

École des Hautes Etudes Commerciales



**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en
Sciences Commerciales**

Option : Affaires internationales

**Analyse des coûts d'immobilisation des
conteneurs dans le transport maritime des
marchandises : détermination des frais de
surestaries**

Etude de Cas : MSC Algérie

Élaboré par :

Melle Amina BACHIR

Melle Yasmine HAMADACHE

Dirigé par :

Pr. Farah RAHAL

Professeure à l'EHEC Alger

10^{ème} Promotion

Juin 2023

École des Hautes Etudes Commerciales



**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en
Sciences Commerciales**

Option : Affaires internationales

**Analyse des coûts d'immobilisation des
conteneurs dans le transport maritime des
marchandises : détermination des frais de
surestaries**

Etude de Cas : MSC Algérie

Élaboré par :

Melle Amina BACHIR

Melle Yasmine HAMADACHE

Dirigé par :

Pr. Farah RAHAL

Professeure à l'EHEC Alger

10^{ème} Promotion

Juin 2023

Remerciements

Avant tout propos, nous remercions DIEU le tout puissant qui nous a éclairci le chemin du savoir et nous a donné le courage et la volonté nécessaire pour élaborer ce mémoire.

*Nous tenons à exprimer notre totale reconnaissance envers notre encadrante **Pr. Farah RAHAL** pour sa disponibilité, ses orientations et ses précieux conseils tout au long de la réalisation de notre travail de recherche.*

*Nous tenons également à remercier monsieur **Djamel BAKHTI**, qui en tant que mentor au sein de l'entreprise SARL MSC Oran s'est toujours montré disponible et patient avec nous en répondant à toutes nos questions et veillant au bon déroulement de notre stage, et monsieur **Lotfi MESSIFI** pour ses précieuses aides.*

Nous remercions aussi à l'ensemble du personnel de l'entreprise, qui tout au long de ce travail ont su nous apporter un soutien constant, une écoute, et des conseils précieux et avisés, ainsi que leur disponibilité tout au long de cette période.

Nous adressons nos sincères remerciements à tout le corps professoral et administratif de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales pour leurs efforts tout au long de notre cursus universitaire.

Enfin, nous tenons à remercier toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Liste des figures

Chapitre 01

N°	Titre	Page
1.1	Les incoterms maritimes 2020	16

Chapitre 02

N°	Titre	Page
2.1	Liner terms	41

Chapitre 03

N°	Titre	Page
3.1	Les cinq forces de porter de MSC Algérie	75
3.2	L'évolution du séjour des navires en rade et à quai en sein du port d'Oran 2018- 2022	87
3.3	Identification des clients	100
3.4	La fidélité des clients à MSC Oran	101
3.5	La nature des clients de MSC Oran	102
3.6	Les principales destinations des clients de MSC Oran	103
3.7	Les compagnies maritimes citées par les clients	104
3.8	Niveau de satisfaction des clients de MSC	105
3.9	Résultats de l'analyse des facteurs "Délai" et "Conformité" des marchandises au sein de MSC Oran	107
3.10	La satisfaction des répondants par rapport au délai de franchise standard accordé par la compagnie MSC	108

Liste des tableaux

Chapitre 01

N°	Titre	Page
1.1	Classement des principaux armateurs mondiaux en Février 2023	10
1.2	Les formes d'émission du connaissement maritime	21
1.3	Comparaison entre la lettre de transport maritime et le connaissement	22

Chapitre 02

N°	Titre	Page
2.1	Liner terms en conteneurs (Terminal Handling Charges – THC)	41
2.2	Les montants des avances sur conteneurs	55

Chapitre 03

N°	Titre	Page
3.1	Top 05 des armateurs du transport maritime conteneurisé en Algérie en 2021	69
3.2	Profil des personnes interviewées	79
3.3	Identifications des répondants	100
3.4	Résultats de l'analyse des facteurs "Délai" et "Conformité" des marchandises au sein de MSC Oran	107

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
AIS	Automatic Identification System
APCS	Algerian Port Community System
B/L	Bill of lading
BAF	Bunker Adjustment Factor
BIC	Bureau International des Container
BIC	Bulletin d'imputation Inter-Centres
C.A.F	Comptabilité Administration et Finance
CAF	Currency Adjustment Factor
CCE (B40)	Compte Courant d'Escale
CCI	Chambre de Commerce Internationale
CE (A40)	Compte d'Escale
CEC	Compte d'Escale Complémentaire
CFR	Cost and FREight
CFS	Container Freight Station
CIF	Cost Insurance and Freight
CIP	Carriage and Insurrance Paid to
CIV	Conditions Internationales de Vente
Cm	Centimètre
CMA CGM	Compagnie Maritime d'Affrètement - Compagnie Générale Maritime
CMI	Comité Maritime International
CNAN	Compagnie NAtionale de Navigation
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement
COC	Carrier Owned Container
COSCO	China Ocean Shipping Company
CPT	Carriage Paid To
CY	Container Yard

DA.	Dinar Algérien
DAP	Delivered At Place
DCP	Direction de Contrôle sur le Produit alimentaire
DDP	Delivered Duty Paid
DDU	Delivery Duty Unpaid
DV	Dry Van
EDI	Electronic Data Information
EPO	Entreprise Portuaire d'Oran
ETA	Estimated Time Arrival
EVP	Equivalent Vingt Pieds
EXW	EX Work
FAK	Freight All Kind
FAS	Free Alongside Ship
FCA	Free CArrier
FCL	Full Container Load
FOB	Free On Board
GEMA	Société Générale Maritime
HC	High Cube
ICP	Interim Currency Participation
IFP	Interim Fuel Participation
Incoterms	International Commercial Terms
ISO	International Organization for Standardization,
ISPS	International Ship & Port facility Security code
KG	KiloGramme
LCL	Less than a Container Load
LO/LO	Lift On/Lift Off
LTM	Lettre de Transport Maritime
MSC	Mediterranean Shipping Company
MTA	Maghrébine des Transports et Auxiliaires
NASHCO	National Shipping Company
OMI	Organisation Maritime Internationale
ORC	Origin Receipt Charge
OVH	One Vision HQ

PC	Personal Computer
POD	Port Of Discharge
POL	Port Of Loading
PPP	Partenariat Public Privé
Ro-Ro	Roll-On, Roll-Off
SAP	System Applications and Products in data processing
SAP GUI	System Applications and Products in data processing Graphical User Interface
SARL	Société A Responsabilité Limité
SCF	Système Comptable Financier
SOC	Shipper Owned Containers
SWB	Sea WayBill
SWOT	Strenght, Weaknesses, Opportunities, Therats
TEL	Travail Extra-Légales
TEU	Twenty-foot Equivalent Unit
THC	Terminal Handling Charges
UP	Unité Payante

Résumé

Élément substantiel et condition de validité du contrat de transport de marchandises, le prix constitue, d'une manière générale, une préoccupation pour les différentes parties contractantes. En effet, l'importateur, surtout s'il est commerçant, souhaite faire transporter sa marchandise au moindre coût possible afin de pouvoir rentabiliser sur le prix de vente du produit.

Pour calculer le coût du transport, plusieurs éléments sont pris en compte. Le principe est de considérer l'opération de transport dans son ensemble. Cependant il faut distinguer dans le paiement dû au transporteur le prix du transport proprement dit, de la somme perçue pour l'immobilisation prolongée du conteneur au-delà du temps prévu pour le déchargement (surestaries de conteneurs).

En effet, afin d'assurer le déplacement et la livraison des marchandises qui lui sont confiées pour le transport, le transporteur maritime met des conteneurs à la disposition du destinataire. Cette mise à disposition de conteneurs génère, le plus souvent des surestaries qui représentent un important enjeu financier, enjeu qui est la source de plusieurs difficultés dans les rapports transporteur-destinataire, ou transporteur-autorités portuaires.

C'est dans cette optique que s'inscrit notre cas pratique au sein de *Mediterranean Shipping Company Algeria*, afin de déterminer la nature juridique des surestaries de conteneurs, leurs fonctionnements, et les conséquences qu'ils peuvent avoir sur la performance de l'agent consignataire MSC en Algérie ainsi que sur l'économie du pays.

Nous avons abouti au fait que l'immobilisation des conteneurs représente un réel problème pour MSC Algérie, qui impacte négativement la rentabilité de la compagnie maritime en raison de la non exploitation de son matériel de transport. De plus qu'en Algérie les surestaries sont limitées à 90 jours seulement ce qui représente une perte sèche pour l'armateur.

Mots clés : Transport maritime, conteneurs, compagnies maritimes, surestaries, économie Algérienne

ملخص

يمثل السعر عنصرًا أساسيًا وشرطًا لصلاحية عقد نقل البضائع، ويشكل بشكل عام مصدر قلق للأطراف المتعاقدة المختلفة. فالمستورد، خاصة إذا كان تاجرًا، يرغب في نقل بضاعته بأقل تكلفة ممكنة حتى يتمكن من تحقيق ربح من سعر بيع المنتج.

لحساب تكلفة النقل تؤخذ عدة عوامل بعين الاعتبار. المبدأ هو النظر في عملية النقل ككل. غير أنه من الضروري تمييز سعر النقل الفعلي المستحق للناقل عن المبلغ الذي يتقاضاه مقابل تجميد الحاويات لفترة أطول من الوقت المحدد لتفريغها (غرامات التأخير).

في الواقع، لتأمين حركة وتسليم البضائع الموكلة إليه للنقل، يتيح الناقل البحري حاويات للمستلم. غالبًا ما ينتج عن توفير الحاويات هذا غرامات تأخير والتي تمثل مسألة مالية كبيرة و مصدر للعديد من الصعوبات في العلاقة بين الناقل و المستلم أو الناقل و السلطات المينائية ...

ومن هذا المنظور تندرج دراستنا العلمية داخل شركة البحر الأبيض المتوسط للشحن البحري-الجزائر، من أجل تحديد الطبيعة القانونية لغرامات التأخير، كيفية عملها والعواقب التي يمكن ان تترتب عنها على أداء وكيل الشحن في الجزائر وكذلك على اقتصاد البلاد.

لقد توصلنا إلى أن تجميد الحاويات يمثل مشكلة حقيقية لشركة البحر الأبيض المتوسط للشحن البحري الجزائر ، مما يؤثر سلبيًا على ربحية شركة الشحن بسبب عدم استغلال معدات النقل الخاصة بها. بالإضافة إلى ذلك، في الجزائر ، تقتصر غرامات التأخير على 90 يومًا فقط ، مما يمثل خسارة كبيرة لمالك السفينة.

الكلمات الرئيسية : النقل البحري, الحاويات, الشركة البحرية, غرامات التأخير, الاقتصاد الجزائري

Abstract

Price is a substantial element and a condition of validity of the contract of carriage of goods, and is generally a concern for the various contracting parties. Indeed, the importer, especially if he is a trader, wishes to have his goods transported at the lowest possible cost in order to be able to make a profit on the selling price of the product.

To calculate the cost of transport, several elements are taken into account. The principle is to consider the transport operation as a whole. However, it is necessary to distinguish in the payment due to the carrier the price of the transport itself, from the sum that he receives for the prolonged immobilization of the container beyond the time foreseen for the unloading (container demurrage).

In fact, the maritime carrier, in order to ensure the movement and delivery of the goods entrusted to him for transport, makes containers available to the consignee. This immobilization of containers generates, most often, demurrage which represents a significant financial stake, a stake which is the source of several difficulties in the carrier-consignee or carrier-port authority relationship.

In order to ensure the movement and delivery of the goods entrusted to it for transport, the maritime carrier makes containers available to the consignee. This immobilization of containers generates, more often than not, demurrage that represents a major financial issue, which is the source of several difficulties in the carrier-recipient, or carrier-port authority relationships.

It is in this perspective that our case study within Mediterranean Shipping Company Algeria, to determine the legal nature of container demurrage, their operation, and the consequences they can have on the performance of the consignee agent MSC in Algeria and the economy of the country.

We have come to the fact that the immobilization of containers represents a real problem for MSC Algeria, which negatively impacts the profitability of the shipping company due to the non-use of its transport equipment.

More time than in Algeria, demurrage is limited to 90 days only, which represents a deadweight loss for the shipowner.

Keywords: Maritime transport, containers, shipping companies, demurrage, Algerian economy

Sommaire

INTRODUCTION GÉNÉRALE	14
Chapitre 1: Transport maritime et conteneurisation	5
Introduction du chapitre	6
Section 1: Généralités sur le transport maritime de marchandises	7
Section 2: Contrats et réglementations du transport maritime de marchandises	19
Section 3 : La conteneurisation et l'acheminement des conteneurs maritimes	27
Conclusion du chapitre	33
Chapitre 2: Tarification du transport maritime et frais de surestaries	34
Introduction du chapitre	35
Section 1 : La tarification du transport maritime	36
Section 2 : Détermination des frais de surestaries	45
Section 3 : Le cycle de vie des frais de surestaries dans la compagnie maritime MSC... ..	53
Conclusion du chapitre	63
Chapitre 3: Analyse des frais de surestaries au sein de la compagnie MSC	64
Introduction du chapitre	65
Section 1: Présentation de l'organisme d'accueil MSC	66
Section 2: Présentation de la méthodologie de recherche	78
Section 3 : synthèse et recommandations	112
Conclusion du chapitre	119
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	120



**INTRODUCTION
GÉNÉRALE**

Sir Walter Raleigh, écrivain et explorateur anglais disait au XVII^e siècle « Quiconque contrôle la mer contrôle le commerce ; quiconque contrôle le commerce mondial contrôle les richesses du monde, et conséquemment le monde en soi. »¹ Cette citation ancienne est toujours d'actualité. Selon la CNUCED, 90% des marchandises sont transportées par voie maritime, représentant ainsi 10 milliards de tonnes chaque année². Le transport maritime est donc le premier mode de transport au monde, mais également le moins polluant.

Depuis le milieu des années soixante, un nouveau marché de transport par mer s'est développé, celui des conteneurs maritimes. Ces boîtes standardisées de 20 ou 40 pieds, ont connu un essor fulgurant, révolutionnant à la fois le mode de transport mais également toute la chaîne logistique depuis le fournisseur jusqu'au client final. En effet, le transport par conteneurs représente aujourd'hui en valeur 80% du commerce maritime mondial (CNUCED)³.

Dans un contrat de transport sous connaissance, les conteneurs transportant les marchandises sont fournis par le transporteur maritime. Ces conteneurs peuvent être sa propriété ou appartenir à des compagnies maritimes de location de conteneurs. Le transporteur maritime fournit donc des conteneurs à son client tout en lui accordant un délai gratuit pour effectuer le déchargement de sa marchandise. Cela est connu dans le jargon du transport maritime sous le nom de "Franchise ou Estaries". Cette franchise doit être scrupuleusement observée, car dès qu'elle expire, les jours d'immobilisation supplémentaire des conteneurs, constituent des surestaries de conteneurs.

A cet effet, nous avons choisi pour notre projet de fin de cycle " l'Analyse des coûts d'immobilisation des conteneurs dans le transport maritime des marchandises : détermination des frais des surestaries" comme thème, et MSC Algérie comme étude de cas.

Le choix de ce thème de recherche et de ce domaine d'activité, qui est celui du transport maritime, n'a pas été le produit du hasard, en plus d'être passionnant, son importance au sein de la conjoncture économique de notre pays a été un facteur qui a fortement motivé notre choix. Nous nous sommes tournées vers cette entreprise comme lieu d'investigation car elle respecte des normes internationales et a su s'imposer dans différents pays depuis sa création,

¹ T. D. « Atlas De La Piraterie Maritime », Diplomatie, n°15, 2005, JSTOR, p.61.

² Conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), étude sur les transports maritimes, 2019.

³ Idem.

ce qui nous permet d'appliquer nos connaissances théoriques sur le terrain et avoir une vision pratique.

L'objectif principal de cette recherche est de mieux comprendre comment se fait le processus des frais de surestaries au sein de MSC Algérie et d'analyser les obstacles et les difficultés rencontrées lors des différentes phases de ce processus en s'interrogeant sur la manière dont MSC fait face aux différentes anomalies et problèmes de manière à assurer une optimisation de sa chaîne de transport dans le but de répondre aux exigences nationales et internationales.

Ainsi, l'objet de notre travail de recherche est d'apporter des éléments de réponse à la problématique suivante:

Comment se fait la valorisation des frais de surestaries dans le calcul du coût de transport maritime ?

De cette dernière découlent un certain nombre d'interrogations et sous-questions dont les réponses forment les axes de réflexion de notre recherche notamment:

Q 01: Quels sont les éléments pris en compte pour déterminer la durée de dépassement permettant de calculer les frais de surestaries de conteneurs ?

Q 02: Quelle est la cause principale qui génère un paiement des frais de surestaries en Algérie ?

Q 03: Quelles sont les conséquences financières des surestaries de conteneurs sur la performance et la rentabilité de l'agent consignataire MSC en Algérie?

Afin de mieux cerner les préoccupations suscitées et apporter des éléments de réponse à ces sous-questions, nous avons émis des hypothèses qui stipulent que :

H01: La date de déchargement des conteneurs à partir du navire est un élément indispensable dans le calcul de la durée d'immobilisation des conteneurs.

H02: Les frais de surestaries sont principalement imposés en raison d'une mauvaise planification de la part des importateurs en Algérie.

H03: Les frais de surestaries impacte négativement la rentabilité de la compagnie maritime en vue de la non exploitation de son matériel de transport.

Pour répondre à notre principale question, tester nos hypothèses, nous adopterons la méthodologie suivante :

En premier lieu, nous avons effectué une recherche documentaire approfondie, par la consultation de plusieurs ouvrages, revues périodiques, sites web spécifiques ainsi que des travaux universitaires en rapport avec notre sujet d'études, et également des documents internes de l'entreprise, dans le but de construire une partie dédiée aux concepts théoriques nécessaires à la compréhension du sujet.

Par la suite, nous avons adopté une démarche descriptive analytique qui repose sur une enquête menée auprès du personnel de la compagnie MSC par le biais d'un guide d'entretiens. Par ailleurs, nous avons réalisé un questionnaire destiné aux clients de l'agence maritime, afin de collecter des informations auprès d'eux, et de compléter notre recherche.

De ce fait notre mémoire de recherche est structuré selon un plan composé de trois chapitres qui se développent comme suit :

Le premier chapitre porte sur le transport maritime sous un angle générale, où nous allons présenter les principes de base de ce domaine en passant par les principaux acteurs et son cadre réglementaire et législatif, nous nous intéresserons également au concept du conteneur, ses différents types, et ses modalités d'expédition.

Le second chapitre, sera dédié à la tarification du transport maritime et aux frais de surestaries de conteneurs en donnant un petit aperçu sur son historique puis abordant, leur nature juridique, leur fonctionnement ainsi que leur processus de traitement au sein de MSC Algérie.

Le troisième chapitre quant à lui sera consacré à la présentation de notre cas pratique au sein de l'agence maritime MSC Algérie en passant d'abord par la présentation de l'organisme d'accueil en général ainsi que ses activités et son organisation. Ensuite nous présenterons la démarche méthodologique de l'étude qualitative et quantitative réalisées. Pour conclure, nous synthétisons les résultats obtenus de l'enquête par entretien et par questionnaire afin de confirmer ou d'infirmer les hypothèses, avec quelques recommandations visant à rentabiliser l'activité de l'agent consignataire MSC en Algérie.

Chapitre 1:
Transport maritime
et conteneurisation

Introduction du chapitre

Afin de favoriser leur participation au commerce international, les pays doivent disposer de chaînes logistiques performantes permettant l'accès aux marchés. Le transport maritime est, à ce titre, essentiel en tant que principal support des échanges commerciaux internationaux.

Traitant les trois quarts du volume des échanges internationaux, le transport maritime est le plus utilisé par sa convenance à tous types de produits. En effet selon les statistiques de la CNUCED, 90% du trafic international de marchandises se fait par voie maritime¹ il représente par ce fait un maillon fort du commerce international et contribue massivement à la dynamique économique et au développement industriel des nations.

A travers ce chapitre nous allons tenter d'aller à la découverte des multiples facettes de ce mode de transport. Nous commençons donc avec des généralités sur le transport maritime de marchandises dans la première section, par la suite nous découvrirons dans la deuxième section les différents contrats et réglementations régissant ce mode de transport, enfin nous passerons à la présentation de l'une de ses révolutions celle de la conteneurisation dans la troisième section.

¹ Conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), étude sur les transports maritimes, 2019.

Section 1: Généralités sur le transport maritime de marchandises

Le transport maritime joue un rôle prépondérant et de plus en plus important dans les échanges internationaux, et a longtemps contribué à la facilitation de ces derniers dans le monde et est devenu par cela un acteur incontournable de la mondialisation.

Dans cette section nous abordons une présentation du transport maritime, ses différents acteurs ainsi que les moyens de transport par voie maritime.

1. Présentation du transport maritime de marchandises

1.1. Historique et évolution du transport maritime de marchandises

Le transport des marchandises a connu un développement rapide grâce aux avancées technologiques, et à la croissance de l'économie mondiale et des échanges internationaux.

« La révolution des transports maritimes est expliquée comme étant la mutation brutale des modes de transport par mer qui s'est opérée à partir du milieu du XXe siècle et qui a affecté tous les domaines liés à la navigation elle-même : révolution technologique, financière, commerciale, etc. . »¹

Le transport maritime a traversé plusieurs faits majeurs, en effet l'évolution technologique a été marquée par la création des messageries maritimes. La première a été inaugurée en 1818 entre les Etats-Unis et le Royaume-Uni, et dans les années 1830 les ports se sont développés et de nouvelles infrastructures sont apparues et ce pour faire face à la multiplication des nouveaux besoins de la navigation.

En 1869, le canal de Suez est ouvert en Egypte dans le but de raccourcir les trajets maritimes qui séparent l'Europe et l'Asie. À la fin du XIXe siècle, la navigation connaît un nouvel essor grâce à la turbine à vapeur. Puis, en 1903, le vapeur russe Wandal est équipé d'un moteur diesel, et 9 ans plus tard, le navire « danois Selandia » devient le premier à être équipé d'un moteur de ce type.

¹ BOUKHECHBA (S): « *L'impact du transport maritime sur la performance de la chaîne logistique d'exportation du GNL* », Mémoire de Master en Sciences Commerciales, (option : Affaires Internationales), Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger, 2018, p. 48-49.

L'année 1904 marque l'ouverture du canal de Panama, qui est le plus célèbre, situé en Amérique centrale, reliant l'océan Pacifique et l'océan Atlantique, et il permet de gagner un temps considérable, neuf heures contre plusieurs semaines.

Au cours des années 50, un nouveau système de transport de marchandises est apparu : le transport en « containers » ou en conteneurs. Cette nouvelle méthode de transport s'est avérée révolutionnaire et ce en permettant, grâce à l'utilisation du conteneur, un temps de déchargement plus rapide, une parfaite conservation des marchandises (grâce aux conteneurs frigorifiques) ainsi que le renforcement de la sécurité de la marchandise limitant ainsi les vols.

1.2. Définition du transport maritime de marchandises

« Plus de 90% des échanges mondiaux en volume et plus de 70% en valeur sont transportés à bord de navire et traités par des ports maritimes à travers le monde. »¹

On entend par transport maritime tout transport des marchandises ou de biens effectué par mer. Ce mode de transport couvre l'essentiel des matières premières (pétrole et produits pétroliers, charbon, minerai de fer, céréales, bauxite, alumine, phosphates, etc.) à côté de ce transport en vrac, il couvre également le transport de produits préalablement conditionnés se présentant sous forme de cartons, caisses, palettes, fûts, ce que l'on a coutume d'appeler de la marchandise diverse ou (divers).²

Ce mode de transport utilise en majorité les conteneurs, car il permet un gain de temps et une sécurité qui ne peut être négligés, de même il réduit le coût de manutention et des assurances.

1.3. Différents types de transport maritime de marchandises

On distingue dans le milieu du transport maritime de marchandises international deux grands groupes selon le type d'expédition :

1.3.1. Navigation de lignes régulières

« La navigation de lignes régulières englobe les services de desserte maritime régulière organisée selon des itinéraires fixes et un nombre de ports identifiés étant desservis à

¹ <http://sentiers.eu/marcher-avec/mediterranee/article/le-transport-maritime-entre-rejet-de-la-mondialisation-et-defi-climatique> publié le 10/11/2020 (consulté le 21/02/2023 à 23:33)

² <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538f1f5754f6a.pdf> (consulté le 21/02/2023 à 23:41)

fréquence déterminée. Un transporteur met en place un service, en prend le risque et en supporte les frais. En contrepartie, l'utilisateur de la ligne lui donne une rémunération basée sur un taux de fret négocié au préalable. Selon les termes du contrat de transport, le transporteur perçoit une "contribution" couvrant tout ou partie des frais de manutention. »¹

Il existe trois types de lignes régulières²:

- ✚ **Les lignes directes** : mettent en rapport deux zones économiques distinctes ;
- ✚ **Les lignes pendulaires** : mettent en relation trois zones économiques situées dans trois continents différents ;
- ✚ **Les lignes « tour du monde »** : elles assurent une rotation autour du globe en desservant toujours les mêmes ports dans le même ordre.

1.3.2. Navigation à la demande (Tramping)

Contrairement au secteur de transport par lignes régulières, le tramping n'obéit pas à des calendriers de rotations de navires préétablis.

« Les navires affrétés à la demande, ou TRAMPS, dits encore navires de service général, ne sont pas affectés à des lignes régulières et n'assurent pas de desserte déterminée. D'ordinaire, les TRAMPS transportent des chargements d'une seule et unique marchandise pour un seul affréteur. Ce mode de transport concerne principalement les produits en vrac. Les quatre (04) grandes catégories de marchandises qui dominent le marché du tramping sont : le pétrole, les minerais de fer, le charbon et les céréales ».³

2. L'organisation du transport maritime de marchandises

2.1. Les intervenants du transport maritime de marchandises

Le transport maritime de marchandises nécessite une bonne maîtrise du métier. Ainsi le bon déroulement du processus de transport de marchandises nécessite plusieurs intervenants que nous allons classer en 02 groupes :

¹ Guide méthodologique, « *Transport de marchandises : Caractéristiques de l'offre et capacité des modes de transport* », Paris, Septembre 2014, P. 188.

² VENTURELLI (N) et autres : « *Transport logistique* », édition LE GENIE DES GLACIERS EDITEUR, Chambéry, 2011, p. 98.

³ HIRASOA (R), « *Elaboration d'un tableau de bord commerciale du port de, TOAMASINA* », Mémoire de maîtrise des sciences de gestion, (option : Commerce Agro-industriel), Université de Toamasina Faculté Des Sciences Economiques et de Gestion 2007, P. 15.

2.1.1. Les principaux intervenants

✚ **Armateur (Shipowner)** : L'armateur peut être le propriétaire, l'exploitant ou un simple affréteur, c'est-à-dire le loueur d'un navire. Selon l'article 572 du code maritime Algérien « Est considéré comme armateur toute personne physique ou morale qui assure l'exploitation d'un navire en son nom soit à titre de propriétaire du navire, soit à d'autres titres lui attribuant l'usage du navire. »

« Et donc c'est celui qui arme le navire et qui fait donc en sorte que celui-ci soit en ordre de marche pour embarquer la marchandise à son bord au port d'embarquement (POL – Port of Loading) et qu'elle soit déchargée saine et sans réserve au port de déchargement (POD – Port of Discharge).

Il a donc la responsabilité de l'entretien du navire, de l'embarquement d'un équipage compétent qui est partiellement ou totalement sous sa responsabilité managériale et des fluides et matériels à fournir au bord pour que le navire puisse travailler et naviguer normalement. »¹

Nous avons établi ci-dessous un tableau reprenant le classement des 05 plus grands armateurs mondiaux selon leurs parts de marché, ils se présentent comme suit :

Tableau n°1.1: Classement des principaux armateurs mondiaux en Février 2023

Classement	Armateur	Total		Part de marché
		Evp (équivalent vingt pieds)	Navires	
1	Mediterranean Shipping Company	4, 668,226	725	17,8%
2	Maersk	4, 213,520	699	16,0%
3	CMA CGM Group	3, 382,517	592	12,9%
4	COSCO Group	2, 866,465	465	10,9%
5	Hapag-Loyd	1, 795,177	248	6,8%

Source : <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/> (consulté le 20/02/2023 à 21 :18)

¹ https://www.lantenne.com/L-armateur_a14021.html/ (Consulté le 14/02/2023 à 09 :43)

Le groupe Suisse MSC occupe pour la première fois de son histoire la place de leader mondial du transport de conteneurs devant le danois Maersk, avec une part de marché de 17,8% et une flotte constituée de 725 navires ainsi qu'un volume de trafic de 4668226 EVP.

Selon le classement établi par Alphaliner, CMA CGM et Cosco sont les troisième et quatrième plus grandes sociétés de transport par conteneurs avec respectivement 12,9% et 10,9% de parts de marché.

✚ **Chargeur (exportateur) :** « Le chargeur est l'expéditeur de la marchandise, celui qui la confie juridiquement au transporteur. Il peut s'agir du propriétaire de la marchandise ou de son représentant. »¹

✚ **Client (importateur) :** Appelé aussi le destinataire, c'est la personne physique ou morale qui possède le droit de se faire délivrer la marchandise lorsqu'elle présente le connaissement. En d'autres termes c'est la personne à qui la marchandise doit être remise. Il acquiert un droit de disposition irrévocable sur la marchandise au moment où la stipulation pour autrui est devenue parfaite². Son rôle consiste à procéder aux formalités d'enlèvement de la marchandise. En tout état de cause, la marchandise doit être examinée pour les avaries et manquants éventuellement constatés, afin de rendre possible l'action récursoire contre le transporteur maritime.

2.1.2. Les auxiliaires du transport maritime de marchandises

Les auxiliaires de transport sont des intermédiaires qui ont des fonctions liées et des rôles complémentaires les uns aux autres. Leur but est de coordonner les différentes opérations de transport pour les expéditeurs.

✚ **Agent maritime (consignataire) :** Il est employé par un armateur ou un affréteur pour le représenter dans un port lors de l'escale d'un navire. La réglementation oblige les navires à


¹ NAJI (J), avec la collaboration de MORIN (N), « *Commerce international mondialisation enjeux et applications* », 2^{ème} édition, éditions du nouveau pédagogique INC, Canada, 2009, p. 339.

² OTT (F), MATTHEIY (P), « *Le commerce international des marchandises* », Schulthess Médias juridiques SA, Genève, 2010, p. 98.


avoir un agent désigné sur place.¹ Le Code maritime Algérien évoque deux catégories de consignataires : le consignataire du navire et le consignataire de la cargaison.

D'après l'article 609 du code maritime Algérien « Est considérée comme consignataire du navire toute personne physique ou morale qui est en vertu d'un mandat de l'amateur ou du capitaine, s'engage moyennant une rémunération à effectuer pour les besoins et le compte du navire et de l'expédition des opérations, que le capitaine n'accomplit pas lui-même ainsi que d'autres opérations habituellement attachées au séjour d'un navire dans un port. »

Selon l'article 621 du code maritime Algérien « Est considérée comme consignataire de la cargaison, toute personne physique ou morale qui, en vertu d'un mandat des ayants droit sur la marchandise, s'engage moyennant une rémunération, à prendre livraison des marchandises au nom et pour le compte de ses mandats, de payer le fret pour les marchandises, s'il est dû, et de répartir les marchandises entre les destinataires.»

 **Transitaire:** « Le transitaire est un auxiliaire très important du commerce extérieur. Il intervient dans la chaîne du transport, soit comme mandataire, soit comme commissionnaire de transport.

En tant que mandataire, il agit soit pour le compte du chargeur à l'embarquement, soit pour le compte du réceptionnaire au débarquement. Il a pour rôle de suppléer le chargeur ou le réceptionnaire, desquels il a reçu une mission bien précise. En tant que mandataire, il est assujéti au régime juridique du mandat, et à ce titre il a une obligation de moyens. En tant que commissionnaire de transport, la mission du transitaire est d'organiser le transport de bout en bout. Il a la maîtrise totale des opérations et peut prendre dès lors les initiatives les plus larges. En tant que commissionnaire de transport, une obligation de résultat pèse sur lui. Il en résulte que sa responsabilité pourra être recherchée, même en cas d'absence de faute de sa part. »²

 **Le manutentionnaire :** « D'une manière générale, l'ouvrier portuaire, souvent appelé «docker» ou manutentionnaire portuaire travaille dans les ports de marchandises, où ils

¹ <https://www.umep.org/lagent-maritime-consignataire-de-navire/> publié le 07/05/2014 (consulté le 14/02/2023 à 14 :09)

² MOHAMED CHÉRIF (F), « *Glossaire des termes clés du transport maritime* », office publication universitaire, 2010, p. 85-86.

s'occupent de toute la manutention mais principalement du chargement ou du déchargement des cargaisons. Présent sur le quai à l'arrivée du bateau, il assure des opérations de manipulation, de portage, de déplacement, de chargement et déchargement de marchandises, d'objets en vrac, de conteneurs, de véhicules ou d'engins. »¹

✚ **Le courtier maritime (*shipbroker*)** : selon l'article 631 du code maritime Algérien « Est considéré comme courtier maritime toute personne physique ou morale qui en vertu d'un mandat, s'engage moyennant une rémunération, à agir comme intermédiaire pour conclure des contrats d'achats et de vente de navires, des contrats d'affrètements et de transports maritimes et d'autres contrats relatifs au commerce maritime. »

Et donc non seulement il rapproche les parties, mais les aide aussi dans la négociation, dans la conclusion du contrat, et même dans la suite de l'exécution du contrat.

2.2. Les navires marchands

Les techniques du transport maritime ont évolué, grâce au développement du commerce international. L'évolution de ce mode a fait l'objet de recherche, la construction des navires adaptés suivant la cargaison transportée ce qui signifie la variation des navires. On distingue deux grandes familles de navires: des navires spécialisés et des navires non spécialisés.

2.2.1. Définition du navire

Selon l'article 13 du code maritime Algérien, le navire est défini comme étant: « tout bâtiment de mer ou engin flottant effectuant une navigation maritime, soit par son propre moyen, soit par remorque d'un autre navire, ou affecté à une telle navigation»

2.2.2. Types des navires marchands

Avec le développement du commerce international nous assistons à une apparition de plusieurs sortes de navires qui ont pour objectif de répondre aux besoins des opérateurs du commerce d'où Il existe plusieurs types de navires selon le type et la façon de transporter la

¹ <https://www.fichepostedetravail.be/sites/default/files/document-uploads/Manutentionnaire%20portuaire.pdf>
(consulté le 14/02/2023 à 15 :50)

marchandise à savoir, des navires spécialisés et des navires non spécialisés. (Voir annexe n°1.1)

2.2.2.1. Les navires spécialisés

Ils sont réservés au transport d'un type particulier de marchandises, et on distingue :

➤ **Les vraquiers (*bulk*)** : ils totalisent près de 40% de la flotte mondiale¹. Ces navires sont destinés à transporter d'importantes quantités de marchandises solides en vrac, telles que : des granulats, des céréales et du charbon,

➤ **Les navires polythermes ou frigorifiques (*reefer ships*)** : Ce type de navire est adapté aux transports de marchandises à basse température grâce à des installations spécialisées, ils sont destinés au transport de denrées périssables tel que les fruits, légumes, viandes, produits laitiers ou de produits fragiles comme les fleurs et arbustes. Ils sont généralement petits, esthétiques, rapides, et souvent peints en blanc.

➤ **Les navires citernes (*tankers*)** : Ils sont destinés spécifiquement au transport de cargaisons liquides. Certains sont spécialisés pour le transport de gaz naturel liquéfié à basse température et à haute pression (Gaziers), d'autres pour le transport du pétrole (Pétroliers), ou bien pour les produits chimiques liquides (Chimiques).

2.2.2.2. Les navires non- spécialisés

Les navires non spécialisés sont utilisés pour transporter toutes sortes de cargaisons emballées et conditionnées (en sacs, cartons, caisses, mais aussi cadres, conteneurs, etc.). Ils sont classés selon leur mode de manutention principal :

➤ **Les navires conventionnels ou polyvalent** : Ce sont des navires à tout faire, ils sont aussi appelés « Cargos de divers ». Ils représentent près de 30 % de la flotte marchande mondiale². Ils sont destinés au transport de marchandises diverses et sont employés sur les lignes régulières et en tramping.

Ils sont très flexibles et disposent à bord de leurs propres moyens de manutention (bigues, grues, palans).

¹ <http://www.marine-marchande.net/Flotte/Genre-navires.htm> (consulté le 12/02/2023 à 13:16)

² https://www.lantenne.com/Les-conventionnels-navires-a-toutfaire_a14060.amp.html (consulté le 12:02:2023 à 14:03)

➤ **Les porte-conteneurs** : Comme leur nom l'indique, Les porte-conteneurs sont des navires spécialisés dans le transport des conteneurs. La capacité d'un porte-conteneurs est exprimée en EVP (Équivalents Vingt Pieds). Connus pour être rapides et puissants, leur taille s'évalue en quantité de conteneurs qu'ils peuvent arrimer. Ces navires sont capables de transporter une centaine de conteneurs jusqu'à une dizaine de milliers pour les géants.

➤ **Les rouliers (*Ro-Ro ships*)** : Appelés aussi «Ro-Ro» pour leur méthode de chargement « Roll-On, Roll-Off » (rouler dedans, rouler dehors), ce sont des navires équipés de pont levés permettant de faire entrer et ressortir des véhicules et des camions. Cette technique présente l'avantage de permettre la manutention d'à peu près tous les types de marchandises.

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

3. Les incoterms

La répartition des frais et des risques liés au transport de marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer un langage codifié : les incoterms (*International Commercial Terms*) ou CIV (conditions internationales de vente)¹.

Les incoterms sont des termes uniques que tous, de par le monde, ne peuvent interpréter que d'une seule façon. Bien que leur emploi soit facultatif, ces termes ont, dans un contrat de vente, une valeur juridique pour l'ensemble des partenaires mondiaux.

3.1. Définition de l'incoterm

En 1936, pour la première fois, la Chambre de Commerce Internationale (CCI), située à Paris (France), publie sous le nom d'Incoterms, une série de règles internationales² qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international.

¹ LEGRAND (G), MARTINI (H), « *BTS du commerce international* », Dunod, Paris, 2008, p. 10.

² <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/> (Consulté le 13/02/2023 à 10:57)

Ainsi en se référant, dans leurs contrats, à l'un des Incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale: pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre.

