



Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou  
Faculté des sciences Economiques, Commerciales  
et des Sciences de Gestion



Département des Sciences Commerciales

# Mémoire de fin d'études

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

**Option : Finance et Commerce Internationale**

## Thème :

**Etude de l'évolution des exportations hors hydrocarbures  
en Algérie : cas de l'entreprise portuaire d'Alger (l'EPAL)**

### Présenté par:

**-M<sup>elle</sup> BOUAZIZ Kenza**

### Encadrant:

**-M AKKOUL Jugurta**

### Devant les jurys composés de :

- Mme DJELLOUT Fatima, Maître Assistante, Classe A, Présidente UMMTO ;
- M. OUALIKENE Selim, Professeur, Examineur, UMMTO
- M. AKKOUL Jugurta, Maître de Conférences, Classe B, Rapporteur, UMMTO.

Promotion : 2022-2023

## *Remerciement*

*Tout d'abord, je remercie le bon dieu de m'avoir donné la force et la patience pour bien mener ce travail.*

*Je tiens à exprimer toute ma gratitude et mon profond respect à mon encadrant M, AKKOUL Jugurta, pour avoir dirigé ce travail, pour ses encouragements, pour sa compétence et pour sa disponibilité.*

*A ma superviseure au sein de l'EPAL, Mme Hamdi-Cherif Behdja au niveau de service conteneur.*

*Je tiens également à exprimer ma profonde gratitude à tous ceux qui m'ont aidés lors de mon stage à la société du port d'Alger*

*Enfin, je tiens à remercier également toute personne (enseignants, étudiants et autres), ayant participé de près ou de loin.*

# Dédicace

## *Je dédie ce travail:*

*À La mémoire de mon papa je ne saurais exprimer mon grand chagrin en ton absence. J'aurais aimé que tu sois à mes cotés ce jour. Que ce travail soit une prière pour ton âme.*

*À la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, pour l'amour et les sacrifices que tu as consenti pour me pousser toujours vers l'avant, maman que j'adore, que dieu te procure une bonne santé et une longue vie.*

*À mes chers frères: Sofien, Farid et Mohamed*

*À mes très chères sœurs : Farida et Nadia*

*À toute ma famille maternelle et paternelle*

*À tous mes amis, mes proches, et à tout ceux que j'aime et ceux qui m'aiment.*

## Liste des abréviations:

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>	<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
<b>ALGEX</b>	Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur	<b>EXW</b>	Ex works (à l'usine)
<b>ASLOG</b>	Association française des logistiques d'entreprise	<b>EPAL</b>	Entreprise portuaire d'Alger
<b>CACI</b>	Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie.	<b>EVP</b>	Equivalent vingt pieds
<b>CAGEX</b>	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations	<b>FSPE</b>	Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations.
<b>CFR</b>	Cout et fret	<b>FAS</b>	Franco le long du navire
<b>CIF</b>	Cout, assurance et fret	<b>FOB</b>	Franco à bord
<b>CPT</b>	Port payé jusqu'à	<b>FCA</b>	Franco transporteur
<b>CIP</b>	Port payé, assurance comprise jusqu'à	<b>GZALE</b>	Grande Zone Arabe de Libre Echange.
<b>DAF</b>	Rendu frontière	<b>HOS</b>	Heckscher-Ohlin-Samuelson
<b>DES</b>	rendu ex ship	<b>HYP</b>	homogénéité du produit
<b>DPU</b>	Rendu au lieu de destination déchargé	<b>INCOTERM</b>	International Commercial TERMS
<b>DDP</b>	Rendu droits acquittés	<b>OMC</b>	Organisation mondiale du commerce
<b>DEQ</b>	Livré départ quai	<b>PDA</b>	Personale Digital Assistant
<b>DCL</b>	Direction centrale logistique	<b>PME</b>	Petite et Moyenne Entreprise.
<b>DRH</b>	Direction des ressources humaines	<b>SPA</b>	Société par action
<b>DTC</b>	Direction terminal à conteneur	<b>SWIFT</b>	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication »
<b>DM</b>	Direction manutention	<b>TPE</b>	Très petite entreprise
<b>DPI</b>	Direction planification et information	<b>TIR</b>	Transports Internationaux Routiers
<b>DTC</b>	Direction terminal à conteneur	<b>UE</b>	Union européenne
<b>DM</b>	Direction manutention	<b>ULD</b>	Unit Load Device (unité de chargement)
<b>DER</b>	Direction d'exploitation et réglementation	<b>UMA</b>	Union Maghreb arabe
<b>DFC</b>	Direction finance et comptabilité	<b>VGM</b>	volume globulaire moyen
<b>DTD</b>	Direction travaux et développement		

# **Introduction générale**

### Introduction générale:

Le commerce international, est un moteur essentiel de croissance économique mondiale. Les exportations sont l'un des principaux moteurs du commerce international.

Cependant, l'Algérie étant un pays qui dépend fortement de ses exportations de pétrole et de gaz pour générer des revenus, la chute des prix du pétrole en 2014 a mis en évidence la nécessité pour l'Algérie de diversifier son économie en favorisant des exportations qui n'incluent pas les hydrocarbures. En effet, cette diversification permettrait de réduire la dépendance de l'Algérie aux hydrocarbures, de stimuler la croissance économique et de créer des emplois.

Les exportations hors hydrocarbures de Algérie comprennent une gamme de produits tels que les produits agricoles, les produits manufacturés, les produits chimiques, les textiles, les minéraux...etc.

Malgré les efforts déployés par le gouvernement algérien pour développer les exportations hors hydrocarbures, les résultats restent mitigés. Les exportations hors hydrocarbures représentent toujours une part limitée des exportations totales de l'Algérie, et certains secteurs non pétroliers ont du mal à se développer.

Ce travail s'inscrit dans la problématique des exportations hors hydrocarbures en Algérie. Il s'agit de l'étude de l'évolution, différentes facilitations des exportations ainsi les principaux clients de l'Algérie au sein de l'entreprise portuaire d'Alger

Pour cela, l'objectif de ce travail de recherche est d'essayer d'analyser l'évolution des exportations hors hydrocarbures en l'Algérie, plus précisément les facilités logistiques d'exportation au niveau d'entreprise portuaire d'Alger, Ainsi, nous essayerons par cette étude d'apporter les éléments de réponse à la question suivante

**« Comment l'entreprise portuaire d'Alger facilite-t-elle l'exportation des produits hors hydrocarbures ? »**

D'autres questions subsidiaires pourraient être posées à partir de ce problématique principale et ce, comme suit:

- Quels sont les principaux produits exportés hors hydrocarbures en Algérie et comment ont-ils évolué au cours des dernières années ?

- Quelles sont les destinations principales des exportations hors hydrocarbures de l'Algérie ?
- Comment l'entreprise portuaire d'Alger travaille-t-elle avec les autorités locales pour simplifier les procédures administratives liées à l'exportation ?
- Quels sont les dispositifs d'incitation et de facilitation pour développer les exportations hors hydrocarbures ?

Le choix de ce thème est, Identifier les facteurs qui ont contribué à la croissance des exportations hors hydrocarbures, ainsi, Analyser les tendances et les évolutions des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Dans l'élaboration de ce travail, et afin d'apporter des réponses concrètes au sujet évoqué ci-dessus, le plan s'articule sur trois chapitres.

D'abord, le premier chapitre est axé sur la présentation du commerce international, s'articulera autour de ses différentes théories et le statut du commerce extérieur de l'Algérie.

Le deuxième chapitre, portera sur la logistique du commerce extérieur ainsi, les dispositifs d'aide et de facilitations des exportations hors hydrocarbures.

Le troisième chapitre concerne une étude empirique, basée sur des informations recueillies au cours d'un stage pratique au niveau de l'entreprise portuaire d'Alger, Nous examinons dans ce chapitre les facilitations logistiques à l'exportation, et l'étude de l'évolution de l'export plus que, les principaux clients de l'Algérie.

### **Méthodologie de recherche :**

Recherche des fonds documentaires tels que des ouvrages, des thèses, des mémoires disponibles au niveau des bibliothèques universitaires, et aussi des sites internes qui ont relation avec mon thème.

Ensuite, La réalisation d'un stage pratique de trois mois au sein de l'entreprise portuaire d'Alger pour prendre connaissance de la situation sur le terrain, une étude de cas alors une démarche qualitative qui m'a servir d'analyser les différentes données.

# **CHAPITRE I**

## **Présentation du commerce international**

## **Introduction:**

Le commerce extérieur en Algérie a connu des changements importants, principalement dus aux différentes politiques économiques et financières adoptées depuis l'indépendance.

En effet, on est passé d'une ère de rigidité marquée par la monopolisation du commerce extérieur par l'Etat, à une phase de libéralisation caractérisée par l'abolition des mesures de contingentement et la suppression du monopole de l'Etat en matière d'import/export.

De ce fait, j'ai commencé ce travail par ce premier chapitre qui aborde le commerce international d'une manière générale.

La première section, est dédiée aux concepts de base et l'aperçu historique du commerce international, La deuxième section est réservée aux fondements théoriques du commerce international et la dernière section portera sur statut du commerce international de l'Algérie.

## **Section 1: Conceptualisation du commerce international**

Le développement économique mondial et la mondialisation ont donné à de nombreux pays la possibilité d'avoir des sources et des nouvelles ressources pour répondre à différents besoins, malgré qu'il existe plusieurs problèmes tels que l'assurance de transport de marchandise, financement des importations et des exportations...etc.

### **1-1-Définition du commerce international**

Le commerce international, (spécialité) économique fondamentale. En France, comme dans tous les autres pays, les caractéristiques de la production, la nature même des biens produits sont fortement influencés par la position du pays dans l'économie mondial et par la position du pays dans l'économie mondiale et par la manière dont cette insertion dans le temps. Ce renforcement des interdépendances entre notions et des contraintes qui leur sont liées la « contraintes extérieur » n'est pas limité au domaine de la production matérielle. Il affecte aussi le secteur tertiaire (les services). En France, par exemple, depuis le début des années 1970, l'activité et l'organisation du système bancaire se sont fortement concentrées et ouvertes sur l'extérieur.<sup>1</sup>

Dans le même contexte, les échanges internationaux a été profondément bouleversé par le passage d'un régime de taux de change fixe défini en 1944 à la conférence de Bretton Woods à un régime de change flottant : dans les années soixante-dix et au début des années quatre-vingt,

---

<sup>1</sup> René Sandretto, Le commerce international, 3ème édition, p(04), Armand colin éditeur, Paris, 1989, 1993

## Chapitre I : Présentation du commerce international

---

la concurrence par les prix des partenaires économiques est accentuée par les fluctuations des taux de change <sup>2</sup>

### **1-1-1-Les importations:**

Les "importations" en économie désignent tous les biens achetés à l'étranger, que ce soit pour la consommation (biens de consommation) ou pour l'investissement (biens d'équipement)<sup>3</sup>

### **1-1-2-Les exportations:**

Les "exportations" en économie désignent toutes les ventes de biens à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens de consommation (biens de consommation) ou de biens d'investissement (biens d'équipement)

L'exportation est un moyen important d'obtenir des devises<sup>4</sup>

### **1-1-3-La balance commerciale:**

« La balance commerciale correspond à la différence entre la valeur des importations et des exportations de biens et services au cours d'une période donnée. La balance commerciale est la partie la plus importante de la balance des paiements d'un pays »<sup>5</sup> une balance commerciale positive signifie que le pays exporte plus biens et services qu'il importe. Une balance commerciale négative signifie que le pays exporte insuffisamment ou importe fortement, et a donc un degré élevé de dépendance extérieure.

## **1-2-L'émergence du commerce international:**

Le commerce international trouve son origine au XVIIe (17<sup>ème</sup>) siècle, période à partir de laquelle

### **1-2-1-La période d'avant la révolution industrielle:**

Cette période est caractérisée par:

#### **1-2-1-1-Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle:**

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares, les commerçants

---

<sup>2</sup> Jaime de Melo – Jean – Marie Grether, Commerce international « Théorie et application », édition boeck, Bruxelles 1997. P 7

<sup>3</sup> [www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international](http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international).

<sup>4</sup> Idem

<sup>5</sup> Ibidem. p 18-19

doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est par ailleurs peu favorable<sup>6</sup>

### **1-2-1-2-La naissance du commerce international au XVIIIe siècle:**

Il faudra attendre le XVIIIe siècle pour que les échanges modernes se généralisent et que le commerce extérieur se développe. Les ports de la façade atlantique, principalement Nantes et Bordeaux, connaissent à cette époque une grande prospérité due au commerce colonial et à la traite négrière. Au sein du Royaume d'Angleterre, les échanges s'intensifient Grâce à l'amélioration et à l'extension du réseau routier. Face à l'ouverture de marchés plus vastes devant eux, les commerçants pressent les industriels d'augmenter la production, d'introduire de nouveaux modes d'échange et de paiement et de créer de grandes sociétés par actions.

### **1-2-2-La période après la révolution industrielle:**

Cette période se caractérise par:

#### **1-2-2-1-Le protectionnisme commercial au début du XIXe siècle:**

La révolution industrielle a été un bouleversement qui a affecté l'industrie, l'agriculture, la population, les transports et le commerce. Il s'est produit pour la première fois en Angleterre à la fin du XVIIIe siècle, en France et en Allemagne au début du XIXe siècle, dans un climat protectionniste. En conséquence, la Grande-Bretagne a établi des monopoles commerciaux (sociétés à charte) et maritimes, et a promulgué une législation pour réglementer le commerce des céréales et protéger les propriétaires fonciers. La France prélève principalement des taxes sur les produits industriels et agricoles<sup>7</sup>

#### **1-2-2-2-Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle:**

Le commerce international était strictement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, la limitation du protectionnisme au développement de l'anglais est évidente. Des droits de douane excessifs entravent le développement des principales économies. Dans le même temps, le coût du blé est trop élevé ; peu à peu, la Grande-Bretagne se débarrasse des pratiques protectionnistes et l'idée du libre-échange se répand. Le virage libéral s'amorce lorsque la puissance exportatrice abolit les lois sur le blé (1846) et les lois sur la navigation (1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France (1860). La France était à

---

<sup>6</sup> MORE-T, « Les enclosures », 1ère Edition Dunod, Paris 1996, P324.

<sup>7</sup> Courrier international.com

l'époque la deuxième puissance économique, et le développement des échanges entre les deux pays était aussi important commercialement que psychologiquement.<sup>8</sup>

### **1-3-Le financement du commerce international:**

#### **1-3-1-Les moyens de paiements:**

C'est l'instrument utilisé pour le règlement de l'expédition. Il existe plusieurs techniques de règlement à l'international.<sup>9</sup>

##### **1-3-1-1-L'encaissement simple:**

On distingue dans l'encaissement simple : « le virement international, le chèque, la lettre de change et le billet à ordre »

##### **1-3-1-2-Le virement international:**

Le virement international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débitéur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères

Il existe plusieurs types de virement, dont **le virement SWIFT**, c'est virement international interbancaire utilisant un message électronique normalisé véhiculé par le réseau sécurisé de la Society For Worldwide Interbank Financial Télécommunication.<sup>10</sup>

##### **1-3-1-3-Le chèque:**

Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire.

« Il s'est très vite développé une différence d'utilisation: le chèque étant un moyen de paiement comptant, la traite plus utilisée comme un moyen de paiement à terme »<sup>11</sup>

##### **1-3-1-4-La lettre de change:**

La lettre de change est un écrit par lequel le tireur invite le tiré à payer au bénéficiaire ou à son ordre une somme déterminée à une échéance convenue.<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009, P4

<sup>9</sup> DIDIER-PIERRE.M, « moyens et techniques de paiement internationaux », Edition Eska, France, 2007, p 86.

<sup>10</sup> Exporter, pratique du commerce international 25<sup>em</sup> édition, Paris 2016, P343.

<sup>11</sup> Monod. DP, « moyens et techniques de paiement internationaux », EDITION ESKA 2007, P83

<sup>12</sup> PROVENCE.R, « la banque », 27<sup>ème</sup> Edition DUNOD, paris, 1967, p78.

### 1-3-1-5-Le billet à ordre:

Peut être défini comme étant un écrit par lequel une personne, le souscripteur, s'engage à payer à une autre personne, le bénéficiaire, ou à l'ordre de celui-ci, une certaine somme à une époque déterminée.

### 1-3-1-6-La remise documentaire:

La remise documentaire c'est l'opération par laquelle une Banque « remettante » sur instructions de son client (Vendeur) se charge d'encaisser le montant des documents, transmis à l'acheteur (importateur) par l'intermédiaire d'une Banque « chargée de l'encaissement ».<sup>13</sup>

### 1-3-1-7-Le crédit documentaire:

« Un crédit documentaire est un engagement conditionnel de paiement donné par une banque. Plus précisément, c'est un engagement de la banque (émetteur) envers le vendeur (bénéficiaire) sur demande et sur instruction de l'acheteur (prestataire de commandes) de faire ou faire réglé, en effectuant un paiement, en acceptant ou en négociant un titre négociable n'excédant pas un montant déterminé, dans un délai déterminé et sur présentation des documents prescrit »<sup>14</sup>

## 1-4-les incoterms:

### 1-4-1-Définition:

Les incoterms (International commerce TERMS-termes de commerce international), sont un ensemble de onze termes publiés par la chambre de commerce international, dont le siège est à Paris, qui définissent les conditions de livraison de la marchandises dans les opérations de vente internationale, la première édition date de 1936 et ultérieurement, des révisions et des mises à jour successives ( tous les 10 ans) ont été effectuées jusqu'à l'édition actuellement en vigueur qui est celle de année 2020, cette édition sera probablement en vigueur pendant dix ans jusqu'en 2030.<sup>15</sup>

### 1-4-2-Présentation des différents incoterms:<sup>16</sup>

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

L'importance des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie à notre avis leur présentation succincte dans le cadre de cette étude.

---

<sup>13</sup> [https://www.academia.edu/10277953/La\\_remise\\_documentaire](https://www.academia.edu/10277953/La_remise_documentaire).

<sup>14</sup> Exporter, «pratique du commerce international», les éditions Foucher, Paris, 1992, P 87.

<sup>15</sup> <file:///C:/Users/Pc-Client/Desktop/incoterms/incoterms-2020-francais.pdf>.

<sup>16</sup> Donnée de la banque BADR D'AZAZGA.

## Chapitre I : Présentation du commerce international

---

- **EXW:** (prix départ usine) - à l'usine du vendeur (emplacement indiqué) L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport des marchandises depuis le chargement de l'établissement du vendeur jusqu'à la destination.
- **FCA:** (franco transporteur)-franco transporteur (lieu désigné) Le vendeur supporte les frais et risques jusqu'à la remise de la marchandise au transporteur désigné par l'acheteur pour le dédouanement à l'exportation au lieu ou lieu convenu.
- **FAS:** (franco le long du navire) - franco le long du navire (port de chargement désigné) Le vendeur remplit ses obligations lorsque les marchandises ont été dédouanées pour l'exportation et ont accosté un navire, un quai ou une barge au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques éventuels de perte ou d'endommagement de la marchandise.
- **FOB:** (franco à bord)-franco à bord (port d'embarquement désigné) Lorsque les marchandises passent le bastingage du navire au port d'embarquement désigné, le coût et le risque sont transférés du vendeur à l'acheteur. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans les frais de port.
- **CFR :** (coût et fret) - coût plus fret (port de destination désigné) Le vendeur doit payer les frais d'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination convenu et le fret maritime, mais lorsque les marchandises passent le bastingage du navire, le risque de perte, de dommage ou même de frais supplémentaires est transféré à l'acheteur. Le dédouanement à l'exportation est à la charge du vendeur.
- **CIF: (Cost, insurance and freight)-coût, assurance et fret** (port de destination convenu): Ce terme est identique au terme précédent (CFR) en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport.
- **CPT: (Carriage paid to)-port payé jusqu'à...** (Point de destination convenu)

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue.

Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur. Quant au dédouanement à l'exportation, il est à la charge du vendeur.

