

**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEURE ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE**

**ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE MANAGEMENT**

**ENSM. Pôle Universitaire de KOLÉA**



**MÉMOIRE DE FIN CYCLE MASTER**

Master en Management Stratégique et Système d'Information

**Stratégie du transport maritime dans l'opération d'exportation des produits frais**

**Cas : SARL LACHTER transport et auxiliaire**

Élaboré par :

BENZINEB Zakaria

Encadré par :

Dr BOUDEBZA Djahida

Jury:

Dr BELALI Mounir

Dr ZEROUTI Messaoud

**Année universitaire 2020/2021**

**Résumé :**

Pour définir une stratégie du transport maritime à l'exportation des produits frais, plusieurs critères doivent être pris en considération selon le type du produit. Dans notre travail de recherche la stratégie est portée sur le choix des types de navires, à savoir : le roulier et le porte-conteneurs. Ce choix se justifie par trois critères : le temps, la qualité, et le coût, tout en respectant les règles physiques Pour l'optimisation de l'espace de stockage et garantir la circulation de l'air froid. Le but de l'étude de la stratégie de transport maritime est de faire satisfaire les clients en livrant la marchandise au bon moment et dans de bonnes conditions, tout en minimisant les coûts et les risques du transport maritime des marchandises.

**Mots clés :** stratégie de transport maritime, exportation, produits frais, conteneurs.

**Abstract:**

In order to define a strategy for the maritime transport of fresh products exportation, several criteria must be taken into consideration depending on the type of the product.

In our research work the strategy is focused on the choice of ship types which are: the ro-ro and the container carrier, and this choice would be made through three criteria: time, quality, and cost, while respecting the physical rules for the optimization of the storage space and guaranteeing the circulation of cold air. The aim of the study of the maritime transport strategy is to satisfy the customers by delivering the goods at the right time and in good quality, and also to minimize the costs related to the maritime transport of goods.

**Keywords:** maritime transport strategy, exportation, fresh products, containers.

**الملخص:**

لتحديد استراتيجية النقل البحري لتصدير المنتجات الطازجة، يجب مراعاة عدة معايير اعتمادًا على نوع المنتج.

تركز الاستراتيجية في بحثنا هذا على اختيار أنواع السفن وهي: سفن الدرجة وسفن الحاويات. سيتم هذا الاختيار بالاعتماد على ثلاثة معايير: الوقت، الجودة والتكلفة، مع احترام قواعد ترتيب البضائع داخل الحاوية لتحسين فضاء التخزين وضمان دوران الهواء البارد. الهدف من دراسة استراتيجية النقل البحري هو إرضاء العملاء من خلال تسليم البضائع في الوقت المحدد والمناسب وبنوعية جيدة، وكذلك بتقليل التكاليف المتعلقة بالنقل البحري للبضائع.

**الكلمات المفتاحية:** استراتيجية النقل البحري، تصدير، منتجات طازجة، حاويات.

## Remerciements :

Je tiens à remercier ALLAH, le tout puissant, de m'avoir donné la force, la volonté et patience pour accomplir ce modeste travail.

Aucun mot ne pourra exprimer mon respect, mon amour éternel mon remerciement pour le soutien, et j'espère que votre bénédiction m'accompagne toujours, et que ce travail soit l'exaucement de vos vœux et le fruit de vos sacrifices, mes chers parents : Mahieddine et NADJEH Sihem et mes deux chers frères Abdelhak et Ayoub, que dieu vous garde et vous bénisse pour moi à l'éternel.

Ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas pu avoir le jour sans l'aide et l'encadrement de Mme BOUDEBZA Djahida, je la remercie pour la qualité de son encadrement exceptionnel, pour sa patience et sa disponibilité durant ma préparation de ce mémoire.

Mes sincères remerciement à mon oncle NADJEH Hani pour ses conseils précieux et au tuteur de stage Mr Mahmoud LACHTER, qui m'a bien accueillie au sein de l'entreprise, je le remercie pour la documentation mise à ma disposition, son aide précieuse et ses conseils tout au long de ce travail.

Je remercie aussi les membres de jury d'avoir accepté d'évaluer ce travail.

Et pour finir, j'adresse mes plus sincères remerciements à tous mes amis : Sylia, kamélia, et Mohammed et tous mes proches, qui m'ont toujours encouragé durant la réalisation de ce mémoire.

**Liste des tableaux :**

Tableau 1 Dimension interne de conteneurs frigorifique .....	17
Tableau 2 Poids de conteneurs frigorifique .....	17
Tableau 3 Capacité conteneur frigorifique .....	18
Tableau 4 Fiche d'identité de la SARL LACHTER.....	34
Tableau 5 Secteur d'activité de la SARL LACHTER.....	35
Tableau 6 Tableau de comparaison entre le roulier et le porte conteneur .....	50

**Liste des figures :**

Figure 1 Les grandes évolutions de la logistique.....	10
Figure 2 Evolution du transport maritime.....	13
Figure 3 Formes de commerce international .....	21
Figure 6 Chaîne de valeur de porter des activités principales de l'entreprise LACHTER.....	36
Figure 7 Chaîne de valeur des activités de soutien de l'entreprise LACHTER .....	37
Figure 8 Matrice de cinq forces de Porter- l'entreprise LACHTER (source : document interne de l'entreprise).....	39
Figure 9 Matrice de PESTEL- entreprise LACHTER (source document interne de l'entreprise)	42
Figure 10 La matrice SWOT de l'entreprise LACHTER.....	44
Figure 11 Dimensions de la palette EPAL.....	47
Figure 12 Capacité de chargement du conteneur frigorifique 40 pieds .....	47
Figure 13 Capacité de chargement d'une remorque frigorifique .....	49
Figure 14 Graphe représentative 3D porte-conteneur et RO-RO .....	51

## Liste des abréviations

**CNAN** : est une entreprise nationale algérienne de transport maritime de marchandises en ligne régulière.

**CMA CGM** : Compagnie Maritime d'affrètement Compagnie Général Maritime est un armateur de porte-conteneurs français.

**NIF** : Numéro d'immatriculation Fiscale.

**PIB** : Produit International Brut.

**ISO**: International Organization for standardization.

**TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

**TAP** : Taxe sur l'activité professionnelle.

**IBS** : Impôt sur les Bénéfices des Société.

**RO-RO** : Roll On-Roll Off navire pour transporter des véhicules.

**EVP** : Equivalent Vingt Pieds.

**ISEMAR** : Institut Supérieure d'Economie MARtime

**NVOCC**: Non-Vessel Operating Common Carrier.

**OAE** : Opérateur Economique Agrée

**PESTEL** : acronyme qui signifie : Politique, Economique, sociologique, technologique, environnemental et légal

**SWOT** : outil stratégique d'entreprise qui signifie : *Strengths* (Forces), *Weaknesses* (Faiblesses), *Opportunities* (Opportunités), *Threats* (Menaces)

**MADR** : Ministère d'Agriculture et du développement Rural.

**Table des matières :**

<b>Résumé :</b> .....	I
<b>Remerciements</b> .....	III
<b>Liste des tableaux :</b> .....	IV
<b>Liste des figures :</b> .....	V
<b>Liste des abréviations</b> .....	VI
<b>INTRODUCTION</b> .....	1
1. Intérêt de la recherche : .....	2
2. Problématique .....	2
4- Terrain de recherche : .....	3
5. Pertinence de la recherche : .....	3
6. Plan de travail : .....	3
<b>CHAPITRE 01 : CADRE THEORIQUE</b> .....	5
<b>Section 1 : la stratégie dans le domaine de la logistique du transport maritime</b> .....	7
1.1. Le concept de la logistique : .....	7
1.1.1 Définition du concept : .....	7
1.1.2 Evolution de la logistique : .....	9
1.2 La stratégie logistique : .....	10
1.3 Le transport maritime : .....	11
1.3.1 Historique : .....	11
1.3.2 L'évolution du transport maritime : .....	12
1.3.3 L'infrastructure portuaire de l'Algérie : .....	13
1.3.4 Mode de transport maritime : .....	14
1.3.5 Type de navires adapté au transport de produits frais : .....	14
1.3.6 Le transport maritime conteneurisé : .....	15

1.4	Le transport maritime de produit frais : .....	18
1.4.1	Les produits frais : .....	18
1.5	Stratégie du transport maritime des produit frais : .....	19
<b>Section 2 : le concept d'exportation de produits frais</b> .....		21
2.1.	Le commerce international : .....	21
2.2.	Le concept d'exportation : .....	22
2.3.	Les procédures d'exportation : .....	22
2.4.	Les mesures d'encouragement pour la promotion de l'exportation en Algérie : .....	26
2.4.1.	Au niveau des zones logistiques : .....	26
2.4.2.	Au niveau des ports : .....	26
2.4.3.	Au niveau des douanes : .....	27
2.4.4.	Au niveau des banques : .....	27
2.4.5.	Au niveau fiscal : .....	28
<b>CHAPITRE 02 : CADRE MÉTHODOLOGIQUE</b> .....		29
<b>Section 1 : démarche méthodologique</b> .....		30
1.1.	L'approche méthodologique : .....	30
1.2.	Définition de l'approche qualitative : .....	30
<b>Section 02 : les techniques de collectes d'information</b> .....		31
2.1.	La recherche documentaire : .....	31
2.2.	L'entretien semi-directif : .....	32
2.3.	Analyse de données qualitatives : .....	33
2.4.	Interprétation des données qualitatives : .....	33
2.5.	Présentation de l'organisme d'accueil : .....	33
2.5.1.	Vocation stratégique : .....	34
2.5.2.	Secteur d'activité : .....	35

2.5.3. Implantation : .....	36
<b>CHAPITRE 03 : RÉSULTATS ET DISCUSSIONS</b> .....	34
<b>Section 1 : présentation des résultats</b> .....	35
1.1. Présentation de données enregistrées : .....	35
1.2.1 Analyse de l'environnement : .....	35
1.2.2. Stratégie du transport maritime : .....	45
1.3. Analyse des résultats : .....	49
<b>Section 2 : Discussions</b> .....	52
2.1. Interprétation des résultats : .....	52
2.2. Synthèse de recherche : .....	54
<b>CONCLUSION</b> .....	59
<b>Bibliographie</b> .....	62
<b>Sitographie</b> : .....	66
<b>ANNEXE A : ENTRETIEN SEMI DIRRECTIF</b> .....	68

# **INTRODUCTION**

Plusieurs modes de transport interviennent dans les opérations du commerce international, cependant, le mode de transport le moins chère et qui permet l'acheminement de masse de marchandises est le transport maritime. 95% des opérations du commerce international sont effectuées par ce dernier en termes de trafic de conteneur en Algérie, ce chiffre montre que le domaine du transport maritime est un domaine stratégique visant le développement de l'économie nationale et aussi pour le développement des entreprises qui tendent vers l'internationalisation. Par rapport aux entreprises qui vendent leurs produits aux marchés extérieurs, le transport maritime de cette marchandise est assuré par des compagnies spécialisées ou par d'autres prestataires de services comme les transitaires. Dans le présent travail, notre préoccupation porte sur l'étude de l'organisation et de la prise en charge du transport maritime de marchandises à l'export en Algérie.

### **1. Intérêt de la recherche :**

L'intérêt personnel porté à ce thème est la quête d'informations sur le concept de « stratégie du transport maritime » qui occupe une place importante dans le processus d'exportation. Notre motivation pour le choix du thème est liée au fait que ce sujet n'a pas été abordée auparavant dans notre école ni dans aucune des écoles du pôle universitaire de Kolea, et les travaux existants relatifs à ce sujet, sont rarement traité par nos économistes, dès lors ce travail soit original du fait qu'il s'agit d'un sujet d'actualité. De plus, ce thème de recherche nous a permis d'acquérir des connaissances sur le domaine de la stratégie du transport maritime grâce à notre présence sur un terrain de stage adéquat.

### **2. Problématique :**

Le présent travail cherche à répondre à la question centrale suivante :

**« comment définir les paramètres clés pour la détermination d'une stratégie optimale de transport maritime des produits frais »**

Cette problématique soulève les questions suivantes :

- 1- Quelles sont les étapes du processus d'exportation par voie maritime ?
- 2- Quelles sont les procédures particulières relatives à l'exportation de produits frais ?

- 3- Est-ce que la stratégie d'export de la SARL LACHTER lui assure une compétitivité sur le marché du transport maritime de produits frais

#### **4- Terrain de recherche :**

Nous avons choisi d'effectuer notre travail de recherche dans une société de transport et auxiliaire. Ce choix a été guidé par le fait que la société « SARL LACHTER » sur laquelle s'est porté notre choix assure l'exportation de la datte pour le compte de plusieurs producteurs de dattes en Algérie, et au niveau de laquelle nous avons pu traiter et répondre à notre problématique de recherche citée précédemment.

#### **5. Pertinence de la recherche :**

Notre travail de recherche combine des pertinences, théoriques et managériales :

- **La pertinence théorique :**

Cette étude nous a permis de mettre en œuvre nos connaissances dans le domaine de la stratégie d'entreprise, acquises pendant notre formation à l'école, et d'acquérir de nouvelles connaissances sur la notion de la stratégie dans le domaine de transport international de marchandises, où on a choisi le transport maritime comme sujet de recherche en vue que la plupart du transport internationale de marchandises s'effectue par voie maritime.

- **La pertinence managériale :**

Pour bien se positionner sur le marché, une étude sur la stratégie du transport maritime est nécessaire afin de répondre aux besoins des clients, cela permet aux entreprises de transport et auxiliaires, ainsi qu'aux exportateurs, de minimiser les coûts du transport des produits frais et de bien veiller à ce que la marchandise arrive à destination dans l'état souhaité par les clients importateurs.

#### **6. Plan de travail :**

Notre travail de recherche s'articule autour de trois chapitres (conceptuel, méthodologique, résultats et discussion) commençant par une introduction générale, puis :

- Le premier chapitre est divisé en deux sections, la première traite de la stratégie dans le domaine de la logistique du transport maritime, tandis que la deuxième traite le concept d'exportation, des procédures d'exportation et des différents types d'exportation ;

- Le deuxième chapitre présente l'approche méthodologique qu'on a adopté pour ce travail de recherche. Deux sections pour ce chapitre, la première nous a servi de présenter la méthodologie de recherche, la deuxième section présente les différentes techniques de collecte d'information utilisé pour ce travail de recherche, et aussi une présentation de l'organisme d'accueil.
- Le troisième et le dernier chapitre résultats et discussions, qu'à travers nous allons répondre sur les paramètres clés pour la détermination d'une stratégie du transport maritime. Ce chapitre se divise en deux sections, dans la première nous allons présenter les données enregistrées et enfin une analyse de ces derniers. La deuxième section consiste à faire une interprétation des résultats et à répondre à notre problématique de recherche, et finir par une synthèse de recherche.

A la fin, nous terminerons par une conclusion générale sur l'intérêt de ce travail et les résultats obtenus.

# **CHAPITRE 01 : CADRE THEORIQUE**

**Introduction :**

Ce chapitre est divisé en deux sections, la première traite de la notion de stratégie dans le domaine de la logistique et du transport maritime, en particulier le transport maritime de produit frais, et des types de navires et conteneurs adaptés pour le transport de produits périssable ; la deuxième section traite du concept de commerce extérieur, en mettant l'accent sur l'opération d'exportation des produits frais, et les conditions nécessaires à la réalisation de cette opération.

## **Section 1 : la stratégie dans le domaine de la logistique du transport maritime**

Dans cette section nous avons abordé la question de la stratégie dans le domaine de la logistique du transport maritime à travers : la définition du concept de la « logistique », son apparition et son évolution, le concept de la « la stratégie » ; ensuite, en deuxième, nous aborderons la question du transport maritime des marchandises et la stratégie adoptées dans ce domaine, en particulier le transport de produit frais.

### **1.1. Le concept de la logistique :**

#### **1.1.1 Définition du concept :**

Selon le dictionnaire de l'académie française, l'origine du mot « logistique » est la science du calcul, et en terme étymologique ce terme provient du mot grec *logistikos* qui signifie l'art de raisonner. Le premier à avoir utilisé le mot *logistikos* est le philosophe grec Platon pour opposer le calcul pratique (logistique) à l'arithmétique théorique.

La logistique s'intéresse à la planification et au suivi de marchandises dans leur mouvement en vue de satisfaire un besoin. Le terme logistique nous emmène à répondre aux quatre questions suivantes :

Quoi ? quel produit livrer (ou réceptionner) ? Où ? A quel endroit ? ; Quand ? A quel moment ? Comment ? Quels moyens mettre en œuvre ? (SOHIER, 2010)

Dans ce même contexte, il y a plusieurs définitions de logistique qui sont données soit par des auteurs, soit contenues dans des normes industrielles internationales.

