

Ecoles des Hautes Etudes Commerciales

EHEC

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

Option : Distribution & Supply Chain Management

THEME :

**ESSAI D'ANALYSE DU PROCESSUS
D'EXPORTATION DES PRODUITS
AGROALIMENTAIRE PAR VOIE Aérienne EN
ALGERIE**

**Organisme d'accueil : Air Algérie
Etude de cas : direction fret**

Elaboré par :

M. Mohamed Redha KASSAI

Encadré par :

**Mme. Mounsi Nedjoud
DEMMOUCHE
Maitre de conférences A**

4^{ème} promotion

Juin 2017

Ecoles des Hautes Etudes Commerciales

EHEC

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

Option : Distribution & Supply Chain Management

THEME :

**ESSAI D'ANALYSE DU PROCESSUS
D'EXPORTATION DES PRODUITS
AGROALIMENTAIRE PAR VOIE Aérienne EN
ALGERIE**

**Organisme d'accueil : Air Algérie
Etude de cas : direction fret**

Elaboré par :

M. Mohamed Redha KASSAI

Encadré par :

**Mme. Mounsi Nedjoud
DEMMOUCHE
Maitre de conférences A**

4^{ème} promotion

Juin 2017

Dédicaces

Je dédie ce travail

A ma chère mère et mon père qui m'ont toujours soutenu.

Particulièrement pendant l'accomplissement de ce travail.

A mon frère et mes deux sœurs.

*A mes amis de l'EPSE Constantine et l'HEC Alger ainsi à tous
mes frères du pôle universitaire kolea.*

*A mes chers amis Mouatez TEBBAKH, Ayoub Ben
Abderrahmane, Anouar BOYOUNCEF qui*

Représentent ma deuxième famille.

REDHA

REMERCIEMENTS

Le plus grand merci à Dieu, le tout puissant qui nous illumine notre chemin.

Nous tenons à présenter nos sincèrement à notre encadreur, Mme DEMOUÇHE Mounsi Nedjoua, pour son précieux soutien, et tout ce qu'il a pu faire pour nous, Malgré les difficultés. Ce qui est tout à son honneur.

Mon sincère gratitude à tous les enseignants de l'HEC Alger qui nous ont Armées afin de pouvoir attaquer et mener à bien notre recherche.

Enfin, j'adresse ma profonde gratitude et mes vifs remerciements à tous mes chers amis qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Résumé :

L'économie internationale évolue dans un contexte global en continuelle mutation (multiplication des accords de libre-échange, concurrence des économies des entreprises étrangères, etc.), et l'ouverture de l'économie crée une concurrence acharnée pour les unités productrices nationales. Tout ça a encouragé la circulation des marchandises à l'internationale par voie aérien.

Le transport par la voie aérienne est devenue incontournable, tant par sa vitesse que par sa flexibilité. L'avion a révolutionné le transport transatlantique, permettant de relier tous les continents en une même journée. Il a permis de relier des régions extrêmement reculées, qui auraient nécessité d'énormes investissements en infrastructure pour des moyens de transport terrestre.

Le transitaire est un élément essentielle dans le développement de l'économie nationale, c'est lui qui détermine l'image du pays pour les exportateurs, ça relation avec ces derniers désigne la décision de leurs réussite en Algérie.

En absence d'une modélisation du trafic adaptée, il est difficile de comprendre et de prévoir l'évolution future de transport aérien en Algérie, ceci étant dit, les planificateurs du secteur n'auront pas assez de moyens pour bien adapter les installations aéroportuaires à la demande actuelle et future. Faire des prévisions erronées de la demande du trafic peut s'avérer très couteuses.

En effet, la croissance significative du volume de trafic aérien nécessite des installations aéronautiques et aéroportuaires adaptées notamment pour les produits agroalimentaires, des produits considères comme sensibles et difficile à conserver.

L'activité agroalimentaire représente la deuxième industrie du pays après les hydrocarbures, afin d'exploiter ce secteur il faut avoir une combinaison stratégique entre les exportateurs locaux et la compagnie aérien national Air Algérie pour permettre au produits algérienne de ce positionner dans le marché mondial.

Abstract :

The international economy is evolving in a constantly changing global context (the multiplication of free trade agreements, competition from the economies of foreign companies, etc.) and the opening up of the economy creates fierce competition for the national producer units. All this has encouraged the movement of goods internationally by air.

Transport by air has become essential, both in speed and flexibility. The airplane revolutionized transatlantic transport, connecting all continents in one day. It has made it possible to connect extremely remote areas, which would have required enormous investments in infrastructure for land transport.

The freight forwarder is an essential element in the development of the national economy, it is he who determines the image of the country for the exporters that relationship with the latter refers to the decision of their success in Algeria.

In the absence of adapted traffic modeling, it is difficult to understand and foresee the future evolution of air transport in Algeria. This being said, the planners of the sector will not have sufficient means to adapt the airport installations to Current and future demand. Making erroneous forecasts of traffic demand can be very costly.

Indeed, the significant growth in the volume of air traffic requires aeronautical and airport facilities adapted especially for agri-food products, products considered sensitive and difficult to conserve.

Agri-food is the second most important industry in the country after oil and gas, in order to exploit this sector it is necessary to have a strategic combination between the local exporters and the national airline Air Algeria to allow the Algerian products to position in the world market.

Liste des tableaux

Chapitre I :	page
Tableau 1-1 : avantages et inconvénients des différents modes de transport.....	19
Tableau 1-2 : la symbolisation Gencod (Groupement d'études de Normalisation t de codification).....	26
Chapitre II :	
Tableau 2-1: Exemple de calcul des tarifs général.....	61
Chapitre III :	
Tableau 3-1 : fiche signalétique de l'organisme d'accueil.....	75
Tableau 3-2 : les vols Cargo réguliers.....	80
Tableau 3-3: les effectifs budgétaires et réels au 31/09/16.....	82
Tableau 3-4 : Comparaison des diverses méthodes d'études qualitatives.....	85
Tableau 3-5 : La formulation des questions pour un entretien individuel semi directive.....	89
Tableau 3-6 : Les catégories socioprofessionnelles de l'échantillon.....	91

Liste des figures

Chapitre I :	page
Figure 1-1 : les incoterms relatives à chaque mode de transport.....	21
 Chapitre II :	
Figure 2-1 : Variation annuelle du trafic aérien mondial de passagers.....	39
Figure 2-2 : L'avion AIRBUS ATR 42/72.....	47
Figure 2-3 : L'avion AIRBUS A310.....	48
Figure 2-4 : L'avion Combi.....	48
Figure 2-5 : Un Conteneur.....	49
Figure 2-6: une palette.....	50
Figure 2-7 : Le régime de Varsovie, la Convention de Montréal de 1999 et les limite de responsabilité du transporteur.....	66
 Chapitre III :	
Figure 3-1 : La représentation graphique de l'expertise des responsables de l'échantillon....	92

Liste des abréviations :