## Chapitre I : Présentation du commerce international

---

- **CIP: (Carriage, insurance, paid to)-port payé, assurance comprise jusqu'à...** (Point de destination convenu) : Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.
- **DAF: (delivered at frontière)-rendu frontière** (lieu convenu) : Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière. Les frais de transport sont à la charge du vendeur. Quant à la prime d'assurance ou tous risques liés au voyage de la marchandise, ils sont supportés par l'acheteur.
- **DES: (delivered ex ship)-rendu ex ship** (port de destination convenu) : La marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.
- **DDU: (delivered duty unpaid)-rendu droits non acquittés** (lieu convenu) : Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.
- **DDP: (delivered duty paid)-rendu droits acquittés** (lieu convenu): Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

### 1-4-3-Classement des incoterms:

**Tableau 01: Répartition des INCOTERMS selon type de vente/ Mode de transport**

Mode de transport	Vente au départ	Vente à l'arrivé
Tout mode	EXW ; FCA CPT ; CIP	DDU DDP
Terrestre		DAF
Maritime	FAS ; FOB	DES

## Chapitre I : Présentation du commerce international

	CFR ; CIF	DEQ
--	-----------	-----

-**Vente départ:** La marchandise voyage, sur le transport international, aux risques et périls de l'acheteur.

-**Vente à l'arrivée:** La marchandise voyage, sur le transport international, aux risques et périls du vendeur.

**Tableau 02: Réparations des incoterms par groupe**

Groupe E (départ)	EXW
Groupe F (transport principal non payé)	FAC, FCA, FOB
Groupe C (transport principal payé)	CFR, CIF, CPT, CIP
Groupe D (Délivrer)	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP

Source : réalisé par moi-même

### Conclusion :

Toute opération de commerce extérieur, nécessite l'intervention d'un nombre d'agents habilités à accomplir cette opération, des documents qui facilitent son exécution dans le respect des règles internationales et des incoterms qui déterminent les termes et conditions de vente et de transport entre l'acheteur et le vendeur. Ce qui permet d'éliminer tout éventuel conflit qui peut en découler du partage des charges et risques. Cependant, on ne peut tout de même éliminer tous les risques que peut engendrer cette opération.

## Section 02: Les fondements théoriques du commerce international

Il existe plusieurs théories du commerce international qui tentent d'expliquer les motivations et les avantages du commerce entre les pays. On distingue deux catégories : les théories traditionnelles et les traditions modernes.

L'objectif de cette section est d'étudier les théories traditionnelles et nouvelles du commerce international

### 2-1-Les théories traditionnelles du commerce international:

#### 2-1-1-La théorie mercantiliste:

Selon la théorie mercantiliste, « un pays doit, pour assurer sa richesse et sa puissance, accumuler des réserves d'or. Pour ce faire, l'Etat est appelé à intervenir dans l'économie en encourageant les industries nationales à exporter leur production et en restreignant l'importation

de produits étrangers, sauf celle de produit introuvable dans le pays. L'application de cette théorie mène à une politique protectionniste, par laquelle on taxe les produits importés »<sup>17</sup>

La révolution industrielle a favorisé l'expansion des transactions entre pays et la modification de la composition des marchandises échangées les produits manufacturiers s'ajoutent au produits agricoles et aux minéraux à cette époque la théorie économique dominante est celle du mercantilisme <sup>18</sup>

### 2-1-2-La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith:

La première explication du commerce international est due à Adam Smith qui fonde les échanges internationaux sur des avantages absolus de cout (un pays exporte s'il produit moins cher que les autres)<sup>19</sup>.

Adam SMITH dans son ouvrage « La richesse des nations » écrit : « le maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins cher à acheter qu'à faire....si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état d'établir nous même, il vaut mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage »<sup>20</sup>

Adam Smith dégage la notion d'avantage absolu par la comparaison des coûts absolus en travail entre partenaires à l'échange. Il apporte dans sa théorie que : "le maximum de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins cher à acheter qu'à faire si un pays étranger peut nous fournir une marchandise a meilleur marché que ne nous sommes en l'état de l'établir nous même, il vaut mieux que nous lui achetions avec quelques parties de produit de nos industries, employer dans le genre dans lequel nous avons quelques avantages"<sup>21</sup>

---

<sup>17</sup> Panet-Raymond A, Robichaud D, « le commerce international : une approche nord – américaine », édition la Chenelière, 2005, p 11.

<sup>18</sup> Antoine Panet-Raymond. Denis Robichaud « le commerce international, une approche Nord-Américaine» 2005 les éditions de la chanceliere, p. 11.

<sup>19</sup> Michel Rainelli « La nouvelle théorie du commerce international » Paris 1997, P 7

<sup>20</sup> Richesse collection p257 -258

<sup>21</sup> Jean Pierre Bibeau. «Introduction à l'économie international».3eme édition. 1999. P 164.

## **2-1-3-La théorie HOS:**

Le modèle Hecksher-Ohline-Samuelson a été créé dans les années 1930. A cette époque, de grands changements avaient eu lieu dans le système international de division du travail et le système commercial international. D'autres parties de la théorie affirment que les pays ont des dotations en facteurs de production différentes. Certains pays ont plus de capital, certains pays ont plus de travailleurs. Par exemple, la Chine a plus de travail que de capital, tandis que l'Allemagne a plus de capital que de travailleurs<sup>22</sup>.

Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée

## **2-1-4-La théorie de l'avantage comparatif de David Ricardo:**

Le modèle de David Ricardo n'est pas le premier historiquement mais c'est l'un des plus célèbres. Il repose sur un principe explicatif dit des « avantages comparatifs » qui demeure une référence fondamentale pour la théorie du commerce international.<sup>23</sup>

L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire.

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit<sup>24</sup>

## **2-2-Les nouvelles théories du commerce international:**

Les théories traditionnelles sont insuffisantes pour expliquer pleinement la réalité du commerce international, on assiste donc à la naissance de nouvelles théories pour écrire sur la pratique du commerce international.

### **2-2-1-La théorie de cycle de vie de Vernon:**

Selon Raymond Vernon, la théorie de cycle de vie d'un produit se devise en plusieurs étapes, correspondant à plusieurs phases du commerce international. Selon R. Vernon « tous les pays avancés ont accès aux connaissances scientifiques, mais la transformation de celles-ci

---

<sup>22</sup> Mr. Berrached Amine. «Ouverture commerciale et croissance économique dans les pays du sud et de l'est de la méditerranée ».mémoire de magistère en science économique, université d'Oran, année 2012-2013, p12.

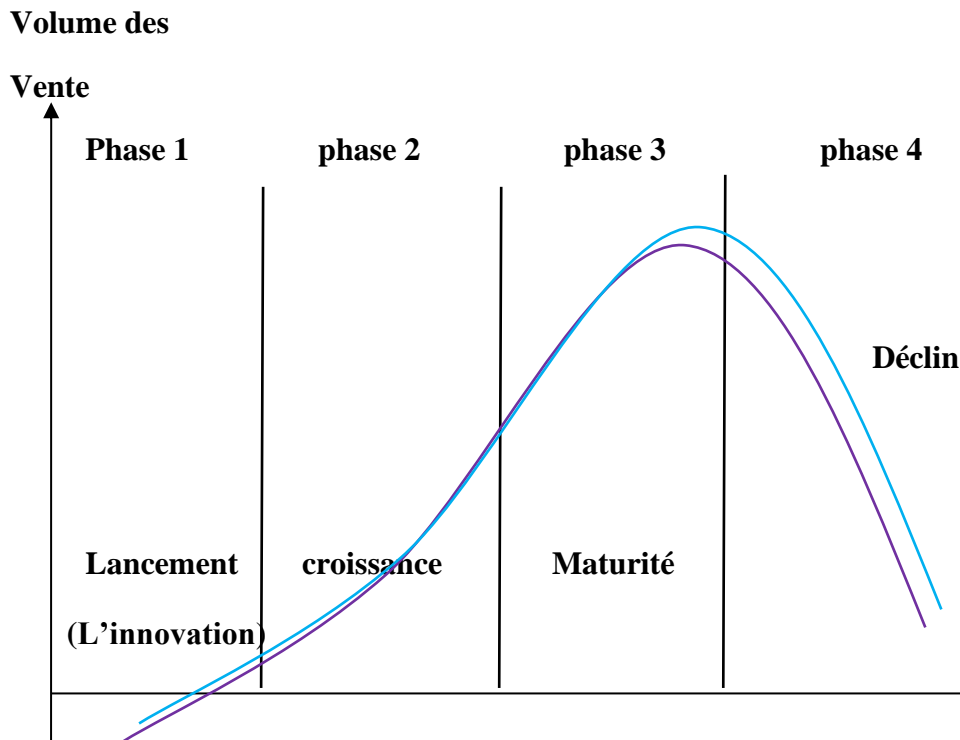
<sup>23</sup> Michel Rainelli « le commerce international », 9<sup>e</sup> édition.2003.P45

<sup>24</sup> <http://www.lemonde.fr/>

en innovation requiert la présence, non moins des productions, d'un marché vaste et riche, lequel il soit possible de lancer le produit nouveau »<sup>25</sup>

Concernant le cycle de vie du produit, il peut connaître quatre phases: lancement, croissance, maturité, et déclin

**Figure 01: Stade de cycle de vie du produit**



Source : Usinier, Management international, Ed, PUF, 1988, p45.

La figure n°01 montre que lorsque les produits arrivent à maturité, leur technologie s'est banalisée, les concurrents apparaissent sur les marchés étrangers, l'entreprise crée de filiales de production à l'étranger pour servir les marchés locaux. Dans ce cas l'exportation permet de rallonger la durée de vie de produit. Les différentes phases du cycle de vie sont les suivantes :<sup>26</sup>

❖ **Première phase, l'innovation** : le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur

❖ **Deuxième phase, croissance** : Les ventes progressent rapidement, ce qui contribue à abaisser le coût de revient et améliore la rentabilité. Cependant, des concurrents apparaissent.

<sup>25</sup> Guillochon Bernard, Kawecki Annie, « économie internationale », Edition Dunod, Paris, 2006, p5.

<sup>26</sup> Pasco. C «Marketing international», Edition, Dunod, Paris, P45

❖ **Troisième phase, maturité :** Le produit se banalise. La production devient intensive en travail non qualifié. La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent à une concurrence par les prix. Le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs.

❖ **Quatrième phase, déclin:** Les ventes du produit chutent et les bénéfices s'effritent. Le produit n'est plus adapté aux goûts et aux besoins du consommateur. L'entreprise doit envisager une reconversion de son activité.

### **2-2-2-Théorie stratégique du commerce international:**

On parle d'oligopole lorsqu'il y a un petit nombre de producteurs face à un grand nombre de consommateurs sur le marché. Dans ce cas, le marché est dit en situation de concurrence imparfaite. Ce milieu est caractérisé par l'émergence et la résistance bénéfices, auquel cas une réglementation protectionniste peut être justifiée. Ces idées ont formé la base théorique de la politique commerciale stratégique et ont donné lieu à une nouvelle approche de l'économie et du commerce international connue sous le nom de « nouvelle économie internationale ». Initié par Brander et Sprenker, Paul Krugman a également participé à cette nouvelle approche.

L'émergence de cette théorie remonte à la fin de l'année années 1970, mais il s'est surtout développé dans les années 1980. Un pays peut avoir des politiques commerciales stratégiques conçues pour créer des barrières à l'entrée de produits concurrents étrangers sur les marchés intérieurs ou pour permettre à nos entreprises de vendre sur le marché intérieur à des prix très compétitifs sur les marchés étrangers. Il s'agit notamment des droits d'importation prohibitifs, des quotas d'importation, du dumping commercial, Aides et subventions aux structures de production.<sup>27</sup>

### **2-2-3-La théorie de différenciation des produits:**

Cette théorie, peut être utilisée pour expliquer les échanges internationaux. Les entreprises peuvent se différencier en ajoutant de la qualité, de la technologie ou de la conception pour offrir des produits uniques à leur marché cible. Cela signifie que les entreprises qui réussissent dans leur offerts de différenciations peuvent accroître leur part de marché et devenir plus compétitives sur le marché mondial.

C'est Chamberlain qui a introduit la notion de la concurrence monopolistique pour désigner la position du monopole vers laquelle sera poussée chaque firme. Toutefois, cette stratégie bute sur une contrainte importante liée à la hausse des coûts de variété, et qui ne sera levée que par

---

<sup>27</sup> Cherrou Kahina, «compétitivité dans le cadre de mondialisation : Etude comparative de l'industrie automobile »mémoire de magistère en économie et finance internationales, université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, année 2013-2014, P27.

l'accès aux marchés étrangers, d'où la nécessité pour les entreprises de s'adresser à la demande internationale.<sup>28</sup>

### **2-2-4-La théorie des rendements d'échelles croissants:**

Le rendement d'échelle croissant, a été évoquée par de nombreux auteurs dès la fin de XIX<sup>e</sup> siècle, à commencer par Alfred Marshall (1842-1924), s'il existe des rendements d'échelle croissant, la taille respective des nations entrant dans des échanges devient un variable importante pour expliquer la spécialisation internationale.<sup>29</sup>

#### **2-2-4-1-Les économies d'échelles internes:**

Se réfère à la relation entre la production et la variation de la taille de l'entreprise. En d'autres termes, il s'agit de la façon dont la production de l'entreprise varie en fonction de la variation de la qualité de facteurs de production qu'elle utilise, comme le capital et la main-d'œuvre. Le rendement d'échelle interne est lié aux économies d'échelle, qui se produisent lorsque la production de l'entreprise augmente à un taux supérieur à celui de l'augmentation proportionnelle de ses inputs.

#### **2-2-4-2-Les économies d'échelles externes:**

Il existe des économies d'échelles externes lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par une variable extérieure à la firme comme la taille du pays, la taille du marché mondial ou la taille de la branche dont elle fait partie

En résumé, les économies d'échelles internes et externes sont des concepts importants en économie, qui peuvent avoir des effets significatifs sur la production et les coûts d'une entreprise. Les entreprises doivent prendre en compte ces deux types d'économies d'échelle lorsqu'elles prennent des décisions sur leur taille et leur stratégie de croissance, ainsi que leur impact sur l'industrie dans son ensemble et sur la société dans son ensemble.

## **Conclusion**

Le commerce international est le résultat d'une division du travail qui s'opère à l'échelle du monde. L'échange international est nécessaire car les pays ne peuvent produire l'ensemble des biens et des services dont ils ont besoin. Chaque pays se spécialise dans la production d'un certain type de bien et pratique des échanges avec les pays disposant d'une autre spécialisation.

## **Section 03: statut du commerce international de l'Algérie**

---

<sup>28</sup> Guillichon Bernard, Kawichi Annie, op cit, p40.

<sup>29</sup> Michel Rainelli, « la nouvelle théorie du commerce international », Paris 1997, p16.

Le commerce extérieur de l'Algérie a connu des fluctuations au cours des dernières années en raison de la volatilité des prix du pétrole, qui est la principale source de revenus d'exportation du pays. L'objectif de cette section est d'analyser la reformulation du commerce international d'une période à l'autre

### **3-1-L'historique des reformes relatives au commerce extérieur:**

#### **3-1-1-A partir des années 2000: <sup>30</sup>**

Au cours des années 2000 l'Algérie, le commerce extérieur de l'Algérie a été marqué par la croissance des exportations, en particulier de produits pétroliers, qui représentaient la majeure partie des exportations du pays. Les importations ont également augmenté en raison de la demande croissante de biens de consommation et l'équipement.

L'Algérie a bénéficié de la hausse des prix du pétrole et du gaz, qui ont stimulé la croissance économique et les recettes d'exportation du pays. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie étaient la France, l'Italie, l'Espagne et les États-Unis

Cependant, cette dépendance aux exportations de pétrole et de gaz a également rendu l'Algérie vulnérable aux fluctuations des prix du pétrole. En outre, l'Algérie a souffert d'un manque de diversification de son économie, ce qui a entravé sa capacité à stimuler la croissance économique par d'autres moyens que les exportations de pétrole et de gaz.

En réponse à ces défis, le gouvernement algérien a engagé des réformes économiques visant à diversifier l'économie et à encourager la production locale. Des mesures ont été prises pour stimuler l'investissement étranger, moderniser les infrastructures et améliorer l'environnement des affaires. Cependant, la mise en œuvre de ces réformes a été lente et limitée, et l'Algérie a continué de dépendre largement des exportations de pétrole et de gaz.

Malgré cela, les exportations Algériennes ont connu une croissance soutenue au cours des années 2000, passant de 25 milliards de dollars américains en 2000 à plus de 70 milliards de dollars en 2013. Les principales exportations étaient le pétrole brut, le gaz naturel liquéfié, les produits pétrochimiques et les produits agricoles.

Les importations ont également augmenté de manière significative, passant de 13 milliards de dollars américains en 2000 à plus de 47 milliards de dollars en 2013. Les principaux produits importés étaient les biens de consommation, les biens d'équipement, les produits pharmaceutiques et les véhicules.

---

<sup>30</sup> [https://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/its2001\\_f/chp\\_0\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2001_f/chp_0_f.pdf)

### 3-1-2-À partir d'année 2015:

La chute des prix du pétrole a eu un impact négatif sur l'économie algérienne et sur son commerce extérieur. Les exportations ont diminué, entraînant une réduction des recettes d'exportation et des réserves de change du pays. Les importations ont également diminué en raison de la baisse de la demande intérieure.

En conséquence, le déficit commercial de l'Algérie s'est creusé, ce qui a eu des répercussions sur la balance des paiements et les réserves de change du pays. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie sont restés les mêmes, à savoir la France, l'Italie, l'Espagne et les États-Unis, mais les étrangers commerciaux avec ces pays ont diminué.

Le gouvernement algérien a mis en place des politiques pour faire face à la situation économique difficile, notamment en réduisant les dépenses publiques et en augmentant les taxes sur les importations. Des mesures ont également été prises pour encourager la production de produits non essentiels.

Malgré ces efforts, la diversification de l'économie algérienne reste un défi important, l'Algérie doit améliorer sa compétitivité et son environnement des affaires pour attirer davantage d'investissements étrangers et stimuler la croissance économique par d'autres moyens que les exportations de pétrole et de gaz.

### 3-1-3-Les réformes à l'heure de la pandémie COVID-19: <sup>31</sup>

La pandémie de COVID-19 a eu un impact significatif sur le commerce extérieur dans le monde entier. Les mesures de confinement et les restrictions de voyages ont entraîné une baisse de la demande et de production dans de nombreux pays, ce qui a affecté les échanges commerciaux.

Selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le commerce mondial de marchandises a diminué de 5,3% en 2020 par rapport à l'année précédente. Les importations et les exportations ont toutes deux été touchées, avec une baisse respective de 7,6% et 3,2%. Les perturbations dans les chaînes d'approvisionnement ont également été un facteur important, avec des retards dans les livraisons et des pénuries de matières premières.

Cependant, certains secteurs ont connu une croissance pendant la pandémie, tels que les produits pharmaceutiques, les équipements de protection individuelle, les technologies de l'information et les produits alimentaires. Les entreprises qui ont pu s'adapter des stratégies de commerce électronique ont également connu un certain succès.

---

<sup>31</sup> [https://www.wto.org/french/tratop\\_f/covid19\\_f/covid19\\_f.htm](https://www.wto.org/french/tratop_f/covid19_f/covid19_f.htm)

## Chapitre I : Présentation du commerce international

Bien que la situation reste incertaine, certains signes de reprise économique ont été observés au cours de l'année 2021, avec une augmentation des échanges commerciaux dans certains pays. Cependant, la pandémie continue de poser des défis, avec l'apparition de nouvelles variantes du virus et les mesures continue de confinement et de restriction de voyage dans certains endroits.

Dans l'ensemble, le statut du commerce extérieur à l'heure de la pandémie de COVID-19 est marqué par une baisse globale des échanges commerciaux, mais avec des variations selon les secteurs et les pays. La pandémie a également souligné la nécessité pour les entreprises de diversifier leur sources d'approvisionnement et de s'adapter rapidement à des situations imprévues.

### 3-2-La structure des échanges extérieurs durant la période 2010-2021:

Dans ce point nous allons retracer les chiffres réalisés par les exportations ainsi que pour les importations.