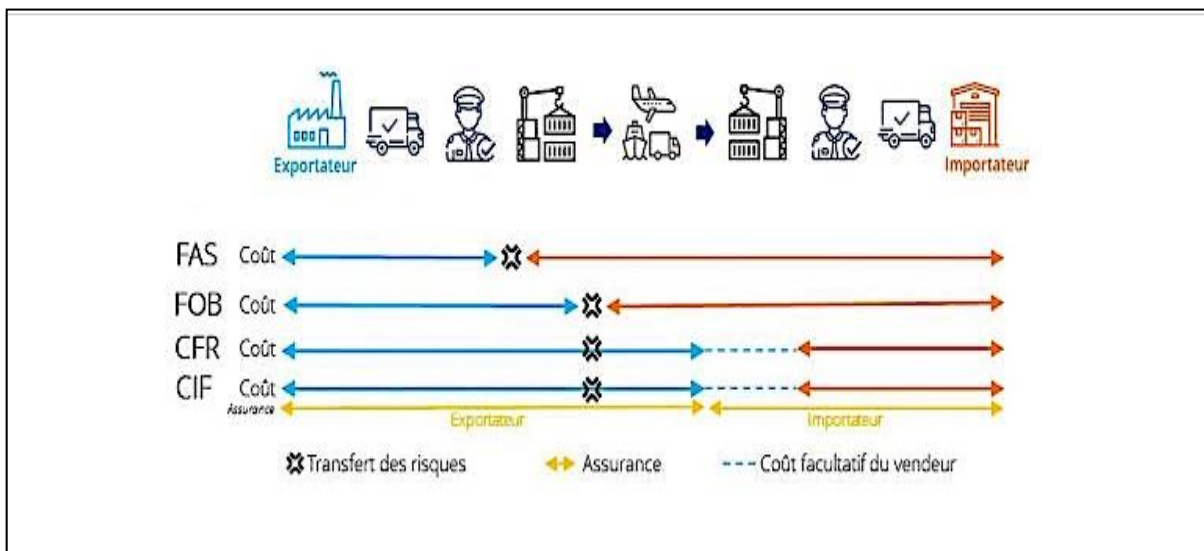
Ils sont remaniés tous les dix ans afin de suivre l'évolution des pratiques des entreprises. C'est ainsi qu'en 2020 la Chambre de commerce internationale (CCI) a édité une nouvelle version applicable depuis le 1^{er} janvier 2020 comprenant onze Incoterms qui se répartissent en 02 groupes en fonction du mode d'acheminement des marchandises :

- Les incoterms liés à tous les modes de transport (multimodaux) au nombre de sept : EXW - FCA – CPT – CIP – DAP – DDU–DDP.
- Les incoterms applicables au transport maritime et au transport fluvial au nombre de quatre : FAS - FOB - CFR – CIF.

3.2. Les incoterms maritimes

« Les 4 Incoterms (FAS, FOB, CFR, CIF) sont dits « maritimes » car ils sont destinés à être utilisés lorsque le vendeur place les marchandises à bord (ou dans le cas du FAS, à proximité) d'un navire, dans un port maritime ou fluvial. C'est à cet endroit que le vendeur est réputé avoir livré les marchandises à l'acheteur »¹. La figure n°1.1 illustre l'organisation des incoterms.

Figure n°1.1 : Les incoterms maritimes 2020



Source : <https://www.hesnault.fr/incoterms-2020/> (consulté le 09/04/2023 à 17:22)

¹ <https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/2021-02/01/annexe-4-fiche-technique-les-nouvelles-regles-incoterms-2020.pdf> (consulté le 13/02/2023 à 11:48)

FAS – *Free Alongside Ship* : signifie que le vendeur a rempli ses obligations lorsqu'il a livré la marchandise dédouanée au port d'embarquement du transporteur principal qu'aura choisi l'acheteur. Il dépose la marchandise le long du navire (par exemple sur le quai).

À partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et tous les risques de pertes ou de dommages relatifs à la marchandise à partir du moment où elle a été livrée (chargement, transport maritime et déchargement du navire)¹.

FOB – *Free On Board* : « Il signifie que le vendeur doit acheminer les marchandises au port d'embarquement convenu. Cependant, alors qu'en vertu du FAS il doit simplement décharger les marchandises le long du navire, le vendeur doit ici les charger sur le bâtiment désigné comme transporteur principal par l'acheteur, et ce, selon les usages en vigueur dans le port d'embarquement convenu. Ici encore, les formalités d'exportation incombent au vendeur.

Autrement dit, tous les frais relatifs au transport, au dédouanement et au chargement des marchandises s'effectuant dans le pays du vendeur sont à la charge de ce dernier, tandis que tous les autres frais seront assumés par l'acheteur. L'acheteur choisit donc le transporteur maritime et paie le fret. Le transfert des frais et des risques du vendeur vers l'acheteur s'effectue au port d'origine, lorsque les marchandises passent le bastingage du navire. »²

CFR – *Cost and Freight* : « signifie que le vendeur doit organiser et payer le transport des marchandises jusqu'au port de destination désigné par l'acheteur, dans le pays de celui-ci. Il doit assumer le chargement sur le navire, les formalités de dédouanement de l'exportation, le transport principal et le déchargement, si celui-ci est mentionné dans le contrat de transport.

Les risques de perte ou de dommage sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque les marchandises passent le bastingage du navire, au port d'embarquement. Cependant, l'acheteur n'est responsable des frais associés au transport qu'à partir du moment où il prend possession des marchandises, au port de destination convenu. Il se charge alors du déchargement et des formalités de dédouanement à l'importation. »³

CIF – *Cost Insurance and Freight* : « Le vendeur choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port de destination convenu. Le chargement sur le navire est à la charge du vendeur, les formalités d'exportation également.

¹ <https://www.btrade.ma/fr/gerer-les-operations/fiches-conseils/incoterms> (consulté le 13/02/2023 à 12:30)

² NAJI (J), Op.cit. , p. 299.

³ NAJI (J), Op.cit. , p. 303.

Le vendeur doit fournir et payer une assurance maritime avec l'obligation de ne souscrire qu'une couverture minimale contre le risque de la perte ou de dommage aux marchandises pendant le transport maritime. Il faut noter que le risque de perte ou de dommage aux marchandises tout comme le CFR, reste transféré du vendeur à l'acheteur dès la mise à bord au port d'embarquement. »¹

4. Avantages et inconvénients du transport maritime de marchandises

Le transport maritime présente un certain nombre d'avantages et d'inconvénients dont il faut tenir compte :

4.1. Avantages

- Il convient aux longues distances et permet de desservir de nombreuses zones géographiques;
- En matière de coût, c'est le mode de transport le moins coûteux, avec un taux de fret avantageux ;
- Outre son caractère économique, le transport maritime est un mode d'expédition le plus écologique (Moins polluant) ;
- Il présente une grande capacité en volume, ce qui fait de lui le mode de transport le mieux adapté pour les transports lourds et volumineux (ex. : les hydrocarbures) ;
- le transport maritime reste le moyen le plus fiable pour la livraison des marchandises.

4.2. Inconvénients

- Le transport maritime est très lent, ce qui amène parfois à des retards dans la livraison de la marchandise;
- Certaines lignes maritimes ne sont pas conteneurisées ;
- La difficulté de surveiller l'emplacement exact des marchandises en transit ;
- Ce mode de transport n'est pas très flexible et ne permet pas du transport porte à porte et donc nécessite un deuxième moyen de transport ;
- Le coût d'emballage et les primes d'assurance sont généralement plus onéreux;
- Les ruptures de charge en cas de départ ou de destination à l'intérieur des terres.

¹ DUHAUTBOUT (D) et alii : « transporter », 5^{ème} édition, FOUCHER, Paris, 2017, p. 32-34.

Section 2: Contrats et réglementations du transport maritime de marchandises

Dans cette section nous allons nous intéresser aux différents contrats en transport maritime, puis nous nous pencherons à la réglementation qui régit ce dernier, en présentant quelques conventions et accords. Enfin, nous concluons cette partie par citer les organismes internationaux dans le domaine maritime.

1. Contrat d'affrètement

1.1. Définition du contrat d'affrètement

Le contrat d'affrètement de navire, est défini selon l'article 640 du code maritime Algérien comme « une convention par laquelle le fréteur s'engage moyennant rémunération, à mettre un navire à la disposition d'un affréteur. L'affrètement d'un navire peut s'effectuer au voyage à temps ou coque nue. »

Autrement dit l'affrètement maritime est un louage de tout ou une partie d'un navire en vue de son exploitation dans le milieu marin. Ce type de contrat fait intervenir un fréteur et un affréteur. Le fréteur est celui qui fournit le navire, généralement le propriétaire, c'est-à-dire l'armateur, l'affréteur est celui qui utilise le navire.

Suivant l'article 642 du code maritime Algérien, « l'affrètement doit être prouvé par écrit, La charte-partie est l'acte qui énonce les engagements des parties.» Et donc le contrat d'affrètement est matérialisé par un document appelé « **Charte partie** » (ou *Chatter party*) qui constitue une preuve écrite.

1.2. Types de contrat d'affrètement

Il existe trois principaux types de contrat d'affrètement :

1.2.1. Affrètement au voyage (Trip charter ou Voyage charter)

Dans l'affrètement au voyage qui est la forme d'affrètement la plus fréquente mais également la plus onéreuse, le fréteur met, en tout ou partie, un navire avec équipage à la disposition de l'affréteur pour un ou plusieurs voyages déterminés (cargaison, destination, délais, etc.). Le fréteur reste maître de la gestion tant nautique que commerciale. C'est lui qui exécute le voyage.

L'affréteur n'a aucun pouvoir sur le navire mais il peut utiliser la capacité louée de différentes façons : soit transporter sa propre marchandise ; ou bien sous - fréter le navire ;

Ou conclure lui-même des contrats de transport.

1.2.2. Affrètement à temps

Dans l'article 695 du code maritime Algérien le contrat d'affrètement à temps est défini comme la situation dans laquelle, « le fréteur s'engage à mettre un navire armé et équipé à la disposition de l'affréteur pour un temps défini et l'affréteur à en payer le fret. »

En d'autres termes, dans l'affrètement à temps, le fréteur s'engage à mettre à la disposition de l'affréteur un navire pour un certain temps (plusieurs mois, voire plusieurs années). La gestion nautique dans ce type de contrat incombe au fréteur, tandis que la gestion commerciale est assurée par l'affréteur.

1.2.3. Affrètement coque nue

Suivant Art. 724 du code maritime, le contrat d'affrètement coque nue désigne la situation dans laquelle, « le fréteur s'engage à mettre un navire sans armement ni équipement à la disposition de l'affréteur pour un temps défini et l'affréteur à en payer le loyer. »

Ceci dit dans l'affrètement coque nue, le fréteur s'engage à mettre à la disposition de l'affréteur, pour un temps défini et contre paiement d'un loyer, un navire sans armement, ni équipement, ni équipage, ou équipage incomplet. Celui-ci prend en charge presque toutes les fonctions de l'armateur excepté les charges liées au capital. L'affréteur assure la gestion nautique, technique et commerciale du navire, il agit vis-à-vis des tiers comme l'armateur fonctionnel du navire ou « *disponent-owner* ». Ce type de charte partie couvre généralement une période très longue et est souvent en liaison avec une option vente du bateau après expiration de la charte ou durant son déroulement.

2. Les documents du transport maritime de marchandises

Dans le domaine maritime, il existe certains instruments régulateurs nécessaires aux opérateurs de transport maritime pour organiser les responsabilités.

2.1. Le connaissement maritime (Bill of lading B/L)

2.1.1. Définition du connaissement maritime

Le connaissement maritime ou bon de chargement de fret, est devenu le document officiel le plus important en matière de commerce international, selon l'article 749 du code maritime Algérien « Le connaissement constitue la preuve de la réception par le transporteur des marchandises qui y sont désignées en vue de les transporter par voie maritime de même qu'un titre pour disposer des marchandises et en obtenir la livraison. »

« Le connaissement maritime est remis par la compagnie maritime ou son agent dans les 24 heures suivant l'embarquement (selon les indications du chargeur ou de son courtier), il doit être en anglais, puisque les versions traduites n'ont aucune valeur légale. Il est ensuite authentifié par le capitaine ou son agent. Le connaissement maritime est la preuve qu'il existe effectivement un contrat de transport lié aux marchandises transportées, que ces dernières ont bel et bien été embarquées à bord du bateau et que le transporteur s'engage à ce qu'elles soient livrées à destination en échange de la remise du connaissement. »¹ (Voir annexe n°1.2)

Le connaissement maritime est établie en quatre (04) exemplaires pour être délivré : un au commandant au chef du navire; un à L'agent consignataire; un au shipper ; un au réceptionnaire.

2.1.2. Les formes d'émission du connaissement maritime

Un connaissement peut être émis sous trois formes : à ordre, au porteur ou à personne dénommée. C'est la manière dont est renseignée la rubrique «Destinataire» du document qui en détermine la forme :

Tableau n°1.2 : Les formes d'émission du connaissement maritime

À personne dénommée (ou nominatif)	À ordre (du chargeur ou du réceptionnaire)	Au porteur (sans indication de destinataire)
<i>Straight consignet</i>	<i>To order</i>	<i>To order, blank entorsed</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Seul le destinataire indiqué pourra retirer la marchandise • La mention « à ordre » est rayée • Il est non négociable (non transmissible autrui) et très peu utilisé 	<ul style="list-style-type: none"> • Il est transmissible par voie d'endossement par la personne à l'ordre de laquelle il a été émis (donc négociable) • Cette forme est très utilisée dans le cas de crédit documentaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Il permet à la personne qui le possède de disposé de la marchandise • Il est transmissible par la voie de l'endossement à blanc (sans mention de destinataire) par le chargeur • Formule dangereuse en cas de vol ou de perte

Source : ADASSOVSKY (H) et autres, « Commerce international : gestion des opérations import-export », édition Bréal Rosny, 2008, p68 et KSOURI (I), « Les régimes douanier », Berti éditions, Alger, 2014, p12-13 (avec adaptation)

¹ NAJI (J), Op.cit., P. 343.

2.2. La lettre de transport maritime non négociable (sea waybill)

2.2.1. Définition de la lettre de transport maritime LTM :

« La lettre de transport (LTM), appelée *Sea WayBill (SWB)* en anglais, est définie comme le document qui matérialise le contrat de transport entre la compagnie maritime et le chargeur de marchandise.

On définit également la LTM comme la preuve de la réception de la marchandise. Moins formelle que le connaissement, elle facilite les échanges, notamment en l'absence de transaction commerciale sur ladite marchandise. »¹ (Voir annexe n°1.3)

2.2.2. Les spécificités de la LTM

Afin de ne pas confondre la lettre de transport maritime LTM avec le connaissement BL, il convient de spécifier la nature de chaque document.

Tableau n°1.3: Comparaison entre la lettre de transport maritime et le connaissement

	La lettre de transport maritime LTM	le connaissement BL
Similarités	<ul style="list-style-type: none"> • Un document délivré par un agent maritime à ses clients ; • Preuve du contrat de transport entre la ligne maritime et le chargeur ; • Transmise une fois les frais relatifs au transport réglés ; • Attribuée après que les documents douaniers ont été transmis ; • Preuve de réception de la marchandise par la ligne maritime. 	
Différence	<ul style="list-style-type: none"> • N'est pas négociable ; • Ne nécessite pas de documents originaux ; • Ne représente pas un titre de propriété ; • Porte sur des transactions non commerciales, généralement entre sociétés de la même compagnie ; • Le destinataire peut prendre possession de la marchandise par la simple preuve de son identité, sans devoir produire l'original du titre de transport. 	<ul style="list-style-type: none"> • Titre de détention négociable de la marchandise ; • Il est émis au nombre de quatre exemplaires originaux signés ; • Représente un titre de propriété de la marchandise ; • Porte sur des transactions commerciales ; • L'obligation de présenter le document original pour récupérer la marchandise.

Source : PISSOOR (W), SAERENS (P), « *Initiation au droit commercial international* », 1^{ère} édition, éditions de Boeck université, Bruxelles, 2004, p300 et <https://www.gefco.net/fr/glossaire/definition/lm-lettre-de-transport-maritime> (consulté le 25/02/2023 à 09:56, avec adaptation)

¹ <https://www.gefco.net/fr/glossaire/definition/lm-lettre-de-transport-maritime> (consulté le 08/02/2023 à 14:52)

3. Conventions et accords régissant le transport maritime de marchandises

Le transport maritime est régi essentiellement par trois conventions en plus de quelques accords, à savoir :

3.1. Les conventions maritimes

Les principaux textes régissant le transport maritime sont les suivants :

3.1.1. La convention de Bruxelles

« Elle a été signée le 25 Août 1924 (Règles de La Haye) et entrée en vigueur le 2 juin 1931, cette convention a pour vocation d'organiser les conflits de lois entre les États contractants. La convention est applicable à tout connaissement relatif au transport de marchandises entre ports relevant de deux États différents quand le connaissement est émis dans un État contractant, ou quand le transport a lieu au départ d'un port d'un État contractant, ou quand le connaissement prévoit l'application des dispositions de la Convention ou d'une législation nationale les appliquant ou leur donnant effet. »¹

« La convention internationale de Bruxelles exclue de son champ d'application le transport des animaux vivant et le transport en pontée (transport spéciaux)»²

Elle a fait l'objet de deux textes modificatifs mais faiblement ratifiés : en 1968 (règles de Visby) et 1979 (règles de 1979).

3.1.2. Les règles de Hambourg

« La convention des Nations Unies sur le transport de marchandises par mer a été adoptée par une conférence diplomatique le 31 mars 1978. Elle établit un régime juridique uniforme applicable aux droits et obligations du chargeur, transporteurs et destinataire, dans le cadre d'un contrat de transport de marchandises par mer.

Les dispositions de la présente Convention s'appliquent à tous les contrats de transport par mer entre deux Etats différents lorsque :

Le port de chargement ou de déchargement prévu dans le contrat de transport par mer est situé dans un Etat contractant, ou l'un des ports à option de déchargement prévus dans le contrat de transport est le port de déchargement effectif et que ce port est situé dans un Etat contractant, ou le connaissement ou autre document faisant preuve du contrat de transport est

¹ STEPHANE (C), « *droit des affaires internationales* », 5^{ème} édition, Magnard –Vuibert, Paris, 2011, p. 258.

² MONTAS (A), « *Droit maritime* », 3^{ème} édition, Magnard-Vuibert, Paris, 2021, p. 206.

émis dans un Etat contractant, ou prévoit que les dispositions de la présente convention ou celles d'une législation nationale leur donnant effet régiront le contrat. »¹

3.1.3. Les règles de Rotterdam

« Cette convention a été établie le 11 décembre 2008 par les États membres de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI). Elle régit le transport international de marchandises de porte à porte comprenant au moins une étape maritime internationale. Elles s'appliquent à tous les trafics de lignes régulières quel que soit le document de transport utilisé.

Les Règles de Rotterdam constituent un cadre juridique qui tient compte des nombreuses nouveautés technologiques et commerciales qu'a connues le transport maritime depuis l'adoption de ces conventions, dont le développement de la conteneurisation, l'aspiration à un transport de porte à porte en vertu d'un contrat unique et le développement des documents électroniques de transport. La Convention fournit aux chargeurs et transporteurs un régime universel contraignant et équilibré à l'appui de l'exécution des contrats maritimes de transport où peuvent intervenir d'autres mode »²

3.2. Les accords maritimes

Multiples accords de coopérations entre compagnies maritimes sont apparus depuis XIXe siècle :³

3.2.1. Conférences maritimes

Ces accords entre compagnies maritimes couvrent actuellement la quasi-totalité des routes mondiales. Ils définissent, pour l'exploitation de lignes régulières, les conditions de concurrence entre compagnies et notamment les fréquences de départ des navires, l'élaboration des tarifs, la réglementation sur les ristournes accordées aux chargeurs. Les compagnies ayant signé ces accords offrent une qualité de service appréciée des chargeurs : navires neufs ; régularité et ponctualité des départs. Ces accords n'ont pas été considérés comme des ententes, mais plutôt comme une « organisation de la concurrence », si la concurrence est organisée entre les compagnies signataires, elle est libre entre les compagnies signataires et les compagnies indépendantes (*outsiders*). En effet, de nombreuses compagnies

¹ https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/transport/hamburg/hamburg_rules_f.pdf (Consulté le 10/02/2023 à 18:34)

² http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_textes/transport_goods/2008rotterdam_rules.html (Consulté le 10/02/2023 à 18:29)

³ BELOTTI, (J): « *Transport international de marchandises* », édition Vuibert, 4^{ème} édition, Paris, 2012, p. 249-252.

maritimes non-signataires pratiquent des tarifs inférieurs associés généralement à une qualité de service également de niveau inférieur.

3.2.2. Les accords de consortium

Les consortiums sont des accords / arrangements entre compagnies de lignes régulières qui ont d'abord pour objectif de fournir des services organisés en commun grâce à divers accords techniques, opérationnels ou commerciaux (utilisation en commun des navires, des installations portuaires, des services de recrutement du fret, etc.).

Ces accords s'inscrivent dans le cadre d'une intégration dépassant le stade du pool. Ils se concrétisent par la mise en commun des potentiels humains commerciaux sous une nouvelle entité commune.

3.2.3. Les accords de pools

Ces accords permettent quasiment à toutes les grandes compagnies de s'unir pour utiliser des matériels modernes extrêmement coûteux à l'achat et à l'entretien (navires porte-conteneurs; parcs de stockage; etc.).

3.2.4. Les alliances stratégiques / mondiales

Les participants à des alliances stratégiques/globales devenues opérationnelles début 1996 visent à conclure des accords de coopération sur une base mondiale entre un groupe de compagnies. Ces accords ne s'appliquent pas à une seule route, ni à plusieurs transporteurs sur différentes routes commerciales mais aux mêmes transporteurs sur certaines routes principales qui peuvent être décrites comme mondiales. L'objectif est donc de rechercher l'intégration opérationnelle complète des services de chacun des participants dans un tout.

4. Les organismes maritimes internationaux

Le transport maritime est un secteur à caractère vraiment international qui ne peut être exploité efficacement que si les normes et réglementations sont elles-mêmes approuvées, adoptées et mises en œuvre au niveau international.

Le secteur de transport maritime est régi par deux organisations principales qui sont l'OMI et le CMI.

4.1. Organisation Maritime Internationale (OMI)

« Les transports maritimes étant une activité internationale, il est admis depuis longtemps qu'il serait plus efficace que les mesures visant à renforcer la sécurité des

opérations maritimes soient mises en œuvre à l'échelle mondiale plutôt que par chaque pays séparément et unilatéralement, sans concertation avec les autres pays. C'est dans ce contexte qu'une conférence convoquée en 1948 par l'Organisation des Nations Unies a adopté la Convention portant création de l'Organisation maritime internationale (OMI), qui est ainsi devenue le tout premier organisme internationale consacré uniquement aux questions maritimes. »¹



4.2. Le Comité Maritime International (CMI)

« Le nom de cette organisation est "Comité Maritime International", qui peut être abrégé en "CMI". Le nom de l'organisation peut être utilisé en entier ou sous sa forme abrégée.

Il s'agit d'une organisation internationale non gouvernementale à but non lucratif, fondée en 1897 à Anvers en Belgique »²

« En sa qualité de dépositaire des Règles d'York et d'Anvers, le Comité maritime international (CMI) procède périodiquement à leur révision pour tenir compte des évolutions économiques et juridiques, ainsi que des impératifs commerciaux auxquels les acteurs du commerce maritime sont confrontés. »³

¹ <https://www.imo.org/fr/About/Pages/Default.aspx> (consulté le 09/02/2023 à 10:49)

² Annuaire de la Comité Maritime Internationale (CMI), 2020

³ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Organismes-maritimes.htm> (consulté le 09/02/2023 à 14:57)

Section 3 : La conteneurisation et l'acheminement des conteneurs maritimes

Pour s'adapter à l'évolution des échanges internationaux, le transport maritime a connu diverses révolutions. Parmi les plus récentes et les plus marquantes, la conteneurisation.

Dans cette section, nous allons voir de plus près l'origine de cet outil logistique innovateur (le conteneur), puis nous allons nous intéresser aux différents types de ce dernier et pour conclure nous allons citer les avantages et inconvénients liés à son utilisation.

1. Historique et Définition de la conteneurisation

1.1. Origine de la conteneurisation

« Le conteneur maritime, qu'on appelle aussi *container* (terme anglais), a été créé en 1956 par l'Américain *Malcolm Mac Lean*, transporteur routier né en Caroline du Nord en 1913 dans une famille de classe moyenne. En 1953, cet entrepreneur se rend compte que les autoroutes reliant les différents ports de la côte ouest sont complètement saturées et a l'idée d'embarquer directement les remorques des camions sur des bateaux. Il vend alors son entreprise de transport routier et investit dans une petite compagnie maritime pour transporter les remorques. Rapidement, il se rend compte que l'espace utilisé est trop important. De là, l'idée lui vient de retirer les châssis et de n'embarquer que la partie supérieure de la remorque, soit la « boîte » elle-même. Le container est né.

En moins d'une dizaine d'années, le système du container se répand à travers le monde car il permet, en plus de l'optimisation de l'espace à bord des navires, un gain de temps incroyable aux opérations de manutentions. »¹

« Le 26 avril 1956 a eu lieu le lancement du tout premier service de marchandises conteneurisées² avec un premier trafic depuis le port de New York pour le port de Houston grâce au navire «Ideal X» qui comptait à son bord un nombre total de 58 conteneurs.³ C'est ainsi le lancement de l'ère de la conteneurisation.

Et depuis, la conteneurisation a pris de plus en plus d'importance dans le transport international de marchandises. Grâce à ce système, on a réduit au minimum la manutention de la marchandise, ce qui a augmenté l'efficacité des opérations et la sécurité de la marchandise. »⁴

¹ <https://www.container-z.com/uploads/files/presentation-5-17.pdf-15.pdf> (consulté le 22/02/2023 à 22:16)

² TOURRET (P.), «*La révolution du conteneur*», note de synthèse n° 49, ISEMAR, novembre 2002, p.2.

³ DAMIEN (M. M.), «*Transport et logistique fluviaux*», Dunod, France, 2009, p. 359.

⁴ NAJI (J), Op.cit., p. 369.

1.2. Définition de la conteneurisation

« La conteneurisation, venant du mot « conteneur » est, par définition, le fait de mettre des marchandises dans une sorte d'emballage appelé « conteneur ». C'est un système utilisé à l'échelle internationale par différents pays permettant la mise en conteneur des produits qui seront par la suite transportés vers un pays, généralisant également l'usage du conteneur dans le transport de marchandises, principalement dans le transport maritime. En fait, elle concerne aussi le regroupement dans un contenant spécialisé d'un ensemble de produits préemballés ou non lors de son exportation ou importation pour une destination quelconque.»¹

2. Les fondements de base sur les conteneurs maritimes

2.1. Définition du conteneur

« Le conteneur maritime est défini comme étant: «une caisse de dimensions normalisées destinée au stockage, à la manutention et au transport de matières, de lots d'objets, de marchandises »²

Le conteneur n'est pas qu'une simple « boîte », comme on l'appelle dans le jargon du transporteur, le Bureau International des Container (BIC), le définit comme: « un récipient conçu pour obtenir des marchandises en vrac ou légèrement emballées, spécialement en vue de leur transport sans manipulations intermédiaires, ni rupture de charge, par un moyen de locomotion quelconque ou la combinaison de plusieurs d'entre eux ».

Caractéristiques :

Le conteneur se définit comme un engin de transport:³

- Au caractère durable et suffisamment résistant pour permettre des utilisations multiples et Conçu pour faciliter le transport des marchandises sans rupture de charge;
- Muni d'accessoires le rendant facile à manipuler notamment lors du transbordement d'un moyen de transport à un autre ;
- Conçu de façon à être facile à remplir et à vider, à empoter et à dépoter en termes logistiques.

¹ <https://www.etudier.com/dissertations/La-Conteneurisation/575839.html> (consulté le 10/02/2023 à 21:29)

² VENTURELLI (N) et autres : Op.cit., p. 92.

³ ADASSOVSKY (H) et autres, « Commerce international : gestion des opérations import-export », édition Bréal Rosny, 2008, p68 et KSOURI (I), « Les régimes douanier », Berti éditions, Alger, 2014, p. 31.

2.2. Les différents types de conteneurs

Le conteneur est l'outil le plus approprié pour protéger et transporter les marchandises, et comme les marchandises diffèrent par leurs tailles, volume, poids; le conteneur doit s'accommoder à ces variables. De ce fait, il existe différents types de conteneurs dont les plus utilisés sont présentés ci-dessous : (voir Annexe n°1.4)

• Les conteneurs de base (*Dry*)

« Le dry est conçu pour tous types de marchandises, conditionnées en cartons, fûts, palettes ou en vrac. Ces conteneurs sont moins adaptés pour le chargement de produits vivants ou de produits chimiquement ou physiquement instables chargés en vrac, du fait de leur faible ventilation. »¹

• Les conteneurs à toit ouvert (*open top*)

Les conteneurs open top sont identiques aux conteneurs à usage général, hormis que leur toit est mobile (remplacé par une bâche). Ces conteneurs sont conçus pour faciliter l'emportage et le dépotage par le haut mais en aucun cas pour charger des marchandises en dépassement de hauteur.

Tous les arceaux de toit et la bâche doivent être en position afin d'assurer la rigidité du conteneur et lui éviter tout risque de torsion.

Les conteneurs open top convient pour le transport de marchandises volumineuses ou peu manœuvrables telles que : machinerie, feuilles de verre, marbre, matériaux de construction, bois de charpente.

• Les conteneurs plates-formes à parois latérales ouvertes (*flat-rack*)

Les conteneurs à parois latérales ouvertes sont des conteneurs pour des marchandises qui généralement ne disposent pas de parois latérales fixes, ou de structures équivalentes capables de supporter les sollicitations dues au chargement.

Les conteneurs flat rack sont des plates-formes dépourvues de toit, et dont les extrémités peuvent être fixes « *flat rack fixed end* », ou rabattables « *flat collapsible* ».

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

¹ SAIDI (N) et BENHAMMANI (S) : Gestion des terminaux à conteneurs, mémoire de master spécialisé en logistique et transport, Ecole Nationale de Commerce et de Gestion, Tanger, 2008, p. 9.

- **Les conteneurs frigorifiques ou (*reefer*)**

Ces conteneurs sont le plus souvent appelés par les professionnels du transport les « *reefer* », qui est la contraction de l'anglais « *refrigerated cargo ship* ». C'est des conteneurs "thermiquement isolé" muni de dispositifs de maintien de la température. Ils peuvent être alimentés en courant électrique soit par leur propre installation, soit par l'installation du navire ou du terminal portuaire. Les conteneurs frigorifiques permettent donc de transport des marchandises périssables sous température contrôlée.

Ce type de conteneurs est construit spécialement pour le transport de produits avec une durée de vie limitée¹, par exemple légumes, fruits, viande, poisson, crevettes...

- **Les conteneurs citernes (*tank container*)**

Les conteneurs citernes sont les conteneurs destinés au transport de liquide et de substances gazeuses. Ils sont répartis en deux catégories: les citernes chimiques (non réversibles) et les citernes alimentaires (réversibles).

3. Modalités d'expédition par conteneurs

3.1. Types d'expédition

« Pour une meilleure utilisation des conteneurs, l'expéditeur a le choix de procéder pour une technique d'expédition par conteneur complet dénommé FCL (*Full container load*), à l'intérieur des quels la marchandise voyage de bout en bout sans rupture de charge. À contrario si le contrat commercial porte sur une quantité de marchandises inférieure au volume utile du conteneur, il faudra réaliser un groupage. Le conteneur est alors appelé LCL (*Less than a Container Load*), et la marchandise subira deux ruptures de charge, l'une au chargement « empotage », l'autre au déchargement « dépotage ». (Les FCL voyagent de porte à porte, les LCL voyagent de quai à quai).

Des formules pleines d'avenir, appelées FCL/LCL et LCL/FCL, économisent une rupture de charge au départ ou à l'arrivée du conteneur ».²

Pour cela il existe quatre types d'expéditions par conteneurs³, qui sont illustrés dans l'annexe n°1.5 :

¹ <https://fr.scribd.com/doc/16707543/Container-Maritime> (consulté le 10/02/2023 à 23:23)

² CHEVALIER (D) et DUPHIL (F) « Le transport », édition FOUCHER, 1996, p. 78-79.

³ PAVEAU (J) et DUPHIL (F) et autres, « Exporter » 23e édition, FOUCHER, Vanves, 2011, p. 600.

3.1.1. FCL/FCL

La marchandise est empotée par l'expéditeur lui-même. Le conteneur est scellé et livré directement chez le client outre-mer, sans être ouvert (à moins de vérifications douanières). La compagnie maritime organise la totalité du transport, y compris le transport terrestre, à moins que l'expéditeur ne préfère l'organiser lui-même.

3.1.2. LCL/LCL

Le volume de l'envoi est insuffisant pour un conteneur. Les marchandises sont livrées à un centre de groupage de la compagnie, sur un port ou en un point intérieur.

Elles sont conteneurisées avec d'autres marchandises à destination du même port, où elles sont mises à la disposition du client ou réexpédiées après dégroupage.

3.1.3. FCL/LCL

L'expéditeur doit envoyer plusieurs lots pour une même destination : il constitue un conteneur complet qui est expédié au port de chargement, à moins que la compagnie n'organise elle-même ce pré acheminement. Outre-mer, les marchandises sont dégroupées et sont tenues à la disposition des différents réceptionnaires ou leur sont expédiées.

3.1.4. LCL/FCL

Un importateur attend des livraisons de plusieurs fournisseurs de la même zone. Il leur demande de les livrer à un même centre de groupage portuaire où elles seront empotées, puis acheminées et livrées ensemble à son domicile.

3.2. Empotage/ dépotage d'un conteneur

« L'opération de chargement des marchandises dans un conteneur s'appelle empotage. C'est ce terme qu'il faut employer, pour ne pas confondre cette opération avec celle du chargement du conteneur plein sur un navire, un camion, un wagon...

Un certain nombre de précautions doivent être prises, essentielles pour la sécurité des marchandises. L'empotage est effectué, soit en usine, par l'expéditeur, lorsqu'il s'agit de FCL, soit dans les installations du groupeur en cas de LCL; en conséquence, les transporteurs - maritimes ou terrestres - reçoivent des conteneurs déjà empotés, fermés, scellés, et ne sont pas responsables des conséquences dues à un empotage mal conçu ou mal réalisé. À contrario le dépotage de marchandises consiste à vider le contenu d'un conteneur, contenant des marchandises quelconques. » ¹

¹ CHEVALIER (D) et DUPHIL (F), Op.cit., p. 79.

4. Avantages et inconvénients de la conteneurisation

La conteneurisation constitue l'épine dorsale de la mondialisation, et participe à l'essor du commerce international. Cependant cette innovation présente un certain nombre d'avantages et d'inconvénients dont il faut prendre en considération :

4.1. Avantages

L'adoption du conteneur est une véritable révolution. En effet le conteneur présente de nombreux avantages :¹

- ✓ Élimination des ruptures de charges; la marchandise ne subit pas de manutention lors des changements de moyens de transport;
- ✓ Protection des marchandises contre les chocs et l'environnement;
- ✓ Amélioration de la sécurité des marchandises;
- ✓ Accélération des opérations de manutention;
- ✓ Économies d'assurance, d'emballage, de manutention, pour l'expéditeur ;
- ✓ La souplesse d'acheminement et de stockage de la marchandise ;
- ✓ Ainsi, grâce au conteneur, l'opérateur évite les vols et/ou les avaries et peut obtenir une ristourne de sa compagnie d'assurances.

4.2. Inconvénients

Si l'utilisation des conteneurs offre des avantages intéressants dans le domaine du transport maritime, elle présente aussi des inconvénients majeurs non négligeables, qu'il convient d'analyser soigneusement.

« La conteneurisation requiert un grand investissement, du fait de la modernisation des ports et terminaux, ainsi que de l'acquisition de gros navires.

Le conteneur est relativement coûteux et nécessite un entretien régulier. Les pays en développement s'adaptent difficilement à la conteneurisation à cause du manque de moyens pour équiper les navires et les ports d'équipements de manutention spécialisés.

Le déséquilibre des flux de marchandises impose des transports de conteneurs vides, et ceci peut coûter très cher pour le transporteur qui ne peut éviter ce genre de cas.»²

¹ ADASSOVSKY (H) et autres, Op.cit., p. 32.

² AJAONARISON (V.M) : «La conteneurisation dans les échanges maritimes internationaux », mémoire pour le Master II droit maritime et des transports, Université Paul Cézanne-Aix-Marseille, Aix-en-Provence, 2005, p. 25.

Conclusion du chapitre

Pour conclure ce chapitre, nous pouvons dire que le transport maritime est la moelle épinière du commerce international et en vu de ses caractéristiques et de ses avantages, il reste jusqu'à présent le mode de transport le plus utilisé dans l'acheminement des biens marchands.

Le transport maritime utilise dans la plupart des cas des conteneurs pour transporter les marchandises. Les conteneurs sont loués par les compagnies maritimes, la location étant comprise dans le prix du transport.

Et Lorsqu'un conteneur est transporté d'un point à un autre, le client a en toute logique, le fret maritime et divers frais à payer, dont ceux liés à la compagnie maritime et aux ports.

Et donc outre le fret maritime, s'ajoute à cela plusieurs autres surcharges tel que la BAF et la CAF, en plus des frais de surestaries qui représente le prix de la restitution tardive des conteneurs que nous allons expliquer plus en détails dans le chapitre suivant.

Chapitre 2:
Tarification du transport
maritime et frais de
surestaries

Introduction du chapitre

Il est vrai que le prix de transport est déterminé, par la loi de l'offre et de la demande, mais, le coût de revient constitue un élément primordial pour les compagnies maritimes afin de fixer leurs prix. Ainsi, dans le cadre des lignes régulières, les compagnies calculent le fret à partir d'un taux de base auquel peuvent s'ajouter différents correctifs dont les plus répandus sont la BAF et la CAF et des frais annexes dont les frais de surestaries.

Le monde maritime connaît désormais deux types de surestaries qu'il ne faut pas confondre : les surestaries dans le contrat d'affrètement et les surestaries du contrat de transport de marchandises qui sont les surestaries de conteneurs. Ce sont ces dernières qui nous intéressent dans notre chapitre.

L'idée sur laquelle repose le concept de surestaries de conteneurs est très simple: facturer des frais supplémentaires en cas de dépassement des délais de mise à disposition, c'est-à-dire si le conteneur est conservé au-delà des délais prévus par le vendeur ou l'acheteur (franchise), afin d'inciter les clients à respecter le calendrier et à charger/décharger les conteneurs le plus rapidement possible. Et la encore nous allons nous intéresser seulement aux frais de surestaries dans une opération d'importation seulement.

Dans ce chapitre nous allons voir dans la première section la tarification du transport maritime en expliquant les différents modes de tarification ainsi que les surcharges et frais annexes additionnés. Par la suite nous allons étudier dans la deuxième section la notion de frais de surestaries dans un contrat de transport maritime de marchandises, nous clôturerons ce chapitre par une illustration des frais de surestaries dans une compagnie de transport maritime de renommée internationale « *Mediterranean Shipping Company* ».

Section 1 : La tarification du transport maritime

Les compagnies de transport maritime adoptent des règles de tarification variées qui dépendent des conditions d'expédition, des caractéristiques physiques des marchandises ou encore des emballages utilisés. On distingue principalement trois modes de tarification dont les plus souvent utilisés : le mode conventionnel et le mode forfait (par conteneur).

Dans la présente section nous introduirons brièvement le concept de fret de base ainsi que les différents modes de tarification pour ensuite présenter la plupart des correctifs appliqué. Pour conclure cette section on va aborder les frais de manutention portuaire qui sont déterminé dans liner-terms et les différents frais supplémentaires liée au transport maritime de marchandises.

