi fini, un produit mélangé ou un article composite ?

Pour pouvoir répondre à ces questions, le déclarant en douane doit avoir deux instruments de travail : le tarif des douanes et les notes explicatives du système harmonisé.

Par ailleurs, le déclarant en douane doit maîtriser les méthodes de classement figurant sur ces documents et intitulées des règles générales pour l'interprétation du système harmonisé. Eu égard à l'importation de ces règles, il importe d'en donner quelques explications. Le classement des marchandises dans la nomenclature du système harmonisé est déterminé légalement d'après

¹ Article 10 du code des douanes.

² KSOURI, Idir. « Les opérations de commerce international ». Alger. Edition BERTI. 2014. P. 156.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

- Les termes des positions et des notes de sections ou de chapitre, et lorsqu'elles ne sont pas contraires aux termes desdites positions et notes ; Les règles générales pour l'interprétation du système harmonisé.

b) L'origine de marchandise

Le pays d'origine d'une marchandise est celui où elle a été extraite du sous-sol, récoltée ou fabriquée.¹ Pour déterminer l'origine d'une marchandise, chaque pays conçoit, formule et applique des règles particulières, les règles d'origine. Il en existe deux types : les règles d'origine non préférentielles et les règles d'origine préférentielles.²

- Les règles d'origine non préférentielles peuvent être définies comme « l'ensemble des dispositions législatives et réglementaires appliquées par un pays pour déterminer l'origine d'une marchandises ».

- Les règles d'origine préférentielles, elles peuvent être définies comme « celles qu'un pays applique pour déterminer si des marchandises peuvent être admises à bénéficier d'un traitement préférentiel ». Comme l'exemple de règles d'origine préférentielles, citons celles contenues dans l'accord Euro-méditerranéen établissant une association entre l'Algérie et la communauté européen et ses Etats membre³. Il convient de noter que de nombreuses mesures douanières exigent pour être appliquées à l'origine des marchandises, la production par l'importateur d'une preuve documentaire, le certificat d'origine.

c) La valeur en douane

La valeur en douane est le troisième élément clé pour l'application des mesures douanières et notamment pour l'opération de taxation. Elle sera également utile pour la mise en œuvre de cautions dans le cadre des régimes douaniers, et détermination l'application éventuelle de mesures de contrôle du commerce extérieur.⁴ Conformément à l'article VII du GATT et à l'article 16 du code des douanes, l'expression valeur en douane désigne la valeur à tenir pour l'application du tarif douanier.

¹ Article 14 du code des douanes.

² KSOURI, Idir. « Les opérations de commerce international ». Alger. Edition BERTI. 2014. P. 161.

³ Cet accord, ayant été signé à Valence, le 22 avril 2002, a été ratifié par le décret présidentiel n° 05-159 du 27 avril 2005.

⁴ LEGRAND. G, MARTINI. H, "opération du commerce international", P. 66.

5. Les intermédiaires de l'importation

La plupart des entreprises françaises gèrent elles-mêmes en interne leurs approvisionnements de l'étranger. Elles importent ainsi pour leur propre compte des composants, matières premières, emballages qu'elles utilisent pour les besoins de leur fabrication. Elles pratiquent parfois elles-mêmes le négoce pour certains produits relevant de leur branche d'activité, en achetant pour revendre en l'état, tout en intervenant fréquemment dans la définition des produits à fabriquer.

Les entreprises qui ne peuvent ou ne veulent pas traiter en interne la fonction import ont la possibilité de sous-traiter certaines phases, voire la quasi-totalité de l'importation à des intermédiaires du commerce international. Ceux-ci interviendront notamment dans la phase *sourcing* et dans la gestion des opérations import.¹

5.1. Quels services rendent-ils à leurs clients ?

- _ Prospecter les marchés étrangers à la recherche des meilleures sources d'approvisionnements.
- _ Rechercher des fournisseurs ou partenaires industriels et négocier au nom des leurs mandats.
- _ Valider la capacité des fournisseurs à répondre à la demande.
- _ Optimiser les déplacements des acheteurs.
- _ Réaliser des inspections avant expédition.
- _ Traiter tous les aspects que comporte une opération d'importation : de la prise de la commande au suivi de la livraison, en passant par les formalités douanière, administratives et logistiques...
- _ Agir en tant que commerçant en exerçant une activité de négoce pour leur compte ou pour le compte de leurs mandats.

5.2. Comment bien choisir son intermédiaire de commerce ?

Dans un premier temps, il convient de s'assurer du savoir-faire de l'intermédiaire qui doit reposer sur :

- _ Un personnel compétant ayant la pratique des rouages du commerce international, des langues étrangères et rompu à la communication interculturelle,

¹ NGUYEN-THE, Madeleine. « Importer ». 2eme éd. Paris. Edition d'Organisation. 2005. P. 191.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

- _ L'expertise pour les marchés concernés et les produits traités,
- _ Un maillage à l'étranger, qu'il s'agisse de filiales, de bureaux de représentation, d'accords d'association avec des sociétés de conseil implantées dans les pays fournisseurs,
- _ Le maintien d'un contact humain avec les pays fournisseurs par de fréquents voyages effectués par des personnes décisionnaires.

Puis il sera nécessaire de matérialiser l'intervention par un contrat. A ce sujet, la chambre de commerce internationale de Paris édite des contrats modèles d'agence commerciale, de concession, de franchise... disponibles également à la librairie de commerce international.

En ce qui concerne les « professionnels du contact », il s'agit de prestataires de service pour lesquels il convient de soigner le contrat de mission, d'autant qu'il n'existe pas de contrat type en matière de prestations de service. Chaque contrat doit être adapté à la situation du prestataire et de l'entreprise cliente et à la nature des prestations fournies. De surcroît, les prestations de service sont multiples et variées. Il peut s'agir de sous-traitance des opérations import, de *sourcing*, d'études et de conseils, de formation, d'audit de l'organisation internationale... l'entreprise qui sollicite un intervenant extérieur pour l'accompagner dans son développement doit être très vigilante quant à l'expertise de celui-ci et ne doit pas hésiter à demander des références ou recommandations.

Chapitre 1 : démarche d'une opération import/export

Conclusion

L'exportation est une activité commerciale considérée comme un élément très important dans le commerce extérieur. C'est en particulier un moyen crucial pour le développement de l'entreprise et la pénétration du marché étranger par ses différentes formes, ce qui permet de couvrir plusieurs risques d'un côté et de l'autre les possibilités de leur couverture.

Dans l'importation on vient de voir que, pour parvenir à importer des marchandises, les entreprises doivent avant tout suivre les étapes d'une démarche import en passant par la réalisation des différents documents commerciaux afin de réunir les documents auprès du fournisseur pour pouvoir effectuer le dédouanement.

CHAPITRE 2 : LE TRANSPORT INTERNATIONAL DE MARCHANDISES

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

Introduction

Le transport international de marchandise est, en fait, un système logistique bien rodé constituant de nombreux intermédiaires ; répondant à de très nombreux contraintes et règles ; mettant en œuvre plusieurs intervenants et d'énormes moyens.

« Le transport de marchandises est un élément nécessaire de l'organisation de la production, de la consommation et de leur répartition dans l'espace. Le transport est une opération industrielle par la transformation qu'il opère sur les biens qui lui sont soumis. Il leur ajoute de la valeur, contribue à leur production et exerce une influence directe sur le coût total de production et sur la rémunération du capital engagé¹ »

Les différents modes de transport, le transport multimodal, intermodal et combiné sont des termes de plus en plus utilisés dans tous les secteurs confondus.

Ce chapitre est reparti en deux sections, la première sur la généralité sur le transport et la seconde sur les choix dans la procédure de Transport de marchandises

L'objectif de ce premier chapitre est de présenter le transport de marchandises. Nous présentons les différents modes de transport de marchandises, ensuite nous essayons d'identifier les acteurs globaux du transport de marchandises et enfin nous décrivons les caractéristiques du conteneur dans le transport de marchandises.

¹ Michel SAVY « Le transport de marchandises » Editions EYROLLES, 2006

Section 1 : Généralité sur le transport

1. Définition

Le transport, du latin trans, au-delà, et portare, porter, est le fait de porter quelque chose, ou quelqu'un, d'un lieu à un autre. Le transport est un élément fondamental de toute l'activité humaine, qu'il s'agisse d'activité économique, de loisirs, de sport, de secours ou d'action militaire. Les moyens de transport ont considérablement évolué au cours de l'histoire de l'humanité. Cette évolution s'est fortement accélérée au cours des XIXe et XXe siècles¹.

2. Les différents types de transport

Le transport peut être effectué par, un ou plusieurs lots de transport (train, bateau, barge, camion, avion). Le déplacement de la marchandise peut dépendre de plusieurs transporteurs. Dans ce cas il y a transport successifs².

Les transporteurs successifs sont :

2.1. Transport homogène

Les transports homogènes lorsque tous les transports sont soumis à un seul régime juridique.

Par exemple déplacement de marchandises réalisé par plusieurs transporteurs routiers, sous le même document de transport (lettre de voiture).

2.2. Transport combine

Les transports sont combinés lorsque les transporteurs concernés sont soumis à des régimes juridiques différents. Par exemple : déplacement de marchandise réalisé par des transporteurs routiers, une partie relevant d'une convention internationale autre partie relevant de la convention nationale.

2.3. Transport mix

Les transports sont mix lorsque le déplacement de la marchandise nécessite le recoure à plusieurs mode de transports. Par exemple : pré acheminement en camion suivi d'un transport principal en train.

¹ Résumé de théorie et guide de travaux pratiques, module 2 : transport et logistique version 1.1 juillet 2005

² BELOTTI Jean « Transport international de marchandise » 2^e éd. Edition Vuibert. 2002. p. 33.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

2.4. Transport mix superpose

Les transports sont mix superpose lorsqu'un moyen de transport est chargé sur un autre moyen de transport. Par exemples : camion charger de transportes un navire.

2.5. Transport multimodaux (ou intermodaux)

Le transport est multimodal ou intermodal lorsque le déplacement de la marchandise est effectué en vertu d'un acte de transport unique et par au moins deux modes de transport différents. Le cas le plus usuel couvre la situation suivante : pré acheminement, transport principal et pos acheminement.

3. Les différents modes de transport

On peut distinguer cinq modes de transports qui peuvent aider les entreprises à acheminer les différentes marchandises à destination.¹

3.1.1. Le transport routier international

Le transport routier de marchandises est un élément incontournable de toute chaîne logistique du fait de ses qualités propres²:

- Sa souplesse d'adaptation, notamment en matière de transport « porte-à-porte » et de « transport combiné »
- Sa rapidité
- La gamme de plus en plus étendue des services offerts par les transporteurs routiers et leurs réseaux d'agence et de correspondants. En outre, c'est un complément essentiel aux autres modes de transport pour le pré et post acheminement. Ce transport nécessite souvent l'intervention d'intermédiaires comme les affréteurs qui mettent en relation chargeurs et transporteurs.

3.1.2. La convention du transport routier

La principale convention qui régit ce mode de transport est celle de Genève signée en 19 mai 1956 entrée en application le 02 juillet 1966. Elle est actuellement en vigueur dans la

¹ BELOTTI Jean « Transport d'international marchandise » 2em éd. Edition Vuibert. 2002. p.87.

² BELOTTI Jean « Transport d'international marchandise » 2em éd. Edition Vuibert. 2002. p.31.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

plupart des pays européens, dits convention CMR « contrat des marchandises par route » elle est encore appelée Lettre de voiture internationale « LVI ».

Elle est émise pour chaque expédition et signée par le transporteur, elle comprend 51 articles applicables par 36 pays exp : Maroc, Tunis, Grèce.... Cette convention est une inspiration de la convention de Berne (convention CIM) qui concerne les transports ferroviaires internationaux.

3.1.3. Les lettres de voiture

- La lettre de voiture CMR :

Lettre de voiture CMR, c'est une confirmation de contrat de transport par la route, elle est délivrée en trois exemplaires originaux, elle n'est pas négociable, considérée comme une preuve de bon état des marchandises à la réception par le transporteur, elle est émise pour chaque expédition et signée du transporteur

- La feuille de route type UE

Ce document en cinq exemplaires remplace la lettre de voiture CMR lorsque le transport est soumis à tarification de référence. Il est établi par le transporteur, il doit être signé par l'expéditeur et par le transporteur. Il permet de concrétiser le transport.

3.2. Le transport ferroviaire international

Organisation Intergouvernementale pour les Transports Internationaux Ferroviaires (OTIF), créée en 1985. Elle déploie des outils pour faciliter le trafic ferroviaire international.

Le transport par rail fut au cœur de l'ère industrielle, jouant un rôle central dans le développement économique des pays d'Europe occidentale, d'Amérique du Nord ainsi qu'au Japon. Le rail fut la première grande innovation en technologie de transport terrestre et à fournir une impulsion à une série d'importante mutation en matière d'affrètement et de mouvement de passagers.

Le transport par rail est très flexible en ce qui a trait aux véhicules ; il en existe une variété affectée usagée. Cette flexibilité est toutefois minée par la fixité des lignes ferroviaires ainsi que par une distance standard séparant les deux rails d'une voie.

3.2.1 La convention de Bern

Le transport ferroviaire international de marchandises est régi par la convention de Berne du 14 octobre 1890. Elle demeure la plus ancienne des conventions internationales de

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

transport. Le texte de loi de la convention a fait l'objet de plusieurs révisions, conformément à une procédure prévue dès l'origine de sa création.

3.2.2. Le document du transport ferroviaire : La lettre de voiture Ferroviaire CIM

Le document de transport ferroviaire international est la lettre de voiture internationale CIM (convention internationale de marchandise) constitue une preuve du contrat du transport. Il matérialise les instructions données à la compagnie de chemin de fer. C'est aussi la preuve de prise en charge par le transporteur des marchandises en bon état apparent à la date figurant sur le timbre de la gare expéditrice.

La lettre de voiture est remplie partiellement par l'expéditeur ou son mandataire, qui sont responsables des mentions portées. Elle est ensuite complétée par la compagnie de chemin de fer. L'original est conservé par la compagnie de transport ferroviaire et l'expéditeur, le primo-exportateur se voit remettre le duplicata de cette lettre de voiture. CIM est un document non négociable.

3.2.3. Le contrat de transport ferroviaire de marchandise

Ce contrat est un écrit par lequel l'expéditeur, l'entreprise primo-exportatrice et la compagnie de transport définissent leur droit et obligation réciproques. Il est conclu lorsque la compagnie de transport ferroviaire accepte la marchandise et appose le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale. Il est important de savoir que la conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge de l'expéditeur, l'entreprise primo-exportatrice. Ce dernier doit cependant fournir un emballage adéquat et prendre à sa charge le chargement des marchandises sur le moyen de transport pour les expéditions de plus de 3 tonnes. L'entreprise primo-exportatrice gardera à l'esprit que les obligations de la compagnie de transport ferroviaire sont distinctes lorsqu'il s'agit d'expédition de détail et pour les groupages.

3.3. Le transport aérien international

Le transport aérien de marchandises a connu un très fort développement durant les trente dernières années grâce à l'agrandissement des soutes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros-porteurs cargo et des combis.¹

¹ BELOTTI Jean « Transport d'international marchandise » 2 éd. Edition Vuibert. 2002. p. 240.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

Rapidité, sécurité, régularité et fiabilité sont les qualités essentielles de ce type de transport. Ce mode de transport de marchandises est devenu le deuxième dans les échanges internationaux en valeur de fret transport.

3.3.1. Convention de Varsovie

Du 12 octobre 1929 est le texte de base qui régit le transport international aérien. Certaines dispositions ont été modifiées par le protocole de La Haye du 28 septembre 1955. En matière de transports de marchandises, cette convention définit essentiellement le document de transport utilisé, c'est-à-dire la lettre de transport.

3.3.2. Le document de transport aérien (la lettre de transport aérien)

Le document de transport est la lettre de transport aérien LTA ou Air Way Bill AWB. Ce document normalisé dans le cadre de l'IATA (l'association du transport aérien international), est établi légalement par l'expéditeur, le primo-exportateur, en pratique remplie par l'agent de fret et signé par la compagnie. Tous les LTA sont exclusives et doivent être émis sous forme non négociable. Dans ce cas, les marchandises seront remises à l'arrivée au destinataire mentionné.

Toute LTA doit être établie en trois originaux (un original pour le transporteur, un pour l'expéditeur, le primo-exportateur et un qui suit la marchandise et est remise au destinataire). Le chargeur, le primo-exportateur, reste toutefois responsable des énonciations qui y sont portées. La LTA est ensuite signée par la compagnie aérienne avant l'embarquement effectif de la marchandise, et remise au chargeur, le primo-exportateur. Cette signature engage la responsabilité du transporteur aérien.