- Parmi les définitions données par des auteurs, qui nous paraissent le plus importantes pour notre sujet, on cite :

La définition donnée par SOHIER<sup>1</sup> selon laquelle la logistique est « *Mettre le bon produit au bon endroit au bon moment sous contrainte de coûts et de niveau de service* ». (SOHIER, 2010)

---

<sup>1</sup> Maître de conférences et enseignant de la logistique à l'université de Reims

La définition donnée par Nadine & MIANI<sup>2</sup> qui estiment que la logistique est un terme économique qui signifie « *l'ensemble des activités permettant de gérer les flux physiques et d'information aux moindres couts et en respectant des conditions de délais et de qualité ; la logistique comprend les manutentions, la gestion des stocks, l'entreposage, les conditionnements, les transports, les techniques du commerce international...* ». (NADINE & MIANI, 2011)

Parmi les définitions données par des normes standardisées, on cite :

Le comité de l'Américain Marketing Association<sup>3</sup> qui définit le terme « logistique » comme étant : « *le mouvement et manutention de marchandise du point de production au point de consommation ou d'utilisation* » (MEDAN & ANNE, 2008).

- Parmi les définitions contenues dans les normes industrielles, on cite :

La norme Européenne EN 14943 ou NF X50-601 élaborée par le comité européen de normalisation (CEN) définit la logistique comme étant : la « *planification, exécution et maîtrise des mouvements et des mises en place des personnes ou des biens et des activités de soutien liées à ces mouvements et à ces mises en place, au sein d'un système organisé pour atteindre des objectifs spécifiques* ».

La norme française NF X 50-600 élaborée par l'association française de normalisation (AFNOR) définit la logistique par rapport à sa finalité comme suite « *la satisfaction des besoins exprimés ou latents, aux meilleurs conditions économiques pour l'entreprise et pour un niveau de service déterminé. Les besoins sont de nature interne (approvisionnement de biens ou de services pour assurer le fonctionnement de l'entreprise) ou externe (satisfaction des clients). La logistique fait appel à plusieurs métiers et savoir-faire qui concourent à la gestion et à la maîtrise des flux physique et d'information ainsi que des moyens* » (LYONNET & SENKEL, 2015).

---

<sup>2</sup> Enseignant universitaire spécialité logistique

<sup>3</sup> L'American Marketing Association est une association professionnelle américaine de professionnels du marketing et du marketing management, qui offre des meilleurs pratiques et solutions marketing. Créé en 1953.

A partir de ces définitions on peut dire que la logistique est la gestion optimale des flux physiques et des flux d'informations dans le but d'atteindre des objectifs précis qui répondent aux attentes des clients.

### 1.1.2 Evolution de la logistique :

Le terme « logistique » a d'abord été utilisé dans le domaine militaire pour désigner l'officier chargé du logis des troupes lors du combat, et qui a donné lieu après au grade militaire « major général des logis » créé par Napoléon et attribué en 1893 à l'officier chargé de loger ou camper les troupes, et de diriger les colonnes et les placer sur le terrain de bataille. Le logisticien militaire avait aussi en charge le transport et le ravitaillement des troupes<sup>4</sup>.(LYONNET & SENKEL, 2015).

Ce savoir-faire, emprunté au domaine militaire, s'est vite adopté par les entreprises commerciales, d'abord aux Etats-Unis puis dans les pays européens pour s'élargir ensuite à tous les continents. Au niveau des entreprises commerciales, les premiers à avoir pris en compte les aspects logistiques sont les chargés du marketing, l'un des quatre P étant place.

A partir des années quatre-vingt-dix, avec l'utilisation massive du terme « « logistique », par la presse lors de la première guerre du Golfe pour désigner certaines actions militaires ou humanitaires, ce terme est entré dans notre langage courant pour exprimer un degré d'aptitude dans le domaine d'organisation, de planification et de gestion. (LYONNET & SENKEL, 2015).

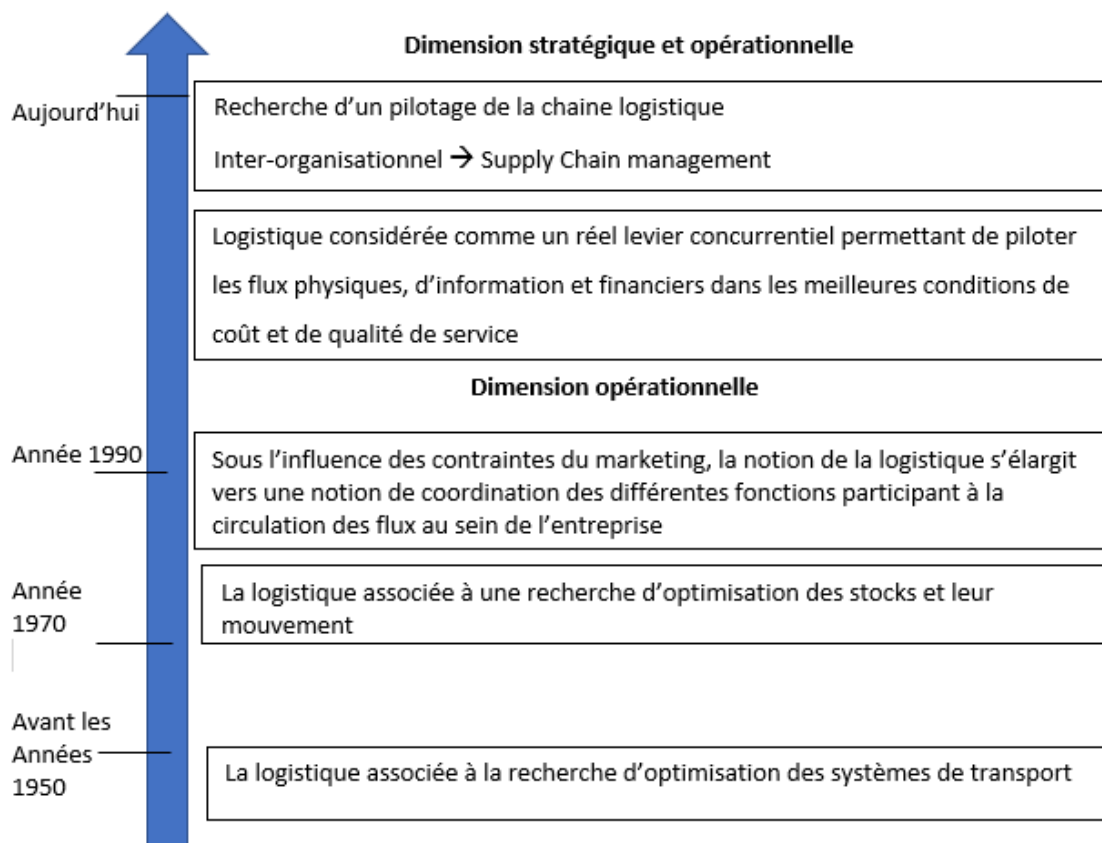
Bien que ce sont les guerres qui ont développés l'activité de la logistique en termes de réflexion stratégique, la transposition de cette fonction au sein de l'entreprise a favorisé son évolution, incluant ainsi d'autres concepts comme l'optimisation des systèmes de transport, pendant les années cinquante, jusqu'au pilotage de toute la chaîne logistique incluant la gestion de la circulation de l'ensemble des flux de l'entreprise ; flux physique des matières et de produits, et flux information, c'est-à-dire les transports, les entrepôts, l'import-export, l'informatique, les déplacements et déménagements, etc... . (LYONNET & SENKEL, 2015).

---

<sup>4</sup> - L'une des principales organisations logistiques à caractère militaire du XXe siècle fut la coordination du débarquement des troupes alliées en Normandie en juin 1944

Ainsi, au fil du temps, la logistique est passé d'une dimension seulement opérationnelle à une double dimension : opérationnelle et stratégique. Les grandes phases ayant contribué à l'évolution de la logistique sont présentées dans la figure 1.1. (LYONNET & SENKEL, 2015).

Figure 1 Les grandes évolutions de la logistique



Source livre *la logistique*. (LYONNET & SENKEL, 2015).

## 1.2 La stratégie logistique :

La question centrale liée à la circulation physique des flux des matières premières et des marchandises, est de savoir comment éviter de prendre des décisions trop tôt ou trop tard pour éviter un surstock, autrement dit comment déclencher le juste-à-temps (*le bon moment*) des opérations de mise en fabrication, de sortie de stock et de leur transport.

Afin de s'assurer de la maîtrise de la mise en circulation physique, de l'amont vers l'aval au moindre coût avec une qualité de service optimal, la démarche logistique y associe un flux d'information de pilotage d'aval en amont. Pour parvenir à répondre au double objectif de continuité (*pas de surcapacité*), et de fluidité (*pas de rupture*), la démarche logistique se déploie dans plusieurs dimensions complémentaires impliquant chacune des responsabilités managériales distinctes.

Et pour optimiser les opérations logistiques, celle-ci doivent s'insérer harmonieusement dans l'organisation et la gestion des sous-systèmes logistiques, dont les flux seront parfaitement synchronisés entre eux, ce qui sous-entend l'existence de stratégie logistiques coordonnées entre elle afin d'identifier les nécessaires arbitrages à rendre aux interfaces en vue de faire émerger une solution d'ensemble satisfaisante. (CHANUT & PACHE, 2014).

Pour résumer, la stratégie de la logistique est une stratégie fonctionnelle qui a pour but de renforcer la stratégie concurrentielle choisie par l'entreprise, en déterminant et en agissant sur les différentes entités de la chaîne logistique (*fournisseurs, entités de productions, sites de stockages, point de services et de ventes, moyens de transport*, notamment les moyens de communication entre ces entités. Dans certaines entreprises, la logistique constitue l'élément fondamental et essentiel de sa stratégie concurrentielle.

Les décisions qui déterminent la stratégie logistique de l'entreprise portent sur :

- Faire ou faire faire
- Nombre de fournisseurs.
- Choix de fournisseurs.
- Nombre de sites.
- Capacité de sites. (CHANUT & PACHE, 2014).

### **1.3 Le transport maritime :**

#### **1.3.1 Historique :**

Le transport maritime est une activité qui remonte à la préhistoire, lorsque les premières civilisations humaines ont découvert les voies fluviales et maritimes comme moyens pour leurs échanges commerciaux, c'est ainsi qu'a eu lieu les premières opérations de transport

maritime sur les rives du Tigre<sup>5</sup> et de l'Euphrate<sup>6</sup> en utilisant des systèmes de flottaison puis troncs d'arbres en 1697 passant par les radeaux équipés des voiles qui permettaient de parcourir plus de distance en moins de temps, arrivant aux bateaux (civil et militaire) dans les formes qu'on connaît aujourd'hui.

A l'ère des grandes explorations maritimes fin du XV<sup>ème</sup> siècle, les flottes de commerce ont connus un essor considérable, au point de devenir un moyen de colonisation au XVIII<sup>ème</sup> siècle ; les compagnies maritimes deviennent de plus en plus puissantes par le monopole qu'elles exerçaient sur le commerce de certains produits stratégiques comme le thé, la soie, le sucre, le tabac et de la traite des Noires<sup>7</sup>.

La maritime marchande moderne s'est orientée vers la recherche de minimisation des coûts et de la spécialisation ; et avec l'apparition des pétroliers géants qui ont accru le tonnage de façon incroyable, les techniques de manutentions ont beaucoup évolués donnant lieu, d'une part à l'apparition des navires porte-conteneur qui ont permis un abaissement considérable du temps de chargement et de déchargement, et d'autre part au développement de l'automatisation à bord des navires, ce qui a entraîné de la réduction des équipages. (BOUTABCHA, 2009)

### **1.3.2 L'évolution du transport maritime :**

Le trafic maritime a évolué considérablement durant les dernières décennies (de 1950). Grace aux liens commerciaux établis entre les continents, le transport maritime soutient un trafic considérable qui couvre 90% de la demande en de marchandise. (ALIX, 2020)

La figure suivante présente la courbe d'évolutions du transport maritime (par milliard de tonnes transporter) du 1950 jusqu'à 2020, période durant laquelle le transport maritime de marchandise a enregistré une évolution continue, si on exclut, bien sûr, les périodes de crise économique et financière de 1980-1990, et celle de 2009. (ALIX, 2020)

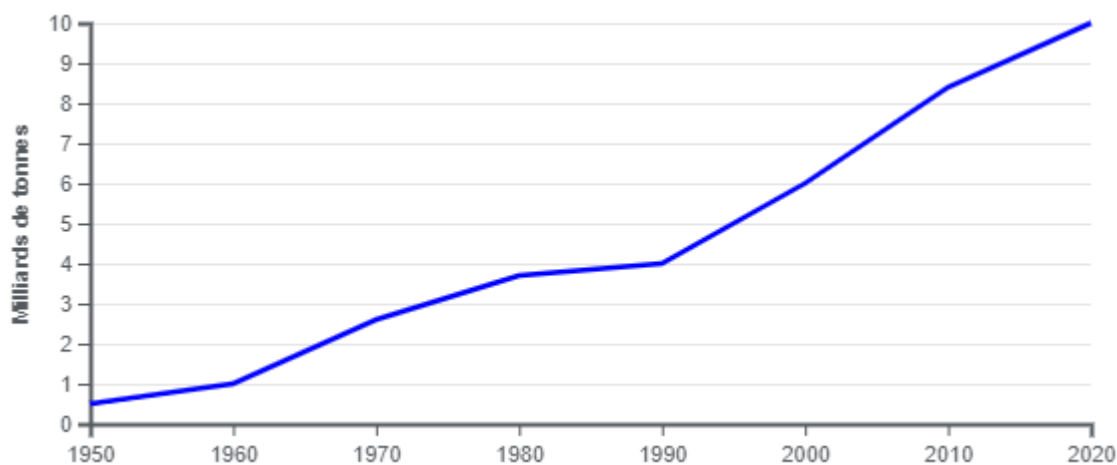
---

<sup>5</sup> Est un fleuve de Mésopotamie long de 1 900km (Exemple de civilisation : sumérienne et babylonienne).

<sup>6</sup> Est un fleuve d'Asie de 2 780km de long.

<sup>7</sup> Commerce d'esclaves

Figure 2 Evolution du transport maritime



(Source : livre prospective maritime et stratégies portuaires)

### 1.3.3 L'infrastructure portuaire de l'Algérie :

Le port d'Alger a été construit en 1529 par les Ottomans afin d'empêcher l'occupation de la ville par les espagnoles qui avaient réussi à garder « le Penon » situé sur un îlot rocheux en face de la ville. Par la suite, le grand Amiral Khair-Eddine à relié « le penon » à la ville en construisant un môle en prolongeant l'îlot de façon ç construire un abri pour les navires. (transports, n.d.)

Après l'indépendance Juillet 1962, l'Algérie entamera une nouvelle ère afin de s'ouvrir au mode international. Aujourd'hui la flotte nationale est constituée de 12 unités, 10 appartiennent à la CNAN ainsi qu'un RO-RO et vraquier appartenant à la société nolis (*une filiale du groupe Cevital*). En termes de flotte, CNAN-Nord dispose de sept navires multi-usages avec une capacité cumulée de 78 000t de port et 5 400 conteneurs équivalents vingt pieds (EVP), tant dis que CNAN-Med dispose de trois navires : deux cargos de marchandises générales et un porte-conteneurs d'une capacité de 1 700 EVP. (transport, 2018)

### **1.3.4 Mode de transport maritime :**

Le transport maritime se divise en deux grands groupes, le transport maritime irrégulier et le transport maritime régulier : le transport maritime de produit frais s'inscrit dans le mode de transport régulier.

#### **1.3.4.1 Le transport irrégulier (tramping) :**

Le tramping ou le transport irrégulier est un type de transport maritime à la demande, où les navires ne sont pas exploités en ligne régulières, ce mode concerne le transport de minerais de fer, de charbon, de bois, de pétrole brut, autrement dit toute sorte de marchandise volumineuse qui remplit facilement le navire, et qui peut être transportée en une seule fois. (GUILLOTREAU, 2008)

#### **1.3.4.2. Le transport régulier (linéaire) :**

Contrairement au tramping, le transport régulier est un type de transport où l'organisation des expéditions est centrée sur la régularité du service. Les navires sont exploités sur des routes maritimes clairement précises, et qui font toujours escales dans les mêmes ports. Le navire généralement un cargo ou un porte-conteneur assure ce service de ligne, pour le compte d'un grand nombre de clients, dont chacun loue un espace dans le navire. Ce type est adapté aux échanges de marchandises unitisées ou marchandise diverse. (GUILLOTREAU, 2008)

### **1.3.5 Type de navires adapté au transport de produits frais :**

Pour donner les différents types de navires, on doit se référer obligatoirement à des caractéristiques propres au navire lui-même, les moyens dont il dispose ainsi que les formes de chargement et de déchargement, et parfois même une marchandise spécifique à son navire.