1. Le fret de base

Le fret de base, également connu sous le nom de tarif de transport maritime de base, est le coût initial pour l'expédition de marchandises par voie maritime. Il s'agit d'un tarif standard appliqué par les transporteurs maritimes pour le transport (fret) entre les ports.

Le fret de base est calculé en fonction de plusieurs facteurs, notamment le poids et le volume de la cargaison, la distance entre les ports de chargement et de déchargement, la saisonnalité, la capacité de transport et la concurrence sur la route de navigation.

Il peut varier également en fonction des taux de change, de l'offre et la demande de transport, des fluctuations des coûts de carburant, des conditions météorologiques et des frais de port.

Sa détermination diffère selon qu'il s'agit de fret conventionnel ou conteneur :

1.1. Fret de base pour les marchandises conventionnelles

« La tarification se fait à l'unité payante (UP). Cette unité payante peut être soit la **Tonne** ou le **m³**, sur la base d'une équivalence **1m³= 1tonne**, donc on doit mesurer le volume et le poids de la marchandise; le chiffre retenu comme quantité d'unités payantes est le plus élevé des deux.

Si la valeur en tonne est plus élevée, on parle d'une tarification «en lourd » et si la valeur en m³ est la plus élevée on parle d'une tarification « en léger ».

Cette tarification concerne quelques marchandises spécifiques :

- La tonne pour des marchandises pondéreuses, telles que les métaux lourds ;

– Le mètre cube pour des marchandises volumiques telles que les voitures de tourisme ou les autocars. »¹

« Cette tarification s'applique dans le cas de conteneurs complets (FCL) comme dans le cas de groupage (LCL). »²

1.2. Fret de base pour les conteneurs

« Le fret de base pour les conteneurs est appliqué en fonction de la taille du conteneur (standard de 20 pieds ou de 40 pieds) et de son type (conteneur à usage général, dry, réfrigéré). Le fret est donc déterminé à l'EVP (l'équivalent vingt pieds).

Les compagnies maritimes proposent souvent des tarifs différents pour les différents types de conteneurs et pour les différents types de marchandises transportées. »³

« Cette tarification s'applique dans le cas de conteneurs complets (FCL). Un prix est fixé à la boîte. Il ne tient compte que de la liaison sans considération de masse. Il peut tenir ou non compte de la classe de marchandises. Lorsqu'on ne différencie pas les catégories de marchandises transportées pour calculer le fret de base, on parle de tarif « FAK » (*Freight All Kind*) »⁴

Exemple : Pour mieux comprendre le calcul du fret de base, prenant l'exemple suivant :⁵

A- En conventionnel

Calcul du nombre d'UP

- Envoi de 10 caisses:
 - Dimensions unitaire (L × l × h): 100 × 40 × 40 cm
 - Poids unitaire: 80 kg
 - Volume: 10 caisses × 1 m × 0,4 m × 0,4 m = 1,60 m³
 - Poids: 10 caisses × 0,08 t = 0,8 t
 - Nombre d'unités payantes: 1,6 UP (tarification en léger)

- Envoi de 15 palettes:
 - Dimensions unitaire (L × l × h): 120 × 100 × 140 cm

¹ VENTURELLI (N) et MIANI (P) « Transport logistique », édition LE GENIE EDITEUR, Chambéry, 2017, p. 112

² VENTURELLI (N) et MIANI (P) : Op.cit, p. 113

³ Thierry (M), « Commerce international BTS CI », 11^{ème} édition, Nathan, Paris, 2011, p. 264

⁴ VENTURELLI (N) et MIANI (P) : Op.cit, p. 113

⁵ Venturelli (N) et Pons (H), «Le transport maritime », Le Génie Editeur, France, 2018, p. 62.

- Poids unitaire: 1 600 kg
 - Volume: 15 caisses \times 1,2 m \times 1 m \times 1,4 m = 7,20 m³
 - Poids: 15 caisses \times 1,6 = 24 Tonne
 - Nombre d'unités payantes: 24 UP (Tarification en lourd)

Calcul fret de base :

Et donc si on suppose un fret de base de 50 € par une unité payante, on obtient :

- En léger $1.6 \times 50 = 80$ €
- En lourd $24 \times 50 = 1200$ €

B- En conteneur :

Si le tarif pour un conteneur 20 pieds (EVP) est de 725 € et pour un conteneur de 40 pieds (FEU) est de 1050 €, le fret de base totale pour une expédition de deux conteneurs de 40 pieds et quatre conteneur de 20 pieds s'élèvera à :

$$(725 \times 4) + (1050 \times 2) = 5000 \text{ €}$$

2. Les correctifs**2.1. Les correctifs conjoncturels (Temporaires)****2.1.1. La surcharge Bunker Adjustment Factor (BAF)**

Ou *Interim Fuel Participation (IFP)*, C'est une surcharge liée à la variation des prix du carburant. Elle peut être exprimée par un montant fixe en euros ou en pourcentage du fret de base¹. Les compagnies maritimes ont commencé à l'appliquer à partir du choc pétrolier de 1973².

2.1.2. La surcharge Currency Adjustment Factor (CAF)

« Ou *Interim Currency Participation (ICP)* est une surcharge liée au risque monétaire qui tient compte de la dépréciation éventuelle de la monnaie dans laquelle le tarif est exprimé par rapport à celle servant au règlement des dépenses des armateurs. Ce taux d'ajustement peut être positif ou négatif. La CAF peut être calculée sur le fret de base ou sur le fret rectifié (fret de base + BAF) en fonction de la devise de facturation du fret. »³

¹ Venturelli (N) et Pons (H), Op.cit, p. 63.

² Journal of Economic Sciences Institute /Vol 25, Num 01, Année 2022, P. 591.

³ Venturelli (N) et Pons (H), Op.cit., p. 63

2.2. Autres correctifs (Les correctifs permanents)

« Des correctifs liés à la nature de la marchandise peuvent être appliqués (surtaxe pour colis lourds, pour colis encombrants, pour colis dangereux et surtaxe «ad valorem » ; cette dernière surtaxe permet d'indemniser les dommages qui excèdent le plafond d'indemnité).

On peut également trouver des correctifs liés aux contraintes extérieures (surtaxe pour la sécurisation des infrastructures (ISPS), surcharge applicable à tous les trafics en transit par les Canaux de Suez ou de Panamá, surcharge liée aux risques de piraterie sur certaines relations, surcharge payable au départ des ports chinois (ORC) et surcharge pour l'utilisation de carburant sans soufre). »¹

3. Les frais de manutention portuaire

Les frais de manutention portuaire sont les coûts associés à la manipulation des marchandises lorsqu'elles sont déplacées d'un navire à quai, et inversement. Ces frais peuvent inclure des coûts liés au chargement et au déchargement des marchandises, à la manutention des conteneurs, à l'utilisation d'équipements de manutention, à la location d'aires de stockage temporaires, ainsi qu'à d'autres services connexes.

Ces frais sont généralement facturés par les autorités portuaires ou les entreprises de manutention portuaire et peuvent varier en fonction du type de marchandise, de la taille du navire, de la durée de l'escale et des exigences de manutention spécifiques.

« Le taux de fret annoncé par la compagnie maritime inclut un nombre plus ou moins grand d'opérations portuaires. Ces derniers engendrent des frais de manutention portuaire qui sont déterminées dans les conditions de ligne ou *liner - terms*.»²

« Celle-ci est définie par des expressions telles que « de quai à quai », « de bord à sous palan » ou « de bord à quai » pour le fret conventionnel ou roulant.

Les *liner terms* généralement appliqués aux conteneurs sont « *CY/CY* », soit de terminal à conteneurs / à terminal à conteneurs (*Container Yard*), ou « *Free in/Free out* », ce qui signifie que toute manutention est exclue du taux de fret, ou une combinaison des deux : « *CY/Free out* » et « *Free in/CY* » »³.

¹ Venturelli (N) et Pons (H), Op.cit., p. 64

² Legrand (G), Martini (H), Op.cit., p. 36.

³ http://observatoire-europe-afrique-2030.org/wp-content/uploads/2016/01/D%C3%A9termination-des-taux-de-fret_definitions.pdf (Consulté 01/04/2023 à 11:04)

3.1. Liners terms pour le fret conventionnel ou roulant (Port Liner Term Charges)

Les principales liner-terms utilisés dans le transport maritime international sont au nombre de trois (QUAI, SOUS-PALAN et BORD)¹:

QUAI : Au chargement, pour un Liner Term Quai, l'armateur prend en charge la marchandise sur le terminal. Cela signifie que l'armateur prendra en charge tous les frais correspondant à la reprise de la marchandise sur le terminal, le rapprochement du navire, le hissage, la mise à bord, le placement à bord, le calage, le saisissage.

Au déchargement les frais sont les mêmes et peuvent s'y rajouter des frais de magasinage, voire de gardiennage.

SOUS-PALAN : Au chargement, pour un Liner term Sous-Palan, l'armateur prend en charge tous les frais correspondant à la prise de la marchandise le long du navire, le hissage, la mise à bord, le placement à bord, le calage, le saisissage.

Au déchargement la marchandise est rendue le long du navire.

BORD : Le chargeur prend en charge la mise à bord de la marchandise.

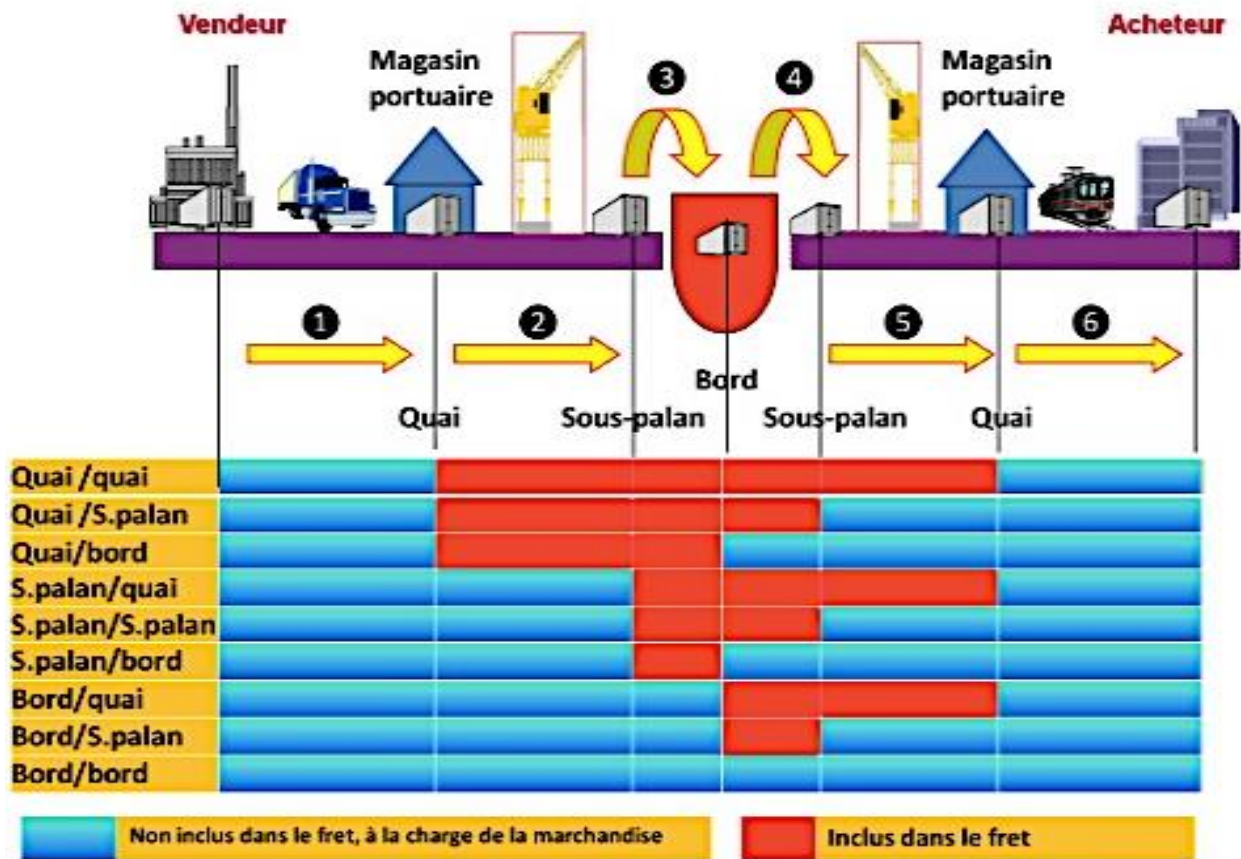
Au déchargement le chargeur prend en charge la marchandise sur ou dans le navire.

Sauf stipulation contraire, l'arrimage, le calage, le saisissage et/ou le désarrimage sont à la charge de l'armateur.

Ils sont combinables entre eux comme le montre la figure ci-dessous :

¹ <https://www.mompelier.fr/contact/les-liner-terms/>, (Consulté 01/04/2023 à 12:47)

Figure n° 2.1: Liner terms



Source : https://web.kamihq.com/web/viewer.html?state=%7B%22ids%22%3A%5B%221EpRShErcM2EHbMrRjAskhvo7iWWaggYX%22%5D%2C%22action%22%3A%22open%22%2C%22userId%22%3A%22103686966834125199549%22%2C%22resourceKeys%22%3A%7B%7D%7D&kami_user_id=21142102

3.2. Liner terms pour les conteneurs (Terminal Handling Charges – THC)

- Pour les conteneurs complets, les «liner-terms» généralement appliqués sont :

Tableau n° 2.1 : Liner terms en conteneurs (Terminal Handling Charges – THC)

CY/CY (Container Yard/ Container Yard)	Les frais depuis le terminal d'embarquement jusqu'au terminal (CY) de débarquement sont inclus.
CY/Free Out	Les frais depuis le terminal d'embarquement jusqu'au bord du navire au port de débarquement sont inclus.
Free in/CY	Les frais depuis le bord du navire au port d'embarquement jusqu'au terminal de débarquement sont inclus.
Free in/Free Out	Les frais depuis le bord du navire au port d'embarquement jusqu'au bord du navire au port de débarquement sont inclus.

Source : Venturelli (N) et Pons (H), «Le transport maritime », Le Génie Editeur, France, 2018, p. 63

- Pour les conteneurs de groupage, le liner-term généralement appliqué est :¹
CFS/CFS (*Container Freight Station*) : depuis la plateforme de groupage à la plateforme de dégroupage.

4. Les frais annexes

« Ces derniers concernent des frais relatifs à des prestations supplémentaires fournies par l'armateur : maintien en froid des conteneurs réfrigérés sur le terminal, frais supplémentaires entraînés par le traitement de marchandises dangereuses ou des conteneurs particuliers (non conformes aux normes ISO par exemple), frais d'empotage et de dépotage de conteneur, frais de manutention d'une grue, d'un portique, d'une grue flottante. Ces frais sont à la charge de la marchandise. »²

Les frais annexes sont donc les coûts supplémentaires liés au transport maritime de marchandises. Il est important de prendre en compte tous ces frais annexes lors de la planification du transport maritime de marchandises afin d'estimer le coût total et de prévoir un budget approprié.

4.1. Les frais de pré-acheminement et post-acheminement

Les frais de pré-acheminement et post-acheminement font référence aux coûts associés au transport des marchandises avant et après leur transport maritime, respectivement.

Les frais de pré-acheminement concernent le transport des marchandises du lieu d'origine au port d'embarquement et sont généralement supportés par l'expéditeur ou le chargeur, tandis que les frais de post-acheminement concernent le transport des marchandises du port de déchargement à leur destination finale et sont généralement supportés par le destinataire ou le bénéficiaire de la cargaison.

Les frais de pré-acheminement peuvent inclure des coûts tels que³:

- le coût du transport terrestre des marchandises depuis l'usine,
- les frais d'entreposage temporaire des marchandises avant leur expédition,
- les frais de manutention portuaire pour déplacer les marchandises vers le navire.
- les frais de documentation, frais de douane, droits de quaiage...
- Les frais de post-acheminement peuvent inclure des coûts tels que l:

¹ <https://maritimafrica.com/les-liner-terms/>, publié le 24/08/2022 (Consulté le 01/04/2023 à 15:30)

² GRID (M), « *Le paiement du fret* », Mémoire de Master 2 professionnel de Droit Maritime et des Transports, Faculté de droit et de science politique d'Aix- Marseille, 2009, p. 29

³ <https://www.xeneta.com/fr/blog/tarifs-fret-maritime> (consulté le 18/04/2023 à 13:54)

- le coût du transport terrestre des marchandises depuis le port de déchargement jusqu'au lieu de destination finale,
- les frais de dédouanement, les taxes et frais administratifs,
- les frais de manutention pour déplacer les marchandises du navire vers les installations portuaires.
- Frais de mainlevée et droits de quaiage

Les frais de pré-acheminement et de post-acheminement varient en fonction de plusieurs facteurs, tels que la distance entre le lieu d'origine des marchandises et le port d'embarquement, la distance entre le port de destination et le lieu de livraison final, le type de marchandise, la réglementation locale, la disponibilité des équipements de manutention appropriés et des coûts de main-d'œuvre dans la région.

Ces coûts peuvent également varier en fonction des exigences spécifiques du pays d'origine et de destination, et des accords commerciaux entre les pays concernés.

4.2. Autres frais annexes

On distingue d'autres frais supplémentaires pour le fret maritime ; nous ne présentons que les plus courants :

- **Frais de manutention portuaire** : ces frais sont facturés pour la manutention de la cargaison dans le port, y compris le chargement et le déchargement des marchandises.

- **Frais de stockage** : ces frais sont facturés pour le stockage de la cargaison dans le port pendant une période donnée. Ils peuvent varier en fonction de la durée de stockage et de la taille de la cargaison.

- **Frais d'inspection**: ces frais sont facturés pour l'inspection de la cargaison par les autorités portuaires ou les organismes de réglementation.

- **Frais de sûreté** : ces frais sont facturés pour les mesures de sécurité supplémentaires mises en place pour protéger la cargaison contre le vol, la piraterie et d'autres menaces.

- **Frais de mainlevée** : « Frais imposés par le port de destination pour la mainlevée de la cargaison en vue d'un mouvement ou d'une opération supplémentaire ».²

¹ Ibid.

² <https://www.xeneta.com/fr/blog/tarifs-fret-maritime> (consulté le 18/04/2023 à 15:23)

- **Frais d'agence maritime** : sont des frais facturés par l'agence de transport maritime pour les services qu'elle fournit, tels que la gestion de l'arrimage, la coordination avec les autorités portuaires et la résolution des problèmes liés au navire ou à la cargaison.

- **Frais de surestaries** : « Les surestaries sont des frais appliqués aux conteneurs qui sont retenus (immobilisés) plus longtemps que leur temps libre alloué, ou après la franchise. Les importateurs commencent à encourir ces frais le lendemain du dernier jour gratuit et ils sont facturés par conteneur / par jour jusqu'à ce que le conteneur soit récupéré ».¹

¹ <https://www.freightright.com/kb/demurrage> (consulté le 18/04/2023 à 14:23)

Section 2 : Détermination des frais de surestaries

Une trop longue immobilisation d'un conteneur peut coûter cher à son propriétaire. Si le client ne restitue pas le conteneur dans les délais de retour convenu, le propriétaire peut demander des dommages et intérêts : « frais de surestaries ».

Dans cette section nous allons voir de plus près qu'est ce que les frais de surestaries et leur nature juridique, par la suite nous essayerons de comprendre les causes entraînant des frais de surestaries et enfin les précautions à prendre pour les éviter.

1. Les notions fondamentales sur les frais de surestaries

1.1. Historique et définition des surestaries

1.1.1. Historique

« Les surestaries sont des obligations contractuelles de paiement que l'on retrouve originellement dans les contrats d'affrètements au voyage. Il s'agit d'une somme d'argent que l'affréteur devra payer au fréteur en cas de retard dans le chargement ou le déchargement de la marchandise. Plus le retard dans le chargement ou le déchargement est important, plus les surestaries seront importantes. Cette somme est faite pour indemniser le fréteur qui se retrouve dans l'impossibilité temporaire d'exploiter son navire pour un autre voyage.

Les surestaries de conteneurs sont beaucoup plus récentes c'est une obligation contractuelle, comme pour les surestaries de navire, mais également d'une pénalité financière payable au transporteur maritime afin de le dédommager pour le retard de la restitution du conteneur. Comme pour l'affrètement au voyage, plus le retard dans la restitution du conteneur sera long, plus les pénalités seront élevées... »¹

« Toutefois, pour mieux comprendre la notion de surestaries de conteneurs, il convient d'examiner en premier lieu les estaries ou franchise (free time) car, les surestaries constituent, en quelque sorte, un dépassement logique des estaries.

1.1.1.1. Les estaries (la franchise)

Dans le contrat de transport de marchandises les estaries constituent le délai accordé par le transporteur à ses clients, gratuitement, pour faire le déchargement de la marchandise.

¹ HELOISE (G), « SURESTARIES : DU CONTRAT D'AFFRÈTEMENT AU VOYAGE AU CONTRAT DE TRANSPORT », mémoire de Master 2 en Droit et Management des activités maritimes, Faculté de droit de science politique université d'AIX MARSEILLE, 2020, p13

Autrement dit, les estaries appliquées au contrat de transport maritime de marchandises par conteneurs, accordé par le transporteur au destinataire en vue de la manutention de la marchandise. »¹

1.1.2. Définition des surestaries de conteneurs

«Les surestaries de conteneurs, comme le nom l'indique, constituent le temps pendant lequel le conteneur est retenu pour la manutention de la marchandise après l'expiration des estaries. En d'autres termes, elles représentent l'immobilisation des conteneurs pour le déchargement de la marchandise au-delà du délai prévu par le contrat à cet effet. Cette immobilisation prolongée génère des frais qu'il faudra payer. »²

« C'est une sorte de pénalité de retard ou, le prix du dépassement du temps accordé, que font payer les armateurs à leurs clients, sur tout retard de restitution d'un conteneur après achèvement de l'opération de transport maritime. »³

« La responsabilité de toute surestaries encourue incombe normalement au destinataire et le paiement intégral doit être effectué pour que les marchandises soient libérées. »⁴

1.2. La nécessité de taxation des frais de surestaries pour les compagnies maritimes

« Que les conteneurs soit la propriété du transporteur de marchandises ou qu'ils aient été loués par ce dernier à une compagnie maritime, leur immobilisation prolongée implique des frais qui sont fondées sur l'idée d'un préjudice économique subi par le propriétaire du conteneur due à l'immobilisation prolongée de son matériel de transport.

Car, en affaires, le temps c'est de l'argent. Plus le conteneur utilisé par le transporteur est immobilisé au-delà du temps prévu pour le déchargement, moins son propriétaire gagne de l'argent. Ce dernier a donc intérêt à hâter au maximum la libération de ses conteneurs afin d'assurer des rotations plus nombreuses et garantir ainsi la rentabilité de son exploitation. D'où la nécessité de palier ce manque à gagner par ces frais d'immobilisation des conteneurs hors délai. C'est pourquoi, la notion de surestarie désigne, au fond, la somme d'argent due au propriétaire des conteneurs pour le retard de restitution de son matériel. Autrement dit, c'est

¹ BOBONGO, (L.C.), « *Le prix dans le contrat de transport de marchandises* », Thèse de doctorat en droit, Université Panthéon-Sorbonne – Paris, 2016, p. 209.

² Idem.

³ <https://maritimeneews.ma/marine-marchande/2408-scandale-des-surestaries-conteneurs-comment-les-armateurs-etrangeurs-et-leurs-agents-se-sucrent-sur-le-dos-de-nos-reserves-de-change>, publié 21/03/2013 (Consulté le 16/03/2023 à 17 :01)

⁴ <https://baba-blog.com/fr/demurrage/> publié le 16/08/2022, consulté le 16/03/2023 à 17 :30

la somme d'argent due par les parties au contrat de transport pour l'immobilisation des conteneurs hors le délai de déchargement de la marchandise »¹

« En bref, des frais de surestaries sont facturés par les armateurs afin de décourager les acheteurs de laisser trop longtemps leurs expéditions dans les ports mais aussi pour dissuader la pratique d'utiliser le conteneur comme dépôt de stockage à l'extérieur du port, ce qui permettra d'assurer ainsi un flux commercial continu. »²

2. La nature juridique des surestaries de conteneurs

La nature juridique des surestaries de conteneurs qu'il ne faut pas confondre avec celle des surestaries en matière d'affrètement, constitue l'une des problématiques à laquelle les maritimistes doivent être confrontés.

2.1. Les différentes hypothèses

La nature juridique des surestaries de conteneurs est présentée comme variante tout dépend si l'obligation de mise à disposition du conteneur par le transporteur est un contrat de location autonome au contrat de transport ou un accessoire nécessaire du contrat de transport de marchandises. Dans le premier cas les surestaries de conteneurs sont un loyer supplémentaire (a), dans le deuxième cas les surestaries de conteneurs constituent, un supplément du prix du transport (b) ³:

2.1.1. Surestaries de conteneurs : loyer supplémentaire

Cette hypothèse est construite sur l'idée selon laquelle l'obligation de mise à disposition du conteneur par le transporteur de marchandises est fondée sur un contrat de location de conteneurs.

Dans la mesure où le temps de franchise pour le chargement et le déchargement de la marchandise est compris dans le prix de la location des conteneurs, il paraît plus logique que le dépassement de ce temps, lorsqu'il n'est pas imputable au transporteur, donne lieu à un loyer complémentaire dans les rapports entre les parties (loueur et locataire).

Dans cette hypothèse, les surestaries de conteneurs, entendues comme l'immobilisation des conteneurs à l'expiration des estaries, constituent une sorte de location de fait qui donne

¹ BOBONGO, (L.C.), Op.cit.,p209

² <https://www.honouroceanshipping.com/fr/whats-the-difference-between-demurrage-detention/> publié le 26/08/2021 Et <https://maritimeneews.ma/marine-marchande/2408-scandale-des-surestaries-conteneurs-comment-les-armateurs-etrangeurs-et-leurs-agents-se-sucrent-sur-le-dos-de-nos-reserves-de-change> (consultés le 17/03/2023 à 13:20) publié le 21/03/2013

³ BOBONGO, (L.C.), Op.cit.p209

lieu au paiement d'un loyer en plus. Elles sont postérieures au contrat de transport qui prend fin avec la mise en demeure faite au destinataire par le transporteur en l'invitant à prendre livraison, et ne peuvent pas faire partie du contrat de transport.

2.1.2. Surestaries de conteneurs : supplément du prix du transport

Cette thèse est basée sur l'idée que l'obligation de mise à disposition de conteneurs est accessoire au contrat de transport de marchandises. Autrement dit, on ne saurait dissocier la mise à disposition de conteneurs de l'exécution par le transporteur de ses obligations dans le contrat de transport maritime de marchandises.

Le transport maritime de marchandises parce qu'il réalise le déplacement des marchandises, constitue un tout comprenant la mise à disposition des conteneurs par le transporteur pour le chargement ou le déchargement. La mise à disposition de conteneurs par le transporteur ne peut pas être détachée juridiquement du contrat de transport de marchandises. Elle forme un tout contractuel c'est-à-dire que le contrat de transport maritime comprend aussi la mise à disposition des conteneurs.

En clair, dans la mesure où les conteneurs sont mis à disposition par le transporteur maritime pour le transport de marchandises; les surestaries de conteneurs ne sont rien d'autre qu'un supplément de fret qui fait l'objet de la même facturation que le fret ou le prix du transport.

2.2. Synthèse

L'hypothèse qui considère les surestaries de conteneurs comme un supplément de fret constitue, à l'analyse, l'expression d'une confusion entre surestaries en matière d'affrètement et surestaries de conteneurs. Cette confusion repose sur la notion de fret qui n'a pas la même signification dans le contrat d'affrètement et dans le contrat de transport maritime de marchandises.

Les surestaries de conteneurs doivent être regardées non comme un supplément de fret, mais comme de dommages et intérêts dus l'inexécution ou la mauvaise exécution d'une obligation contractuelle. C'est une sorte de clause pénale entre les différentes parties au contrat de transport maritime de marchandises qui les oblige à réparer le préjudice causé par l'immobilisation prolongée des conteneurs.

3. Les principaux facteurs occasionnant des surestaries

Toutes les compagnies maritimes du monde offrent un certain délai de franchise, et ce, pour permettre aux clients importateurs d'accomplir les formalités de dédouanement afin de pouvoir prendre la livraison de leurs marchandises et conteneurs sans aucune charge supplémentaire.¹ Néanmoins, très souvent le destinataire de la cargaison est incapable de prendre la livraison à temps ce qui engendre des frais de surestaries considérés comme des «frais de retard» ou des pénalités pouvant survenir pour diverses raisons énoncées ci-dessous² :

3.1. Problèmes de documentation

« Les retards dans l'échange de documentation nécessaire entre les importateurs (les destinataires) et les exportateurs (les expéditeurs) tel que le connaissance original entraîneront une soumission tardive de la documentation. »³

Mais aussi des informations inexactes ou incomplètes et mêmes de petites erreurs grammaticales sur les documents peuvent entraîner un ralentissement du traitement de ces derniers. Cela peut également entraîner une date de libération retardée de la cargaison.

3.2. Problèmes d'infrastructures

« Les retards occasionnés par l'organisation portuaire et qui portent, entre autres, sur la faiblesse des cadences de déchargement, les équipements d'exploitation inadaptés expliquant la faiblesse des rendements et les longs séjours des conteneurs au niveau ses ports. »⁴

3.3. Problèmes de communication

Entre-temps, il existe également des problèmes de communication relativement rares, par exemple lorsque le destinataire est injoignable ou que les expéditeurs ne sont pas au courant de la disponibilité de la cargaison au terminal⁵ ou des informations erronées sur l'arrivée des navires (*ETA : Estimated time arrival*).

¹ <https://www.gbe.ma/quelle-est-la-difference-entre-surestaries-et-stationnements/> (consultés le 18/03/2023 à 13:20)

² <https://baba-blog.com/fr/who-is-responsible-for-demurrage-charges/#h1> (consultés le 18/03/2023 à 13:30)

³ *Idem.*

⁴ <https://www.djazairess.com/fr/lqo/5311128/> (consultés le 18/03/2023 à 13:59)

⁵ <https://baba-blog.com/fr/who-is-responsible-for-demurrage-charges/#h1> publié le 19/12/2022 (consultés le 18/03/2023 à 14:05)

3.4. Inspections de douane

Selon les différentes pratiques douanières et réglementations locales, le processus d'inspection douanière peut être assez long et certaines procédures douanières assez complexes. Lorsqu'un tel incident se produit, les retards causés par le dédouanement entraîneront inévitablement des frais de surestaries à terme.¹ Les autorités pourraient également inspecter au hasard les expéditions. Cela aussi pourrait retarder les heures d'arrivée.²

3.5. Différends de livraison

« Un différend dû à un désaccord entre le destinataire et l'expéditeur sur diverses questions, principalement les questions de paiement, peut souvent conduire à la libération tardive des conteneurs, ce qui entraîne par la suite des surestaries. »³

3.6. Facteurs hors de contrôle

Compte tenu de la nature de l'industrie du fret qui dépend souvent des conditions météorologiques et des opérations humaines, le processus de livraison du fret peut être soumis à de nombreux facteurs indépendants du contrôle des expéditeurs. Certains de ces problèmes incluent les mauvaises conditions météorologiques, les grèves du travail, la congestion des ports, les terminaux et les transports occupés⁴, ou d'autres Problèmes tels que la COVID-19 qui a affecté la ponctualité des mouvements de navires.⁵

4. Les mesures d'évitement (ou réduction) des frais de surestaries

D'après M. Mohamed Bouabida dans l'article Publié dans le journal Quotidien d'Oran le 28 Mars 2022 ,la réduction des surestaries passe inévitablement par l'implication de tous les acteurs de la chaîne de transport maritime, à savoir les banques, les douanes, l'Autorité portuaire ainsi que toute la logistique impliquée dans l'opération qui aboutit enfin au retour du conteneur, une fois vidé.

Le client étant la pièce maitresse dans la chaîne de transport maritime, il doit prendre en considération certaines précautions et possibilités lui permettant de minimiser au maximum les frais de surestaries voir les éliminer, à savoir :

¹ <https://baba-blog.com/fr/who-is-responsible-for-demurrage-charges/#h1> publié le 19/12/2022 (consultés le 18/03/2023 à 14:05)

² <https://www.honouroceanshipping.com/fr/whats-the-difference-between-demurrage-detention/> publié le 26/08/2021 (consultés le 19/03/2023 à 16:04)

³ <https://baba-blog.com/fr/who-is-responsible-for-demurrage-charges/#h1> publié le 19/12/2022 (consultés le 19/03/2023 à 16 :30)

⁴ <https://www.honouroceanshipping.com/fr/whats-the-difference-between-demurrage-detention/> publié le 26/08/2021 (consultés le 19/03/2023 à 16 :59)

⁵ <https://www.djazairss.com/fr/lqo/5311128/> publié le 28/03/2022 (consultés le 19/03/2023 à 17:10)

4.1. Négocier les conditions

Toujours négocier au lieu de simplement accepter le nombre des jours de franchise supplémentaires pour votre conteneur avec le transporteur.¹ Il n'y a pas de ligne directrice précise sur le nombre de jours gratuits à demander car les besoins se résument essentiellement à l'estimation du temps de dédouanement et à la préparation de la documentation nécessaire. Il est donc vital pour les expéditeurs de faire les recherches nécessaires sur le temps potentiel requis pour l'ensemble du processus d'expédition (y compris le dédouanement) et d'être pleinement conscients de tous les documents nécessaires.²

Il est à noter que les transporteurs auront tendance à accorder plus de temps aux agents de fret ayant un volume d'achat significatif (et régulier).³

4.2. Douane

Il importe de bien maîtriser le processus de dédouanement et les règlements portuaires⁴, et de s'assurer que tous les documents nécessaires sont complets, précis et ne comportent aucune erreur, pour accélérer et faciliter l'ensemble du processus de dédouanement.⁵

4.3. Apporter son propre conteneur

« La plupart des services de fret disponibles sur le marché utilisent les COC « *Carrier Owned Container* » - les conteneurs appartenant au transporteur plutôt que les conteneurs appartenant à l'expéditeur SOC « *Shipper Owned Containers* » puisque les transporteurs sont normalement les propriétaires des conteneurs. Bien que les COC « *Carrier Owned Container* » soient simples et pratiques, des frais supplémentaires tels que des surestaries peuvent être inévitables.

Les SOC « *Shipper Owned Containers* », en revanche, peuvent coûter un peu plus cher au début, car les expéditeurs doivent d'abord acquérir leurs propres conteneurs. Cependant, ils offrent plus de flexibilité à long terme, car les expéditeurs contrôlent totalement la date de dédouanement des marchandises, ce qui leur permet d'éviter complètement les frais de surestaries. »⁶

¹ <https://www.mathezfright.com/fr/blog/eviter-surestaries-detention-containers/> publié le 18/11/2019 (consultés le 19/03/2023 à 22:05)

² <https://baba-blog.com/fr/who-is-responsible-for-demurrage-charges/#h1> publié le 19/12/2022 (consultés le 19/03/2023 à 22:33)

³ <https://www.mathezfright.com/fr/blog/eviter-surestaries-detention-containers/> publié le 18/11/2019 (consultés le 19/03/2023 à 22:40)

⁴ Idem.

⁵ <https://fr.sino-shipping.com/conteneur-maritime-asie/> (consultés le 19/03/2023 à 23:14)

⁶ <https://baba-blog.com/fr/who-is-responsible-for-demurrage-charges/#h1> publié le 19/12/2022 (consultés le 20/03/2023 à 11:00)

4.4. Maitriser les clauses du contrat

Examinez attentivement tous les contrats concernés, cela inclut à la fois le contrat d'expédition avec les transporteurs ainsi que les contrats avec le destinataire et de s'assurer que toutes les parties impliquées ont acquitté les responsabilités de paiement nécessaires, y compris le paiement aux transporteurs, pour éviter les frais de surestaries dus à des litiges.¹

4.5. Le relationnel

Il est important d'établir de bonnes relations avec les transporteurs et de communiquer clairement et constamment les exigences de livraison pour éviter les retards,² ainsi qu'avec toutes les parties concernées.

¹ Idem.

² <https://logistiquemagazine.com/comment-eviter-les-couts-caches-en-logistique-cas-des-surestaries-et-detentions/> publié le 18 février 2023 (consultés le 20/03/2023 à 11:45)

Section 3 : Le cycle de vie des frais de surestaries dans la compagnie maritime MSC

Dans cette section nous allons suivre le processus de traitement des frais de surestaries dans une compagnie maritime multinationale « MSC » à savoir : la facturation tout en déduisant la formule de calcul, puis vient l'étape de l'apurement des factures s'en suit l'enregistrement comptable et enfin le transfert de ces frais de surestaries à l'armateur.

1. La facturation des frais de surestaries

Avant de parler du principe de facturation des frais de surestaries, il semble opportun de connaître le processus qui précède cette dernière.

Une fois le navire accosté, le service clientèle envoie les avis d'arrivée (voir annexe n°2.1) aux clients et aux transitaires qui à leurs tours vont se présenter à l'agence pour remettre le connaissement original (BL), le chèque d'échange (frais d'embarquement) et un chèque d'avance appelé aussi chèque de caution. Cette étape est appelée « l'échange documentaire ».

Ce qui veut dire qu'en échange du BL et des chèques remis par le client ou le transitaire, la compagnie maritime lui remet « un bon à délivrer » (voir annexe n°2.2) avec lequel il pourra prendre livraison de sa marchandise.

Et comme précédemment cité le client a un délai pour restituer le conteneur qu'on appelle : « Franchise » et on distingue deux types:

- Une franchise standard applicable de (15) jours sauf pour les conteneurs frigorifiques dont la franchise est de (03) jours ;
- Une franchise dite spéciale pouvant aller jusqu'à 45 jours sauf pour les conteneurs frigorifiques dont la franchise peut atteindre les 28 jours. Elle est généralement accordée aux clients dits clients VIP qui soit possèdent un grand volume d'import ou d'export et qui travaillent régulièrement avec la compagnie maritime, soit leurs fournisseurs sont des clients fidèles à la compagnie maritime de l'autre côté (exemple : MSC Italie) qui ont négocié un délai important pour leurs clients.

Et il est à noter que ce délai de franchise est calculé dès la date d'accostage du navire.

1.1. Principe de calcul

Les frais de surestaries sont facturés en fonction du nombre de jours et du nombre de conteneurs et peuvent varier en fonction du type de conteneur, de ses dimensions, de la destination, du port, et du transporteur¹. Sachant que les armateurs dans la fixation de leurs tarifs prennent également en considération les risques de séjour prolongé de leur navire².

1.2. Le taux appliqué

Les frais de surestaries sont calculés selon une grille tarifaire dont les tarifs sont présentés par tranches de jours et en barème progressif spécifié dans le contrat (voir annexe n°2.3).

La facturation des surestaries s'arrête lors de la restitution du conteneur mais, aux termes de l'article n°11 du Décret exécutif n°14-365 du 15 décembre 2014 : «Les frais d'immobilisation de conteneurs, ne doivent en aucun cas porter sur une immobilisation allant au-delà de quatre-vingt-dix (90) jours, délai de franchise compris.». De ce fait, MSC Algérie stipule aux clients que les conteneurs doivent être restitués au niveau de son parc à vide «MTA : Maghrébine des Transports et Auxiliaires » dans un délai de 90 jours à partir de la date d'accostage du navire qui les a transportés.