#### 3-2-1-Tendance générale des échanges extérieurs:

Les tableaux et les figures ci-dessous représentent, les exportations, les importations et la balance commerciale ainsi que leurs évolutions pour la période suscitée :

**Tableau 03 : Evolution des échanges extérieurs (2010-2021)**

Valeurs en milliards de dollars (Mds/USD)

Années	Exportations	importations	Balance commerciale
2010	57053	40000	16000
2011	73489	48000	27000
2012	71866	50000	21000
2013	64974	53000	10000
2014	60061	59000	0
2015	34658	51000	-19000
2016	30026	48000	-17000
2017	35191	45000	-10000
2018	41797	44000	-5000

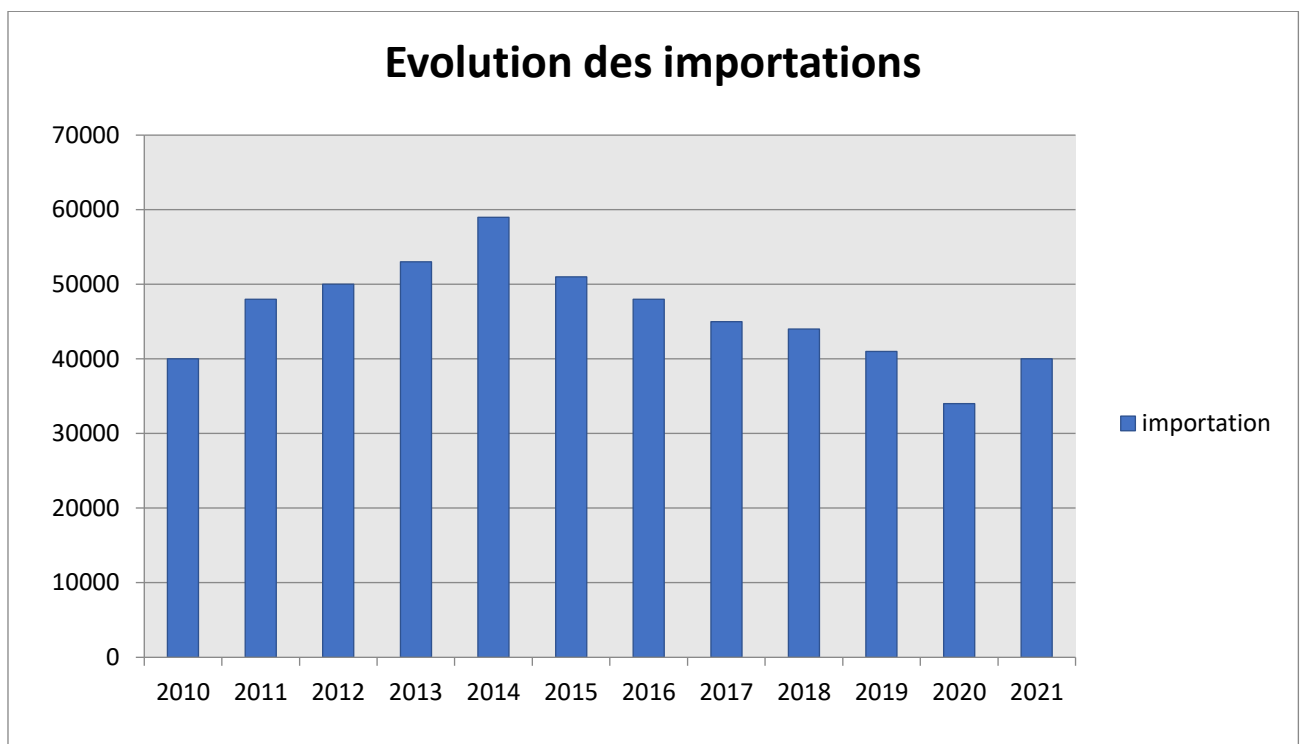
## Chapitre I : Présentation du commerce international

2019	35834	41000	-8000
2020	23900	34000	-10000
2021	42000	40000	1000

**Source:** Elaboré par moi-même à partir du site : <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/DZ/commerce-exterieur-de-l-algerie>

### A)-A l'importation:

**Figure 02 : Evolution des importations pour la période 2010-2021**



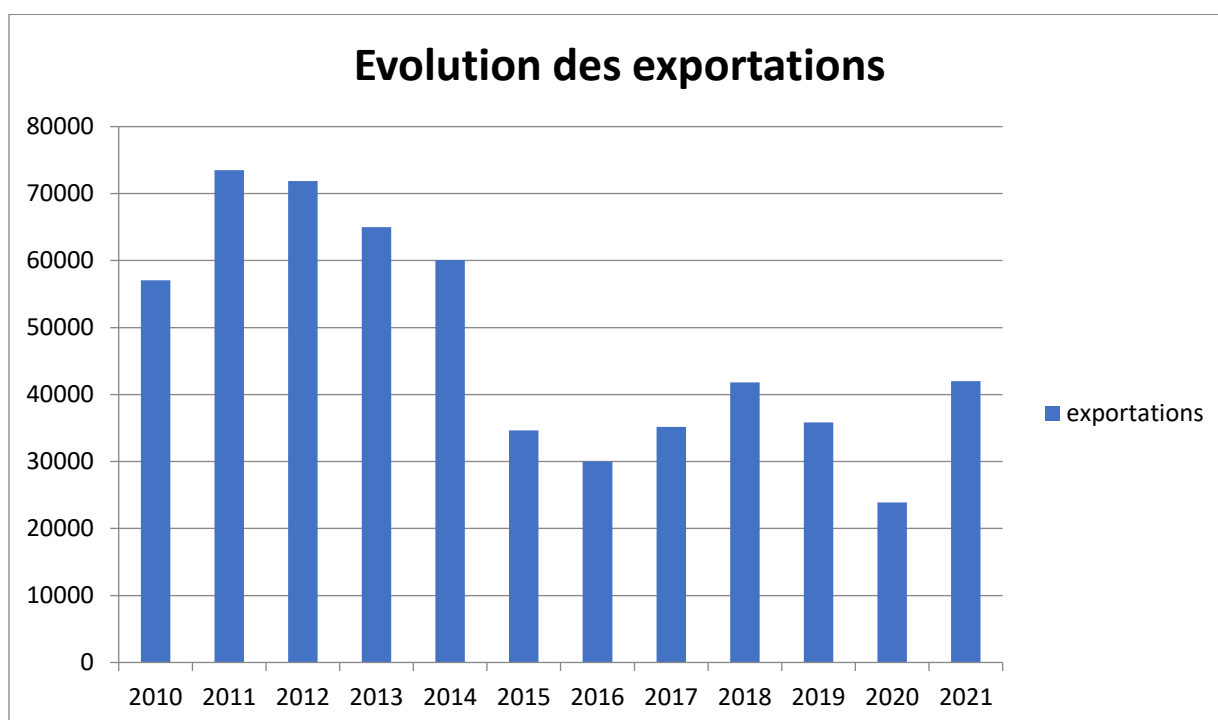
**Source:** Elaboré par moi-même a partir des données du tableau 3.

Les importations ont connu une tendance décroissante à partir de l'année 2015 jusqu'à 2020, la baisse s'accroît nettement pour l'année 2021, ceci s'explique par la prise de mesures par l'état algérien qui vise à réduire la facture d'importation pour baisser le déficit commercial constaté à partir de l'année de 2015, qui est un montant de -19 milliards, Un déficit qui perdure pendant 6 années consécutives, une situation alarmante pour les réserves de change qui ne cessent de diminuer.

Cependant, la balance commerciale retrouve un solde positif plutôt timide pour la première fois depuis 2015, qui est d'un montant de 1,1 milliard de dollars. Une démarche protectionniste vis-à-vis de la production nationale et basée sur la rationalisation des importations selon le ministère du commerce algérien.

### B)-L'exportation:

Figure 03 : Evolution des exportations pour la période 2010-2021



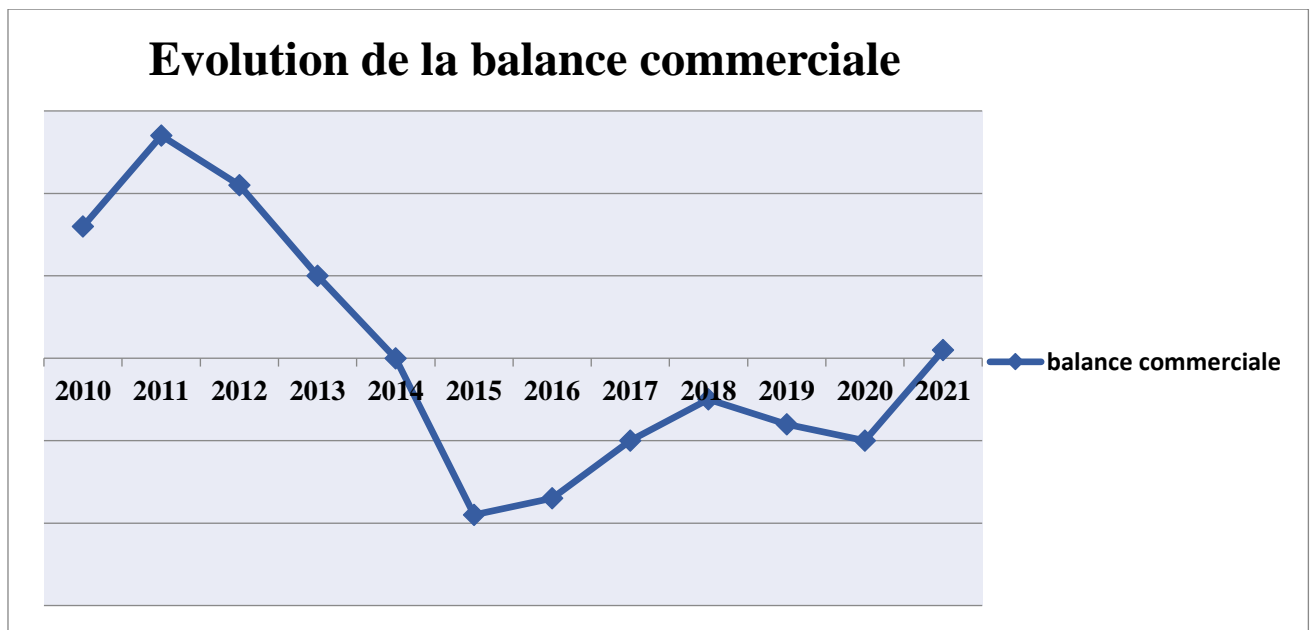
**Source:** Elaboré par moi-même à partir du tableau 3.

Les exportations ont connu une tendance baissière et successive importante des montants des exportations est constatée, passant d'une facture de 73 milliard de dollars en 2011 à 41 milliard de dollars en 2018, ceci s'explique fondamentalement par la chute des cours du pétrole et l'augmentation de production des autres pays pétroliers, pour un prix de 107 dollars en 2011, contre un prix de 70 dollars en 2018

En ce qui concerne l'année 2020, les exportations ont connu une chute brutale des prix, puisque le Bril est passé à 41 dollars en raison de pandémie mondiale COVID-19 qui a notamment paralysé les économies du monde entier, un prix jamais atteint depuis 18ans .<sup>32</sup>

Cependant, les exportations augmenteront en 2021 après une hausse progressive des prix du pétrole (+70 milliards de dollars) dans contexte difficile lié au ralentissement de l'économie mondiale.

**Figure 04 : Evolution de la balance commerciale pour période 2010-2021**



**Source:** Elaboré par moi-même à partir du tableau 3

La balance commerciale à été négative pendant six(06) années consécutives, a partir de 2015, en précisent que l'année 2016 est celle qui enregistré le plus grand déficit commercial avec un montant de 17 milliards de dollars, pour enfin être excédentaire, en 2021 avec un montant timide de 1 milliards de dollars.

### 3.2.1. Répartition des exportations hors hydrocarbures par groupe d'utilisation durant année 2019-2020

**Tableau 04: Evolution des exportations hors hydrocarbures par groupe d'utilisation**

<sup>32</sup> <https://fr.statista.com/statistiques/564926/prix-annuel-du-petrole-de-l-opec-1960/>

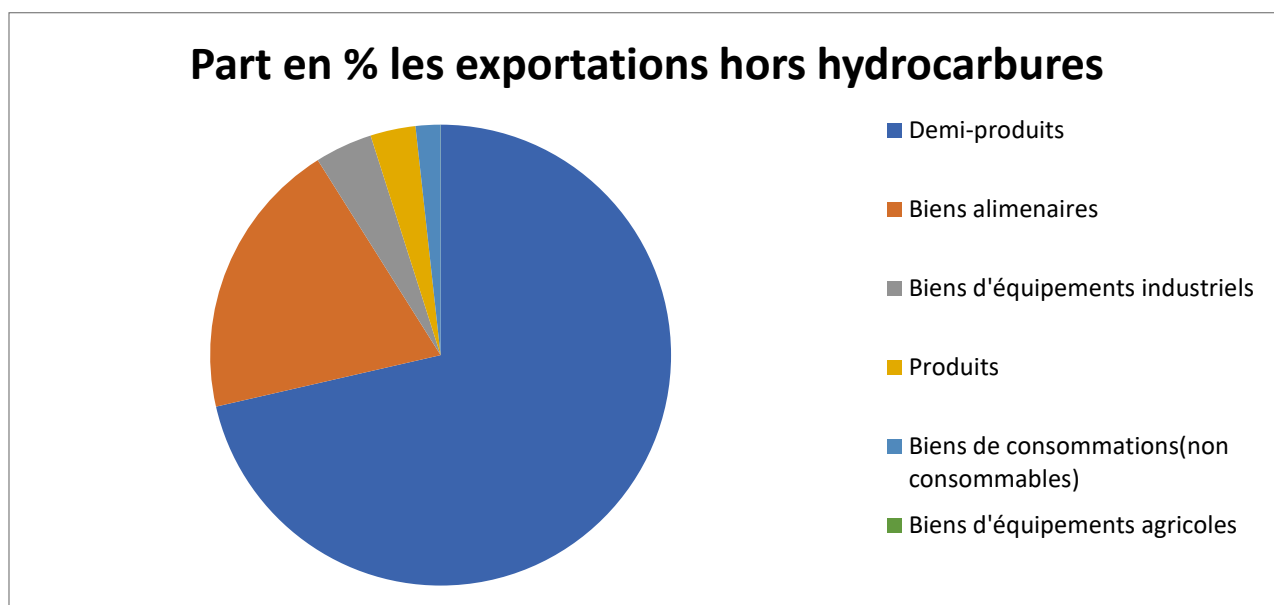
## Chapitre I : Présentation du commerce international

Groupe d'utilisation	Année 2019	Année 2020	Classement	Evolution(%)
Biens alimentaires	407,85	442,59	2	+8,52%
produits	95,95	75,52	4	-25,46%
Demi-produits	1956,92	1611,18	1	-17,67%
Biens d'équipements agricoles	0,25	0,32	6	+26,28%
Bien d'équipements industriels	82,97	90,81	3	+9,36%
Bien de consommations (non alimentaire)	36,42	39,06	5	+7,25%
Total	2580,36	2255,49	-	-12,59%

**Source:** <https://www.douane.gov.dz>

D'Après le tableau 05, les exportations de l'année 2020 ont clairement baissé de 12% par rapport à l'année 2019. Quelque secteurs ont connu un légère baisse aussi, comme les biens d'équipements et les biens alimentaires.

**Figure 05: part en % des exportations hors hydrocarbures**



**Source:** Elaboré par moi-même à partir du tableau 04.

**Tableau 05: Evolution des principaux produits hors hydrocarbures exportés (million USD)**

## Chapitre I : Présentation du commerce international

Principaux produits	Année 2019	Année 2020	Evolution
Engrais minéraux ou chimiques azotés	801,26	807,61	+0,79%
Sucre de canne ou de betterave et saccharose chimiquement pur	260,17	303,88	+16,80%
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons	502,28	299,39	-40,39%
Ammoniac anhydre ou en solution aqueuse	298 ,59	188,44	-36,89%
Ciments hydrauliques même colorés	60,68	81,83	+34,87%
Dattes, figues, ananas, avocats, goyaves, mangues et Mangoustans, frais ou secs	63,78	73,03	+14,49
Phosphates de calcium naturels	68,61	55,46	-19,16
Hydrogène, gaz rares et autres éléments non métalliques	55,32	53,20	-3,83
Turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz	9,62	46,11	+379,41%

Source: <https://www.douane.gov.dz>

Rien qu'en 2020, les "cinq principaux" exportations de produits hors hydrocarbures représentaient 74,54 % des exportations de produits hors hydrocarbures. Ce sont des engrais azotés minéraux ou chimiques, du sucre de canne ou de betterave, de l'huile et d'autres produits

La distillation du goudron de houille, de l'ammoniac anhydre et du ciment hydraulique représentait respectivement 35,81 %, 13,47 %, 13,27 %, 8,35 % et 3,63 % des parts.

Les exportations de ciment hydraulique, de sucre de canne ou de betterave, de dattes, de figues et d'engrais minéraux ont augmenté. La tendance à la baisse concerne les huiles et autres produits dérivés du goudron de houille, de l'ammoniac anhydre ou des solutions aqueuses, du phosphate de calcium naturel, de l'hydrogène et des gaz nobles

Il est important de souligner que les exportations de turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz ont augmenté de 379,41 % ou 36,49 millions de dollars

### **Conclusion:**

À la fin de ce chapitre, nous concluons que pour qu'un pays exporte, il doit avoir les meilleures conditions pour produire les biens dans lesquels il a un avantage comparatif et doit se spécialiser dans la production des biens à forte intensité de main-d'œuvre. Avant d'entreprendre toute activité, les entreprises souhaitant s'implanter en dehors de leur marché local doivent d'abord procéder à une analyse pour identifier et déterminer les risques liés aux marchés internationaux.

Ensuite, les principales théories du commerce international étudiées permettent d'expliquer les fondements théoriques du commerce entre différents pays. Enfin, l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie, est marquée par l'application de programmes d'ajustement structurel qui conduisent à la balance des paiements et au développement économique national.

## **CHAPITRE II**

La promotion des exportations hors hydrocarbures

### Introduction:

En raison de sa situation géographique, l'Algérie dispose de ressources naturelles abondantes, d'une population bien éduquée et d'un accès facile aux marchés européens et arabes.

L'objet de ce chapitre, est d'étudier les principaux mécanismes logistiques et leurs facilitations qui contribuent au bon fonctionnement de l'activité d'exportation.

Pour cela, nous avons retenu trois volets : le premier volet sera dédié à la logistique du commerce extérieur. Dans un deuxième temps, nous essaierons de discuter des mécanismes d'aide et de facilitation des exportations hors hydrocarbures. Enfin, la dernière section portera sur l'accord de l'Algérie dans le cadre du soutien aux exportations hors hydrocarbures.

### Section 01: La logistique du commerce extérieur

Dans un monde de plus en plus connecté, la logistique du commerce extérieur est devenue un enjeu stratégique pour les entreprises qui cherchent à développer leurs activités à l'échelle internationale. Elle nécessite une expertise spécialisée et une coordination étroite entre les différents acteurs impliqués dans la chaîne de transport et de logistique, le but de cette section est de présenter la logistique.

#### 1-1-Les opérations de la logistique:

##### 1-1-1-Définition de la logistique:

Il existe de multiples définitions de la logistique internationale, notamment:

-La logistique, est un ensemble des opérations nécessaires aux flux d'échanges internationaux, depuis celles effectuées sur les lieux de conception, de préparation, de production des biens et services jusqu'à celle réalisées pour atteindre et satisfaire les besoins des clients.<sup>1</sup>

-La logistique, est « l'ensemble des activités et des moyens relatifs au déplacement des marchandises à tous les stades : fabrication, emballage, transport, dédouanement, export et import, gestion des approvisionnements, suivi des livraisons »<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Joël Sohier, la logistique, Vuibert, Paris, 2002, P04.