Dans notre travail de recherche, on va parler seulement sur les types de navires adaptés pour le transport maritime de produit frais. Certains types de navires ne sont plus d'actualité et qui ne servent plus à transporter les produits frais, on peut citer à titre d'exemple les navires conventionnels qui étaient utilisés pour le transport des Bananes, Ananas et autres. Actuellement, on peut distinguer trois types de navire adaptés pour le transport de ses produits frais :

- **Les navires polythermes :**

Ils sont destinés pour le transport sous température surveillée ou dirigées et pour des marchandises périssables (produit frais).

- **Les navires rouliers (roll-on/roll-off ou Ro-Ro) :**

Ces navires sont équipés d'une rampe arrière et d'une autre latérale relevable qui prend appui sur les descentes du port. Cette technique est dérivée des ferries boat et présente l'avantage de permettre la manutention de presque tous les types de marchandises.

- **Les portes conteneurs :**

Ce sont des navires conçus spécialement pour les conteneurs, ces derniers descendent dans des puits et sont arrimés entre eux dans le navire, et ce type de navire permet de décharger les marchandises avec ces propres moyens de manutentions, mais ne peuvent en aucun cas transporter autre que les conteneurs. Les portes conteneurs utilisent des conteneurs EVP (équivalent vingt pieds) et qui ont des tailles standardisées (voir les tableaux 1,2,3).

### **1.3.6 Le transport maritime conteneurisé :**

#### **1.3.6.1. Définition du conteneur :**

Monsieur Malcom MCLEAN<sup>8</sup>, transporteur routier et armateur américain, qui avait eu la première fois l'idée de conception d'un conteneur. Cette conception est marquée par la forte adaptation des « boîtes » aux besoins du transporteur routier. Après des aménagements techniques ont permis le lancement du tout premier service de marchandise conteneurisée le 26 avril 1956, avec un premier trafic depuis le port de New York, pour le port de Houston, grâce au navire « *Ideal X* » qui comptait un nombre total de 58 conteneurs à son bord.

Dans sa définition la plus simple, le conteneur est une boîte sous forme d'un rectangle, fabriquée essentiellement pour transporter les marchandises de manière à permettre de gagner du temps, à travers la facilitation d'emportage et dépotage de marchandises dans les ports, et à protéger les marchandises de la **détérioration de leurs qualités aussi**. (Par l'étudiant)

---

<sup>8</sup> Entrepreneur américain opérant dans les transports routiers

Il existe une diversité de définitions du conteneur maritime, on peut citer à titre d'exemples :

La définition donnée par TOURRET directeur de l'institut supérieure d'économie maritime (ISEMAR), qui pour lui le conteneur maritime n'est qu'« *une boîte rectangulaire de dimensions universelles* »<sup>9</sup>

Le bureau international de conteneur (BIC), définit le conteneur comme étant un « *réceptif conçu pour contenir des marchandises en vrac ou légèrement emballées en vue de leur transport sans manipulations intermédiaires, ni de rupture de charge, par un moyen de locomotion quelconque ou de combinaison de plusieurs d'entre eux* »<sup>10</sup>.

En 1970 c'est apparu les conteneurs frigorifiques pour principalement transporter des fruits, à cette époque ils représentaient 50% du trafic maritime mondial sous régime du froid.

Les fruits, légumes et tous les produits frais doivent être transportés à une température dirigée pour préserver leurs qualités. En 1977 l'auteur R. Deullin a défini trois types différents de conteneurs : conteneurs isothermes, conteneurs autonomes à ventilation simplifiée et les conteneurs autonomes à ventilation perfectionnée. (DEULLIN, 1977).

Il vient après l'auteur R. Bennahmias, qui a défini deux types de conteneurs au lieu de trois qui sont : les conteneurs isothermes Connair et les conteneurs frigorifiques, Ces conteneurs frigorifiques concernent les deux types cités par R. Deullin. (R.BENNAHMIA, 1990).

Même dans ce secteur, il a connu des évolutions, selon le site officiel de la compagnie CMA-CGM, ils définissent deux types de conteneur frigorifique : les conteneur hublots et les conteneurs intégrés. Ces conteneurs suivent des normes ISO standard (ISO 6346 et ISO 1496) qui sont adaptés pour les besoins du transport maritime de produits frais et équipé des dernières technologies en matière de contrôle de la température, contrôle d'atmosphère et contrôle d'humidité. (Le site officiel CMA CGM, 2016/ consulté le 05/06/2021, 11h25)

---

<sup>9</sup> TOURRET PAUL « *la révolution du conteneur* », note de synthèse n°49, ISEMAR, Novembre 2002, p2

<sup>10</sup> WAROT (J.), « *L'avènement du container dans le trafic maritime* », DMF 1951, p. 263.

### 1.3.6.2. La norme internationale (ISO) des conteneurs frigorifiques :

La norme ISO 668 :2013 établit une classification des conteneurs destinés au transport intercontinental.

Les tableaux ci-dessus représente les dimensions des conteneurs frigorifique du groupe CMA CGM.

- **Dimension internes**

*Tableau 1 Dimension interne de conteneurs frigorifique*

	20 pieds	40 pieds	40 pieds high cube
Longueur	5.456 mm	11.584 mm	13.280 mm
Largeur	2.294 mm	2.294 mm	2.440 mm
Hauteur	2.273 mm	2.557 mm	2.582 mm

*Source : site officiel de CMA CGM*

- **Poids approximatifs des conteneurs frigorifique :**

*Tableau 2 Poids de conteneurs frigorifique*

	20 pieds	40 pieds	40 high cube
Poids max	30.480 kg	34.000 kg	34.000 kg
Tare	3.010 kg	4.740 kg	6.180 kg
Poids max Marchandise	27.470 kg	29.260 kg	27.820 kg

*Source : site officiel SCM CGM*

- **Capacité de conteneurs frigorifique :**

*Tableau 3 Capacité conteneur frigorifique*

	20 pieds	40 pieds	40 high cube
Nominale	28.6 m <sup>3</sup>	68 m <sup>3</sup>	80.4 m <sup>3</sup>
Capacité utile	27.3 m <sup>3</sup>	65 m <sup>3</sup>	83.7 m <sup>3</sup>
Hauteur utile	2.158 mm	2.394 mm	2.482 mm

*Source site officiel CMA CGM*

#### **1.4 Le transport maritime de produit frais :**

Le premier transport maritime de frais date de 1873, il s'agissait d'une cargaison viande bovine<sup>11</sup> allant des Etats-Unis vers l'Angleterre, en utilisant la glace naturelle pour la conservation. Aujourd'hui ce mode de transport constitue un enjeu mondial et un secteur économique important, et consiste à transporter des marchandises dites « périssable <sup>12</sup>» sous régime froid et sous une température dirigée à bord des navires dits « reefers » dont les cales<sup>13</sup> sont réfrigérer.

##### **1.4.1 Les produits frais :**

On peut distinguer deux types de produits frais :

- Les produit comme la viande, le poisson ou les crèmes glacées sont transportés congelés, à des températures qui peuvent descendre jusqu'à -35°C, vu leur temps de vie commerciale qui se voit généralement rallongé
- Les fruits et légumes frais, qui appel un transport réfrigéré à des températures allant de -2°C jusqu'à +15°C. Les températures diffèrent d'un produit à un autre et d'une variété à une autre.

<sup>11</sup> Est la viande issue des animaux de l'espèce Bos Taurus (vache, taureau, veau, broulard...etc.).

<sup>12</sup> Qui ne peut être conservé longtemps dans des circonstances normales.

<sup>13</sup> La cale d'un navire est l'espace où sont entreposées les marchandises.

Aussi, il faut prendre en considération le problème de voisinage pour certains produits qui ne doivent pas être placés à proximité les uns des autres comme l'exemple des bananes qui absorbe l'odeur d'autres produits comme l'avocat.

Les navires frigorifiques, ou polythermes, sont des navires adaptés pour le transport des marchandises fraîches, mais ils restent moins utilisés du fait que les conteneurs isothermes et frigorifiques sont jugés meilleur et plus souple.

- **Typologie des conteneurs de transport des produits frais :**

Les conteneurs frigorifiques (ou reefer en anglais) sont les types de conteneurs adaptés pour le transport de marchandise fraîche ; ce sont des conteneurs 'thermiquement isolés', ils sont dotés d'un dispositif de maintien de température qui permet de transport de marchandises sous température dirigée.

Les conteneurs frigorifiques doivent être alimentés électriquement en quasi-permanence pour permettre le fonctionnement de son groupe frigorifique. L'emportage doit répondre à certaines règles physiques pour assurer une bonne circulation de l'air froid. (les différents types de navires maritime/ cma cgm 2020, n.d.)

### **1.5 Stratégie du transport maritime des produit frais :**

Dans le domaine du transport maritime, il n'existe pas une stratégie types adopté par les entreprises. Cependant, les décisions stratégiques prises par l'entreprise en matière de transport ont un impact sur la performance de son activité ; une mauvaise organisation de la distribution physique des marchandises engendre d'importants coûts de transport, d'entreposage et d'immobilisation, une qualité de service médiocre, et notamment une perte de compétitivité.

A l'instar des autres types de transport, le transport maritime relie les différents maillons de la chaîne logistique puisqu'il intervient en amont et en aval et aussi entre les différents éléments du même maillon. Partant de cette perspective, la gestion stratégique du transport devient un impératif, car il joue un rôle stratégique du fait qu'il permet aux entreprises, en quête de performance et de compétitivité, d'optimiser le triptyque coût-délai-qualité.

Pour organiser l'acheminement de marchandises, les entreprises ont recours à une stratégie de sous-traitance avec des transitaires ou des auxiliaires de transport.

### **La sous-traitance avec des transitaires ou des auxiliaires de transport :**

Ce sont les intermédiaires entre les entreprises et les transporteurs qui assure le rôle de conseils et qui offrent aux entreprises une diversité de prestations de services, notamment l'organisation du transport multimodal de marchandises.

Même les transitaires ont opté pour développer leurs stratégies, ils ont cherché à :

- Conforter leurs implantations portuaires :

Les transitaires conservent leurs implantations que ce soit en matière d'agence maritime ou de manutention. Certains nombres de transitaires proposent par-delà des prestations d'agence maritime des prestations de manutention portuaire, qui constituent un ancrage technique à leurs services commerciaux, et les positionnent en partenaire incontournable de certains fournisseurs-clients armateurs.

- Se doter d'une maîtrise du maillon maritime :

Il existe quelques transitaires qui exercent aujourd'hui une activité "NVOCC", qui leur permet d'émettre un connaissement unique "porte à porte " sous leur propre responsabilité.

D'autres transitaires poussent leur politique d'intégration du chaînon maritime en précédant au rachat d'armement.

- Se constituer des réseaux mondiaux de transport en contrôlant les activités génératrices de fret :

Les transitaires après avoir connu un développement naturel par croissance interne, et s'être contentée de saisir des opportunités pour assurer leur croissance externe afin d'assurer leur pérennité, ont entrepris de mener des développement politiques volontaires de développement.

Le rythme de constitution de leurs réseaux, de dimension nationale, puis européenne et même mondiale. (GUGENHEIN, Olivier HARTMANN, & Pierre SELOUSSE, stratégie terrestre des opérations maritimes )

## Section 2 : le concept d'exportation de produits frais

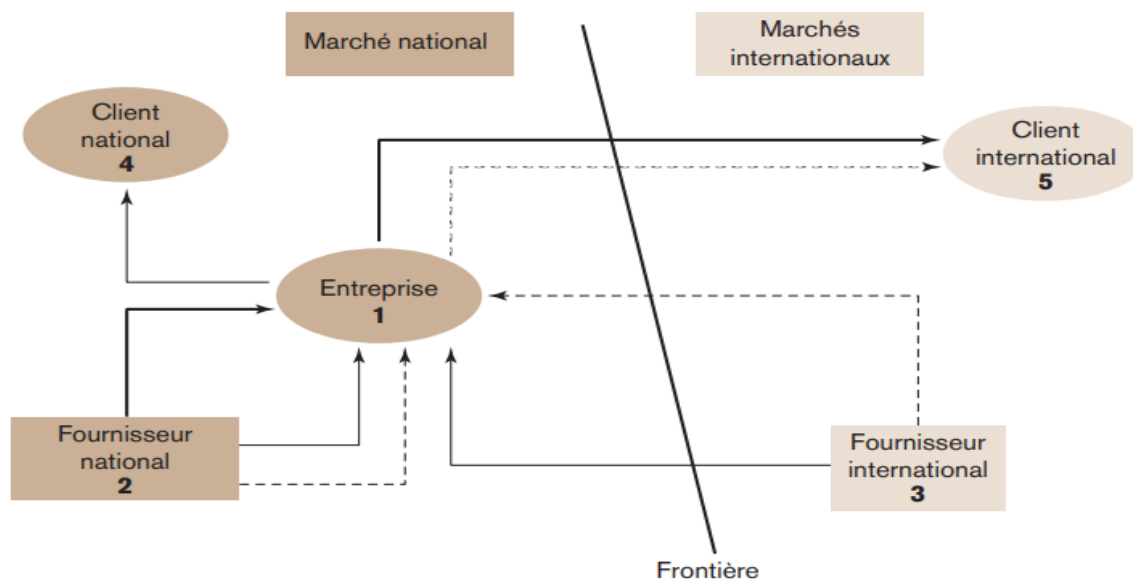
Dans cette section nous allons voir le concept du commerce international, là où on va parler sur le concept de l'exportation, ces différents modes, ainsi les procédures liées à l'exportation, et pour terminer cette section, nous avons parlé sur les mesures de facilitation pour encourager les activités liées à l'exportation des biens ou services.

### 2.1. Le commerce international :

Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique. Isabel Limoges & Karl Miville-de chène ont donné une définition plus simple du commerce international comme étant « *l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale, à partir de la production jusqu'à la consommation* » (LIMOGES & CHENE, 2013).

Le terme désigne le commerce, l'importation et l'exportation de biens ou de services, de biens tangibles ou intangibles, la figure suivante présente les formes les plus fréquente du commerce international.

Figure 3 Formes de commerce international



Source : livre le commerce international

A travers la figure précédente on distingue trois formes :

1. L'entreprise importe dans le cadre d'une vente sur son territoire national (3, 2 et 1 vers 4).
2. L'entreprise importe des matières, les transforme, puis exporte son produit fini → elle réalise une vente internationale (3, 2 et 1 vers 5).
3. L'entreprise exporte dans le cadre de vente à l'internationale (2 et 1 vers 5).

Dans notre travail de recherche nous nous intéressons uniquement à l'exportation et plus précisément les procédures d'exportations de produits frais.

## **2.2. Le concept d'exportation :**

Dès qu'on franchit une frontière on parle de l'exportation, d'après la définition d'Isabel Limoges & Karl Miville-de chêne l'export c'est le fait « *d'envoyer et vendre hors d'un pays les produits de l'économie nationale* ». Donc l'exportation consiste à commercialiser un produit ou un bien/service destiné pour être vendu dans des marchés étrangers et de cibler des nouveaux clients.

Il existe trois modes d'exportation :

**L'exportation directe :** vente à l'étranger sans intermédiaire, soit par relation directe entre le client et l'entreprise ou soit par un agent contrôlé (succursale, filiale).

**L'exportation indirecte :** toutes les ventes qu'effectue l'entreprise sans posséder de contrôle sur le marché de destination de ses produits, sans connaître ni les clients finaux, ni les systèmes utilisés pour la commercialisation, ni les types de distributions qui sont effectués.

**L'exportation en partenariat :** parfois les projets d'exportation sont de plus en plus complexes, c'est où cela des entreprises forment des partenariats avec d'autres entreprises pour partager les ressources et le savoir-faire pour réussir le projet d'exportation.