De tout ce qui a été dit, il en résulte la formule de calcul suivante :

$$\text{Surestaries} = \text{nombre de conteneurs} \times \text{nombre de jours} \times \text{le taux}$$

Et suivant cette formule des factures surestaries seront délivrées par l'agent facturier en utilisant un logiciel appelé « MSC WORLD » une fois les conteneurs restitués au parc à vide (voir annexe n°2.4).

2. Paiement (recouvrement) d'une facture surestaries

Une fois les factures délivrées, elles sont envoyées au chef de département logistique pour une vérification par l'utilisation d'un second logiciel appelé « OVH : *One Vision HQ* » afin d'éviter toutes erreurs de calcul ou autres puis elles sont envoyées aux clients pour qu'ils

¹ <https://baba-blog.com/fr/who-is-responsible-for-demurrage-charges/#h1> publié le 19/12/2022 (consultés le 24/03/2023 à 23:36)

² <https://journals.openedition.org/mediterranee/5410?lang=fr#:~:text=Les%20surestaries%20sont%20une%20p%C3%A9nalit%C3%A9,1%27exp%C3%A9diteur%20de%20la%20marchandise> (consultés le 20/03/2023 à 23:49)

procèdent au paiement dans un délai de 7 jours et la encore on distingue deux types de clients :

2.1. Clients/transitaires conventionnés :

Cela signifie qu'au moment de l'échange documentaire, les clients dits « conventionnés » bénéficient d'une exonération du dépôt d'un chèque d'avance (caution) par conséquent une fois le conteneur restitué, il devra payer le montant total de la facture.

2.2. Clients/ transitaires non conventionnés :

Contrairement aux clients conventionnés, les clients non conventionnés sont dans l'obligation de déposer un chèque d'avance lors de l'échange documentaire dont le montant diffère selon le type de conteneurs à savoir :

Tableau n°2.2 : Les montants des avances sur conteneurs

Type	20 DV	40 DV/HC	Equipement spéciaux 20' (Open top, Flat, Tank, Plateforme)	Equipement spéciaux 40' (Open top, Flat, Tank, Plateforme)	Conteneur Frigo 20'	Conteneur Frigo 40'
Montant de l'avance sur conteneur	250 000 DA	500 000 DA	300 000 DA	600 000 DA	400 000 DA	800 000 DA

Source : Document interne à l'entreprise : département logistique

- Dans le cas où le client respecte le délai de restitution du conteneur, le chèque qu'il a déposé lui sera remboursé.

- Dans le cas où le client dépasse le délai accordé, le montant du chèque d'avance qu'il a remis peut être soit supérieur au montant de la facture surestaries et donc la différence lui sera remboursée, soit il est inférieur et dans ce cas le client doit payer la différence restante.

2.3. Cas particulier (conteneur en souffrance) :

Il se peut que le client ne procède pas à l'échange documentaire à temps et donc au 45^{ème} jour (pour le conteneur standard) ou le 20^{ème} jour (pour le conteneur frigorifique) le

conteneur est considéré comme étant un conteneur en souffrance. Le conteneur est appelé dans ce cas est appelé un conteneur « non échangé ».

Et au moment de l'échange pour un conteneur en souffrance, le client doit déposer un chèque d'un montant pro format = 90 jours de surestaries ; autrement dit il va payer à l'avance des frais de surestaries avant même que la facture ne soit délivré.

Une fois le conteneur restitué et en cas de différence dans le montant de la facture surestaries le client sera remboursé.

NB :

On parle aussi d'un conteneur en souffrance dans le cas ou le client procède à l'échange documentaire et récupère sa marchandise mais au 45ème jour (ou le 20ème jour) le client n'a toujours pas restitué le conteneur. Le conteneur est appelé dans ce cas un conteneur « échangé non enlevé ».

3. Enregistrement comptable des frais de surestaries

La comptabilisation des frais de surestaries dans MSC se fait à travers un logiciel appelé « SAP LOGON » suivant le plan comptable suisse. Cela n'empêche qu'ils entretiennent une comptabilité suivant le système comptable financier (SCF).

Ceci dit une fois le paiement effectué, la facture doit être constatée par le département comptabilité. Néanmoins, les frais de surestaries payer au niveau de l'agence représentent les gains de l'armateur (dans notre cas MSC Genève) cela implique qu'ils ne peuvent pas être comptabilisé comme « produits : Classe 07», mais ils passent plutôt par un compte intermédiaire le « 467 : Autres comptes débiteurs ou créditeurs ».

Pour mieux comprendre le processus comptable par lequel passe les frais de surestaries, il semble indispensable de tracer le journal comptable qui se présentera comme suit :

Débit	Crédit		Date de délivrance de la facture		Montant Débit	Montant Crédit
411 710		Client (surestaries)				
	467 420			Autres comptes		
		facture n°...				
			Date de paiement de la facture			
512		Banque				
	411 710			Client		
		cheque n°...				

Les sous comptes ont été choisis à travers une procédure interne à MSC Algérie. Ils permettent d'être plus précis dans l'enregistrement des opérations comptables.

Supposant le cas d'un client qui avait déposé un chèque d'avance de 500 000 DA et que sa facture surestaries est de 300 000 DA, le journal comptable change :

512	419 010	Banque	Date de dépôt du chèque d'avance	Avance reçu sur surestaries	500000	500000
		chèque n°...	* Comptabilisation du chèque d'avance			
411	467 420	Client	Date d'édition de la facture	Autres comptes	300000	300000
		facture n°...	1- Constatation de la facture surestaries			
419 010	411	Avance reçu sur surestaries	Date de paiement de la facture	Client	500000	300000
		chèque n°...	3- Paiement de la facture à partir du chèque d'avance			
419 060	512	Avance à rembourser	Date de remboursement	Banque	200000	200000
		chèque n°...	4- Remboursement du client			

Il arrive parfois que les clients réclament des remises sur le montant de la facture surestaries, qui peut leur être accordé en prenant en considération leur fidélité ainsi que le volume d'import ou export réalisé avec la compagnie. Et dans ce cas là deux écritures comptables sont possibles :

a) Remise avant paiement de la facture

Prenant l'exemple d'un client (conventionné) dont le montant de la facture surestaries s'élève à 300 000 DA et une remise de 100 000 DA lui a été accordée. L'écriture comptable se présente comme suit :

NB : l'étape 1 « constatation de la facture » reste inchangé.

		Date de délivrance de la facture d'avoir			
467 200	411	Surestaries pour compte Genève		100000	
		5- Constatation de la facture d'avoir			
		facture d'avoir n°...	Client		
		Date de paiement de la facture			
512		Banque		200000	
		6- Paiement de la facture surestaries après remise			
	411	chèque n°...	Client		200000

b) Remise après paiement de la facture

Reprenant le même exemple mais cette fois-ci, la remise lui est accordée après paiement de la facture surestaries qui est de 300 000 DA.

NB : les étapes 1 (constatation de la facture surestaries), 2 (paiement de la facture) et 5 (constatation de la facture d'avoir) restent inchangées.

		date de remboursement			
411		Client		100000	
	512				
		7- Remboursement du montant de la remise			
		facture d'avoir n°...	Banque		100000

4. Le transfert des frais de surestaries

Aux termes des dispositions de l'article 26 de l'arrêté interministériel relatif au trafic maritime : « toute escale de navire étranger dans un port algérien donne lieu à l'ouverture, par le consignataire, sous sa responsabilité et sans qu'il ait besoin d'autorisation, d'un compte d'escale sur ses livres ».

Et selon l'article 12 du Décret exécutif n°14-365 du 15 décembre 2014 : « Les frais d'immobilisations des conteneurs, calculés suivant le tarif prévu dans le contrat de transport ou le connaissement et encaissés par le consignataire, sont enregistrés, par celui-ci, dans les comptes d'escales des navires qui les ont transportés.

Il est inscrit :

- au crédit des comptes d'escale du navire, les frais d'immobilisations encaissés par les consignataires;
- au débit, les charges et autres frais occasionnés au consignataire par ces conteneurs. »

Autrement dit, une fois l'escale clôturée un document reprenant toutes les recettes, ainsi que toutes les dépenses sont envoyées à l'armateur. Ce document est appelé « compte d'escale (CE) » (*Disbursement Account*).

Le consignataire de navires doit arrêter le solde de tout compte d'armateur étranger ouvert sur ses livres au plus tard dans les quatre vingt dix jours (90) à compter de la date de son ouverture (date d'accostage du navire).

Arrivé au 90^{ème} jour, un A40 est établie. Il s'agit d'un document comptable sur lequel figure l'ensemble des recettes encaissées et les dépenses engagées à l'occasion de l'escale d'un navire dans un port de commerce ; et c'est avec ce document que l'armateur va récupérer son gain. (Voir annexe n°2.5).

Une fois l'A40 validé, il doit être enregistré comme suit :

		Au 90 ^{ème} jour			
467 420		Autres comptes surestaries -90jrs			
	467 430	A40 n°...	A40 validée		

Lorsque le solde dégagé à la date d'arrêt du compte est « Crédeur » en faveur de l'armateur étranger, le transfert en tout ou partie du montant de ce solde est effectué sur la demande de celui-ci dans les quarante cinq jours (45) suivant l'article 37 de l'arrêté interministériel.

Lorsque le solde dégagé est « Débiteur » le consignataire procède à l'ouverture de ce qu'on appelle « un compte courant d'escale (CCE) » au profit de l'armateur étranger dont les navires font de fréquentes ou de régulières escales dans les ports algériens lui permettant ainsi de compenser les soldes successifs des comptes d'escales de leurs navires (ceci conformément à l'article 32 de l'arrêté interministériel).

La compensation entre un A40 débiteur et un A40 crédeur se fait à travers un document comptable appelé « B40 » (voir annexe n°2.6).

Vient après l'étape de la vérification et du contrôle par les services de douanes de la situation du compte d'escale (A40) et du compte courant d'escale (B40).

Après étude des dossiers et des pièces jointes annexées et le contrôle des dépenses et autres créances à base des justificatifs joints, le visa du receveur est apposé sur les comptes du consignataire avalisant ainsi ces derniers et les certifiions recevables, et on obtient donc un A40 visé qui a son tour sera comptabilisé comme suit :

		Au 90 ^{ème} jour			
467 430		A 40 validé			
	467 440		A 40 visé		
		A 40 n°...			

Les consignataires récupèrent les exemplaires des comptes d'escales qui leur sont destinés, afin de permettre le transfert à l'étranger, via le canal bancaire, au profit de l'armateur des sommes lui revenant (Article 38 de l'arrêté interministériel).

4.1. Cas exceptionnels

4.1.1. La compensation inter-agence

Dans les cas où les comptes d'escale sont successivement « débiteur », le consignataire de navire est autorisé conformément à l'article 30 de l'arrêté interministériel relatif au trafic maritime à affecter le solde créditeur d'un compte d'escale au crédit d'un autre compte d'escale du même armateur.

La compensation se fait entre deux agences liées au même armateur, implantées dans des différents territoires en Algérie et que l'une crédite l'autre afin que cette dernière couvre son déficit.

Le service devra exiger du consignataire la présentation d'une situation de compte d'escale créditrice (A40), dûment visée par les services des douanes, une attestation de non transfert de cette dernière et d'un bulletin d'imputation inter-centres (BIC).

4.1.2. Le compte d'escale complémentaire (CEC) :

Devant un dépassement des délais accordés de 90 jours pour le recouvrement des factures surestaries ou autres, le consignataire est autorisé conformément à l'article 35 de l'arrêté interministériel, relatif au trafic maritime, à ouvrir un ou plusieurs comptes d'escales complémentaires, à l'effet d'inscrire les opérations qui n'ont pas été reprises sur le compte d'escale au moment où il a été déposé.

Il est à noter que le (CEC) est le plus souvent créditeur puisque il ne contient généralement que des factures surestaries et qu'il peut contenir des factures provenant de différentes escales, ainsi y'a pas de date limite pour clôturé un compte d'escale complémentaire.

Conclusion du chapitre

Dans le transport maritime, pour une marchandise conventionnelle, la tarification se fait à l'unité payante : soit le volume, soit le poids selon ce qui est favorable à la compagnie maritime. Pour un conteneur, le tarif est forfaitaire, exprimé à l'unité de conteneur de 20 ou 40 pieds, variable selon le type de matériel revendiqué (dry, open top, flat, réfrigéré).

Après l'exécution du transport, intervient ce qu'on appelle les surestaries de conteneurs et sont apparues avec le développement du transport conteneurisé. Cette obligation découlant du contrat du transport est donc beaucoup plus récente que les surestaries que l'on retrouve dans le contrat d'affrètement au voyage. Elles constituent des frais versés aux compagnies maritimes pour l'immobilisation prolongée des conteneurs au port où ils ont été débarqués ou hors du terminal portuaire.

La nature juridique des surestaries a fait l'objet de nombreuses contradictions doctrinales mais au final, les surestaries de conteneurs ne peuvent être ni un supplément du fret ni une rémunération puisque le transport est terminé. Selon Jacques Bonnaud dans son article intitulé « Nature juridique de la mise à disposition de conteneurs par le transport maritime », ce sont des dommages et intérêts en compensation du dépassement abusif de temps accordé pour la restitution du conteneur.

En transition vers le prochain chapitre, Nous allons analyser plus en profondeur ces frais de surestaries au sein de la compagnie maritime *Mediterranean Shipping Company Algeria*.

Chapitre 3:
Analyse des frais de
surestaries au sein de la
compagnie MSC

Introduction du chapitre

Selon Fatima Zohra Mohamed-Cherif dans sa revue « Les liaisons maritimes de l'Algérie dans l'espace Euro – Méditerranée : réalités et perspectives », publié le 01 Novembre 2014, environ 95% du commerce extérieur de l'Algérie emprunte la voie maritime, et plusieurs compagnies maritimes étrangères offrent des services de transport conteneurisé pour le trafic des marchandises parmi ces compagnies on retrouve *Mediterranean Shipping Company* plus connue sous son acronyme MSC.

Afin de mener à bien notre étude et de répondre à notre problématique principale, nous avons effectué notre stage de fin de cycle au sein de MSC Algérie qui est une référence sur le marché mondial du transport maritime et particulièrement sur le marché Algérien.

La présente partie représente l'étude empirique qui nous permettra d'apporter une analyse réelle des coûts d'immobilisation des conteneurs dans le transport maritime de marchandises en Algérie, pour ce faire cette étude sera effectuée par le biais d'entretien et d'un questionnaire.

Ce chapitre comprend trois sections : la première fera l'objet d'une présentation de l'entreprise MSC, la deuxième, sera consacrée pour expliquer la méthodologie des études empruntées, ainsi qu'une analyse des résultats obtenus, et la dernière section comprend une synthèse des résultats obtenus ainsi que des recommandations.

Section 1: Présentation de l'organisme d'accueil MSC

Dans cette section, nous allons présenter l'organisme d'accueil « SARL MSC Oran » ainsi que son organisation interne. L'agence maritime étant le représentant officiel de l'armateur « MSC Genève », nous allons donc procéder, en premier lieu, à la présentation de ce dernier.

1. Historique et définition de MSC

1.1. Historique

L'histoire de *MSC Group* a commencé à Bruxelles en 1970, lorsque le jeune marin Italien et ancien guichetier, « *Gianluigi Aponte* » a eu le courage et l'intuition d'acheter son premier navire, le *Patricia*. En 1971, il fait l'acquisition d'un navire encore plus grand, auquel il donne le nom de son épouse, *Rafaella*, suivi en 1973 du transporteur de conteneurs, le *Ilse*. Ces trois navires représentaient les premiers pas de l'activité cargo de MSC, qui n'a cessé depuis de se développer¹. Avec le rachat de la *Flotte Lauro* en 1988, « *Gianluigi Aponte* » décide de diversifier les activités de son entreprise, il crée ainsi une filiale spécialisée dans les croisières « MSC Croisières », ainsi que des transbordeurs de passagers et des infrastructures de terminaux terrestres et portuaires de premier ordre².

Au cours des 25 premières années de son histoire, le groupe a opéré principalement des lignes vers l'Afrique de l'est, les États-Unis et l'Australie. Sa stratégie était de n'utiliser que des navires d'occasion pour compenser les taux de fret de l'époque, trop bas pour commander de nouveaux navires.

La compagnie connaît ensuite une croissance explosive dans les années 2000, le nombre et la capacité des navires ne cessant de croître:

- En 2003, la compagnie MSC Croisières a fait l'acquisition de son premier navire construit sur mesure, le *MSC Lirica*. Depuis lors, la flotte de MSC Croisières a connu une croissance rapide, avec l'ajout de nombreux navires de croisière modernes et luxueux.³
- En janvier 2015, MSC a lancé le plus grand porte-conteneurs, le *MSC Oscar*, d'une capacité de 19 224 EVP⁴.

¹ <https://www.msccroisieres.fr/a-propos-de-msc> (consulté le 25/03/2023 à 16 :12)

² <https://www.msc.com/fr/about-us/msc-group> (consulté le 25/03/2023 à 16 :16)

³ <https://www.vesselfinder.com/fr/vessels/details/9246102> (consulté le 25/03/2023 à 16 :30)

⁴ <https://www.rivieramm.com/opinion/opinion/introducing-the-worlds-largest-box-ship-imsc-oscar-36194> (consulté le 25/03/2023 à 16:35)

- En février 2017, MSC a acquis une participation de 49 % dans *Messina Line*, une compagnie maritime italienne fondée à Gênes, en Italie, en 1929, spécialisée dans les liaisons intra-méditerranéennes à courte distance et l'Europe vers l'Afrique de l'Est et de l'Ouest. La société possède 8 navires rouliers et un terminal dans le port de Gênes, en plus d'une flotte de conteneurs de 65 000 EVP¹.
- « En Juillet 2019, a eu la mise en service du plus grand porte conteneur du monde, MSC GULSUN, 23 756 TEU. 232 618 tonnes de port en lourd. Premier d'une série de 11 navires sisterships.»²
- En avril 2021, MSC a lancé un service d'expédition spécial pour aider à la distribution de produits pharmaceutiques pendant la pandémie du COVID-19³.
- En décembre 2021, MSC propose au moins 5,7 milliards d'euros pour Bolloré Africa Logistics, filiale du groupe Bolloré⁴ et en décembre 2022, il a été annoncé que MSC avait finalisé l'acquisition de Bolloré Africa Logistics⁵.
- En janvier 2022, le groupe suisse MSC occupe pour la première fois de son histoire la place de leader mondial du transport de conteneurs, devant le danois Maersk⁶. MSC est également un leader dans l'industrie des croisières, avec une forte présence sur les marchés des Caraïbes, de l'Amérique du Nord et de l'Extrême-Orient.
- En mars 2023, MSC a battu le record du plus grand porte-conteneurs au monde deux fois de suite en recevant le méga porte-conteneurs MSC Tessa de 24 116 EVP le 10 mars et le méga porte-conteneurs MSC Irina de 24 345 EVP le 13 mars.⁷

1.2. Définition

Il est nécessaire de voir la présentation générale du groupe avant d'entamer la connaissance de son agence en Algérie ainsi que les différentes attributions au niveau du groupe.

¹ <https://cargomar.it/msc-buys-49-of-messina/?lang=en> (consulté le 25/03/2023 à 16 :48)

² OUAHLIMA (B), « *Analyse de la chaîne logistique des opérations d'escale dans le transport maritime*», Mémoire de Master en Sciences Commerciales, (option ; Affaires Internationales), Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger, 2020, p62.

³ <https://www.msc.com/> (consulté le 25/03/2023 à 16 :59)

⁴ <https://www.jeuneafrique.com/1284528/economie/msc-propose-au-moins-57-milliards-deuros-pour-bolloré-africa-logistics/> (consulté le 25/03/2023 à 17 :11)

⁵ <https://shipmanagementinternational.com/msc-group-completes-acquisition-of-bolloré-africa-logistics/> (consulté le 25/03/2023 à 17:20)

⁶ <https://www.usinenouvelle.com/article/msc-devient-le-plus-grand-transporteur-de-conteneurs-au-monde.N1173907> (consulté le 25/03/2023 à 17:28)

⁷ <https://tknmetal.com/msc-shatters-records-with-delivery-of-24346-teu-msc-irina/> (Publié le MARCH 16, 2023, consulté le 12 avril 2023 à 00:58)

MSC (*Mediterranean Shipping Company*) est une entreprise Italo-Suisse de transport maritime de conteneurs, de lignes de croisière et de transbordeurs de passagers. Elle a été fondée en 1970 à Bruxelles par le capitaine *Gianluigi Aponte*, un entrepreneur italien. La société a son siège à Genève, en Suisse depuis 1978 et supervise un réseau mondial de bureaux, chacun étant responsable des activités commerciales et opérationnelles dans son pays respectif, elle compte actuellement (avril 2023) plus de 675 bureaux locaux dans 155 pays sur les cinq continents, et plus de 150 000 employés¹.

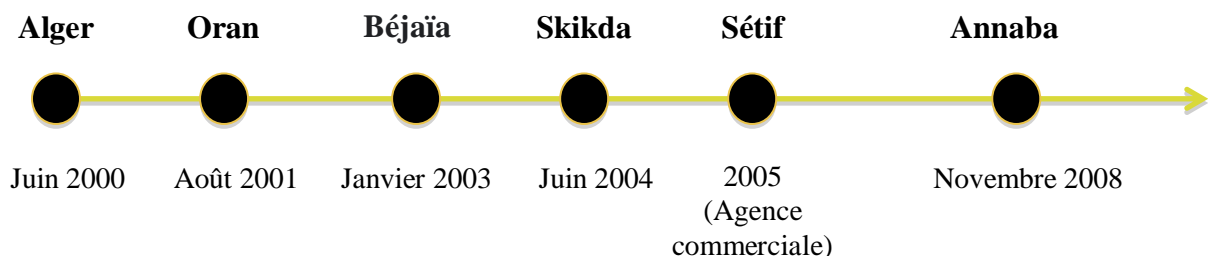
Dans un marché concurrentiel, à une période de changement et de transition mondiaux importants, la société a connu une croissance exponentielle en termes de volume et de capacité de sa flotte, pour devenir un leader mondial en matière de transport international de conteneurs² avec une flotte 730 navires et 23 millions d'EVP transportés annuellement selon le site officiel de la compagnie.

En plus de son activité principale de transport maritime, MSC a également des intérêts dans d'autres domaines de l'industrie maritime, notamment les opérations de terminaux portuaires, la logistique et l'expédition de fret.

2. Présentation de MSC Algérie

2.1. L'implantation de MSC en Algérie

MSC a démarré ses activités de transport maritime en Algérie dans les années 2000 en ouvrant son premier bureau à Alger qui représente le siège de sa direction générale (voir annexe n°3.1) et avec la demande locale croissante pour le transport maritime, MSC a ouvert plus tard dans l'est ainsi que dans l'ouest du pays de nouvelles succursales, cette implantation n'a pas été faite de manière aléatoire, mais de manières stratégiques. Les nouvelles agences sont situées dans les 5 plus grandes villes d'Algérie comme suit :



¹ <https://www.msc.com/> (consulté le 28/03/2023 à 10:20)

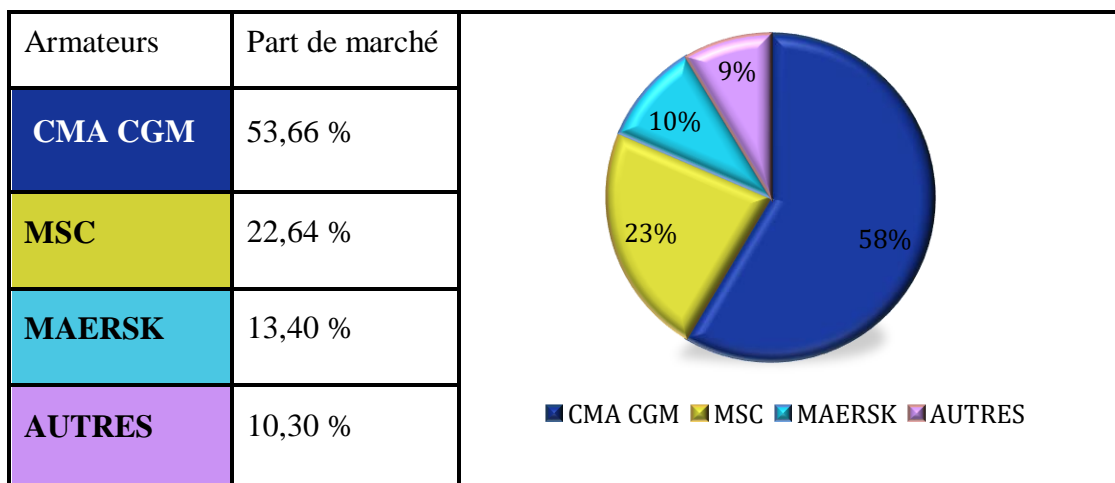
² https://web.kamihq.com/web/viewer.html?state=%7B%22ids%22%3A%5B%221ZHAbtmJLhLTuFv6ukEHkAM7B9r8UFn%22%5D%2C%22action%22%3A%22open%22%2C%22userId%22%3A%22103686966834125199549%22%2C%22resourceKeys%22%3A%7B%7D%7D&kami_user_id=21142102 (consulté le 28/03/2023 à 10:31)

Leurs stratégies de proximité envers les clients et leurs capacités à réagir rapidement à leurs demandes et à leurs besoins sont les éléments clés de leurs succès et les raisons pour lesquelles MSC est devenu l'un des principaux opérateurs en Algérie.

En raison de la taille des ports en Algérie et de l'état des quais (longueurs/ dimensions/ caractéristiques), l'ensemble des marchandises en provenance des 5 continents à destination de l'Algérie sont acheminées directement vers les plateformes logistiques de Valence et Barcelone (port de transbordement) pour être immédiatement expédiées à destination des ports algériens.

Les principales industries desservis par MSC Algérie sont: agriculture, automobile, produits chimiques, produits pharmaceutiques, aliments et boissons, mines et minéraux, papier et marchandises liées au papier, plastiques et produits en caoutchouc, vente au détail et bois.

Tableau n° 3.1 : Top 05 des armateurs du transport maritime conteneurisé en Algérie en 2021



Source : Document interne de l'entreprise : département documentation

Cette structure sectorielle met en évidence le classement des cinq plus grands armateurs du transport maritime en Algérie en 2021, selon leur part de marché.

On constate que MSC est en deuxième position avec une part de marché de 22,64%, cependant il est loin d'égaliser le français CMA CGM qui représente le leader du marché Algérien dans le transport maritime de marchandises par conteneurs avec une part de marché de plus de 50% (53,66%).

2.2. Les activités de MSC Algérie

2.2.1. La consignation des navires et de conteneurs

Selon l'article 609 du code maritime Algérien « est considérée comme consignataire du navire toute personne physique ou morale qui est en vertu d'un mandat de l'amateur ou du capitaine, s'engage moyennant une rémunération à effectuer pour les besoins et le compte du navire et de l'expédition des opérations, que le capitaine n'accomplit pas lui-même ainsi que d'autres opérations habituellement attachées au séjour d'un navire dans un port ».

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

L'activité du consignataire des navires MSC en Algérie comprend l'ensemble des services et des activités logistiques qui sont nécessaires pour assurer l'approvisionnement des navires de MSC lorsqu'ils sont à quai dans les ports d'escale.

Conformément à l'article 610 du code maritime Algérien « Les activités de consignataire du navire comprennent notamment les opérations de réception et de livraison des marchandises aux lieux et places du capitaine, la conduite administrative du navire auprès des autorités locales, la conclusion des contrats de manutention, de remorquage et de pilotage, l'assistance au navire pendant son séjour dans le port, la fourniture des fonds nécessaires au capitaine, le paiement des droits, des frais et d'autres charges dus à l'occasion de l'escale du navire dans le port ».

En plus de la consignation des navires, MSC offre également des services de consignation pour ses navires porte-conteneurs : « **consignation des conteneurs** » cela implique des services de gestion logistique complets pour les conteneurs transportant des marchandises. Cette activité est présentée par la réception, la gestion et le suivi des conteneurs depuis leur arrivée jusqu'à leur restitution.

2.2.2. Le transport routier via sa filiale MTA

L'activité principale de MSC Algérie est la consignation des navires et des conteneurs mais cela ne l'empêche d'exercer d'autres activités annexes telles que le transport routier via sa filiale MTA (Maghrébine des Transports et Auxiliaires)

En raison du développement des affaires en Algérie, MSC a acheté en 2006 une société de logistique publique appelée MTA (Maghrébine des Transports et Auxiliaires) qui est devenue une entreprise internationale de transport routier. Elle comprend le transport de conteneurs, de marchandises en vrac et de cargaisons spéciales sur des camions et des

remorques spécialisées. Elle propose également des services de dédouanement et de stockage au niveau ses dépôts

MTA dispose d'un vaste réseau de partenaires logistiques et de transporteurs routiers dans le monde entier, lui permettant de proposer des solutions de transport routier adaptées aux besoins spécifiques de chaque client. Elle est également en mesure de proposer des services de groupage pour les petites cargaisons, ce qui permet aux clients de bénéficier de tarifs plus avantageux.

3. Structure de l'organisme d'accueil MSC Oran

3.1. Organisation de l'agence d'Oran

L'agence d'Oran est composée de six départements comme illustrer dans l'organigramme (voir annexe n°3.2), à savoir: Le département documentation, le département service clientèle, le département commercial, le département logistique, le département comptabilité administration et finance ainsi que le département des opérations portuaires. Les missions de chaque département seront détaillées par la suite.

3.1.1. Département documentation

Ce service est chargé du traitement des documents nécessaires à l'exportation et l'importation des produits marchands. Il engage aussi le traitement des dossiers du transbordement s'il y en a. Il comprend trois services :

➤ **Service courtage** : c'est un service qui s'occupe de la déclaration de tout ce qui est à bord du navire (Conteneurs, marchandises, destinataire final pour chaque marchandise...). La finalité est le manifeste douanier (D1) pour l'import ou le (D2) pour l'export tout en assurant un contact permanent avec les services de douane, afin d'assister au mieux et de faciliter le transfert des conteneurs.

Cette déclaration permettra d'une part à la douane de contrôler la nature et la qualité des divers produits entrant sur le territoire et d'autre part, au destinataire final d'introduire la déclaration détaillée et de faire sortir ses conteneurs.

➤ **Service facturation import** : Ils s'occupent des différentes factures liées aux opérations d'import tel-que les factures surestaries, les remises, les factures d'avoir, les remboursements clients

➤ **Service facturation export** : Préparation des manifestes cargos ainsi que le BL, ils font aussi la liaison entre le client et les autres intervenants.

3.1.2. Service Clientèle

Ce service est chargé d'établir les avis d'arrivée en fonction du manifeste cargo afin de permettre à l'ayant droit de la marchandise ou son représentant de procéder à l'échange documentaire qui consiste à remettre au responsable du guichet le connaissance original (BL), un chèque d'échange et un chèque d'avance sur surestaries contre le bon à délivrer, et cela après l'accostage du navire qui a transporté la marchandise concernée.

Ils sont en charge également de l'exécution des tâches suivantes : apurement des factures surestaries, règlement des factures impayées (ex. facture import (voir annexe 3.3)), le suivi des avances sur surestaries, remboursement des clients, conventions clients/transitaires et répondre aux différents questionnements de la clientèle.

3.1.3. Département Commercial

Les commerciaux ont pour mission :

- La promotion et la commercialisation des services de l'armateur ;
- La gestion du portefeuille client ;
- L'identification de nouvelles opportunités de vente à travers l'analyse et la prospection du marché ;
- Récouter le maximum d'informations sur les clients (fournisseurs - volume - besoins - marchés - clients - marchandise transportée - adresse ...);
- Prise en charge des clients en répondant à tous leurs questionnements ainsi qu'assurer un bon relationnel avec eux;
- Être l'intermédiaire entre l'armateur MSC et le client final : en accompagnant le client dans les différentes étapes ;
- Traitement des doléances et des réclamations des clients;
- Traitement des demandes de remises sur la facture surestaries.

3.1.4. Département Logistique

Le département logistique a pour mission principale de contrôler et mettre à jour tous les mouvements de conteneurs depuis son débarquement jusqu'à son embarquement plein ou vide. Il accomplit les tâches suivantes :

- Suivi des mouvements de conteneurs sous la responsabilité de MSC en Algérie via le logiciel "MSCA".
- Transmettre des informations sur ces conteneurs du logiciel MSCA à MSC Genève via EDI (Electronic data information) ;

- Contrôle de la facturation des surestaries et gestion des chèques de caution ;
- Préparation et gestion des opérations d'exportation pour les conteneurs vides ;
- Envoyer les différents documents (manifeste, liste, etc.) aux différents intervenants (port, etc.) liés à l'exportation des conteneurs vides ;
 - Vérifier l'état des conteneurs en comparant avec l'expert de MSC et voir si la restitution a été faite ;
- Gestion des conteneurs endommagés.

3.1.5. Département Comptabilité Administration et Finance (C.A.F)

Ce département se décompose en trois (03) sous services :

➤ **Compte d'escale** : Ce service est chargé de la création d'escale dans le système interne de l'entreprise et de rassembler toutes les factures de différentes prestations de l'agent lui-même et des prestations externes, ainsi que les dépenses liées à l'escale. À tout moment, pendant l'escale du navire, l'agent devra se conformer aux instructions de son armateur et lui communiquer les détails opérationnels.

Une fois l'escale terminée, l'agent enverra à son armateur un document appelé «compte d'escale » récapitulatif de tous les frais déboursés par l'agent consignataire pour le compte de l'armateur ainsi que toutes les recettes qui ont été encaissées par l'agent. Le solde de ce document pouvant être positif ou négatif.

Le fonctionnement de ce département a été abordé de manière détaillée dans la section précédente.

➤ **Comptabilité et Finance** : Il est chargé de :

- L'enregistrement des factures, et la remise de ces derniers aux clients ;
- Edition de différentes factures ;
- Facturation des frais de manutention ;
- Réception des chèques et des avis d'arrivée ;
- Assure la tenue des écritures comptables et la gestion des comptes ;
- Encaissement et décaissement de compte d'exploitation (compte résultat), caution, compte bancaire,
 - caisse ;
 - Établissement des états de rapprochement vis-à-vis des extraits de compte bancaire et analyse des écarts.

➤ **Administration** :

Parmi les missions principales de ce service nous avons :

- Gestion administrative du personnel dossier et suivi des carrières.
- Gestion de la paie.
- Suivi des livres légaux.
- Calculer et réaliser la déclaration fiscale mensuelle et annuelle.
- Suivi des absences, les retards et les récupérations.
- Suivi des dossiers d'assurance.
- Suivi des programmes de formation.
- Etablissement du rapport mensuel administratif.

3.1.6. Département des opérations portuaires

Il est appelé également «service shipping», le responsable des opérations sur le terrain est chargé de suivre le navire depuis sa sortie du port de chargement (POL) jusqu'au port de déchargement (POD). Il a pour responsabilité d'accomplir les tâches suivantes :

- maintenir une communication constante avec le capitaine et tirer les informations de base concernant le navire et sa marchandise ainsi que le suivi de son emplacement ;
- Transmettre au navire les différentes exigences portuaires en matière de documentation et de réglementation (notamment pour les navires n'ayant jamais fait escale dans les ports algériens) ;
- Assister les navires à l'accostage et prise en charge de toutes les formalités administratives nécessaires au bon déroulement des opérations commerciales (chargement, déchargement) ;
- Transmettre les informations liées aux escales aux différents intervenants des opérations (port, dépôts vides, etc.) ;
- Suivi rigoureux des opérations en s'assurant que le navire travaille à plein temps (optimisation de l'escale) ;
- Assister à la réunion du port et programmer l'accostage des navires MSC avec les autorités portuaires.

4. Les cinq forces de Porter

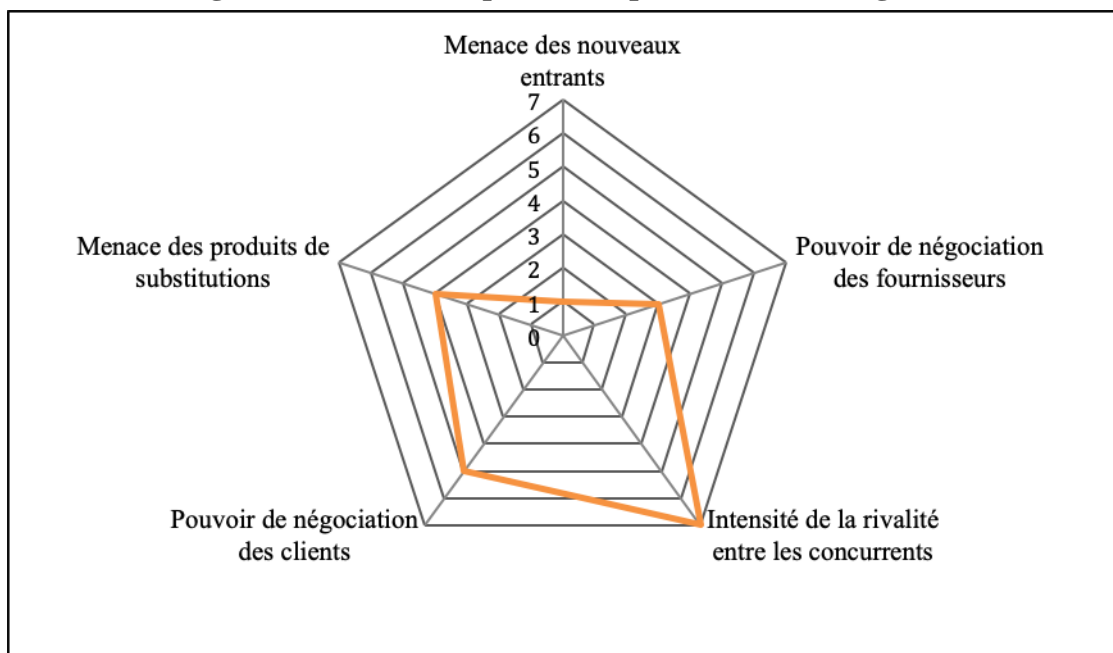
La concurrence dans l'industrie des porte-conteneurs en Algérie est intense, avec de nombreux acteurs majeurs tels que MAERSK, CMA CGM et COSCO.

Afin de mesurer l'environnement concurrentiel, d'analyser la situation générale de MSC et de comprendre les forces en présence et les avantages compétitifs pour cette entreprise,

nous avons utilisé l'analyse de porter qui est une méthode d'analyse de marché prenant en considération divers facteurs sur lesquels une entreprise peut agir pour optimiser son avantage concurrentiel.

4.1. Analyse Porter de MSC Algérie

Figure n°3.2 : Les cinq forces de porter de MSC Algérie



Source : Élaboré par nos soins

1) Le pouvoir de négociation des clients.

Les clients de MSC sont principalement des entreprises qui importent des marchandises par conteneurs. Les clients ont un pouvoir de négociation élevé car ils ont un grand choix de fournisseurs et peuvent facilement passer d'un fournisseur à un autre. Cela peut limiter la capacité de MSC à fixer les prix, mais MSC a une réputation de qualité de service et de fiabilité, ce qui peut réduire l'impact de ce facteur.