<sup>2</sup> Martine Massabie François et Elisa Be the Poulain, lexique du commerce international, Bréal, Paris, 2008, P148

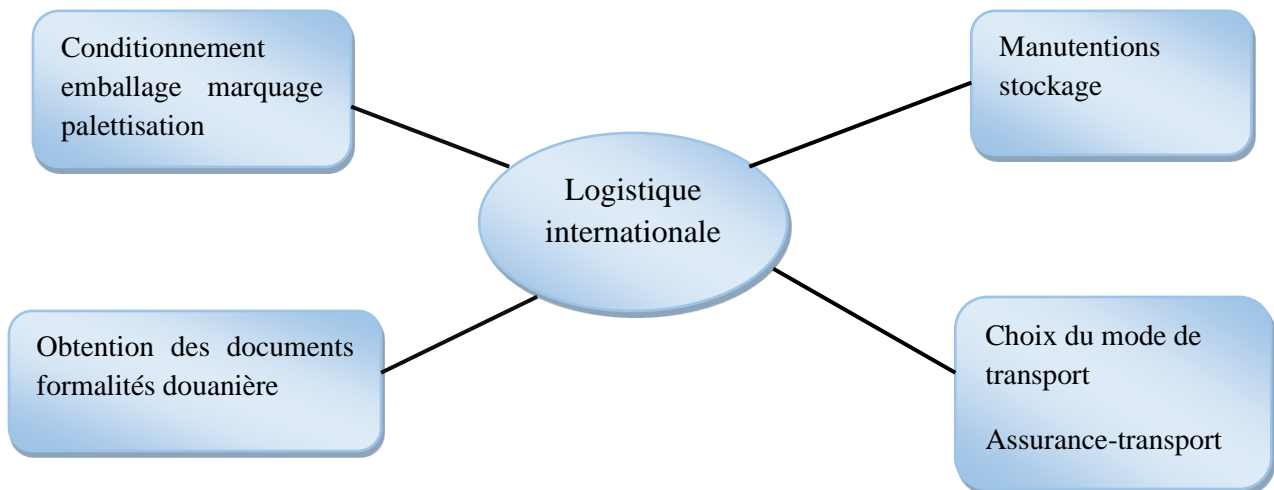
## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

-Définition selon l'américain Marketing association en 1948: « mouvement et manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation »<sup>3</sup>

-ASLOG (Association française des logistiques d'entreprise) définit la logistique comme: « L'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produit, à l'endroit et au moment qu'une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits tel que la localisation des usines et entrepôts, l'approvisionnement, gestion physique des encours de fabrication, l'emballage, le stockage, et la gestion des stocks manutention et la préparation des commandes, le transport et les tournées dès la livraison. ».<sup>4</sup>

La logistique internationale se compose des éléments présentés dans la figure ci-dessous :

**Schéma 01: Les quatre composantes de logistique internationale**



**Source:** Corinne Pasco, op-cité, P66.8

### 1-1-2-Historique de la logistique:<sup>5</sup>

Le terme « logistique » provient du grec *logistikos*, ce qui est « relatif à l'art du raisonnement ». Platon et notamment cité comme le premier à avoir utilisé le mot *logistikos* pour opposer le calcul pratique (logistique) à l'arithmétique théorique. La logistique est encore largement empreinte de cette acception puisque de nombreux travaux académiques ainsi que de nombreuses préoccupations des entreprises se centrent sur optimisation (de tournées, de chargement de palette, des coûts...).

<sup>3</sup> Pierre Médan et Anne Gratacap, *logistique et Supply chain management*, Dunod, Paris, 2008, P9.

<sup>4</sup> D.Tixier, H. Mathe et J. Colin, « la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux », Dunod, Paris, 1983, P12.

<sup>5</sup> Barbara Lyonnet et Marie-Pascale SENKEL, « la logistique », Dunod, Paris, 2015, P10.

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

---

Ensuite, ce terme trouve son origine dans le milieu militaire et provient du grade d'un officier en charge du « logis » des troupes, lors du combat. Napoléon I<sup>er</sup> met en place un encadrement de l'approvisionnement en vivres et en munitions.

Ainsi, le terme logistique est entré dans le langage courant à partir du début des années quatre-vingt-dix, lorsque la première guerre du golfe a éclaté. La presse à partir de cette période, démocratisé le mot en parlant de « soutien logistique » dans le cadre d'actions militaires ou humanitaires. Il est classiquement reconnu qu'une des principales organisations logistiques à caractère militaire du XX<sup>e</sup> siècle fut la coordination du débarquement des troupes alliées en Normandie en juin 1944. Le savoir-faire acquis s'est alors diffusé dans les entreprises, d'abord aux Etats-Unis, ensuite dans les pays européens. Le développement de la fonction logistique au sein des entreprises européennes est également lié à un contexte économique qui en a amené l'émergence.

### **1-1-3-Les activités de la logistique:**

Une entreprise de distribution doit gérer ses principales activités logistiques, elle doit coordonner l'approvisionnement en amont, les fournisseurs et la distribution en aval des produits aux magasins, et enfin une fois les produits livrés, le magasin transfère la vente au client final

#### **1-1-3-1-Les activités en amont:**

Elles comprennent <sup>6</sup> :

- ❖ Le développement et la recherche de ressources d'approvisionnement, dans ou à l'extérieur de l'entreprise clients, par l'établissement de relations avec des fabricants (dénommés producteurs, industriels, fournisseurs ou sous-traitants), des prestataires de service (appelés sous-traitants ou encore commissionnaires de transport ou transporteurs) ;
- ❖ L'approvisionnement qui induit la notion de « commende », de bonne commende (à l'extérieur) et de fournisseurs ;
- ❖ Le transport amont et les prestations de douane pour acheminer les marchandises (produit fini ou matériaux, composants, etc.) vers un point de stockage ou une plateforme de préparation de commande.

#### **1-1-3-2-Les activités en aval:**

Celle-ci comprend:<sup>7</sup>

- ❖ Le stockage en entrepôt (entrepôt) ;

---

<sup>6</sup> NORIGEON.P, Notes de cours : logistique et e-business, p.6, p7

<sup>7</sup> IBIDEM

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

---

- ❖ Le suremballage (copackinge), constitution, le conditionnement et l'dressage, etc.
- ❖ La préparation de commande qui peut porter d'outre noms : « la réparation » pour les entreprises de secteurs pharmaceutique, (en incluant sous cette dénomination le « stockage » et le « transport en aval »), « L'éclatement » pour les entreprises du secteur alimentaire frais (qui représente un seul passage à quai sans stockage, avec la répartition et chargement immédiat de véhicules).

### 1-2-Les objectifs de la logistique:

La logistique est importante pour tous les acteurs d'une entreprise car elle affecte les activités de l'entreprise et dans la plupart des entreprises, c'est une fonction horizontale qui touche tous les services et les relie le plus efficacement possible. Les objectifs de la logistique commerciale sont à court terme et à long terme<sup>8</sup>

- ❖ Optimisation des flux physique quotidiens ;
- ❖ Mise en place de plans d'actions pour optimiser les paramètres de production et de stockage
- ❖ Réduire les stocks à tous les niveaux
- ❖ Améliorer la flexibilité et réactivité et utiliser de façon optimale les moyens de production et de la logistique ;
- ❖ Les possibilités d'externalisation de l'entreprise ;
- ❖ La flexibilité et l'adaptabilité de l'entreprise ;
- ❖ Elle est coresponsable auprès de tous les services de la qualité des flux physiques ;
- ❖ Améliorer la réactivité (aux évolutions du marché) <sup>9</sup>

### 1-3-Les modes de transport:

Le transport de marchandises s'effectue à travers les principaux modes de transport suivants :

Transport terrestre : transport routier, transport ferroviaire, transport fluvial

Transport maritime,

Transport aérien.

#### 1-3-1-Transport routier:

Il permet d'acheminer les marchandises directement d'une entreprise à une autre même sur long distance, ce mode de transport présente de nombreuses qualités :<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> <https://joker-courses.com/quels-sont-les-objectifs-logistique>

<sup>9</sup> Barczyk (D) et Evrard (R), logistique et management, édition Nathan/universel, Paris, 2002, p.6.

<sup>10</sup> Barbara Lyonnet, Marie-pascale SENKEL, « la logistique », Dunod, Paris, 2015, P72

- Une souplesse d'adaptation grave au transport porte à porte sans rupture de charge et au transport combiné
- Une rapidité grâce aux infrastructures routières.
- Une rapidité grâce aux procédures douanières allégées avec notamment le régime TIR, régime fiscal douanier conçu pour faciliter les mouvements de marchandises dans le transport international routier. Ce régime fournit au pays de transit la garantie requise pour couvrir les droits et taxes éligibles de douane.
- Une gamme de services offerts étendue (possibilité de groupage, fret express, cabotage)
- Un rapport vitesse / prix avantageux

Le transport routier de marchandises est un mode de transport sur route pouvant principalement employer trois types de véhiculés tels que les véhicules isolés (camions), les véhicules articulés (composés d'un traceur et d'une semi-remorque, souvent employés pour les transports internationaux) et les trains routiers constitués d'un camion et d'une remorque.

### 1-3-2-Le transport fluvial:

Il se réalise dans des voies, navigable naturelles ou des canaux, voire jusqu'à des accès maritimes. Il offre des capacités d'emport qui se chiffrent en centaines et milliers de tonnes.<sup>11</sup> On appelle transport fluvial tout transport effectué par des bateaux (et non des navires) sur une voie d'eau et circulant à l'intérieur des terres. Le transport fluvial relève donc techniquement de la navigation intérieure et juridiquement du droit des transports terrestres.<sup>12</sup>

Le transport par voie d'eau intérieure est l'un des plus anciens modes. Certes, la voie d'eau représente un obstacle à circulation terrestre transversale, mais elle offre une infrastructure gratuite, porteuse, et dans le sens du courant elle constitue un élément moteur. Les avantages naturels et les héritages pluriséculaires ont donné à certains pays l'avantage en matière de transport fluvial. Le cabotage et la navigation fluviale, sous ses formes les plus diverses, créent dans certaines régions, des conditions d'accessibilité et de desserte.<sup>13</sup>

### 1-3-3-Transport maritime:

Pour présenter ce mode de transport, on retiendra qu'il dispose de différents types de navires<sup>14</sup> utilisant classiquement des conteneurs.

---

<sup>11</sup> Jean Belotti, transport international de marchandises, 5<sup>em</sup> édition, Paris, 2015, P 109.

<sup>12</sup> Patrick MIANI et Nadine VENTURELLI, « les Mémentos », transport logistique, 8<sup>em</sup> édition, P85.

<sup>13</sup> Canon F. « Introduction : l'évolution des transports terrestre en Europe 1800-1940 », histoire, économie et société. 1992, P6

<sup>14</sup> Porte-conteneurs, navires rouliers, polyvalents ou spécialisé, etc.

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

---

Le transport par mer est très populaire en commerce international grâce à son cout abordable, on y recourt généralement par l'envoi des produits lourds ou volumineux et de marchandises en vrac.

Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en « conférences », groupes ou consortiums afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations.<sup>15</sup>

### 1-3-4-Transport aérien:

Le transport aérien est une activité économique consistant à transporter des passagers du fret par voie aérienne sur la base d'un contrat représenté, dans le cas des passagers, par un billet

C'est le mode de transport le plus récent et celui qui connaît le développement le plus rapide. Infrastructures et matériels ont connu une évolution considérable. Il s'adresse principalement aux voyageurs ; mais le transport de fret se développe de plus en plus avec la mise en service d'avions cargos spécialisés<sup>16</sup>

### 1-3-5-Transport ferroviaire:

C'est un mode de transport utilisé dans plusieurs régions du monde. En effet, le transport ferroviaire utilise généralement des wagons isolés (5 à 60 tonnes de marchandises) ou des trains entiers pour transporter des tonnages plus importants. Il convient de noter que la majeure partie du monde n'utilise pas le fret ferroviaire. Ce type d'expédition offre également la possibilité de livraisons longue distance.<sup>17</sup>

En fait, le transport ferroviaire est également utilisé comme moyen de se combiner avec le transport routier, c'est-à-dire le transport ferrouté

Il y a lieu de noter que, chaque mode de transport présente des avantages et inconvénients qu'il est nécessaire d'étudier afin d'optimiser sa solution transport.

---

<sup>15</sup> Jean Belotti, transport international de marchandises, 5<sup>em</sup> édition, Paris, 2015, P 108.

<sup>16</sup> Merlin, « le transport aérien ».la documentation française, étude de la df-économie, 2000, P 43.

<sup>17</sup> Atsi Nadjjet, Aoucheni Sylia, Fonctionnement des activités de réception et de traitement des commandes chez un prestataire de transport Cas de Bejaïa logistique, université Bejaia, 2017-2018.

**Tableau 06: Les modes de transport**

Mode de transport	Caractéristiques et techniques	Avantages	Inconvénients
<b>Transport par mer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Diversité et adaptation des différents types de navires (porte-conteneurs, navires rouliers, polyvalents ou spécialisés).</li> <li>-Utilisation très répandue du conteneur : évite les ruptures de charge (gain de temps et de sécurité), réduction de la manutention et des assurances.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux de fret avantageux sur certaines destinations.</li> <li>- Possibilités de stockage dans les zones portuaires.</li> <li>- Tous les points du globe peuvent être desservis.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Délai importants.</li> <li>- Encombrement portuaire de certaines zones.</li> <li>- Certaines lignes ne sont pas conteneurisées.</li> <li>- Ruptures de charge et manutention source d'avaries.</li> <li>- Assurance plus élevée et emballage plus onéreux.</li> </ul>
<b>Transport aérien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Appareils mixtes et tout cargo.</li> <li>- Chargement en ULD (igloos palettes conteneurs).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale).</li> <li>- Emballage peu coûteux.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandises denses ou de faible valeur.</li> <li>- Capacité limitée</li> <li>- Rupture de charge.</li> </ul>
<b>Transport routier</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pratique de la conteneurisation et possibilité de combiner rail et route.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Service en porte à porte, sans rupture de charge.</li> <li>- Délais relativement rapides</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Sécurité et délais fonction des pays parcourus et des conditions climatiques.</li> </ul>

			- Développé surtout sur l'Europe continentale pour les distances moyennes.
--	--	--	--

**Source:** Legrand et Martini. (2008). « Gestion des opérations import-export ». Paris. Dunod. P47

### Section 02: Les dispositifs d'aide, de facilitation et le soutien des exportations hors hydrocarbures

Le développement des exportations hors hydrocarbures est une préoccupation majeure des pouvoirs publics. Il s'agit de relever le défi de diversifier l'économie au cours des prochaines années afin de mettre fin à notre forte dépendance à l'économie. À propos des hydrocarbures.

Dans ce cadre, l'Etat algérien a mis en place une série de mesures d'organisation de l'aide aux exportations hors hydrocarbures pour encourager et promouvoir les incitations aux exportations hors hydrocarbures

#### 2-1-Les dispositifs d'aide aux exportations hors-hydrocarbures

Pour soutenir et renforcer le commerce extérieur de l'Algérie en matière d'exportation hors hydrocarbures plusieurs organismes ont été créés à savoir : ALGEX, CAGEX, FSPE, CACI et le couloir vert.

##### 2-1-1-L'Agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX)

En 1996 a été créée l'agence de promotion des exportations PROMEX, qui était chargée d'être l'instrument grâce auquel le ministère du commerce mettait en application sur le terrain, la politique de promotion des exportations<sup>18</sup>

ALGEX s'inscrit dans une politique d'expansion des échanges commerciaux et d'intégration mondiale, la création d'ALGEX, par le Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004 (J.O N°39), est venue pour apporter un support efficace aux exportations hors hydrocarbures<sup>19</sup>

L'agence de promotion du commerce extérieur ALGEX, a pour mission<sup>20</sup>

- Aider les exportateurs à connaître et à comprendre les règles et les pratiques du commerce international,
- Accompagner les exportateurs dans les manifestations commerciales à l'étranger,

<sup>18</sup> Ati T, « les exportations hors-hydrocarbures algériennes », communication à l'occasion de la tenue de la Convention France Maghreb, Paris, 2008, p6.

<sup>19</sup> <https://elmouchir.caci.dz/entreprise/1965/algex-agence-nationale-de-promotion-du-commerce-extrieur>.

<sup>20</sup> <https://www.commerce.gov.dz/fr/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex>

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

---

- Aider les exportateurs à faire connaître leurs produits et services sur les marchés extérieurs,
- Mettre en œuvre des actions pour le suivi des importations.

### 2-1-2-Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX)

La Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations a été créée en 1996 par l'ordonnance N °96/06 du 10 /01/1996, dont ses missions principales:<sup>21</sup>

- couverture des risques à l'exportation ;
- représente comme une banque de données en matière d'accès aux informations sur les marchés extérieurs ;
- Coassurance et réassurance ;
- Assurance "Foire".

#### A)-Les activités de la CAGEX:

La CAGEX, exerce une double activité:

- ❖ Une activité pour son propre compte où elle engage ses fonds propres (Risque commercial)
- ❖ Une activité pour le compte de l'Etat et sous son contrôle (risque politique, risque de catastrophes naturelles, risque de non transfert) où elle engage les fonds de l'Etat.

Cette compagnie a aussi passé des accords de coopération avec une dizaine d'organismes similaires dans le monde et en particulier avec la COFACE afin de faire partie du réseau mondial des assureurs et donc de mieux aider et soutenir les exportateurs<sup>22</sup>

#### B)-Le rôle de la CAGEX dans la promotion des exportations hors hydrocarbures

La CAGEX, qui garantit les exportations, donne plus de possibilités aux exportateurs pour s'affirmer sur le marché international grâce aux informations et la sécurité qu'elle offre. Mais également et souvent le cas dans le secteur de l'agriculture où elle garantie une assurance en cas de catastrophe naturelle.

Cela permet d'encourager les achats et les exportations sur le marché international qui est également une garantie pour investir. Il s'agit donc de garantir l'investissement dans les marchés un peu mal connus ou de marchés qui présentent des risques. Autant d'atouts qui garantissent le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie <sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> <https://elmouchir.caci.dz/entreprise/2244/cagex-compagnie-algrienne-dassurance-et-de-garantie-des-exportations-dlgation-rgionale-centre>

<sup>22</sup> Ministre du commerce, direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », avril 2007, p8

<sup>23</sup> <https://www.elmoudjahid.dz/fr/economie/conference-de-la-cagex-a-setif-promouvoir-les-exportations-200715>

### 2-1-3-Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE)

Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) a été institué par la loi de finances pour 1996. Il est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs<sup>24</sup>

Conformément aux dispositions de l'article 123 de la loi de finance pour 1997, les dépenses couvertes par le FSPE sont :<sup>25</sup>

- Les charges liées à l'étude des marchés extérieurs, à l'information des exportateurs et à l'étude pour l'amélioration de la qualité des produits et des services destinés à l'exportation,
- Les aides de l'Etat à la promotion des exportations à travers la participation aux foires et expositions à l'étranger,
- Une partie des coûts de prospection des marchés extérieurs, supportés par les exportateurs,
- Le coût du transport international et de manutention dans les ports algériens des marchandises destinées à l'exportation.

### 2-1-4-La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI)

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, créée par le décret exécutif n°96-93 du 03/03/1996, a pour objectif principal d'assister les entreprises dans la conduite des opérations d'exportation, mettre en relation d'affaires, d'entreprendre toute action visant la promotion et le développement des différents secteurs d'activité de l'économie nationale

Parmi les missions de la CACI, nous citons<sup>26</sup>

- Les chambres assument une mission représentative, consultative, administrative et d'expansion économique au niveau de leur circonscription territoriale.

En outre, les chambres peuvent:

- Ouvrir des bureaux ou antennes dans les localités de leur circonscription territoriale,
- Etre déclarées concessionnaires de services publics,

---

<sup>24</sup> <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe>

<sup>25</sup> Ministère du Commerce, texte réglementaires régissant les fonds spécial pour la promotion des exportations direction de la promotion des exportations, p7.

<sup>26</sup> <https://www.caci.dz/fr/Recherche/Pages/results.aspx?k=missions%20de%20caci>

- Fonder, administrer ou gérer des établissements à usage du commerce, de l'industrie et des services tels que des écoles de formation et de perfectionnement, des établissements de promotion et d'assistance aux entreprises, des établissements de soutien à ces activités et des
- infrastructures à caractère commercial et industriel.

### 2-1-5-Le couloir vert

Il constitue un appui ou une facilitation qui est accordée depuis septembre 2006 à l'exportation de dattes, et consiste en l'assouplissement du passage en douane de la marchandise, qui subit uniquement un contrôle documentaire ce qui se traduit par une facilité engendrant une réduction considérable des délais d'expédition. Cette facilitation doit être étendue à terme aux autres exportations de produits périssables : produits agricoles frais et produits de la pêche

### Section 03: les contraintes liées à l'exportation hors hydrocarbures en Algérie

Les entreprises algériennes ont marqué une faible présence sur les marchés étrangers. Celle-ci s'est longtemps traduite par la part minime voire insignifiante des exportations hors hydrocarbures. Dans cette section, nous allons exposer les contraintes micro et macro

#### 3.1. les contraintes macroéconomiques à l'exportation

Ce sont les facteurs caractérisant l'environnement institutionnel et organisationnel de monde des affaires en Algérie. Sur ce point, il y a lieu de citer les facteurs caractérisant le système productif algérien.<sup>27</sup>

##### 3.1.1 Lourdeurs administratifs :

Les exportateurs algériens trouvent souvent un très grand obstacle qui est les procédures administratives qui sont complexes. Les délais sont très longs et des dossiers à fournir sont toujours lourds et complexes découragent les exportateurs Algériens.