## **2.3. Les procédures d'exportation :**

Tout d'abord, toutes les entreprises qui veulent exporter ces produits doivent avoir une équipe de gestion bien engagée, une capacité de production et ainsi une capacité de financement adéquate. Cette démarche doit obligatoirement commencer par une planification, la recherche,

l'évaluation de marchés cibles, recherche notamment des clients et la gestion de la logistique, cela nécessite aussi une connaissance sur la procédure d'exportation.

De très nombreux documents doivent être accompagner la marchandise lors d'une opération d'exportation, chaque produit qui rentre en Algérie ou qui en sort doit être déclarés, cela pour permettre aux pays de :

- Recueillir des statistiques précises sur les exportations.
- Contrôler l'exportation et l'importation des marchandises stratégiques, des marchandises dangereuses, produit frais...etc.
- Contrôle la circulation des marchandises en transit. (LIMOGES & CHENE, 2013).

La procédure d'exportation se divise en trois étapes essentielles :

### **1<sup>ère</sup> étape : étape préliminaire**

Cette étape contient plusieurs démarches :

- **Registre de commerce :**

Tous les personnes physiques ou morales de droit privé comme es personnes de droit public qui se livrent à des opérations commerciales sont immatriculé pour exercer l'opération d'exportation à travers l'un des codes d'activités suivant :

- 411.101 pour l'exportation de produits agroalimentaires.
- 411.102 pour l'exportation des produits industriels et manufacturés.
- 411.103 pour l'exportation des produits, non désigné ailleurs.

- **Fiscalité :**

L'exportateur déteint une carte magnétique comportant le numéro d'identification fiscale (NIF).

- **Domiciliation bancaire :**

L'exportateur est soumis à une domiciliation préalable de ses opérations d'exportation des biens/services auprès d'une banque installée en Algérie.

- **Certificat d'origine :**

L'exportateur doit fournir ce document requis par le pays d'importation accordant des préférences tarifaires aux produits algériens exportés.

- **Connaissance, bon à délivrer et bon de mise à quai :**

- L'exportateur doit faire accompagner les marchandises à expédier par un document de transport nommé le connaissance maritime.
- Le bon à délivré indique au client que la marchandise est mise à disposition pour son dédouanement.
- La mise à quai permet à l'exportateur de déposer sa marchandise dans la zone portuaire en vue de son embarquement.

- **Assurance :**

Il est recommandé pour un importateur de souscrire une police d'assurance à l'export, pour garantir sa marchandise contre les risques commerciaux, les risques politiques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles

- **Condition et emballage, étiquetages :**

L'exportateur doit veiller à ce que ses chargements soient conformes aux normes de conditionnement, d'emballage et d'étiquetage, selon les exigences du marché ciblé

## **2<sup>eme</sup> étape : conformité technique, sanitaire ou phytosanitaire :**

Une seule démarche prévue pour cette étape :

- **Certificat sanitaire ou phytosanitaire :**

- Pour les produits d'origine animale, l'exportateur doit fournir un certificat sanitaire, délivré par les services vétérinaires du MADR<sup>14</sup>
- Pour les produits agricoles, l'exportateur est tenu de fournir, un certificat phytosanitaire délivré par les directions de l'agriculture de la wilaya relevant de MADR.

---

<sup>14</sup> Ministère de l'agriculture et du développement rurale.

- L'exportation de dattes bénéficie des avantages du couloir vert, les contrôles phytosanitaires et douaniers des dattes à l'exportation, peuvent se faire sur site ou aux 12 points de sortie (par voie maritime, aérienne et terrestre).
- En cas de conformité de produit, il est délivré à l'exportateur :
  - ❖ Un certificat attestant de la qualité phytosanitaire et de la désignation de la datte.
  - ❖ Un procès-verbal de constatation de la conformité du produit.
  - ❖ Une déclaration d'exportation définitive lors du passage au poste frontière.

### **3<sup>ème</sup> étape : réalisation de l'opération d'exportation**

Quatre démarches à suivre dans cette étape :

- **Déclaration douanière :**

Est un document administratif officiel de la douane qui permet d'identifier la marchandise à exporter, Ce document permet aussi de justifier la sortie effective des marchandises déclarées, et qui doit être remise auprès des services douaniers. Ladite déclaration doit être accompagnée par les documents suivants : la facture commerce domiciliée, le connaissement, le certificat d'origine, la liste de colisage, le registre de commerce, la carte d'identification fiscale (NIF) et éventuellement les autorisations et/ou certificats relatifs à certaines marchandises (certificat sanitaire, certificat phytosanitaire, certificat de captures).

- **Déclaration sommaire d'entrées « ENS » dans le cadre de l'ICS (import control system)**

Pour l'exportation vers l'Europe, l'exportateur doit établir et transmettre via le transporteur une déclaration anticipée électronique « ENS », avant l'arrivée de la marchandise aux services du 1<sup>er</sup> poste douanier européen d'accès des marchandises.

- **Suivi de l'acheminement des marchandises expédiées :**

L'exportateur fait appel à un commissionnaire de transport.

- **Rapatriement du produit de la vente :**

Rapatriement des devises dans un délais dans un délai de 180 jours.

#### **2.4. Les mesures d'encouragement pour la promotion de l'exportation en Algérie :**

L'exportation hors hydrocarbure constitue l'un des choix stratégiques permettant l'augmentation des taux de croissances de produits intérieur brut (PIB). Pour cela le ministre délégué chargé du commerce extérieur Mr Aïssa Bekkai a identifié les secteurs concernés de la promotion des exportations hors hydrocarbure qui sont : les industries agroalimentaires, les produit pharmaceutique, les technologies de l'information et de la communication développées par des startups.

Le président de la république M. Abdelmadjid Tebboune a annoncé que *"les exportateurs ont besoin d'être encourager et non combattus"*. Sur ce, des mesures de facilitations pour l'opération d'exportation ont eu lieux sur plusieurs niveaux :

##### **2.4.1. Au niveau des zones logistiques :**

Les zones logistiques permettent aux logisticiens d'offrir divers services à valeurs ajoutée au industriels et distributeurs : stockage de produits et préparation des expéditions pour les exportations, ainsi le stockage de produits et préparation des commandes pour la logistique interne et à l'importation. L'Algérie a mis en place une zone logistique extra-portuaire « TIXTER » l'un des plus importants pôles économiques du pays implanté à Bordj-Bou-Arreidj). Cette démarche consiste à :

- La zone contient des dispositifs dédiés aux opérations d'exportation.
- L'installation d'un terminal fruitier doté d'entrepôts frigorifiques ainsi des prestation annexe (manutention, entreposage, l'empotage et dépotage, le conditionnement).
- Une ligne de service ferroviaire et routière pour les opérations de chargement vers le port de Bejaïa depuis la zone Tixter.
- Régime tarifaire et procédural spécifique pour les opérations d'exportations (gratuité de séjour des marchandises durant 10 jours...) (guide de l'exportateur ).

##### **2.4.2. Au niveau des ports :**

L'entreprise portuaire d'Alger accorde une réduction de 50% sur les tarifs de prestations de services fournis aux produits algériens destinés à l'exportation, ces réductions concernent les

prestations et marchandises suivantes : relevage, pesée, branchement reefer, manutention des produits conteneurisés, manutention des produits agricoles.

Une franchise aussi de 10 jours pour le séjour de marchandises destinées à l'exportation, et d'autres réductions pourront être négociées au cas par cas. (mesures de facilitation au bénéfice des exportateurs , 2018)

### **2.4.3. Au niveau des douanes :**

L'administration des douanes s'est engagée dans une politique de partenariat avec les OAE (Opérateur Economique Agréé), cette politique repose essentiellement sur trois axes :

- **La réduction des délais de dédouanement**
  - L'exportateur peut accomplir les formalités d'exportation de ses marchandises au bureau des douanes le plus proche de son entreprise.
  - Les opérateurs économiques agréés ont une possibilité de visite sur site et dédouanement à domicile.
  - S'il s'agit d'une exportation de fruit et légume et autres marchandises périssables, les exportateurs bénéficient d'un circuit vert, ce dernier minimise l'intervention humaine dans les procédures de dédouanement, et qui permet la validation de la déclaration d'exportation sans vérification des marchandises.
  - Si l'opérateur ne dispose pas de tous les éléments nécessaires pour établir une déclaration en détails, la direction de douane autorise une déclaration provisoire qui consiste à déposer une déclaration dite incomplète sous réserve de produire dans un délai déterminé une déclaration complémentaire.
  - Les déclarations en douane à l'opération d'exportation sont vérifiées dans un délai qui ne dépasse pas les 48h.
- **La réduction des frais en douane**
- **L'accompagnement des entreprises dans la prospection des marchés extérieurs**

### **2.4.4. Au niveau des banques :**

La banque d'Alger offre des mesures de facilitation à travers :

- L'annulation de la pré-domiciliation bancaire pour les opérations d'exportations.

- L'exportation des échantillons en quantité raisonnable est dispensée de la domiciliation bancaire.
- Avantages accordés aux exportateurs en matière de délais de transfert des recettes d'exportation et la rétrocession des montants d'exportation en devises

D'autres facilitations sont inscrites aussi dans le règlement n°16-04 du **17 novembre 2016** qui complète le règlement n° 07-01 du **03 février 2007** relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises (article 1, 2 ,62,3,4).

#### **2.4.5. Au niveau fiscal :**

Des exonérations fiscales qui concerne les taxes sur l'activité professionnelle (TAP), la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), et l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) sont accordé aux activités d'exportation. Les principaux avantages fiscaux sont :

- La taxe TAP n'est pas compris dans le chiffre d'affaires
- La taxe sur la valeur ajoutée sur les opérations de ventes réalisées à l'exportation (TVA), sont exemptés de la taxe sur la valeur ajoutée les affaires de vente et de façon qui portent sur les marchandises exportées.
- Exonération permanentes de l'IBS sur les opérations génératrices de devises, notamment :
  - ➔ Les opérations de ventes destinées à l'exportation.
  - ➔ Les prestations de services destinées à l'exportation. (facilitation fiscale , 2016)

# **CHAPITRE 02 : CADRE MÉTHODOLOGIQUE**

## **Section 1 : démarche méthodologique**

Dans cette section, nous allons présenter l'approche méthodologique qu'on a adopté pour mener notre travail de recherche.

### **1.1. L'approche méthodologique :**

Notre thème de recherche est porté sur la stratégie du transport maritime à l'exportation de produits frais, cette thématique ne nécessite pas une démonstration mais plutôt une compréhension des concepts. Chercher à comprendre c'est de donner un sens à une situation floue ou mal comprise, qui par la suite on peut en tirer une connaissance. Afin de répondre à la problématique citée à l'introduction, nous avons eu recours à la méthode qualitative de recherche.

### **1.2. Définition de l'approche qualitative :**

Benoît Gautier définit la méthode qualitative comme étant : « *...une méthode qui promeut l'usage des connaissances implicites du scientifique dans le processus de découverte de nouvelle connaissance* ». (Gautier, 2010)

Nous retenons de cette définition que le chercheur doit utiliser des connaissances qui détiennent pour découvrir de nouvelles connaissances. Cependant, nous tenant à préciser que cette utilisation ne se résume pas sur les connaissances implicites mais aussi sur les connaissances explicites, de par le scientifique peut se référer des expériences déjà explicites.

Pierre Mongeau donne une autre définition comme suite : « *la méthode qualitative d'analyse de données s'appuie essentiellement sur l'induction, les propositions relatives aux relations porteuses de signification sont tirées, induites, des observations. Elles sont dites qualitatives parce que l'analyse des données et leur interprétation procèdent par analogies, métaphores, représentations, de même que par des moyens qui tiennent du discours plutôt que de calcul, il s'agit ici de comprendre une situation particulière propre à un contexte donné.* » (Mongeau, 2008)

La méthode de recherche qualitative nécessite des techniques de collecte d'informations, ses derniers sont cités dans la section suivante.

## **Section 02 : les techniques de collectes d'information**

Plusieurs techniques de collecte d'informations peuvent être utilisées dans la méthode qualitative, notre travail de recherche est basé sur deux techniques : la documentation et l'entretien semi-directif :

### **2.1. La recherche documentaire :**

Après avoir précisé le thème et délimiter le périmètre de recherche, nous avons commencé à repérer la documentation et les sources d'information et de faire sélectionner tous articles, livres, pages web officielles, revues, rapports et tout ce qui sert à cadrer notre cas d'étude afin d'en tirer plus d'informations sur ce dernier.

Stéphane OLIVESI a défini la recherche documentaire comme suite : *« la recherche documentaire se situe dans le champ large de la recherche d'information, elle s'en distingue par le fait qu'elle permet l'accès à des documents (ou des parties de documents) qui donneront lieu à interprétation par le lecteur... »*, suite au même contexte, il a enchaîné dans sa définition que la documentation concerne : *« les archives, les bibliothèques, et les bureaux sont envahis par les documents écrits (article, lettres, formulaires, livres, revues, manuscrites...) inscrit sur du papier, sur des microfiches (ou des microfilms ) ou sur des supports électroniques. Le terme document est très souvent réservé aux textes ou, plus exactement, aux objets porteurs de textes... »* (Olivesi, 2013).

Dans ce travail de recherche, nous avons consulté une variété de types de documents : ouvrages, thèses, revues, articles scientifiques à la bibliothèque de l'Ecole Nationale Supérieure de Management et à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciale du pôle universitaire de koléa.

Nous avons aussi effectué une recherche sur les sites internet, ce moyen nous a permis de consulter des ouvrages sous format numérique, ainsi le portail d'accès aux ressources électroniques en ligne SNDL mis à notre disposition.

De plus, pour notre étude nous avons étudié les documents internes fournis par l'entreprise, que nous a permis d'acquérir des nouvelles connaissances sur le domaine du transport

maritime, et qui nous a aidé à définir le périmètre de recherche dans le transport maritime de produit frais.

## **2.2. L'entretien semi-directif :**

Pour mieux répondre à la problématique de recherche ainsi sur les sous-questions, nous avons choisi de mener un entretien semi-directif, en vue de la nécessité d'une communication directe avec le directeur de la SARL Mr M. LACHTER. Nous avons dirigé l'entretien avec une seule personne, pour la raison que le directeur de la SARL peut nous répondre sur toutes les questions relatives à la stratégie du transport maritime et sur les procédures d'exportation de produit frais.

Alain Beitone, Christine Dollo, Estelle Hemdane et Jean-Renaud Lamber, professeurs en science économiques et sociales ont défini l'entretien comme suit : *« l'entretien est une technique qui consiste à organiser une conversation entre enquêté et enquêteur. Dans cet esprit, celui-ci doit préparer un guide d'entretien, dans lequel figurent qui doivent être impérativement abordés »* (Beitone, Christine Dollo, Estelle Hemdane , & Jean-Renaud Lambert, Mai 2013)(page 25).

Lionel Garreau expert en méthodologies qualitatives, et Pierre Romellear professeur en gestion de l'innovation ont donné une autre définition qui est la suivante : *« l'entretien est l'une des méthodes les plus utilisées dans les recherches en gestion. Un entretien de recherche n'a rien de commun avec un discussion dans laquelle on se laisse porter par l'inspiration du moment »*. (GARREAU & Pierre Romelaer, 2019).

Pour réussir notre entretien semi-directif avec le directeur de la SARL, nous avons établi un guide d'entretien qui contient des questions pertinentes visant à répondre à la problématique.

Ce type d'entretien se caractérise par la capacité à faire naître de nouvelles hypothèses, et cela va nous permettre d'approfondir dans notre sujet de recherche, et qui nous permet aussi d'obtenir de nouvelles informations, tous ces caractéristiques rendent la discussion avec la personne interrogée très enrichissante.

### **2.3. Analyse de données qualitatives :**

Cette technique d'étude nous a aidé à obtenir les informations les plus pertinentes pour notre recherche, et de faire aussi un prélèvement afin d'expliquer, de comprendre et de comparer les faits à partir des données collectées durant notre recherche.

La première étape était la retranscription de l'entretien qui a été mené avec le gérant de la SARL LACHTER, cette étape consiste à établir un inventaire des informations recueillies et de les mettre sous forme de textes, tout en se basant sur les enregistrements vocaux après avoir demandé la permission de la personne interrogée afin de pouvoir noter tout ce qui a été dit mot par mot.

Dans la seconde étape, nous avons présenté un tableau comparatif entre les deux variables de recherche notamment le transport par porte-conteneurs et le transport routier, et nous avons présenté aussi un graphe sur un plan cartésien de trois dimensions afin d'expliquer et de voir la différence entre les différents paramètres pour chaque mode de transport.