Abréviation	Signification
A330	Airbus 330
AHB	Aéroport Houari Boumediene
ATR	Avions de transport régional
B737	Boeing 737
C.C.I	chambre de commerce international
CCI	Chambre de commerce internationale
CFR	Cost And Freight
CGT	compagnie générale des transports aériens
CIF	Cost Insurance and Freight
CIP	Port payé assurance comprise
CNN	Conseil National de la Normalisation
CPT	Carriage paid to
D.D.O	Direction Des Opérations
Da/DZD	Dinar Algérien
DAF	Delivered At Frontier
DAP	Delivered At Place
DAT	Delivered At Terminal
DDP	Delivered Duty paid
DDP	Rendu droits acquittés
DDU	Rendu droits non acquittés
Dept	Département
EPE	Entreprises pour l'Environnement
Eurl	Entreprise unipersonnelle à Responsabilité Limitée
EXW	EX Works Paid to
FA	Frais annexes
FAS	Free Alongside Ship
FCA	
FOB	Free on Board
GCR	General cargo
Gle	Général
IATA	Association International du Transport Aérien
KG	Kilo gramme
LNE	le laboratoire national d'essai
LTA	Lettre de transport Aérien
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONU	Organisation des nations unis
OTC	les Obstacles Techniques au Commerce
PDG	Président Directeur Général
RES	Réservation
RH	Ressources Humaines
SCE	Service
SEI	syndicat des emballeurs industriels

SITA	Systeme de communication AH
SPA	Société par action
T	Tonnes
TACT	The Air Cargo Tarifs
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
ULD	Unit load device
USD	Dollar américain

Sommaire

Page

Introduction générale.....	1
CHAPITRE 1 :L'organisation de la logistique internationale.....	5
Section 1 : La logistique internationale et le commerce international.....	6
Section 2 : Les critères de sélection du moyen du transport international.....	16
Section 3 : Les caractéristiques des marchandises.....	25
Chapitre 2 : Univers conceptuel du transport aérien.....	37
Section 1 : Définition et historique du transport aérien.....	38
Section 2 : Tarifs du transport aérien	51
Section 3 : Les Différents Contrats et documents De Transport aérien.....	63
Chapitre 3 : Etudes de cas.....	74
Section 1 : Présentation de la compagnie de l'accueil et la structure concerné par l'étude....	74
Section 2 : La méthodologie de recherche.....	84
Section 3 : Le déroulement de l'enquête	91
Conclusion générale :.....	100

INTRODUCTION

générale

Le commerce mondial est l'un des moteurs essentiels de la prospérité économique. En effet, le bien être d'une population ne dépend pas uniquement des ressources de pays où elle réside mais aussi de ses échanges avec le monde extérieur. En ce sens, la participation des pays en développement du commerce mondial a connu un essor avec l'accroissement du volume des importations des marchandises, l'expansion des échanges, l'évolution du commerce international et de transport ainsi que l'arrivée des nouvelles technologies de l'information. Ces événements produiront des pressions fortes aux frontières et les administrations des douanes devront mettre en œuvre toute une série de concepts nouveaux pour ne pas entraver tous ces mouvements de personnes, de moyens de transport et de marchandises.

Dans ce sens La mondialisation s'impose aux nations d'une manière inéluctable et irréversible pousse les pays vers un processus d'intégration à l'économie mondiale auquel l'Algérie a adhéré. Depuis plus d'une décennie, les pouvoirs publics cherchent à intégrer le processus graduel de l'économie nationale à l'économie internationale induit par la mondialisation, et développer les exportations hors hydrocarbure en Algérie. On favorisant la mise en place de nouvelles dispositions destinées à promouvoir le produit algérien sur les marchés extérieurs.

Aujourd'hui, suite au déclin que subie l'exportation hydrocarbure avec la baisse des prix de pétrole, l'Algérie est dans l'obligation d'orienter sa stratégie vers une nouvelle approche, de développer ses exportations hors hydrocarbure, notamment le domaine de l'agriculture qui est un créateur du futur et un ambassadeur que grâce à ses produits pourra transmettre nos valeurs à l'international.

En Algérie, une nouvelle stratégie en matière d'investissement dans le secteur agricole, qui vise en partie à l'amélioration du développement durable et de la sécurité alimentaire, a contribué récemment à la conclusion de toute une série de contrats avec des investisseurs étrangers.

Pour mieux organiser toutes les opérations liées à cette production des biens à l'international sans contraintes ou en les diminuant les spécialistes et praticiens ont vu l'importance de la mise en place d'un service logistique. Le terme logistique a connu récemment un développement très important, particulièrement dans les relations de vente et d'achat. Comme elle est un élément d'efficacité et de rentabilité dans les relations

INTRODUCTION GENERALE

commerciales, elle exige la mise en œuvre d'un certain nombre de participants et fait intervenir aussi des techniques plus sophistiquées en particulier dans son domaine d'évolution.

Une logistique efficace constitue un élément déterminant de la compétitivité des opérations de transport aérienne international depuis le lieu de la fabrication jusqu'à la livraison finale chez le destinataire. Il peut y avoir parfois quelques difficultés en cas d'une mauvaise coordination des horaires non coordonnés, des retards douaniers, des normes incompatibles ou insuffisance des renseignements sur les retards. Pour cela les services logistiques aident à résoudre ces problèmes à leurs clients pour réaliser des économies, en réduisant les coûts liés au transport et à la proportion de voyages à vide et en favorisant l'échange de renseignements entre transporteurs et enfin à bien organiser toutes les opérations.

Dans cette optique, nous avons porté notre choix dans l'élaboration de notre mémoire de fin de cycle sur le thème : **«ESSAI D'ANALYSE DU PROCESSUS D'EXPORTATION DES PRODUITS AGROALIMENTAIRE PAR VOIE Aérienne EN ALGERIE.»**.

Le choix de ce thème n'est pas fortuit. Il s'agit d'un thème d'actualité ainsi que sa relation avec notre spécialité.

Durant notre travail de recherche, nous essayerons de répondre à la problématique suivante: **«Le service fret aérien d'air Algérie représente-il un choix favorable en terme de moyen de transport pour les exportateurs des produits agroalimentaires en Algérie ? »**.

L'analyse de cette problématique nous amène à aborder les sous questions suivantes :

1-Quelle est la place du fret aérien dans le transport de marchandise au niveau international ?

2- Est ce que le fret aérien est le moyen de transport le plus adapté aux produits agroalimentaires ?

Afin de mieux cerner cette problématique, nous avons élaboré un cadre de recherche qui débutera par l'examen des connaissances se terminera par une investigation sur le terrain, Ceci dit, nous émettons des hypothèses comme réponse provisoire sur ces questions que nous confirmerons ou infirmerons à la fin de ce travail de recherche :

H. 1 : Le fret aérien ne représente qu'un complément aux autres modes de transport de la marchandise.

INTRODUCTION GENERALE

H. 2 : Prenant en considération la sensibilité des produits agroalimentaire, le transport aérien reste le choix favorable pour les exportateurs.

Pour confirmer ces hypothèses, nous allons utiliser une méthodologie de recherche, qui est -basée sur une conception systémique de l'entreprise et d'ordre qualitatif. En effet, le recueil et le traitement des données font largement appel à des entretiens traités et analysés, ils sont effectués avec six (6) responsables au sein de trois (3) entreprises exportateurs des produits agroalimentaires.

Pour ce fait, nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres :

- Le premier, est un chapitre introductif d'où nous parlerons de l'organisation de la logistique internationale.
- Le deuxième portera sur une approche globale sur le transport aérien qui exposera un historique du transport aérien et les différents contrats dans ce dernier.
- Le troisième nous essayons de traiter notre cas pratique après avoir présenté notre organisme d'accueil (air Algérie cargo) et donner une idée générale sur le domaine de l'agroalimentaire en Algérie.