##### 3.1.2 Les contraintes liées aux services portuaires et au transport :

Les ports commerciaux algériens, à l'exception des ports pétroliers, demeurent déficients en matière d'équipements et de l'espace, ils restent ainsi le lieu où les exportateurs algériens rencontrent beaucoup de contraintes. Le délai entre l'arrivée au port et leur point d'embarquement pour les exportations ou de sortie du port pour les d'inputs importés est très important.

Il existe un manque flagrant des infrastructures modernes. La majorité des ports algériens ne peuvent pas recevoir des navires de grand tonnage. Les infrastructures existantes doivent

---

<sup>27</sup> Ziani Z, « Les exportations hors hydrocarbures en Algérie. Enquête auprès de quelques entreprises algériennes », Mémoire de Master en Sciences Commerciales option : Finance et Commerce International, 2016 p. 28.

être modernisées mais il faut développer de nouveaux ports modernes qui peuvent encourager davantage notre insertion dans le transport de marchandise régionales et pourquoi pas mondiales<sup>28</sup>

### 3.1.3 Coûts de transaction et de logistique élevés

Les opérations nécessaires pour l'expédition d'une marchandise destinée à l'exportation demeurent longues et coûteuses. La chaîne logistique présente de multiples défaillances et ce à différents niveaux ; lenteur des procédures portuaires, offre du fret rigide, coûts de transport élevés et surtout les coûts élevés des prestations <sup>29</sup>

### 3.1.4 Le système financier et bancaire

Pour réaliser l'efficacité de toute politique économique et commerciale externe et singulièrement de toute opération de commerce extérieur, à l'importation comme à l'exportation, on doit mettre en place un système financier et bancaire moderne et performant. Pour les exportateurs, en particulier, on constate l'absence d'un service performant et compétitif ce qui contraindre le déroulement de l'acte d'exporter (financement de l'exploitation ; financement de l'exportation ; garantie contre les risques de non rapatriement gestion des risques-devises ; accès aux services de soutien à l'extérieur ; etc.). Le secteur financier doit également consentir un effort supplémentaire de modernisation et jouer le rôle d'accompagnateur de l'entreprise <sup>30</sup>

### 3.1.5 Administrations des douanes

La douane est considérée comme une contrainte administrative. Il est temps et évident de simplifier la réglementation en vue d'accélérer les délais de dédouanement qui sont trop longs. Délais de dédouanements assez longs très préjudiciables surtout pour les produits périssables. Le recours aux régimes économiques par les exportateurs reste insuffisant et ne donne pas de solutions aux problèmes qu'ils rencontrent souvent qui sont : des aléas bureaucratiques ; Complexité des procédures, notamment la lourdeur dans la mise en œuvre des régimes douaniers ; Non application de certains incoterms.

### 3.1.6 Insuffisance des accords commerciaux :

Absence des accords commerciaux multilatéraux et bilatéraux, les seuls accords qui existent sont : l'accord d'association avec l'UE, la GZALE (Grande Zone Arabe de Libre Echange),

---

<sup>28</sup> Marzouk F « PME et compétitivité en Algérie, Genèse de développement des PME en Algérie' », Mémoire de Magister, Université de Bouira, année 2010 P. 60.

<sup>29</sup> Ziani Z, « Les exportations hors hydrocarbures en Algérie. Enquête auprès de quelques entreprises algériennes », Mémoire de Master en Sciences Commerciales option : Finance et Commerce International, 2016 p. 28.

<sup>30</sup> Arrouchen, « Analyse de la politique de soutien aux exportations hors hydrocarbures en Algérie : contraintes et résultats », Mémoire de Magister en Science Economique option : Economie et Finance International, Université Mouloud MAMMERIE de Tizi-Ouzou, 2014.

l'accord avec la Jordanie et la Tunisie et actuellement des négociations avec la ZLECA et l'UEMAO.

### **3.2. Les contraintes microéconomiques :**

Les contraintes micro économique sont à l'origine des facteurs propres à l'entreprise, au d'autre terme, elles sont des contraintes internes à l'entreprise qu'on citera comme suites :

#### **3.2.1 Contraintes liées à l'appareil productif de l'entreprise exportatrice**

Souvent, les entreprises exportatrices se caractérisent par une productivité supérieure à celle des entreprises dans le même secteur opérant uniquement sur le marché national. Cette productivité est donc nécessaire pour démarrer l'activité export. Or, une entreprise peut être contrainte dans son développement international. Exemple, Capacité de production insuffisante et les difficultés d'approvisionnement en matières premières.

#### **3.2.1. Ressources financières limités et difficulté d'accéder aux financements**

Il est admis que l'accès aux ressources financières est un déterminant significatif de la probabilité d'exporter. Cependant, l'exportation nécessite des besoins financiers spécifiques. En effet même si certains besoins sont communs à l'activité domestique et à l'activité internationale, d'autre ne sont liés qu'à l'activité internationale dès l'entreprise. Ils créent un besoin en financement supplémentaire. Exemple, l'incapacité de l'entreprise d'assumer les couts liées à la logistique)

#### **3.2.2. Un système d'information non performant**

Un système d'information non intégré, et non performant ne permet à l'entreprise exportatrice de préparer rapidement une offre technique et commerciale valable. La documentation technique de l'entreprise reste ainsi rudimentaire. Si l'équipement de communication (fax, internet, ...) et les réseaux ne sont pas aussi performants, ils ne seront susceptibles de maîtriser l'ensemble des relations qui lient l'entreprise avec ses fournisseurs et ses clients.

#### **3.2.3. Manque de développement en matière de marketing international**

L'offre de l'entreprise peut être sujette de plusieurs difficultés, qui nuisent à sa compétitivité internationale. Tels que,

\*L'emballage des produits de l'entreprise

\*L'image de l'entreprise sur le marché

\*Parfois l'entreprise n'obtient pas la certification requise pour le marché international

### **Conclusion:**

En conclusion, bien que l'Algérie dispose d'un grand potentiel de développement des exportations hors hydrocarbures, des défis majeurs restent à relever. Une promotion réussie

## **Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures**

---

des exportations non pétrolières nécessite une logistique améliorée, des dispositifs d'aide et de facilitation plus efficaces et une vision stratégique globale.

Cela nécessite une coordination et une coopération accrues entre les différentes parties prenantes et un engagement à long terme pour diversifier l'économie algérienne et stimuler une croissance économique durable.

## **CHAPITRE III**

Etats des lieux des exportations hors hydrocarbures au sein de  
l'entreprise portuaire d'Alger

## **Chapitre III : Etats des lieux des exportations hors hydrocarbures au sein de l'entreprise portuaire d'Alger**

---

### **Introduction:**

Afin de concrétiser ce que nous avons exposé dans les chapitres précédents, des études de cas pratiques sont indispensables pour mettre en évidence les principaux éléments qui permettront d'analyser les exportations hors hydrocarbures de l'Algérie, notamment celles réalisées via le Port d'Alger

Ce chapitre traite de la situation des exportations hors hydrocarbures au sein de l'entreprise portuaire d'Alger, Il sera divisé en trois parties : la première partie sera consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil, la deuxième partie abordera la facilitation de la logistique export au sein de l'EPAL et la dernière partie examinera l'évolution des exportations au niveau du port d'Alger

### **Section 01: Présentation de l'organisme d'accueil et la méthodologie de recherche**

Cette section sera consacrée à la présentation de l'entreprise portuaire d'Alger, nous étudierons son historique, ses missions, son organisation, les missions et activités de la direction conteneur, ainsi que celles de la structure d'accueil et de traitement des conteneurs

#### **1-1-Présentation de l'EPAL « Entreprise Portuaire d'Alger »**

L'EPAL, issue de la restructuration du système portuaire national de 1982, est passée à l'autonomie en 1989 sous la forme d'une Entreprise Publique Economique ayant un statut de SPA (Société Par Actions) dont le portefeuille est détenu aujourd'hui par SOGEPORT (Société de Gestion de Participations des Ports).

L'EPAL exerce conformément à ses statuts, en plus de la mission d'autorité portuaire, des activités à caractère commercial.

Autrement dit, l'EPAL est chargée non seulement de la gestion et de l'exploitation des infrastructures portuaires mais aussi des opérations commerciales relatives au traitement des navires et des marchandises transitant dans l'enceinte portuaire.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.portalger.com.dz/>

## **Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures**

---

### **1-1-1-Les missions de l'EPAL**

L'EPAL a pour missions principales:<sup>2</sup>

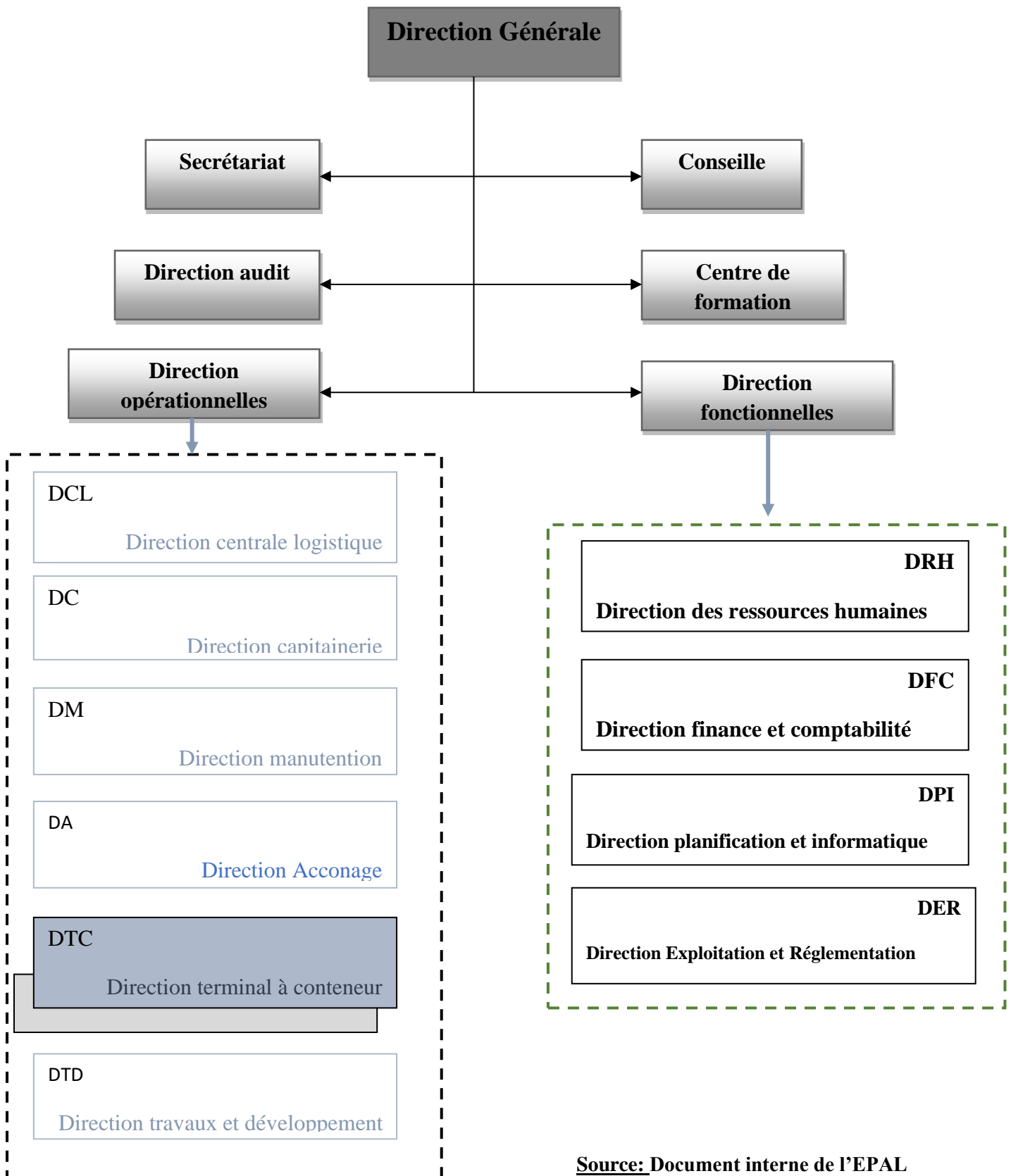
- ✓ L'exploitation de l'outillage et des installations portuaires,
- ✓ L'élaboration de programmes de travaux d'entretien, d'aménagement et de création d'infrastructures portuaires telles que les bassins, les quais, les magasins, les terre-pleins et les installations spécialisées,
- ✓ L'exécution des travaux d'entretien, d'aménagement et de renouvellement des ouvrages portuaires,
- ✓ L'exercice de fonctions commerciales : acconage, manutention, pilotage, remorquage et lamanage,
- ✓ La sécurité des installations et du domaine portuaire.
- ✓ le respect et la protection de l'environnement

### **1-1-2-L'organisation de l'EPAL**

---

<sup>2</sup> <https://www.portalger.com.dz/>

Figure 06: organigramme de L'EPAL



Source: Document interne de l'EPAL

A)-Les cellules Fonctionnelles

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

---

*Cellule Statistiques et Exploitation* : Elle a pour missions :

- ✓ de collecter les informations statistiques relatives au trafic des conteneurs,
- ✓ d'analyser l'évolution du trafic des conteneurs,
- ✓ d'élaborer et d'analyser les rapports d'activités périodiques,
- ✓ de suivre les programmes d'importation et d'exportation,
- ✓ d'établir les prévisions du trafic et du budget.

*Cellule Contrôle Facturation* : Elle a pour tâches :

- ✓ le contrôle de la facturation de l'ensemble des prestations de services fournies,
- ✓ l'enregistrement et la transmission des factures pour recouvrement,
- ✓ l'arrêt du chiffre d'affaires mensuel,
- ✓ la gestion des dossiers clients,
- ✓ la relance des clients litigieux et leur suivi pour règlement,
- ✓ l'élaboration des rapports d'activités périodiques.

*Cellule Informatique, Suivi et Contrôle* : Elle est chargée :

- ✓ de mettre à disposition l'information des opérations liées à l'exploitation des parcs à conteneurs,
- ✓ de suivre et de contrôler les mouvements des conteneurs par zones,
- ✓ d'élaborer les états statistiques périodiques relatifs à l'exploitation des conteneurs.

### **B)-Les zones Opérationnelles**

Les missions des services de chaque zone sont :

- ✓ la gestion des moyens humains et matériels d'exploitation dans la zone,
- ✓ la programmation des opérations de débarquement et d'embarquement des conteneurs,
- ✓ l'affectation des pointeurs,
- ✓ le suivi des parcs à conteneurs à l'import et à l'export,
- ✓ la communication des situations quotidiennes de la zone,
- ✓ l'établissement de la facturation au comptant,
- ✓ l'élaboration des rapports d'activités périodiques de la zone,
- ✓ la délivrance des autorisations d'accès et d'entreposage des conteneurs selon les procédures en vigueur.

Chaque zone est composée de parcs à conteneurs. Les services de parc ont pour tâches :

## **Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures**

---

- ✓ la gestion des moyens humains et matériels,
- ✓ la coordination des opérations entre le personnel des trois shifts (matin, soir et nuit),
- ✓ l'établissement des situations quotidiennes du parc à conteneurs,
- ✓ le suivi des opérations effectuées aux parcs,
- ✓ l'établissement et la transmission des éléments de facturation à la zone.

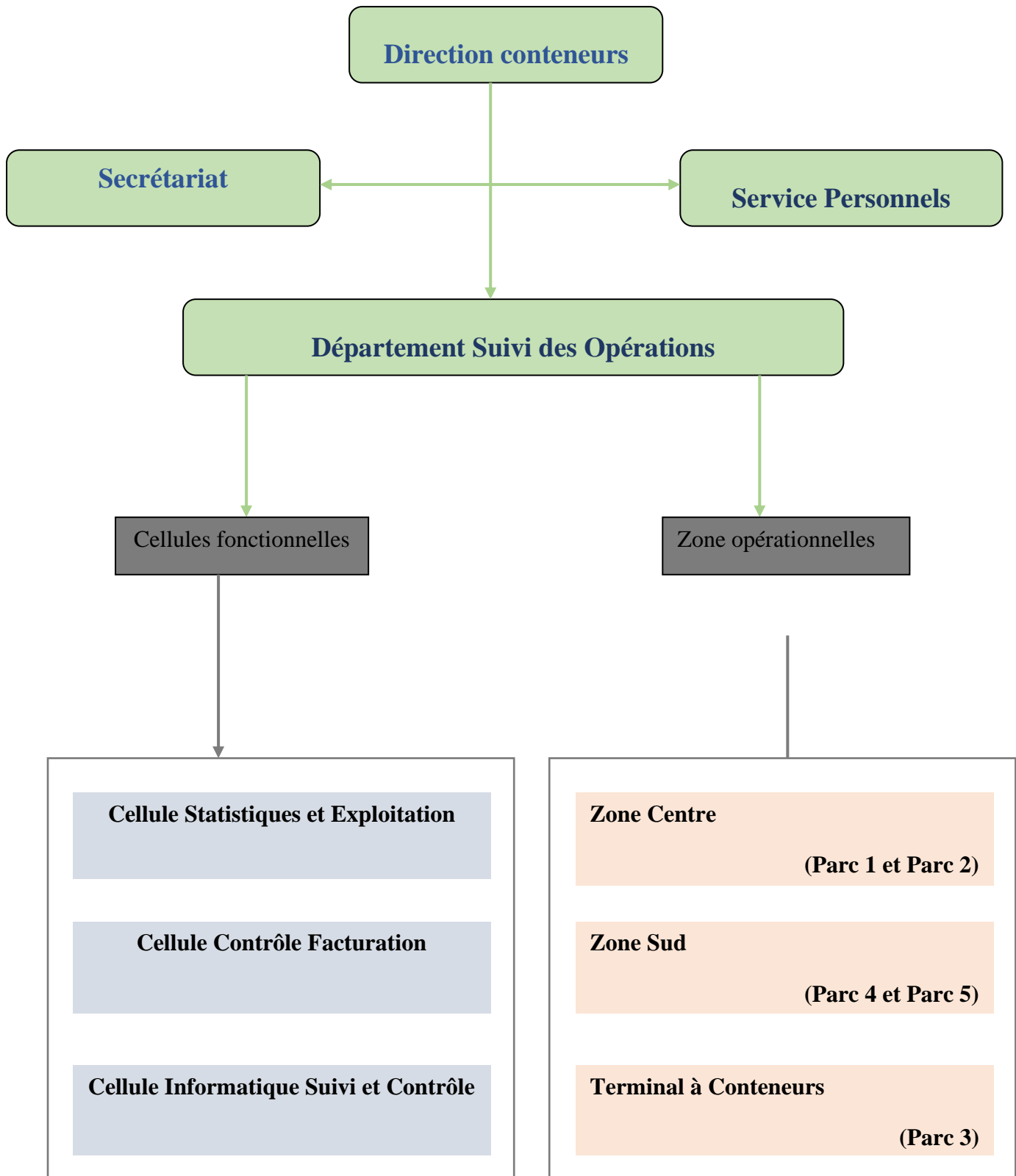
### **C)-Les missions et activités de la Direction Conteneur**

La Direction Conteneurs est chargée :

- ✓ La programmation des escales des navires au niveau de la commission de placement, conjointement avec les structures opérationnelles de l'EPAL ET des consignataires navires;
- ✓ La réception, le pointage ET la reconnaissance à terre des marchandises embarquées ou débarquées ainsi que leur gardiennage, jusqu'à leurs embarquements ou leur délivrance au destinataire;
- ✓ La reconnaissance physique de l'état extérieur des conteneurs par l'embarquement et au débarquement lors des opérations de traitement navires (pointage) ;
- ✓ Les opérations de réception des conteneurs contradictoirement avec le bord au débarquement et avec le chargeur (ou leur représentant) à l'export ;
- ✓ Suive des opérations d'acheminement des conteneurs depuis le tablier de quai, jusqu'à la zone d'entreposage;
- ✓ Acheminement des conteneurs frigorifiques au parc conteneurs frigorifiques (parc 26) ;
- ✓ Programmation visites des conteneurs: Acheminement (J) des conteneurs programmés pour visites au parc visite (j+1);
- ✓ Passage scanner des conteneurs a visiter ou autres (remorques), conteneurs a l'Export;
- ✓ Les opérations de livraison des conteneurs à leurs destinataires (ou leur représentant) à l'import, d'approche et de mise à quai pour leurs embarquements à l'export;
- ✓ Suivi informatique de toutes ces opérations;
- ✓ La facturation de l'ensemble des prestations fournies par la Direction.