### **2.4. Interprétation des données qualitatives :**

Après avoir recueillie et rassemblé les données qualitatives, et par la suite analysé les données relatives à notre recherche. L'interprétation de ces données a pour but d'apporter des explications, et de répondre à la problématique et aux différentes questions relatives à cette dernière.

Nous avons choisi l'interprétation factuelle, comme il l'a défini le professeur en anthropologie Harry F Wolcott autant que : « *l'interprétation factuelle est la suite logique de l'analyse de contenu* » (Wolcott, 1994), c'est à travers l'étape d'analyser que nous arrivons à comprendre ce que les données signifient. Ainsi, l'interprétation factuelle « *procède à un diagnostic des informations analysées et les classes en identifiant les plus et les moins, les points forts et les points faibles, les hypothèses vérifiées ou non validé* » (R, Gardner J , & Richard L , 2004).

### **2.5. Présentation de l'organisme d'accueil :**

La SARL LACHTER des transports et auxiliaires est une entreprise familiale créé en 1998 par son fondateur Mr. Nassereddine LACHTER. Dotée d'une solide vision entrepreneuriale, il a réussi à se forger une place sur le marché des exportations, notamment avec la politique de

promotion des exportations des produits hors hydrocarbures adoptée par le gouvernement Algérien depuis la fin des années 1990.

- **Fiche d'identité :**

*Tableau 4 Fiche d'identité de la SARL LACHTER*

Dénomination	LACHTER transport et auxiliaires
Statut juridique	SARL (société à responsabilité limitée)
Capital social	12.000.000.00 DZD
Siège	52, Rue de l'oasis El Mohammadia, Alger
Tél/ Fax	+213 23 75 17 90 / 91 / 92 - +213 23 75 17 94

*Source : établit par l'étudiant*

### 2.5.1. Vocation stratégique :

D'abord on va présenter la vocation de l'entreprise à travers : la mission, vision, objectif et valeur :

- **Mission :** l'entreprise LACHTER s'engage à assurer les opérations suivantes :
  - Le transport intermodal : assurer le transport international maritime, aérien et routier.
  - Le magasinage et entreposage de marchandise : l'entreprise LACHTER dispose d'un entrepôt pour assurer le stockage et l'entreposage de marchandises.
  - Assurer les formalités douanières : à travers la prise en charge de l'ensemble des déclarations et procédures auprès des autorités douanières.
  - Assistance administrative : une équipe spécialiste est disponible pour répondre aux attentes des clients et anticiper les demandes d'ordre techniques et règlementaires.

Et ce à travers des propositions d'offre sur mesure pour un service unique de bout en bout, avec une large gamme de services, et mettant tout type de solutions optimale adaptées aux besoins des clients.

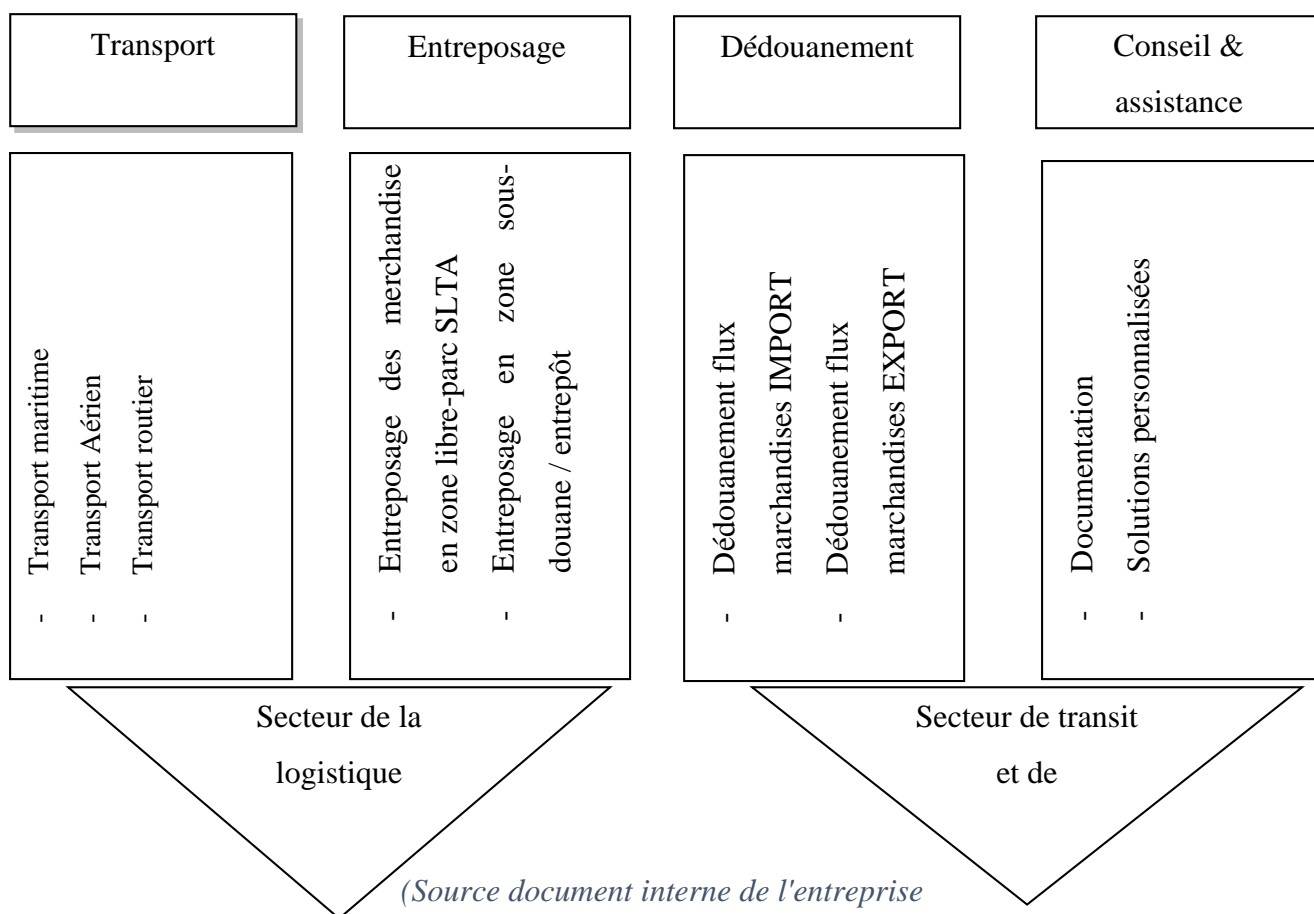
**Vision et objectif :** l'entreprise vise à réaliser concurrentiel, et acquérir une plus grande part du marché à travers l'acquisition de la confiance des clients.

- **Valeur** : les valeurs de la société sont extraites des principales lignes de conduites de son équipe, à savoir :
  - **Temps** : temps de réalisation à travers le respect de délais de livraison de la marchandise.
  - **Performance** : la performance de l'équipe de l'entreprise dans la réalisation de leurs tâches.
  - **Innovation** : cela à travers la création de nouvelles solutions logistiques pour mieux répondre aux besoins des clients.

### 2.5.2. Secteur d'activité :

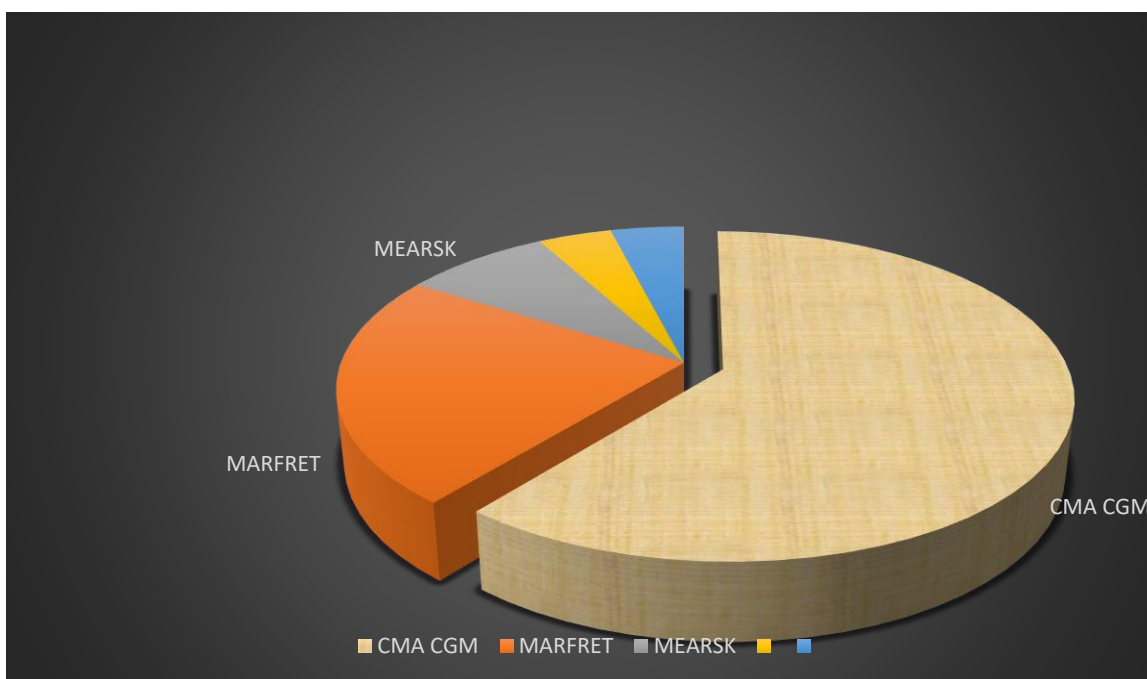
L'entreprise touche à diverses activités en relation avec les secteurs de la logistique du transport maritime et du dédouanement afin d'améliorer ses prestations de services. La figure suivante présente les secteurs d'activité de la SARL :

*Tableau 5 Secteur d'activité de la SARL LACHTER*



La SARL LACHTER adopte une stratégie de concentration (niche) dans l'activité d'exportation des dattes. Elle est Leader dans ce domaine d'activité, et pour m'maintenir sa place du Leader et bien répondre aux exigences de ses clients en termes de délais de livraison et minimiser les erreurs et les retards, la SARL a tissé des partenariats formels avec des multinationales (dans un concept qui n'est pas adapté au marché actuel Algérien). Les principaux partenaires maritimes de la SARL sont successivement CMA CGM, MARFRET, MEARSK. Le graphe suivant présente les différentes compagnies maritimes en partenariat avec le groupe LACHTER.

*Graphe 1 Partenaire maritime de la SARL LACHETR*



*(Source : document interne de l'entreprise)*

### **2.5.3. Implantation :**

L'implantation de l'entreprise dans un périmètre stratégique, qui est El Mohammadia, lui permet ainsi qu'à ses parties prenantes avec lesquelles l'entreprise interagit dans le cadre de son activité (clients, partenaires, fournisseurs...), un accès rapide aux zones portuaires, aéroport, ports secs.

carte 1 Emplacement de la SARL LACHTER



Aéroport
  SARL LACHTER
  port sec
  port d'Alger

Source : établit par l'étudiant

## **CHAPITRE 03 : RÉSULTATS ET DISCUSSIONS**

## **Section 1 : présentation des résultats**

### **1.1.Présentation de données enregistrées :**

Les techniques de collecte d'informations citées dans le chapitre précédant et la documentation fournie par l'entreprise, nous a permet de présenter le diagnostic stratégique de l'entreprise à travers une analyse interne et externe de cette dernière.

### **1.2.1 Analyse de l'environnement :**

L'analyse de l'environnement va nous aider à identifier les opportunités et les menaces et aussi les force et les faiblesses, pour cela nous nous sommes basées sur l'analyse interne et l'analyse externe.

#### **1.2.1.1. Analyse interne :**

L'analyse interne fera l'objet d'étude de la chaine de valeur de porter, deux types activités peuvent êtes définit :

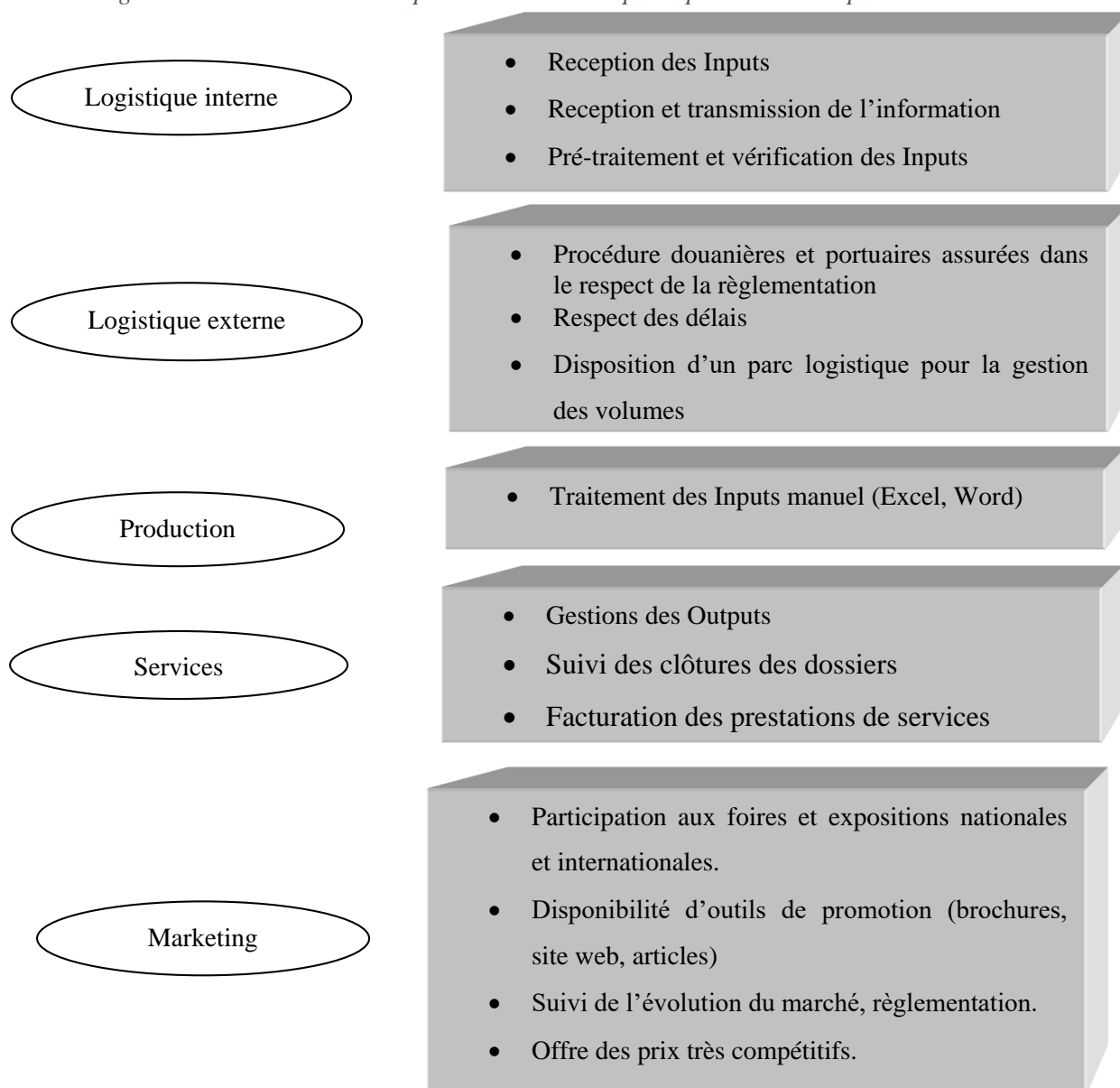
- **Les activités principales :**

Il s'agit des activités reliées directement à la gestion des intrants et sont au nombre de cinq :

- 1- Logistique interne (réception des inputs) ;
- 2- Logistique externe (livraison des inputs) ;
- 3- Production (traitement des inputs) ;
- 4- Marketing (commercialisation, publicité...) ;
- 5- Service complémentaire (service après-vente).

La figure suivante présente les activités principales de l'entreprise.