CHAPITRE I :
L'organisation de la
logistique
internationale

Aujourd'hui, le commerce évolue de plus en plus au niveau international et les entreprises de production développent des marchés sur plusieurs pays. Et cette évolution massive nécessite un suivi pour pouvoir produire des biens et services pour de satisfaire des besoins des consommateurs. Ainsi, le transport aérien a pour objectif de transporter de personnes et des marchandises. Le transport des biens marchands sera notre souci majeur depuis sa production jusqu'à sa destination finale. Tout en mettant en place une stratégie organisationnelle permettant de répondre aux exigences et aux qualités des besoins exprimés de la clientèle qui devient très exigeante.

Pour mieux organiser toutes les opérations liés à cette production des biens à l'international sans contraintes ou en les diminuant les spécialistes et praticiens ont vu l'importance de la mise en place d'un service logistique. Le terme logistique a connu récemment un développement très important, particulièrement dans les relations de vente et d'achat. Comme elle est un élément d'efficacité et de rentabilité dans les relations commerciales, elle exige la mise en œuvre d'un certain nombre de participants et fait intervenir aussi des techniques plus sophistiquées en particulier dans son domaine d'évolution.

Une logistique efficace constitue un élément déterminant de la compétitivité des opérations de transport aérien international depuis l'usine de la fabrication jusqu'à la livraison finale chez le destinataire. Il peut y avoir parfois quelques difficultés en cas d'une mauvaise coordination des horaires non coordonnés, des retards douaniers, des normes incompatibles ou insuffisance des renseignements sur les retards. Pour cela les services logistiques aident à résoudre ces problèmes à leurs clients pour réaliser des économies, en réduisant les coûts liés au transport et à la proportion de voyages à vide et en favorisant l'échange de renseignements entre transporteurs et enfin à bien organiser toutes les opérations.

-

Section 1 : La logistique internationale et le commerce international :

1-La logistique internationale

1-1-Historique et évolutions de la logistique au concept de « supply chain » :¹

Il existe de multiples définitions de la logistique et il en est de même de la supply chain (en français « chaîne d'approvisionnement » ou « chaîne logistique ²», mais les logisticiens préfèrent utiliser l'expression américaine). Il est impossible actuellement d'en donner une définition acceptée par tous et dans tous les pays ; aussi est-il préférable d'en examiner les divers sens.

La logistique désigne soit un domaine technique tel que celui dont on trouvera ici une analyse, soit un certain nombre de fonctions que l'on trouve dans les entreprises, armées, administrations, etc. Bien entendu, même s'il existe une plage commune de recouvrement, les fonctions regroupées sous le nom de logistique changent d'une entreprise à l'autre et le domaine technique couvert par le mot « logistique » est différent dans chaque ouvrage ou programme universitaire.

Au niveau universitaire, il est possible d'identifier plusieurs courants au sein du champ logistique dont il faut reconnaître a priori les difficultés de délimitation de champ. Ces courants sont essentiellement de deux natures :

- Le poids de la recherche opérationnelle, le recours aux modèles économique appliqués en particulier au processus d'optimisation des transports. Ce courant est particulièrement bien représenté par les écoles d'ingénieurs et les universités américains telles que le MIT ;
- La prise en compte de la dimension marketing qui identifie la logistique comme un levier complémentaire au traditionnel marketing mix et qui applique les notions de fonction d'utilité pour le consommateur, celle du service ajouté aux produits et qui se focalise souvent sur les problèmes de logistique de distribution. Ce sont plutôt les écoles de management, de gestion et les business schools telles que la Michigan University, Cranfield et en France l'Essec qui fût sans aucun doute précurseur en la matière.

¹ Yves Pimor, Michel Fender, LOGISTIQUE Production • Distribution • Soutien 5e édition,

² La norme française NF X 50-600 préconise l'expression « chaîne logistique » qui reste cependant Peu utilisée.

Enfin dans cette première approche introductive, il faut reconnaître un écart entre le monde anglo-saxon très pragmatique centré sur les opérations, les systèmes d'information et le recours systématique aux « metrics » et le monde européen qui s'interroge sur la place de la logistique au sein des organisations et sa contribution aux enjeux business. L'intégration et la combinaison de ces deux approches constituent un must qui donne un avantage concurrentiel aux entreprises qui réussissent cette fusion.

En ce qui concerne l'expression supply chain, on peut distinguer l'expression supply chain qui désigne le domaine technique et celle « management de la supply chain » qui désigne la fonction. En France, le terme « logistique » recouvre assez souvent le terme supply chain et les universités enseignent plus souvent, mais pas toujours, le management de la supply chain à l'intérieur de programmes de logistique entendue dans un sens très large. Aux États-Unis, les deux expressions sont distinguées et le management de la supply chain est plus souvent enseigné à l'intérieur de programmes relatifs aux opérations ou à l'industrial management alors que l'enseignement de la logistique renvoie plutôt au transport et au magasinage. Avec beaucoup d'universitaires français et quelques-uns nord-américains, il nous paraît préférable de rassembler ces deux aspects sous le même nom de « logistique » et nous verrons qu'il y a bien des raisons de le faire. Nous restons donc attachés au terme logistique.

1-2-Définition de La logistique :

a) Etymologie de la logistique :

D'après la Nouvelle Encyclopédie Bordas (1985) le mot logistique signifie « relatif au calcul ».

En mathématiques, il s'agit d'une logique symbolique qui utilise un système de notations semblables à celui de l'algèbre. D'un point de vue militaire, la logistique correspond à la Branche stratégique permettant de combiner les transports et le ravitaillement des troupes pour une meilleure efficacité de l'utilisation ; il correspond au grade d'un officier en charge du «logis» des troupes, lors du combat. Ce mot est ensuite à l'origine du mot latin logisticus qui a la même signification. C'est le philosophe grec Platon (428-348 av. J.C.) qui fut sans doute le premier à utiliser le mot logistikos.

b) Définitions de la logistique :

« D'après le Larousse 2010, il existe deux définitions pour le terme logistique. Il y a l'adjectif qui correspond à l'ensemble des opérations permettant aux armées de vivre, de se déplacer, de combattre, d'assurer les évacuations ainsi que le traitement médical du personnel. La logistique, nom féminin, signifie, quant à elle l'ensemble des méthodes et des moyens lié à l'organisation d'un service, d'une entreprise, et comprenant les manutentions, les transports, les conditionnements et parfois même les approvisionnements »³.

Les notions de base du concept de la logistique sont restées les mêmes. Mais, l'évolution est incontestable et est nécessaire car la Société évolue sans cesse et il faut que l'entreprise s'adapte et soit réactive aux changements. Les enjeux ont changé avec les années. Les changements économiques et les modifications de la vie quotidienne sont nombreux et ont été suivis de plusieurs adaptations.

Sommairement, on peut définir la logistique comme étant un mode de gestion qui regroupe l'ensemble des opérations physiques dans l'entreprise. Dès 1948, le comité de l'American Marketing Association définit la logistique comme le déplacement et la manutention de biens du point de production jusqu'au point de consommation ou d'utilisation.⁴

Cette approche de la logistique ne prend en compte que la partie transport et distribution. Quelques années après, en 1973, l'un des grands experts en logistique, James L. Heskett propose la définition suivante : « *gestion de toutes les activités qui contribuent à la circulation des produits et à la coordination de l'offre et de la demande dans la création d'utilité par la mise à disposition de marchandises en un lieu et un moment donné* »⁵. Il donnera par la suite, en 1977, une autre définition où il insistera davantage sur la notion de niveau de service, cela amènerait à une optimisation à moindre coûts. Selon J. L. Heskett, « la logistique réunit les fonctions qui gèrent les flux de marchandises, la coordination des ressources et des débouchés, en effectuant un taux de service fixé pour un coût réduit »⁶.