3.3.3. Caractéristique de la lettre du transport aérien (LTA)

- L'expédition peut être un grouper, en cas de LTA de groupage.
- Ne peut être à ordre, car la LTA n'est pas négociable.
- L'agent émetteur doit être agréé auprès de l'IATA.
- Utiliser en cas de transports successifs
- Cette monnaie sera celle utilisée sur toute la LTA pour les calculs de prix.
- A remplis en cas d'expédition en valeur déclarée.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

- Valeur d'assurance, fixée par l'expéditeur lorsqu'il demande une assurance sur la police tierce chargeur de la compagnie.
- Peut faire figurer tous les renseignements utiles

3.3.4. Les différents types de cargo

Ils existent différents types d'avions pour le transport de marchandises dont nous pouvons citer¹:

- **Les avions cargo « RÉGIONAL FREIGHTERS »** : il s'agit d'appareils moyen-courrier pouvant emporter entre 25 et 65 tonnes de fret. Ce sont souvent des appareils passagers mono couloir convertis en cargo.
- **Les avions cargo «LONG RANGE FREIGHTERS»** : il s'agit d'appareils moyen-courrier ou long-courrier pouvant emporter entre 50 et 70 tonnes de fret. Ces appareils sont plus larges que les "régional freighters" : les versions passagères équivalentes sont à double couloirs
- **Les avions cargo « LARGE FREIGHTERS »** : il s'agit d'appareils long-courriers pouvant emporter entre 70 et 110 tonnes de fret. Le B747F domine largement cette catégorie
- **Les appareils spécifiques** : Dominée par les appareils d'origine russe, cette catégorie répond à une demande en avion-cargo pouvant accomplir des liaisons non régulières

3.4. Le transport maritime

Le transport maritime dont le développement est étroitement lié à celui du commerce international, il reste le premier moyen de transport de marchandises à l'international. 90%² du volume total de marchandise produite et consommée dans le monde sont transportés par mer, c'est le principal mode de transport dans le monde le moins coûteux et le plus adapté.

3.4.1. La réglementation du transport maritime de marchandises

Le transport international des marchandises est régi par des conventions internationales. Les règles de Haye (1924) et la convention de Hambourg (1992) qui régissent le transport maritime international.

¹ www.wikipedia.com

² Bejaia port info : le bulletin d'information du port de Bejaia ;

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

A - La convention internationale de Bruxelles

Convention de Bruxelles de 1924 (dite règle de La Haye) cette convention signée à Bruxelles le 25 août 1924, ratifiée par plus de 100 États, traite des règles en matière de connaissement.

Cette disposition a été modifiée dans le protocole de 23 février 1968 qui prévoit que la convention s'applique à tout connaissement entre ports d'États différents lorsque :

- Le connaissement est émis dans un état contractant, peu importe la nationalité du navire, du transporteur et du chargeur.
- Lorsque la « clause Paramount » est insérée dans le contrat du connaissement, celle-ci traduit la volonté des parties de bénéficier des dispositions de la convention.

À l'exportation, la convention s'applique entre un port ivoirien et un port d'un État non-signataire de la convention, si le litige est porté devant une juridiction ivoirienne par exemple. Le processus varie dans le cas contraire.

À l'importation, entre le port d'un État non signataire de la convention et un port ivoirien, c'est la loi ivoirienne qui s'applique si le litige est confié à une juridiction ivoirienne. Là aussi, le processus n'est plus le même dans le cas contraire. Les règles universelles du droit national entre ressortissants d'États signataires. La convention de Bruxelles prime sur les lois des pays. La réintroduite dans les règles de Hambourg, le transport des animaux vivants n'est pas concerné par la convention

B - Les règles de Hambourg

Il s'agit de la convention des Nations unies sur le transport des marchandises par mer, du 31 mars 1978 et de la loi n° 66-420 du 18 juin 1966 sur les contrats d'affrètement et de transport maritime dans la version consolidée du 3 décembre 1988.²⁹ Cette convention est entrée en vigueur le 1er novembre 1992, dite aussi «règles de Hambourg», a été ratifiée à ce jour par 31 états; dont aucune grande puissance maritime. Elle pourrait cependant concerne à terme de nombreux contrat de transport, du fait de son domaine d'application extensif.¹

¹ DENIS, C. DUPHIL, F « transport à l'international » 4em éd. Edition Faucher, Vanves. 2009. p.139.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

3.4.2. Le contrat de transport maritime

Le transport de marchandises par voie maritime est un contrat par lequel un chargeur (expéditeur ou auxiliaire) confie à un transporteur maritime une marchandise à transporter, contre rémunération d'un prix de transport appelé «fret».¹

a- Les différents types de contrats

Le transport maritime peut entrer dans le cadre de 2 types de contrats :²

–soit un contrat de transport, c'est-à-dire le chargeur s'engage à payer un fret déterminé, et le transporteur à acheminer la marchandise d'un port à un autre.

–soit un contrat d'affrètement sous charte-partie. il s'agit de la location d'un navire pour une période de temps déterminée.

b- Les parties au contrat

Les trois intervenants sont :

- Le chargeur, qui peut être l'expéditeur lui-même, un mandataire de celui-ci (transitaire)
- Le destinataire de la marchandise ou son représentant ;
- Le transporteur, c'est-à-dire l'armateur, qui est généralement représenté par son agent ;
- Le destinataire, qui s'engage à prendre possession de la marchandise et à la payer

3.4.3. Le fret maritime

Est le prix du transport de marchandises par voie maritime, le fret est généralement établi au poids ou au volume en fonction de la nature de la marchandise et de sa destination. On en distingue le fret de base et les correctifs de fret.

a- Le fret de base

Le fret est le prix du transport de la marchandise, celui-ci est fonction de :

- La nature de la marchandise, de la classe de tarif à laquelle celle-ci appartient pour un trajet déterminé. Cette classe détermine le taux de fret par unité payante applicable à l'expédition ;
- La classe ou du volume de la marchandise qui détermine l'unité payante, tonne ou m³ ;

¹ BELOTTI Jean « Transport international marchandise » 2em éd. Edition Vuibert.2002. p.269.

² BENSALÉM, Siham « la logistique portuaire, mémoire de master en sciences commerciales » Bejaia, 2014/2015, p.28.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

- L'unité payante est la masse ou le volume à « l'avantage du navire », comme base de tarification, le plus grand chiffre est retenu.

3.4.4. Les documents de transport

On cite les principaux documents de transport maritime :

- Le connaissement
- Le manifeste

Ces deux documents sont les plus importants, car ils déterminent le mouvement de la marchandise. Ils servent de support de preuve de gestion et de contrôle de l'exécution d'un transport de marchandises sur un navire donné. Ils sont émis par l'agent maritime à l'issue d'une longue chaîne administrative qui fait intervenir divers prestataires. Dans ce titre en parle plus précisément sur le connaissement maritime.

a) Le connaissement maritime

Le connaissement maritime (Bill of lading) représente un reçu de transporteur pour lequel il reconnaît d'avoir pris de livraison de marchandise, la personne à qui les marchandises sont expédiées est appelé le consignateur sa peut être l'acheteur lui-même ou un transitaire. Pour tout autre ajustement pour le compte de l'importateur. Le connaissement contient le nom de la compagnie de navigation, le nom de l'expéditeur ou bien le chargeur, nom et adresse de la personne à prévenir de l'arrivée de la cargaison, généralement c'est l'importateur ou toute personne à l'ordre de qui l'expéditeur est fait (personne qui va recevoir ou de charger la marchandise)

Le connaissement mentionne tous informait du transporteur et de l'importateur Les connaissements sont délivré en 3, 4 exemplaires originaux, c'est le seul document qui permet de transmettre la propriété de la marchandise par le mécanisme de l'endossement, il représente un titre de propriété et est aussi négociable.

b) Le manifeste

Tous les connaissements, sont repris de manière résumée dans un document récapitulatif appelé le manifeste celui-ci voyage avec les marchandises. Il permet au capitaine du navire de connaître rapidement la composition de sa cargaison ainsi autorités de police et douanière d'exercer leurs contrôles réglementaires.

3.4.5. Différents types de bateau

Pour le transport de marchandise, il existe plusieurs types de navires¹ :

- **Les polythermes** : Il s'agit des navires adaptés au transport sous températures dirigées (reefers) et ils sont destinés au transport des denrées périssables. Mais ces types de navires sont de moins en moins utilisés à cause de l'usage de conteneurs frigorifique jugé simple.
- **Les navires spéciaux** : Il en existe de toute sorte : car-ferries ; navire spécialisés dans les transports de charges lourdes ou encombrantes, telles que les grumes de bois, les pipe-lines,²
- **Les cargos conventionnels** : Les cargos conventionnels sont des navires qui disposent à bord de leur propre moyen de manutention, brique (support de poulies) grues, etc., permettant de charger les marchandises dans les cales par des panneaux coulissants.
 - **Les portes conteneurs** : Les portes conteneurs sont des navires de grande capacité dont certains peuvent transporter jusqu'à 3000 d'EVP Ils contiennent leur propre moyen de manutention (navire grée ou matés) ce qui les permet de décharger les conteneurs dans les ports non-équipés de moyen de manutention.
 - **Les rouliers Roll-on-Roll-off** : Les rouliers Roll-on-roll-off signifie roulé dedans, roulé dehors. Ils sont équipés d'une rampe arrière relevable qui prend appui sur la descente du port. La caractéristique principale de ces navires est de posséder une porte, généralement placé à l'arrière.
 - **Les Ro-Ro+ conteneur** : La solution mixte RO RO+ conteneur est une formule de plus en plus utilisée sur les navires modernes, elle combine l'intérêt du conteneur et la manutention par portique, avec celle du roulage pour les colis non conteneurisables et pour les ports non équipés. Son avantage est la souplesse.
 - **Les portes barges** : Les portes barges sont des navires qui sont conçus pour pouvoir charger leur bord des barges (bateaux à fond plate) et péniches à l'aide de dispositifs d'ascenseurs ou de flottage. Ils sont spécialisés dans les transports fluviaux maritimes.
 - **Les navires tankers** : Les navires tankers sont des navires spécialisés pour le transport des hydrocarbures, ils sont munis des TANKS (grande réservoir) et ses lots d'hydrocarbures peuvent aller jusqu'à 500 milles tonnes, il s'agit principalement du pétrole brut et de produits raffinés (essence, gasoil).

¹ Denis chevalier et François Duphil, op-cite p.142.

² PIERRE (Bauchet) : le transport maritime, édition Economica, Paris, 1992, p.73

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

3.5. Le transport fluvial de marchandises

Les transports sur les voies navigables intérieures, y compris les fleuves et les canaux, offrent un moyen écologique de transporter des marchandises à l'intérieur des pays en termes de consommation d'énergie et d'émission de gaz à effet de serre. Le transport par voies navigables intérieures joue un rôle important dans le transport de fret dans l'UE.

L'Asie est riche en voies navigables intérieures, d'une longueur totale de 290 000 km et plus d'un milliard de tonnes de fret sont transportées chaque année sur ces voies d'eau. La part de la Chine dans ce transport est d'environ 70%, soit un volume d'environ 690 million de tonnes de fret par an. Dotée d'un réseau intérieur qui compte plus de 5 600 cours d'eau navigables représentant une longueur totale de 119 000 km, et 200 ports intérieurs, la Chine dispose du sous-secteur du transport par voies navigables intérieures le plus développé en Asie.¹

4. Avantages et inconvénients

Les différents modes de transport de marchandise présentent chacun des avantages et inconvénients. Nous allons essayer de les présenter dans un tableau sous une forme résumée. (Voir annex2)

¹ Selon le rapport donné par CNUCED

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

Section 2 : Les choix d'une solution de transport de marchandise

Pendant une opération le transport de marchandise il est important de réfléchir au sujet des décisions dans les différentes opérations nécessaires en matière de transport à l'international.

Parmi ces décisions, il y a : le choix du mode de transport, en matière d'emballage, la compagnie d'assurance de la marchandise, et organiser matériellement de ces opérations.¹

1. Les choix d'une solution technique

Les choix de la solution technique s'effectuent en 4 étapes comme suit :

1.1. Analyse et organisation des flux

Les opérations à caractère régulier, c'est à dire les échanges qui relèvent du commerce courant, le problème de transport doit être abordé en raisonnement de flux.²

Pour l'exportateur, la livraison a une filiale de vente, à une plateforme de distribution intégrée, à un importateur-distributeur ou à un client régulier, c'est à analyser en terme de courant de marchandises. Quel volume, quel produit, faut-il acheminer pour une période donnée.

Le choix de la solution logistique appropriée dépend d'abord de la quantité à livrer, alors qu'elle n'est pas fixée. Le même flux global de marchandise peut être organisé de multiple façon.

1.1.1. Le choix des lieux de stockage

Le fabricant peut stocker dans ces locaux les produits finis en attente de livraison, mais il peut aussi organiser des stockages intermédiaires, par exemple sur une plateforme de distribution par continent. Il peut aussi reporter le problème sur le client en l'incitant à entretenir un stockage de sécurité important par les conditions commerciales.

¹PAVEAU, J. et al « Exporter pratique du commerce international » 24^{em} éd. Edition Foucher. 2013 p.264.

² DENIS, C. DUPHIL, F « transporter à l'international » 4^{em} éd. Edition Foucher. 2009. p .22.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

1.1.2. Détermination de la fréquence des livraisons

La détermination de fréquence de livraison correspond à la recherche d'optimum. Il doit prendre en compte les préoccupations commerciales, assurer un délai de livraison satisfaisant, ne pas imposer au client un stockage trop important, et les caractéristiques techniques de l'acheminement, afin d'expédier des quantités suffisantes pour bénéficier de prix de transport favorables.

1.2. Inventaire des solutions

Une solution transport est la combinaison de plusieurs modes de transport et de leurs modalités contractuelles d'utilisation.

1.2.1. Les modes de transport

Pour le transport continental, on peut utiliser la route, le fer, l'aire, ou la fluviale. Pour le transport intercontinental, le choix se réduit à la mer ou à l'air. En effet la voix postale ne constitue pas un mode de transport, même si les administrations offrent des services de porte à porte.

En pratique, parmi tous ses modes de transport, peut sont capable d'assurer une relation de porte à porte. Pour les transports continentaux, la route et le rail si expéditeur et destinataire sont reliés au réseau ferroviaire, assurer ce service. Pour les transports intercontinentaux le porte à porte est impossible sauf si tous deux sont installés dans une zones portuaire.

C'est pourquoi ces opérations nécessitent l'utilisation de plusieurs modes de transport, ce qui peut se faire de plusieurs façons.

a-utilisation combinés de plusieurs modes

Il existe plusieurs modes de transport sans avoir à décharger et recharger la marchandise. Il s'agit par exemple de :

- Transport combiné rail-route, exemple : le chargement d'une remorque routière sur un wagon.
- Transport combinés fluvio-maritime, exemple : navire porte-barges, cargo-liners.
- Transport combinés route-mer, exemple : le chargement d'un navire roulier.
- Transport combinés fer-mer, exemple : navire porte-wagon.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

b-utilisation successive de plusieurs modes

C'est le cas général des transports intercontinentaux, mais aussi pour les transports ferroviaires et aériens. On distingue alors un pré-acheminement, un transport principal, et un pos acheminement, ce qui réduit les charges chères le local du vendeur et ceux de l'acheteur.

c-utilisation du conteneur maritime

Cette solution ne supprime pas le changement de mode de transport mais réduit considérablement les difficultés et les risques qui y sont liés, puisque c'est le conteneur et non la marchandise qui est transbordé.

1.2.2. Les types de contrat

On peut choisir un mode de transport donné dans le cadre de plusieurs relations contractuelles différentes entre celui qui remet la marchandise et celui l'achemine. On distingue 4type

a. l'expéditeur exclusif

Il s'agit du contrat de transport concernant l'envoie passer entre un expéditeur ou un transiter et la compagnie de transport est un rarement utilise en transport international. Pour presque tous ces modes de transport on distingue parmi ces expéditeurs exclusifs :

- la messagerie ou envoie de détail qui correspond à l'expéditeur d'un ou plusieurs colis.
- l'envoie complet qui correspond au volume d'un engin de transport ou d'un conteneur entier.

b. le groupage

C'est une organisation dans laquelle un intermédiaire, le groupeur ce place entre le chargeur et la compagnie de transport. Le groupeur prend en charge la marchandise et, après l'avoir rassemblées avec d'autre envoi ayant la même destination, remet un lot complet au transporteur.

c. l'affrètement

C'est un contrat de location d'un engin de transport pour un voyage ou pour une période donnée. Il n'est utilisé rarement que dans le transport maritime, et sous des formes

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

particulières en transport fluvial. L'affrètement est une technique fréquente en transport routier, mais elle recouvre en fait une autre réalité économique. L'affréteur est parfois un groupeur ou un expéditeur et non le transporteur de la marchandise elle-même, ce dernier a signé un contrat de transport et c'est dans ce cadre juridique que régit ses relations avec les prestataires.

d. Le transport pour compte propre

C'est un transport effectué les avec les matériaux de l'industrie elle-même. Il est marginalisé en commerce international à cause des difficultés de gestion de parc : investissement important, problème des retours à vide, etc. Et est parfois utilise en transport routier utilisation des wagons de particuliers en transport ferroviaire s'en rapproche.