2) Le pouvoir de négociation des fournisseurs.

Les principaux fournisseurs de l'industrie des porte-conteneurs sont les constructeurs de navires, les chantiers navals et les fournisseurs de carburant. MSC a une position de négociation forte avec ces fournisseurs grâce à sa taille et à son pouvoir d'achat, ce qui réduit le pouvoir de négociation des fournisseurs.

3) La menace des produits ou services de substitution.

Les produits de substitution pour le transport de marchandises comprennent le transport routier, ferroviaire et aérien. Cependant, le transport maritime par conteneurs est souvent le moyen le plus efficace et le plus économique pour le transport de grandes quantités de marchandises sur de longues distances, ce qui peut diminuer la menace des produits de substitution pour MSC.

4) La menace d'entrants potentiels sur le marché.

L'industrie des porte-conteneurs est caractérisée par des barrières à l'entrée élevées, notamment en raison du coût élevé des navires, des équipages et des infrastructures portuaires nécessaires. Cela rend difficile pour les nouveaux entrants de pénétrer sur le marché.

5) L'intensité de la rivalité entre les concurrents.

La rivalité entre les concurrents existants est forte dans l'industrie des porte-conteneurs en raison du grand nombre de concurrents et de la surcapacité du marché. Cela peut entraîner une pression sur les prix et les marges, ce qui peut affecter les résultats financiers de MSC. Cependant, MSC a une position concurrentielle forte en raison de sa taille et de son réseau mondial étendu.

Un sixième facteur peut être ajouté, qui est « **l'Etat avec l'environnement politique et la législation** » car le secteur du transport maritime en Algérie est réglementé par l'État, ce qui peut influencer les activités de MSC.

Le gouvernement algérien impose des réglementations strictes sur les activités de MSC en Algérie, notamment en ce qui concerne les frais de surestaries. Selon ces réglementations Les frais d'immobilisation des conteneurs ne doivent, en aucun cas, porter sur une immobilisation allant au-delà de quatre-vingt-dix (90) jours, délai de franchise compris, quelque soit la durée de rétention du conteneur, ce qui peut affecter la rentabilité de MSC en Algérie.

De plus des normes de sécurité ou environnementales supplémentaires peuvent être imposés, ce qui peut augmenter les coûts d'exploitation de l'entreprise.

En outre, le gouvernement algérien peut accorder des avantages fiscaux ou des subventions à des entreprises locales en concurrence avec MSC, ce qui peut affecter la concurrence dans l'industrie. Les politiques commerciales et les accords internationaux entre

l'Algérie et d'autres pays peuvent également avoir un impact sur les activités de MSC dans le pays.

En somme, bien que l'industrie des porte-conteneurs soit confrontée à des défis concurrentiels, MSC a une position concurrentielle solide grâce à sa taille, son réseau mondial étendu et sa réputation de qualité de service et de fiabilité.

Section 2: Présentation de la méthodologie de recherche

Dans cette section, nous allons définir la méthodologie de l'enquête, utilisée dans notre travail.

Afin d'analyser au mieux les frais de surestaries de conteneurs, nous avons mené deux enquêtes. La première est de nature qualitative, avec comme outil de recherche, des entretiens réalisés auprès des responsables de l'agence maritime « MSC Oran. La seconde est de nature quantitative, avec comme outil de recherche le questionnaire destiné aux clients de l'agence.

1. Objectif de l'étude

Notre étude vise à collecter un maximum d'informations concernant les frais de surestaries de conteneurs facturés par la compagnie de transport maritime MSC à ses clients sur tout retard de restitution de conteneur.

Cette étude a aussi pour objectif de suivre le processus de traitement des frais de rétention de conteneurs dans la compagnie de transport, déterminer les frais engendrés et les problèmes rencontrés dans la restitution du conteneur, et de comprendre l'importance de la qualité de service des auxiliaires de transport.

Enfin, le but est de déterminer l'impact des coûts d'immobilisation de conteneurs dans le transport maritime de marchandises sur l'économie du pays.

2. La démarche méthodologique de l'étude qualitative

Dans le but de faciliter notre recherche et afin de répondre à notre problématique, nous avons suivie une étude qualitative est « une étude à caractère intensif, utilisant au niveau de la récolte des données, une approche relativement ouverte, non directive, permissive et indirecte des personnes interrogées »¹.

Notre étude est basée sur une démarche méthodologique qui s'articule autour d'entretiens semi-directif individuels avec les responsables des services logistique commerciale, comptabilité administration et finance, et le service des opérations que nous pensons être adapté à la nature de notre recherche (voir annexe 3.4),.

¹ CHABANI (S) & OUACHERINE (H) : Guide de méthodologie de la recherche en science sociale, 1^{ère} édition, Edition Taleb Impression, 2013, p. 71.

2.1. L’outil de collecte de l’information

L’entretien est le mode principale de collecte d’informations, il est défini comme étant : un rapport oral qui consiste en une séance de questionnement adressé à une personne ou à plusieurs personnes choisies fortuitement dans le but de collecter les informations permettant de confirmer ou d’infirmer les hypothèses de recherche¹.

Parmi les différents types d’entretiens nous avons choisi l’entretien semi-directif à savoir : Dans ce type le chercheur pose peu de question et laisse le choix à la personne interviewée de lui répondre mais il demande par la suite des explications ; des arguments et des exemples².

2.2. Le profil des interviewés

Notre échantillon est assez hétérogène, pour ce faire nous avons choisis quatre responsables qui peuvent nous servir à mieux comprendre et obtenir des informations concrètes et pertinentes répondant d’une manière efficace à l’objectif de notre enquête.

Le tableau ci-dessous répertorie les informations relatives aux personnes interrogées :

Tableau n°3.2 : Profil des personnes interviewées

Département	Interviewé	Date et durée de l’entretien	Lieu de l’entretien
Logistique	M. BAKHTI Djamel	Le16 /03/2023 43 min	MSC Algérie Sarl, Oran
Commerciale	M. ABOURA Djallel	Le 21/03/2023 28 min	
Comptabilité administration et finance	M. MEDJAHER Abdelkader	Le 30/03/2023 25 min	
	M. KELOULI Sifeddine		
Opérations portuaires	M. Moulay Youcef Zakaria	Le20 /03/2023 40 min	
	M. Azzouz Redhouane		

Source : Élaboré par nos soins

¹ Op.cit., p. 72.

² Op.cit., p. 73.

2.3. Traitement et analyse des résultats de l'étude qualitative

2.3.1. AXE 01 : Département logistique

Question 01 : Quels sont les outils et les supports informatiques que vous utilisez pour gérer les conteneurs ?

Réponse 01 :

« Nous utilisons plusieurs outils pour la gestion des conteneurs à savoir :

- ✓ « *CENTRAL VIDE* » (*CENTRAL EMPTY*) : c'est un logiciel qui gère les mouvements conteneurs
- ✓ « *MSC A* » qui sert à faire passer toutes les informations et les données concernant les mouvements de conteneurs qu'on reçoit de la part de notre expert sur le système pour que tous ces derniers soient injectés dans la base de données de MSC Genève.
- ✓ « *MSC WORLD* » c'est un système de facturation dans lequel il existe plusieurs parties, dans ce département on utilise seulement la partie conteneur, la partie facturation et la partie interface pour faire passer les mouvements d'un logiciel à un autre via EDI (*Electronique Data Information*).
- ✓ On utilise un autre outil pour vérifier les mouvements conteneurs qui est sur le net appelé « *OVH : One Vision HQ* » ».

Analyse 01:

La compagnie maritime MSC gère tout le cycle de conteneurs et suit leurs mouvements dès le début de la chaîne jusqu'à sa fin grâce à plusieurs outils et supports informatiques performants qui permettent d'automatiser les opérations de gestion de conteneurs.

Question 02 : Comment procédez-vous au calcul des surestaries ?

Réponse 02 :

« Les frais de surestaries se calculent une fois le délai de franchise accordé aux clients est expiré sur la base d'un taux journalier présentés en tranche de jours et en barème progressif spécifié dans le contrat de transport et qui est fixé par l'armateur par type de conteneur. Par la suite, on multiplie par le nombre de conteneurs loué et on obtient le montant final que le client devra payer »

Analyse 02 :

Les coûts d'immobilisation de conteneurs sont facturés lorsque le conteneur est retenu au-delà du délai de franchise prévu dans le contrat en fonction du nombre de jours et du nombre de conteneurs et peuvent varier en fonction du type de conteneurs et donc on déduit la formule de calcul suivante :

$$\text{Surestaries} = \text{Nombres de conteneurs} \times \text{Nombre de jours} \times \text{taux}$$

Question 03 : Quels sont les principaux problèmes rencontrés dans la gestion de conteneurs ?

Réponse 03 :

« Le conteneur passe par plusieurs étapes (débarqué, transféré, échangé, enlevé, restitué puis transféré au port pour embarquement) parmi ces étapes, on a une étape qui est manquante celle de l'enlèvement puisque on n'a pas un d'agent fixe au niveau du port pour nous informer de la sortie des conteneurs de MSC et le port quant à lui ne nous transmet pas l'information donc cela pose problème pour suivre le conteneur, on a l'information que quand le conteneur est restitué au parc à vide .

Y'a aussi les dommages sur conteneurs qui est un réel souci pour la compagnie d'autant plus que le port ne prend jamais en charge les frais de réparation de ces derniers.

Il existe un autre problème concernant les conteneurs qui sont transférés du port aux dépôts, là aussi on ne nous informe pas donc il faudra demander et chercher pour obtenir l'information. »

Analyse 03 :

Les problèmes majeurs que rencontre la compagnie MSC sont premièrement un problème liés à la coordination et à la communication entre les différents acteurs de la chaîne logistique notamment le port et l'entreprise portuaire qui ne transmettent aucune information à la compagnie concernant l'enlèvement de ses conteneurs par les clients ou lorsque ses conteneurs sont transférés aux dépôts sous douanes.

Le second problème concerne l'endommagement des conteneurs par les agents du port qui ne prend jamais en charge les frais de réparation des conteneurs endommagés.

Question 04 : Selon vous, quel est l'impact de l'immobilisation des conteneurs sur la performance de l'agent consignataire MSC Algérie ?

Réponse 04 :

« Il faut savoir que le profit de l'entreprise c'est le fret maritime et non pas les frais de surestaries parce qu'un conteneur qui circule est celui qui rapporte le plus d'argent tandis qu'un conteneur qui reste immobilisé au niveau du port ou chez les clients représente une perte pour MSC, et non seulement c'est une perte du fait que le conteneur reste inexploitable par la compagnie, il peut être exposé a des dommages potentiels.

De plus, en Algérie les frais de surestaries sur conteneurs sont réduits à seulement 90 jours quelque soit leurs durée d'immobilisation ce qui représente une grande perte pour la compagnie. »

Analyse 04 :

Plus le conteneur est immobilisé au-delà du temps prévu moins la compagnie gagne de l'argent de temps plus que MSC Algérie est handicapé par le fait que les frais de surestaries de conteneurs soient plafonnées à 90 jours seulement ce qui représente une perte sèche pour l'armateur sachant qu'un conteneur rapporte beaucoup plus d'argent quand il est en circulation.

Question 05: Comment procédez-vous dès lors que le conteneur restitué est endommagé par le client ?

Réponse05 :

« Tout dépend la nature du dommage s'il s'agit un petit dommage comme par exemple une petite rayure on fait passer. En revanche, si le dommage sur conteneur est important, nous envoyons un message au service clientèle contenant un rapport ainsi que des photos du conteneur qui sera par la suite transmis aux clients ou aux transitaires demandant ainsi les circonstances du dommage, et pourquoi la compagnie n'a pas été informée du dommage au moment de l'enlèvement. »

Analyse 05 :

Le processus suivi en cas de dommage constaté sur un conteneur restitué par un client dépend de la nature du dommage. Si le dommage est mineur, la compagnie ne prend pas de mesures particulières. En revanche, si le dommage est important, la compagnie prend le temps

d'investiguer les dommages causés au conteneur pour déterminer les responsabilités et prendre des mesures appropriées.

Question 06 : Qui supporte les frais de réparations des conteneurs endommagés ?

Réponse 06 :

« Si le client arrive à prouver que le conteneur a été endommagé avant l'enlèvement (au niveau du port ou de la douane), il sera épargné des frais de réparations. Dans le cas contraire il devra prendre en charge les frais de réparation du conteneur endommagé. »

Analyse 06 :

D'après la réponse de notre interlocuteur, on constate que les frais de réparation des conteneurs endommagés sont à la charge du client, sauf si celui-ci peut prouver que les dommages ont été causés avant l'enlèvement du conteneur.

Question 07 : Quelles sont les procédures à suivre dans le cas où les conteneurs débarqués sont endommagés par les agents du port ?

Réponse 07 :

« Quand il s'agit d'un conteneur légèrement endommagé, on envoie un petit message au port avec un courrier contenant un rapport de l'expert, des photos, et un rapport du commandant de bord.

En cas de gros dommage qui peut toucher la marchandise du client on procède de la même manière et par la suite on informe le client puis on doit aviser l'armateur à Genève aussi qu'un conteneur a été fortement endommagé au niveau du port et que la marchandise du client a été touchée et on demande l'autorisation pour engager un expert de l'extérieur pour rédiger un rapport d'expertise qu'on envoie par courrier au port et on demande une expertise conjointe (ou une expertise contradictoire) dans laquelle assistent toutes les parties concernées (expert du port, expert du client ou transitaire, et notre expert) afin de rédiger un PV qui va être signé par toutes les parties et déterminer les responsabilités de chacun. »

Analyse 07 :

En cas d'endommagement grave d'un conteneur au niveau du port, la compagnie procède à une expertise en avisant toutes les parties concernées pour la traçabilité du dommage, ensuite le constat de l'expert définira le responsable qui doit prendre en charge les frais de réparation.

Si le dommage sur conteneur est insignifiant, la compagnie se contente d'informer le port que l'un de ses conteneurs a été endommagé à son niveau en lui envoyant les photos du conteneur ainsi que un rapport de l'expert et du commandant de bord.

Question 08 : Selon vous, peut-on réduire le temps d'immobilisation des conteneurs ? Si oui, comment ?

Réponse 08 :

« Oui bien sûr, tout dépend de la volonté du client mais surtout de l'Etat Algérien et de la douane puisque le port peut impacter positivement le montant des frais de surestaries (réduction) Par exemple dernièrement le port a ouvert un nouveau terminal mais y'à pas le matériel nécessaire pour gérer les flux et le nombre de conteneurs débarqués sur ce nouveau terminal. »

Analyse 08 :

La réduction des frais de surestaries passe inévitablement par l'implication de tous les acteurs de la chaîne de transport maritime à savoir le port, la douane, et l'entreprise portuaire car la majorité des causes occasionnant ces frais de surestaries sont des causes relevant surtout de la gestion, de l'organisation et du manque d'équipements au niveau des ports Algériens.

Question 09 : Quelle est la catégorie de clients qui immobilise les conteneurs le plus souvent ?

Réponse 09 :

« Les clients qui immobilisent les conteneurs le plus sont ceux qui ramènent de la matière première ou de l'agroalimentaire car ils doivent passer par le service sanitaire, et la DCP (Direction de contrôle sur le produit alimentaire) avant de faire dédouaner la marchandise ce qui leurs prend énormément de temps. »

Question 10 : Quelle différence faites-vous entre les frais de stationnement et frais de surestaries ?

Réponse 10 :

« Les frais de stationnement sont facturés par l'opérateur économique pour l'occupation de l'espace portuaire au-delà du délai de franchise accordé par le port aux clients pour dédouaner leurs conteneurs tandis que les frais de surestaries sont facturés par

la compagnie maritime lorsque le client conserve le conteneur pour une durée plus élevée que la période de franchise négociée. »

Analyse 10 :

La différence entre les frais de stationnement et les frais de surestaries est que l'une est facturée par le port aux clients pour l'occupation de l'espace portuaire tandis que l'autre est facturé par la compagnie de transport pour le dépassement des délais de restitution du conteneur.

2.3.2. AXE 02: Département des opérations portuaires**Question 01 : Comment procédez-vous pour programmer l'arrivée du navire ?****Réponse 01 :**

« La programmation du navire se fait selon le programme (Schedule) transmis par l'armateur et à la base des informations fournis par le commandant du navire :

Nom navire / provenance / longueur / largeur / tirant d'eau avant et arrière / quantité à débarquer et à embarquer/ tonnage.

Par la suite on procède à la création du navire et à la mise en ligne des fichiers fournis par le navire sur la plateforme APCS afin d'obtenir le poste à quai suite à une commission de placement organisée au port. »

Analyse 01 :

La façon dont la programmation du navire est effectuée est basée sur les informations fournies par l'armateur et le commandant du navire telles que la provenance, le tirant d'eau du navire...etc.

La réponse mentionne également l'utilisation d'une plateforme électronique appelée APCS qui est une plateforme de la chaîne logistique portuaire qui offre aux agents consignataire la possibilité de se connecter à cette plateforme à partir de n'importe quelle station reliée à internet afin d'importer, exporter, consulter et échanger les données numérisées relatives au passage des marchandises dans les ports.

Question 02 : Quels sont les outils informatiques qui vous permettent de suivre le navire depuis sa sortie du port de chargement (POL) jusqu'au port de déchargement (POD) ?

Réponse 02 :

« Le commandant de bord envoie un email à son agent consignataire au POD une fois le navire quitte le POL donnant ainsi son ETA vers le POD. Des e-mails de mise à jour suivront en cas de retard dû à des intempéries ou une panne technique ...etc. Pour le tracking (suivi) d'un navire du POL vers le POD les outils informatiques utilisés sont des applications dites « AIS » comme : VESSEL FINDER et VESSEL TRACKING. »

Question 03 : Combien de temps faut-il pour programmer l'accostage du navire avant son arrivée ?

Réponse 03 :

« La programmation du navire doit être effectué dans un délai de 48H ou bien 24H au minimum tout dépend de la traversée du navire du port de chargement (POL) vers le port de déchargement (POD), via la plateforme APCS pour obtenir un poste à quai. Dès confirmation du poste à quai un « bon d'embauche » doit être déposé auprès des services de manutention pour définir les moyens humains et matériels nécessaires pour le bon déroulement des opérations (le nombre d'équipes et engins nécessaires). Une autorisation de débarquement (Douane) est établie et reconduite directement à la Brigade Commerciale / Import. »

Analyse 03 :

Avant l'arrivée du navire, l'entreprise reçoit l'ETA (*Estimated Time Arrival*) par l'armateur, l'évènement qui déclenche toute l'opération, par la suite ils préparent leur plan d'accostage des navires pour la commission de placement qui est organisée au niveau de la capitainerie et assistée par toutes les compagnies maritimes dans un délai de 24H au minimum.

Question 04 : Quelle est la durée moyenne de séjour du navire en rade et à quai ?

Réponse 04 :

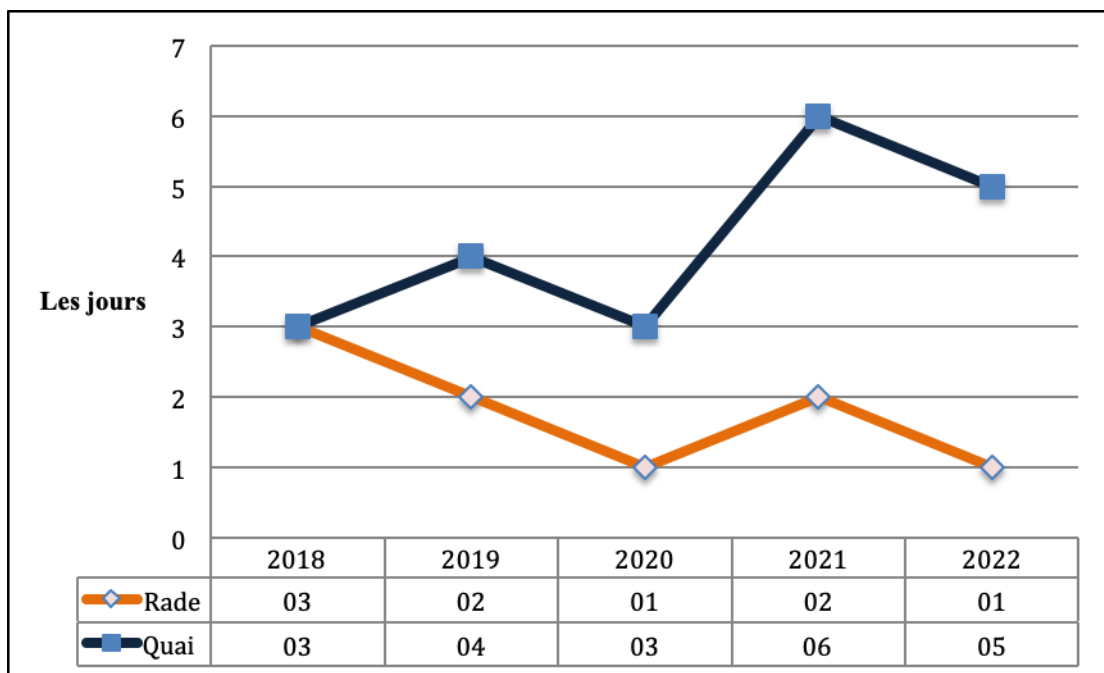
« La durée du séjour en rade (ou à quai) diffère d'un port à un autre, tout dépend des paramètres portuaires (nombres de quais disponibles, le nombre des navires à quai, la durée de traitement d'un navire... etc.) La durée du séjour d'un navire à quai varient entre 4 et 6 jours voire 7 jours dans certains cas tout dépend de la quantité à décharger /charger vides et

pleins le nombre des équipes de manutentions engagés par l'entreprise portuaire (EPO), moyens matériels disponibles, et intempéries (conditions météorologiques : pluie, vent...etc.). Avant elle était de trois et maximum quatre jour.»

Analyse 04 :

La durée de séjour d'un navire porte-conteneur en rade diffère, tout dépend des paramètres portuaires actuellement elle est d'une journée à deux jours maximum, Quant au séjour moyen des navires à quai il est de quatre à six jours.

Figure n°3.2 : L'évolution du séjour des navires en rade et à quai en sein du port d'Oran 2018- 2022



Source : Élaboré par nos soins

Nous pouvons constater que la durée de séjour en rade a fluctué au cours des années, avec une tendance générale à la baisse. Cependant, il y a eu des variations d'une année à l'autre, ce qui suggère une certaine instabilité dans les paramètres portuaires qui influencent cette durée.

La durée de séjour à quai présente une tendance générale à la hausse, avec une augmentation significative en 2021 (la reprise du trafic maritime après la pandémie du Covid-19). Cela peut indiquer une augmentation de l'activité portuaire, une congestion accrue ou d'autres facteurs qui prolongent la durée de séjour des navires à quai comme le manque des

moyens nécessaires pour le déchargement des conteneurs à bord du navire, manque d'effectif...etc.

Question 05 : Quel est l'état des quais au port d'Oran ?

Réponse 05 :

« Le port d'Oran comporte 22 quais au total mais ils ne sont pas tous fonctionnels. Nous avons par exemple le quai « DENKER » qui est hors service en ce moment car il est trop ancien et donc une marchandise trop lourde peut l'endommager.

Pour ce qui est de nos navires porte-conteneurs seulement 07 quais sont possible pour l'accostage de ces derniers : DAR EL SELEM (02 QUAI), SFER (01 Quai), HAVANE (02 Quai), HAMBOURG (02 Quai). Les autres quais disposent soit d'un espace insuffisant ce qui engendre le retard de transfert des conteneurs, soit d'un faible tirant d'eau donc il est impossible pour nous de les exploiter ».

Analyse 05 :

Les quais du port d'Oran sont nombreux sauf qu'ils ne sont pas adaptés à la charge à cause du manque d'espace d'entrepôts, ce qui fait retarder l'embarquement ou le débarquement des conteneurs. De plus certains sont hors services en raison de leurs anciennetés ce qui laisse à l'entreprise seulement 07 quais pour l'accostage de ses navires.

Question 06 : Quels sont les critères du choix d'un quai pour l'accostage du navire?

Réponse 06 :

« Plusieurs critères sont à prendre en considération pour l'attribution d'un quai pour l'accostage d'un navire :

- *La longueur ;*
- *Le tirant d'eau avant et arrière (Draft) ;*
- *La position des mayens du navire (Grue latérale ou centrale) ;*
- *Disponibilité des moyens portuaires : « Grues de terre » appelée aussi grues mobiles pour les navires sans grues « navire gearless » ;*
- *Espace disponible à quai pour l'entreposage des conteneurs.*

Il est à noter que cette tâche est le rôle de la capitainerie ».

Analyse 06 :

Les navires ne sont pas placés aléatoirement au niveau du terminal portuaire, une commission de placement est organisée dans la capitainerie où il y a une panoplie de critères qui doivent être pris en considération pour accoster tel navire dans tel quai, afin d'éviter les dommages au navire ainsi qu'au terminal portuaire.

Question 07 : Quels sont les problèmes rencontrés au niveau du port d'Oran ?**Réponse 07 :**

« Les problèmes rencontrés au niveau du port d'Oran sont nombreux les plus fréquents sont: Le manque des moyens portuaires, des pannes répétitives, manques d'engins et manque d'effectifs ce qui fait retarder l'embarquement ou le débarquement de conteneurs. Nous rencontrons aussi des problèmes techniques liés à la manutention, cela entraîne des dommages et comme l'entreprise portuaire ne possède pas des ateliers de réparation donc elle ne répare pas les conteneurs endommagés et nous ne sommes pas remboursés. »

Analyse 07 :

Les problèmes rencontrés quotidiennement au niveau du port d'Oran sont des problèmes liés à la manutention, ce qui endommage les conteneurs de la compagnie de temps plus que le port ne procède jamais à la réparation et ne rembourse pas la compagnie.

Ajoutant à cela le port d'Oran accuse un sous-équipement en matière d'infrastructure et de superstructure (ex.: manque de moyens et d'effectifs), qui entraîne des retards dans les opérations de chargement /déchargement des conteneurs.

Ces problèmes peuvent avoir un impact négatif sur l'efficacité et la rentabilité des opérations portuaires, ainsi que sur la satisfaction des clients.

Question 08 : Quels sont les frais supportés par l'agence maritime au niveau du port ?**Réponse 08 :**

« Les frais supportés par l'agent maritime au niveau du port sont très nombreux et différent d'un cas à un autre, les plus répandus sont:

- *Frais d'amarrage /désamarrage ;*
- *Frais de dépense de quai /par nombre (il existe plusieurs types) ;*
- *Frais du séjour en rade (frais de mouillage) ;*

- *Frais de pilotage ;*
- *Frais de remorquages à l'entrée / sortie ;*
- *Frais du séjour à quai ...etc. »*

Analyse 08 :

Les frais supportés par l'agence maritime sont facturés à l'armateur et varient en fonction des services proposés par l'entreprise portuaire. Ils concernent l'accostage du navire, le séjour du navire au port, le remorquage, le pilotage, les droits de navigation, les défenses portuaires, et les heures extra légales (TEL) concernant le dépassement de délai du navire au port...etc.

Question 09 : Quels sont les principaux problèmes rencontrés avant l'arrivée du navire ou durant son accostage ?

Réponse 09 :

« On rencontre rarement des problèmes avant l'arrivée du navire sauf dans le cas où le port rencontre une forte congestion et là on propose à l'armateur de passer par un autre port avant de venir au port d'Oran le temps que la rade soit allégée.

Durant l'accostage les problèmes qu'on rencontre les plus souvent sont les suivants :

- *Le navire contient une marchandise trop lourde et le quai accordé a un faible tirant d'eau, donc il est obligé d'attendre jusqu'à ce qu'un quai à fort tirant d'eau soit libéré. Une option est possible dans ce cas qui marche généralement qui consiste à alléger les ballastes du navire pour permettre l'accostage, mais cela coûte de l'argent.*
- *Le navire à grues latérales nécessite un quai spécial pour que les grues puissent être utilisées.*
- *Bulletin Météorologique Spécial « BMS » (Intempéries)».*

2.3.3. AXE 03 : Département commercial

Question 01 : Quels sont les critères que les clients sollicitent le plus souvent ?

Réponse 01 :

« La première chose que les clients cherchent à savoir est le prix du transport « Fret », s'il est négociable ou non. Il est à noter que le prix, lorsqu'il s'agit d'un seul conteneur ou

bien de dix, n'est pas le même, le volume de la marchandise est aussi pris en considération dans la détermination du prix de transport.

Le second critère est le service du "transit time", ils veulent savoir si leurs marchandises arrivent rapidement du port de chargement (POL) jusqu'au port de déchargement (POD).

Le dernier critère concerne la qualité de notre service clientèle, les clients prennent en considération aussi la qualité des prestations donc nous sommes toujours à l'écoute de leurs besoins dans le but d'améliorer la qualité de nos services et pour garantir leur satisfaction. »

Analyse 01 :

Les clients de MSC sont principalement préoccupés par trois critères : le prix de transport, le temps de transit et la qualité du service client.

Le premier critère est considéré comme le plus important pour les clients qu'il cherche toujours à négocier. Le deuxième critère suggère que les clients sont préoccupés par la rapidité et la fiabilité du transport de leurs marchandises.

Enfin, les clients prennent en considération la qualité des prestations fournies, ce qui montre que l'entreprise doit être à l'écoute des besoins de ses clients pour améliorer la qualité de ses services et garantir leur satisfaction.

Question 02 : Les clients reçoivent-ils leurs marchandises dans les délais prévus ?

Réponse 02 :

« Généralement, les clients reçoivent leurs marchandises à temps, mais il arrive parfois que des retards surviennent au port de transbordement (Valence, Barcelone) dus à la non disponibilité des navires ou de moyens...etc.

Il existe un autre problème, celui des intempéries qui empêchent parfois le navire d'accoster dans les délais prévus ce qui engendre un retard de quelques jours dans certains cas. »

Analyse 02 :

D'après la réponse de notre interlocuteur, il semble que les clients reçoivent généralement leurs marchandises à temps, mais des retards peuvent survenir en raison de problèmes indépendants de l'entreprise tels que les intempéries.

Question 03 : **Quels sont les problèmes habituellement rencontrés avec les clients ?**

Réponse 03 :

« Il n'y a pas de problèmes commerciaux proprement dits, le principal problème que nous rencontrons est lorsque le client ne reçoit pas sa marchandise à temps. Certains clients font des réclamations mais la plupart d'entre eux reste fidèle à MSC du fait de leur satisfaction par rapport au taux du fret et au service local. »

Analyse 03 :

La réponse de notre interlocuteur souligne l'absence de problèmes commerciaux majeurs. Cependant, les retards dans la livraison des marchandises peuvent être considérés comme un problème car cela peut affecter la satisfaction des clients et leur confiance envers l'entreprise.

Question 04 : **Sur quelle base est déterminé le fret maritime ? Est-il négociable ou fixe? Explicitez votre réponse.**

Réponse 04 :

« Le fret qu'on applique au niveau de notre agence est donné par l'armateur de Genève mais ce qu'il faut savoir c'est que ce prix est fixé selon une étude économique qui se fait au préalable en prenant en compte différentes conditions comme les coûts de la manutention, les coûts d'expédition des marchandises ...etc.

Un autre élément est pris en considération c'est la loi de l'offre et de la demande comme par exemple : l'Algérie a connu une crise de conteneurs durant la période de la pandémie (Covid-19) ce qui a fait augmenter les prix des conteneurs.

Oui, le prix est bien évidemment négociable mais on prend en considération plusieurs critères avant d'accorder une telle chose aux clients (historique du volume transporté avec MSC, le nombre de conteneurs a transporté, respect de la franchise, délai de paiement, etc.). »

Analyse 04 :

Le prix de transport est déterminé par l'armateur de Genève selon une étude économique, cela implique que l'entreprise MSC Oran n'a pas un contrôle total sur le prix du fret et que la négociation avec les clients se fait dans une certaine limite.

L'historique et la fidélité du client peuvent jouer un rôle important dans la négociation du prix de transport, cette négociation est accordée afin de maintenir une relation commerciale saine et durable.

Question 05 : Pourquoi un client se tournerait-il vers MSC au lieu d'une compagnie concurrente ?

Réponse 05 :

« Pour pousser le client à charger avec MSC et pas avec une autre compagnie, il faut lui accorder les avantages nécessaires à savoir :

- La disponibilité et l'accessibilité de l'équipe MSC pour répondre aux questions et résoudre les problèmes des clients.
- offrir un meilleur Transit Time que les concurrents.
- proposer des tarifs compétitifs surtout en termes de fret.
- Arranger les clients dans le délai de restitution (franchise).
- Offrir un service meilleur que les autres c.à.d. un service clientèle efficace et des agents commerciaux compétents. »

Analyse 05 :

Pour fidéliser les clients, MSC se focalise sur la communication c.à.d. répondre aux questionnements des clients à temps, les tenir au courant de tout (informations actualisées), être à leur disponibilité, et surtout leurs offrir un taux de fret et une franchise meilleur que la concurrence.

Question 06 : Quelles méthodes utilisez-vous pour engager le client dans la vente ?

Réponse 06 :

« Depuis 03-04 ans le marché a stagné on n'a pas vraiment de nouveaux clients, mais si on veut engager des clients potentiels pour travailler avec MSC il faut leur offrir une bonne franchise et un bon transit time. »

Question 07 : Avez-vous des objectifs de vente fixés à atteindre annuellement ?

Réponse 07 :

« On n'a pas d'objectifs de vente à suivre (proprement dit) mais plutôt des objectifs qualitatifs par exemple après chaque visite on doit rédiger un rapport pour informer

l'armateur et là on va évaluer notre style de rédaction (s'il est bien rédigé) on va voir aussi si on a mentionné toutes les informations utiles à la compagnie...etc. Nous avons également un planning de visite par jour/semaine que l'on doit respecter. »

Analyse 07 :

La réponse de notre interlocuteur indique qu'il n'y a pas d'objectifs de vente fixés à atteindre annuellement. Au lieu de cela, il y a des objectifs qualitatifs liés aux rapports de visite et à la qualité de la communication avec l'armateur. De plus, il y a un planning de visite à respecter par jour et par semaine.

Question 08 : Hors le fret maritime, quels sont les services que vous proposez aux clients ?

Réponse 08 :

« On peut proposer à nos clients les services de notre filiale MTA pour la prise en charge du transport routier ou le transit mais tout dépend des besoins et des moyens de chaque client. »

Question 09 : Quelles sont les causes de l'immobilisation des conteneurs par les clients?

Réponse 09 :

« Plusieurs causes peuvent être à l'origine de l'immobilisation des conteneurs et ça diffère d'un client à un autre, les plus fréquentes sont :

- *Le retard dans la réception des documents ou documentation incomplète ;*
- *La bureaucratie des administrations algériennes (port et douane) ;*
- *La non disponibilité des équipements au niveau du port ;*
- *Équipement vieillissant et fréquemment en panne ;*
- *Problème d'argent, etc.*

Toutes ces contraintes conduisent à des immobilisations exagérées des conteneurs ce qui alourdit la facture surestaries des clients et donnent lieu à d'importants transferts de devise à l'étranger.»

2.3.4. AXE 04 : Département comptabilité administration et finance (C.A.F)

Question 01 : Comment procédez-vous au transfert des frais de surestaries à l'armateur à Genève (l'entreprise mère) ?

Réponse 01 :

Le transfert d'argent est géré au niveau de la direction générale, et c'est la responsabilité du directeur des finances. Au sein des agences, une fois que le document A40 est visé, il est envoyé à Alger, ce qui déclenche toute une procédure. Cette procédure passe par quatre instances différentes : la fiscalité, le trésor public, l'impôt, puis le dossier final est transmis à la Banque Nationale d'Algérie, où le transfert a lieu.

Dès obtention de l'accord de la Banque d'Algérie (Direction du Contrôle des Changes), la banque domiciliataire débite le compte bancaire de la représentation pour effectuer le transfert du montant autorisé en versant l'équivalent en devises sur le compte devises ouvert en son nom, conformément aux réglementations en vigueur. La valeur en devises est déterminée en se basant sur le cours de vente indiqué dans la cotation des devises de la Banque d'Algérie en vigueur le jour de l'opération de conversion. Le transfert effectif des recettes logées dans les comptes devises des représentations des compagnies étrangères de transport maritime est soumis à une autorisation préalable de la Banque d'Algérie (Direction du Contrôle des Changes).

Analyse 01 :

La décision finale et l'autorisation pour le transfert d'argent sont prises au niveau de la direction générale à Alger.

L'approbation du document A40 demeure une étape cruciale pour lancer le processus de transfert d'argent impliquant 04 instances différentes qui sont responsables de vérifier les aspects fiscaux, financiers et réglementaires du transfert.

La banque nationale d'Algérie effectue le transfert en convertissant la somme en devises conformément au taux de change en vigueur. Ce dernier est basé sur les taux de change officiels fournis par la Banque d'Algérie.

Question 02 : Quels sont les documents utilisés pour réaliser cette opération ?

Réponse 02 :

« Pour la réalisation de l'opération de transfert des frais de surestaries on aura besoin de : une copie conforme du compte d'escabe déposée qui contient toutes les pièces justifiant

toute entrée ou sortie d'argent de l'escale (facture, chèques, connaissance, avis de crédit...etc.) Une attestation de transfert et un « A40 » visé par les services de douane qui représente le document le plus important. »

Question 03: Quand est ce que le transfert a lieu ?

Réponse 03 :

« Le transfert des frais de surestaries se fait par escale, et suivant la législation algérienne au 90^{ème} jour (à compter de la date d'accostage du navire) on doit clôturer l'escale et établir l'A40 par lequel l'armateur pourra récupérer son argent. »

Analyse 03 :

La réponse de notre interlocuteur indique une procédure spécifique à la législation algérienne qui stipule que les comptes d'escales ouverts par les agents consignataires doivent être clôturés au 90^{ème} jour par escale de navire, par la suite un document comptable (A40) sera délivré pour permettre le transfert de l'argent de l'armateur.

Question 04 : Et si un client ne procède pas au paiement dans les 90 jours, quel serait le sort de cette facture ?

Réponse 04 :

« Dans le cas où un client n'a pas procédé au paiement dans les 90 jours, sa facture sera déposée dans un compte d'escale complémentaire où on peut transférer toutes les factures encaissées au-delà de 90 jours. Le compte d'escale complémentaire est généralement créditeur car il contient que des surestaries et y'à pas de délai fixe pour le clôturer. »

Analyse 04 :

Pour toutes les factures non encaissées dans les délais prévus, MSC prévoit selon la législation algérienne une alternative pour permettre à l'armateur de récupérer son argent qui est un compte d'escale complémentaire qui n'a pas de délai fixe pour être clôturé et donc par conséquence il peut contenir des factures provenant de différentes escales.

Question 05 : Mis-à-part les frais de surestaries, quels sont les frais qui sont transférés ? Et de quelle manière ? Explicitez.

Réponse 05 :

« Le fret (import ou export) est transférable également mais cela se produit très rarement puisque l'armateur a eu énormément de difficultés pour récupérer le fret payable ici en Algérie et comme ça représente des sommes très colossales, l'armateur a pris la décision de suspendre le paiement du fret en Algérie. Autrement dit, les clients doivent payer leur fret dans le pays de leurs fournisseurs (incoterm FOB) ou inversement les exportateurs payeront le fret dans le pays de leurs clients (incoterm CFR). Il existe une autre alternative où nos clients peuvent procéder au paiement du fret dans un pays tiers autre que le pays d'origine ou de destination de la marchandise, c'est ce qu'on appelle « Fret ELSWHERE »

L'argent du fret est transféré de la même manière que les frais de surestaries.»