³ Dictionnaire Larousse en ligne : <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/logistique/47678>

⁴ Selon D. Tixier, H. Mathe et J. Collin, La logistique d'entreprise, Dunod, 1996

⁵ J.L. Heskett, N. A Glaskowski, R.M. Ivie, Business Logistics, traduit par D. Tixier, H. Mathe et J. Collin

⁶ J.L. Heskett, « Logistics : essential to strategy », Harvard Business Review, nov.-déc. 1977, traduit par « La logistique, élément clé de la stratégie », Harvard-L'Expansion, n°8

Malgré l'approche stratégique donnée par James L. Heskett, il fallut attendre 1979, où Daniel Tixier, professeur en marketing à l'ESSEC et l'Ecole des Mines, va proposer une autre approche plus complète et insister sur la besoin et l'utilité des flux d'informations : « La logistique est l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produits, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits tel que localisation des usines et entrepôts approvisionnements, gestion physique des encours de fabrication, emballage, stockage et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transports et tournées de livraison. »⁷

En résumé, on peut dire que la logistique correspond à la gestion des flux financiers, informationnels, physiques que va rencontrer l'entreprise. La logistique est essentielle pour la firme car c'est cette dernière qui va permettre l'optimisation des ressources et la réduction des coûts.

1-3- La logistique internationale :⁸

La logistique internationale est un vaste domaine composé de nombreux métiers dont la mission est de faire parvenir, dans les meilleurs délais et conditions, des marchandises vendues par une entreprise situé dans un pays à un client situé dans un autre Etat.

On ne peut pas simplement limiter la logistique internationale au transport de la marchandise. Il faut inclure sous cette appellation de nombreuses étapes qui incluent : l'emballage de la marchandise, le choix et le chargement des moyens de transport, (le transport routier, maritime, aérien, ou ferroviaire) en fonction des destinations et de la nature du contrat de vente, le stockage sous douane, les opérations de dédouanement tant au départ qu'à l'arrivée, la livraison à l'acheteur étranger ainsi que les assurances sur marchandises transportées et les systèmes de paiement.

⁷ D. Tixier, H. Mathe et J. Colin, La Logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux, Paris (France) , Dunod, 1988

⁸ <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/logistique-internationale.html#vSEAxIIZZdDiYGj0.9>

Toutes ces opérations seront organisées dans le respect des lois et arrêtés traitant du commerce international de chaque pays ainsi que dans l'observation des obligations définies dans toutes les conventions traitant des transports internationaux.

La complexité de ce qu'on appelle la chaîne logistique internationale demande l'intervention de métiers spécialisés dans les différentes étapes : commissionnaire, transitaire, transporteur, banque, assurance, douanier...

1-3-1-Les étapes de la Logistique de distribution Internationale :

Les étapes de la logistique de distribution incluent l'emballage de la marchandise, le chargement des moyens de transport, le transport routier, maritime, aérien, ou ferroviaire en fonction des destinations et de la nature du contrat de vente, le stockage sous douane, les opérations de dédouanement tant au départ qu'à l'arrivée, la livraison à l'acheteur étranger ainsi que les assurances sur marchandises transportées et les systèmes de paiement.

Toutes ces opérations seront organisées dans le respect des lois et arrêtés traitant du commerce international de chaque pays ainsi que dans l'observation des obligations définies dans toutes les conventions traitant des transports internationaux.

1-3-2-Définition et domaines de la logistique :

La logistique de distribution internationale couvre donc un grand nombre de domaines qui dépassent le cadre du transport international. Elle touche également :

- Aux conditions de vente (contrat de Vienne, Incoterms, crédit documentaire)
- Au passage en douane
- Aux transports internationaux et nationaux (pré et post-transport)

1-3-3-Les professionnels de la logistique internationale :

Le terme de transitaire (obligation de moyens. Il est mandataire) souvent employé comme terme générique. Ils interviennent à toutes les étapes de la chaîne logistique : prise en charge de la marchandise à l'usine, pré acheminement, passage portuaire ou aéroportuaire, opérations de dédouanement, transport principal, post-acheminement jusqu'au destinataire, gestion documentaire.⁹

⁹ <http://www.cgl-consulting.com/credoc/index.html> le 25/03/2017 à 15:52

Parmi les transitaires, on distingue en particulier :

- Les commissionnaires de transport, (défini dans le droit français avec une obligation de détenir une attestation de capacité. Il a une obligation de résultats)
- Les commissionnaires agréés en douane (chargés du dédouanement),
- Les groupements de transport maritime, aérien ou routiers qui regroupent des expéditions de faible importance vers une ou plusieurs destinations pour constituer des conteneurs complets, des palettes aériennes ou des camions de groupage.

2- Les Incoterms (International Commercial Terms) :

2-1-Définition :

Code de référence élaboré par la chambre de commerce international (C.C.I), les incoterms constituent un ensemble de règles définissent un langage commun, entre vendeur et acheteur, afin d'éviter les différences d'interprétation.¹⁰

Les incoterms ne sont pas obligatoires, ils sont facultatifs, cependant les relations commerciales sont quasi-universellement régies par les « conditions uniformes de la C.C.I », établis pour la première fois en 1936 et modifier en 1953, des mises à jours ont été effectuées successivement.

Avant d'envisager un transport de marchandises à l'international, il faut répondre à cette question importante : à quel moment les risques et les frais sont-ils transférés à l'acheteur ? En 1936, pour la première fois, la Chambre de Commerce Internationale (CCI), située à Paris, publie sous le nom d'Incoterms 1936 (International Commercial TERMS), une série de règles internationales pour répondre à cette question. Afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales Internationales les plus récentes, plusieurs amendements ont été apportés aux règles de 1936 pour aboutir aujourd'hui aux « Incoterms 2010 » qui viennent succéder aux Incoterms 2000.

Cependant, si les « variantes » au contrat peuvent être introduites pour moult raisons propres aux parties, la C.C.I recommande vivement aux commerçants d'utiliser cette liberté qu'avec une grande prudence car l'addition d'un mot ou même d'une lettre à C et F et C.A.F

¹⁰ Belotti Jean, Le transport international des marchandises,Édition :Vuibert; 3e édition 2004, page 102

par exemple, peut avoir quelques fois un résultat tout à fait imprévu et le caractère même du contrat risque d'en être modifier ».

Les conditions de ventes à travers les incoterms définissent un certain nombre de critères dont les principaux sont:

- Le lieu de livraison;
- La passation de risque;
- La remise des documents;
- Les coûts.

2-2-Enumération chronologiques des incoterms

- Ex .Works (ex .w) ; A l'usine
- FOR/FOT : Franco –Wagon
- F.A.S : Franco le long du navire
- F.O.B : Franco a bord
- CFR : Coût et fret
- C.T.F : Coût -Assurance- Fret
- Ex SHIP (D.E.S) : Abord (port de destination convenu);
- Delivered At Frontier (DAF) : Rendu frontière
- Delivered Duty paid (DDP) : Rendu droits acquittés
- Freight or carnage paid To (C.P.T) : Fret ou port payé jusqu'a
- Free carrier (FCA): Franco transporter.
- DAT : Delivered At Terminal
- DAP : Delivered At Place

❖ Les deux nouveaux termes 2010¹¹

DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu) .Ce terme remplace le terme DEQ.

Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la

¹¹ VEDP International Trade · www.exportvirginia.org le 15/01/2017 à 13:52

disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

DAP ou DeliveredAt Place (Rendu au lieu de destination convenu) .Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU.

Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

❖ **Les quatre termes 2000 qui disparaissent¹²**

Quatre Incoterms ne sont pas repris dans les règles 2010. La Chambre de Commerce Internationale recommande de les remplacer par les deux nouveaux termes :

- Le DAF, le DES et le DDU peuvent être remplacés par le DAP.
- Le DEQ peut être remplacé par le DAT.

Néanmoins, il reste possible de continuer d'utiliser les termes anciens. En effet, les règles Incoterms traduisent les principaux termes utilisés par les opérateurs du commerce international. Elles sont donc un outil et non une obligation. Par conséquent, il n'est pas nécessaire de remettre en question les contrats déjà conclus. Dans une optique de sécurisation de vos relations commerciales, l'utilisation des règles 2010 est toutefois recommandée pour les contrats à venir.

2-3- Constantes des obligations du vendeur :

Le vendeur doit livrer la marchandise au lieu convenu en fournissant tous les documents qui seront fixés dans le contrat de vente.

- Le vendeur doit fournir à ses frais l'emballage usuel sauf si cela est contraire à l'usage.
- Lorsque le point de livraison ou de destination n'est pas prévu au contrat ou déterminé par l'usage, le vendeur a la liberté de choisir un point à sa convenance.

¹² VEDP International Trade • www.exportvirginia.org le 15/01/2017 à 13:52

- Le vendeur doit supporter à ses frais les opérations de vérification de la marchandise (qualité, mesurage, pesage, conditionnement, comptage....) et prendre en charge la mise à disposition au lieu convenu dans le contrat de vente.
- Le vendeur doit prévenir l'acheteur de la date de livraison de la marchandise, le lieu étant évidemment déterminé dans le contrat de vente.
- Le vendeur doit respecter les délais prévus du contrat.
- Le vendeur doit prêter son concours à l'acheteur en vue d'obtenir tout document exigé par le pays de ce dernier, ou dans le pays de transit, à sa demande et à ses frais.

2-4-Documents :

Selon les usages et règlements des différents pays, tous les documents justifiant une exportation sont fournis par le vendeur et ses frais.

En revanche, les documents justificatifs de l'importateur de la marchandise sont généralement demandés par l'acheteur et ses frais.

Les documents sont divers et variés, il s'agit principalement de :

- L'attestation de conformité des factures ;
- La licence d'exportation et autres;
- Le certificat d'origine et/ou de provenance;
- Le titre usuel attestant de la livraison de la marchandise le long de navire pour le terme F.A.S;
- L'attestation de livraison de la marchandise à bord;
- Le bon d'enlèvement de la marchandise pour le terme AQUAI;
- Les certificats phytosanitaires;
- Les polices d'assurance
- Le titre de transport : connaissance, lettre de voiture, L.T.A (Lettre de Transport Aérien) etc.
- Copie de la charte partie, lorsqu'il s'agit d'affrètement au voyage;
- La facture consulaire;
- Toute licence ou pièce nécessaire à l'importation de la marchandise (Cahier de charges ou autres)
- Avis de livraison au premier transporteur.

3- Le commerce international :¹³

Le commerce international est l'échange de biens, services et capitaux entre pays. Ce type de commerce existe depuis des siècles (cf. route de la soie), mais il connaît un nouvel essor du fait de la mondialisation économique.

La théorie du commerce international est la branche de l'économie qui étudie et modélise le commerce international.

Selon l'économiste britannique Adam Smith, fondateur de l'économie politique, l'objet des «sociétés civiles» consiste en la réalisation de leurs intérêts matériels.

L'échange permet alors la satisfaction des besoins en permettant aux individus de se procurer ce qu'ils convoitent, sans nécessairement avoir à le produire eux même.

La découverte de nouveaux territoires, synonyme de nouveaux biens, consiste le facteur qui explique le développement de l'échange, pulsion naturelle des individus.

Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens de service entre agent résidents sur des territoires économique différents.

L'importance du commerce international varie en fonction des pays. Certains pays n'exportent que pour élargir leurs marchés intérieurs ou pour aider certains secteurs de leur industrie. D'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou pour revenus en devises.

Au cours de ces 50 dernières années, le commerce mondial a connu une croissance exceptionnelle .A ce jour, le volume des exportations mondiales est 20 fois supérieur à celui de 1950 et lorsque l'export croit, l'import suit puisque l'un ne va pas sans l'autre.

A partir de 1947, l'économie mondiale est caractérisée par une tendance au libre-échange, ce dernier reste cependant contesté, notamment en liaison avec le problème de L'OM.C en 1995, la question d'une régulation du commerce mondial est de nouveau posée.

¹³ Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Magistère en Sciences Commerciales « la promotion des exportations hors hydrocarbures » promotion 201/21011 EHEC

Section 2 : Les critères de sélection du moyen du transport international :

1- Les modes de transport de la marchandise :

Les opérations de transport se répartissent entre différents modes ou moyens de transport Qui mettent chacun en jeu des engins et infrastructures complémentaires.

Qu'est-ce qu'on entend par mode de transport ?

On entend généralement par mode de transport une technique spéciale ou la Combinaison d'un type de véhicule et d'un type d'infrastructure : trains et sillons Ferroviaires, camions et routes, etc. ¹⁴ La disponibilité de plusieurs formes ou modes de transport permet au transporteur de Choisir le moyen de transport le plus approprié selon le coût, la vitesse, et cela en fonction de ses objectifs, les caractéristiques de chaque moyen de transport et les produits transportés. Les modes de transport se décomposent selon les moyens utilisés (trains, voitures, Camions, bateau, avions, tubes) en transport par voies navigables, transport terrestre, Transport maritime, transport aérien et le transport par conduites. Dans ces différents modes De transport on distingue les moyens qui mettent en évidence les différents types de Véhicules (ex : camion de 15 T et camion de 40 T) qui sont utilisés par le mode concerné.

a) Les transports fluviaux:

Le transport par voie d'eau intérieure est l'un des plus anciens modes. Certes, la voie D'eau représente un obstacle à la circulation terrestre transversale, mais elle offre une Infrastructure gratuite, porteuse, et dans le sens du courant elle constitue un élément Moteur. Les avantages naturels et les héritages pluriséculaires ont donné à certains pays L'avantage en matière du transport fluvial. Le cabotage et la navigation fluviale, sous ses Formes les plus diverses, créent dans certaines régions, des conditions d'accessibilité et de Desserte¹⁵.

Les moyens mis en œuvre dans ce mode sont essentiellement les infrastructures Proprement dites, les flottes de navigation intérieure et le réseau de ports fluviaux Les infrastructures sont soit naturelles (fleuves, rivières) soit artificielles (canaux).

Du Point de vue technique deux flottes s'opposent : les automoteurs où le véhicule est à la fois Porteur et moteur et la flotte moderne de convois poussés évoluant sur les axes à grand Gabarit.

¹⁴ Jean-Louis Zentelin, Initiation à l'économie des transports p44

¹⁵ Caron F. (1992) « Introduction : l'évolution des transports terrestres en Europe (1800-1940) ».histoire,économie et société.1992, n°1. P6

Outre les infrastructures et les flottes, le système de navigation intérieure s'appuie sur un réseau de ports fluviaux qui constituent les lieux de contacts entre la voie navigable et les autres modes de transport, lieux de stockage des marchandises et instruments de desserte de zone industrielle.¹⁶

b) Les transports maritimes:

Ils ont une importance déterminante dans la prospérité économique et le rayonnement politique des nations. Il est vital pour le commerce international, les ¾ des échanges internationaux de marchandises transitent par les navires océaniques. Pour les échanges massifs à longue distance, il possède un quasi-monopole pour lesquels, il est sans conteste le mode le plus économique sinon le seul possible. Les transports maritimes comportent aussi du transport intérieur, sous la forme du cabotage qui peut être important pour certains pays, pour des raisons géographiques notamment.

c) Les transports par conduites :

Les transports par conduite ou par oléoduc sont obtenus à l'intérieur d'une infrastructure fixe, par différence de pression, sans utilisation d'un engin mobile. L'infrastructure peut être matérialisée par une canalisation (en forme tubulaire) ou par une ligne (filiforme), ligne électrique¹⁷.