1.2.3. Les solutions usuelles

Les techniques adoptées lors du transport dépendent de la nature de la relation continentale ou inter continentale, et aussi de la nature de la marchandise. Les solutions pertinentes sont très difficiles lorsqu'il s'agit du transport de petit colis de 15kg ou une masse d'un tonne.¹

Pour les petites expéditions, qui correspondent rarement à des ventes, mais à des envois des documents, d'échenillons, de prototype, etc. La voie aérienne est largement utilisée, parfois en expédition exclusive, mais le plus souvent dans des opérations spéciales (société de courrier rapide, colis postal avion) entre quelque dizaine de kilogramme et quelque tonne on se situe dans le champ privilégié du groupage : groupage routier, messagerie ferroviaire et le groupage martine.

Lorsque les volumes sont proches de conteneur ou d'une semi-remorque, on s'efforce de mettre en œuvre des solutions reposant sur des envois complets. C'est dans ces types d'expédition sauf en aérien que l'on obtient la productivité la plus élevée et que le cout par kilogramme de marchandise atteint leur minimum.

¹PAVEAU, J et al « Exporter pratique du commerce international » 24 éd. Edition Foucher. 2013. p.266.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

1.3. La prise en compte des contraintes

Parmi les solutions transports recensés précédemment, toute ne sont pas satisfaisante dans certaine situation étant donné certaines contraintes de la relation et de la marchandise.

1.3.1. Les caractéristiques de la relation

Dans les solutions citées précédemment des relations continentales et intercontinentales, les solutions n'étant pas les même dans les deux cas. Cette étude doit être affinée pour l'étude des caractéristiques technique des lieux de départ et de destination et des lieux des éventuelles ruptures de charge. Il faut noter que la qualité des infrastructures et des équipements disponibles réduit le nombre de solution utilisable en pratique.

Dans de nombreux des cas se sont les prés et post acheminement qui font pesés les contraintes les plus lourdes et limite ainsi les choix de la technique utilisable de bout en bout.

Exemple : le transport ferroviaire de domicile nécessite des installations spécifiques chez l'expéditeur et le destinataire, ce qui donne un avantage considérable à la route si l'on souhaite éviter la rupture de charge. Par ailler le transport de conteneur complet de bout en bout suppose pour sa part un réseau routier, des engins de manutention et des véhicules adaptés.

1.3.2. Les caractéristiques de la marchandise

Une attention particulière doit être apportée par rapport aux caractéristiques de marchandise indépendamment aux fonctions et rôles de transport.¹

a. sa nature

La nature de la marchandise peut, restreindre considérablement le nombre de solution techniquement acceptable. C'est le cas des par exemple des marchandises périssables, des marchandises dangereuses, et des marchandises fragiles.

Exemple : des nombreuses marchandises dangereuses ne peut être transporté sur la route dans les pays comme la Suisse et l'Allemagne.

¹ BELOTTI Jean « Transport international marchandise » 2em éd. Edition Vuibert.2002. p. 11.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

b. sa valeur au kilo

Les frais de transport des marchandises et des opérations annexes sur le prix des produits s'apprécient en pourcentage de la valeur de la marchandise, généralement en euros par kilogramme. C'est cette valeur qui détermine des coûts acceptables, sauf situation exceptionnelle et en conséquence les solutions à étudier. Les transports chers sont donc proportionnellement plus pénalisants pour des marchandises de bas prix.

La voie aérienne n'est presque jamais justifiée pour la livraison régulière de marchandise valant moins de 12 à 15 euros le kilo.

c. le rapport poids volume des marchandises emballés

La structure des tarifs de transport intègre toujours, le poids et le volume, mais avec des équivalences différentes, qui tiennent compte du rapport volume chargeable/masse chargeable des engins de transports utilisés ces tarifs sont en gros ;

1tonne =1m³ en maritime

=3m³ en routier

=6m³ en aérien

Les marchandises légères, qui sont en générale des produits à forte valeur ajoutée, sont donc avantagées dans les expéditions aériennes par rapport au transport routier et maritime.

d. les conditionnements de la marchandise

Les caractéristiques des contenants utilisées (le volume unitaire, nature des matériaux d'emballage, et la forme), sont parfois des contraintes techniques comme :

Encombrement des colis,
Possibilités de mise sur palette,
Possibilité de conteneurisation,
Fragilité.

Elles peuvent interdire la mise en œuvre de certaines modalités de transport, l'adaptation de conditionnement et de l'emballage aux contraintes d'une modalité de transport donné est en générale possible, mais l'opération n'est pas nécessairement rentable. L'utilisation de conditionnement a des intérêts : meilleure organisation de production, facilités de stockage, attrait commercial. Plusieurs solutions doivent donc être envisagées.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

1.4. L'application des critères de choix

Après avoir listés les solutions envisageable et les contrainte les dernières étapes consiste à choisir celle qui sera retenue.¹

1.4.1. Critère de choix

Il y a trois éléments principaux à prendre en compte dans les critères de choix : le cout, le délai et la sécurité des marchandises.

a. Le cout

Afin de constituer une base de comparaison efficace, il doit être apprécié de façon globale. Il est important de prendre en compte tous les éléments du cout qui influence la solution choisie. Il s'agit du cout du transport à proprement dit, coût de l'emballage, cout de l'assurance, le cout du stockage, les couts de prestation de services voir les couts admiratifs internes.²

-le cout de transport à proprement dit

C'est le transport principal, Il doit être apprécié bien entendu «de bout en bout », c'est à dire en incluant le pré et post acheminement éventuel. Il importe d'être sensible au fait que les économies réalisées sur le transport principal sont parfois annulées par un transport accessoire très difficile, entraînant des ruptures de charge plus nombreuses.

-le cout de l'emballage

Il dépende de la solution retenue, des économies importantes sur ce poste peuvent être réalisées en utilisant des conteneurs FCL ou la voie aérienne. Il doit être adapté au niveau du risque que la solution retenue fait courir à la marchandise. En cas d'utilisation successif de plusieurs modes, ce niveau de risque doit être évalué lors de l'opération la plus dangereuse pour la marchandise : transport ou rupture de charge.

-le cout des stockages

Il tend à amont chez le fournisseur qu'en aval chez le distributeur et le client. Plus le lot économique est réduit et permet des livraisons fréquentes, plus les économies de stockages sont substantielles.

¹ PAVEAU, J et al « Exporter pratique du commerce international » 24em éd. Edition Foucher. 2013 p.272.

² DENIS, C, DUPHIL, F « transporter à l'international » 4em éd. Edition Foucher. 2009. p.25et 26.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

-le cout de prestation de services annexes au transport

Il couvre la rémunération des intervenants dans la chaine logistique : le commissaire de transport, transitaire portuaire, agrée en douanes.

-cout administrative interne

Il s'agit des couts liés à l'organisation et à la gestion des opérations de transport et la résolution des litiges. C'est cout varient en fonction de la solution transport retenue.

b. les délais

Le seul critère significatif est le délai d'acheminement de porte à porte. Il faut donc prendre en compte tous ses composants : le délai de transport proprement dit, le délai d'attente, les délais nécessaires aux formalités douanières.

-le délai de transport proprement dit

Il varie selon le mode de transport et suivant la distance.¹

-le délai d'attente

Ces délais d'attente sont parfois très longs si le groupeur choisi n'importe qu'elle mode de transport, en n'assurant pas des expéditions fixe. Mais attend le temps nécessaire pour constituer un lot de complet. D'où l'importance de s'adresser à un bon transitaire en fonction de la destination.

-le délai nécessaire aux formalités douanières

Ils sont très longs sur certain trajet routier, même sous TIR, que le transport proprement dit. Dans certains pays en développement, ajoutés à des problèmes chroniques d'encombrement portuaire il risque de transformer encours d'obstacles des expéditions techniquement simples.

c. la sécurité

Il conditionne l'image de l'entreprise, c'est pourquoi, il est considéré comme un critère très essentiel dans le processus de transport. Elle est évaluée sur deux angles :

¹ DENIS, C, DUPHIL, F « transporter à l'international » 4em éd. Edition Foucher. 2009. p. 26.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

- la sécurité des marchandises elle-même

Le niveau dépend de la solution technique retenue, et particulièrement du nombre et de lieu des ruptures de charge et des manutentions.

- la sécurité de délai

C'est les probabilités de retard dans le délai de livraison de la marchandise.ⁱ

1.4.2. La combinaison des critères

Une solution peut être la plus performante sur les trois critères de cout, de sécurités, et de délai dans une situation donnée : de façon générale la vitesse et la sécurité paient. Le problème du choix du mode de transport est donc celui d'un compromis, de la recherche optimum¹.

L'analyse de la situation commerciale, le type de destinataire, les conditions de concurrences, permet d'estimer un cout logistique maximal, au-delà de la qualité de prestation offerte. Cette analyse permet de déterminer un délai de livraison maximal, dont le délai d'acheminement constitue une part essentielle et un taux de retard et d'avarie maximum acceptable au-delà duquel l'image de la firme ou des produits serait gravement atteinte.

2. Les intervenants

Selon la solution transport retenue, trois possibilités existence :¹

2.1. Transporte pour soi-même la marchandise

Elle est beaucoup plus pratique dans le transport routier, où l'entreprise est autonome dans ses opérations de livraisons avec ces propres moyens de transport. La rentabilité économique suppose une assez grande concentration du trafic et surtout, la possibilité d'assuré le remplissage des camions en aller tout comme en retour. Dans le cas contraire, le cout de cette Independence risque d'être prohibitif par rapport à son intérêt, qui est de disposés de ses propres moyens de transports parfaitement adapter à ses marchandises

¹DENIS, C. DUPHIL, F « transporter à l'international » 4 éd. Edition Foucher. 2009. p.27.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

2.2. Faire appel à un transporteur

La plupart des entreprises dispose de services commerciaux ayant pour fonction d'entrer directement en contact avec les chargeurs. Le cas limité est celui des compagnies des chemins de fer avec lesquels les expéditeurs traitent presque toujours en direct, sans passer par un transitaire. Cette solution permet de profiter des souplesses dans la tarification en évitant que constituent toujours les intermédiaires. On y rencontre deux types de problème :

-le trafic isolé ne présente toujours un intérêt pour le transporteur, et celle-ci n'obtient pas nécessairement les avantages tarifaires dont bénéficieraient le commissionnaire de transport, ou surtout le groupeur.

-les transporteurs ne sont pas les mieux placés pour organiser un transport multimodal, pour un transport de porte à porte utilisant plusieurs modes de transport successif, même si des progrès ont été réalisés dans ce domaine par des grands opérateurs. Cette solution n'est pas aberrante, mais peut poser des problèmes de responsabilité des transporteurs, et entraîner des surcoûts administratifs liés à la gestion de ces contrats.

2.3. Faire appel à un transitaire

L'importateur ou l'exportateur est confronté à des problèmes de choix de partenaire extérieur pour ces opérations, il est obligé de sélectionner plusieurs transitaires pour ces relations. L'organisation d'un transport spécifique, ou la négociation de celui-ci avec les transporteurs, est la fonction même du transitaire. Le transitaire agit dans un premier cas comme un commissionnaire de transport, et comme un mandataire dans un second cas,¹ Ces deux statuts juridiques peuvent être conciliés dans un tableau :

¹ PAVEAU, J et al « Exporter pratique du commerce international » 24^{em} éd. Edition Foucher. 2013. p.287.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

Tableau n° 3 : les statuts du transitaire

le mandataire	le commissionnaire
Exécuter les ordres de son mandant	Organiser et coordonner
Ne choisit pas le transporteur	Choisie les sous-traitant est responsable des
N'est responsable que de ses propres fautes	fautes de ses substitués ave les mêmes
Est tenue à une obligation de moyens	limites qu'eux
	Est tenue à des obligations de résultat

Source : PAVEAU, J et al « Exporter pratique du c.i »24^e Edition Foucher. p.274

-activités du transitaire

Il existe différentes activités du transitaire :

-commissionnaire de transport 'commissionnaire'

Il est en charge d'organiser l'ensemble des opérations et les sous-traitants. Il est à même de proposer des prestations nécessaires de recourir à plusieurs modes de transport. Il est appelé de ce fait « organisateur de transport multimodal », ou OTM. Il peut prendre en charge la totalité de la chaîne logistique : stockage, transport, dédouanement, gestion documentaire, livraison contre remboursement, etc. Il dispose d'un réseau de correspondant danses pays avec lesquels il travaille.¹

-le commissionnaire agréé en douane « mandataire »

Spécialisé dans le dédouanement pour autrui.

-le groupeur « commissionnaire »

Il regroupe plusieurs expéditions pour constituer un lot qu'il confie à une compagnie de transport de son choix. Il fait profiter l'expéditeur des tarifs favorables qu'il obtient des transporteurs.il est surtout présent en routier et en aérien.

-le transitaire portuaire ou aéroportuaire « mandataire »

¹ PAVEAU, J et al « Exporter pratique du c.i »24^e Edition Foucher. p.276

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

Il gère l'interface entre deux modes de transport, en se chargeant plus particulièrement de la réception de la marchandise : contact avec les compagnies de transports, les sociétés de manutention, d'entreposage, et les autorités douanières.

-l'affrètement routier « commissionnaire »

Il sert d'intérimaire entre les chargeurs qui dispose de marchandises à transporter, et les transporteurs, qui dans le transport routier, sont souvent des artisans sans vrais services commerciaux.

-l'agent de fret aérien « coutier »

Agréés par l'IATA, il prend en charge la marchandise et émet le document de transport, la lettre de transport, la lettre de transport aérien au nom de la compagnie.

En pratique les grands transitaires cumulent souvent plusieurs de ces activités, et parfois même une activité de transport. Le précis qui lui est confié le cadre juridique dans lequel ils exercent, n'en sont pas moins déterminants en cas de litige.

3. Incoterms

Dans un contrat de vente, l'accord sur le prix ne suffit pas chaque partie en présence doit aussi connaître les frais accessoires inclus dans le prix par exemple : assurance, transport. Le lieu de remise de marchandise... Ceci est particulièrement important lors de vente internationale, en raison :

- De l'importance des frais annexes.
- De nombre élevé des documents à fournir.
- Des habitudes juridiques différentes entre l'acheteur et le vendeur.

La chambre de commerce internationale CCI a mis au point des termes commerciaux internationaux (incoterm) afin de préciser clairement quels sont les droits et obligations réciproques de vendeur et de l'acheteur concernant l'acheminement des marchandises.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

3.1. Définition

Les incoterms sont les conditions de vente internationale publiée pour la première fois en 1936, sont périodiquement révisés pour tenir compte en particulier de l'évolution des modes de transport.¹

La dernière révision date de 2010, leur emploi n'est pas obligatoire, mais une fois l'un d'est retenu dans le contrat de vente, l'application de son contenu devient obligatoire, ils ont pour objectif d'éviter toute ambiguïté, concernant la répartition entre vendeur et acheteur des risques et frais liés à l'acheminement des marchandises.²

3.2. Rôle et objectif des Incoterms

- Différence du droit et de langues ;
- Répartir les COUTS et RISQUES de la chaîne logistique internationale entre le vendeur et l'acheteur pour faciliter les échanges ;
- éviter les contestations.

a. Le fonctionnement des nouvelles règles incoterms

La commission d'International Chamber of Commerce (ICC), dans le but de s'adapter à la réalité du commerce international, a réformé les règles des incoterms 2000 et les a remplacés par les règles des incoterms 2010. L'objectif principal est de permettre une meilleure utilisation de celles-ci dans les opérations de transports de marchandises à l'international.

Ce qui est innovant dans cette nouvelle édition, se sont les simplifications et les modernisations, qui impactent tous les échanges internationaux. Les modifications applicables depuis le 1er janvier 2011 portent principalement sur la suppression de quatre Incoterms : DEQ, DES, DAF et DDU, et l'introduction de deux nouveaux Incoterms : DAT (rendu au Terminal) et DAP (rendu au lieu de destination).