Analyse 05 :

Le prix de transport « Fret » est un montant transférable aussi mais en raison des difficultés rencontrées par l'armateur pour encaisser l'argent de fret en provenance de l'Algérie, une décision a été prise de suspendre le paiement du fret en Algérie seule alternative est possible c'est le « Fret ELSWHERE ».

Question 06 : Avez-vous rencontré des problèmes pour la réalisation de cette opération ? Si oui, quels sont-ils et comment y remédier ?

Réponse 06 :

« Oui, les problèmes les plus graves qu'on a rencontrés c'était des infractions de change. Le premier problème était une déclaration erronée de la période sur l'A40 par exemple un navire qui a accosté le 15 Mars, son escale est incluse dans le trimestre civil du 01/01/N - 31/03/N. Le second problème consiste en une déclaration erronée de la date de clôture de l'escale en sachant que toute escale est clôturée au 90^{ème} jour. Pour des erreurs pareilles le transfert est annulé et on doit refaire à nouveau l'A40. »

Analyse 06 :

La réponse donnée par notre interlocuteur met en évidence deux problèmes majeurs liés à des infractions de change lors de la réalisation de l'opération de transfert.

Ces erreurs peuvent entraîner des conséquences telles que l'annulation du transfert et la nécessité de refaire le formulaire A40, ce qui peut entraîner des retards et une duplication du travail.

Question 07 : Quelle est la durée moyenne de traitement de l'opération de transfert ?

Réponse 07 :

« Selon la législation algérienne, le délai ne doit pas dépasser les 45 jours mais elle n'est pas appliquée et la durée de traitement peut atteindre les 365 jours (une année) voire plus parfois. »

Analyse 07 :

Malgré la limite légale de 45 jours, la durée de traitement de l'opération de transfert peut être très variable allant jusqu'à dépasser un an, ce qui indique la présence de difficultés dans la mise en œuvre de la procédure de transfert.

Question 08 : Quels sont les supports informatiques (logiciels) que vous utilisez pour comptabiliser les surestaries ?

Réponse 08 :

« On utilise qu'un seul outil pour la comptabilisation des frais de surestaries qui est « le SAP LOGON » c'est un programme Windows qu'on utilise pour nous connecter aux systèmes SAP sur nos PC Windows. Il sert d'intermédiaire entre le système SAP et l'interface utilisateur SAP GUI. C'est une application internationale ultrasophistiquée que MSC a introduit en 2016 afin de numériser toute écriture comptable ou transaction effectuée par les agences de MSC au niveau mondial. »

3. La démarche méthodologique de l'étude quantitative

Afin de compléter et d'enrichir notre recherche, nous avons jugé opportun de mener une étude quantitative en parallèle de notre étude qualitative. Cette approche nous permettra d'obtenir des données chiffrées qui viendront compléter les informations recueillies lors des entretiens individuels avec les responsables des différents services de l'entreprise.

3.1. Présentation de l'enquête par questionnaire

L'étude quantitative que nous avons choisie de mener s'articule autour d'un questionnaire en ligne et en face à face, avec des clients de l'entreprise. Ce questionnaire, vise à évaluer la satisfaction des clients, leur perception de la qualité des produits et services de l'entreprise, ainsi que leur fidélité.

« Le questionnaire est un instrument de mesure, d'enregistrement et de stockage des informations recueillies directement auprès des répondants, et qui prend la forme d'un ensemble de questions ouvertes et/ou fermées, selon que les réponses possibles qui sont proposées ou non aux personnes interrogées »¹.

Ainsi, la rédaction de notre questionnaire a été effectuée, principalement, en fonction des objectifs recherchés. Pour rédiger notre questionnaire (voir annexe n°3.5), nous avons eu recours aux types de questions suivants :

♦ **Questions fermées** : il s'agit d'imposer une forme précise de réponse au répondant ainsi qu'un nombre limité de choix. On peut en distinguer plusieurs types de questions fermées, mais nous n'avons utilisé que trois d'entre elles :

- **Questions dichotomiques** : Il s'agit de confronter l'individu à deux choix uniquement, où il sera dans l'obligation de choisir qu'un seul.
- **Questions à choix multiples à une seule réponse ou plusieurs** : ce type de questions offre à l'individu une liste de plusieurs choix possibles, ainsi, il pourra choisir une réponse ou plusieurs réponses en fonction de la question.
- **Les échelles d'attitude** : ce sont celles qui permettent d'évaluer des attitudes et des opinions sur des échelles graduées. On distingue plusieurs types d'échelle, dans notre cas nous avons utilisé l'échelle Likert seulement.

♦ **Questions ouvertes** : elles permettent à l'interrogé de répondre de façon libre en formulant une réponse personnelle, ce type de questions se caractérise par la richesse des informations mais le désavantage réside dans la difficulté de leur analyse.

3.2. La population de l'enquête quantitative :

Ce questionnaire est destiné aux clients de l'agence maritime « MSC Oran », étant donné qu'ils ont recours à l'utilisation des conteneurs dans le transport maritime de leurs marchandises et qui sont tenus de payer les frais de surestaries des conteneurs.

Dans notre échantillonnage, nous avons adopté la méthode de l'échantillon de convenance. Concernant la distribution des questionnaires, nous avons opté pour une méthode mixte afin de toucher un maximum de clients. La distribution physique a été effectuée au niveau du service clientèle de l'agence maritime, où nous avons sélectionné 30 clients

¹ LAMBIN (J), CHUMPITAZ (R) et DE MOERLOOSE (C) : *Marketing stratégique et opérationnel*, Dunod, 6ème édition, Paris, 2005, p.192.

présents sur place. Quant à l'envoi des questionnaires par e-mail, nous avons choisi d'envoyer 10 autres questionnaires aux clients de l'entreprise.

Cependant, seulement 28 d'entre eux ont été validés, en raison de la non-coopération de certains clients.

3.3. Traitement et analyse des résultats de l'étude quantitative

Après la collecte des questionnaires distribués, nous avons choisi Microsoft Excel pour le traitement et l'analyse des résultats de notre questionnaire. Cet outil nous a permis de trier et d'organiser les données recueillies de manière rigoureuse et efficace. Nous avons ainsi pu effectuer des analyses approfondies et des graphiques pertinents pour illustrer les résultats de notre enquête.

3.3.1. L'identification des clients

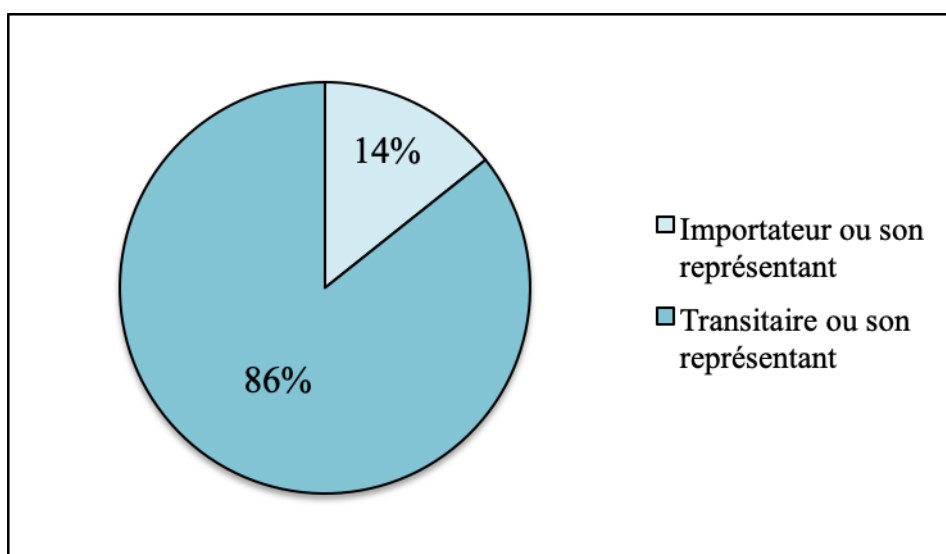
L'objectif de cette question est de connaître la classification de notre échantillon selon le statut du client.

Tableau n°3.3 : Identification des répondants

	Nombre de réponse	Pourcentage %
Importateur ou son représentant	4	14,28
Transitaire ou son représentant	24	85,72
TOTAL	28	100

Source : Élaboré par nos soins

Figure n°3.3 : Identification des clients



Source : élaboré par nos

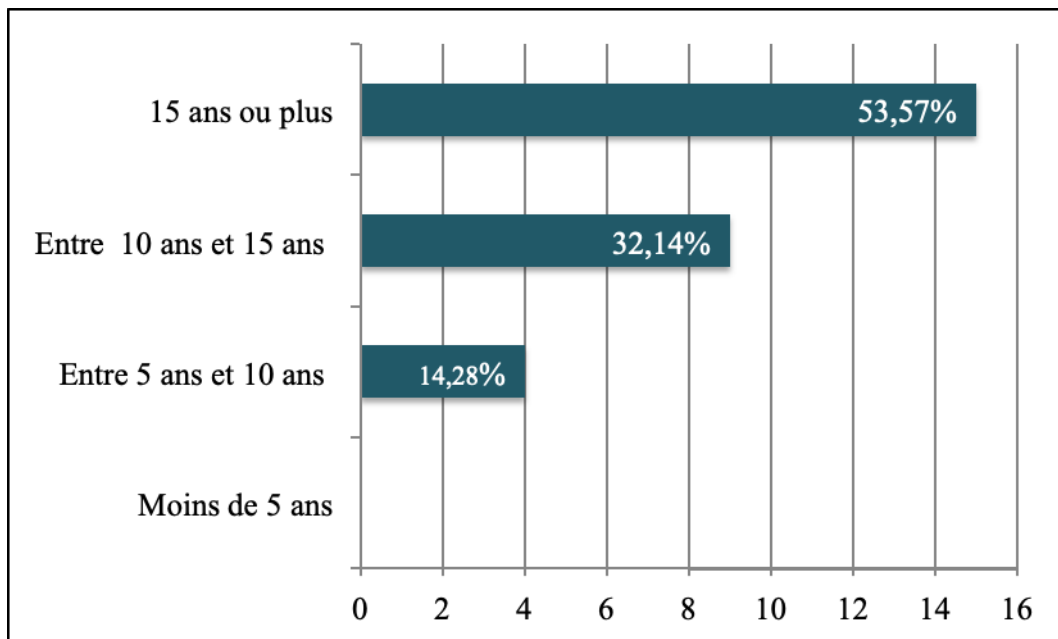
Le tableau n°3.3 et la figure ci-dessus présentent la répartition des réponses des clients de l'agence maritime MSC Oran selon leur statut : importateur ou son représentant, ou transitaire ou son représentant.

Sur un total de 28 réponses valides, on constate que la grande majorité des clients interrogés sont des transitaires, avec un pourcentage de 85,72%, tandis que les importateurs ou leurs représentants ne représentent qu'un faible pourcentage de 14,28%.

Question 01 : Depuis quand travaillez-vous avec MSC Oran ?

Les résultats obtenus nous permettront d'évaluer la fidélité des clients et leur niveau de satisfaction par rapport aux services proposés par l'entreprise au fil du temps, que nous avons schématisé dans la figure ci-dessous :

Figure n°3.4: La fidélité des clients à MSC Oran



Source : Élaboré par nos soins

Nous observons dans le graphe ci-dessus que la majorité des clients interrogés (15 personnes) ont travaillé avec MSC Oran pendant une période assez longue de plus de 15 ans, ce qui représente 53,57% des réponses, Cela indique que MSC Oran a une clientèle fidèle et satisfaite de ses services. En revanche, aucun des répondants n'a déclaré avoir travaillé avec l'agence pour une durée de moins de 5 ans.

Parmi, le reste des répondants, 9 personnes ont collaboré avec l'agence pendant plus de 10 ans, soit 32,14% des réponses ce qui montre que l'agence a réussi à maintenir des relations commerciales à long terme avec un nombre important de clients. Tandis que seulement 4

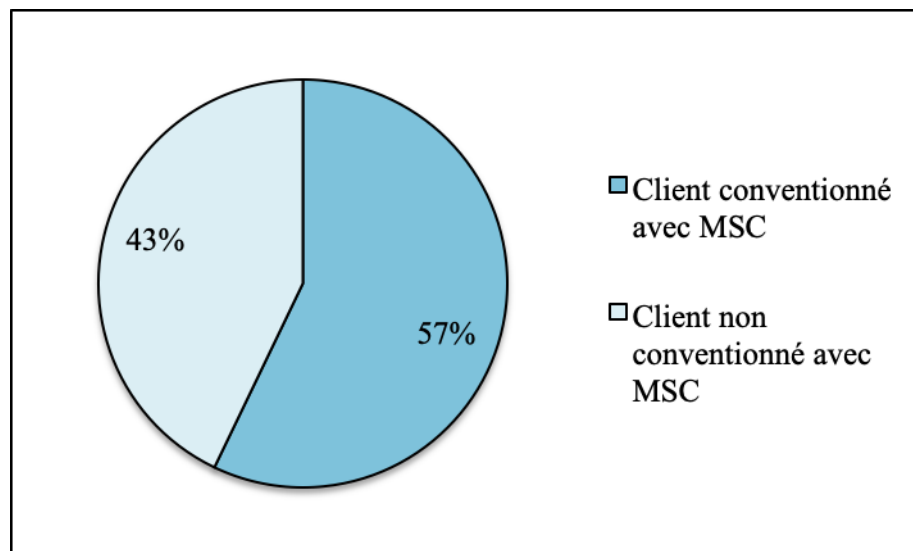
personnes ont déclaré avoir travaillé avec MSC Oran pendant plus de 5 ans, soit 14,28% des réponses ce qui suggère que l'agence pourrait être en mesure d'attirer de nouveaux clients et de les fidéliser sur le long terme.

Dans l'ensemble, ces résultats peuvent être considérés comme positifs pour MSC Oran, car ils indiquent que la majorité de ses clients interrogés ont une longue expérience de travail avec l'agence.

3.3.2. La détermination de la nature des clients de MSC Oran

La question 02 de notre questionnaire visait à déterminer le nombre de clients conventionnés avec MSC Oran, c'est-à-dire ceux qui ont signé un contrat ou une convention avec l'agence maritime pour le transport de leurs marchandises. Les clients conventionnés peuvent bénéficier d'avantages tels que des tarifs préférentiels ou des services personnalisés. L'analyse de cette question nous permettra de mieux comprendre le niveau de fidélité et d'engagement des clients de MSC Oran, ainsi que l'importance de la mise en place de conventions pour l'entreprise.

Figure n°3.5 : La nature des clients de MSC Oran



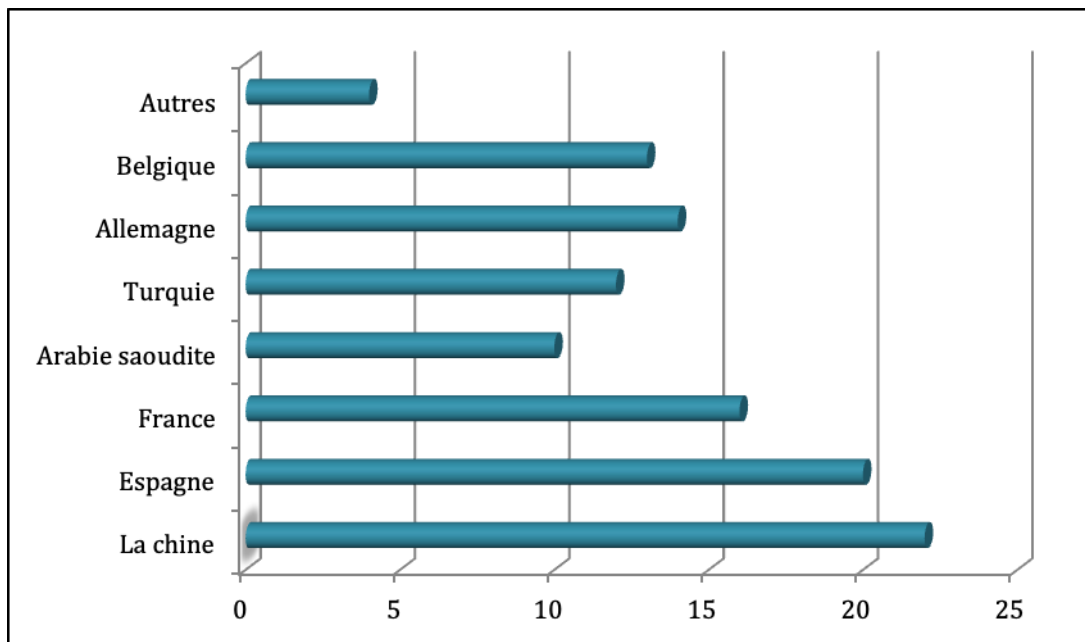
Source : Élaboré par nos soins

Selon la figure ci-dessus nous constatons que la majorité des clients interrogés sont des clients conventionnés avec MSC, avec un pourcentage de 57%, tandis que 43% des clients ne sont pas conventionnés. Cela peut indiquer que la collaboration à long terme avec MSC encourage les clients à établir des conventions pour optimiser leur relation commerciale et financière.

Question 03 : D'où importez-vous le plus souvent ? Et pourquoi ?

Cette question permet de connaître les destinations d'importation les plus fréquentes pour les clients de MSC Oran, ainsi que les causes qui peuvent influencer leurs choix de destinations.

Figure n°3.6 : Les principales destinations des clients de MSC Oran



Source : Élaboré par nos soins

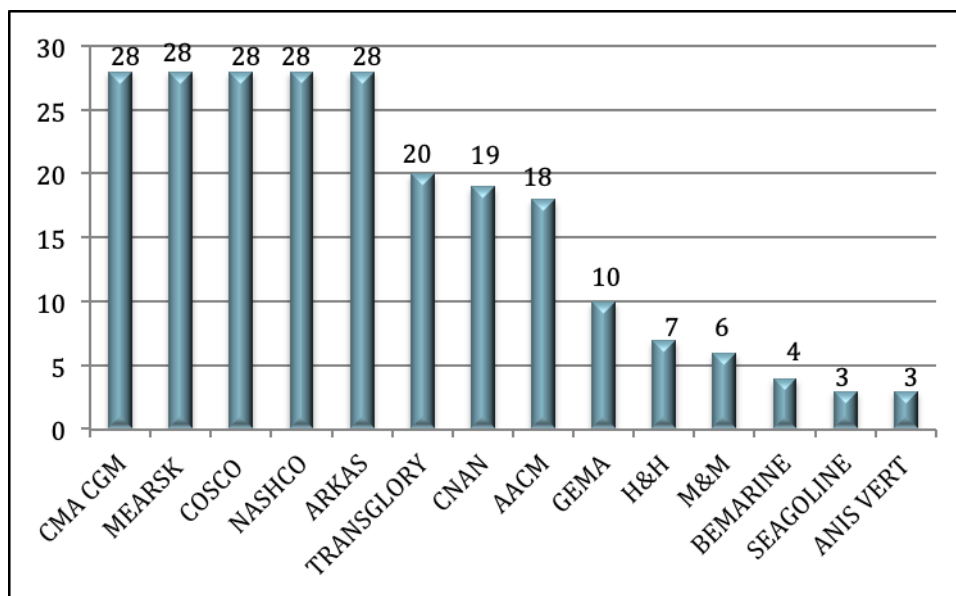
Les résultats de la figure ci-dessus montrent que la Chine est la destination la plus fréquente avec 8 réponses, suivie de près par l'Espagne avec 7 réponses. La France et l'Allemagne sont également des destinations importantes pour les clients interrogés, avec 5 réponses chacune. L'Arabie saoudite et la Belgique sont également citées avec 4 réponses chacune, tandis que la Turquie n'a été citée que par un seul répondant. Ces résultats montrent que la Chine est l'un des plus importants partenaires commerciaux de l'Algérie, en raison de son importance économique et de ses échanges commerciaux internationaux. Étant que l'une des principales puissances manufacturières au monde, la Chine est une source majeure de produits exportés vers l'Algérie. De plus, l'Espagne, la France et l'Allemagne, situées en Europe, sont également des destinations importantes pour les clients de MSC Algérie (Oran). Ces pays Européens ont des liens commerciaux solides avec l'Algérie et sont des partenaires clés dans les importations de diverses marchandises et des échanges commerciaux dans plusieurs secteurs, notamment (l'agroalimentaire, les produits pharmaceutiques, l'industrie automobile, la chimie et les équipements de transport)

L'Europe et l'Asie représentent donc des régions essentielles où les clients de MSC Oran dirigent leurs activités d'importation

Question 04 : Quelles sont les compagnies maritimes que vous connaissez ?

Les réponses à cette question nous ont permis d'avoir une idée sur les compagnies maritimes présentes sur le marché algérien du transport maritime, que nous avons schématisées dans la figure ci-dessous :

Figure n°3.7 : Les compagnies maritimes citées par les clients



Source : Élaboré par nos soins

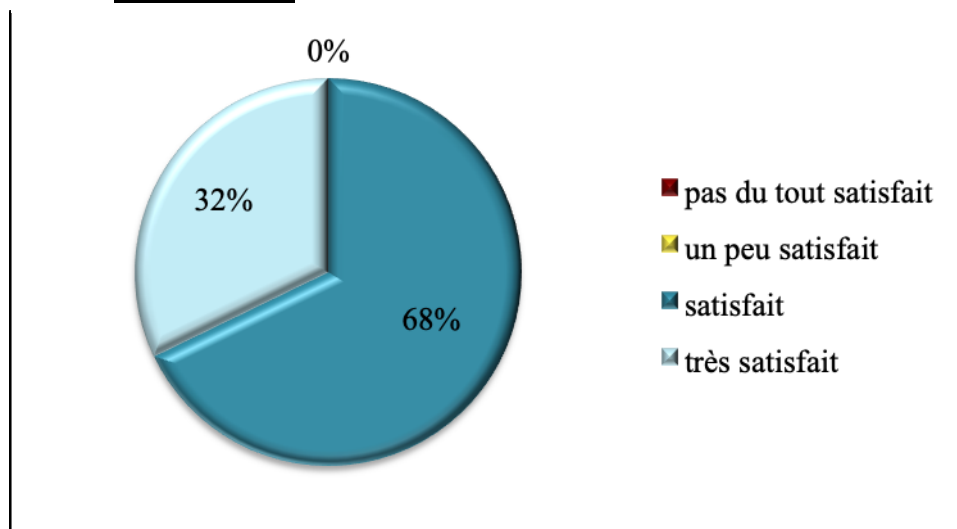
D'après les réponses données, il semble que la majorité des personnes interrogées aient connaissance des compagnies maritimes présentes sur le marché algérien du transport maritime, les plus connues sont COSCO, MAERSK, CMA CGM, Transglory et NASHCO. Il est intéressant de noter que les répondants ont également mentionné des compagnies locales telles que CNAN, et AACM, ce qui indique que ces compagnies ont une présence notable sur le marché algérien.

Nous avons constaté aussi que certaines compagnies n'ont été mentionnées que par un petit nombre de personnes telles que ARKAS, BEMARINE, M et M, GEMA, H et H, ACONAL, Anis vert et SEAGOLINE, ce qui pourrait indiquer qu'elles ont une présence plutôt limitée sur le marché algérien ou qu'elles sont moins connues dans ce contexte. En outre, la diversité des compagnies mentionnées montre une certaine concurrence sur le marché algérien du transport maritime.

NB : Certaines des entreprises mentionnées par les répondants ne sont pas des compagnies maritimes, mais plutôt des prestataires logistiques, ou d'autres types d'entreprises impliquées dans l'industrie du transport.

Question 05 : Êtes-vous satisfait de l'information communiquée par la compagnie maritime MSC ?

Figure n°3.8: Niveau de satisfaction des clients de MSC



Source : Élaboré par nos soins

Selon la figure ci-dessus il semblerait que l'ensemble des clients est satisfait de l'information communiquée par la compagnie maritime MSC.

Cependant, il est important de noter que personne n'a répondu "pas du tout satisfait" ou "un peu satisfait". Cela pourrait suggérer que la compagnie maritime MSC fournit des informations actualisées, claires et utiles à ses clients.

Question 06 : Pourquoi votre choix s'est porté sur MSC au lieu d'une compagnie concurrente ?

Après analyse des réponses, il ressort que les raisons qui font travailler les répondants avec la compagnie MSC plutôt qu'avec d'autres sont diverses et peuvent dépendre du client, de la marchandise, du volume, des procédures, ou encore du coût.

D'une part, MSC est connue pour sa fiabilité, ce qui peut être un facteur important pour les entreprises qui ont besoin de respecter des délais stricts pour leurs expéditions. D'autre part, les clients qui ont des besoins de transport de conteneurs à l'échelle mondiale peuvent trouver MSC pratique en raison de sa couverture géographique étendue. Enfin, MSC propose des tarifs compétitifs pour les services de transport de conteneurs et dispose d'une équipe de service clientèle dédiée pour aider les clients à planifier et à organiser leurs expéditions de manière efficace en envoyant les avis d'arrivée à temps, ce qui leur évitera les retards et les problèmes de logistique.

En fin de compte, il est probable que les raisons de travailler avec une compagnie particulière varient en fonction de divers facteurs et que cela dépend du contexte et des besoins spécifiques de chaque client ou entreprise.

3.3.3. Analyse des facteurs « Délai » et « Conformité » des marchandises au sein de MSC Oran

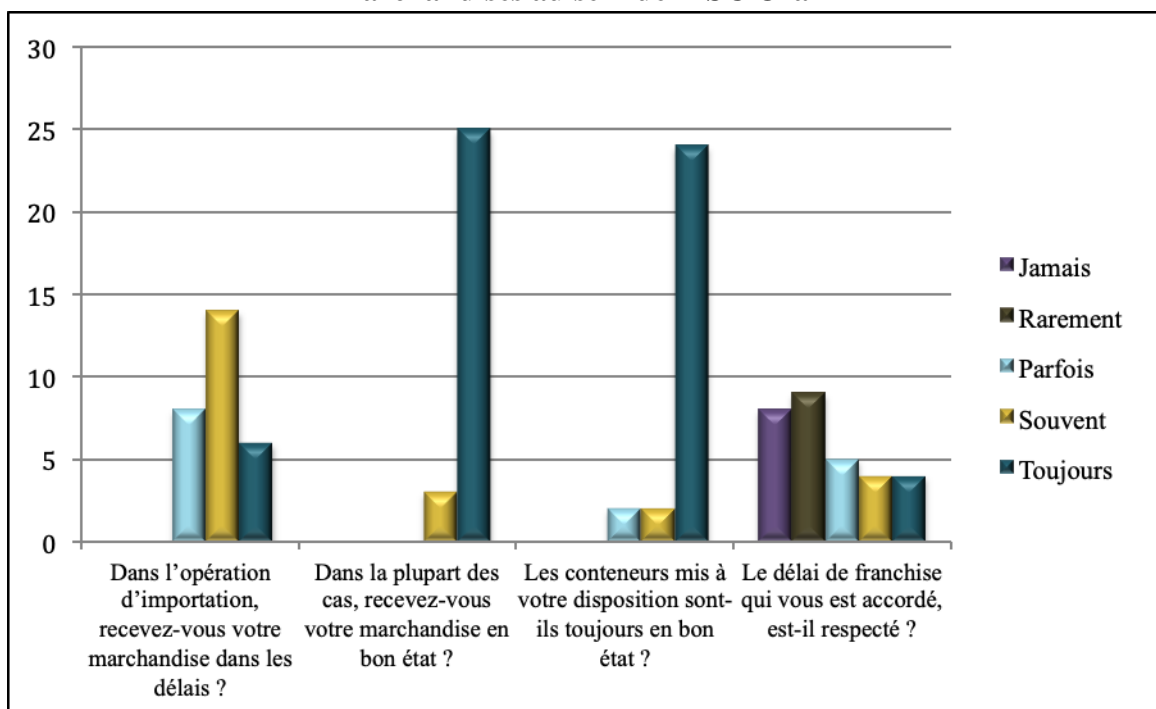
Les résultats du questionnaire mené auprès des clients de MSC sur leur expérience d'importation révèlent des informations importantes sur leurs satisfaction concernant les délais de livraison de la marchandise ainsi que sa conformité, l'état des conteneurs et le respect du délai de franchise qui leurs ont été accordés. Dans cette analyse, nous allons approfondir chaque question posée dans le questionnaire et évaluer les réponses fournies par les clients.

Tableau n°3.4 : Résultats de l'analyse des facteurs "Délai" et "Conformité" des marchandises au sein de MSC Oran

		Jamais	Rarement	Parfois	Souvent	Toujours
Question 07	Dans l'opération d'importation, recevez-vous votre marchandise dans les délais ?	0	0	8	14	6
Question 08	Dans la plupart des cas, recevez-vous votre marchandise en bon état ?	0	0	0	3	25
Question 09	Les conteneurs mis à votre disposition sont-ils toujours en bon état ?	0	0	2	2	24
Question 10	Le délai de franchise qui vous est accordé, est-il respecté ?	8	9	5	4	2

Source : Élaboré par nos soins

Figure n°3.9: Résultats de l'analyse des facteurs "Délai" et "Conformité" des marchandises au sein de MSC Oran



Source : Élaboré par nos soins

Dans l'ensemble, les résultats de notre questionnaire montre que la plupart des répondants sont satisfaits de la qualité des services d'importation fournis par MSC, en termes de respect des délais de livraison, de la conformité de la marchandise et de l'état des conteneurs ce qui permet de fidéliser les clients et à générer des références positives pour l'entreprise,

Cependant un nombre négligeable des répondants ont signalé des retards occasionnels.

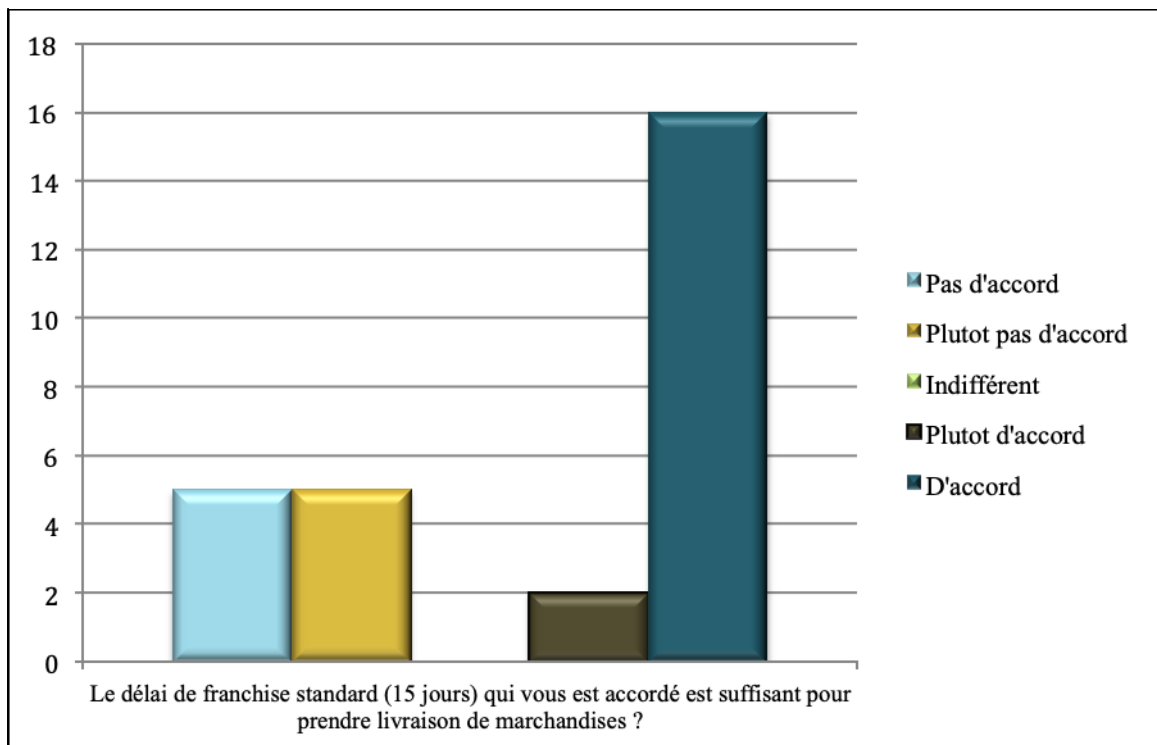
En ce qui concerne le respect du délai de franchise, la majorité des répondants admette ne pas pouvoir respecter toujours ou souvent le délai qui leur est accordé, tandis que seuls deux répondants déclarent la possibilité de respecter toujours les délais.

Question 11 : Le délai de franchise standard (15 jours) qui vous est accordé est suffisant pour prendre livraison de marchandises ?

La question 11 de notre enquête porte sur le délai de franchise standard de 15 jours accordé par la compagnie maritime aux clients pour la prise en charge de leurs marchandises.

L'objectif de cette question est d'évaluer la satisfaction des clients concernant ce délai et de savoir s'il est suffisant pour leur permettre de prendre livraison de leurs marchandises dans les temps impartis.

Figure n°3.10: La satisfaction des clients de MSC par rapport au délai de franchise standard accordé



Source : Élaboré par nos soins

La majorité des répondants (soit 16 sur 28) sont d'accord que le délai de franchise de 15 jours accordé est suffisant pour prendre livraison de la marchandise. Cependant, un nombre significatif de répondants ne sont pas d'accord ou sont plutôt pas d'accord, ce qui peut suggérer qu'un délai plus long pourrait être bénéfique pour certains clients.

Il est également important de noter qu'aucun répondant n'a choisi "Indifférent" en ce qui concerne le délai de franchise, ce qui peut suggérer que ce dernier est important pour les clients.

Question 12 : Quels sont les problèmes rencontrés au niveau du port et qui vous empêchent de récupérer vos conteneurs à temps ?

D'après les réponses des clients, plusieurs problèmes ont été rencontrés au niveau du port, ont empêché la récupération des conteneurs à temps.

Le principal problème identifié est lié à l'EPO « Entreprise Portuaire d'Oran ». Les clients ont signalé que l'EPO ne ramenait pas les conteneurs à temps après l'accostage du navire (le délai de débarquement des conteneurs). D'autres problèmes fréquents tels que la douane, la liquidation, le manque d'équipement au niveau du port, et la programmation de la visite ont également été mentionnés, ce qui entraîne une perte de temps et peut causer des retards dans la récupération des conteneurs. Ces problèmes peuvent avoir un impact négatif sur les opérations d'importation des clients et affecter leur capacité à recevoir leurs marchandises en temps voulu.

Il est important pour les gestionnaires du port de prendre en compte ces problèmes et de trouver des solutions pour les résoudre afin de garantir une livraison rapide et efficace des marchandises aux clients.

Question 13 : Quelles sont les raisons qui vous amènent à ne pas restituer les conteneurs dans les délais convenus ?

Selon les réponses obtenues, les raisons qui conduisent les clients à ne pas restituer les conteneurs dans les délais convenus sont variés. Elles peuvent comprendre des problèmes financiers (le manque d'argent ou les retards de paiement des frais sous-douanes par le client), ainsi que des problèmes administratifs tels que des documents non conformes ou manquants et des retards dans les procédures de dédouanement et de domiciliation. De plus, ces retards peuvent être imputés à divers facteurs liés au fonctionnement du port, notamment des retards dans le déchargement des marchandises dus à des problèmes de gestion logistique, des

contraintes d'espace et de capacité dans les terminaux, ainsi que des pannes d'équipement qui peuvent ralentir le processus de traitement des conteneurs. Enfin, des circonstances imprévues telles que les grèves peuvent également paralyser les activités portuaires, entraînant d'importants retards dans la restitution des conteneurs.

En résumé, les raisons invoquées par les clients pour justifier leur non-restitution des conteneurs dans les délais convenus sont liées à des facteurs externes à l'entreprise elle-même. Ils découlent principalement des problèmes rencontrés au niveau du port (problèmes liés aux autorités douanières et portuaires).

Question 14 : Selon vous comment est-il possible d'éviter des frais de surestaries ?

Selon les réponses des clients, pour éviter des frais de surestaries, les clients doivent veiller à planifier et à organiser leurs opérations de logistique et de transport de manière efficace pour s'assurer que les conteneurs sont restitués dans les délais impartis. Il est également important de s'assurer que tous les documents et les formalités douanières sont en ordre avant l'arrivée du conteneur, notamment en s'assurant que la domiciliation bancaire est faite à temps, et en veillant à ce que la déclaration soit claire et complète, afin d'éviter tout retard inutile.

Certains clients ont souligné l'importance d'avoir suffisamment d'argent et de travailleurs pour éviter les retards dans la récupération des conteneurs.

Toutefois, certains répondants ont estimé que les problèmes étaient liés aux ports et qu'ils ne pouvaient pas être évités. Il est donc important de prendre en compte les facteurs externes qui peuvent influencer la restitution des conteneurs et de travailler en étroite collaboration avec les autorités portuaires pour minimiser les retards et les complications.

En somme, la préparation minutieuse et la coordination efficace de toutes les parties concernées semblent être des éléments clés pour éviter les frais de surestaries.

Question 15 : Quels sont les frais qui vous sont taxés dans l'agence MSC Oran et au niveau du port ?

Cette question vise à fournir une compréhension détaillée des différents frais qui sont facturés aux clients au niveau de l'agence MSC Oran, ainsi qu'au niveau du port. Ces frais sont généralement mentionnés dans l'avis d'arrivée et sont inclus dans la facture d'importation, permettant ainsi aux clients d'avoir une vue d'ensemble des coûts associés à leurs expéditions.

L'agence MSC Oran facture des frais d'agence pour les services administratifs nécessaires à la gestion de l'expédition. Ces frais englobent la coordination des opérations, la préparation des documents et la communication avec les différentes parties prenantes. De plus, des frais de surestaries peuvent être appliqués si le délai de franchise accordé n'est pas respecté par le client

Dans le cadre des frais associés au transport, il est important de mentionner les frais de péage, ainsi que frais débarquement qui couvrent les opérations de manutention portuaire, y compris le déchargement et l'arrimage des cargaisons. En cas de dommages survenant aux conteneurs utilisés, des frais de réparation peuvent être imputés aux clients. Ces frais permettent de couvrir les coûts de réparation et de remise en état des conteneurs endommagés, afin de les remettre en service pour de futures expéditions.

Au niveau du port, d'autres frais peuvent être facturés, comme les frais de manutention portuaire pour les opérations de chargement et de déchargement, ainsi que d'autres services connexes tels que le magasinage, frais de gardiennage, frais de pesage, les frais de manipulation des claques. Il peut également y avoir des frais de douane et de dédouanement qui sont imposés par les autorités pour les formalités douanières, le traitement et la vérification des documents, ainsi que pour l'inspection des marchandises. Si les marchandises restent au port pendant une période prolongée, des frais de stockage temporaire pour l'utilisation de l'espace portuaire peuvent également s'appliquer.

Il convient de noter que d'autres frais tels que les frais de visite et les frais de TEL en heures (Travail Extra-Légaux) après les heures de travail peuvent également être inclus.