Figure 4 Chaîne de valeur de porter des activités principales de l'entreprise LACHTER



Source : document interne de l'entreprise

- **Les activités secondaires :**

Les activités de soutien représentent les moyens et services annexes mis au profit pour la réalisation des outputs. Quatre activités peuvent être déterminés :

1- approvisionnement ;

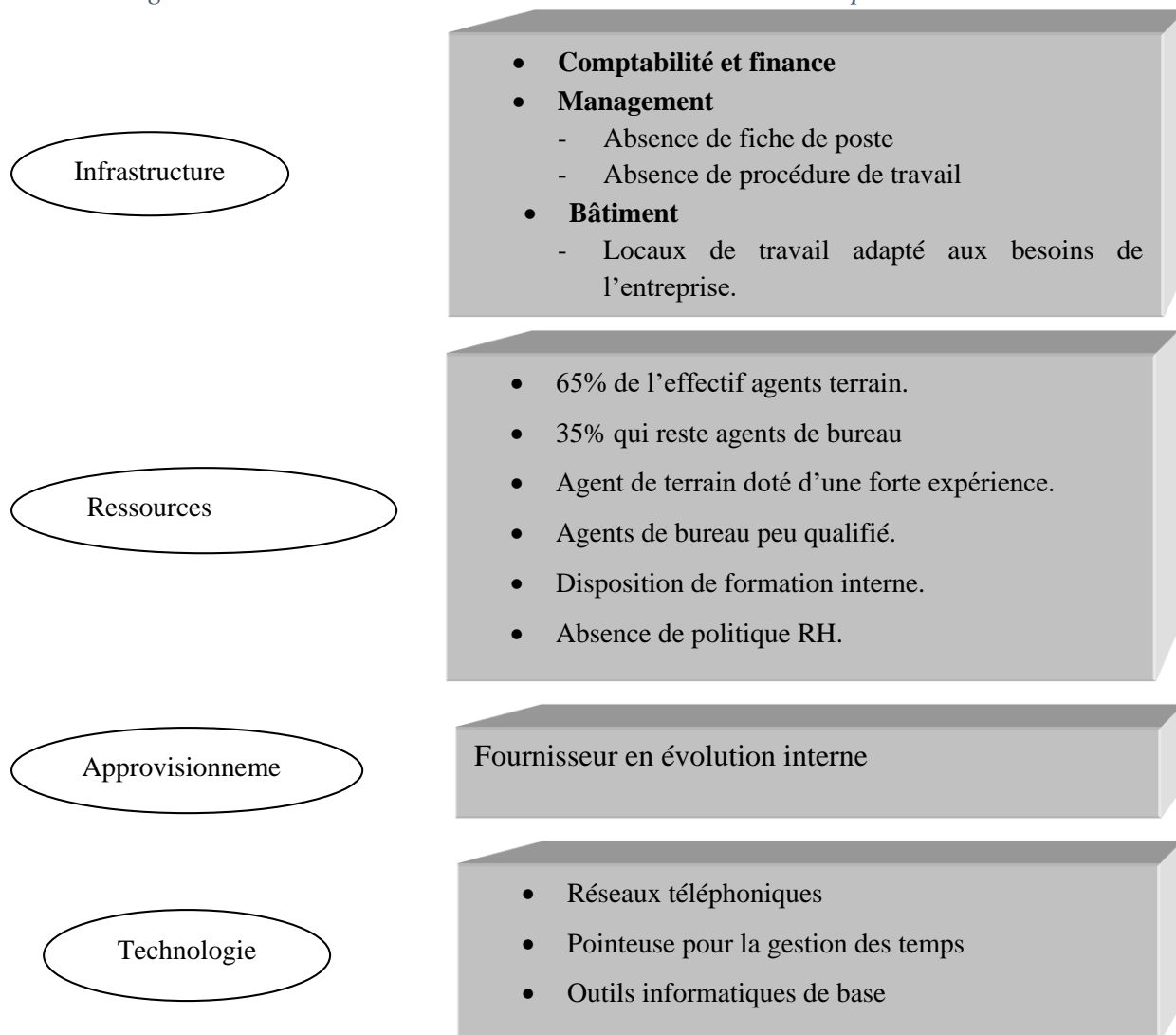
2- technologie ;

3- ressources humaines ;

4- les infrastructures.

La figure suivante représente les activités de soutien du groupe LACHTER.

*Figure 5 Chaîne de valeur des activités de soutien de l'entreprise LACHTER*



*Source : document interne de l'entreprise*

### **1.2.1.2. Analyse externe :**

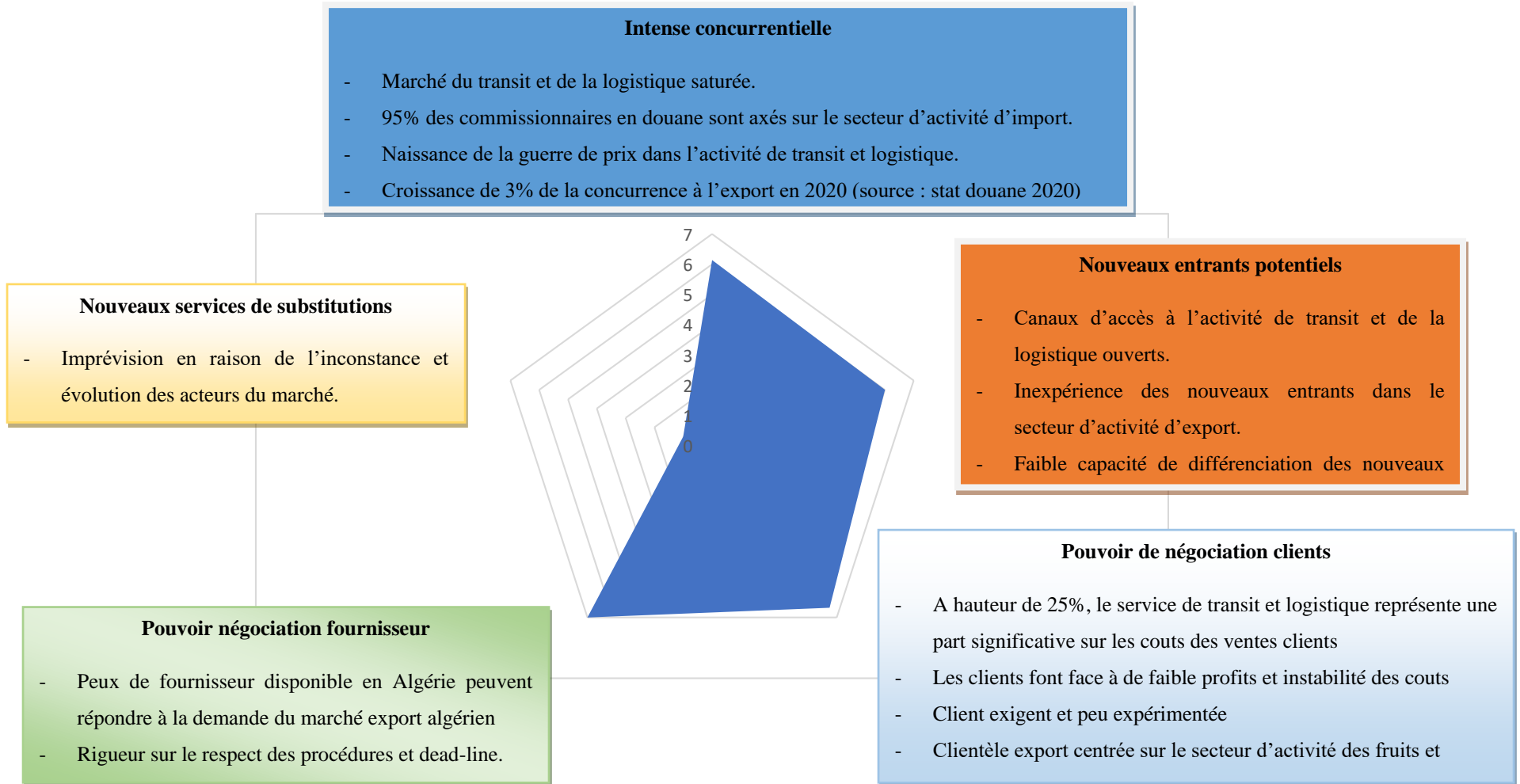
L'analyse externe de la SARL LACHTER consiste à analyser deux environnements :

- a- L'environnement immédiat, et cela à travers le modèle de 5 forces de PORTER qui se rapporte à l'analyse de l'intensité concurrentielle à l'intérieur du secteur d'activité.
- b- L'environnement général, et ce à l'aide de la matrice PESTEL qui va nous permettre d'identifier les facteurs susceptibles d'influencer positivement ou négativement sur le développement et la performance De la SARL LACHTER.

#### **1.2.1.2.1. L'environnement immédiat : les cinq forces de PORTER :**

La figure suivante présente le résultat de l'analyse de l'environnement immédiat à l'aide du modèle de cinq forces de PORTER.

Figure 6 Matrice de cinq forces de Porter- l'entreprise LACHTER (source : document interne de l'entreprise)



A partie de cette analyse on peut noter que :

- La saturation du marché de transit et logistique impact l'entreprise LACHTER qui doit redoubler d'effort afin de maintenir sa position plus particulièrement sur son secteur d'activité de prédilection 'EXPORT'. La guerre des prix installée altère les marges de profits mais la standardisation des offres concurrentiels réduit la force d'impact de l'intensité concurrentiel sur la société.
- Même si les canaux d'accès au marché du transit et de la logistique sont ouverts (20 850 agréments commissionnaires en douane délivré pour un total de 45 672 opérateurs 'source : statistique CNCR 2019'), néanmoins les nouveaux entrants se heurtent à de fortes barrières dues à l'inexpérience, la faible capacité de différenciation et de faible rentabilité du secteur d'activité import et export. Cela permet à l'entreprise de rester très présente sur le marché et garder une longueur d'avance dur la concurrence.
- Sur le top 25 des armateurs mondiaux, uniquement trois armateurs marquent leurs présences en Algérie. Cela n'offre pas un large choix de fournisseurs et limite les champs d'actions aux négociations.
- L'intensité de pouvoirs de négociations des clients n'est pas négligeable : les faibles profits et instabilité des charges rendent les clients volatiles et à la recherche permanente de prestation à moindre coûts. Ce pouvoir et plus accentuée autour d'un profil clientèle caractéristique concentrée (exportateurs des dattes).

A l'heure actuelle, il n'existe pas de services de substitution à l'activité de transit et logistique, cela étant, une veille continue reste fortement recommandée face à l'imprévisibilité de l'évolution des différents acteurs du marché.

#### **1.2.1.2.2. L'environnement général : le modèle PESTEL**

Différentes menaces et opportunités analysées à partir des six critères de la matrice **PESTEL**. Chaque menace et opportunité relevée représente un élément de mesure dont l'intensité détermine l'impact de chaque Item sur l'entreprise LACHTER.

Analyse selon le modèle PESTEL :

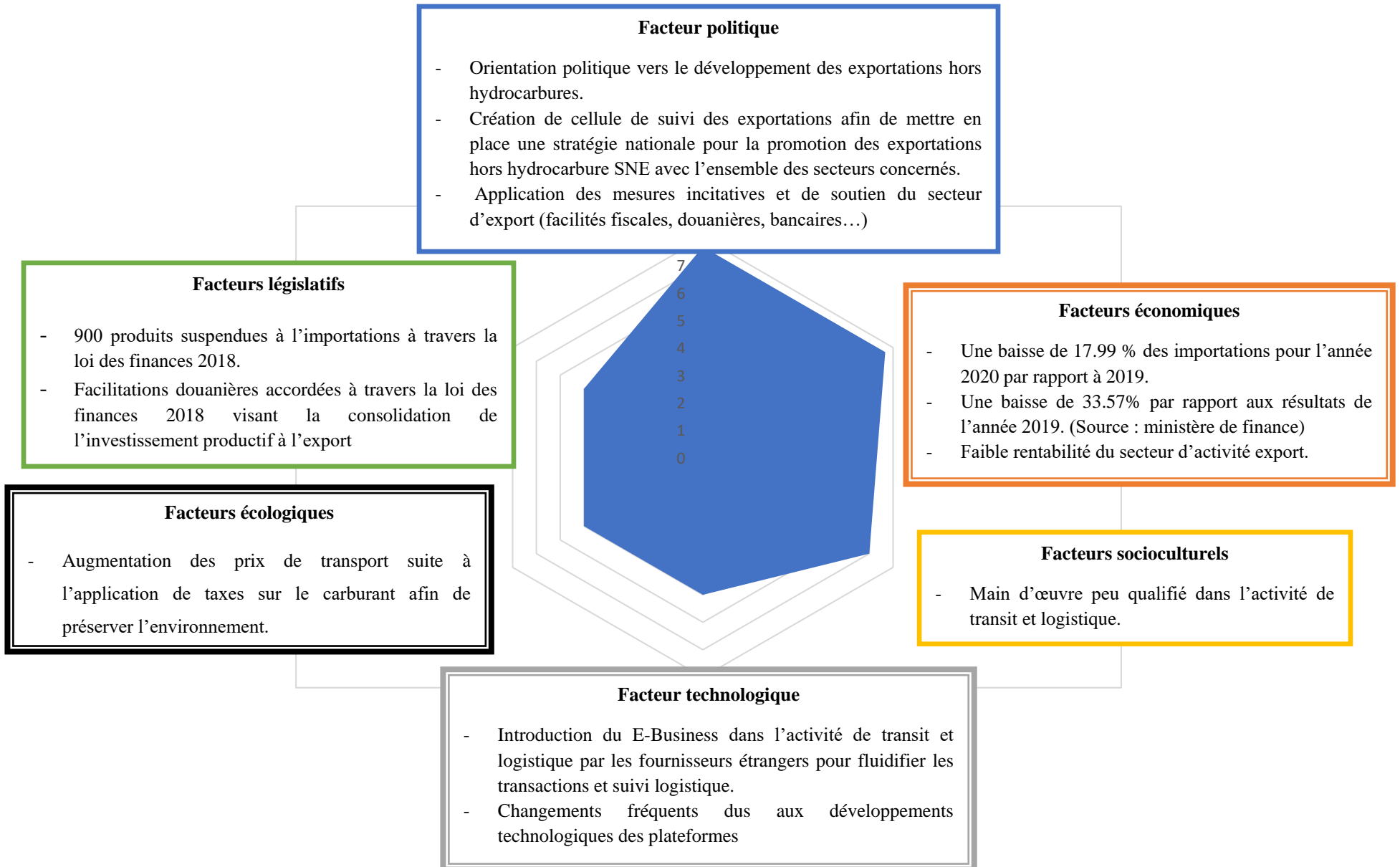
A partir de cette étude, on note que l'aspect politique et économique du pays impact fortement l'activité de transit et logistique (les prestataires logistiques, commissionnaire en douane, l'entrepôt, le manutentionnaire...etc.). En effet, la baisse des importations incite les différents acteurs du marché de l'import à se retourner vers les exportations, secteur d'activité de prédilection de l'entreprise LACHTER, à travers la SNE (stratégie nationale des exportations) durant la période octobre 2017 et septembre 2018 qui consiste à suspendre quelques produits afin d'encourager les exportations.

D'autre part, la faiblesse de la production nationale entrave la diversification des produits à exporter et concentre l'intensité concurrentielle autour du secteur agro-alimentaire (fruit et légumes) et plus particulièrement 'l'exportation des dattes', qui représente l'activité principale et de niche de l'entreprise LACHTER.

A ne pas négliger également l'impact du facteur socioculturel sur le marché de l'emploi qui ne favorise pas le recrutement dans l'activité de transit et logistique, pour la raison qu'il manque de formation dans le domaine de la logistique, récemment ou ils ont commencé à former des masters en logistique notamment à l'Ecole Nationale Supérieure de Management et à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciale. Aussi le secteur de transit a reconnu une mauvaise réputation auprès des citoyens pourvue que c'est un domaine corrompu.

On note également une faiblesse des ressources humaines qualifiée dans le secteur d'activité export qui a toujours évolué dans un système, jusqu'à aujourd'hui, axé dans le sens 'import'.

Figure 7 Matrice de PESTEL- entreprise LACHTER (source document interne de l'entreprise)



### **1.2.1.2.3. L'analyse SWOT :**

Les résultats présentés précédemment de l'analyse interne et externe nous a permis d'établir la matrice SWOT qui résume les principales force, faiblesses, menaces er opportunités de l'entreprise.

Et pour résumé :

L'entreprise LACHTER s'est spécialisée dans le secteur d'export et plus particulièrement l'activité de niche « exportation des dattes » qu'elle maitrise depuis longtemps, ce qui lui confère certaine notoriété dans son activité. Cette spécialisation représente deux handicapes :

- L'exportation des dattes est une activité saisonnière.
- Faible diversification des produits exportables.