¹ IEGRAND, G. MARTINI, H. « Management des opérations du commerce international » Edition Dunod. Paris. 1993. P.9.

²KSOURI, Idir « les opérations du commerce international » Edition Berti. Alger. 2014. P.93.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

3.3. Étude des règles incoterms 2010

Les règles incoterms peuvent être définies comme l'ensemble des conditions de vente à l'international.¹

a- Les incoterms multimodaux

A) EXW... : Ex Works ou à l'usine :

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

B) FCA... : Free Carrier ou Franco transporteur

- Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise dédouanée à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.
- L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur il paye le transport principal.
- Le transfert de fais et de risque se fait au moment où le transporteur désigné « prend la marchandise en charge ».

C) CPT... : Carriage Paid To ou Port payé jusqu'à....

- Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret jusqu'à la destination convenue, dédouane la marchandise.
- Les risques sont transférés quand la marchandise est remise à l'acheteur.
- L'acheteur paye donc l'assurance et prend en charge le dédouanement import.

D) CIP... : Carriage and Insurance Paid To... ou Port et Assurance payés jusqu'au

¹.MIAMI, P. VENTURE li, N « Transport et logistique » Edition les Mémentos. p.202.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

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

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

E) DAT... /Delivered At Terminal ou Rendu au Terminal

- Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal de port ou au lieu de destination convenue. La règle incoterm DAT oblige le vendeur à dédouaner les marchandises à l'export.

- L'acheteur reçoit les marchandises au terminal dans le port de destination convenu et prend en charge le dédouanement import.

F) DAP.../Delivered at Place ou Rendu au lieu de Destination

- Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu convenu. DAP oblige le vendeur à dédouaner les marchandises à l'export. Il n'a aucune obligation d'effectuer dédouanement à l'importation.

- La Différence entre DAT et DAP c'est que dans le DAT la livraison se fait au terminal, alors que dans le DAP dans le lieu convenu avec l'acheteur.

G) DDP.../Delivered, Duty Paid ou Rendu Droits Acquittés

- Le vendeur doit assume tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'à ce lieu et à l'obligation de dédouaner des marchandises à l'export et à l'import, ainsi que le paiement des droits et taxes exigibles à destination.

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

b- Les incoterms maritimes

A) FAS... /Free Alongside Ship ou franco le long du navire

- Les obligations du vendeur sont désormais remplies lorsque la marchandise est placée dédouanée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

- L'acheteur supportera tous les frais et risques de perte ou de dommage dès que la marchandise aura été livrée le long du navire, notamment dans le cas de retard du navire ou d'annulation de l'escale. L'acheteur désigne le transporteur, conclut le contrat de transport et paye le fret.

B) FOB.../Free On Board ou Franco à Bord du navire

- Le vendeur doit mettre la marchandise à disposition au port d'embarquement désigné, à bord du navire choisi par l'acheteur et accomplir les formalités de douane à l'exportation, s'il y a lieu.
- L'acheteur choisit le navire, paye le fret maritime et l'assurance et s'occupe des formalités à l'arrivée. Il supporte aussi tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise à partir du moment où elle a été livrée.

C) CFR.../Cost and Freight Ou Coût et Fret

- Le vendeur choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenue, déchargement non compris. Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition.
- L'acheteur supporte le risque de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement, la réceptionne auprès du transporteur et prend livraison de la marchandise au port de destination convenu.

D) CIF (Cost, Insurance and Freight ou Coût, Fret et Assurance)

- Le vendeur doit en plus des obligations du CFR à fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises.
- L'acheteur supporte le risque de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement, réceptionne et prend livraison de la marchandise auprès du transporteur au port de destination convenue.

c-Des Incoterms® 2000 à 2010

- La règle Incoterms DEQ est remplacée par le DAT.¹

- Les Incoterms DAF / DES / DDU sont remplacés par le DAP.

¹ KSOURI, Idir « les opérations du commerce international » Edition Berti. Alger. 2014. P.95

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

4. Transport de marchandise à l'importation

Lors du transport de marchandise, de l'origine à la destination plusieurs opérations sont effectuées d'une cote chez le fournisseur, et de l'autre l'acheteur.¹

4.1. L'organisation du transport

Si l'entreprise achète selon l'incoterm autre que DAP et DDP, jusqu'à ses entrepôts, l'importateur a en charge une partie d'acheminement des produits, il doit donc organiser celle-ci c.à.d.

-déterminer en accord avec le fournisseur les conditions de préparation d'emballage et marquage des colis.

-règles les conditions du post-acheminement, éventuellement du transport principal, voir du pré-acheminement dans le cas d'achat EXW ou FCA point intérieur.

-organise le transit douanier en cas de transport routier ou pré-acheminement traversant une frontière.

Vue la distance, l'importateur doit faire appel à un commissionnaire de transport du pays de provenance de la marchandise pour les opérations de post acheminement.

4.2. La consignation de la marchandise

Dans tous les incoterms autre que DAP et DDP, l'acheteur doit donner au vendeur toutes les informations utiles à l'expédition de la marchandise.

Pour les achats DAP et DDP, c'est au transporteur ou au commissionnaire responsable de la livraison qu'il faut indiquer les conditions à respecter pour celle-ci

4.3. La réception de la marchandise

La réception est l'acte juridique par lequel le destinataire accepte la livraison de la marchandise.²

¹ PAVEAU, J et al « Exporter pratique du commerce international » 24 éd. Edition Foucher. 2013. p.287.

² BELOTTI Jean « Transport de international marchandise » 2em éd. Edition Vuibert.2002. p. 102.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

A- le déchargement

La marchandise arrive chez l'importateur par camion ou par wagons (exceptionnellement par barge ou péniche, ou par la poste). Ce sont les règles du droit local qui définissent qui a la responsabilité du déchargement de la marchandise et partir de quel moment la marchandise se trouve sous la responsabilité du destinataire.¹

B- le contrôle

A l'arrivée du moyen de transport, et au fur et mesure des opérations de déchargement, le destinataire doit procéder à des certains nombres de contrôles :²

- contrôles de scellés en cas de livraison par conteneur FCL/FCL ;
- contrôle de la qualité du chargement à l'intérieur du moyen de transport ou du conteneur ;
- contrôle du nombre de colis, par pointage sur la liste de colisages ;
- contrôle de l'état de chacun des colis, en signalent au fur et à mesure les nombres des avaries éventuelles aux représentant de transport

Un bon de livraison est généralement émis, précise l'identité du fournisseur, le numéro de la commande, la quantité reçue, la qualité ayant éventuellement subit des avaries de transport.

Un contrôle de qualitatif complète éventuellement le dispositif. Si le contrat de vente stipule que le fournisseur prend en charge le contrôle, l'importateur se contente d'un teste périodique sur échantillons à défaut d'une tel clause il réalise à chaque vérification selon, la nature du produit.

Lorsque le résultat est satisfaisant, la commande est soldée et les documents sont remis aux services comptables. Dans le cas contraire le service achat alerte le fournisseur et lui renvoie la marchandise, ou les acceptent sous réserve de bénéficier d'un rabais significatif.

¹ PAVEAU, J et al « Exporter pratique du commerce international » 24^e éd. Edition Foucher. 2013. p.286.

² BELOTTI Jean « Transport international marchandise » 2em éd. Edition Vuibert.2002. p.90.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

C- les réserves

a. en cas de livraison par la route

Le transporteur qui constate des avaries doit alerter le destinataire et émettre des réserves selon les modalités suivantes.

Tableau n° 4 : Modalités pratiques de réserves auprès d'un transporteur routier

En cas de dommages apparents colis manquants, emballage détériorés	en cas de dommages non apparentés
Un constat contradictoire doit être établie avec le chauffeur ou des réserves mentionnées sur le bon de livraison ou la lettre de voiture et confirmées ensuite par écrit	Les réserves doivent être formulées par écrit au transporteur dans les sept jours de la livraison l'importateur doit donc s'organiser pour avoir procédé au déballage dans ce délai

Source : paveau. J et al « Exporter pratique du c.i »24^e Edition, Foucher p..289

b. en cas de livraison par le chemin de fer

Les avaries constatées doivent être mentionnées sur un procès-verbal établi par le chemin de fer que doit réclamer le destinataire

Tableau n° 5 : délai pour émettre les réserves auprès du transporteur ferroviaire

En cas de dommages apparents	En cas de dommages non apparents
Dès la livraison	Dans les sept jours de la livraison

Source : paveau. J et al « Exporter pratique du c.i »24^e Edition, Foucher p..289c. **En cas de**

livraison par la mer

Les avaries ou manques doivent être signalés par écrit

Tableau N° 6 : délai pour émettre des réserves auprès du transporteur maritime

En cas de dommages apparents	En cas de dommage non apparents
Dès la livraison (sauf si l'état de la marchandise a été constaté contradictoirement)	Dans les trois jours de la livraison

Source : paveau. J et al « Exporter pratique du c.i »24^e Edition, Foucher p..289

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

Le non-respect des formalités créées à la faveur du transporteur une présomption de livraison en bon état, quel que soit le mode transport choisi, se sera alors que le destinataire doit apporter une éventuel preuve que les dommages eu lieu avant la livraison de la marchandise.

5. l'assurance transport

L'assurance transport est obligatoire dans certains pays développés. Même si le choix revient à l'importateur d'assurer ou ne pas assurer.¹

5.1. Les facteurs influençant le cout de l'assurance

Le cout moyen des assurances s'établies mondialement autour de 8%, soit moins de 1%. Il est rare qu'une prime d'assurance soit inferieur à 1%, soit 1'euro pour 1000 euro et qu'elle dépasse 2% soit 2 euro pour 100 euro. La prime peut varier dans les cas extrêmes de 5 à 2%.

Plusieurs facteurs influés sur la détention du cout de l'assurance ;²

a- La nature de la marchandise

La marchandise peut être fragile, tentante, donc volable, elle peut être périssables pour les marchandises dangereuses, le cout de l'assurance est très élevé.

b- La nature de l'emballage

Une marchandise non emballée est plus exposée qu'une marchandise pose dans une caisse aux planches jointives.

c- Le mode transport

L'assurance est les domaines où le transport aérien marque des points sur le transport maritime. En moyenne l'assurance aérienne cout trois ou quatre fois mois chère que l'assurance maritimes, et même dans quelques pays enclavés la différence est de 1 à 10 dans la concurrence que se livre l'avion et le bateau, il faut tenir compte de ce facteur, que vient conforter l'économie sur l'emballage, le poids et le cubage : car le transport maritime requiert un emballage plus conséquent, donc plus cher que l'aérien.

¹ PAVEAU, J et al « Exporter pratique du commerce international » 24em^{éd}. Edition Foucher. 2013. p.285.

² Www. Logistique.conseil.org

d- L'itinéraire assuré

La prime pour un transporteur maritime qui emprunte des zones à risque est plus élevée comme le Canal de Suez, l'Est de la Méditerranée, les alentours du Cuba ou le Détroit d'Ormuz, et le Golf Arabe.

5.2. La nature de la garantie d'assurance

L'incoterm utilisé au contrat : une assurance de marchandise vendue FOB... cout moins cher au vendeur d'assurance CIF... ou rendu. En matière de transport international, l'intéressé à la marchandise (c'est-à-dire celui qui supporte le risque du transport : le vendeur ou l'acheteur de l'incoterm retenu), a le choix entre différentes formules d'assurance de la moins à la plus étendue. C'est exactement comme en matière d'assurance automobile : l'assuré peut se couvrir du tiers ou tous risques : la prime ne sera pas la même¹.

5.3. La gestion de l'assurance transport

Si la marchandise est assurée, un certain nombre d'obligations supplémentaires pèsent sur le réceptionnaire en cas d'avaries ou de manque à l'arrivée³.

Le destinataire doit :

-émettre des réserves dans les conditions définies plus haut, et plus généralement conserver la possibilité de recourir à l'assureur contre les tiers responsables.

-prendre toutes les mesures pour empêcher l'aggravation des dommages.

-prévenir dans les trois jours de la livraison, le commissaire d'avarie mentionnée sur le document d'assurance. Celui-ci est chargé de constater les dommages et d'estimer les préjudices. Ce constat d'avarie peut être constaté par l'assuré qui dispose d'un délai de quinze jours pour réclamer une contre-expertise.

Si l'importateur est assuré au moment de la livraison, ce qui est généralement le cas. Il doit constituer un dossier destiné à la compagnie d'assurance. Ces dossiers doivent comprendre :

-l'original de la police, ou du certificat d'assurance ;

¹ PAVEAU, J et al « Exporter pratique du commerce international » 24^{em} éd. Edition Foucher. 2013. p.285.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

- le titre de transport mentionnant et réservé, et les copies de la lettre de confirmation éventuelle ;
- le rapport du commissaire d'avaries ;
- le certificat définitif de perte, le cas échéant ;
- le montant de la réclamation, ainsi que les factures justificatives.

Chapitre 2 : Le transport international de marchandises

Conclusion

Le monde du transport représente un des secteurs économiques les plus complexes et les plus importants dans le développement global d'une nation. Le domaine du transport comprend quatre modes à savoir les modes terrestre, aérien, fluvial et maritime dont le développement est étroitement lié à celui du commerce international et qui demeure de très loin le principal mode de transport de marchandises dans le monde.

Suite aux recherches que nous avons effectuées nous pouvons en conclure que le choix pour ses différents moyens de transport repose sur : la qualité de services, le temps mis pour transporter la marchandise et le prix.

CHAPITRE 3 : CAS PRATIQUE DU TRANSPORT DE MARCHANDISE DE LA SARL SOFICLEF

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

Introduction

L'entreprise Soficlef depuis sa création s'évolue chaque année, maintenant elle occupe une place importante sur le marché algérien de certains produits de la quincaillerie, d'outillage..., elle fait se changer d'une entreprise importatrice seulement à une entreprise importatrice exportatrice au même temps.

Avant d'étudier les étapes de transport d'une marchandise à l'importation, nous présenterons, dans la première section l'entreprise Soficlef, sa situation géographique, son organigramme des différentes directions, ses différents produits. Ensuite, nous appuyons sur un entretien réalisé avec les agents de la direction logistique afin de pouvoir recueillir le maximum des informations sur le choix de différents types de transport, les différentes étapes, les différents papiers pour réaliser une opération de transport à l'international.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

Section 1 : présentation de la Sarl Soficlef

1. Historique

Tout a commencé un certain 21 juin 1994, dans un local de 7 m² situé au : 39, rue Ahmed BOUMAAZOUZA, El Madania (ex Salembier), Alger, où la première activité était la confection des ébauches de clés.

1995

Vu le manque des distributeurs à cette époque, il a été décidé de faire la distribution des ébauches de clé sur le grand Alger, ainsi que la confection au public de la plaque d'immatriculation (emboutissage de la plaque).

1996

- Distribution des ébauches de clés sur le territoire national.

1997

- Changement de siège, toujours à la même adresse, à savoir : 39, rue Ahmed BOUMAAZOUZA, El Madania, Alger, d'une

- 1ère importation des ébauches de clés de chez le fournisseur espagnole JMA.

- Soficlef est devenue la plus grande société de distribution des ébauches de clé en Algérie sous le nom de la Sarl Sofiane.

1998 (Création de la Sarl Soficlef)

- Création de la Sarl Soficlef en date du 18 Février 1998.

- Distributeur exclusif de la marque JMA en Algérie. Plus de 90% de la part de marché des ébauches de clés.

- Nouveau siège de 80 m² sis à la cité des Jasmins, El Madania, Alger.

1999

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- Signature d'un contrat d'exclusivité avec la société française FAAB, spécialisée dans la fabrication de plaque d'immatriculation, Soficlef est devenue le premier distributeur algérien de plaques d'immatriculation aux normes européennes avec un film réfléchissant.
- Distribution de la plaque d'immatriculation sur le territoire national.
- Vente annuelle de 80.000 à 100.000 plaques.
- Nouveau siège de 150 m² sis à la rue Ahmed OUANOUI, El Madania, Alger».

2000

- Promotion de la plaque d'immatriculation (300.000 plaques par an).
- Élargissement du réseau de distribution des ébauches de clé et plaques d'immatriculation.
- Répondre aux exigences des clients en termes de réclamations et de satisfaction client.

2001

- 1ère importation des serrures chez le fournisseur Espagnole AZBE « une serrure de qualité » par rapport à la mauvaise qualité de serrures sur le marché à cette époque suite à une étude de marché. Septembre 2001
- Signature d'un contrat d'exclusivité avec le fabricant de serrure turque KALE KILIT pour 1 million de dollar.
- Soficlef est devenue concurrentielle par rapport à la serrure chinoise en qualité et en prix.