### **1-1-3-Organisation de la DTC « Direction Conteneurs »**

**Figure 07: L'organigramme de la DC**



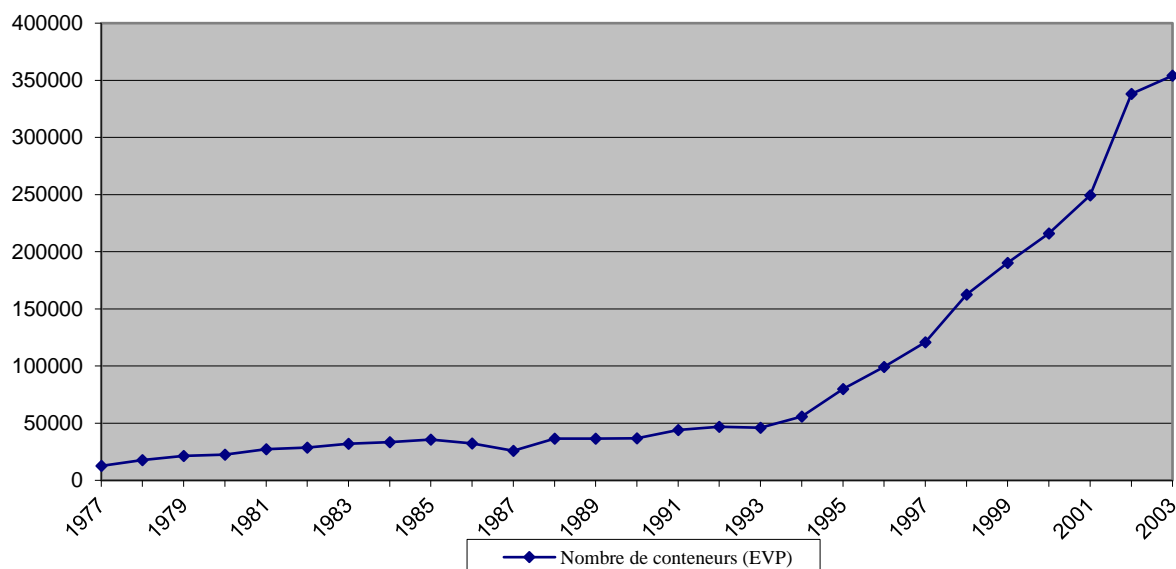
**Source:** Documents interne de l'EPAL.

**1-2-La conteneurisation au port d'Alger**

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

C'est à la fin de l'année 1973 qu'a eu lieu la réception des premiers conteneurs en Algérie, via le port d'Oran. Deux années plus tard, le conteneur pénétra le port d'Alger, et ce n'est qu'en 1977 que la conteneurisation a entamé son développement progressif

**Figure 08: Évolution du trafic des conteneurs au port d'Alger**



En 2003, le taux de conteneurisation a atteint 28 % du volume total des échanges commerciaux en Algérie. Assurant 66 % de ce trafic, le port d'Alger est le premier port de commerce en marchandises conteneurisées

### 1-2-1-Trafic des conteneurs

Le nombre total de conteneurs manipulés à la fin de l'année 2020 a atteint 319.659 EVP, composés de 146.633EVP à l'import et 173.026 EVP à l'export

**Tableau 07: Structure du trafic des conteneurs au port d'Alger**

	Nombre de conteneurs à l'import	Nombre de conteneurs à l'export	
		Vide	Plein
<b>20 EVP</b>	47 893	47 000	1 886
<b>40 EVP</b>	49 370	58 555	3 515
<b>Total (EVP)</b>	146 633	164 110	8 916
		173 026	

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

<b>Total trafic</b>	<b>319 659</b>
---------------------	----------------

**Source:** données interne de l'EPAL

**Remarque:** A l'import, tous les conteneurs sont pleins.

Les navires mouillant au port d'Alger sont répartis suivant leur catégorie et leur agent consignataire.

### 1-2-2-Les mouvement des navires

398 navires ont accosté au port d'Alger durant l'année 2020 et qui portent un nombre de 170.445 EVP Duran l'Année 2020.

**Tableau 08:** Mouvement de la navigation des navires au port d'Alger

	<b>20 P</b>	<b>40P</b>	<b>Total EVP</b>
<b>Total Débarquer</b>	<b>47893</b>	<b>61276</b>	<b>170445</b>

**Source:** données interne de l'EPAL

### 2-Méthodologie suivie:

#### 2-1-Approche de la recherche

Il existe trois approches de la recherche

##### A)-Approche qualitative

L'étude qualitative est une enquête visant à obtenir des informations détaillées sur les besoins et le comportement des consommateurs sur un marché cible. Elle diffère de l'étude quantitative dont le but est d'obtenir des données statistiques.<sup>3</sup>

##### B)-Approche quantitative

L'étude quantitative est une technique de collecte de données qui permet au chercheur d'analyser des comportements, des opinions, ou même des attentes en quantité. L'objectif est souvent d'en déduire des conclusions mesurables statistiquement.<sup>4</sup>

##### C)-Approche mixte

<sup>3</sup> Article « Étude qualitative : définition, avantages et méthodes »

<sup>4</sup> <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-quantitative/>

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

---

La recherche par méthodes mixtes est une conception de recherche dans laquelle les chercheurs collectent et analysent des données quantitatives et qualitatives au sein d'une seule étude pour répondre à leur question de recherche.<sup>5</sup>

Et dans mon travail c'est la démarche qualitative qui m'a servi d'analyser les différentes données

### 2-2-Stratégie de la recherche

Il s'agit d'une étude de cas : est un rapport complet sur les résultats de tests théoriques ou sur l'examen de thèmes émergents d'une entreprise dans un contexte réel <sup>6</sup>

### 2-3-Justification du choix de l'entreprise

J'ai réalisé mon stage pratique au sein de l'entreprise portuaire d'Alger pour,

- La disponibilité d'informations liées a ce thème
- L'importance des exportations hors hydrocarbures

### 2-4-L'objectif d'une étude

Est d'essayer d'analyser l'évolution des exportations hors hydrocarbures en l'Algérie, plus précisément les facilités logistiques d'exportation au niveau d'entreprise portuaire d'Alger

### 2-5-Collecte des données

#### ❖ Outil de collecte des données

Etude de cas au sein de l'entreprise portuaire d'Alger

#### ❖ Construction de l'étude de cas

**Partie 01** : cadre général de l'entreprise portuaire d'Alger

- Il s'agit de connaître l'EPAL
- La conteneurisation au port d'Alger

**Partie 02** : facilitation logistique à l'export

- Démarche suivie
- Les tarifs des prestations logistiques

**Partie 03** : Etude de l'évolution de l'export au sein de l'entreprise portuaire d'Alger

- Etat comparative export
- Principaux clients

---

<sup>5</sup> <https://www.voxco.com/fr/blog/recherche-methodes-mixtes/>

<sup>6</sup> <https://mailchimp.com/fr/resources/what-is-a-case-study/>

### Section 02: Les facilitations logistique à l'exportation au sein de port d'Alger

#### 2-1-La démarche suivie à l'export:

Le traitement des conteneurs destinés à l'export se divise en deux types (export des conteneurs pleins et export des conteneurs vides), qui se résume comme suit

##### 2-1-1-traitement de dossier, réception et embarquement des conteneurs pleins

Le transitaire ou le client se présente au niveau du service export de la direction conteneurs pour déposer le bon de prévision de chargement et le bon de mise à quai en (07) sept exemplaires délivrés par la compagnie ainsi que le certificat d'origine délivré par la chambre de commerce pour bénéficier des 50% pour-cent de remise concernant la production nationale .

Le bon de mise à quai n°02 portant la mention « déclaration d'expédition » et le bon de prévision de chargement sont archivés au niveau du service export.

Le service export établie et édite les bon de commande accès puis appose le cachet portant la mention « Accord pour formalité » sur la copie n°01 et n°07 du bon de mise à quai et le remet au transitaire et/ou le client.

Le transitaire et/ou le client muni de ses documents se présente au niveau de la zone intégrée pour établir et régler la facture, le bon de location engin et le bon d'accès camion et éventuellement le bon de pesage et le bon de scanner.

Le transitaire et/ou le client revient vers le service export pour avoir l'autorisation pour faire accéder ses conteneurs au port d'Alger. Le cachet portant la mention « accord pour accès » est apposé sur le listing.

Le transitaire et/ou le client fait entrer ses conteneurs au port, dans la cas ou des dommages sont constater soit a la réception ou a l'embarquement un rapport d'avarie est établis par le service export.

Le transitaire procède au pesage au niveau du pont bascule pour l'établissement du VGM dans le cas ou la pesé ne c'est pas faite a l'extérieur de l'enceinte portuaire il entame ensuite les formalités douanières.

Les services de douane après étude de la déclaration valide le dossier en apposant sur la copie n°03 du bon de mise à quai, le cachet portant la mention « vue à l'embarquement » dans le cas contraire une autre procédure est entamée qui consiste soit en la saisie de la marchandise soit sa restitution a son client.

Dans le cas ou le dossier est validé le transitaire et/ou le client revient vers le service export pour présenter et déposer l'accord des services de douane sur sa copie de bon de mise à quai il

## **Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures**

---

sera remis au chef d'équipe et aux pointeurs un listing des conteneurs à l'export avec la mention « accord pour embarquement ».

La même copie de listing avec la mention -accord pour embarquement- sera remise au pointeur destiné au navire pour le pointage des conteneurs à l'embarquement, ce dernier consolidera les opérations au moyen de PDA ou du listing.

Dans le cas contraire le conteneur est considéré comme laissé à quai en attente des suites à donnés (saisie/restitution ou éventuelle validation du dossier).

### **2-1-2-Le traitement de dossier, réception et embarquement des conteneurs vides**

Le consignataire envoie la prévision d'embarquement des conteneurs vides par courrier électronique (email) au service manifeste de la direction conteneurs en respectant le protocole d'envoi.

L'agent du parc à conteneurs vides se présente au service export de la direction conteneurs, muni des mises à quai (copie N°01 à N°07) pour entamer l'opération.

Le service export après avoir traité et comparé les mises à quai avec la prévision d'embarquement transmise par le consignataire, donne son accord en apposant son cachet « accord pour formalité » sur les copies 1 à 7 du bon de mise à quai et lui établit et édite les bons de commandes accès.

L'agent est orienté vers la zone intégrée pour la facturation de la prestation export et vers la direction centrale logistique pour le bon de location engin.

L'agent revient vers le service export pour présenté ça facture, confirmé l'envoi des accès (par email) au parc à vide et avoir l'autorisation pour faire accéder ses conteneurs au port.

Le cachet portant la mention « accord pour accès » est apposé sur le listing en précisant le nombre de conteneurs qui doivent être acheminé chaque jour selon les besoins des opérations d'embarquements.

L'agent fait alors accéder ses conteneurs vides –à de 20h selon les directives de la hiérarchie- et sont réceptionné par un pointeur et entreposé en bloc distinct pour chaque navire auparavant désigné par le chef de parc ou le chef d'équipe

### **2-1-3-Rapprochements des états d'embarquements**

Après la fin des opérations sur navire le chef d'équipe du service export procède au rapprochement des états d'embarquement des conteneurs pleins et vides avec le bord et établi l'état différentiel et l'état des réserves qui seront signés conjointement par le chef d'équipe et le bord(ou consignataire).

### **2-1-4-Élément de facturation**

## **Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures**

---

A la fin des opérations d'embarquement et après rapprochement avec le bord des états de môle par shift et pas moyen ainsi qu'un état de scelle sont transmis a la direction manutention pour facturation de prestation fournie

### **2-1-5-Supports d'enregistrement**

\*Bon de prévision de chargement (pour conteneurs pleins)/cachet. (**Annexe 01**)

\*Bon de mise à quai (07 exemplaires)/cachet. (**Annexe 02**)

\*Listing d'embarquement plein.

\* Factures. (**Annexe 03**)

\*Bon de commande moyen matériels et humains (client).

\*Bon de commande de bon d'accès camions.

\*Autorisation d'accès au port (bon d'accès camion).

\*Bon de location engins.

\*Tablettes ou PDA.

\*Liste des scellés.

\*Etat différentiel.

\*Etat de réserve.

\*Rapport d'avarie.

### **2-2-Les tarifs des prestations logistiques en vigueur**

Nous développerons dans ce point, les tarifs généraux qu'applique l'EPAL .Par ailleurs nous allons mettre en avant les tarifs des opérations d'exportations afin de mettre en évidence la politique d'incitation et d'encouragement des exportations hors hydrocarbures.

#### **2-2-1-Tarifs des embarquements**

Ces tarifs comprennent:

- Le déchargement ou le chargement avec les moyens du navire et/ou portiques de quai.
- Le transfert du conteneur du navire jusqu'au terminal et vice-versa.
- Les équipes affectées au déchargement et chargement.
- Les pointeurs affectés au comptage au niveau du navire.
- Les engins et moyens mis en place

Les tarifs d'embarquement des conteneurs vides ou pleins à l'export sont comme suite

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

**Tableau 09: Taxe de dépôt conteneurs vides à l'export**

Désignation	Période	Tarif	Unité
Conteneur de 20 pieds	Du 6 au 15 jours	26,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 20 pieds	Du 16 au 25 jours	39,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 20 pieds	Du 26 aux 35 jours	52,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 20 pieds	Au delà de 35 jours	65,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Du 6 au 15 jours	39,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Du 16 au 25 jours	59,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Du 26 aux 35 jours	78,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Au delà de 35 jours	98,00	DZD/U/JOUR

**Source: données interne de l'EPAL**

**Tableau 10: Taxe de dépôt conteneurs pleins production nationale à l'export**

Désignation	Période	Tarif	Unité
Conteneur de 20 pieds	Du 6 au 15 jours	13,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 20 pieds	Du 16 au 25 jours	19,50	DZD/U/JOUR
Conteneur de 20 pieds	Du 26 aux 35 jours	26,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 20 pieds	Au delà de 35 jours	32,50	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Du 6 au 15 jours	20,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Du 16 au 25 jours	30,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Du 26 aux 35 jours	40,00	DZD/U/JOUR

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

Conteneur de 40 pieds	Au delà de 35 jours	50,00	DZD/U/JOUR
-----------------------	---------------------	-------	------------

Source: données interne de l'EPAL

Les conteneurs destinés à l'embarquement sont accéder au port en une franchise de 5jour pour les conteneurs plein avec produit étranger et 10jours pour les conteneurs avec produit nationale. En plus de cela, les clients doivent payer aux tarifs indiqués dans le tableau ci-dessous

**Tableau 11: Taxe de dépôt conteneurs pleins autre marchandise à l'export**

Désignation	période	tarif	Unité
Conteneur de 20 pieds	Du 6 au 15 jours	30,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 20 pieds	Du 16 au 25 jours	45,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 20 pieds	Du 26 aux 35 jours	60,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 20 pieds	Au delà de 35 jours	75,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Du 6 au 15 jours	45,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Du 16 au 25 jours	67,50	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Du 26 aux 35 jours	90,00	DZD/U/JOUR
Conteneur de 40 pieds	Au delà de 35 jours	112,50	DZD/U/JOUR

Source: données interne de l'EPAL

### Section 03: Etude de l'évolution de l'export au niveau du port d'Alger

L'évolution des accords commerciaux internationaux et la participation de l'Algérie à des organisations régionales et internationales ont également joué un role dans le développement de l'export au niveau de port d'Alger, l'Algérie cherché à diversifier ses partenaires

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

commerciaux et à renforcer ses liens économiques avec d'autres pays, ce qui ouvert de nouvelles opportunités d'exportation à travers le port.

### 3-1-Etat comparative export

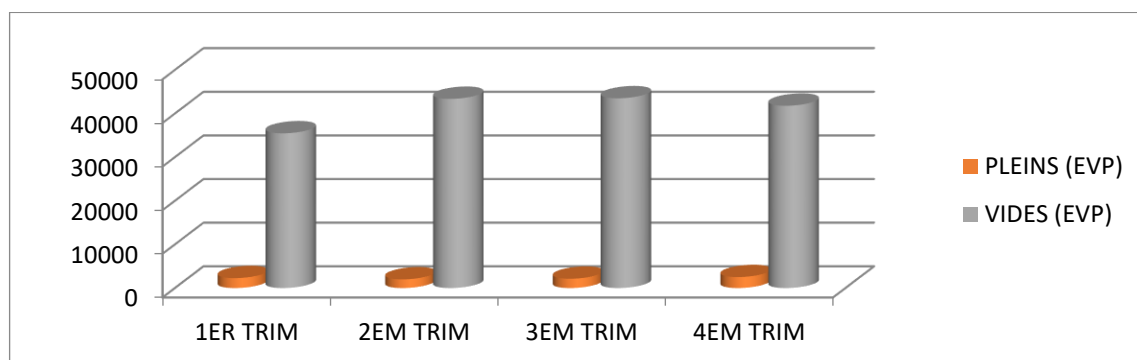
Cette rubrique est dédiée à la présentation de l'évolution des exportations du Port d'Alger et ses principaux clients

**Tableau 12: Réalisation 2020 par trimestre**

	PLEINS (EVP)	TONNAGE BRUT	VIDES (EVP)	TONNAGE BRUT	TOTAL NOMBRE	TOTAL TONNAGE
<b>1ER TRIM</b>	2277	29790	35468	78030	37745	107819
<b>2EM TRIM</b>	1989	26070	43368	95410	45357	121479
<b>3EM TRIM</b>	2134	26793,69	43496	95691,2	45630	122485
<b>4EM TRIM</b>	2516	30326,48	41778	91911,6	44294	122238
<b>TOTAL</b>	8916	112979	164110	361042	173026	474021

Source: Elaboré par moi-même à partir des documents internes de l'EPAL

**Figure 09: Evolution du trafic conteneur 2020**



**Source:** Elaboré par moi-même à partir de tableau 12

La figure ci-dessous, nous montre que le nombre de conteneurs pleins exportés au cours de l'année 2020 a augmenté de 2277 au semestre 1 à 2516 au semestre 4, ce qui représente une augmentation de 10,5%. tandis que, le nombre de conteneurs vides est resté relativement stable, avec une légère baisse de 1,5% du semestre 2 au semestre 4.

À mon avis, la raison pour laquelle le nombre de conteneurs pleins a augmenté peut être liée à une augmentation de la demande pour les produits exportés. Alors que la raison pour laquelle le nombre de conteneurs vides est resté stable peut être liée à une utilisation plus efficace de l'espace dans les conteneurs pour maximiser les profits.