Cette faiblesse peut être mitigée grâce à l'appui du facteur politique visant l'encouragement du développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie par l'application de facilitations et mesures incitatives à l'export. La figure suivante représente la matrice SWOT de l'entreprise LACHTER.

*Figure 8 La matrice SWOT de l'entreprise LACHTER*

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La bonne connaissance du marché de transit et logistique et suivi régulier de son évolution.</li> <li>- Grande capacité de différenciation.</li> <li>- Disposition d'un par logistique.</li> <li>- Une bonne gestion des volumes, maîtrise des couts, tarif stable.</li> <li>- Maîtrise de l'entreprise de la logistique, des procédures import-export, procédures portuaires et règlementaire.</li> <li>- La spécialisation de l'entreprise LACHTER dans le secteur d'activité export et plus particulièrement l'activité de niche « exportation des dattes ».</li> <li>- Bonnes relations entre l'entreprise et ses fournisseurs qui lui confèrent certains avantages mais au profit de sa clientèle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le secteur d'activité 'export des dattes' est saisonnier et de faible rentabilité.</li> <li>- Inexistence d'une politique RH.</li> <li>- Manque d'outils de travail facilitateur (logiciels) et moyens peu performants.</li> <li>- Problème de système de réseaux, mauvaise connexion internet.</li> <li>- Absentéisme.</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encouragement des pouvoirs publics du secteur d'activité export.</li> <li>- Inexpérience des nouveaux entrants du secteur d'activité export.</li> <li>- Concurrence standard et faible capacité de différenciation.</li> <li>- Manque d'infrastructure et plateformes logistiques dédiées à l'export.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arrivée de nouveaux entrants dans le secteur d'activité export et croissance de la concurrence.</li> <li>- Naissance d'une guerre des prix dans le marché de transit et logistique.</li> <li>- Main d'œuvre peu qualifiée sur le marché de l'emploi dans l'activité de transit et logistique.</li> </ul>

*Source : document interne de l'entreprise*

Nous allons présenter maintenant le résultat de l'entretien que nous avons mené avec le Gérant de la SARL LACHTER, monsieur LACHTER Mahmoud titulaire d'un master en finance de l'université d'Alger (en 2010)

### **1.2.2. Stratégie du transport maritime :**

On se basant sur les types de navire adapté pour le transport maritime des produits frais déjà cité dans le premier chapitre (le vraquier, le RO-RO et le porte conteneur, la stratégie du transport maritime peut être déterminée à travers le choix du type de navire à utiliser dans le transport autrement dis cette stratégie porte sur le choix du mode de transport.

#### **1.2.2.1. Le choix du type de navire :**

Dans cette partie nous allons fixer la traversé du navire depuis le port d'Alger au port de Marseille. Concernant le premier type « le vraquier Reefer » il ne peut pas être utilisé en Algérie à cause du volume faible des produits frais destinés à l'exportation par rapport à la capacité de transport du navire frigorifique.

Concernant les deux autres types de navire : le RO-RO et le porte conteneur, on va étudier chaque type en se basant sur trois critères : capacité de chargement, les charges liées au moyen de transport et le transit-time.

#### **1- Le porte-conteneurs :**

Pour le porte-conteneurs, on commence par les charges liées aux différents frais du conteneur frigorifique.

#### **Les charges liées au moyen de transport :**

##### **a- Les frais de conteneur frigorifique :**

- Frais de mise à disposition d'un conteneur frigorifique vide (40 pieds) : **15 000DA** HT.
- Frais de transport vers la ville de Tolga<sup>15</sup> et de retour à Alger : **52 000DA**. La durée de rotation étant de 3 jours, et au-delà de cette durée des frais de mobilisations peuvent être facturé de **10 000DA/** jours en cas de contraintes logistiques.

---

<sup>15</sup> Unité de conditionnement de dattes.

Remarque : tous les frais communiquer sont des frais en hors taxe.

**b- Les frais liés aux opérations de dédouanement :**

- Les frais d'accès du camion au port : **10 000DA.**
- Frais de manutention pour la visite **12 600DA** (visite avec la douane et les services phytosanitaires pour le contrôle de produits frais).
- Frais de scanner du conteneur **7500DA.**
- Frais de déchargement de marchandises à quai : **6 300DA** après la finalisation des opérations de dédouanement.
- Le conteneur frigorifique nécessite un branchement électrique pour maintenir le fonctionnement du conteneur à quai avant l'embarquement à raison de **7 500DA** conteneur/jours.
- Frais d'embarquement du conteneur à bord du navire : **16 000DA.** (L'opération d'embarquement se fait par un portique ou par une grue mobile, cela dépendra de chaque port de quoi il est équipé).
- Frais de fret maritime pour un conteneur entre Alger et Marseille : **1 700€**, équivalent de **272 000DA<sup>16</sup>.**

**Capacité de chargement :**

Pour la capacité de chargement des conteneurs, il faut savoir que les produits à exporter sont rangés dans des palettes spéciales certifiées à la norme européenne dite « EPAL ».

La figure suivante montre les dimensions de la palette EPAL.

---

<sup>16</sup> Taux de change appliqué le jour de l'étude 1euro → 160 DA (15-08-2021).  
Remarque : tous les frais communiqués sont des frais en hors taxe.

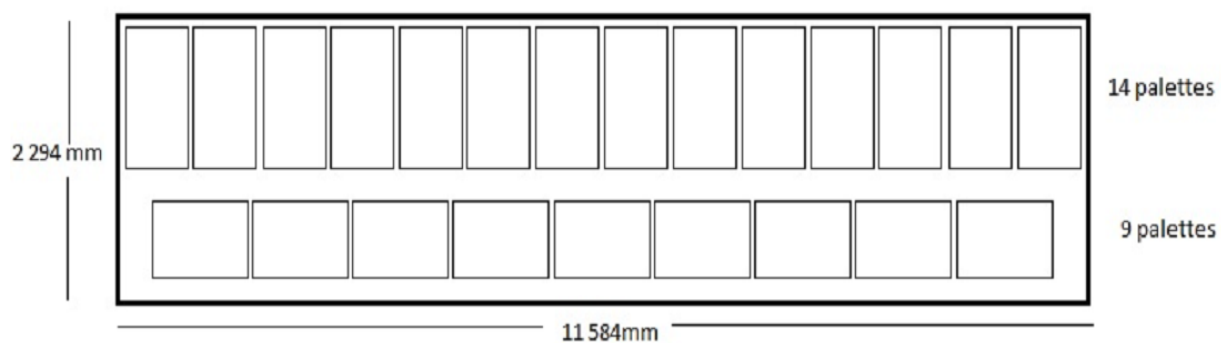
*Figure 9 Dimensions de la palette EPAL*



*Source : établit par l'étudiant*

Comme nous avons vu précédemment dans le premier chapitre concernant les dimensions du conteneur frigorifique (voir tableau 1), il y a une technique pour arranger les palettes pour garantir la circulation de l'air provenant des ventilateurs du conteneur et cela pour garantir que la marchandise reste fraîche toute au long du trajet. La figure suivante montre la capacité d'un conteneur frigorifique de 40 pieds, chargés par des palette EPAL 80\*120.

*Figure 10 Capacité de chargement du conteneur frigorifique 40 pieds*



*Source : établit par l'étudiant*

A travers la figure précédente, on peut conclure qu'un conteneur frigorifique de 40 pieds peut contenir 23 palettes EPAL.

### **c- Le transi-time :**

Les délais des opérations du porte-conteneurs à quais au port sont entre 48h et 72h, plus le temps de navigation entre le port de sortie et le premier transbordement entre 36h.

## **2- Le transport par remorque (RO-RO) :**

### **a- Les charges liées à la remorque :**

Pas de frais de mise à disposition puisqu'elle ne nécessite pas un moyen de chargement ou de manutention, donc les charges liées à la remorque sont les suivantes :

- La remorque elle sera tracté directement depuis le parc de stationnement vers le client à Tolga pour le chargement et le retour vers Alger : **45 000DA**
- Les frais d'alimentation Gasoil pour le fonctionnement du groupe frigorifique : **6 000da.**

### **d- Les frais liés au dédouanement :**

- Les frais d'accès de la remorque au port : **9 000DA.**
- Frais de scanner de la remorque **7500DA**
- Les frais d'embarquement : **17 000DA.**
- Le fret maritime est de **1 400€** équivalent à **224 000DA<sup>17</sup>.**
- Frais de location de remorque hors voyage pour une durée maximale d'une semaine est de : **500euro** équivalent à **80 000DA.**

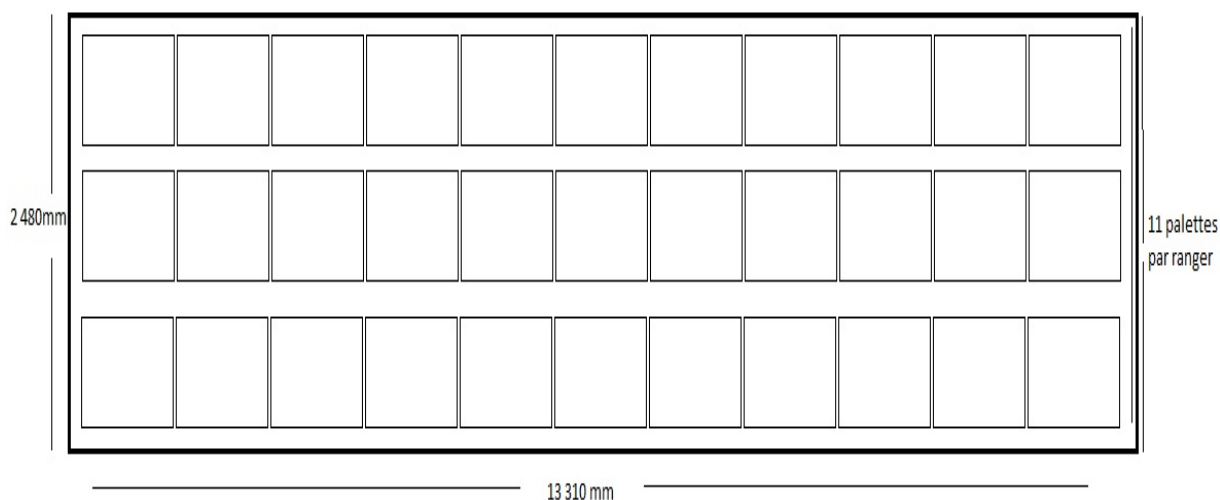
### **b- Capacité de chargement d'une remorque :**

La remorque frigorifique est plus grande que le conteneur frigorifique de 40 pieds, la longueur interne de la remorque est de 13 310mm, la largeur est de 2 480mm. La figure suivante montre la capacité de chargement d'une remorque frigorifique en utilisant toujours les palettes EPAL.

---

<sup>17</sup> Taux de change appliqué le jours d'étude : 1euro → 160da (15-02-2021).  
Remarque : tous les frais communiquer sont des frais en hors taxe.

*Figure 11 Capacité de chargement d'une remorque frigorifique*



*Source : établit par l'étudiant*

A travers la figure précédente, la remorque frigorifique peut conteneur 33 palette EPAL, trois ranger de onze palettes.

### **c- Transit-time :**

Les remorques sont chargées dans des car-ferry (RP-RO), qui font des traversés d'une durée de vingt à vingt-deux heure (20-22h), et qui reste à quai pendant les opérations en moins de 18h.

### **1.3. Analyse des résultats :**

Les résultats présentés précédemment concernant les paramètres qui peuvent nous guider à comprendre comment choisir le type de navire pour le transport de marchandise exporté, pour mieux comprendre nous allons présenter une étude comparative entre les deux types de navire notamment le RO-RO et le porte conteneur. Nous allons commencer par un tableau de comparaison comme le montre la figure suivante.

Tableau 6 Tableau de comparaison entre le roulier et le porte conteneur

	Porte-conteneurs	RO-RO
Capacité de chargement	23 palettes	33 palettes
Transit-time	108h	Moins de 48h
Mise à disposition conteneur	15 000DA	X
Location remorque	X	80 000DA
Cout de transport vers Tolga	52 000DA	45 000DA + 6 000DA (Gasoil)
Frais d'accès au port	10 000DA	9 000DA
Manutention de visite	12 600DA	X
Frais de scanner	7 500DA	7 500DA
Déchargement à Quai	6 300DA	X
Branchement électrique	7 500DA	X
Frais d'embarquement	16 000DA	17 000DA
Fret maritime	272 000DA	224 000DA
Total des charges	398 900DA	388 500DA

Source : établit par l'étudiant

Les couts représentés dans le tableau sont hors taxe et par unité. A travers ce tableau, la reporque peut transporter 10 palettes plus qu'un conteneur. Plus la différence des couts entre le transport de marchandise par conteneur et par le transport roulier est de 10 400DA.

On peut aussi comparer le coût unitaire par palette pour chaque type de transport, en divisant le coût total des charges du conteneurs par le nombre de palettes transporté et on trouve :

$398\ 900\text{DA} / 23 = 17\ 344\text{DA}$  le cas du transport par conteneurs.

$388\ 500\text{DA} / 33 = 11\ 773\ \text{DA}$  le cas du transport roulier.

Ces chiffres montrent qu'un exportateur peut économiser jusqu'à 5 500DA par palette le cas où il a choisi le roulier comme mode de transport de sa marchandise.

On peut donner un autre exemple d'il s'agit d'un exportateur de masse, si on a besoin de 230 palettes à exporter, il nous faut 10 conteneurs ( $230 / 23$ ), et 7 remorques ( $230 / 33$ ), et en multipliant le nombre de conteneurs et remorques par les frais de chaque type on trouve :

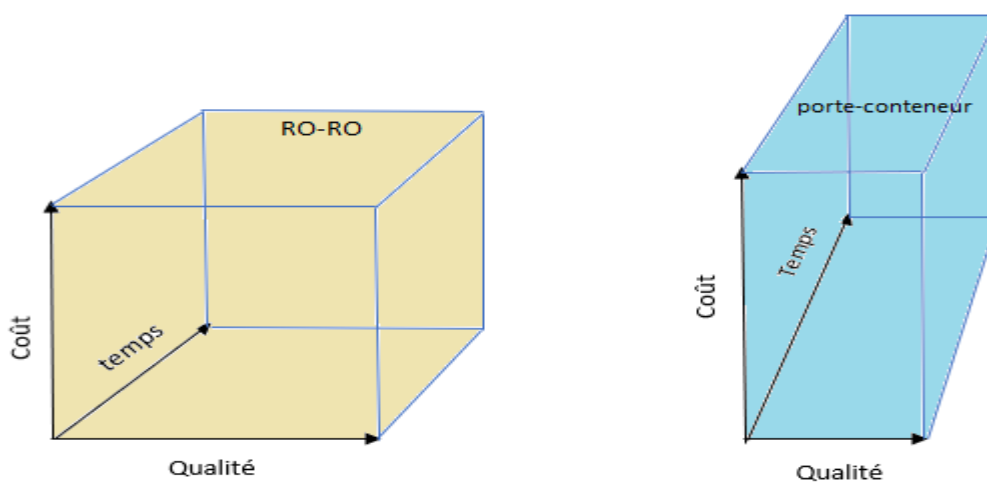
$398\ 500 * 10 = 3\ 989\ 000\ \text{DA}$ .

$388\ 500 * 7 = 2\ 719\ 500\text{DA}$ .

On note une différence de 1 269 500DA, qui est un montant important pour un exportateur.

A travers ces résultats, on peut construire un graphe qui regroupe trois critères : le temps, le coût, et la qualité comme indiqué dans la figure suivante :

*Figure 12 Graphe représentative 3D porte-conteneur et RO-RO*



*Source : établit par l'étudiant*

A travers ce schéma, le Roulier<sup>18</sup> offre un service en moindre coût et en moindre temps par rapport au transport par conteneurs. Le critère qualité englobe à la fois la qualité de service et la fraîcheur du produit, un produit frais qui arrive à destination en cinq jours n'est pas de même qualité du produit qui arrive en deux jours, surtout quand il s'agit des fruits, pour cela le RO-RO présente une qualité meilleure par rapport au transport par conteneur.

## **Section 2 : Discussions**

Dans cette section nous allons discuter les résultats déjà présentés dans la première section, afin d'en tirer une conclusion pour ce travail de recherche.

### **2.1. Interprétation des résultats :**

Cette partie consiste à créer le lien entre les notions et les concepts présentés dans le chapitre théorique et les résultats obtenus dans l'étude de cas, de plus cette interprétation va nous permettre de répondre à la problématique de recherche posée.