2002

- Signature d'un contrat d'exclusivité avec le fabricant égyptien AHRAM (fabriquant de serrures) sous la marque IZO pour donner plus de choix au client. - Elargissement de la distribution de la serrure.

2003

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- Élargissement de la gamme avec l'introduction de poignée de porte chez les fabricants HAMLE et HUSNA.
- Soficlef a atteint 35% de part de marché de la serrure.
- Début du routing et du service après-vente pour les produits suivants : serrures, poignées, plaques et ébauches de clé.

2004

- Soficlef a construit son propre bâtiment à Tixeraine, Alger, construction moderne de 900 m², avec 35 employés.

2005

- Début du négoce avec les chinois pour les produits cadenas et paumelles.
- Élargissement de la gamme en insistant sur la qualité, sachant que les produits chinois sur le marché étaient de mauvaise qualité.

2006

- Restructuration de l'entreprise.
- Enregistrement de la marque Soficlef auprès de l'INAPI.
- Un parc auto élargi qui dépasse les 10 véhicules.
- Création d'une unité de montage de la poignée.

2007

- Acquisition d'une ligne de production de la poignée et de la plaque d'immatriculation.
- Le nombre d'employé est passé à 60 employés.

2008 (10ème anniversaire)

- Déplacement vers un nouveau site situé à Baba Ali Alger, d'une superficie de 5000 m².
- Installation de deux lignes de production, une pour les poignées et crémones, injection, estampage et peinture, et l'autre pour la fabrication de la plaque d'immatriculation.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- Elargissement de la distribution de la plaque d'immatriculation, avec une part de marché de 70%.

- Elargissement de la distribution de serrures et poignée avec une part de marché de 65% avec un parc auto de 30 véhicules.

2009

- Lancement de nouvelles gammes de produits.

- Début de la commercialisation de l'outillage électroportatif sous la marque Soficlef.

- Début de la commercialisation des portes par l'ouverture d'un show-room de 1800 m², situé à Chéraga, Alger.

2010

- Déplacement vers le nouveau site à Si Mustapha Boumerdes, d'une superficie de 35 000 m² doté d'un dépôt avec un système de stockage moderne.

- Autorisation pour l'exploitation d'un entrepôt sous douane au niveau du site.

2011

- Augmentation de la capacité de production de la poignée de la crémonne.

- Début de fabrication de la barre de crémonne.

2012

- Acquisition d'une 2e ligne de fabrication de plaque ultramoderne et augmentation de la capacité de production à 21.000.000 plaques/an.

- Réalisation de la 1ere exportation de la plaque d'immatriculation vers le Maroc.

- Introduction de nouvelles gammes « électropompe – nettoyeur haute pression – poste à souder »

2013

- Début du montage de la serrure au niveau de l'unité de production.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- Elargissement de la gamme en introduisant l'outillage à main et les disques.

2014

- Restructuration de l'entreprise où le nombre d'employé a atteint 290 collaborateurs.
- Réaménagement du site aux normes internationales.
- Statut d'opérateur économique agréé en douane.

2016

- Homologation de la plaque d'immatriculation aux normes françaises.
- 1ere exportation de plaque d'immatriculation vers la France.

2017

- Certification de système management ISO 9001 : 2015

2018 (20ème anniversaire)

- Signature d'un contrat de partenariat avec le groupe américain StanleyBlack&Decker (leader mondial de l'outillage électroportatif).
- Mise en place d'une planification stratégique.

2. Organisation de l'entreprise

L'organisation de l'entreprise es compose de ; d'une direction générale, direction des finance et comptabilité direction des ventes, direction marketing, direction de production, direction de logistique, et la direction d'administration général. Dans chacune de ses directions es accompagné des sous-directions. L'organisation de l'entreprise est présentée sous forme d'un organigramme (annexe 10)

2.1. Dilection générale

La direction générale est la mission confiée à celui qui est investi en tant que directeur général, souvent appelé alors président directeur général (PDG). C'est la forme traditionnelle de présidence du conseil d'administration des sociétés anonymes.

Rattaché Directement à la Direction Générale, le DAG aura pour missions :

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- Elaborer, piloter et veiller à l'application, en collaboration des structures de la Société, des procédures et les règlements régissant les volets Ressources Humaines, Moyens Généraux, Hygiène et sécurité et Juridique,
- Accompagner la Direction Générale dans la gestion des différents projets de l'entreprise,
- Conseiller la Direction Générale et les différentes structures sur les volets qui lui sont confiés,
- Manager ses collaborateurs et veiller à leur propre épanouissement,
- Garantir la sérénité du climat social au sein de la Société,
- Elaborer et mettre en œuvre la politique Ressources Humaines de manière à ce qu'elle accompagne et soutienne la stratégie et la performance de l'entreprise,
- Définir, piloter et assurer le management général des Ressources Humaines,
- Améliorer la productivité de l'entreprise par la gestion du capital humain,
- Coordonner et piloter les activités du département moyen Généraux de telle manière à garantir une disponibilité constante de ce que les différentes structures ont besoins,
- Veiller à l'entretien et l'optimisation du patrimoine de la Société,
- Garantir la sécurité du personnel et patrimoine de l'entreprise,
- Consolider et fait parvenir à la Direction Générale différents rapports d'activités,

2.2. La direction de fiance et comptabilité

Avec un directeur administratif et financier (DAF). Le directeur administratif et financier (DAF) peut aussi être appelé « directeur financier ». Il jouit d'un rôle clé au sein de l'entreprise puisqu'il collabore étroitement avec le dirigeant ou le service de direction générale. la direction finance et comptabilité est constituer ; d'un service comptabilité, service control de gestion, services trésorerie, et le service control interne.

A cet effet, la Direction des Finances et Comptabilité est chargée de :

- L'assistance à la Direction Générale, Directions Centrales, en matière de Finances et Comptabilité, par la fourniture de toutes les données nécessaires à la prise de décision.
- La participation active à l'élaboration des différentes politiques de l'entreprise, ayant un impact sur la situation financière.
- La représentation, et défense des intérêts de l'entreprise auprès des institutions Financières et de l'Administration Fiscale.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- Veiller à l'amélioration constante de la trésorerie de l'entreprise.
- Veiller à la maîtrise et au développement du potentiel comptable de l'entreprise
- Veiller à la maîtrise permanente des flux des dépenses et recette.
- L'évaluation régulière des principaux indicateurs financiers.
- L'organisation et animation des actions de recouvrement des créances.
- La participation à l'élaboration des programmes annuels et pluri annuels d'investissement de l'entreprise.

2.3. Direction des administrations générales

La fonction Direction et Administration générale consiste à définir les objectifs, prévoir et choisir les actions à accomplir, contrôler leur réalisation, prendre d'éventuelles mesures correctives.

Il faut pour cela avoir une vision à long terme et surtout une capacité à mobiliser l'ensemble de l'entreprise.

Il a pour mission :

- Assurer la gestion efficace et l'organisation administrative,
- De la mise à disposition et de la rentabilité des ressources humaines et matérielles,
- Etablit les documents administratifs liés à la situation contractuelle du personnel au regard de la réglementation algérienne applicable et aux orientations de la Direction Générale,
- Suit des entrées et sorties de personnel et aide la gestion du temps de travail,
- Contrôle et valide les frais de déplacements et les frais de mission,
- Elabore les documents dans le cadre d'un recrutement (fiche de poste, offre d'emploi),
- Rédige les contrats de travail, les notes et les diverses décisions,
- Organise les aspects matériels et logistiques des actions de formation,
- Reçoit, traite et diffuse les informations liées à l'emploi, à la GRH, à la formation, etc....,
- Organise les revues d'hygiène et de sécurité,
- Gère les recouvrements auprès des sociétés d'assurance,
- Veille à la conservation des archives relatives au service des moyens généraux

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

2.4. Direction des ventes

Le directeur commercial définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires.

Sa mission est de :

- Elaborer la politique commerciale
- Identifier les évolutions du marché et le positionnement de l'entreprise sur ce marché ;
- Identifier les cibles commerciales adéquates et définir les objectifs de développement du CA.
- Accompagner la force commerciale sur le terrain pour la conseiller, mettre en place le système de primes ;
- Assurer le lien avec les autres services de l'entreprise.
- Prospector et fidéliser les comptes stratégiques pour l'entreprise ;
- Mener les négociations dans le cadre de nouveaux contrats ;
- Valider l'atteinte des objectifs, assurer le reporting auprès de la Direction générale.

2.5. Direction marketing

Le responsable marketing a pour mission de concevoir un plan d'action – pour promouvoir un produit ou un service et d'en suivre la réalisation. Pour atteindre cet objectif, le responsable marketing doit :

- Collecter des informations et mener des études marketing pour connaître le marché, la concurrence, les cibles et les opportunités d'un produit
- Être force de proposition de nouveaux produits et de nouveaux créneaux
- Définir des actions marketing : communication, promotion, distribution, publicité
- Superviser et coordonner ces différentes actions
- Assister les commerciaux et Encadrer, le cas échéant, des assistants marketing.

2.6. Direction logistique

- Optimisation des flux logistiques sur l'ensemble de l'établissement en vue de la mise en œuvre d'un schéma directeur logistique ;

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- Optimisation des flux de transports intra sites et inter sites pour l'ensemble des flux
- Sécurisation des flux logistiques dans le cadre de la mise en œuvre des coopérations territoriales.
- Effectue le dédouanement de la marchandise importé.

2.7. Direction production

Selon la taille et l'organisation de l'entreprise, il ou elle assure tout ou partie des activités suivantes :

- Assurer la production selon la politique industrielle définie par la direction
- Planifier la production avec les responsables d'atelier
- Superviser les services connexes à la production
- Lancer les nouveaux modèles et Réagir aux commandes imprévues et aux aléas techniques
- Coordonner les exigences de production et les nécessités de maintenance
- Suivre les productions journalières par rapport aux prévisions et les réajuster
- Informer, former aux évolutions techniques, à la transmission de compétences, aux exigences de qualité, de sécurité et d'environnement ;
- Rechercher et proposer des solutions pour améliorer sans cesse la productivité, la réactivité et la qualité de la production : gérer des séries de plus en plus courtes, améliorer les implantations d'ateliers, optimiser les flux et superviser les essais
- Améliorer la gestion de production et son système d'information, Assurer l'implantation d'un atelier
- Transmettre toute information nécessaire pour la faisabilité d'un modèle : contraintes techniques, capacités machines et Proposer des améliorations et participer à la validation du prototype

3. Activité de l'entreprise

Soficlef est une entreprise à caractère industriel et commercial, notre atout majeur est la maîtrise totale des opérations de la grande distribution :

a. Production et Fabrication : Poignées de portes, crémones de fenêtres, plaques d'immatriculation.

b. Montage des serrures

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

c. Commercialisation : Outillages à main, outillages électroportatifs, accessoires, portes de maison, ainsi que tous types d'ébauches de clés.



3.1. Base Logistique

Soficlef se trouve au cœur du développement de la logistique afin de répondre aux exigences de la modernisation organisationnelle, SOFICLEF dispose de l'un des plus grands réseaux de distribution en Algérie.

Soficlef dispose d'un espace de stockage et de magasinage de sa marchandise de 15000 M2 avec un système de racking ou rayonnage à palettes grande hauteur afin d'assurer le flux de la marchandise en toute sécurité. Une flotte de véhicules tous types confondus ainsi qu'un large réseau de distribution judicieusement réparti à travers le territoire national lui permet de garantir la livraison de la marchandise dans les meilleurs délais grâce à une planification au préalable pour l'optimisation des chargements. Grâce à ses installations et son organisation, Soficlef a pu obtenir l'autorisation de son entrepôt sous douane privé.

3.2. Opérateur économique agréé

La maîtrise des procédures de gestion douanières et la conformité à tous les aspects à abouti à l'octroi d'une ligne douanière spécialisée pour nos transactions douanières.

Le témoignage et la reconnaissance de l'état Algérien s'est traduit par l'attribution du statut d'opérateur économique agréé.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

3.3. Garantie

Soficlef dispose d'un service-après-vente (SAV) constitué d'une équipe de techniciens très qualifiés. Elle prend en charge la réparation ou l'échange des produits sous garantie sur tout le territoire national.

3.4. Certification ISO 9001:2015

La Sarl Soficlef a illustré sa volonté de maintenir la qualité parmi ses premières préoccupations en s'inscrivant dans une démarche d'évaluation continue de l'organisation de l'ensemble de ses structures. Le 18 septembre 2017, Vinçotte international Algérie SPA a décerné, après une évaluation minutieuse, la norme de qualité ISO 9001:2015 pour l'ensemble des activités de Soficlef.

4. Les produits de l'entreprise

On distingue deux types de produit pour l'entreprise :

4.1. Les produits de production

Sont les produits fabriqués par l'entreprise Soficlef comme, ils peuvent être présentés sous forme de tableau :

Tableau n°7 : les produits de Soficlef

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

Types	produits
Accessoires outillage	Embouts, Foret acier, Foret béton, Foret abois, Lame de scie, Disques à couper inox, Disques à couper métal, Disques à couper pierre, Disques a Ebarber
Outillages	perceuses, ponceuses, marteaux piqueur, Meuleuses, Scies, Marteaux perforateurs, Electro-pompes, Pompes, submersible, chargeur batteries, nettoyeurs haute pression, portes a soude, visseuses sans fil ,outils de jardin, outil de peinture, outil de chantiers, matériel d'atelier, autre outillages
quincaillerie	Cadenas, crémones, cylindre, paumelles, serrure de meuble, verrous, ferme porte, potinier satine, poigner illinium, serrure à terce, serrure multipoint, serrure aluminium, serrure électrique, serrure à encastrer, autre serrure.
Outillage à main	Outils de rangement, clés, cutter, marteau, pince, riveteuse, tournevis, instrument de mesure, autres outils
Accessoire auto	Plaque d'immatriculation, cric hydraulique, chandelle auto, mini compresseur d'air, charriot de caractère, jeux de caractère, presse manuel
Porte	Acier, bois, acier-bois, villas, garage
Sécurité résidentiel	Coffre-fort,

4.2. Les produits de commercialisation

L'entreprise Soficlef commercialise deux produits finis des deux marques américaines ;

Tableau n°8 : les produits de commercialisation

entreprise	Produits
DeWALT	perceuse Diamond, perceuse à percussion, scie circulaire, perforateur.
STANLEY	décapeur thermique, perceuse à percussion, marteau perforateur

Section 2 : le choix de transport de marchandise

1. Le choix du mode de transport

Le choix du mode de transport est l'élément le plus important dans le processus de transport de la marchandise, ce choix dépend surtout, de la situation géographique, du temps que la marchandise met pour arriver à destination, et parfois du prix. L'entreprise Soficlef dans son choix du mode de transport prend en considération les indicateurs suivants :

1.1. Situation géographique

L'entreprise Soficlef importe ses produits de l'Europe et de la Chine, vu la situation géographique de l'Algérie par rapport à ses deux continents, l'entreprise Soficlef n'a que deux choix pour le transport de ses marchandises, à savoir le transport maritime et le transport aérien.

a- Le transport maritime

L'entreprise choisit le transport maritime parce qu'elle importe des produits d'une grande quantité et vu la situation géographique de l'Algérie, c'est le choix le plus logique puisqu'il est impossible d'utiliser les moyens terrestres.

b- Le transport aérien

L'entreprise utilise le transport aérien en cas d'un besoin urgent d'un produit et aussi pour le transport d'échantillons et de certains documents.

1.2. Le temps

Le temps du transport de la marchandise, vu la distance qu'il y'a entre les continents, la marchandise met beaucoup de temps avant d'arriver à destination.

Pour améliorer et développer le transport maritime plusieurs créations ont été mises en évidence. L'invention des canaux de navigation développés de 1880 à 1914 permet de gagner un temps considérable. Les canaux sont des voies navigables construites pour servir de raccourci aux navires.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

a- Le transport Maritime

Parce qu'il permet de transporter des marchandises d'une grande quantité, donc même s'il met beaucoup de temps vue la distance qu'il y'a. C'est le choix le plus adapté pour l'entreprise.

Les services de Maersk relient les grands ports algériens avec les hubs de la compagnie localisés à Algésiras et Gioia Tauro. L'armateur suisse MSC opère principalement sur les routes triangulaires Valence-Barcelone-Algérie. La compagnie française CMA-CGM dessert les ports algériens à partir de Marseille, alimentée depuis Barcelone et Gênes et depuis son hub maltais alimenté par les marchandises en provenance d'Asie à partir des deux hubs de Shanghai et de Hong Kong (annexe 9).

b- Le transport Aérien

Comme c'est un moyen de transport le plus rapide avec une grande vitesse, l'entreprise l'utilise dans un besoin urgent d'une marchandise ou d'un document.