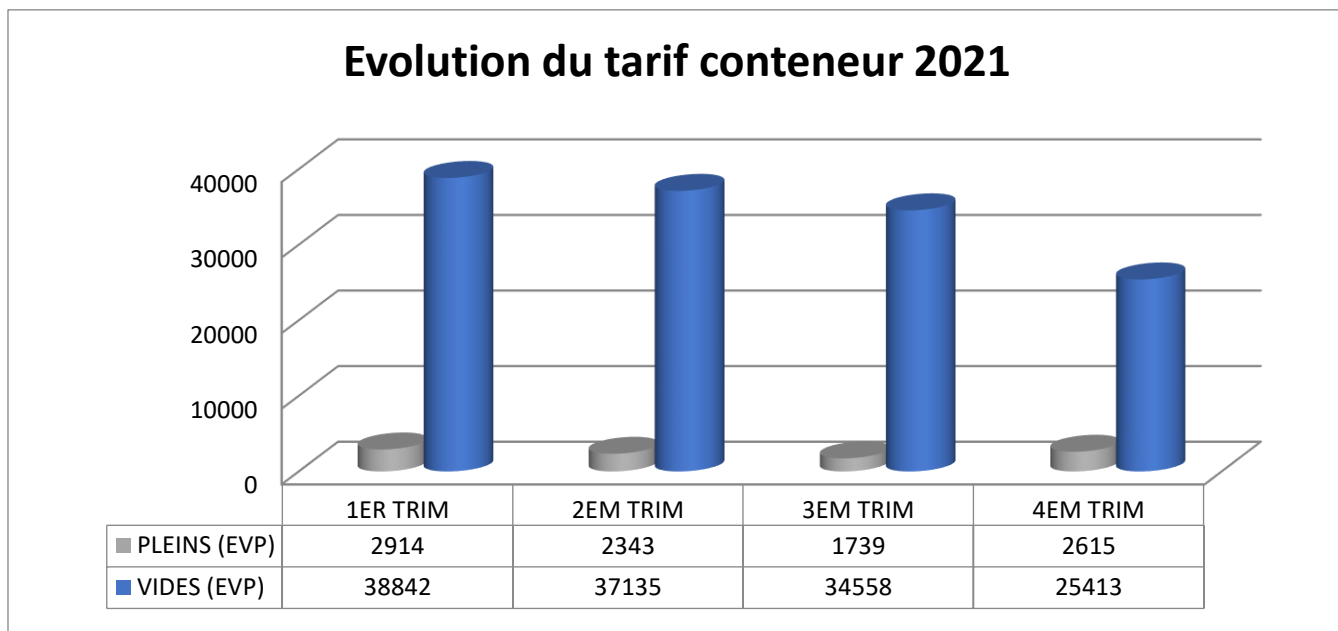
## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

**Tableau 13: Réalisation 2021 par trimestre**

	PLEINS (EVP)	TONNAGE	VIDES (EVP)	TONNAGE	TOTAL	TOTAL
		BRUT		BRUT	NOMBRE	TONNAGE
<b>1ER TRIM</b>	2914	38266	38842	85452	41756	123718
<b>2EM TRIM</b>	2343	31276	37135	81697	39478	112973
<b>3EM TRIM</b>	1739	24600	34558	76028	36297	100628
<b>4EM TRIM</b>	2615	34692	25413	55909	28028	90601

**Source:** Élaboré par moi-même à partir des documents interne de l'EPAL

**Figure 10: L'évolution du trafic conteneur 2021**



**Source:** Élaboré par moi-même à partir de tableau 13

D'après les données de la figure ci-dessus, on constate que le volume des conteneurs pleins exportés en 2021 a augmenté au cours du deuxième semestre, puis a diminué au troisième semestre, avant d'augmenter à nouveau au quatrième semestre. En revanche, le

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

Le volume des conteneurs vides exportés a diminué d'un semestre à l'autre tout au long de la même année.

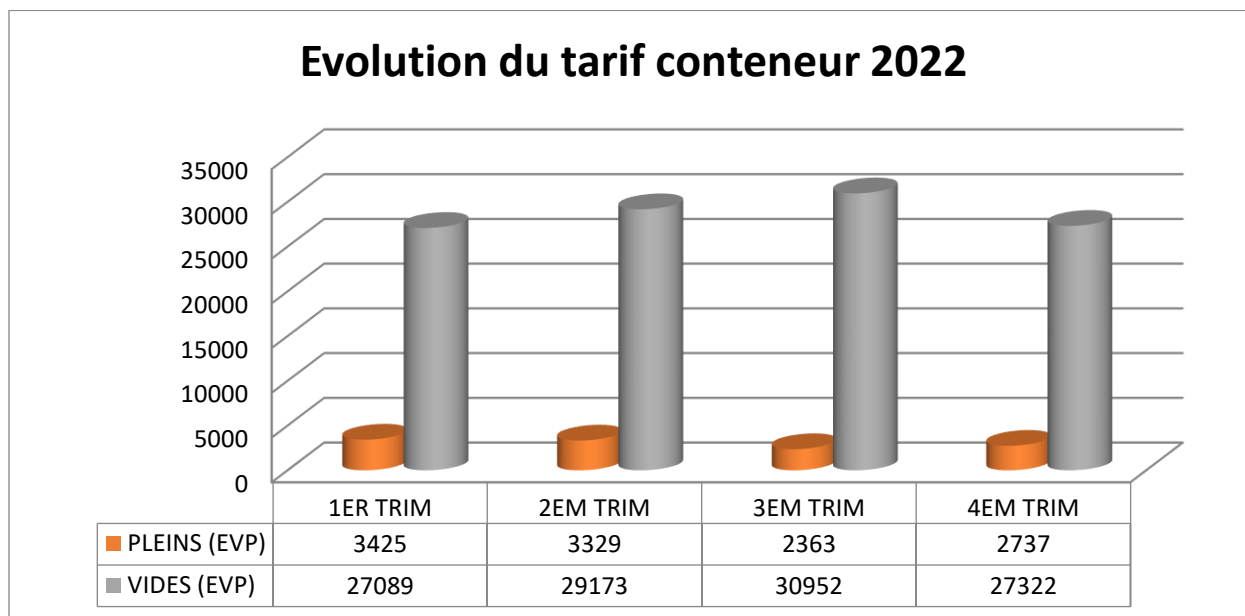
En termes de pourcentage, cela signifie que le volume des conteneurs pleins exportés a augmenté au second semestre de 19,8% par rapport au premier semestre, ont chuté de 25,7 au troisième semestre par rapport au deuxième semestre, et d'augmenter de 50,3% au quatrième trimestre par rapport à la troisième mi-temps. En revanche, le volume des exportations de conteneurs vides exportés a diminué de 4,4% au deuxième semestre par rapport au premier semestre, de 7,4% au troisième semestre par rapport au deuxième semestre, et de 26,6% au quatrième semestre par rapport au troisième semestre.

**Tableau 14: Réalisation 2022 par semestre**

	PLEINS (EVP)	TONNAGE	VIDES (EVP)	TONNAGE	TOTAL	TOTAL
		BRUT		BRUT	NOMBRE	TONNAGE
<b>1ER TRIM</b>	3425	47012	27089	59596	30514	106608
<b>2EM TRIM</b>	3329	47010	29173	64181	32502	111191
<b>3EM TRIM</b>	2363	35779	30952	68094	33315	103873
<b>4EM TRIM</b>	2737	37883	27322	60108	30059	97991

**Source:** Elaboré par moi-même à partir des documents interne de l'EPAL

**Figure 11: L'évolution du trafic conteneur 2022**



**Source:** Elaboré par moi-même à partir de tableau 14

Les données fournies par la figure ci-dessus, nous montre que le volume des conteneurs pleins exportés en 2022 a atteint 3425 conteneurs au cours du premier semestre, avant de diminuer légèrement de 96 conteneurs au deuxième semestre, puis de diminuer de manière plus

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

significative de 966 conteneurs au troisième semestre, avant d'augmenter à nouveau au quatrième semestre pour atteindre 2737 conteneurs. En revanche, le volume des conteneurs vides exportés a augmenté d'un semestre à l'autre tout au long des 3 premiers semestres de l'année 2022 puis une baisse légère a été enregistrée au quatrième semestre.

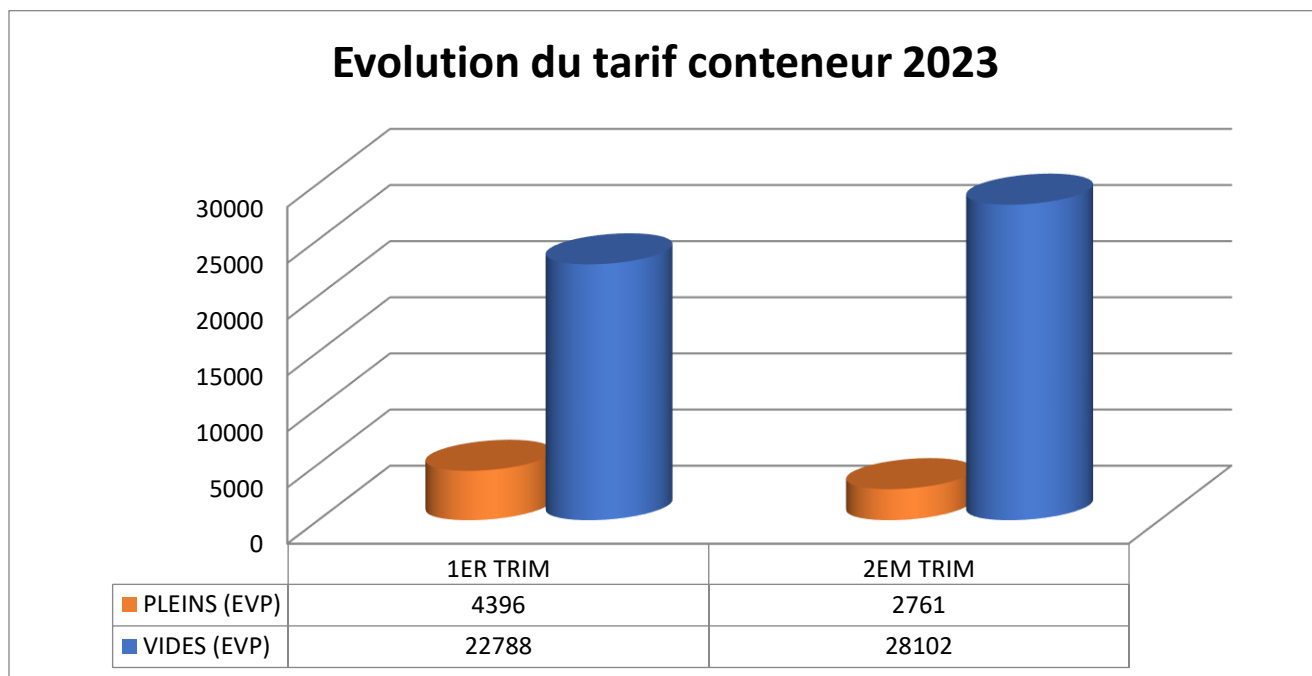
En termes de pourcentages, cela signifie que le volume des conteneurs pleins exportés au second semestre 2022 diminuera légèrement de 3,2 % par rapport au premier semestre, tandis que le second semestre baissera fortement de 29,1 % par rapport au second semestre, et le premier semestre augmentera de 15,8 % par rapport au premier semestre.

**Tableau 15: Réalisation des deux premiers trimestres en 2023**

	PLEINS (EVP)	TONNAGE BRUT	VIDES (EVP)	TONNAGE BRUT	TOTAL NOMBRE	TOTAL TONNAGE
<b>1ER TRIM</b>	4396	64690	22788	50134	27184	114824
<b>2EM TRIM</b>	2761	38885	28102	61824	30863	100709

**Source:** Elaboré par moi-même a partir des documents interne de l'EPAL

**Figure 12: L'évolution du tarif conteneur 2023**



**Source:** Elaboré par moi-même à partir de tableau15

Après avoir observé la figure ci-dessus on a déduit que, le volume des d'exportation de conteneurs pleins en 2023 passera de 4398 au premier semestre à 2761 au second semestre, soit

## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

une diminution de 1635. Il a diminué de 37,2% tandis que le volume d'exportation de conteneurs vides à augmenté de 5314 conteneurs, passant de 22788 conteneurs au premier semestre à 28102 conteneurs au second semestre, soit une augmentation de 23,3%.

**Tableau 16: Le volume global des exportations des conteneurs vides et pleins au cours de la période 2020-2023**

	2020		2021		2022		2023	
	pleins	Vides	Pleins	vides	Pleins	vides	Pleins	Vides
Volume global	8916	164110	9611	135948	11854	114536	71576	50890

**Source: Réalisé par moi-même a travers les données des figures présidentes.**

Ce tableau nous montre que, le volume global des exportations de conteneurs pleins augmentera considérablement de 2020 à 2022. En 2021, il y'a eu une hausse de 7,8% par rapport à 2020, et en 2022, il augmentera de 23,4% par rapport à 2021.

A mon avis, cette augmentation est due à une augmentation de la production, ainsi que, de la demande pour les produits exportés. Dans le même temps, les exportations totales de conteneurs vides a marqué une baisse de 2020 à 2022. Ce dernier est de 17,3% en 2021 par rapport à 2020 et de 15,8% en 2022 par rapport à 2021. La raison de cette baisse, a mon avis, est la baisse de la demande de conteneurs, les frais de produit et d'expédition sont élevés.

Il convient de noter que le volume total de conteneurs au cours des deux premiers trimestres de 2023 atteindra 71576 conteneurs. Parallèlement, le volume de conteneurs vides exportés durant la même période a atteint 50890 conteneurs. Sur cette base, on s'attend à ce que le volume total des exportations de conteneurs d'ici la fin de 2023 soit supérieur à celui de 2022

### **3-2-Les principaux clients de l'Algérie**

A travers ses relations avec l'extérieur, l'Algérie acquiert de plus en plus de nouveaux partenaires commerciaux avec qui elle diversifie ses exportations.

**Tableau 17: Les principaux clients de l'Algérie**

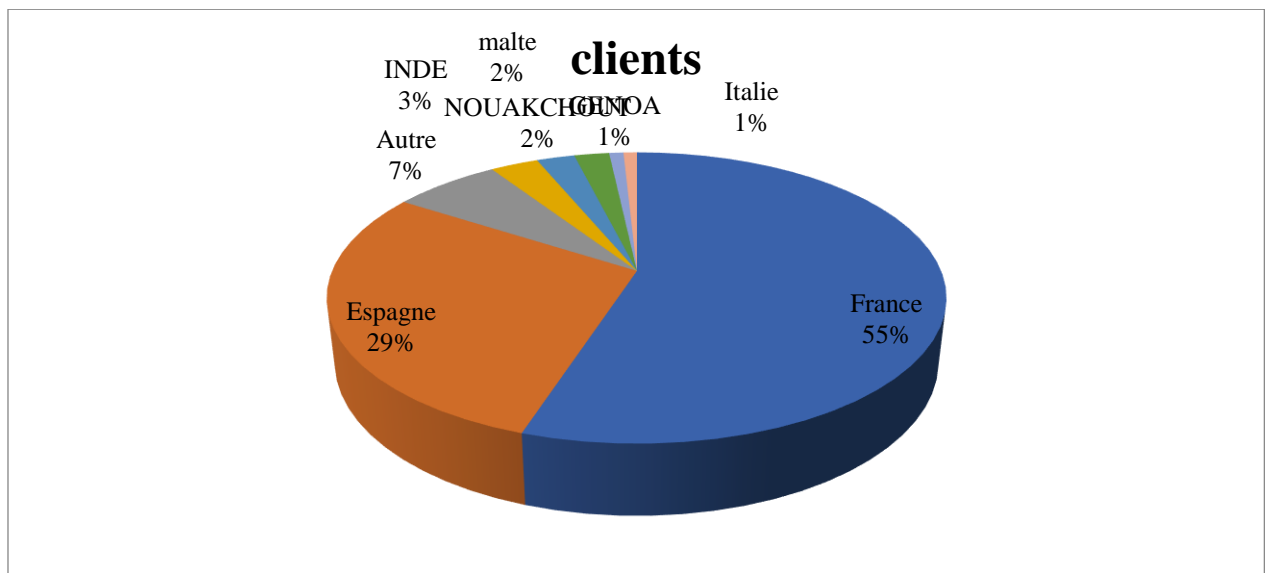
## Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures

Durant année 2022 et début de 2023, la France a été notre principal client avec une part de 55,03% des ventes Algériennes suivi par l'Espagne 29,03% et autre 6,66%

DESTINATION	EVP	PART
France	6523	55,03%
Espagne	3441	29,03%
AUTRE	790	6,66%
INDE	354	2,99%
MALTE	281	2,37%
NOUAKCHOUT	259	2,18%
GENOA	106	0,89%
ITALIE	100	0,84%
TOTAL	11854	100%

**Source:** les données de l'EPAL

**Figure 13: Répartition des principaux clients de l'Algérie**



Source: Elaboré par moi-même à partir de tableau 17

### **Conclusion:**

Mon stage au sein de l'entreprise portuaire d'Alger m'a permis de mettre en évidence la démarche suivie pour exportation des produits hors hydrocarbures à travers l'EPAL.

## **Chapitre II : La promotion des exportations hors hydrocarbures**

---

L'entreprise portuaire d'Alger a réussi à diversifier ses exportations, passant d'une dépendance excessive aux hydrocarbures à une plus grande variété de produits exportés

Enfin, l'EPAL joue un rôle important dans l'évolution des exportations hors hydrocarbures de l'Algérie en offrant des facilitations et des services de qualité aux exportateurs.

# **Conclusion générale**

### Conclusion générale

L'objectif de ce travail est d'analyser l'évolution des exportations hors hydrocarbures en l'Algérie, plus précisément les facilités logistiques d'exportation au niveau d'entreprise portuaire d'Alger. Qui a été suivie par une approche qualitative.

Tout au long de ce travail, nous avons tenté de mettre en exergue la réalité du commerce extérieur de l'Algérie, le résultat des mesures d'accompagnement des entreprises exportatrices dans le cadre de la promotion des exportations hors hydrocarbures. Au terme de cette étude, il serait indispensable de retracer les résultats essentiels parvenus :

L'augmentation des exportations hors hydrocarbures en Algérie peut être liée à plusieurs facteurs, notamment l'augmentation de la demande mondiale pour certains produits tels que l'agroalimentaire et les produits manufacturés. En diversifiant son économie et en réduisant sa dépendance vis-à-vis des revenus pétroliers, l'Algérie cherche à stimuler sa croissance économique et à créer de nouvelles opportunités d'emploi.

La chute des prix du pétrole à certainement joué un rôle important dans cette stratégie. Les revenus pétroliers étant fortement impactés par la volatilité des prix, l'Algérie a réalisé qu'il était crucial de diversifier ses sources de revenus pour assurer une stabilité économique à long terme. En se tournant vers les exportations hors hydrocarbures, les pays cherchent à exploiter d'autres secteurs économiques prometteurs.

L'étude de l'évolution des exportations hors hydrocarbures en Algérie démontre que le pays a réalisé des progrès significatifs dans la diversification de son économie, les exportations agricoles, manufacturières et de services ont connu une croissance notable, contribuant ainsi à réduire la dépendance excessive aux revenus pétroliers. En effet, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour relever les défis restants et assurer une croissance durable des exportations non pétrolières en Algérie.

Mon passage à l'entreprise portuaire d'Alger m'a permis de constater que chaque zone portuaire est indépendante concernant son fonctionnement, Par conséquent, cela engendre un climat de concurrence entre les différents ports, d'où la performance logistique constatée au sein de l'EPAL notamment, par la cadence des activités et des délais d'exécution. Les facilitations logistiques en matière de coûts et d'équipements logistiques de l'EPAL offrent une véritable motivation pour les entreprises de se lancer à l'international.

L'entreprise portuaire d'Alger a connu une évolution positive de ses exportations hors hydrocarbures ces dernières années. Grace aux efforts de diversification économique de l'Algérie, le port d'Alger a élargi sa base d'exportations et d'est positionné comme un acteur clé dans le commerce international du pays.



# **Bibliographie**

## **Ouvrage:**

- Atsi T, « les exportations hors-hydrocarbures algériennes », communication à l'occasion de la tenue de la Convention France Maghreb, Paris, 2008.
- Barczyk (D) et Evrard (R), logistique et management, édition Nathan/universel, Paris, 2002.
- Barbara Lyonnet, Marie-pascale SENKEL, « la logistique », Dunod, Paris, 2015.
- Canon F. « Introduction : l'évolution des transports terrestre en Europe 1800-1940 », histoire, économie et société. 1992.
- D.Tixier, H. Mathe et J. Colin, « la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux, Dunod, Paris, 1983.
- Exporter, «pratique du commerce international», les éditions Foucher, Paris, 1992.
- Exporter, pratique du commerce international 25<sup>em</sup> édition, Paris 2016.
- Guillochon Bernard, Kawecki Annie, « économie internationale », Edition Dunod, Paris, 2006.
- Guillochon Bernard, Kawichi Annie, op cit.
- Jean Belotti, transport international de marchandises, 5em édition, Paris, 2015.
- Jean Pierre Bibeau. «Introduction à l'économie international».3eme édition. 1999.
- LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009.
- Merlin, « le transport aérien ».la documentation française, étude de la df-économie, 2000.
- M. El Hachemi, Les exportations hors hydrocarbures Peinent à décoller, décembre 2007.
- Michel Rainelli, « la nouvelle théorie du commerce international », Paris 1997.
- Michel Rainelli « le commerce international », 9<sup>e</sup> édition.2003.
- MORE-T, « Les enclosures »,1ere Edition Dunod, Paris 1996.
- Monod. DP, « moyens et techniques de paiement internationaux », EDITION ESKA.
- Panet-Raymond A, Robichaud D, « le commerce international : une approche nord – américaine », édition la Chenelière, 2005.
- Pasco. C «Marketing international», Edition, Dunod, Paris.
- Patrick MIANI et Nadine VENTURELLI, « les Mémentos », transport logistique, 8em édition.
- Pierre Médan et Anne Grata cap, logistique et Supply chaine management, Dunod, Paris, 2008.