Le transport maritime de produit frais est assuré par des navires qui offrent un service de ligne qui sont : le porte-conteneurs, le roulier (RO-RO) et le vraquier (navire reefer), ces navires s'inscrivent dans le mode de transport maritime régulier (voir chapitre 1, titre 1.3.4.1), à raison que l'exportateur doit savoir et prendre en compte par quelle voie maritime le navire va prendre afin que cet exportateur décide d'exporter ou de ne pas exporter sa marchandise par rapport aux paramètres de : qualité, coût, et délais. Pour mieux expliquer, donnant l'exemple de la courgette qui ne doit pas dépasser les cinq jours de stockage, après ces cinq jours, la courgette commence à devenir moins fraîche, donc, si le navire passe par les points de transbordement (Malte, Valence) pour arriver au port de Marseille cela peut prendre jusqu'à 15 jours, et ce qui ne satisfait ni le client ni l'exportateur, par conséquent, l'exportateur doit retourner au transport roulier ou bien attendre à ce que le navire prend la ligne directe vers le port de Marseille.

Concernant les types de navires, et d'après les résultats que nous avons obtenus et présentés dans la première section, montrent que le transport roulier présente un avantage majeur par

---

<sup>18</sup> Est un navire utilisé pour transporter des véhicules chargés montant à bord grâce à une ou plusieurs rampes d'accès

rapport au porte-conteneurs en termes de coût-délai-qualité. Cependant les exportateurs sont confrontés aux problèmes d'autorisations. Afin de la faire circuler, une remorque étrangère doit obtenir une autorisation de la direction du transport de la wilaya du port d'entrée et doit être aussi autorisée par la douane à travers une déclaration de passage en douane. Ce problème est justifié par le trafic passager étant typiquement plus important que le trafic de marchandises.

Maintenant parlons de la stratégie de transport maritime de produits frais, comme nous l'avons déjà cité dans le premier chapitre (voir titre 1.5). Il n'existe pas une stratégie type pour le transport maritime, ce qui signifie que pour un exportateur, afin de définir sa stratégie, il doit tenir compte de trois éléments très importants qui sont notamment le coût-délai-qualité. L'optimisation de ces critères se réalisent suivant le choix du type de transport, et plus précisément le choix de type de navire. Cette optimisation va permettre à l'exportateur de garantir l'arrivée de la marchandise à destination dans ces conditions de qualités, et donc, satisfaire les attentes des clients, et aussi lui permettre dans certains cas de minimiser les coûts relatifs au fret maritime. Ces critères mentionnés définissent les paramètres clés pour déterminer une stratégie de transport maritime, ce qui fera une réponse à notre problématique de recherche.

Par rapport aux étapes d'exportation par voie maritime, on les a bien détaillés dans la deuxième section du chapitre 1(voir titre 2.3).

Concernant les procédures particulières relatives à l'exportation de produits frais, il faut noter que toutes les exportations subissent la même procédure citée précédemment dans la deuxième section, à part qu'il faut accompagner la marchandise par un certificat sanitaire/certificat phytosanitaire, et que la domiciliation se fait après quinze jours de l'expédition.

Rappelons-nous que la SARL LACHTER adopte une stratégie de concentration (niche) exportation de dattes, ainsi qu'elle a établi une relation de partenariat avec des compagnies maritimes internationales (CMA CGM, MEARSK LINE, MARFRET), et cela pour mieux répondre aux besoins des clients en terme de délai de livraison, ce qui permis à l'entreprise d'avoir un avantage concurrentiel et une bonne réputation en vue de ses clients, ainsi la

fidélité des grands producteurs de dattes aux services offerts par l'entreprise LACHTER depuis plus de 15 ans, il nous citant à titre d'exemple : la SPA AFRIDAT, l'EURL BIO DATTE ALGERIE, Haddoud Salim Company, DATIA SOCOFEL, Golden Seed, Ziban Garden. L'entreprise LACHTER a pu prouver son professionnalisme et sa crédibilité sur le marché, cela en répondant aux besoins de ses clients même dans des situations critiques, à titre d'exemple, durant la période du covid, les activités maritimes ont été arrêté, cependant, l'entreprise LACHTER continue à exporter les dattes, en trouvant+ l'alternative qui consiste à exporter les dattes par voie aérienne.

## **2.2. Synthèse de recherche :**

À partir des recherches faites sur la stratégie du transport maritime d'exportation de produits frais, nous avons constaté qu'il reste beaucoup de travail à réaliser dans ce domaine afin d'améliorer les activités dans le secteur du transport maritime, et pour développer les exportations hors hydrocarbure, et spécialement l'exportation des produits frais. Si nous prenons l'exemple de dattes, l'Algérie compte parmi les grands producteurs et exportateurs de dattes dans le monde, ce qui nous incite à revoir notre politique d'exportation de produits frais en mettant toutes les dispositions et les facilitations auprès des exportateurs, ainsi, plusieurs recommandations ont été noté pour pouvoir développer ce secteur d'activité :

Tout d'abord, les exportateurs doivent respecter la chaîne du froid, afin de préserver la qualité du produit, et cela doit être au niveau des lieux de fabrications, de stockages, de transports et de la distribution dans des conteneurs frigorifiques, pour ne pas laisser reproduire le scandale de refoulement de 18 tonnes de dattes en 2018, exportée de l'Algérie vers Canada qui est dû au non-respect de la chaîne de froid. Et favoriser l'installation des zones agro-logistique sur les lieux de production pour le stockage de produits frais, le groupage et la préparation des commandes.

Encore, la nécessité d'un grand port central et équipé du matériel de manutentions pour permettre d'une part aux porte-conteneurs de grandes tailles d'accéder dans les ports algériens, et d'autre part, le traitement de masse des conteneurs afin d'apporter de bénéfices aux activités portuaires.

En plus, pour développer le secteur du transport par voies maritime et notamment le développement des exportations hors hydrocarbures, il est recommandé de développer la flotte nationale commerciale à travers l'acquisition de grands navires pour accroître une bonne part de marché ( la flotte nationale commerciale la CNAN représente une part de marché de 3%, tandis que, la compagnie maritime Française CMA CGM et la compagnie Danoise Maersk line représente une part de marché qui dépasse les 30%).

Il est aussi primordial de développer un système d'information qui concerne les horaires d'accostage/départ des navires consultable en ligne et de prise de rendez-vous aux terminaux pour les livraisons de marchandise. L'objectif est de permettre la programmation des transports terrestres de marchandises arrivant ou partant par voie maritime.

Maitre en œuvre un guichet unique et le mettre en œuvre dans tous les ports de commerce, qui impact sur le temps en amont de dédouanement et facilite les échanges entre participants commerciaux et aussi les administrations telle que :

- Les échanges d'informations entre consignataires et l'opérateur portuaire ;
- Les échanges d'informations avec les banques domiciliataires ;
- L'intégration dans les échanges informatisées des autres services de contrôles.

L'exportation de produits frais en Algérie souffre d'insuffisance ou pratiquement l'indisponibilité des conteneurs frigorifique, cependant l'état doit lever les obstacles effectifs à l'importations de reefers pour la réexportation de produits frais au but d'absorber l'insuffisance des conteneurs réfrigérés.

Améliorer les installations portuaires pour le RO-RO à travers l'organisation de la zone de terminal et du dédouanement pour faciliter et sécuriser le trafic de marchandises avec des espaces de stationnement adéquats notamment pour les exportations, ainsi d'assurer le maintien des services RO-RO utilisés à l'exportation pendant toutes les périodes de commercialisation de produits frais.

## **CONCLUSION**

Comme nous avons cité dans les chapitres précédents, qu'il n'existe pas de stratégie type dans le domaine du transport maritime, nous avons mené ce travail de recherche dont l'objectif est d'essayer d'établir une stratégie du transport maritime optimale quand il s'agit d'une opération d'exportation de produits frais, de préciser qu'elles sont les paramètres clés pour définir cette stratégie, et de mettre en place une procédure d'exportation de produit frais.

L'exportateur de produit frais doit veiller à ce que la marchandise à expédier doit être toujours en bonne qualité en gardant sa fraîcheur, à ce regard, il doit prendre en compte de trois variables :

- Le temps : il s'agit du transit-time, plus le produit sera livré en moindre temps, plus une meilleure qualité de produits est garantie ;
- La qualité : les clients souhaitent que la marchandise arrive en très bonne qualité en termes de fraîcheur, et qu'elle n'a pas subi de dégât au cours du transport ;
- Le coût : l'exportateur doit prendre en considération les coûts relatifs aux différents modes de transport, du coup, l'exportateur doit choisir le mode de transport adéquat qui répond aux besoins des clients en termes de qualité temps de livraison, et de satisfaire lui-même quant au coût du transport sera réduit.

Nous avons aussi présenté les règles physiques nécessaire pour assurer la bonne circulation de l'air froid, préserver la fraîcheur du produit exporté et optimiser l'espace du stockage dans les conteneurs, ce rangement est fait à l'aide d'une palette spéciale de norme EPAL (1.2mX0.8m).

Grace a cette stratégie, l'entreprise LACHTER a pu avoir un avantage concurrentiel dans le marché d'exportation de produits frais, et elle a fait preuve d'une résistance au changement durant la période du covid, où le fret maritime était suspendu, l'entreprise continue a assuré l'exportation de dattes par voie aérienne, et avec des prix très concurrentiels, l'entreprise a pu avoir une bonne réputation dans le marché d'export, ce qui montre la fidélité des grands producteurs de dattes aux service de l'entreprise pendant plus de 10 ans.

Ces résultats de recherche figurent le même principe d'où le gérant de l'entreprise comme étant un exportateur de produits frais (dattes) se base pour réaliser l'opérations d'exportation.

Par suite, ces résultats peuvent aussi se servir aux exportateurs des autres produits frais à part les dattes (Fraise, courgette, produit laitier...etc.)

Notre étude nous a permis de lancer un nouveau sujet de recherche sur la stratégie dans le domaine du transport maritime, qui ne concerne pas seulement l'exportation de produits frais, mais aussi l'exportation des produits dangereux ou des produits liquides...etc.

En ce qui concerne la possibilité de prolongement de ce mémoire, à travers les résultats obtenus dans l'études de cas, le transport roulier présente un avantage majeur aux exportateurs, les travaux seront porter sur le développement des liaisons roulières dans le bassin de la méditerrané notamment vers l'Espagne, la France, l'Italie et aussi vers les pays voisins.

## **Bibliographie**

## Bibliographie

- Alix, Y. (2020). *prospective maritime et stratégies portuaires*. Paris: EMS.
- ASSENE, M.-N. (2018, Novembre ). organisation du transport des marchandises et efficacité logistique des entreprises. *management et avenir*, pp. 35-67.
- Beitone, A., Christine Dollo, Estrelle Hemdane , & Jean-Renaud Lambert. (Mai 2013). *les sciences économiques et sociales*. Paris: de boeck.
- BOUTABCHA, A. (2009, juin ). thèse doctorat . *le transport maritime de amarchandises* . institut national de commerce , alger .
- CHANUT, O., & Gilles PACHE. (2014). *la logistique, dimension de la stratégie* . paris : Vuibert .
- DEULLIN, R. (1977). transport maritime des fruit par conteneurs. *fruit* , 535-543.
- GARREAU, L., & Pierre Romelaer. (2019). *méthodes de recherche qualitatives innovantes*. Paris : ECONOMICA.
- Gautier, B. (2010). *recherche sociale*. Québec (canada) : presse de l'université de Québec .
- GUGENHEIN, J. M., Olivier HARTMANN, & Pierre SELOUSSE. (stratégie terrestre des opérations maritimes ). *QTR*. Paris : ministère de l'équipement, du logement, des transports et de la mer.
- Guillotreau, P. (2008). *MARE ECONOMICUM*. Renne : presses universitaires de rennes .
- Limoges, I., & Karl Miville-de chêne . (2013). *le commerce international* . canada: chenelière
- LYONNET, B., & SENKEL, M.-P. (2015). *La logistique* . Paris : Dunod .
- médan, P., & Anne Gratacap. (2008). *Logistique et supply chain management* . paris: DUNOD.
- Mongeau, P. (2008). *réaliser son mémoire ou sa thèse* . Québec : presses du l'université du Québec .

- Nadine, V., & MIANI, P. (2011). *transport logistique*. CHAMBERY - France : le génie des glaciers .
- N'DA, P. (2015). *recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines*. Paris( France): l'harmattan.
- Olivesi, S. (2013). *science de l'information et de la communication*. Grenoble : presses universitaires de Grenoble .
- R, B., Gadner J, & Richard L. (2004). *applying qualitative methods to marketing management research*. New York: Palgrave Macmillan.
- R.Bennahmias. (1990). transport de fruits et légumes frais à température dirigée . *international journal of refrigeration*, 393-400.
- Rainelli, M. (2003). *le commerce international*. Paris: la découverte.
- Roger, M. G., & Kouassi, R. (s.d.). *Initiation à la méthodologie de recherche*. Abidjan : ecole pratique de la chambre de commerce et d'industrie .
- SOHIER, J. (2010). *la logistique*. france-Paris : Magnard-Vuibert.
- Tourret, P. (novembre 2002). planet conteneur. "*la révolution du conteneur*", note de synthèse n°49, ISEMAR.
- transport, m. d. (2018). *proposition de stratégie logistique l'Algérie en soutien des exportations*. Alger.
- Wolcott, H. F. (1994). *transforming qualitative data*. USA: Download flyer .

### Sitographie :

*facilitation fiscale* . (2016, janvier 19). Récupéré sur [www.algex.dz](http://www.algex.dz):  
[http://www.algex.dz/export\\_algex/item/582-facilitations-fiscales](http://www.algex.dz/export_algex/item/582-facilitations-fiscales).

*guide de l'exportateur* . (s.d.). Récupéré sur [portdebejaia](http://portdebejaia.dz) :  
<https://portdebejaia.dz/download/Brochure-Exportation-FR.pdf>

*les différents types de conteneurs maritimes*. (s.d.). Récupéré sur [cma-cgm](http://www.cmacgm-group.com/fr/):  
<https://www.cmacgm-group.com/fr/>

*les différents types de navires maritime/ cma cgm 2020*. (s.d.). Récupéré sur [cma cgm](http://www.cmacgm-group.com/fr/):  
<https://www.cmacgm-group.com/fr/>

*mesures de facilitation au bénéfice des exportateurs* . (2018, 24 5). Récupéré sur [portalger](http://www.portalger.com.dz) :  
<https://www.portalger.com.dz/actualites/mesures-de-facilitation-aub%20n%20fice-des-exportateurs#:~:text=Dans%20le%20cadre%20de%20l,Alg%20riennes%20destin%20es%20l'exportation>.

*transports, s. o.* (s.d.). *historique du port d'Alger* . Récupéré sur [port d'Alger](http://www.portalger.com.dz) :  
<https://www.portalger.com.dz/historique>

## **ANNEXES**

**ANNEXE A : ENTRETIEN SEMI  
DIRRECTIF**



## Guide d'entretien



**Thème :** la stratégie du transport maritime dans l'opération d'exportation de produits frais. Etude de cas l'entreprise LACHTER transport et auxiliaires

**Personne interrogée :** directeur général de la SARL Mr Mahmoud LACHTER

**Objectif :**

Je suis étudiant de master en management stratégique et système d'information auprès de l'école nationale supérieure de management. Je souhaite vous poser quelques questions afin de pouvoir répondre à notre question de recherche qui porte sur la stratégie de transport maritime dans l'opérations d'exportation de produits frais.

**Question relative à l'entreprise l'ACHTER :**

- Quelles sont les services proposés par l'entreprise ?
- Quelle est la vision de l'entreprise ?
- Quelle est la vision de l'entreprise ?
- Quels sont vos objectifs ?
- Quelles sont vos valeurs ?

**Questions relatives à la direction de l'entreprise :**

- Quelles sont les principales activités de l'entreprise ?
- Quelles sont vos partenaires ?
- Quelles sont vos clients fidèles à vos services ?
- Quelle est votre part du marché à l'exportation de dattes ?

**Questions relatives à la question de recherche :**

- Quelles sont les types de navire utilisé en Algérie pour exporter les produits frais ?
- Quelle sont les différents frais relatifs à chaque type de navire ?
- Quelle est la capacité de chargement pour chaque type de navire/transport ?
- Quelle est le temps de navigation pour chaque type de navire ?
- Quelles sont les critères à prendre en considération quand il s'agit d'exporter un produit frais ?
- Est-ce qu'il existe une procédure particulière relative à l'exportation de produits frais ?