1.3. Le prix

En ce qui concerne le prix, Soficlef utilise le maritime pour le transport de marchandise à quantité élevés a cause du cout de transport qui est moins élevés, quant au transport aérien même s'il est très rapide le cout de transport est élevé. Donc la quantité élevée de produit que l'entreprise importe, elle n'a que le transport maritime comme choix.

2. Les intermédiaires

Pour effectuer le transport de marchandise, l'entreprise à deux options entre, transporter elle-même sa marchandise, ou faire appel à un transporteur (compagnie de transport).

L'entreprise fait appelée à une compagnie de transport pour le transport de ses marchandises. Parmi les compagnies de transport, nous pouvons cite : Compagnie maritime d'affrètement - Compagnie générale maritime (CMA CGM), Mediterranean Shipping Compagny (MSC), MARFRET, CHINA OCEAN SHIPPING COMPANY, HAPAG LLOYD AG, EVERGEEN MARINE CORPORATION, AMERICAN PRESIDING COMPANY.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

2.1. Choix de la compagnie de transport

Pour le choix de la compagnie de transport Soficlef prend en considération plusieurs critères dont :

a- La crédibilité de la compagnie de transport

Elle doit effectuer une recherche approfondie sur la compagnie de transport. Afin de savoir les avantages que peut représenter la compagnie pour le transport de ses marchandises. Car toute compagnie à ses avantages et ses inconvénients

b- La qualité de service

Suite aux recherches et un teste d'utilisation temporaire de la compagnie, Soficlef peut fait son choix de compagnie de transport. Et l'expérience qu'a la compagnie en matière de transport.

c- Le temps

Elle prendre en compte le temps que met la compagnie pour transporter la marchandise, même si le temps mis pour le transport de la marchandise dépend de plusieurs facteurs :

- **Le climat** : pendent le transport en mer il y'a parfois des orages qui perturbe le transport.
- **La vitesse des moyens de transport** : les moyens de transport des différentes compagnies non pas la même vitesse de transport.
- **L'itinéraire** : chacune des compagnies n'emprunte pas le même itinéraire.
- **Le transbordement** : qui a pour objectif de faire une escale afin d'échanger les marchandises dans un autre bateau, car les navires transportent des marchandises destiner à plusieurs pays différents et aussi parce que certains navires ne peuvent stationner dans certains ports.

d- Le prix

Les compagnies de transport fixent le prix de transport en fonction des caractéristiques de chaque conteneur. L'entreprise quant à elle choisie le conteneur à partir de

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

la facture de commande envoyer par le service achat qui comporte les caractéristiques de la marchandise (la nature, et la quantité, le volume). A partir de ses différents prix l'entreprise a la liberté de choisir.

Pour le transport de ses marchandise l'entreprise travail avec deux compagnies de transport : CMA CGM, MSC.

2.2. Présentations des compagnies de transport

A/ Présentation du Groupe CMA CGM

La Compagnie maritime d'affrètement-Compagnie générale maritime, est le 3 armateur mondial de transport maritime en conteneurs et le premier français. Basé à Marseille, ville où il a été créé en 1978. Il est présent sur toutes les mers du globe avec ses 200 services maritimes, le Groupe CMA-CGM rayonne dans plus de 160 pays à travers son réseau de plus de 765 agences, employant plus de 22 000 personnes dans le monde (dont 4 500 en France). Le Groupe CMA-CGM dessert 420 ports de commerce sur 521 mondiaux doté d'une flotte jeune, moderne et diversifiée de 471 navires. Il est à l'image d'un acteur économique français majeur.¹

Les volumes ont atteint un plus haut niveau historique et un dynamisme commercial des marques régionales et spécialisées, cette croissance s'explique en particulier par :

- Les lignes Asie-Nord Europe et Asie- Nord Afrique qui ont enregistré des croissances soutenues ;
- La réorganisation des lignes Afrique de CMA-CGM combinée par l'ouverture de nouveaux corridors terrestres et des ports secs ;
- Le dynamisme de l'économie américaine.²

Le CMA-CGM offre à ses clients une connexion directe des pays de l'Est de la Méditerranée (France, Espagne, Algérie) aux pays à l'ouest de la Méditerranée (Turquie, Liban, Égypte), via Malte. Grâce à l'offre disponible en transbordement. Le service WEMED offre des performances très compétitives à ses clients pour la desserte de l'est de la Méditerranée :

¹ www.cma-cgm.fr/

² [Http://www.le-marin.fr](http://www.le-marin.fr) « CMA-CGM-fete-15-ans-de-lignes-afrique-du-nord ».

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- Les temps de transit proposés depuis l'Europe du Sud vers l'Est de la Méditerranée sont parmi les plus compétitifs du marché : la Turquie est reliée en 7 jours depuis Valence en Espagne, et 9 jours depuis Marseille.
- Offre unique sur le marché, le service WEMED offre une liaison directe et hebdomadaire depuis Mersin, Istanbul, Beyrouth, et Alexandrie vers Alger.

Quatre navires seront déployés sur cette nouvelle ligne, d'une capacité nominale allant de 1200 à 1700 EVP et la rotation sera la suivante : Marseille, Barcelone, Valence, Malte, Mersin, Iskenderun, Beyrouth, Alexandrie, Malte, Alger, Marseille.¹

B/ Présentation de la MSC

La compagnie a été fondée en 1970 par le capitaine de Sorrente (Naples) Gianluigi Aponte. La même année, il acheta son premier navire avec lequel il développa les liaisons maritimes commerciales avec le continent africain.

Il en était propriétaire et président, et dirigeait le groupe avec l'aide son fils Diego Aponte, qui occupait le poste de vice-président. En 1988, avec le rachat de la Flotte Lauro, il crée ainsi sa filiale spécialisée dans les croisières, MSC Croisières.

Durant les 25 premières années de son histoire le groupe a opéré principalement des lignes vers l'Afrique de l'est, les États-Unis et l'Australie. Sa stratégie étant d'utiliser uniquement des « navires d'occasion » pour pallier les taux de fret de l'époque, trop bas pour justifier la commande de navires neufs.

La compagnie connaît ensuite un développement exponentiel dans les années 2000 avec une augmentation continue aussi bien du nombre de navires que de leur capacité ; plus de 459 navires porte-conteneurs en opération en octobre 2013, soit une capacité de plus de 2 308 000 d'EVP, 500 agences réparties dans 161 pays, 44 000 collaborateurs dans le monde, 12 487 000 EVP transportés en 2013.

En octobre 2014, le fils de Gianluigi Aponte, Diego Aponte devient président du groupe. La société est devenue en 2014 le deuxième plus grand armateur de porte-conteneurs du monde, devant CMA CGM, mais derrière A.P. Møller-Mærsk

¹ [Http://www.lactualite-dz.info](http://www.lactualite-dz.info). « Compagnie-maritime-CMA-CGM en Algérie ».

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

3. Les incoterm

Le choix des incoterms se fait lors de la négociation du contrat avec la compagnie de transport. Parmi les incoterms maritimes, il n'y a que deux incoterm avec lesquels l'entreprise Soficlef travaille à savoir :

L'incoterm FOB est celui que la compagnie CMA CGM propose, et la compagnie MSC n'accepte de travailler qu'avec l'incoterm CFR.

4. L'assurance transport

4.1. Définition de l'assurance maritime

L'assurance maritime est définie comme : « *un contrat, la police d'assurance, par lequel un assureur consent à indemniser un assuré du préjudice subi dans une expédition maritime par suite de certains risques et ce, dans la proportion de la somme assurée et moyennant le paiement d'une prime d'assurance. Le contrat est aléatoire, et ne joue que si le risque se réalise, il est indemnitaire et a pour but unique de compenser un dommage la valeur agréée dont peut être déduite une franchise* ». ¹

4.2. L'assurance contre les effets des catastrophes naturelles

C'est un produit d'assurance de type économique à caractère obligatoire. L'obligation d'assurance est instituée par l'article 1er de l'ordonnance 03-12 du 26/08/2003 (JORA n°52 de 2003) relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes et ses textes d'application : décrets exécutifs 04-268 à 04-272 (JORA n°55 de 2004). La période d'assurance ne saurait être inférieure à une année (Article 09 DE 04-269 JO n° 55).

a. Les événements garantis

Quatre événements sont pris en charge par cette assurance (Article 02 du DE 04-268 (JO, n° 55)) :

¹Ecole nationale de la marine marchande de Saint Malo, commerce maritime et contentieux, France, 2003. Page 147

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

Les tremblements de terre

Les inondations et coulées de boue

Les tempêtes et vents violents

Les mouvements de terrain.

- **Les biens couverts par cette assurance**

Étant une assurance de biens et non de personnes, cette assurance couvrira les dommages directs causés aux :

Biens immobiliers construits en Algérie (immeubles, constructions individuelles, bâtiments à usage professionnel). Le contenu n'étant pas pris en charge. Installations industrielles et commerciales y compris leur contenu, c'est-à-dire les biens immobiliers ainsi que les équipements, matériels, marchandises et autres biens contenus.

- **La garantie CAT-NAT**

Cette assurance a pour objet de garantir à l'assuré, la réparation pécuniaire des dommages matériels directs, causés à l'ensemble de ses biens garantis dans le contrat et ayant pour cause une catastrophe naturelle. La garantie couvre le coût des dommages matériels directs subis par les biens assurés, dans la limite de : 80% des capitaux assurés, pour les biens immobiliers à des fins d'habitation : article 07 alinéa 01 du 04-269 (JO n° 55) 50% des capitaux assurés pour les installations industrielles ou commerciales : article 07 alinéa 02 du 04-269 (JO n° 55) Par ailleurs, les coûts des dommages seront fixés à dire d'expert, après déduction de la vétusté et des valeurs résiduelles.

- **Obligations de l'assuré**

L'assuré doit déclarer à l'assureur tout sinistre susceptible de faire jouer la garantie, au plus tard dans les trente (30) jours suivant la date de publication du texte réglementaire déclarant l'état de catastrophe naturelle, (sauf cas fortuit ou de force majeure).

Quand plusieurs assurances contractées par l'assuré peuvent permettre la réparation des dommages matériels résultant d'une catastrophe naturelle, l'assuré doit, en cas de sinistre et dans le délai mentionné plus haut, déclarer l'existence de ces assurances à l'assureur.

Préalablement à la conclusion du contrat, l'assuré doit renseigner le questionnaire que devra lui remettre l'assureur.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- **Obligations de l'assureur**

L'assureur doit verser à l'assuré le montant de l'indemnité due, dans un délai ne dépassant pas trois mois, à compter de la date de remise du rapport d'expertise.

- **La procédure d'indemnisation**

Prendre des mesures de sauvegarde pour éviter l'aggravation des dommages, Faire sa déclaration à l'assureur qui désignera un expert pour l'évaluation des dommages. L'expert (dûment diligent) évaluera les dommages et établira son rapport, qu'il devra remettre à l'assureur au plus tard, trois (3) mois à compter de la date de publication du texte réglementaire déclarant l'état de catastrophes naturelles. Article-12-alinéa-2-Oce 03/12. L'assureur procède à l'indemnisation dans les 3 mois qui suivent la remise du rapport d'expertise Soit au total six mois à compter de la date de publication de l'arrêté décrétant l'état de catastrophe.

Tout dépassement de ce délai autorise l'assuré à réclamer des dommages et intérêts.

- **Déclaré l'état de catastrophe naturelle et quand**

L'état de catastrophe naturelle est déclaré par un arrêté conjoint des ministres chargés des collectivités locales et des finances, (Article 03 DE 04-268 JORA 55) qui doit par ailleurs préciser ; La nature de l'événement ; La date de survenance ; Les communes concernées.

L'arrêté interministériel susvisé sera pris, au plus tard, deux (2) mois après la survenance de L'évènement naturel. (Article 04 DE 04-268 JORA 55).

Remarque : Une pénalité de 20% sera appliquée sur la prime totale due, si les biens immobiliers sont construits sans permis de construire et/ou les activités commerciales sont exercées sans registre de commerce antérieurement à la publication de l'ordonnance 03-12 du 26 aout 2003. (Article 05 DE 04-269 JO n° 55).

4.3. Assurance Soficlef

Pour assurer ses marchandises lors du transport, l'entreprise Soficlef fait appelle à la compagnie d'assurance SAA

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

A) Présentation de la SAA

La SAA a été créée en 1963 au lendemain de l'Indépendance de l'Algérie. Elle contient plus de 20 millions de clients, avec un capital mix algéro-égyptien. En décembre 1963 le premier point de vente ouvre son enseigne sous le nom de la SAA assurances.¹

C'est la première pierre qui se développe au fil des années pour constituer un réseau fort de 520 agences couvrant le territoire national. Elle dispose d'un capital de 20 milliards de DZD en 2011. En 2017 elle présente le plus élevé des indicateurs sur le marché.

- Fond Propre : 34 milliards de DZD
- Actif immobilier : 29 milliards de DZD
- Placement : 46 milliards de DZD

En 2004 fin du mandat de SAA en tant que gestionnaire du FSI et création du fond de garantie automobile.

B) Activité de la SAA

La SAA propose des solutions adaptées aux spécificités des activités de ses clients. L'activité de la SAA, s'étend à de nombreux domaines et s'adresse à une large clientèle : particuliers, professionnels, petite, moyenne, et grande entreprise et institutions.

4.4. La couverture de l'assurance

Pour prévenir les risques liés au transport de sa marchandise lors du transport, l'entreprise Soficlef a souscrit une assurance transport auprès de la SAA. La couverture de l'assurance de la marchandise, se limite du point de départ de la marchandise jusqu'à son arrivée à l'entreprise.

5. Le choix du conteneur

5.1. Définition du conteneur

Caisse de dimensions normalisées utilisée pour la manutention, le stockage ou le transport de matières ou de lots d'objets dont elle permet de simplifier l'emballage.

¹ www.saa.dz/home/presentation-de-la-societe

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

5.2. Les différents types de conteneurs

Le transport de conteneurs est sans aucun doute le mode de transport le plus répandu de nos jours, mais il existe plusieurs types de containers, adaptés à votre marchandise et également votre volume de transport.

Il n'est pas rare de voir des clients demander un transport par conteneur, et être confus quand l'interlocuteur leur demande quel type de container ils souhaitent. Bien entendu, en général, lorsque vous contactez un professionnel, celui-ci sera à même de vous guider dans le choix mais nous allons profiter de cet article pour en savoir plus sur les différents types de conteneurs qui existent.

On dit d'un container qu'il fait xx pieds, ils peuvent être aménagés pour transporter divers types de marchandises, par exemple des vêtements sur cintres, des véhicules etc.

5.3. Le choix de l'entreprise

Après avoir réalisé l'achat de marchandise par la direction Achat, cette dernière va transmettre la commande à la direction Logistique pour qu'elle choisisse le type de conteneur exigé à cette marchandise.

Dans le choix de conteneur pour la marchandise la direction Logistique prend en considération les caractéristiques du produit :

- **Le poids**, c'est le nombre de tonne que de la marchandise, ne pas charger des marchandises lourdes au-dessus de marchandises légères ou à proximité immédiate de colis fragiles.
- **Le volume**, la longueur et la largeur du colis a conteneuriser.
- **La quantité**, correspond aux nombres de colis.
- **La nature** : Incompatibilité entre produits chimiques, insecticides par exemple, denrées alimentaires, pulvérulents, marchandises craignant la salissure. Certains produits (peaux, oignons, poissons) dégagent une odeur ou une humidité auxquelles d'autres seront sensibles ;

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

6. L'emballage de marchandise

6.1. Définition de l'emballage

L'emballage est l'ensemble des éléments vendus avec le produit pour en assurer sa présentation, conservation ou son transport.

6.2. La matière des emballages

a. Les papiers et cartons : qui regroupent trois secteurs principaux : les papiers d'emballage, les cartons plats et les cartons ondulés. Chacun de ces secteurs constitue un univers varié tant par leurs qualités respectives que leurs emplois multiples.

b. Les bois : qu'on peut classer selon leurs utilisations :

- en bois scié qui fait appel à des essences très diverses, surtout au peuplier, au pin et au sapin.
- en bois déroulé et contre-plaqué qui ont l'avantage de la légèreté.
- en fibres et particules de bois qui peuvent servir en particulier à la fabrication de plateaux et d'emballages moulés en une seule pièce.

6.3. L'emballage et ses fonctions

Les principales fonctions de base d'un emballage seront décrites très brièvement comme suit :

a- Fonction contenant

Elle permet d'assurer autour du produit un espace clos inerte, ainsi qu'une protection contre les transferts de matières et les agressions diverses, de natures physiques, chimiques ou physico - chimiques.