L'usage de ce mode se limite à des catégories très particulières de produits. Il concerne les produits gazeux ou liquide ayant un coefficient de fluidité relativement élevé, comme les produits pétroliers, ou certains de leur dérivés.

d) Les transports terrestres :

Les systèmes de transport terrestre rassemblent deux modes principaux: la route et le rail.

d-1- Les transports routiers :

La route est le grand vainqueur de la concurrence intermodale. Il existe une large gamme de services qu'elle est la seule à pouvoir assurer dans des conditions économiquement efficaces. Sa croissance spectaculaire s'explique par de nombreux facteurs techniques, économiques,

¹⁶ Bernadet. M, Lasserre. J.C (1985) « Le secteur des transports. Concurrence, compétitivité ». Paris, Economica, P 37.

¹⁷ Wickhman.S (1969) « Economie des transports ». Sirey Paris. P24.

psychologiques, sociologiques, etc. Mais il faut Souligner que c'est le facteur technique qui marque le succès du mode, et plus Particulièrement, la qualité de souplesse et d'adaptation aux progrès techniques. Il peut Assurer plusieurs opérations : transports de personnes, transports de marchandises, Transports urbains, transports de rase compagnie, sur des distances courtes, moyennes et Longues avec des unités de charges allant jusqu'à 25 tonnes.

d-2- Les transports ferroviaires :

Le transport par rail fut au cœur de l'ère industrielle, jouant un rôle central dans le Développement économique des pays d'Europe occidentale, d'Amérique du Nord ainsi Qu'au Japon. Le rail fut la première grande innovation en technologie de transport terrestre Et a fourni une impulsion à une série d'importantes mutations en matière d'affrètement et de Mouvements de passagers. Le rail s'est implanté différemment selon le contexte Géographique.

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

e) Les transports aériens :

C'est le mode de transport le plus récent et celui qui connaît le développement le plus Rapide. Infrastructures et matériels ont connu une évolution considérable. Il s'adresse Principalement aux voyageurs ; mais le transport de fret se développe de plus en plus avec La mise en service d'avions cargos spécialisés.¹⁸

Tout mode de transport présente des avantages et inconvénients qu'il est nécessaire D'étudier afin d'optimiser sa solution transport.

¹⁸ Merlin. P (2000) « Le transport aérien ».La documentation française, études de la df-économie. 2000. P43

Tableau 1-1 : avantages et inconvénients des différents modes de transport :

Mode de transport	Caractéristiques et technique	Avantages	Inconvénients
Transport Par Mer	-Diversité et adaptation des différents types de navires (porte-conteneurs, navires routiers, polyvalents ou spécialisés) -Très forte utilisation du conteneur car (gains de temps et de sécurité), réduit le cout de la manutention et des assurances.	-Taux de fret intéressant sur certaines destinations -Possibilité de stockage dans les zones portuaires -Possibilité de desservir le mode entier	-Délais de transport assez long -Encombrement portuaire de certaines zones -Certaines lignes ne sont pas conteneurisées - Ruptures de charges et manutention source d'avarie
Transport Aérienne	-Appareils mixtes et tout cargo -Chargement en ULD (igloos, palettes, conteneurs)	-Rapidité, sécurité pour la marchandise - Frais financiers et de stockage moindres -Emballage peu cher	-prix élevé qui limite l'envoi de marchandise denses ou de faibles valeurs. - Capacité limitée -Prohibé à certains produits dangereux -Ruptures de charge
Transport Routière	-Possibilité d'utiliser la conteneurisation et possibilité de combiner rail et route	-service en porte à porte sans rupture de charge -Délais relativement rapides	-sécurité et délais varient selon les pays parcourus et les conditions climatiques -Utilisé beaucoup plus en Europe continentale pour les distances moyennes

Transport Par Fer	<ul style="list-style-type: none"> -Expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des tonnages supérieurs (automobiles pondéreux granulats, etc.) -diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles 	<ul style="list-style-type: none"> -Développement du transport combiné et possibilité de porte à porte -Fluidité du trafic et respect des délais -Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants 	<ul style="list-style-type: none"> - Inadapté aux distances courtes -Réseau ferroviaire limité -Nécessite un pré et un post acheminement en dehors du combiné -Rupture de charge
Service Postaux	<ul style="list-style-type: none"> -expédition dans le monde entier de colis et de marchandise en faible qualité -simplicité et diversité des services 	<ul style="list-style-type: none"> -formalités douanières simplifiées -Possibilité d'utiliser des formules à délais garantis 	<ul style="list-style-type: none"> -Priorité des envois et des services offerts variant selon les destinations -Utilisation limitée aux petits-envois
Transport Fluvial	<ul style="list-style-type: none"> -Utilisation des voies navigables naturelles et des canaux (Europe du nord, bassin Rhénan quelques livraison fluvio-maritimes) 	<ul style="list-style-type: none"> -Bonne capacité d'emport 300 à 2500 tonnes selon les convois -moindre cout 	<ul style="list-style-type: none"> -lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport -cout de pré -et post-acheminement -Rupture de charge

Source : LEGRAND.G & MARTINI.L, « Management des opérations de commerce international », 6ème édition – DUNOD, Paris, 2003 .PP 11-12.

2. Le rôle de l'incoterm :

2.1 Présentation des incoterms :¹⁹

La répartition des frais et des risques liés au transport de la marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les incoterms (International Commercial Terms) ou CIV (conditions internationales de vente). « Les incoterms ont été définis par la Chambre de commerce internationale. Leur dernière révision date de l'année 2000. Ils définissent de façon uniforme les points de transfert de frais et les points de transfert de risques (voir fiche

¹⁹ Ghislaine Lengrand & Hubert Martini, « Gestion_des_operations_import_export » ; Partie 1 - La logistique internationale, transport et douane p10, Edition DUNOD.

technique n° 2). Ils rappellent utilement les documents qui sont dus par le vendeur à l'acheteur. Au nombre de treize, ils sont répertoriés en trois catégories en fonction du mode de transport utilisé ».

Figure 1-1-les incoterms relatives à chaque mode de transport

Le transport maritime			
<i>FOB : Free On Board</i> (franco bord)	VD	<i>CIF : Cost Insurance and Freight</i> (coût assurance et fret)	VD
<i>FAS : Free Alongside Ship</i> (franco le long du navire)	VD	<i>DES : Delivered Ex Ship</i> (rendu ex-ship)	VA
<i>CFR : Cost and Freight</i> (coût et fret)	VD	<i>DEQ : Delivered Ex Quay</i> (rendu à quai)	VA
Le transport omnimodal			
<i>EXW : Ex Works Paid to</i> (à l'usine)	VD	<i>CIP : Carriage and Insurance</i> (port payé assurance comprise)	VD
<i>FCA : Free Carrier</i> (franco transporteur)	VD	<i>DDU : Delivered Duty Unpaid</i> (rendu droits non acquittés)	VA
<i>CPT : Carriage Paid To</i> (port payé jusqu'à)	VD	<i>DDP : Delivered Duty Paid</i> (rendu droits acquittés)	VA
Le transport terrestre			
<i>DAF : Delivered At Frontier</i> (rendu frontière)			

Source : Ghislaine Lengrand & Hubert Martini, « Gestion_des_operations_import_export » ;
Partie 1 - La logistique internationale, transport et douane p10, Edition DUNOD -Chaque incoterm recouvre une série d'obligations précises pour le vendeur et pour l'acheteur.