Section 3 : Synthèse des études et recommandations

Dans cette présente section s'achève le travail de tout un trimestre. Après avoir procédé à la recherche d'informations puis à son analyse, nous allons ici synthétiser en premier lieu les résultats obtenus de l'étude qualitative et de l'étude quantitative, puis on procédera à une analyse de l'environnement interne et externe de l'entreprise, pour enfin conclure en apportant quelques recommandations.

1. Synthèse des résultats

D'après les résultats des entretiens semi-directifs effectués auprès des responsables de MSC Oran, et du questionnaire menés auprès des clients, ainsi que l'analyse de certains documents internes à l'entreprise et des observations faites sur terrain, nous amènent à dresser plusieurs constats et de comprendre le phénomène des frais de surestaries dans le marché du transport maritime par conteneurs en Algérie.

1.1. Synthèse de l'étude qualitative

Nous pouvons tirer de cette étude les conclusions suivantes réparties par axe :

1.1.1. Axe 01 : Département logistique

Suite aux réponses données par notre interviewé, nous avons constaté que l'immobilisation des conteneurs représente un réel problème auquel la compagnie maritime doit faire face, car plusieurs intervenants en sont à l'origine (la banque, la douane..), et ce sont les clients et l'armateur qui doivent prendre en charge les pertes financières.

Il semblera donc que l'immobilisation des conteneurs ait un impact négatif sur la performance de l'agent consignataire MSC Algérie, en raison de la non-utilisation des ses conteneurs qui se voient bloqués pendant des jours, voire des mois, ce qui réduit considérablement sa productivité, ainsi que des coûts potentiels liés aux dommages éventuels.

D'où la nécessité pour les compagnies de compenser ce retard de restitution des conteneurs, par des frais connus sous le nom de « frais de surestaries » qui représentent des pénalités qu'ils font payer à leurs clients qui sont calculés sur la base d'un taux journalier variable selon le type de conteneur.

Ces frais représentent par contre une perte sèche pour l'économie algérienne, en effet l'Algérie perd chaque jour des sommes très importantes en devises pour rembourser les frais

occasionnés par les retards dans la prise en charge de conteneurs au niveau des ports ou sur les conteneurs qui ne sont pas restitués dans les délais pour différentes raisons.

La réduction des frais de surestaries passe inévitablement par l'implication de tous les acteurs de la chaîne de transport maritime, à savoir les banques, les douanes, l'Autorité portuaire ainsi que toute la logistique impliquée dans l'opération qui aboutit enfin au retour du conteneur, une fois vidé. Il est donc impératif de trouver des solutions au niveau des procédures afin de diminuer au maximum les charges financières.

1.1.2. Axe 02 : Département des opérations portuaires

La programmation d'arrivée d'un navire est son placement n'est absolument pas une opération qui se fait aléatoirement, mais pour accueillir un navire et le placer à quai, une commission de placement est organisée dans la capitainerie et plusieurs critères sont pris en considération pour l'accostage afin d'éviter les dommages aux navires ainsi qu'au terminal portuaire.

Notre interlocuteur nous a informés que le port d'Oran accuse un sous-équipement en matière d'infrastructure et de superstructure. En effet l'infrastructure portuaire ne répond pas aux caractéristiques des navires. Le port construit au temps de la colonisation n'offre que des espaces d'entreposage réduits et étroits, ainsi que de faibles tirants d'eau (profondeurs), ce qui oblige la Capitainerie de port à procéder à des opérations d'allègement des navires pour effectuer leur mouvement vers des postes aux tirants d'eau faibles. Toutes ces acrobaties engendrent des frais supplémentaires pour le réceptionnaire du navire qui n'est pas responsable du retard de la modernisation du port.

L'incidence de l'infrastructure obsolète pèse lourdement sur l'économie du pays, auquel s'ajoutent des équipements d'exploitation inadaptés, expliquant ainsi la faiblesse des rendements, les longs séjours des navires à quai. Le rendement à l'heure pour les conteneurs ne dépasse pas les 10 conteneurs par heure. Ces rendements sont jugés très faibles comparés aux rendements de 30 à 40 conteneurs dans d'autres ports du bassin méditerranéen.

1.1.3. Axe 03 : Département commercial

D'après notre interlocuteur, les principaux critères sollicités par les clients sont: les tarifs de fret préférentiels, que leurs marchandises arrivent à temps ainsi qu'une meilleure prise en charge.

Nous avons constaté que le transit time est très souvent respecté, mais parfois, des aléas peuvent retarder l'arrivée du navire à temps, par conséquent les clients ne reçoivent pas leurs marchandises dans les délais prévus.

Le seul problème auquel l'agence maritime MSC est confrontée avec les clients est le retard dans la réception de leur marchandise. Le même problème auquel les autres compagnies maritimes sont confrontées, car aucun navire ne peut échapper aux aléas environnementaux, ni à la conjoncture actuelle caractérisée par la baisse du volume des importations. Par contre, la majorité des clients restent fidèles à MSC, en raison de leur satisfaction par rapport aux tarifs de fret et à la qualité de prestation.

MSC Algérie offre un mélange unique de qualité de service, de gamme de services, d'accessibilité et de prix compétitifs, ce qui peut être attrayant pour les clients qui cherchent une entreprise de transport fiable et rentable.

Il a été constaté aussi que les lenteurs observées lors de l'accomplissement des formalités administratives de dédouanement, le manque d'équipements, et le manque d'effectifs amènent les clients à immobiliser les conteneurs au-delà du délai de franchise accordé ce qui indique un manque de synergie entre les différents acteurs de la chaîne de transport maritime.

1.1.4. Axe 04 : Département comptabilité finance et administration

L'entretien a permis de mettre en évidence plusieurs aspects importants concernant le processus de transfert des frais de surestaries et du fret. Ce processus implique le respect d'une série de documents et de procédures conformes à la législation algérienne.

La décision finale et l'autorisation pour le transfert d'argent sont prises au niveau de la direction générale à Alger soulignant ainsi l'importance d'un contrôle centralisé dans ce processus.

La durée de traitement du dossier peut varier considérablement, ce qui montre l'existence de certaines difficultés dans la réalisation de l'opération de transfert.

Cependant, les retards rencontrés lors du processus de transfert peuvent entraîner des conséquences néfastes pour l'armateur tel que des problèmes de trésorerie. Les fonds qui devraient être disponibles pour couvrir les dépenses ou autres obligations peuvent être bloqués, ce qui peut perturber la gestion financière de l'entreprise.

Face à ces difficultés, MSC a pris la décision de suspendre le paiement du fret ici en Algérie tout en proposant une alternative à ses clients qui leur permet de régler le prix de

transport dans n'importe quel autre pays. Cette alternative est connue sous le nom de « FRET ELSWHERE ». Cette décision vise à contourner les obstacles liés aux retards et aux problèmes de paiement rencontrés en Algérie.

1.2. Synthèse de l'étude quantitative

Les résultats obtenus du questionnaire indiquent, que la relation entre les clients et l'agence MSC Oran, est assez stable et durable et se caractérise par une fidélité à long terme. En effet, la grande majorité des clients ont travaillé avec l'agence pendant plus de 10 ans, démontrant ainsi leur satisfaction et leur engagement envers les services fournis.

Les clients (importateurs) de MSC Oran ont des destinations d'importation fréquentes qui couvrent à la fois l'Asie et l'Europe. La Chine occupe une place prépondérante en raison de son importance économique, tandis que des pays comme l'Espagne, la France et l'Allemagne revêtent également une grande importance pour les clients de MSC Oran. Ces pays entretiennent des liens commerciaux solides avec l'Algérie et sont des partenaires clés dans les importations de diverses marchandises.

Les clients démontrent également une certaine connaissance des compagnies maritimes présentes sur le marché Algérien du transport maritime, notamment COSCO, MAERSK, CMA CGM et NASHCO. De plus, la présence d'une variété de compagnies citées peut suggérer l'existence d'une certaine concurrence sur le marché Algérien. Ces compagnies maritimes concurrentes, y compris MSC, rivalisent pour obtenir des parts de marché en Algérie en proposant des services de transport fiables, une couverture géographique étendue, des tarifs compétitifs et des solutions logistiques intégrées.

Malgré les défis concurrentiels auxquels fait face le secteur du transport maritime, MSC maintient une position concurrentielle solide grâce à sa taille importante lui permettant de réaliser des économies d'échelle significatives, son vaste réseau mondial qui assure une présence et une connectivité internationales étendues ainsi que sa réputation bien établie en termes de qualité de service et de fiabilité.

Les causes qui génèrent un paiement des frais de surestaries surviennent principalement des problèmes rencontrés au niveau du port. Les causes courantes incluent les retards dans le déchargement ou le chargement des marchandises, les problèmes de gestion logistique, les contraintes d'espace et de capacité, les problèmes opérationnels (des pannes d'équipement),

ainsi que les circonstances imprévues (ex. : les grèves). Ces facteurs entraînent des retards dans le traitement des marchandises et des coûts supplémentaires pour les importateurs.

Et donc, la suffisance du délai de franchise pour les clients dépend de l'efficacité et de la fiabilité des opérations portuaires. Si le port fonctionne sans problème et respecte les horaires, le délai de franchise accordé peut être adéquat. Cependant, si le port rencontre des retards fréquents, une mauvaise gestion ou d'autres problèmes, le délai de franchise peut ne pas être suffisant. Les clients doivent évaluer attentivement les performances du port et surveiller les opérations, améliorer la planification, la coordination et la communication proactive avec le port pour éviter de dépasser le délai de franchise afin d'atténuer les risques de surestaries et de maintenir une efficacité opérationnelle lors de l'utilisation des services portuaires.

Globalement, les clients sont satisfaits des informations fournies par MSC Oran et choisissent de travailler avec l'agence en raison de sa réputation établie en tant que fournisseur de services fiables et de qualité. Ils apprécient également la transparence et la précision des informations transmis par MSC Oran concernant les itinéraires, les horaires, les tarifs et les services connexes. La réputation et la fiabilité de l'agence se traduit par des délais de livraison respectés et une gestion efficace des opérations logistiques, ce qui renforce la confiance des clients dans leurs partenariats avec MSC Oran. De plus, la présence d'un réseau mondial étendu permet à MSC Oran d'offrir une connectivité mondiale, ce qui répond aux besoins des clients en termes de couverture géographique et de capacité de transport.

2. Analyse SWOT de MSC

A travers notre stage dans la compagnie MSC Oran on a pu apporter l'analyse SWOT qui sert à relever les forces et les faiblesses de l'organisation ainsi, les opportunités et les menaces de son environnement externe.

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • L'entretien d'une relation privilégiée avec chacun de leur client (connaissance parfaite de leurs clients). • Orientation client; (un service clientèle réactif aux différentes demandes et questionnements des clients). • Présence commerciale (l'efficacité et le professionnalisme des agents commerciaux). • La numérisation de la documentation (connaissance électronique). • Son implantation dans les 06 plus grandes wilayas d'Algérie. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque d'expérience et de ressources humaines non qualifiées. • Paiement du fret de l'autre côté. • Stratégie de prix (prix de sa prestation de service qui est très élevé par rapport à la concurrence). • Adaptabilité aux évolutions du marché. • Exactitude de devis. • Processus standardisé. • Faible rentabilité de transport par route.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Demande croissante dans le transport des marchandises par voie maritime. • Demande de services accessibles via téléphone mobile. • Haut niveau de concurrence dans l'industrie. • Présence et importance des médias sociaux. • Performances commerciales vertes et durables. • Accélération de l'innovation numérique • Leader mondial avec 17,8% de part de marché. • l'efficacité de la prestation de l'entreprise au niveau mondial. • l'Algérie est un pays importateur à 95% . 	<ul style="list-style-type: none"> • La puissance marketing, financière et commerciale et l'agressivité de la concurrence. • La non stabilité secteur d'activité. • Le développement technologique des autres concurrents. • Turbulences économiques (guerres commerciales). • Complexité croissante des échanges (réglementation algérienne, etc.). • Problèmes météorologiques (intempéries). • Fluctuations des coûts opérationnels (carburant, etc.). • Pénurie de compétences et défis du marché du travail.

3. Suggestions et recommandations

Au terme des résultats obtenus par les entretiens semi-directifs, menés auprès des responsables de l'agence maritime « MSC » et des résultats obtenus du questionnaire, nous avons jugé utile de proposer quelques recommandations qui pourraient s'avérer utiles pour la compagnie afin d'atténuer les problèmes rencontrés par les navires à quai et de ce fait réduire les surestaries


- L'innovation de la construction des conteneurs, en les équipant par un système de géo localisation pour une meilleure traçabilité ;
- Alléger les opérations de dédouanement ;
- La nécessité d'une formation et d'une sensibilisation des chargeurs et des agents portuaires, pour garantir la sécurité des marchandises et garder les conteneurs en bon état ;
- Se doter d'un système d'information et d'outils informatiques performants au sein du port afin d'améliorer la productivité des opérations portuaires ;
- Améliorer la productivité du port d'Oran en mettant à sa disposition des équipements de manutention modernes, pour le traitement des conteneurs ;
- Encourager le dépotage des conteneurs en souffrance au niveau des zones logistiques ce qui permettra à la compagnie de récupérer son conteneur, au client de payer moins de surestaries, et à l'Etat de verser/transférer moins de devises à l'étranger ;
- L'Entreprise portuaire doit prévoir des équipes afin de faire face aux travaux de nuit (Chargement/Déchargement) pour un 4ème shift ;
- La mise à niveau et la modernisation de l'infrastructure portuaire ;
- Généraliser l'expérience du partenariat public-privé (ppp) qui a fait ses preuves dans le port de Bejaia, et le port d'Alger sur l'ensemble des ports nationaux. Ce partenariat consiste à privatiser toutes les activités commerciales (manutention, remorquage, etc.), tout en continuant d'assurer le service public (capitainerie, pilotage, etc.) tandis que le domaine public portuaire fera l'objet de concessions ;
- Augmentation du nombre de travailleurs au niveau du port.

Conclusion du chapitre

En conclusion, nos deux études réalisées sur terrain nous ont permis de dresser plusieurs constats et de mieux comprendre les coûts d'immobilisation des conteneurs dans le transport maritime de marchandises en Algérie.

D'après notre analyse nous avons constaté que, l'immobilisation des conteneurs représente un problème majeur pour MSC, en raison de l'environnement politique et législatif en Algérie qui affecte considérablement ses activités. En effet les réglementations strictes imposées par le gouvernement Algérien, en ce qui concerne les limitations des frais de surestaries, impactent fortement la rentabilité de l'entreprise.

Nous avons pu déduire également que les problèmes rencontrés au niveau du port d'Oran sont la principale cause des frais de surestaries. Les retards dans le déchargement des marchandises, les problèmes de gestion logistique, les contraintes d'espace et de capacité, les problèmes opérationnels tels que les pannes d'équipement, ainsi que les circonstances imprévues comme les grèves, entraînent des retards dans le traitement des marchandises, ce qui alourdit la facture surestaries des clients et donnent lieu à d'importants transferts de devises à l'étranger.



**CONCLUSION
GÉNÉRALE**

Le transport maritime joue un rôle essentiel dans la promotion des échanges internationaux et intercontinentaux et en vue d'assurer la continuité de ces échanges. Ce mode de transport a connu bien des changements et des révolutions majeures qui lui confèrent aujourd'hui toute sa notoriété. Sans nul doute la conteneurisation s'inscrit parmi les principales mutations que le transport maritime ait pu subir durant les soixante dernières années.

Depuis l'apparition du conteneur, son utilisation a commencé à prendre son essor, et le trafic conteneurisé ne cesse de s'accroître. Cette évolution est expliquée éventuellement par l'avènement de navires spécialisés et le développement des ports maritimes qui se sont adaptés aux exigences des navires en termes d'équipement, aménagements... Ce qui a permis de promouvoir ce nouveau concept de transport.

Si la plupart des questions posées par l'usage de conteneurs ont fait l'objet de nombreux commentaires, il en est une qui, alors même qu'elle est emblématique des problèmes financiers et opérationnels soulevés par la conteneurisation, est paradoxalement très peu traitée. Il s'agit de la question des surestaries de conteneurs.

Les surestaries de conteneurs sont apparues avec le développement du transport conteneurisé, cette obligation, découlant du contrat de transport, peut être assimilée à une clause pénale qui sanctionne la mauvaise exécution d'une obligation contractuelle. Elles doivent être regardées comme des dommages et intérêts à payer pour la restitution tardive des conteneurs. Et c'est celui par le fait de qui elles sont arrivées qui en est le débiteur (l'importateur). La facture surestaries est calculée sur la base du nombre des jours de retards additionnels par type de conteneur selon une grille tarifaire dont les tarifs sont présentés par tranches de jours et en barème progressif spécifié dans le contrat.

Dans ce nouveau contexte maritime, l'objectif à travers notre recherche qui portait sur l'analyse des coûts d'immobilisation des conteneurs dans le transport maritime des marchandises : détermination des frais des surestaries, était d'apporter une réponse claire et satisfaisante à notre problématique qui rappelons consiste à chercher à mettre en exergue la valorisation des frais de surestaries dans le calcul du coût de transport maritime.

Nous avons émis à cet effet trois hypothèses stipulant tout d'abord que la date de déchargement des conteneurs à partir du navire est un élément indispensable dans le calcul de la durée d'immobilisation des conteneurs. Ensuite qu'en Algérie les frais de surestaries sont

principalement imposés en raison d'une mauvaise planification de la part des importateurs, et enfin que les frais de rétention impacte négativement la rentabilité de la compagnie maritime du fait de la non exploitation de son matériel de transport.

Dans le but de confirmer ou d'infirmer ces hypothèses nous avons opté pour une recherche documentaire munie par un ensemble d'ouvrages. Parallèlement, nous avons mené des entretiens semi-directifs avec les responsables de divers départements de l'agence maritime « MSC Oran ». De plus, une enquête par questionnaire a été menée auprès des clients de l'agence maritime.

A travers nos recherches théoriques nous avons pu voir que les surestaries de conteneurs font référence aux frais payer à l'armateur lorsque le conteneur loué pour un temps déterminé appelé Estarie (période gratuite) n'a pas respecté les délais convenus dans le contrat passé entre le destinataire algérien et la compagnie maritime. Le délai de franchise standard accordé dans le cas de l'Algérie est de 15 jours sachant que la date d'accostage du navire constitue le point de départ dans le calcul du délai de restitution du conteneur par le client. **Ce qui infirme notre première hypothèse.**

Arrivé au terme de notre étude que nous avons menée au sein de MSC, nous avons constaté qu'alors même que le port peut être générateur de valeur ajoutée et de richesse, il est dans le cas algérien une source importante de pertes financières.

En effet, les résultats obtenus indiquent que les problèmes rencontrés au niveau du port sont la principale cause des frais de surestaries. Le retard de modernisation de l'infrastructure portuaire, des équipements d'exploitations inadaptés, les lenteurs observées lors de l'accomplissement des formalités administratives du contrôle transfrontalier, les contraintes d'espace et de capacité, les problèmes opérationnels tels que les pannes d'équipement, et les circonstances imprévus comme les grèves, entraînent des retards dans le trainement des marchandises conduisant ainsi à des immobilisation exagérées des conteneurs ce qui alourdi la facture surestaries des clients et donne lieu à d'importants transferts de devises à l'étranger, ce qui représente également une perte financière pour l'économie algérienne. **Par ce fait, notre deuxième hypothèse est également infirmée.**

Cette immobilisation de conteneurs représente un problème majeur pour la compagnie maritime MSC avec des conséquences négatives sur sa performance entraînant ainsi une perte de productivité, du fait des réglementations strictes imposées par le gouvernement algérien en

termes de limitation des frais de surestaries car en effet les frais d'immobilisation de conteneurs sont limités à seulement 90 jours en Algérie quelque soit la durée de rétention du conteneur. **Nous pouvons avancer donc que notre troisième hypothèse est confirmée.**

A notre sens, il y a des mesures à respecter ou mettre en application dans nos ports nationaux. Ces mesures ont pour objectif principal au moins de réduire le séjour des navires à quai et de réduire les factures surestaries qui pèsent sur la balance commerciale du pays.

Il est important de préciser que nous avons rencontré quelques contraintes qui ont limité notre étude notamment la difficulté de trouver un organisme d'accueil pour effectuer notre stage pratique facilement, le problème de confidentialité de la documentation, l'indisponibilité de certains responsables et la réticence des employés, le temps restreint qui nous a été accordé, et l'absence d'ouvrages traitant sur les surestaries de conteneurs. Néanmoins ce fut une expérience riche que ce soit au niveau professionnel, des acquis théoriques ou en contact humains.

Pour clôturer, la thématique des coûts d'immobilisation des conteneurs dans le transport maritime de marchandises représente une piste de recherche encore très peu explorée en particulier dans un contexte algérien. De ce fait nous sollicitons les futurs chercheurs à compléter et enrichir notre recherche en explorant d'autres facettes, telles que :

- La prise en charge des frais de surestaries des conteneurs abandonnés au port et des frais de destruction des marchandises abandonnées.
- Les mesures à mettre en place pour faire face aux exigences induites par le développement technologique dans le transport maritime et la réduction des transferts de devises vers l'étranger.
- La nécessité d'acquisition d'une flotte maritime afin de relancer le transport maritime national.



BIBLIOGRAPHIE

1. OUVRAGES

1. ADASSOVSKY (H) et autres, « *Commerce international : gestion des opérations import-export* », édition Bréal Rosny, 2008.
2. BELOTTI, (J): « *Transport international de marchandises* », édition Vuibert, 4ème édition, Paris, 2012.
3. CHABANI (S) & OUACHERINE (H) : Guide de méthodologie de la recherche en science sociale, 1^{ère} édition, Edition Taleb Impression, 2013.
4. CHEVALIER (D) et DUPHIL (F) « *Le transport* », édition FOUCHER, 1996.
5. DAMIEN (M. M.), « *Transport et logistique fluviaux* », Dunod, France, 2009.
6. DUHAUTBOUT (D) et alii : « *transporter* », 5e édition, FOUCHER, Paris, 2017.
7. Guide méthodologique, « *Transport de marchandises : Caractéristiques de l'offre et capacité des modes de transport* », Paris, Septembre 2014.
8. KSOURI (I), « *Les régimes douanier* », Berti éditions, Alger, 2014.
9. LAMBIN (J), CHUMPITAZ (R) et DE MOERLOOSE (C) : « *Marketing stratégique et opérationnel* », Dunod, 6^{ème} édition, Paris, 2005.
10. LEGRAND (G), MARTINI (H), « *BTS du commerce international* », Dunod, Paris, 2008.
11. MOHAMED CHÉRIF (F), « *Glossaire des termes clés du transport maritime* », office publication universitaire, 2010.
12. MONTAS (A), « *Droit maritime* », 3^{ème} édition, Magnard-Vuibert, Paris, 2021.
13. NAJI (J), avec la collaboration de MORIN (N), « *Commerce international mondialisation enjeux et applications* », 2^{ème} édition, éditions du renouveau pédagogique INC, Canada, 2009.
14. OTT (F), MATTHEIY (P), « *Le commerce international des marchandises* », Schulthess Médias juridiques SA, Genève, 2010.
15. PAVEAU (J) et DUPHIL (F) et autres, « *Exporter* » 23e édition, FOUCHER, Vanves, 2011.
16. PISSOORT (W), SAERENS (P), « *Initiation au droit commercial international* », 1ere édition, éditions de Boeck université, Bruxelles, 2004.
17. STEPHANE (C), « *droit des affaires internationales* », 5^{ème} édition, Magnard – Vuibert, Paris, 2011.
18. Thierry Méléart, « *Commerce international BTS CI* », 11^{ème} édition, Nathan, Paris, 2011.

19. VENTURELLI (N) et PONS (H), « *L e transport maritime* », Le Génie Editeur, France, 2018.
20. VENTURELLI (N) et autres : « *Transport logistique* », édition LE GENIE DES GLACIERS EDITEUR, Chambéry, 2011.
21. VENTURELLI (N) et MIANI (P) « *Transport logistique* », édition LE GENIE EDITEUR, Chambéry, 2017.

2. REVUES ET PERIODIQUES

1. Fatima Zohra Mohamed-Cherif, « Les liaisons maritimes de l'Algérie dans l'espace Euro-Méditerranéen : réalités et perspectives », Novembre 2014.
2. J. BONNAUD, « *Nature juridique de la mise à disposition de conteneurs par le transporteur maritime* », DMF, 2014, n° 759.
3. TOURRET (P), « *La révolution du conteneur* », note de synthèse n° 49, ISEMAR, novembre 2002.

3. RAPPORT

1. Comité maritime international, rapport annuel 2020.

4. TRAVAUX UNIVERSITAIRES

1. BOBONGO (L.C.), « *Le prix dans le contrat de transport de marchandises* », Thèse de doctorat en droit, Université Panthéon-Sorbonne – Paris, 2016.
2. HIRASOA RAKOTONDRANISA, « *Elaboration d'un tableau de bord commerciale du port de, TOAMASINA* », Mémoire de maîtrise des sciences de gestion, (option : Commerce Agro-industriel), Université de Toamasina Faculté Des Sciences Economiques et de Gestion 2007.
3. AJAONARISON (V.M) : « *La conteneurisation dans les échanges maritimes internationaux* », mémoire pour le Master II droit maritime et des transports, Université Paul Cézanne-Aix-Marseille, Aix-en-Provence, 2005.
4. BOUKHECHBA (S): « *L'impact du transport maritime sur la performance de la chaîne logistique d'exportation du GNL* », Mémoire de Master en Sciences Commerciales, option; Affaires Internationales, Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger, 2018.

5. GRID (M), « *Le paiement du fret* », Mémoire de Master 2 professionnel de Droit Maritime et des Transports, Faculté de droit et de science politique d'Aix-Marseille, 2009.
6. HELOISE (G), « *SURESTARIES : DU CONTRAT D'AFFRÈTEMENT AU VOYAGE AU CONTRAT DE TRANSPORT* », mémoire de Master 2 en Droit et Management des activités maritimes, Faculté de droit de science politique université d'AIX MARSEILLE, 2020.
7. OUAHLIMA (B), « *Analyse de la chaîne logistique des opérations d'escale dans le transport maritime* », Mémoire de Master en Sciences Commerciales, (option ; Affaires Internationales), Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger, 2020.
8. SAIDI (N) et BENHAMMANI (S) : « *Gestion des terminaux à conteneurs* », mémoire de master spécialisé en logistique et transport, Ecole Nationale de Commerce et de Gestion, Tanger, 2008.

5. TEXTES REGLEMENTAIRES

1. Ordonnance n° 76-80 du 23 octobre 1976 portant code maritime algérien.
2. Décret exécutif n° 14-365 du 22 Safar 1436 correspondant au 15 décembre 2014 fixant les modalités d'ouverture des comptes d'escale ou comptes courants d'escale, leur fonctionnement et leur contrôle.
3. JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 74, 3 Rabie El Aouel 1436 25 décembre 2014.

6. DOCUMENT ADMINISTRATIF

1. Documents internes à l'agence maritime MSC.

7. WEBOGRAPHIE

1. http://observatoireeuropeafricain2030.org/wpcontent/uploads/2016/01/D%C3%A9termination-des-taux-defret_definitions.pdf
2. <http://sentiers.eu/marcher-avec/mediterranee/article/le-transport-maritime-entre-rejet-de-la-mondialisation-etdefi-climatique>
3. <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Organismes-maritimes.htm>
4. <http://www.marine-marchande.net/Flotte/Genre-navires.htm>

5. http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/transport_goods/2008rotterdam_rules.html
6. <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/>
7. <https://baba-blog.com/fr/demurrage/>
8. <https://baba-blog.com/fr/who-is-responsible-for-demurrage-charges/#h1>
9. <https://www.djazairess.com/fr/lqo/5311128/>
10. <https://cargomar.it/msc-buys-49-of-messina/?lang=en>
11. <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538f1f5754f6a.pdf>
12. <https://fr.scribd.com/doc/16707543/Container-Maritime>
13. <https://fr.sino-shipping.com/conteneur-maritime-asie/>
14. <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
15. <https://journals.openedition.org/mediterranee/5410?lang=fr#:~:text=Les%20surestaries%20sont%20une%20p%C3%A9nalit%C3%A9,1%27exp%C3%A9diteur%20de%20la%20marchandise>
16. <https://logistiquemagazine.com/comment-eviter-les-couts-caches-en-logistique-cas-des-surestaries-etdetentions/>
17. <https://maritimafrica.com/les-liner-terms/>
18. <https://maritimeneews.ma/marine-marchande/2408-scandale-des-surestaries-conteneurs-comment-les-armateursetrangers-et-leurs-agents-se-sucrent-sur-le-dos-de-nos-reserves-de-change>
19. <https://shipmanagementinternational.com/msc-group-completes-acquisition-of-bollere-africa-logistics/>
20. <https://tknmetal.com/msc-shatters-records-with-delivery-of-24346-teu-msc-irina/>
21. <https://unctad.org/fr>
22. https://web.kamihq.com/web/viewer.html?state=%7B%22ids%22%3A%5B%22ZHAbtmJLhILTuFv6ukEHkAM7B9r8UFn%22%5D%2C%22action%22%3A%22open%22%2C%22userId%22%3A%22103686966834125199549%22%2C%22resourceKeys%22%3A%7B%7D%7D&kami_user_id=21142102
23. <https://www.btrade.ma/fr/gerer-les-operations/fiches-conseils/incoterms>
24. <https://www.container-z.com/uploads/files/presentation-5-17.pdf-15.pdf>
25. <https://www.djazairess.com/fr/lqo/5311128/>
26. <https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/2021-02/01/annexe-4-fiche-technique-les-nouvelles-reglesincoterms-2020.pdf>
27. <https://www.etudier.com/dissertations/La-Conteneurisation/575839.html>

28. <https://www.fichepostedetravail.be/sites/default/files/document-uploads/Manutentionnaire%20portuaire.pdf>
29. <https://www.freightright.com/kb/demurrage>
30. <https://www.gbe.ma/quelle-est-la-difference-entre-surestaries-et-stationnements/>
31. <https://www.gefco.net/fr/glossaire/definition/lm-lettre-dettransport-maritime>
32. <https://www.hesnault.fr/incoterms-2020/>
33. <https://www.honouroceanshipping.com/fr/whats-the-difference-between-demurrage-detention/>
34. <https://www.imo.org/fr/About/Pages/Default.aspx>
35. <https://www.jeuneafrique.com/1284528/economie/msc-propose-au-moins-57-milliards-deuros-pour-bolloreafrica-logistics/>
36. https://www.lantenne.com/L-armateur_a14021.html/
37. https://www.lantenne.com/Les-conventionnels-navires-a-toutfaire_a14060.amp.html
38. <https://www.mathezfright.com/fr/blog/eviter-surestaries-detention-containers/>
39. <https://www.mompelie.fr/contact/les-liner-terms/>
40. <https://www.msc.com/>
41. <https://www.msc.com/fr/about-us/msc-group>
42. <https://www.msccroisieres.fr/a-propos-de-msc>
43. <https://www.rivieramm.com/opinion/opinion/introducing-the-worlds-largest-box-ship-imsco-scarl-36194>
44. <https://www.umep.org/lagent-maritime-consignataire-de-navire/>
45. https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/transport/hamburg/hamburg_rules_f.pdf
46. <https://www.usinenouvelle.com/article/msc-devient-le-plus-grand-transporteur-de-conteneurs-aumonde.N1173907>
47. <https://www.vesselfinder.com/fr/vessels/details/9246102>
48. <https://www.xeneta.com/fr/blog/tarifs-fret-maritime>

8. **AUTRES**

4. Journal of Economic Sciences Institute /Vol 25, N°01, Année 2022.
5. Le journal Quotidien d'Oran.

ANNEXES

Liste des annexes

Chapitre 01

N°	Titre
1.1	Types de navires
1.2	Connaissance maritime
1.3	Sea Waybill (LTM)
1.4	Types de conteneurs
1.5	Types d'expéditions en conteneur

Chapitre 02

N°	Titre
2.1	Avis d'arrivée
2.2	Bon à délivrer
2.3	Taux de surestaries appliqué par MSC Algérie
2.4	Facture surestaries
2.5	A40
2.6	B40

Chapitre 03

N°	Titre
3.1	Organigramme de la direction générale de MSC à Alger
3.2	Organigramme de l'agence MSC Oran
3.3	Facture import
3.4	Guide d'entretien
3.5	Questionnaire

ANNEXE n°1.1 : Types de navires



Vraquier (bulker)



Navire citerne (tanker)



Navire frigorifique (reefer ships)



Navire conventionnel (polyvalent)



Porte-conteneurs



Roulier (Ro-Ro ships)

ANNEXE n°1.2: Connaissance maritime (BL)

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提單的條款和條件詳請見網站 | www.msc.com

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. <small>12-14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland Website : www.msc.com</small>		BILL OF LADING No. NON-NEGOTIABLE COPY		"Port-to-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)
SCAC Code: MSCU		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's	NO. OF RIDER PAGES	
SHIPPER: CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here. NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20)		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD)		
VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9)	PORT OF LOADING	PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)		
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF.	PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)		
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)				
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement	
<div style="position: absolute; top: 50%; left: 50%; transform: translate(-50%, -50%); opacity: 0.5; font-size: 4em; pointer-events: none;">/</div>				
FREIGHT & CHARGES Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16).		RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT.		
DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem Charges paid - see Clause 7.3)		CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1)		SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
PLACE AND DATE OF ISSUE		SHIPPED ON BOARD DATE		

300
Standard Edition - 01/2017
TERMS CONTINUED ON REVERSE
A
360790387

ANNEXE n°1.3 : Sea Waybill (LTM)

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提单的条款和条件详见网站 | www.msc.com

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. <small>12-14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland Website : www.msc.com</small>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">SEA WAYBILL No.</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">NOT NEGOTIABLE</td> </tr> <tr> <td style="width: 70%; font-size: x-small;">NO. & SEQUENCE OF SEA WAYBILLS</td> <td style="width: 30%; font-size: x-small;">NO. OF RIDER PAGES</td> </tr> </table>	SEA WAYBILL No.		NOT NEGOTIABLE		NO. & SEQUENCE OF SEA WAYBILLS	NO. OF RIDER PAGES
SEA WAYBILL No.							
NOT NEGOTIABLE							
NO. & SEQUENCE OF SEA WAYBILLS	NO. OF RIDER PAGES						

SHIPPER: CONSIGNEE: NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20)	CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD)
---	--

VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9)	PORT OF LOADING	PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF.	PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)

PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Sea Waybill Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
/			

FREIGHT & CHARGES	Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16).	RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition unless otherwise stated herein the total number or quantity of containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage subject to all the terms hereof from the Place of Receipt or the Port of Loading, to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS SEA WAYBILL, THE SHIPPER EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO, ON HIS OWN BEHALF AND ON BEHALF OF THE CONSIGNEE, THE OWNER OF THE GOODS AND THE MERCHANT, AND WARRANTS HE HAS AUTHORITY TO DO SO, ALL THE TERMS AND CONDITIONS WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS AND ON THE REVERSE SIDE AND THE TERMS AND THE CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE SHIPPER. Unless instructed otherwise in writing by the Shipper delivery of the Goods will be made only to the Consignee or his authorised representatives. This Sea Waybill is not a document of title to the Goods and delivery will be made, after payment of any outstanding Freight and charges, only on provision of proper proof of identity and of authorisation at the Port of Discharge or Place of Delivery, as appropriate, without the need to produce or surrender a copy of this Sea Waybill. IN WITNESS WHEREOF the Carrier, Master or their Agent has signed this Sea Waybill.
-------------------	---	---

DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem Charges paid - see Clause 7.3)	CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1)	SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
PLACE AND DATE OF ISSUE	SHIPPED ON BOARD DATE	

ANNEXE n°1.4: Types de conteneurs



Conteneur Dry



Conteneur Open top



Conteneur flat-rack

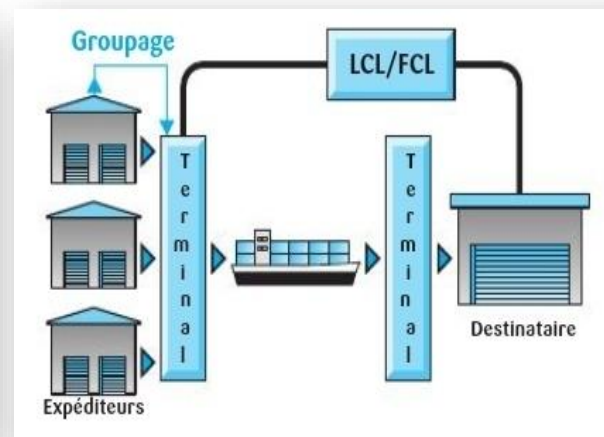
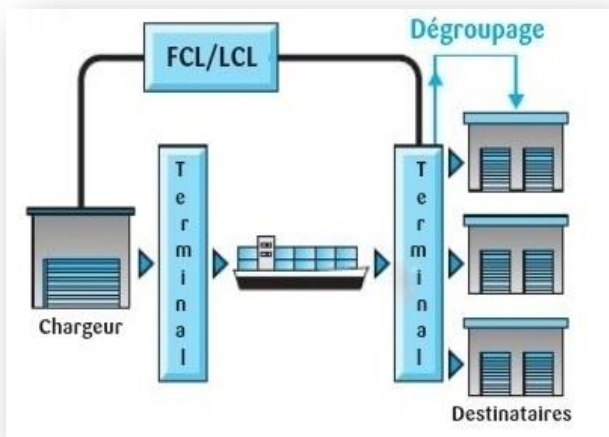
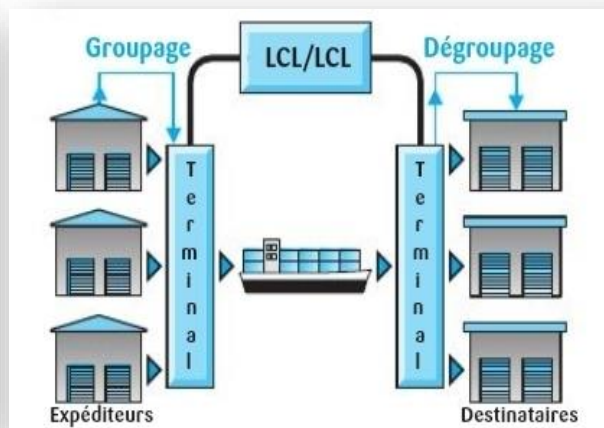
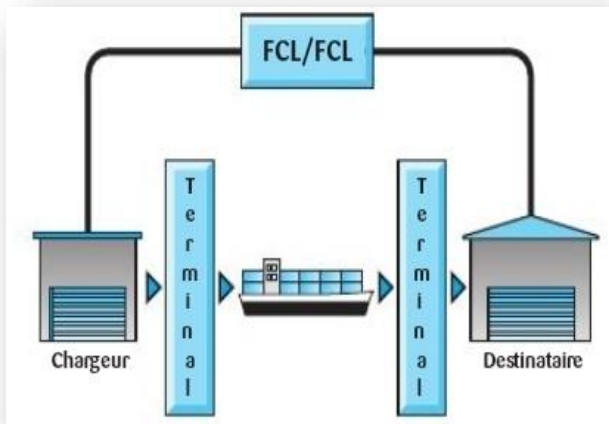


Conteneur frigorifique



Conteneur citerne

ANNEXE n°1.5: Types d'expéditions en conteneur



ANNEXE n°2.1: Avis d'arrivée



Mediterranean Shipping Company Algeria Sarl

Lot N03 cit0 El Hachem, Ghazal - Es-Seddikla 31000 ORAN
 N.I.F.: 000016001303265 RC: 000013032 Art: 31 610 111501
 Tel.: 041.83.82.04 Fax: 041 83 82 05
 Banque: AGB-ORAN 032002C 5503160120802 Capital 3 800 000 DA

AVIS D'ARRIVEE

Ref:

Navire: CONSHIP NEW voy YO304R
 Escale: 23/02/003 Accostage: 19/01/2023, Gros: 81
 B/L: MEDUTX024796
 Nbr Conteneur(s): 20' : 0,40' : 4
 Nbr Colis: 89
 Poids Brut: 51 614,00 KG, TARE: 17 600,00 KG
 Port de Chargement: RAUMA (RAUMO)

Client:

O49640
 SAMPO ALGERIE SPA

Qual: 22, Poste:
 Lieu de Livraison: Port d'Oran

Article	Description Marchandise
78	PACKAGES PARTIE MOISSONNEUSES BATTEUSES

Fret et Debours	Montant (DZD)
Fret	
Peages	1 685,60
Timbre sur B/L	1 000,00

Produits	Montant (DZD)
Prest. Agence Imp	126 800,00
Frais Restitution	36 800,00
Total Produits	163 600,00
Montant TVA (19%)	31 034,00
Total Debours	2 685,60
Total TTC (DZD)	197 369,60

En cas de paiement en especes, montant du timbre: 1 973,00 DZD

Veillez vous munir du connaissance original endossé au moment de l'échange. Dans le cas d'un connaissance original « a ordre » un endossement lisible et complet est indispensable pour l'opération d'échange. Avant de procéder aux formalités d'échange, vous êtes invités de transmettre à nos services vos coordonnées complètes et celles de vos clients incluant leur NIF. Tous les règlements de nos factures doivent se faire par chèque, virement ou versement en espèces. Tarifs Surestaraires pour les chargements après le 01/03/2021:

Conteneurs Standards/High Cube: Franchise 15 jours, Mont. Depot avance sur Cntr : 250 000,00 DA 20' / 500 000,00 DA 40'

-Du 16eme au 22eme jr 20': 24 USD/Jr 40': 41 USD/Jr, Du 23eme au 60eme 20': 41 USD/Jr 40': 84 USD/Jr, A partir du 61eme jr 20': 60 USD/Jr 40': 120 USD/Jr

Equipements Speciaux (Open Top, Flat, Tank, Plateforme, IMO): Franchise 15 jours, Mont. Depot avance sur Cntr : 300 000,00 DA 20' / 600 000,00 DA 40'

-Du 16eme au 22eme jr 20': 28 USD/Jr 40': 60 USD/Jr, Du 23eme au 60eme 20': 41 USD/Jr 40': 98 USD/Jr, A partir du 61eme jr 20': 60 USD/Jr 40': 120 USD/Jr

Conteneurs Frigos (Reefers): Franchise 3 jours, Mont. Depot avance sur Cntr : 400 000,00 DA 20' / 800 000,00 DA 40'

-Du 4eme au 08eme jours 20': 55 USD/Jr 40': 110 USD/Jr, A partir du 09eme jour 20': 110 USD/Jr 40': 240 USD/Jr

Les frais de surestaraires des conteneurs doivent être payés au plus tard 07 jours calendaires après leur restitution. Les dommages constatés à l'enlèvement doivent être signalés et constatés de façon contradictoire à l'Expert Maritime dont les coordonnées figurent sur l'Interchange.