La fonction contenant d'un emballage est associée à des servitudes réglementaires métrologiques telles que l'obligation de l'indication exacte de la masse ou du volume contenu. A l'heure actuelle, cette fonction évolue vers le fractionnement en unité de consommation individuelle, journalière, etc...

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

b- Fonction regroupement

Elle est aujourd'hui, de plus en plus, nécessitée par la distribution moderne et la logistique, elle s'exerce à trois niveaux :

- regroupement des produits dans un emballage primaire.
- regroupement des emballages primaires en unités de vente.
- regroupement des unités de vente en unités de distribution.

La fonction regroupement doit permettre la conception d'un emballage à pouvoir utiliser au mieux les volumes disponibles sans provoquer ni surcharge, ni déformation, de manière à constituer des unités de transport homogènes, faciles à transporter, à manutentionner, à entreposer et à identifier.

c- Fonction protection

Elle doit permettre le maintien de la qualité initial du contenu, depuis sa fabrication jusqu'à sa consommation, en prenant en compte les contraintes d'origines diverses, telles que: les chocs, les chutes, les vibrations, les compressions, la chaleur, le froid, l'humidité, le rayonnement ultra-violet, les échanges gazeux, les micro-organismes, les insectes, les rongeurs, etc....

d- Fonction information

L'apparition de la grande distribution, en libre-service, a nécessité des emballages auto-vendeurs, capables de renseigner le consommateur sur toutes les caractéristiques du produit.

Avec le développement des hypermarchés informatisés et de la lecture optique, ces informations sont reprises en totalité ou en partie, sous la forme d'un code à barres, aux caractéristiques très strictes.

La fonction information par l'étiquetage, de plus en plus importante, est aujourd'hui associée à une servitude réglementaire d'exactitude des renseignements donnés.

e- Fonction présentation

Elle vise à retenir l'attention et à séduire l'acheteur dans le linéaire des supermarchés. Être attrayant vis à vis du consommateur sur le lieu de vente est une fonction essentielle dans la communication emballage, liée au développement du commerce moderne.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

Les fonctions de l'emballage sont appréciées par le consommateur à l'usage, mais elles concernent aussi les producteurs, les transporteurs et les vendeurs. Le plus souvent, l'emballage est un ensemble plus ou moins complexe, dont les fonctions sont complémentaires.

6.4. L'emballage d'expédition

L'emballage d'expédition est destiné à permettre le stockage, la manutention et le transport d'un produit de façon que ce dernier arrive à destination en ayant conservé toutes ses qualités.

L'emballage d'expédition est exposé durant les opérations de transport, de manutention et de stockage à une série d'agressions diverses qui, s'ajoutant les unes aux autres, vont tendre à réduire progressivement sa résistance mécanique et affaiblir son rôle de protection qu'il doit remplir vis-à-vis du produit contenu.

Les fonctions de protection d'un emballage d'expédition sont essentielles pour assurer l'acheminement d'un produit dans les meilleures conditions possibles. Cependant, d'autres fonctions, plus ou moins importantes sont nécessaires, mais qu'un exportateur avisé ne doit pas ignorer s'il veut mettre de son côté les meilleures chances de succès. Il s'agit : de la fonction de regroupement, de la fonction d'adaptation aux transports et de la fonction d'identification et de marquage.

6.5. Le choix d'emballage

Dans le choix de l'emballage, l'entreprise Soficlef choisit son emballage par rapport à son produit si fini ou semi fini

L'emballage pour le produit fini : c'est l'emballage des deux marques de produit fini importé (DeWALT et STANLEY) pour la commercialisation qui doit avoir double fonction, la première est la protection de produit et la seconde de prendre le besoin de client par le schéma d'emballage et la notation des renseignements et caractéristiques sur le produit.

L'emballage pour le produit semi fini : qui se base sur la fonction de protéger le produit de toute sorte d'endommagement, écrasement, pliage...

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

7. Le dédouanement de la marchandise

7.1. Le dossier de dédouanement

La déclaration en douane doit s'accompagner obligatoirement des documents suivants :

- Facture domiciliée auprès d'une banque agréée en Algérie
- Copie du registre de commerce de droit algérien
- Copie de la carte fiscale délivrée par les services fiscaux territorialement compétents.
- Tout autre document exigible comme formalité administrative particulière, ou pour, le bénéfice d'un avantage fiscal lié à un régime préférentiel.

7.2. La procédure de dédouanement

7.2.1. La déclaration des marchandises

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

a) La conduite et la mise en douane

La conduite est l'opération d'acheminement des marchandises importées ou à exportées vers le bureau de douane le plus proche de la frontière du territoire douanier, le transporteur doit impérativement emprunter, pour cela, la route légale.

L'opération qui suit, est la mise en douane qui permet au service des douanes d'identifier, de prendre en charge et de garder sous sa surveillance les marchandises jusqu'au dédouanement ou l'enlèvement.

b) L'établissement et la vérification de la déclaration en détail

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

- Le propriétaire :

C'est la personne morale ou physique possédant un acte authentique justifiant sa propriété légale des marchandises

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

- **Le commissionnaire en douane :**

Il s'agit de : « toute personne physique ou morale agréée pour accomplir pour autrui les formalités de douane concernant la déclaration en détail des marchandises »

Son intervention intéresse toutes les marchandises destinées à être placées sous un régime douanier économique suspensif de tous droits et taxes.

- **Le transporteur :**

Lorsqu'aucun commissionnaire en douane n'est représenté auprès d'un bureau de douane frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte »

7.3. Le dédouanement de la marchandise

Pour le dédouanement de sa marchandise, contrairement à d'autres entreprises qui doivent laisser leurs marchandises au port au niveau de la douane, en attente de la fin de la procédure de dédouanement. L'entreprise Soficlef possède un agrément de dépôt sous douane au sein de son complexe. Donc dès que la marchandise arrive au port au lieu de passer dans le magasin de la douane au port, elle rentre directement au siège de l'entreprise.

Après l'arrivée de la marchandise, un déclarant en douane Independent de l'entreprise sera chargé de procéder au dédouanement de la marchandise avec tous les documents réunis.

7.4. Les documents présentés au niveau de douane

a- Le BL (Bill of Lading)

Le connaissement constitue la preuve de la réception par le transporteur des marchandises qui y sont désignées en vue de les transporter par voie maritime de même qu'un titre pour déposer les marchandises et en obtenir la livraison (prix, quantité, volume...) (Voir Annexe 3).

b- Certificat d'origine

Un certificat qui permet de connaître l'origine de la marchandise importée, comme il en va par accord entre, l'Algérie et l'Europe, certaines marchandises en provenance de l'Europe ne

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

sont pas soumises au même taxes que les autres produits de destination différente (Voir Annexe 4)

c- Certificat de conformité

Signée et cachetée par le fournisseur. Est un document destiner aux services de fraudes afin de vérifier la conformité de la marchandise (Voir Annexe 5).

d- La liste de colisage

Le colis c'est le résultat final d'opération d'emballage, qui est composé de son emballage de son contenu prêt pour le transport. La liste de colisage doit composer les éléments suivants : Nombre de colis, description du contenu, poids et ainsi que toute marque d'identification. (Voir Annexe 6).

e- Facture commerciale

C'est un document qui lie le vendeur à l'acheteur. Elle doit être aussi explicite que possible et doit répondre aux exigences du client, en particulier en précisant les termes de la transaction. Elle doit, de plus, être conforme aux lois des deux pays. (Voir Annexe 7).

8. Le règlement des frais de transport

Le règlement des frais de transport de la marchandise s'effectue directement (cache), entre l'entreprise Soficlef et les compagnies maritimes. L'entreprise n'utilise aucune des techniques des paiements documentaires.

Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef

Conclusion

La procédure de transport de marchandise par la voie maritime nécessite plusieurs étapes à suivre avec beaucoup de soins.

Pour bien mener le transport de sa marchandise, l'entreprise Soficlef est confrontée à plusieurs choix dont, le mode de transport, la compagnie de transport, l'assurance transport, l'emballage, l'incoterm, et enfin le prix et le moyen de paiement.

Tous ces choix sont importants autant l'un que l'autre et elle ne peut prendre aucun à la légère.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion général

Conclusion générale

L'objectif de ce mémoire est de répondre à une question qui « Quelle sont les choix de l'entreprise dans une opération de transport de marchandise lors de l'international ? »

Pour répondre à notre problématique nous avons effectué une étude de cas au sein de l'entreprise Soficlef.

Le commerce extérieur constitue un facteur clé de la croissance économique d'un pays. Il se définit comme étant des échanges de biens et des services entre les différentes nations. Il constitue un moyen essentiel qui met en relation les plusieurs pays. Le commerce extérieur consiste ainsi à exporter le surplus de production enregistré, d'une part, et à importer des produits dont un pays a besoin.

L'importance du commerce extérieur (importations et exportations) d'un pays se mesure par les performances économiques enregistrées par ce dernier.

Plusieurs chercheurs dans le domaine économique (comme Douglas, F. David) estiment que l'activité d'exportation est devenue un paramètre sans lequel il ne peut y avoir ni croissance, ni développement.

La réussite des entreprises à l'international dépend de la maîtrise du processus d'exportation, en l'occurrence la maîtrise du diagnostic export, qui constitue l'élément de la plate-forme d'une démarche d'exportation. A cela s'ajoute les bonnes méthodes de ciblage des marchés étrangers et la logistique, etc....

Lors de nos recherches nous avons pu constater que la démarche export comporte plusieurs risques dont, de prospection, la fabrication, le transport, et le change.

Pour limiter les risques export, la Coface propose de nombreuses formules d'assurance. Certaines sont très spécialisées (Assurance-prospection par exemple), d'autres sont spécialisées mais proposent des garanties complémentaires (Equipex, spécialisée risque commercial/acheteurs privés mais extensions possible aux risques politiques).

L'opération d'importation exige plusieurs conditions et une bonne maîtrise du processus. Les différentes étapes du processus de la mise en place d'une stratégie d'importation peuvent s'avérer complexes, mais il est important que chaque étape soit

Conclusion général

conduite avec le plus grand soin afin d'éviter des risques qui pourraient perturber l'activité de l'entreprise.

Nous avons pu constater qu'il existe plusieurs types de transport de marchandise, le transport homogène, le transport combiné, le transport mix, le transport mix superposé et le transport multimodaux. Et pour ses types de transport, il existe cinq différents modes de transport dont, routier, ferroviaire, aérien, maritime et fluvial.

Le choix en matière de transport de marchandise à l'importation contient plusieurs étapes à savoir, premièrement le choix d'une solution technique, deuxièmement les intervenants dans une opération de transport, troisièmement les incoterms, et enfin l'assurance.

Au cours de la recherche bibliographique et le stage effectué au sein de la Sarl Soficlef à Si Moustapha et suite à un entretien avec le service transport. Nous avons apporté des éléments de réponses à l'ensemble des questions posées tout au début de notre étude ainsi qu'à notre problématique, à savoir :

Pour un premier temps chaque entreprise dispose d'une démarche pour le processus du transport de marchandise.

Le point de départ du processus de transport est le choix du mode de transport vu la situation géographique de l'entreprise par rapport à l'origine de la marchandise, car parmi les différents modes de transport certains ne sont réglementés pas pour le transport. L'entreprise fait appel à deux compagnies de transport (CMA CGM et MSC) avec lesquels elle signe un contrat. Ces compagnies ont été choisies minutieusement par rapport à leur réputation, leur qualité de services, et aussi le prix de transport.

Le prix de transport proposé par ses compagnies est fixé en fonction des types de conteneur. Le prix de chaque conteneur varie en fonction de la nature de la marchandise, du poids et de la quantité à transporter, le service transport fait le choix du conteneur par rapport à la facture achat du service Achat. Pour le dédouanement l'entreprise dispose d'un dépôt sous douane dans son complexe où la marchandise est déposée pendant le processus.

Comme tout transport, le transport par la mer comporte plusieurs risques. Afin de prévenir ses risques l'entreprise souscrit une assurance sur la marchandise avec la compagnie

Conclusion général

SAA. Cette assurance a pour clause du départ de la marchandise jusqu'à son entre au dépôt de Soficlef.

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : La démarche import/export.....	5
Introduction	6
Section 1 : procédure d'exportation	7
1. Définition de l'exportation.....	7
2. Le diagnostic export	7
2.1. Les conditions à remplir en matière d'outil de production	8
2.2. Les conditions financières	8
2.3. Les conditions en matière d'organisation du travail	8
3. Le choix des marchés cibles	9
3.1 Les options stratégiques	10
3.2 Les méthodes de sélection.....	11
3.2.1 L'approche macro-segmentation	12
3.2.2 Le classement multicritère des marchés.....	12
3.2.3 La validation du choix des marchés cibles.....	14
4. Les formes d'exportations.....	14
4.1. L'exportation directe	14
4.1.1. La vente directe à l'utilisateur	14
4.1.1.1. L'exportation simple	15
4.1.1.2. Le représentant salarié	15
4.1.1.3. L'agent commercial	15
4.1.1.4. La mercatique directe	15
4.1.2. L'implantation directe dans les pays.....	16
4.1.2.1. La filiale	16
4.1.2.2. La succursale ou le bureau de représentation.....	16
4.2. L'exportation indirecte.....	16
4.2.1. Les sociétés de commerce international.....	16
4.2.2. La vente aux bureaux d'achat et centrales d'achat.....	17
4.2.3. Des commissionnaires d'exportation	17
4.2.4. Le courtier	17
4.3. L'exportation concertée	18
4.3.1. La vente en coopération	18

4.3.1.1. La franchise	18
4.3.1.2. Le groupement d'exportateurs	18
4.3.1.3. La joint-venture ou filiale commune	18
4.3.1.4. Le portage ou << PIGGY-BACK >>	19
4.3.2. La vente par intermédiaire	19
4.3.2.1. Les importateurs et concessionnaires	19
4.3.2.2. Les sociétés spécialisées à l'international	19
5. Les risques à l'exportation	20
5.1. Les différents types de risques	20
5.2. Les possibilités de limitation et de couverture du risque	21
Section 2 : Procédure d'importation	22
1. Définition	22
2. Les étapes de la démarche import	22
2.1. Vérifier la faisabilité.....	22
2.2. Trouver les fournisseurs	22
2.3. Sélectionner les fournisseurs	23
2.4. La commande est passée	23
2.5. Du bon acheminement de la marchandise.....	23
2.6. La connaissance des risques à l'import et comment les couvrir.....	24
2.7. Faire de veille	24
3. Les documents commerciaux	24
3.1. Obligation liées a l'importation.....	24
3.2. Les modalités d'exercice de la fonction.....	24
3.3. Engagement d'importation	25
3.4. Contrat commercial.....	26
3.5. Domiciliation bancaire des opérations réalisées	26
3.5.1. Document de base servant à l'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	27
4. La procédure de dédouanement.....	27
4.1. Les formalités préparatoires au dédouanement.....	28
4.1.1. La conduite et la présentation en douane des marchandises	28
4.1.2. La mise en douane des marchandises.....	29
4.2. Les formalités du dédouanement.....	29
4.2.1. La déclaration en détail	30
4.2.2 Les modalités d'établissement de la déclaration en détail	30

5. Les intermédiaires de l'importation	32
5.1. Quels services rendent-ils à leurs clients ?.....	32
5.2. Comment bien choisir son intermédiaire de commerce ?	33
Conclusion.....	34
Chapitre 2 : les opérations de transport de marchandise à l'international.....	35
Introduction	36
Section 1 : Généralité sur le transport international	37
1. Définition.....	37
2. Les différents types de transport	37
2.1. Les transport homogènes.....	37
2.2. Transport combines	37
2.3. Les transport mix.....	37
2.4. Transport mix superpose	38
2.5. Les transport multimodaux(ou intermodaux)	38
3. Les différents modes de transport	38
3.1.1. Le transport routier international.....	38
3.1.2. La convention du transport routier	38
3.1.3. Les lettres de voiture	39
3.2. Le transport ferroviaire international	39
3.2.1. La convention de Bern	39
3.2. 2. Le document du transport ferroviaire : La lettre de voiture Ferroviaire CIM.....	40
3.2.3. Le contrat de transport ferroviaire de marchandise.....	40
3.3. Le transport aérien international	41
3.3.1. Convention de Varsovie	41
3.3.2. Le document de transport aérien (la lettre de transport aérien).....	41
3.3.3. Caractéristique de la lettre du transport aérien (LTA)	42
3.3.4. Les différents types de cargo	42
3.4. Le transport maritime	42
3.4.1. La réglementation du transport maritime de marchandises	42
3.4.2. Le contrat de transport maritime	44
3.4.3. Le fret maritime.....	44
3.4.4. Les documents de transport	45
3.4.5. Les différents types de bateau	46
3.5 Le transport fluvial de marchandises	47