2-2- Le choix de l'incoterm :

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des

conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.

2-3- Les particularités des incoterms :²⁰

Les incoterms peuvent être divisés en quatre groupes :

➤ LE GROUPE DES E :

EXW : Il s'agit de l'incoterm qui implique le moins le vendeur, le transfert Des frais et des risques se faisant à l'usine de départ.

➤ LE GROUPE DES F :

PAS, FCA ET FOB : Ces incoterms imposent au vendeur de prendre en charge les risques et les frais jusqu'au point de départ du transport principal. Ils incluent par conséquent le préacheminement (transport usine/aéroport, usine/port ou encore usine/plate-forme de groupage).

➤ LE GROUPE DES C :

CFR, CPT, CIF, CIP : Ces quatre incoterms ont la particularité d'avoir des points de Transfert de frais et de risques différents. En effet, ils incluent tous le préacheminement, le passage en douane à l'export et le transport principal. En revanche, le transfert des risques se fait au port ou à l'aéroport de départ. Ainsi le vendeur règle le transport mais n'assume pas les risques pendant celui-ci. Lorsque l'incoterm prévoit le paiement de l'assurance par le vendeur (CIP ou CIF), l'acheteur est directement indemnisé des dommages éventuels qui surviendraient pendant le transport.

➤ LE GROUPE DES D :

DAF, DES, DDP, DDU ET DDP : Ce sont les incoterms qui impliquent le plus le vendeur. Outre le préacheminement, la douane export et le transport principal, le vendeur devra régler des frais à destination. Il prend également en charge les risques pendant le transport principal (contrairement aux incoterms du groupe C).

²⁰ Christine Dubuisson, rédiger une offre gérer une commande, Edition d'organisation Guide pratique pour exporter établir un devis p9

3-Le choix et le suivi des prestations logistiques :²¹

3-1-L'évaluation des besoins :

Les choix logistiques constituent le prolongement indispensable de la politique commerciale de l'entreprise. Ils sont fonction de l'analyse des flux de marchandises mais aussi de l'ensemble des services annexes tels qu'entreposage, groupage de la marchandise, réception à l'arrivée, prise en charge des formalités douanières, etc. Une réflexion globale doit mener à un cahier des charges définissant :

- la nature des marchandises à traiter (dimensions, valeur, poids, fragilité...)
- les exigences de la clientèle (délais, fréquences, quantités, prix)
- les zones géographiques concernées et leur spécificité (fréquence des départs, transit time sécurité...),
- les services à fournir au départ ou à l'arrivée par type de clientèle, par région, par activité,
- les éléments particuliers définissant le niveau de la prestation recherchée : image de marque, fiabilité, délais, coûts, etc.

Ce cahier des charges tient compte de l'ensemble des remarques formulées par tous les services de l'entreprise et notamment la production et les services commerciaux.

3-2- Les critères de choix des prestataires :

La solution logistique globale fait intervenir une analyse des besoins de stockage et des fréquences de livraison. Le choix de la solution technique (mode de transport et type d'intermédiaire) requiert l'étude des différentes offres de transport.

Pour les expéditions courantes, l'entreprise traite souvent avec le même transporteur ce qui permet d'obtenir un service personnalisé ainsi que des tarifs avantageux. Elle peut cependant réaliser des « appels d'offre » pour des opérations plus élaborées ou simplement pour faire jouer la concurrence. On obtiendra alors plusieurs « devis » qu'il faudra comparer en fonction de critères multiples où le prix n'est pas toujours le facteur essentiel.

²¹ Dunod, management des opérations de commerce international, chapitre 1 : l'organisation de la logistique internationale p5

a-Stockage et fréquence des livraisons

Stocker des marchandises représente un coût que chaque entreprise essaie de minimiser en amont et en aval de la production. De même les entreprises de distribution cherchent à réduire leur stock de vente. Les exportateurs doivent donc trouver un compromis entre leur intérêt financier et celui de leur client, en optimisant les quantités à livrer.

Le lieu de stockage est également un choix important : il peut se situer soit à proximité des locaux de production soit au contraire auprès des clients de l'entreprise, c'est-à-dire à l'étranger. Les modalités et les coûts de stockage sont alors différents. Cette dernière option permet de livrer au client des quantités plus petites dans des délais souvent plus courts.

Livrer des quantités plus importantes permet au fournisseur de mieux exploiter les capacités des différents modes de transport et d'obtenir des prix plus compétitifs. Cependant, c'est le client que l'on pénalise en l'obligeant à financer des stocks plus conséquents pour faire le lien entre des livraisons moins fréquentes.

Dans tous les cas, il faut rechercher une solution optimale qui tient compte de l'ensemble des Contraintes sans perdre de vue que la compétitivité finale du produit en dépend.

b. Délai d'acheminement

La durée totale du transport (transit time) et le respect des délais sont des facteurs de compétitivité de plus en plus importants dans un contexte où le « juste-à-temps », la notion de « stock-zéro » sont devenue des critères de bonne gestion. De plus, certains produits (périssables ou de grande valeur) ne supportent que des temps d'immobilisation très courts.

c. Qualité de la prestation

La qualité de la prestation peut être définie comme la capacité à respecter l'ensemble des contraintes de l'expédition et par la prise en charge de l'opération de « bout en bout ».

d. Sécurité des marchandises pendant le transport

La sécurité des marchandises dépend du mode de transport utilisé, du caractère approprié de L'emballage et de la solution globale élaborée par le transitaire : nombre de ruptures de charge, itinéraire retenu, contrôle du chargement et du déchargement de la marchandise.

E. Prix

Le prix n'est pas toujours le critère essentiel de comparaison. Il ne doit pas être isolé des autres critères de choix. De plus, à prix égal, encore faut-il que les prestations soient équivalentes. Il faut donc chercher à obtenir des devis détaillés de la part des transitaires afin de comparer les différents postes de frais.

Le prix devient un critère déterminant pour les marchandises de faible valeur ou lorsque les conditions du marché sont très concurrentielles.

Section 3 : Les caractéristiques des marchandises :²²

Indépendamment des adaptations éventuelles en fonction du ou des modes de transport envisagé, une attestation toute particulière doit être portée aux caractéristiques des biens exporter, à savoir : l'adaptation au marché, la nature des marchandises, les normes, La qualité, le stockage des produits, les quantités à transporter et la fréquence des flux et les emballages.

1-L'adaptation au marché :

A. Le plan commercial

Les produits doivent:

- être adapté à la demande du marché à alimenter, c'est-à-dire tenir compte Des habitudes d'achat; des us et coutumes; etc.;
- avoir un pouvoir d'attraction par leurs qualités (performance; nouveauté; Forme; couleur ; prix ; etc.);
- avoir une dénomination commerciale; une marque; un logo type spécifique A l'export;
- avoir un conditionnement ou emballage commercial, de nature à valoriser L'aspect et la présentation du produit;
- avoir un étiquetage respectant la réglementation en la matière tout en étant Un support de communication;
- être vendu à un prix qui tienne compte de la concurrence de la législation Locale et des circuits de distribution.