Les conteneurs doivent être restitués sans dommages, propres, sans aucune trace d'écoulement de produits et sans résidus d'emballage. Dans le cas contraire, tous les frais en découlant seront à la charge du client. Les étiquettes des produits dangereux doivent être retirées complètement du conteneur avant la restitution par le client. La SARL MSCA n'est pas tenue par obligation d'aviser sa clientèle de l'arrivée de ses marchandises.

ANNEXE n°2.2 : Bon à délivrer

Mediterranean Shipping Company Algeria Sarl

Agent de Consignation et Courtier Maritime

Cooperative En - Nahar N° 11 Les Sources, Bir Mourad Rais 16000, Alger

NIF : 000016001303265 RC: 16/0013032-B-00 Art: 16092001212 NIS: 0 000 1601 02973

Tel :023 54 19 60, 023 54 19 63, 023 54 19 52 FAX :023 54 19 71

Banque :AGB 03200001385280120823 Capital:3.800.000 D.A

BON A DELIVRER

Navire: MSC LENA F

Voy: YA318A

Escale: 23:01/063

B/L:

Echange le: 09/05/2023

POL: ningbo

Date d'Arrivée: 05/05/2023

Quai: 22 Poste: PC

Gros :

Lieu livraison: Alger Port

Destinataire (Client):

Nbr Cntrs: 1

TARE (KG):

Total P.Brut:

Art N°

Description

PACKAGES PLASTIC INJECTION MOLDING MACHINE HIGH SPEED 350 TON INDUSTRIAL CHILL

Chargé dans 1 Cntr(S)

Colis

Poids Brut(KG)

Tare(KG)

MSMU890953/2 40'

Réservé au Client

Réservé à MSCA

Cachet entreprise

Important : Nous vous rappelons que ce formulaire atteste la livraison juridique de la marchandise transportée par notre principal ainsi que le transfert de responsabilité quant aux conteneurs arbltrant votre marchandise. En signant ce formulaire soit par vous-même en tant qu'acheteur ou par votre mandataire, vous réitérez vos engagements à :


• Entreprenre toutes les démarches nécessaires afin de restituer les conteneurs dans les plus brefs délais.

• Régler dans les délais les surestaries qui en découlent conformément à la réglementation en vigueur en matière de traitement de compte d'escale.

• Régler dans les délais tous les frais relatifs aux dommages causés aux conteneurs.

[ls]

ANNEXE n°2.3 : Taux de surestaries appliqué par MSC Algérie



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY
AGENCE MARITIME D'ORAN

Oran, le 13/09/2022

NOTE AUX CLIENTS & TRANSITAIRES.

Objet : Barème surestaries à partir du 15/09/2022.

Chers Clients,

Nous avons l'honneur de vous informer de l'entrée en vigueur du nouveau barème des surestaries MSC pour les chargements effectués à partir du 15/09/2022 comme suit :

1. Conteneurs (marchandises non dangereuses) :

	Conteneurs Dry		
	20' (Usd/Jr)	40' (Usd/Jr)	45'hc (Usd/Jr)
Du 16ème au 22ème jour	24,00	44,00	51,00
Du 23ème au 60ème jour	44,00	84,00	97,00
Au-delà du 60ème jour	60,00	120,00	138,00

	Conteneurs spéciaux (Open top, Flat rack, Platform, Tank)	
	20' (Usd/Jr)	40' (Usd/Jr)
Du 16ème au 22ème jour	28,00	60,00
Du 23ème au 60ème jour	44,00	98,00
Au-delà du 60ème jour	60,00	120,00

	Conteneurs frigorifiques	
	20' (Usd/Jr)	40' (Usd/Jr)
Du 4ème au 8ème jour	55,00	110,00
Au-delà du 8ème jour	110,00	240,00

ANNEXE n°2.3 : Taux de surestaries appliqué par MSC Algérie

2. Conteneurs (marchandises dangereuses) :

	Conteneurs Dry		
	20' (Usd/Jr)	40' (Usd/Jr)	45'hc (Usd/Jr)
Du 16ème au 22ème jour	32,00	58,00	66,00
Du 23ème au 60ème jour	58,00	110,00	126,00
Au-delà du 60ème jour	78,00	156,00	180,00

	Conteneurs spéciaux (Open top, Flat rack, Platform, Tank)	
	20' (Usd/Jr)	40' (Usd/Jr)
Du 16ème au 22ème jour	36,00	78,00
Du 23ème au 60ème jour	57,00	127,00
Au-delà du 60ème jour	78,00	156,00

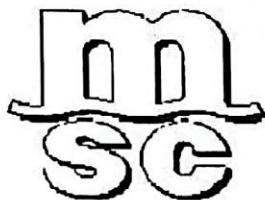
	Conteneurs frigorifiques	
	20' (Usd/Jr)	40' (Usd/Jr)
Du 4ème au 8ème jour	72,00	143,00
Au-delà du 8ème jour	143,00	312,00

DIRECTEUR D'AGENCE

M. Amine MOSTEFAI
 Directeur d'Agence



ANNEXE n°2.4 : Facture surestaries



Mediterranean Shipping Company Algeria Sarl

Agent de Consignation et Courtier Maritime

Lot N°03 cité El Hachemi Ghazal - Es-Seddikla 31000 ORAN

N.I.F.: 000016001303265 RC: 00b0013032 Art: 31 610 111501 NIS: 0 000 1601 02973 67

Tel : 041 83 82 04 Fax : 041 83 82 05

Banque : AGB ORAN 03200205509160120802 Capital 3 800 000 DA

Facture ORND23/00216/Surestaries

Pour le compte de l'Armateur: Mediterranean shipping company

Le 29/01/2023

Doit : NIF: 002231011880313 Code: O051494, Réf: 1001413536	Transit : Code: 004009
EURL BIG MODE KARA 01 HAI MOHAMED BOUDIAF LOT NO .237 ORAN ORAN, Tél: 0782 792 927 RC: 22B0118803	KENDOUCI LAHCENE

B/L N°MEDUID722993 Escale: 22:02/039 Navire: MERITO Du: 03/11/2022 Gros : 1439 Art: 57

Echange effectué le: 24/01/2023, Reçu N°: 307, Chargement le: 22/09/2022

Date Début Ops Navire: 03/11/2022

Monnaie: USD Taux : 140,2102 Date début facturation le: 18/11/2022
 Cntr Type: 40'HC:Du 1er Au 15ème jr: 0, Du 16ème Au 22ème Jr:44 USD, Du 23ème Au 60ème Jr: 84 USD, Du 61ème Au 90ème jr: 120

N° Conteneur	Type	Restitué le	Jour	Montant(1)	Jour	Montant(2)	Jour	Montant(3)	(1)+(2)+(3)
FBLU003414/8	40'HC	26/01/2023	7	43 184,74	38	447 550,96	25	420 630,60	911 366,30

MONTANT	FRAIS FIXES	TVA	TIMBRE	TOTAL FACTURE
911 366,30	0,00	0,00	0,00	911 366,30

Franchise: 15 jrs, Manifeste validé le 03/11/2022 à 12:17

31/01/2023 11:41:09

Arrêtée la présente facture à la somme de :

NEUF CENT ONZE MILLE TROIS CENT SOIXANTE SIX Dinars ET TRENTE CENTIMES

□

La contestation des factures émises doit intervenir dans un délai maximum de huit (08) jours calendaires (weekend et fêtes légales inclus) à compter de la date de leur réception.

SERVICE FACTURATION

ANNEXE n°2.5 : A40

Raison sociale :

N° d'ordre : du

Registre de commerce n°

Agrément n°

Adresse du consignataire :

SITUATION DES COMPTES D'ESCALE (1)

Ouvert dans nos livres pour les navires ayant fait escale pendant
la période du au (trimestre civil)
dans le port de et de (le cas échéant)

N° d'ordre	Nom des navires	Pavillon	Armement	Date d'escale	Comptes d'escale (provisaires ou définitifs)							
					Crédit				Provision	Total du crédit	Débit (2)	Solde
					Trafic avec les pays étrangers							
					Frets à l'import	Frets à l'export	Passagers	Surestaries conteneurs				

Visa du comité technique

Le
(Date, cachet, et signature du consignataire)

(1) Tous les comptes d'escales de navires étrangers doivent figurer sur ce relevé même si leurs opérations sont reprises dans un compte courant d'escale ;

(2) total des dépenses effectivement réglées et éventuellement des débours évalués ;

- le caractère créditeur ou débiteur par le signe + ou - suivant le sens du solde ;

- le caractère provisoire ou définitif du solde en portant de son montant initial (provisoire ou définitif).

ANNEXE n°2.5 : B40

Raison sociale :

N° d'ordre : du

Registre de commerce n°

Agrément n°

Adresse du consignataire :

SITUATION DU COMPTE COURANT D'ESCALE

Ouvert au nom de (nom de l'armement intéressé)
opération enregistrée au cours de la période du au (trimestre civil)

Solde au début du trimestre (1)	Nombre de navires repris créditeurs en compte courant	Crédit				Total au crédit	Débit				Total au débit	Solde et fin de trimestre
		Total des soldes créditeurs des comptes d'escale	N° d'ordre des 40 A compensés*	Régularisation et redressement des écritures diverses (2)	Provisions reçues de l'armement étranger		Total des soldes débiteurs des comptes d'escale	N° d'ordre des 40 A compensés*	Régularisation et redressement des écritures diverses (2)	Total des sommes transférées à l'armement étranger		

Visa du comité technique

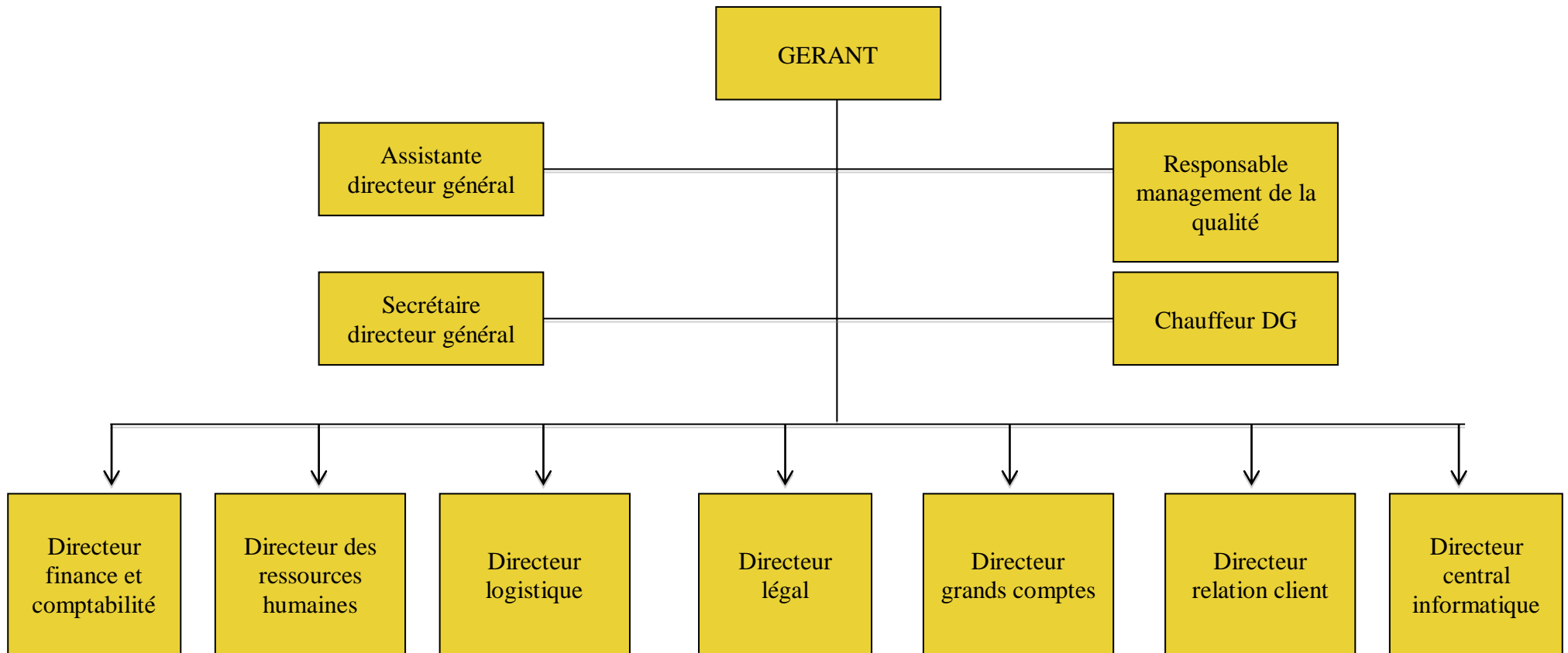
Le
(Date, cachet, et signature du consignataire)

(*) Les copies du 40 A originales objet de compensation doivent être obligatoirement barrées et assorties de l'annotation du comité technique (compte d'escale compensé) ;

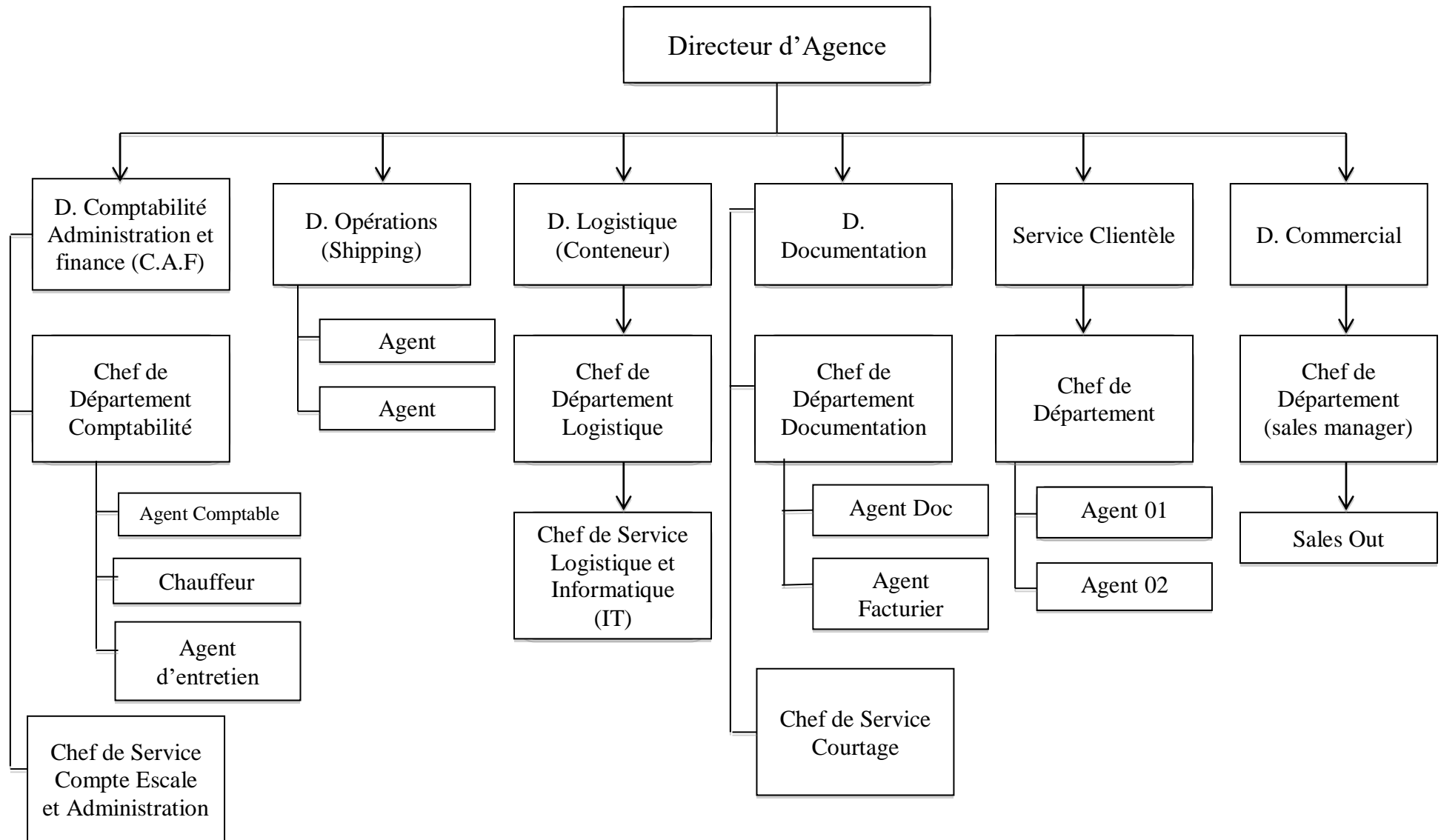
(1) créditeur ou débiteur : à préciser, selon le cas, par le signe + ou - suivant le sens du solde ;

(2) total des régularisations et redressements des écritures même afférentes à des escales antérieures au trimestre considéré.

ANNEXE n°3.1 : Organigramme de la direction générale de MSC à Alger



ANNEXE n°3.2 : Organigramme de l'agence MSC Oran



ANNEXE n°3.3 : Facture import



Mediterranean Shipping Company Algeria Sarl

Agent de Consignation et Courtier Maritime

Lot N°03 cité El Hachemi Ghazal - Es-Seddikla 31000 ORAN

NIF: 000016001303265 RC: 00b0013032 Art: 31 610 111601 NIS: 0 000 1601 02973 67

Tel : 041 83 82 04 Fax : 041 83 82 05

Banque :AGB ORAN 03200205609160120802 Capital 3 800 000 DA

Facture N°: ORNI23/00264/Import

Date: 09/01/2023

O46941, Réf 1000528415

Navire: CONTSHP NEW Voy: YO302R
 Escale: 23:02/002 Du: 08/01/2023
 B/L: MEDUX5147301
 Quai: 22 Poste: 1 Gros: 41

Lieu livraison: Port d'Oran

Nbr Cntr(s)20':5, 40':0

Poids Brut: 112 550,00 KG Tare: 11 000,00 KG

Article(s): 63:BAGS DRIED LEGUMINOUS VEGETABLES,
SHELLED, WHI

Doit :
 NIS: 096216010006747

Désignation	P.U.(DA)	Qté	Montant (DA)	Tx TVA	Notes
Prestation Agence Import 20'	24 600,00	5	123 000,00	19%	Par Conteneur
Restitution 20'	5 200,00	5	26 000,00	19%	Par Conteneur
Péages	24,08	124	2 985,92	0%	Au Tonnage
Timbre sur B/L	1 000,00	1	1 000,00	0%	Par B/L
Total Fret et Taxes			3 985,92		
Total Produits			149 000,00		
T.V.A			28 310,00		
Timbre espèces			0,00		
Total TTC			181 295,92		

Listing Cntr(s):DFSU132616/6(20')|FBIU026453/1(20')|MSDU175417/6(20')|MSDU268132/5(20')|MSDU289977/0(20')

Arrêtée la présente facture à la somme de :

CENT QUATRE VINGT UN MILLE DEUX CENT QUATRE VINGT QUINZE DA ET QUATRE VINGT DOUZE CENTIM

Apurement par Chèque N°: Du Banque

[]

Transitaire: IDEM CLIENT,

[05/02/2023 11:07:30]

La contestation des factures émises doit intervenir dans un délai maximum de huit (08) jours calendaires (weekend et fêtes légales inclus) à compter de la date de leur réception.

SERVICE COURTAGE

ANNEXE n°3.4 : Guide d'entretien

Pour mener à bien notre recherche sur l'analyse des coûts d'immobilisation des conteneurs dans le transport maritime de marchandises : «Détermination des frais de surestaries», nous avons effectué des entretiens au niveau de votre agence maritime. Nous vous remercions pour le temps consacré pour répondre à nos questions et pour votre contribution à réaliser notre enquête.

AXE N°1	Département : logistique
Personne(s) interrogée(s)	M. Bakhti Djamel et M. Lotfi Mecifi

Question 01 : Quels sont les outils et les supports informatiques que vous utilisez pour gérer les conteneurs ?

Question 02 : Comment procédez-vous au calcul des surestaries ?

Question 03 : Quels sont les principaux problèmes rencontrés dans la gestion de conteneurs ?

Question 04 : Selon vous, quel est l'impact de l'immobilisation des conteneurs sur la performance de l'agent consignataire MSC Algérie ?

Question 05 : Comment procédez-vous dès lors que le conteneur restitué est endommagé ?

Question 06 : Qui supporte les frais de réparations des conteneurs endommagés ?

Question 07 : Quelles sont les procédures à suivre dans le cas où les conteneurs débarqués sont endommagés par les agents du port ?

Question 08 : Selon vous, peut-on réduire le temps d'immobilisation des conteneurs ? Si oui, comment ?

Question 09 : Quelle est la catégorie de clients qui immobilise les conteneurs le plus souvent ?

Question 10 : Quelle différence faites-vous entre les frais de stationnement et frais de surestaries ?

AXE N°2	Département : opérations
Personne(s) interrogée(s)	M. Azzouz Redhouane et M. Moulay Youcef Zakaria

Question 01 : Comment procédez-vous pour programmer l'arrivée du navire ?

Question 02 : Quels sont les outils informatiques qui vous permettent de suivre le navire depuis sa sortie du port de chargement (POL) jusqu'au port de déchargement (POD) ?

Question 03: Combien de temps faut-il pour programmer l'accostage du navire avant son arrivée ?

Question 04: Quelle est la durée moyenne de séjour du navire en rade et à quai ?

Question 05 : Quel est l'état des quais au port d'Oran ?

Question 06: Quels sont les critères du choix d'un quai pour l'accostage du navire ?

Question07: Quels sont les problèmes rencontrés au niveau du port d'Oran ?

Question 08 : Quels sont les frais supportés par l'agence maritime au niveau du port ?

Question 09 : Quels sont les principaux problèmes rencontrés avant l'arrivée du navire ou durant son accostage ?

AXE N°3	Département Commercial
Personne(s) interrogée(s)	M. Aboura Djallel et M. Elouahabi Ahmed

Question 01 : Quels sont les critères que les clients sollicitent le plus souvent ?

Question 02 : Les clients reçoivent-ils leurs marchandises dans les délais prévus ?

Question 03 : Quels sont les problèmes habituellement rencontrés avec les clients ?

Question 04 : Sur quelle base est déterminé le fret maritime ? Est-il négociable ou fixe ?
Explicitez votre réponse.

Question 05 : Pourquoi un client se tournerait-il vers MSC au lieu d'une compagnie concurrente ?

Question 06 : Quelles méthodes utilisez-vous pour engager le client dans la vente ?

Question 07 : Avez-vous des objectifs de vente fixés à atteindre annuellement ?

Question 08 : Hors le fret maritime, quels sont les services que vous proposez aux clients ?

Question 09 : Quelles sont les causes de l'immobilisation des conteneurs par les clients ?

AXE N°4	Département : Comptabilité Administration et Finance (C.A.F)
Personne(s) interrogée(s)	M. Abdelkader medjaher et M. Sifeddine Kelouli

Question 01 : Comment procédez-vous au transfert des frais de surestaries à l'armateur à Genève (l'entreprise mère) ?

Question 02 : Quels sont les documents utilisés pour réaliser cette opération ?

Question 03: Quand est ce que le transfert a lieu ?

Question 04 : Et si un client ne procède pas au paiement dans les 90 jours, quel serait le sort de cette facture ?

Question 05 : Mis à part les frais de surestaries, quels sont les frais qui sont transférés ? Et de quelle manière ? Explicitez.

Question 06 : Avez-vous rencontré des problèmes pour la réalisation de cette opération ? Si oui, quels sont-ils et comment y remédier ?

Question 07 : Quelle est la durée moyenne de traitement de l'opération de transfert ?

Question 08 : Quels sont les supports informatiques (logiciels) que vous utilisez pour comptabiliser les surestaries ?

ANNEXE n°3.5 : Questionnaire**Etude sur les coûts d'immobilisation des conteneurs
dans le transport maritime de marchandises**

Dans le cadre de l'élaboration d'un mémoire de Master en Affaires Internationales, sous la thématique « l'analyse des coûts d'immobilisation des conteneurs dans le transport maritime de : Détermination des frais de surestaries », nous vous prions de bien vouloir consacrer quelques minutes pour répondre à ce questionnaire.

Vos informations resteront anonymes et utilisées à des fins de recherche académique.

Mlle BACHIR Amina et Mlle HAMADACHE Yasmine, étudiantes à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (EHEC Alger ex INC).

aminabachir40@gmail.com

hmdh.yesmine@gmail.com

Identification des clients**Êtes-vous un :**

- Importateur ou représentant de l'importateur
- Transitaire ou représentant du transitaire

1. Depuis quand travaillez-vous avec MSC Oran ?

- Moins de 5ans
- Entre 5 et 10 ans
- Entre 10 et 15 ans
- 15 ans et plus

2. Êtes vous un client :

- conventionné avec MSC
- non conventionné

3. D'où importez-vous le plus souvent ? Et pourquoi ?

.....

4. Quelles sont les compagnies maritimes que vous connaissez ?

- CMA CGM
- MAERSK
- COSCO
- ARKAS

- NASHCO
 - Autre :
.....
5. Etes vous satisfait de l'information communiquée par la compagnie maritime MSC ?
- Pas du tout satisfait
 - Peu satisfait
 - Satisfait
 - Très satisfait
6. Pourquoi votre choix s'est porté sur MSC au lieu d'une compagnie concurrente ?
.....
7. Dans l'opération d'importation, recevez-vous votre marchandise dans les délais ?
- Jamais
 - Rarement
 - Parfois
 - Souvent
 - Toujours
8. Dans la plupart des cas, recevez-vous votre marchandise en bon état ?
- Jamais
 - Rarement
 - Parfois
 - Souvent
 - Toujours
9. Les conteneurs mis à votre disposition sont-ils toujours en bon état ?
- Jamais
 - Rarement
 - Parfois
 - Souvent
 - Toujours
10. Le délai de franchise qui vous est accordé, est-il respecté ?
- Jamais
 - Rarement
 - Parfois
 - Souvent
 - Toujours
11. Le délai de franchise standard (15 jours) qui vous est accordé est suffisant pour prendre livraison de marchandises
- Pas du tout d'accord
 - Pas d'accord

- Indifférent
- Plutôt d'accord
- D'accord

12. Quels sont les problèmes rencontrés au niveau du port et qui vous empêchent de récupérer vos conteneurs à temps ?

13. Quelles sont les raisons qui vous amènent à ne pas restituer les conteneurs dans les délais convenus ?

.....

14. Selon vous comment est-il possible d'éviter des frais de surestaries ?

.....

15. Quels sont les frais qui vous sont taxés dans l'agence MSC Oran et au niveau du port ?

.....

16. Avez-vous des observations ou des suggestions à rajouter sur les frais de surestaries ?

.....



**TABLE DES
MATIÈRES**

Table des matières

Remerciements

Liste des figures

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Résumé

ملخص

Abstract

Sommaire

INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
Chapitre 1: Transport maritime et conteneurisation	5
Introduction du chapitre	6
Section 1: Généralités sur le transport maritime de marchandises	7
1. Présentation du transport maritime de marchandises	7
1.1. Historique et évolution du transport maritime de marchandises	7
1.2. Définition du transport maritime de marchandises.....	8
1.3. Différents types de transport maritime de marchandises	8
1.3.1. Navigation de lignes régulières.....	8
1.3.2. Navigation à la demande (Tramping).....	9
2. L'organisation du transport maritime de marchandises.....	9
2.1. Les intervenants du transport maritime de marchandises	9
2.1.1. Les principaux intervenants.....	10
2.1.2. Les auxiliaires du transport maritime de marchandises	11
2.2. Les navires marchands	13
2.2.1. Définition du navire	13
2.2.2. Types des navires marchands	13
2.2.2.1. Les navires spécialisés	14
2.2.2.2. Les navires non- spécialisés	14
3. Les incoterms	15

3.1. Définition de l'incoterm.....	15
3.2. Les incoterms maritimes	16
4. Avantages et inconvénients du transport maritime de marchandises	18
4.1. Avantages	18
4.2. Inconvénients.....	18
Section 2: Contrats et réglementations du transport maritime de marchandises	19
1. Contrat d'affrètement.....	19
1.1. Définition du contrat d'affrètement	19
1.2. Types de contrat d'affrètement.....	19
1.2.1. Affrètement au voyage (Trip charter ou Voyage charter).....	19
1.2.2. Affrètement à temps	20
1.2.3. Affrètement coque nue	20
2. Les documents du transport maritime de marchandises	20
2.1. Le connaissement maritime (Bill of lading B/L).....	20
2.1.1. Définition du connaissement maritime	20
2.1.2. Les formes d'émission du connaissement maritime	21
2.2. La lettre de transport maritime non négociable (sea waybill)	22
2.2.1. Définition de la lettre de transport maritime LTM :	22
2.2.2. Les spécificités de la LTM	22
3. Conventions et accords régissant le transport maritime de marchandises.....	23
3.1. Les conventions maritimes.....	23
3.1.1. La convention de Bruxelles	23
3.1.2. Les règles de Hambourg.....	23
3.1.3. Les règles de Rotterdam.....	24
3.2. Les accords maritimes.....	24
3.2.1. Conférences maritimes	24
3.2.2. Les accords de consortium	25
3.2.3. Les accords de pools	25
3.2.4. Les alliances stratégiques / mondiales	25
4. Les organismes maritimes internationaux	25
4.1. Organisation Maritime Internationale (OMI).....	25
4.2. Le Comité Maritime International (CMI)	26
Section 3 : La conteneurisation et l'acheminement des conteneurs maritimes	27
1. Historique et Définition de la conteneurisation	27

1.1. Origine de la conteneurisation.....	27
1.2. Définition de la conteneurisation.....	28
2. Les fondements de base sur les conteneurs maritimes	28
2.1. Définition du conteneur	28
2.2. Les différents types de conteneurs.....	29
3. Modalités d'expédition par conteneurs.....	30
3.1. Types d'expédition	30
3.1.1. FCL/FCL	31
3.1.2. LCL/LCL.....	31
3.1.3. FCL/LCL	31
3.1.4. LCL/FCL	31
3.2. Empotage/ dépotage d'un conteneur.....	31
4. Avantages et inconvénients de la conteneurisation.....	32
4.1. Avantages.....	32
4.2. Inconvénients.....	32
Conclusion du chapitre	33
Chapitre 2: Tarification du transport maritime et frais de surestaries	34
Introduction du chapitre	35
Section 1 : La tarification du transport maritime	36
1. Le fret de base	36
1.1. Fret de base pour les marchandises conventionnelles	36
1.2. Fret de base pour les conteneurs.....	37
2. Les correctifs	38
2.1. Les correctifs conjoncturels (Temporaires).....	38
2.1.1. La surcharge Bunker Adjustment Factor (BAF)	38
2.1.2. La surcharge Currency Adjustment Factor (CAF).....	38
2.2. Autres correctifs (Les correctifs permanents)	39
3. Les frais de manutention portuaire	39
3.1. Liners terms pour le fret conventionnel ou roulant (Port Liner Term Charges).....	40
3.2. Liner terms pour les conteneurs (Terminal Handling Charges – THC).....	41
4. Les frais annexes	42
4.1. Les frais de pré-acheminement et post-acheminement.....	42
4.2. Autres frais annexes.....	43
Section 2 : Détermination des frais de surestaries	45

1. Les notions fondamentales sur les frais de surestaries	45
1.1. Historique et définition des surestaries	45
1.1.1. Historique	45
1.1.1.1. Les estaries (la franchise)	45
1.1.2. Définition des surestaries de conteneurs	46
1.2. La nécessité de taxation des frais des surestaries pour les compagnies maritimes	46
2. La nature juridique des surestaries de conteneurs	47
2.1. Les différentes hypothèses	47
2.1.1. Surestaries de conteneurs : loyer supplémentaire	47
2.1.2. Surestaries de conteneurs : supplément du prix du transport	48
2.2. Synthèse	48
3. Les principaux facteurs occasionnant des surestaries.....	49
3.1. Problèmes de documentation.....	49
3.2. Problèmes d'infrastructures.....	49
3.3. Problèmes de communication	49
3.4. Inspections de douane	50
3.5. Différends de livraison.....	50
3.6. Facteurs hors de contrôle	50
4. Les mesures d'évitement (ou réduction) des frais de surestaries	50
4.1. Négocier les conditions	51
4.2. Douane	51
4.3. Apporter son propre conteneur	51
4.4. Maitriser les clauses du contrat	52
4.5. Le relationnel.....	52
Section 3 : Le cycle de vie des frais de surestaries dans la compagnie maritime MSC...	53
1. La facturation des frais de surestaries.....	53
1.1. Principe de calcul.....	54
1.2. Le taux appliqué	54
2. Paiement (recouvrement) d'une facture surestaries	54
2.1 Clients/transitaires conventionnés :	55
2.2. Clients/ transitaires non conventionnés :	55
2.3. Cas particulier (conteneur en souffrance) :	55
3. Enregistrement comptable des frais de surestaries.....	56

4. Le transfert des frais de surestaries	60
4.1. Cas exceptionnels	62
4.1.1. La compensation inter-agence	62
4.1.2. Le compte d'escale complémentaire (CEC) :	62
Conclusion du chapitre	63
Chapitre 3: Analyse des frais de surestaries au sein de la compagnie MSC	64
Introduction du chapitre	65
Section 1: Présentation de l'organisme d'accueil MSC	66
1. Historique et définition de MSC	66
1.1. Historique	66
1.2. Définition	67
2. Présentation de MSC Algérie	68
2.1. L'implantation de MSC en Algérie	68
2.2. Les activités de MSC Algérie	70
2.2.1. La consignation des navires et de conteneurs :	70
2.2.2. Le transport routier via sa filiale MTA	70
3. Structure de l'organisme d'accueil MSC Oran	71
3.1. Organisation de l'agence d'Oran	71
3.1.1. Département documentation	71
3.1.2. Service Clientèle	72
3.1.3. Département Commercial	72
3.1.4. Département Logistique	72
3.1.5. Département Comptabilité Administration et Finance (C.A.F)	73
3.1.6. Département des opérations portuaires	74
4. Les cinq forces de Porter	74
4.1. Analyse Porter de MSC Algérie	75
Section 2: Présentation de la méthodologie de recherche	78
1. Objectif de l'étude	78
2. La démarche méthodologique de l'étude qualitative	78
2.1. L'outil de collecte de l'information	79
2.2. Le profil des interviewés	79
2.3. Traitement et analyse des résultats de l'étude qualitative	80
2.3.1. AXE 01 : Département logistique	80
2.3.2. AXE 02 : département des opérations portuaires	85

2.3.3. AXE 03 : Département commerciale	90
2.3.4. AXE04 : Département comptabilité administration et finance (C.A.F).....	95
3. La démarche méthodologique de l'étude quantitative	98
3.1. Présentation de l'enquête par questionnaire	98
3.2. La population de l'enquête :	99
3.3. Traitement et analyse des résultats de l'étude quantitative	100
3.3.1. L'identification des clients	100
3.3.2. La détermination de la nature des clients de MSC Oran.....	102
3.3.3. Analyse des facteurs « Délai » et « Conformité » des marchandises au sein de MSC Oran	106
Section 3 : synthèse et recommandations	112
1. Synthèse des résultats	112
1.1. Synthèse de l'étude qualitative	112
1.1.1. Axe 01 : département logistique	112
1.1.2. Axe 02 : Département des opérations portuaires	113
1.1.3. Axe 03 : Département commerciale.....	113
1.1.4. Axe 04 : Département comptabilité finance et administration	114
1.2. Synthèse de l'étude quantitative	115
2. Analyse SWOT de MSC	117
3. Suggestions et recommandations	118
Conclusion du chapitre	119
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	120
BIBLIOGRAPHIE.....	124
ANNEXES.....	130