- PROVENCE.R, « la banque », 27<sup>ème</sup> Edition DUNOD, paris, 1967.
- René Sandretto, Le commerce international, 3<sup>ème</sup> édition, p(04), Armand colin éditeur, Paris, 1989, 1993

### **Thèses et Mémoire**

- Atsi Nadjet, Aoucheni Sylia, Fonctionnement des activités de réception et de traitement des commandes chez un prestataire de transport Cas de Bejaïa logistique, université Bejaia, 2017-2018.
- Cherrou Kahina, «compétitivité dans le cadre de mondialisation : Etude comparative de l'industrie automobile »mémoire de magistère en économie et finance internationales, université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, année 2013-2014.
- Mr. Berrached Amine. « Ouverture commerciale et croissance économique dans les pays du sud et de l'est de la méditerranée ».mémoire de magistère en science économique, université d'Oran, année 2012-2013.
- Keddam Abdelhakim, Kaci Rabah, le financement des exportations hors hydrocarbures en Algérie : cas d'une opération d'exportation au niveau de l'AHB Alger, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2017-2018.
- Zaidi amine, Amara Nadjim, la promotion des exportations hors hydrocarbures en Algérie : facilitations logistique cas de BMT, Université A. mira Bejaia, 2021-2022.
- Alili Katia, Amri Amel, Etude des exportations hors hydrocarbures : cas de la wilaya de Bejaia, Université A. mira Bejaia, 2013

### **Articles de revues:**

- La CCI de Bejaïa, « journée d'étude sur les exportations hors hydrocarbures », 22 février 2012.
- Document interne de la chambre du commerce et de l'industrie de la Soummam willaya de Bejaia, 2012.
- Ministre du commerce, direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », avril 2007.
- Les données internes de la banque BADR

### **Site internet:**

- [www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international](http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international).

- [https://www.academia.edu/10277953/La\\_remise\\_documentaire](https://www.academia.edu/10277953/La_remise_documentaire).
- <file:///C:/Users/Pc-Client/Desktop/incoterms/incoterms-2020-francais.pdf>.
- [https://www.wto.org/french/tratop\\_f/covid19\\_f/covid19\\_f.htm](https://www.wto.org/french/tratop_f/covid19_f/covid19_f.htm)
- <https://www.caci.dz/fr/Recherche/Pages/results.aspx?k=missions%20de%20caci>
- <https://www.elmoudjahid.dz/fr/economie/conference-de-la-cagex-a-setif-promouvoir-les-exportations-200715>
- <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe>
- <https://elmouchir.caci.dz/entreprise/1965/algex-agence-nationale-de-promotion-du-commerce-extrieur>

## Liste des tableaux

<b>Tableau N°</b>	<b>Titres</b>	<b>pages</b>
<b>01</b>	Répartition des incoterms selon type de vente/mode de transport	<b>10</b>
<b>02</b>	Répartition des incoterms par groupe	<b>11</b>
<b>03</b>	Evolution des échanges extérieurs (2010-2021)	<b>19</b>
<b>04</b>	Evolution des exportations hors hydrocarbures par groupe d'utilisation	<b>22</b>
<b>05</b>	Evolution des principaux produits hors hydrocarbures exportés	<b>23</b>
<b>06</b>	Les modes de transports	<b>34</b>
<b>07</b>	Structure de trafic des conteneurs au port d'Alger	<b>49</b>
<b>08</b>	Mouvement de la navigation des navires au port d'Alger	<b>50</b>
<b>09</b>	Taxe de dépôt conteneurs vides à l'export	<b>55</b>
<b>10</b>	Taxe de dépôt conteneurs pleins à l'export	<b>55</b>
<b>11</b>	Taxe de dépôt conteneurs pleins production nationale à l'export	<b>56</b>
<b>12</b>	Réalisation 2020 par semestre	<b>56</b>
<b>13</b>	Réalisation 2021 par semestre	<b>57</b>
<b>14</b>	Réalisation 2022 par semestre	<b>58</b>
<b>15</b>	Réalisation des deux premiers semestres 2023	<b>59</b>
<b>16</b>	Le volume globale des exportations des conteneurs pleins et vides au cours de a période 2020-2023	<b>60</b>
<b>17</b>	Les principaux clients de l'Algérie	<b>61</b>

## **LISTE DES FIGURES**

<b>Figure N°</b>	<b>Titres</b>	<b>Pages</b>
<b>01</b>	Stade de cycle de vie de produit	<b>14</b>
<b>02</b>	Evolution des importations pour la période 2010-2021	<b>20</b>
<b>03</b>	Evolution des exportations pour la période 2010-2021	<b>21</b>
<b>04</b>	Evolution de balance commerciale pour la période 2020-2021	<b>22</b>
<b>05</b>	Part en % des exportations hors hydrocarbures	<b>23</b>
<b>06</b>	Organigramme de l'EPAL	<b>45</b>
<b>07</b>	Organigramme de DC	<b>48</b>
<b>08</b>	Evolution du trafic conteneurs au port d'Alger	<b>49</b>
<b>09</b>	Evolution du trafic conteneurs 2020	<b>57</b>
<b>10</b>	Evolution du trafic conteneurs 2021	<b>58</b>
<b>11</b>	Evolution du trafic conteneurs 2022	<b>59</b>
<b>12</b>	Evolution du trafic conteneurs 2023	<b>60</b>
<b>13</b>	Répartition de principal clients de l'Algérie	<b>62</b>



## **Les annexes**



**AKKONAL LINES SARL**  
CITE 400 LOGEMENTS LOT.04 LES SOURCES BIR MOURAD RAIS ALGER  
NIF: 001816104624408 - RC: 18 B 1046244 16/00  
CPA: 00400121400001414592 //AGB: 0320003210868120885  
TEL: +213 21 56 25 22 FAX: +213 21 44 90 53

PREVISION D'EXPORT

Objet : Prévion d'embarquement  
MV / ELEBE FLB0823

Veuillez noter les prévisions d'embarquement sur le navire cité en référence :

Nombre de conteneurs 01 X40RH

Date d'Acostage : 25/06/2023

QUAI : 23/2

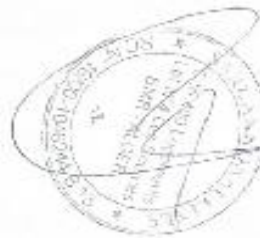
Destination : NOVOROSIYSK

D'un poids brut de 21420.00kgs

Cliant: FLOCON D'OR

B  
S  
C  
V  
Pc  
Pc  
Pb  
Ap

CMAU4006069 0170773



Service Export

to pa  
veshâ  
ortaa

Signal

Péson  
Port/

me'lig  
n mee



# AKKONAL LINES SARL

CITE 400 LOGEMENTS LOT.04 LES SOURCES BIR MOURAD RAIS ALGER  
 NIF : 001816104624408 - RC : 18 B 1046244 16/00  
 CPA : 00400121400001414592 // AGB : 0320003210868120885  
 TEL : +213 23 541 940 / +213 23 541 941 / FAX : +213 23 541 930

**3**

## BON DE MISE A QUAI

N° 000944

Agence de : .....  
 Remis par : ..... ALGER PORT  
 Pour compte de : ..... TRANSIT CHABANE  
 Pour être chargé sur : ..... LLC FLACONS D'OR  
 A destination : ..... VENTO (ou autres)

**CONTROLE**  
**( Souche )**  
**d'Embarquement**

Aux clauses et conditions des connaissements du transporteur maritime dont le chargeur déclare avoir pris connaissance et qu'il accepte entièrement.

Marque	Noméros	Nbr	Nature des colis et contenu	Longueur	Largeur	Hauteur	Cubage	Poids	Notes Observations ou réserves
			01 TC 40' RH contenant:						
	CAAU4006069 PL 0170770	3330	DATTES CONDITIONNES EN CARTONS de 6Kg					21420.KGS	
			TEMP 5°C						
			TOTAL COLIS				3 330	CARTONS	
			TOTAL POIDS BRUT				21 420,00	KGS	
			TARE				4 500	KGS	
			TOTAL				25 920,00	KGS	
			FRAIS & FRET D'AVANCE						

Cette déclaration signée par le chargeur doit être remise à l'Agence AKKONAL LINES SARL avant tout départ de marchandises à quai.

Les marchandises sont remises aux conditions indiquées au des que le chargeur déclare accepter.

UNE DECLARATION PAR CONNAISSEMENT

ALGER PORT  
 Fait à Alger, le : 26/06/23  
 Signature du chargeur

AKKONAL LINES SARL  
 Bon à Embarquer





This statement supplement the Bill Of Lading  
Issued under the provisions of the  
**INTERNATIONAL CONVENTION FOR THE SAFETY OF LIFE  
AT SEA, 1974**, as modified by the Protocol of 1988 relating thereto

Under the authority of the People's Democratic Republic of Algeria  
By **EPAL-ALGER PORT**  
(Person or port/terminal facility or weighing duly assigned)

Bill of lading number (BM): .....

Shipper (SH): sarl FLACON D'OR

Carrier (CA): ARKON LINE Voyage number: .....

Vessel name: VENTO Call sign: ..... IMO Number: .....

Port of loading: ALGER

Port of discharge: NOVOROSSYSK

Place of transhipment: AMBARI

Approval verification Method Number by Competent National Authority: ..... (SM1) .....

N°	CONTAINER ID	SEAL NUMBER	VERIFIED GROSS MASS (VGM)	VERIFICATION DATE AND TIME (VOT)
1	CAAU4006069		26T260	15H19
2				

The party that has verified the weight (e.g. the operator of the weighing facility)  
contact details (name, address, tel, mail)

Signature: ..... Place and date: 26.06.2023

Person duly authorized by the shipper / Person duly authorized by  
Port / terminal facility: .....

Method of weighing\* (crane, scale, weighbridge or lifting equipment)

Signature: .....

Port / weighing station: .....

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

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)  
 LLC "Alcazar d'or"  
 local NUS 1401 Indjstement A et B  
 Koum Belkacem, Dar El Beida,  
 Algiers, Algeria

Reference No. **NE**

**GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES  
 CERTIFICATE OF ORIGIN  
 (Combined declaration and certificate)  
 FORM A**

Issued in **ALGERIA**  
 (country)

See the instructions

2. Goods produced in (Country of origin)  
**RUSSIAN VENTURE INVESTMENTS**  
 JSC / AO, bldg. 4, No. 28, Srednyaya  
 Kalitnikovskaya Street, room 8, premise  
 VIII, 1-st floor, Moscow, Russia, 109129 /  
 109129

3. Means of transport and route (as far as known)

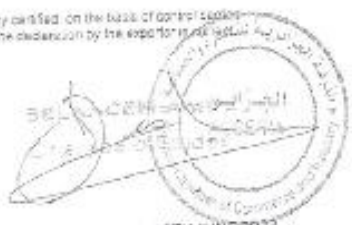
**BY SEA**  
**Container N° CAAU4006069**

4. For official use

6. Item number	7. Marks and numbers of packages	8. Number and kind of packages - description of goods	9. Origin (See instructions)	10. Gross weight or other quantity	11. Number and date of invoice
	N/M	DATES 3KG	P	21,420 KGS	INV 024/2023 24 MAY 2023
<b>TOTAL NUMBER OF CARTONS:</b> <b>TOTAL NET WEIGHT:</b> <b>TOTAL GROSS WEIGHT:</b>				<b>3330 CARTONS</b> <b>20,030 KGS</b> <b>21,430 KGS</b>	

11. Certification

It is hereby certified, on the basis of control conducted, that the declaration by the exporter is correct.



**ALGIERS 13TH JUNE 2023**

Place and date: signature and stamp of certifying authority.

12. Declaration by the exporter

The undersigned hereby declares that the above data and statements are correct; that all the goods were produced in

**ALGERIA**  
 (country)

in accordance with the original requirements specified in the Generalized System of Preferences for

**Russia**

**ALGIERS 12 TH JUNE 2023**



Place and date: signature of authorized signatory.



# **Table des matières**

## Table des matières

<b>Introduction générale</b> .....	1
<b>Chapitre I: Présentation du commerce international</b> .....	3
<b>Introduction</b> .....	4
<b>Section1: Conceptualisation sur commerce international</b> .....	4
1-1-Définition du commerce international .....	4
1-1-1-Les importations .....	5
1-1-2-Les exportations.....	5
1-1-3-La balance commerciale .....	5
1-2-L'émergence du commerce international.....	6
1-2-1-La période d'avant la révolution industrielle.....	6
1-2-1-1-Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle.....	6
1-2-1-2-La naissance du commerce international au XVIIIe siècle .....	6
1-2-2-La période après la révolution industrielle .....	6
1-2-2-1-Le protectionnisme commercial au début du XIXe siècle .....	6
1-2-2-2-Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle .....	7
1-3-Le financement du commerce international.....	7
1-3-1-Les moyens de paiements .....	7
1-3-1-1-L'encaissement simple .....	7
1-3-1-2-Le virement international .....	7
1-3-1-3-Le chèque .....	7
1-3-1-4-La lettre de change .....	8
1-3-1-5-Le billet à ordre .....	8
1-3-1-6-La remise documentaire .....	8
1-3-1-7-Le crédit documentaire.....	8
1-4-les incoterms .....	9
1-4-1-Définition.....	9
1-4-2-Présentation des différents incoterms .....	9
1-4-3-Classement des incoterms.....	11
<b>Section 02: Les fondements théoriques du commerce international</b> .....	12
2-1-Les théories traditionnelles du commerce international .....	12
2-1-1-La théorie mercantiliste .....	12
2-1-2-La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith .....	12

2-1-3-La théorie HOS .....	13
2-1-4-La théorie de l'avantage comparatif de David Ricardo .....	14
2-2-Les nouvelles théories du commerce international .....	14
2-2-1-La théorie de cycle de vie de Vernon .....	14
2-2-2-Théorie stratégique du commerce international .....	16
2-2-3-La théorie de différenciation des produits .....	16
2-2-4-La théorie des rendements d'échelles croissants .....	17
2-2-4-1-Les économies d'échelles internes .....	17
2-2-4-2-Les économies d'échelles externes .....	17
<b>Section 03: Place de l'Algérie dans le commerce international .....</b>	<b>18</b>
3-1-L'historique des reformes relatives au commerce extérieur .....	18
3-1-1-A partir des années 2000 .....	18
3-1-2-À partir d'année 2015 .....	19
3-1-3-Les réformes à l'heure de la pandémie COVID-19 .....	19
3-2-La structure des échanges extérieurs durant la période 2010-2021 .....	20
3-2-1-Tendance générale des échanges extérieurs .....	20
A)-A l'importation.....	21
B)-L'exportation.....	22
<b>Conclusion.....</b>	<b>26</b>
<b>Chapitre II: la promotion des exportations hors hydrocarbures .....</b>	<b>27</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>29</b>
<b>Section 01: La logistique du commerce extérieur.....</b>	<b>29</b>
1-1-Les opérations de la logistique.....	29
1-1-1-Définition de la logistique .....	29
1-1-2-Historique de la logistique .....	30
1-1-3-Les activités de la logistique.....	31
1-1-3-1-Les activités en amont .....	31
1-1-3-2-Les activités en aval .....	31
1-2-Les objectifs de la logistique.....	32
1-3-Les modes de transport .....	32
1-3-1-Transport routier .....	32
1-3-2-Le transport fluvial .....	33
1-3-3-Transport maritime .....	33

1-3-4-Transport aériens .....	34
1-3-5-Transport ferroviaire.....	34
<b>Section 02: Les dispositifs d'aide et de facilitation des exportations hors hydrocarbures</b> .....	<b>35</b>
2-1-Les organismes d'appui aux exportations hors hydrocarbures .....	36
2-1-1-L'Agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX).....	36
2-1-2-Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX).....	36
A)-Les activités de la CAGEX .....	37
B)-Le rôle de la CAGEX dans la promotion des exportations hors hydrocarbures .....	37
2-1-3-Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE).....	37
2-1-4-La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI).....	38
2-1-5-Le couloir vert .....	38
<b>Section 03: Les contraintes liées à l'exportations hors hydrocarbures</b> .....	<b>39</b>
3-1-les contraintes macroéconomique .....	39
3-2-les contraintes microéconomique .....	40
3-2-1-Au niveau de l'entreprise.....	40
3-2-2-Au niveau institutionnel.....	41
3-2-3-Au niveau des services bancaires et assurance crédit à l'exportation .....	41
<b>Conclusion</b> .....	<b>42</b>
<b>Chapitre III: Etats des lieux des exportations hors hydrocarbures au sein de l'Entreprise Portuaire d'Alger</b> .....	<b>43</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>44</b>
<b>Section 01: Présentation de l'organisme d'accueil</b> .....	<b>44</b>
1-1-Présentation de l'EPAL « Entreprise Portuaire d'Alger » .....	44
1-1-1-Les missions de l'EPAL .....	44
1-1-2-L'organisation de l'EPAL .....	46
A)-Les cellules Fonctionnelles .....	47
B)-Cellule Contrôle Facturation .....	47
C)-Cellule Informatique .....	47
D)-Les zones Opérationnelles .....	47
E)-Les missions et activités de la Direction Conteneur.....	48
1-1-3-Organisation de la DTC « Direction Conteneurs ».....	49
Direction conteneurs.....	49
Secrétariat .....	49

1-2-La conteneurisation au port d'Alger .....	50
1-2-1-Trafic des conteneurs .....	50
1-2-2-Les mouvement des navires.....	51
2-Méthodologie suivie:.....	51
2-1-Approche de la recherche.....	51
A)-Approche qualitative .....	51
B)-Approche quantitative .....	51
C)-Approche mixte .....	52
2-2-Stratégie de la recherche .....	52
2-3-Justification du choix de l'entreprise .....	52
2-4-L'objectif d'une étude.....	52
2-5-Collecte des données.....	52
<b>Section 02: Les facilitations logistique à l'exportation au sein de port d'Alger .....</b>	<b>53</b>
2-1-La démarche suivie .....	53
2-1-1-traitement de dossier, réception et embarquement des conteneurs pleins .....	53
2-1-2-Le traitement de dossier, réception et embarquement des conteneurs vides .....	54
2-1-3-Rapprochements des états d'embarquements .....	55
2-1-4-Élément de facturation.....	55
2-1-5-Supports d'enregistrement.....	55
2-2-Les tarifs des prestations logistiques en vigueur.....	55
2-2-1-Tarifs des embarquements .....	55
<b>Section 03: Etude de l'évolution de l'export au niveau du port d'Alger.....</b>	<b>57</b>
3-1-Etat comparative export .....	57
3-2-Les principaux clients de l'Algérie .....	61
<b>Conclusion.....</b>	<b>63</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>65</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Liste des tableaux</b>	
<b>Liste des figures</b>	
<b>Les annexes</b>	
<b>Table des matières</b>	

## Résumé

L'objectif de mon mémoire est d'étudier les exportations hors hydrocarbures en Algérie

L'étude de l'évolution des exportations hors hydrocarbures en Algérie est cruciale pour évoluer la diversification économique, stimuler la croissance, réduire le déficit commercial, créer des emplois, favoriser le développement régional et renforcer la compétitivité internationale. Ces connaissances peuvent guider les décideurs politiques, les entreprises et les investisseurs dans leurs efforts visant à promouvoir un développement économique durable et équilibré en Algérie.

Dans l'ensemble, l'entreprise portuaire d'Alger a réussi à diversifier ses exportations, passant d'une dépendance excessive aux hydrocarbures à une plus grande variété de produits exportés.

Cela témoigne de la résilience et de l'adaptabilité de l'économie algérienne, ainsi que de l'importance stratégique du port d'Alger dans le développement du commerce international du pays.

**Mots clés** : Exportations hors hydrocarbure, l'évolution, diversification économique, dispositifs de facilitation, Algérie

## Abstract

The purpose of our study is to study the non-oil exports in Algeria . The study of the evolution of non-hydrocarbon exports in Algeria is crucial to evolve economic diversification, stimulate growth, reduce the trade deficit, create jobs, promote regional development and strengthen international competitiveness. This knowledge can guide policymakers, businesses and investors in their efforts to promote sustainable and balanced economic development in Algeria.

Overall, the Algiers port company has managed to diversify its exports, moving from excessive dependence on hydrocarbons to a greater variety of exported products.

This demonstrates the resilience and adaptability of the Algerian economy, as well as the strategic importance of the port of Algiers in the development of the country's international trade.

**Keywords :** Non-hydrocarbon exports, evolution, economic diversification, facilitation mechanisms, Algeria