4. Avantages et inconvénients.....	47
Section 2 : Les choix en matière de transport de marchandise.....	48
1. Les choix d'une solution technique.....	48
1.1. Analyse et organisation des flux	48
1.1.1. Le choix des lieux de stockage.....	48
1.1.2. Détermination de la fréquence des livraisons	49
1.2. Inventaire des solutions.....	49
1.2.1. Les modes de transport.....	49
1.2.2. Les types de contrat.....	50
1.2.3. Les solutions usuelles.....	51
1.3. La prise en compte des contraintes	52
1.3.1. Les caractéristiques de la relation	52
1.3.2. les caractéristiques de la marchandise	52
1.4. L'application des critères de choix.....	54
1.4.1. Critère de choix	54
1.4.2. La combinaison des critères	56
2. Les intervenants.....	56
2.1-transporte pour soi-même la marchandise	56
2.2. Faire appel à un transporteur	57
2.3. Faire appel à un transitaire	57
3. Incoterm	59
3.1. Définition	60
3.2. Rôle et objectif des Incoterms	60
3.3. Étude des règles incoterms 2010.....	61
4. Transport de marchandise à l'importation	64
4.1. L'organisation du transport	64
4.2. La consignation de la marchandise	64
4.3. La réception de la marchandise.....	64
5. L'assurance transport.....	67
5.1. Les facteurs influençant le cout de l'assurance	67
5.2. La nature de la garantie d'assurance	68
5.3. La gestion de l'assurance transport	68
Conclusion.....	70
Chapitre 3 : Cas pratique du transport de marchandise de la Sarl Soficlef.....	71

Introduction	72
Section 1 : présentation général de la Sarl Soficlef	73
1. Historique.....	73
1.2. Organisation de l'entreprise	77
2.1. Direction générale	77
2.2. La direction de finance et comptabilité	78
2.3. Direction des administrations générales :	79
2.4. Direction des ventes	80
2.5. Direction marketing.....	80
2.6. Direction logistique	80
2.7. Direction production	81
3. Activité de l'entreprise.....	81
3.1. Base Logistique	82
3.2. Opérateur économique agréé	82
3.3. Garantie	83
3.4. Certification ISO 9001 :2015	83
4. Les produits de l'entreprise.....	83
4.1. Les produits de production :	83
4.2. Les produits de commercialisation :	84
Section 2 : le transport de marchandise	85
1. Le choix du mode de transport	85
1.1. Situation géographique.....	85
1.2. Le temps	85
1.3. Le prix	86
2. Les intermédiaires	86
2.1. Choix de la compagnie de transport	87
2.2. Présentations des compagnies de transport	88
3. L'incoterm.....	90
4. L'assurance transport	90
4.1. Définition de l'assurance maritime	90
4.2. L'assurance contre les effets des catastrophes naturelles	90
4.3. Assurance Soficlef.....	92
4.4. La couverture de l'assurance.....	91
5. Choix de conteneur.....	93

5.1. Définition du conteneur.....	93
5.2. Les différents types de conteneurs	94
5.3. Le choix de l'entreprise.....	94
6. L'emballage de marchandise.....	95
6.1. Définition de l'emballage.....	95
6.2. La matière des emballages	95
5.3. L'emballage et ses fonctions	96
5.4. L'emballage d'expédition	97
5.5.1. Le choix d'emballage	97
7. Le dédouanement de la marchandise	98
7.1. Le dossier de dédouanement	98
7.2. La procédure de dédouanement.....	98
7.2.1. La déclaration des marchandises.....	98
7.3. Le dédouanement de la marchandise	99
7.4. Les documents présentés au niveau de douane	99
8. Le règlement des frais de transport	100
Conclusion.....	101
Conclusion général.....	102
Table des matières	
Bibliographie	
Annexe	

1. Ouvrages :

- ANGA, Driss. « Résumé de théorie et guide de travaux pratiques », module 2 : transport et logistique version 1.1 juillet 2005
- Belotti, Jean « Transport international de marchandise ». Edition Vuibert.
- Boudjema R. In « cours de comptabilité nationale » INPS. Tomel.
- BRUN, Patricia. « marketing international ». Paris. Edition ellipses. 2014.
- Denis chevalier et François Duphil, « opération du commerce international ».
- Denis Chevalier, François, Duphil « transporter à l'international » Edition Foucher. 2009
- GREENWARD IN, Douglas. « Encyclopédie économique ». Economica. Paris. 1984.
- « Guide générale du commerce international », Collection Guide-plus, Edition MLP, Alger, 1998.
- HARBER, D. « Les sogo shosha : comment les sociétés de commerce international japonaises gèrent le monde ». Paris. Edition Economica. 1993.
- J, Paveau., F, Duphil., A, Barelier., J, Duboin., F, Gervais., G, Kuhn., J, -P, Lemaire., C, Lévy., M, Paveau. « exporter, Pratique du commerce international ». 24eme éd. Malakoff. Edition FOUCHER. 2013.
- KSOURI, Idir. « Les opérations de commerce international ». Alger. Edition BERTI. 2014.
- LEGRAND. G, MARTINI. H, operation du commerce international.
- MAYRHOFER, U : « management stratégique ». Edition Bréal. 2007.
- MAYRHOFER, Ulrik. Opération commerce international.
- MEYER, V. ROLIN, C. « Techniques du commerce international ». ARMAND Colin. Edition Nathan. 2004.
- Miami, P, Venture li, N « Transport et logistique » Edition les Mementos.
- Michel SAVY « Le transport de marchandises » Editions EYROLLES, 2006.
- NGUYEN-THE, Madeleine. « Importer ». 2eme éd. Paris. Edition d'Organisation. 2005.
- PASCO-BERHOC. « Marketing international ». Paris. Edition Donud. 2002.

2. Articles :

- Article 10 du code des douanes.
- Article 14 du code des douanes.

3. Les documents :

- Ecole nationale de la marine marchande de Saint Malo, commerce maritime et contentieux, France, 2003. Page 147
- Ces documents sont établis selon les modalités fixées par l'Organisation Mondiale maritime
- Ordonnance n 75-59 du 26/09/1975 portant code de commerce modifiée et complétée
Arrêté n 101/MSPRH du 01/09/2005.
- Bejaia port info : le bulletin d'information du port de bejaia ;

4. Mémoires :

- ALILOUCHE, Dalila. AMOURI, Siham « Etude du processus d'exportation d'un produit : Cas de Cevital » Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales Option : Finance et Commerce International Bejaia, 2014/2015.
- BENSALÉM, Siham « la logistique portuaire, mémoire de master en sciences commerciales », Bejaia, 2014/2015.

5. Site internet :

- www.wikipédia.org
- www.umn.dz
- www.doucause.net
- www.douane.gov.dz
- www.lactualite-dz.info

Annexe n°1 : le questionnaire

Ce questionnaire s'inscrit dans le cadre de la réalisation de notre mémoire de master 2, en sciences commercial ayant pour thème « Le choix de transport de marchandise à l'importation ».

Q1 : Quel est le mode de transport choisi par l'entreprise ?

Q2 : La compagnie fait-elle appelle à des intermédiaires (commissionnaire, transporteur, mandataire.....etc.) ?

Q3 : Quels sont les critères pris en compte lors du choix du conteneur ?

Q4 : Quel est d'emballage de la marchandise choisie pour le transport ?

Q5 : Comment l'entreprise procède telle au dédouanement de la marchandise ?

Q6 : Quelle compagnie d'Assurance avec laquelle l'entreprise travaille et quels sont les termes ?

Q7 : Comment s'effectue le règlement des frais de transport ?

Annexes

Annexe 2 – Avantages et inconvénients des modes de transport

	MARITIM	AERIEN	ROUTIER	FEROVIERE	FLUVIAL
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none"> -fret avantageux -quantité élevée -possibilité de stockage gratuit pendant un nombre de jours -livraison dans le monde entier 	<ul style="list-style-type: none"> -rapide -sécurisé -manutention moins chère -emballage - cher -délais de paiement plus court 	<ul style="list-style-type: none"> -Service porte à porte. - L absences de rupture de charger -La souplesse -Accessible à toutes les régions d'un même continent. -Rapide et adapté aux techniques de ferroutage. 	<ul style="list-style-type: none"> -pas cher -sécurisé -emballage coûteux -adapté aux tonnages et volumes importants 	<ul style="list-style-type: none"> -Très bonne capacité d'emport 300 à 2500 tonnes selon le convoie ; - Les coûts faibles.
INCONVENIENTS	<ul style="list-style-type: none"> -long -insécurité des marchandises dans le port -encombrement de la zone portuaire -assurance + chère 	<ul style="list-style-type: none"> -coût du fret élevé -capacité limitée -certaines marchandises sont interdites (marchandises dangereuses, à faible valeur ajoutée) 	<ul style="list-style-type: none"> -Chers sur les grandes distances. -Peu apte au transport de masse. -Accidents de la circulation. -La sécurité et les délais de livraison dépendants des pays parcourus et de condition climatique. 	<ul style="list-style-type: none"> -limite du réseau ferroviaire -transport lent -inadapté à la courte distance -obligation de remplir les wagon 	<ul style="list-style-type: none"> -Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport ; - Coût de pré et poste acheminement ; - Rupture de charge en dehors du multimodale

Annexe n° 03

SHIPPER CMA CGM SECURITY	VOYAGE NUMBER
ORIGINAL BILL OF LADING <i>BL</i>	
BILL OF LADING NUMBER	

CONSIGNEE CMA CGM	EXPORT REFERENCES
COORDONNEES COMPAGNIE MARITIME	
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify	

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
	ALGER		THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CMA CGM CENTAURUS	SHANGHAI	ALGIERS

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT	TARE	MEASUREMENT
			CARGO		
			KGS	KGS	CBM
			POIDS BRUT	TARE	DIMENSIONS
N° conteneur	x 20ST	CARTONS			
designation de la marchandise incoterm + cci 2010 NIF					

SHIPPED ON BORD

Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S) Sheet 1 of 2 TOTALX
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES	
4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility	York/Antwerp rules, 2004.
5. FCL	216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.
77. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff	225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.
153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.	241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.
179. Container with Port of Discharge Algiers can be delivered in Algiers Port or in ODCY Alterco at Rouba. Container delivered from ODCY Alterco are transferred from Algiers Port by truck or are transferred from Bejaia Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility.	249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in
180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.	
194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the	

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.
 All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.
 In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.
 (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE	SHANGHAI	22 JAN 2018	SIGNED FOR THE CARRIER
SIGNED FOR THE SHIPPER	a: <i>pour Compagnie Maritime</i>		
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			

Annexe N° 04

ORIGINAL

1. Exporter		Certificate No.			
2. Consignee		CERTIFICATE OF ORIGIN OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA			
3. Means of transport and route					
4. Country / region of destination ALGERIA		5. For certifying authority use only			
6. Marks and numbers N/M		7. Number and kind of packages, description of goods NBR DE CARTON CARTONS OF 100 000 000 000 000 000	8. H.S.Code	9. Quantity	10. Number and date of invoices 1
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China		12. Certification It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.			
Place and date, signature and stamp of authorized signatory		Place and date, signature and stamp of certifying authority <i>par chambre commerce.</i>			

Annexe N° 05

Your information

(Buyer).

Conformity Certificate for the Goods Exported to ALGERIA

Certificate No:

We () testify that the description of the goods is exported from China have been subjected to laboratory tests and proven to be in compliance with the approved standards in ALGERIA and destined to SARL SOFICLEF

Name & Address of manufacturer :

--

Name & Address of importer :

Acheteur

INVOICE N° & DATE:

LC N°

Origin of goods:

REF	Description of goods	T.G.W Kg	T.N.W Kg	PACKAGE/ carton	SIZE
-----	----------------------	-------------	-------------	--------------------	------

Outillage / produit fini

Sign and stamp

Annexes

Annexe 8 : Tableau synoptique de la répartition des frais Incoterms 2010

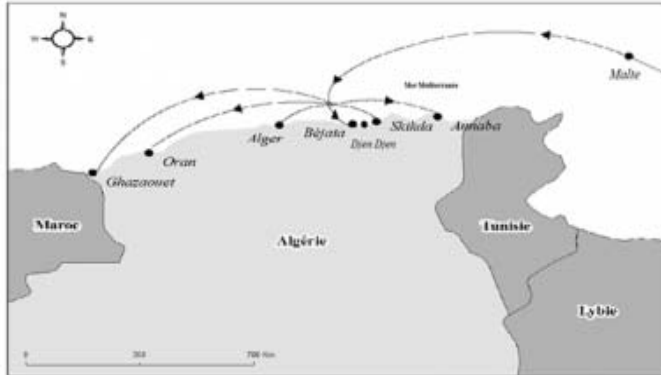
Obligation respective cher le vendeur et cher l'acheteur

Prestation	E. Départ	F. Transport Principal Non Payé			C. Transport Principal Payé				D. Arrivée		
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage départ	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport Intérieur	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Frais Transitaire Export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
frais d'embarquement	A	A	A	V/A	V	V	V	V	V	V	V
Fret Aérien/Maritime	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance	A	A	A	A	A	V	A	V	V/A	V	V
Frais Aéroport Arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V/A	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V
Frais de Livraison	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V
Déchargement à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A

A : pour acheteur ; V : pour le vendeur

Annexes

Annexe n°9 : ligne de navigation de la compagnie CMA CGM



Annexes

Annexe n°10 : organigramme de l'entreprise Soficlef



Annexes

Annexe n°11 : Les différents types de conteneurs

Types \ Caractéristiques	Container 10'	Container 20'	Container 20' HC	Container 40'	Container 40' HC	Container 45'
Dimensions intérieures	2991 x 2438 x 2591 mm	5898 x 2350 x 2390 mm	5898 x 2350 x 2698 mm	12032 x 2350 x 2390 mm	12032 x 2350 x 2698 mm	13556 x 2352 x 2698 mm
Dimensions extérieures	2820 x 2350 x 2390 mm	6058 x 2438 x 2591 mm	6058 x 2438 x 2896 mm	12192 x 2438 x 2591 mm	12192 x 2438 x 2896 mm	13716 x 2438 x 2896 mm
Poids	1380 Kgs	2300 Kgs	2450 Kgs	3860 Kgs	3990 Kgs	4800 Kgs
Volume	16 m3	33 m3	37 m3	67 m3	76 m3	86 m3

RESUME

Le commerce extérieur constitue un facteur clé de la croissance économique d'un pays. Il se définit comme étant des échanges de biens et des services entre les différentes nations. Il constitue un moyen essentiel qui met en relation plusieurs pays. Le commerce extérieur consiste ainsi à exporter le surplus de production enregistré, d'une part, et à importer des produits dont un pays a besoin.

Afin de bien réussir à l'exportation comme à l'importation la maîtrise du processus de transport est un élément clé dans le commerce international. Lors de nos recherches et un stage pratique dans la Sarl Soficlef, dans le but d'améliorer nos connaissances en matière de transport de transport de marchandise.

Le choix du mode de transport est considéré comme point de départ dans le processus de transport, vue la situation géographique de l'entreprise par rapport à l'origine de la marchandise, car parmi les différents modes de transport certains ne sont pas adaptés. L'entreprise fait appelée à deux compagnies de transport (CMA CGM et MSC) avec lesquels elle signe un contrat.

Le prix de transport propose par ses compagnies est fixé en fonction du type de conteneur. Le prix de chaque conteneur varie en fonction de la nature de la marchandise, du poids et de la quantité à transporter, le service transport fait le choix du conteneur par rapport à la facture achat du service Achat. Pour le dédouanement l'entreprise dispose d'un dépôt sous douane dans son complexe.

ABSTRACT

Foreign trade is a key factor in a country's economic growth. It is defined as the exchange of goods and services between different nations. It is an essential means that connects several countries.

Foreign trade is thus about exporting the surplus of registered production, on the one hand, and importing products that a country needs. In order to successfully export and import the mastery of the transport process is a key element in international trade. During our research and a practical internship in the Sarl Soficlef, in order to improve our knowledge in the transport of goods transport.

The choice of the mode of transport is considered as starting point in the transport process, considering the geographical location of the company compared to the origin of the goods, because among the various modes of transport some are not adapted.

The company is calling two transport companies (CMA CGM and MSC) with which it signs a contract. The shipping price offered by its companies is set according to the type of container.

The price of each container varies according to the nature of the goods, the weight and the quantity to be transported, the transport service makes the choice of the container compared to the purchase invoice of the Purchasing department. For customs clearance, the company has a bonded warehouse in its complex.