²² Jean Belotti, transport international de marchandise, chapitre 2 : les marchandise, section1 : les caractéristiques de marchandises p18-26

CHAPITRE I : L'organisation de la logistique internationale

B. Le plan technique :

- les produits doivent respecter certaines normes.
- leur maintenance (c'est-à-dire leur maintien en état de bon fonctionnement) doit avoir été prévue, conditions, lieux, couts, etc.

C. Le plan réglementaire :

- Les produits doivent respecter les réglementations nationales et internationales.
- être protégés par le dépôt d'une marque.

*Ces conditions doivent être vérifiées ou remplies avant de se lancer dans l'exportation.

L'expérience montre que cette recommandation, qui peut sembler triviale, doit cependant être rappelée.

2-La nature des marchandises :

Les très nombreux produits ont été classés dans des catégories homogènes et Figurent dans des nomenclatures aux quelles les divers intervenants sont amenés À se référer.

Au niveau international, la symbolisation Gencod (Groupement d'études de Normalisation t de codification) est la suivante:

Tableau 1-2 : la symbolisation Gencod (Groupement d'études de Normalisation t de codification) :

Code pays	Code fabricant	Code identification du produit	Clé de contrôle
X	XXXXXX	XXXXXX	X

Elle est traduite en codes-barres pour lecture optique et rapide identification.

Les douanes ont également édité des nomenclatures internationales permettant D'appliquer les tarifs douaniers et d'établir des statistiques.

La nature des produits à transporter (marchandises périssables; produits Dangereux) limitera les choix possibles et prédisposera l'exportateur vers un Mode de transport privilégié.

C'est ainsi qu'il sera plus avantageux de transporter des marchandises légères Par avion que de faire appel au transport routier, voire maritime, car la structure tarifaire des transporteurs

s'appuie sur les critères de masse et de volume En fonction du mode de transport utilisé. On retiendra que 1 tonne = 1m³ Maritime ; 3 m³ en routier et 6m³ en aérien.

De même, des marchandises à faible prix ne devront pas être expédiées par Avion, sauf évidemment en cas d'urgence (pièce de rechange ; médicaments ; Etc.) Car le rapport «< coût du transport/ prix du produit » est trop élevé.

3. Les normes

Les normes définissent des caractéristiques et des performances visant à Réduire le nombre de variétés de produits et à permettre également une interchangeabilité.

Chaque pays industrialisé a ses normes, certaines normes incompatibles sont un obstacle aux échanges, par exemple la fréquence du courant électronique est de 60H z/sa aux Etats-Unis contre 50H z/ s en Europe.

3-1- A-Les prescriptions techniques :

Les prescriptions technique de normes sont soit obligatoires soit volontaires.

a) Les perspectives obligatoires

Il s'agit de règlements établis par les autorités et de normes d'application établies par les organismes de normalisation, en vue d'assurer la sécurité, la santé, l'information des consommateurs.

Le respect de la norme est matérialisé par une homologation ou par une déclaration de la conformité établie, soit par le fournisseur, soit par l'importateur.

Donc le non-respect des normes peut conduire à des graves conséquences : interdiction de pénétrer le marché du pays ou, si le produit a déjà été mis en vente, risque d'obligation De le retirer immédiatement, voire été l'objet d'amendes ou de poursuites pénales.

b) Les perspectives volontaires

Il s'agit de normes techniques émanant d'organismes officiels de normalisation au niveau mondial, l'organisation internationale de normalisation (ISO) élabore de normes. Aux États-Unis, il existe de nombreux organismes de normalisation .en France cette mission est assumé par l'AFNOR (IANOR en Algérie) le respect de la norme est matérialisé par une marque : NF (en France) DIN (en Allemagne).

CHAPITRE I : L'organisation de la logistique internationale

Il s'agit également de spécifications professionnelles (dimensions, niveau de qualité ou de fiabilité, etc.) établies par des syndicats professionnels, sans le respect desquelles il est quasi impossible de pénétrer un marché.

L'entreprise envisageant d'exporter un produit ou une gamme de produits doit donc commencer par assurer leur mise aux normes en prenant en compte les couts de recherche et ceux liés aux modifications éventuelles à apporter à la chaîne de production.

3-2-La localisation des organismes de normalisation :

a) les produits agroalimentaires :

Différents organismes de normalisation sont compétents selon le niveau :

- le codex alimentaires (niveau international)
- l'union européenne (niveau régional)
- les règlements nationaux (au niveau national)

b) les produits manufacturés :

Différents organismes de normalisation sont compétents selon le niveau :

- l'organisation internationale de normalisation (ISO) et commission électrotechnique internationale (CEI) au niveau international.
- le CEN (comité européen de normalisation) et le CENELEC (comité européen de normalisation pour l'électronique) au niveau régional.
- les instituts de normalisation au niveau national.

Il est noté que le ministère de l'agriculture, le ministère de l'économie sont en mesure de donner des informations concernant le domaine agroalimentaire.

3-3- l'organisme algérien de normalisation (IANOR) :²³

L'institut Algérien de Normalisation (IANOR) a été érigé en établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) par Décret Exécutif n° 98-69 du 21 Février 1998 modifié et complété par le Décret exécutif Décret exécutif n° 11-20 du 25 janvier 2011.

²³ http://www.ianor.dz/Site_IANOR/A_propos.php?id=1 consulté le 20/03/2017 à 18 : 00

Il est chargé de :

- L'élaboration, la publication et la diffusion des normes algériennes.
- La centralisation et la coordination de l'ensemble des travaux de normalisation entrepris par les structures existantes et celles qui seront créées à cet effet.
- L'adoption de marques de conformité aux normes algériennes et de labels de qualité ainsi que la délivrance d'autorisation de l'utilisation de ces marques et le contrôle de leur usage dans le cadre de la législation en vigueur.
- La promotion de travaux, recherches, essais en Algérie ou à l'étranger ainsi que l'aménagement d'installations d'essais nécessaires à l'établissement de normes et à la garantie de leur mise en application.
- La constitution, la conservation et la mise à la disposition de toute documentation ou information relative à la normalisation.
- L'application des conventions et accords internationaux dans les domaines de la normalisation auxquels l'Algérie est partie.
- Assure le secrétariat du Conseil National de la Normalisation (CNN) et des Comités Techniques de Normalisation.
- L'Institut Algérien de Normalisation est en outre le point d'information algérien sur les Obstacles Techniques au Commerce (OTC) et ce conformément à l'accord OTC de l'Organisation Mondiale du Commerce.

4-la qualité :

La qualité est définie comme une « aptitude d'un produit ou d'un service à satisfaire les besoins des utilisateurs »

Il résulte de cette définition que la qualité ne doit pas être portée systématiquement à son plus haut niveau, étant donné l'augmentation des coûts qui y seraient associés (finition, polissages plus fins , doubles ou triple couche de peinture, utilisation de matériaux couteux, etc.)

Le problème réside dans le choix du niveau apte à satisfaire la clientèle potentielle.

CHAPITRE I : L'organisation de la logistique internationale

Les facteurs habituellement pris en compte sont : la solidité, la durée de vie, la sécurité, la performance, la disponibilité, la fiabilité, la maintenabilité, la facilité d'emploi, le « design ».

La notion de « qualité » de plus en plus prise en compte par les entreprises, a conduit celles-ci à créer des « directions de la qualité » tant le sujet a pris de l'importance.

En effet, la mise sur un marché de produits n'ayant pas le niveau de qualité attendu :-

-Conduit obligatoirement les clients potentiels à se trouver vers d'autres fournisseurs.

-Met en jeu la responsabilité du fabricant

-Augmente les coûts (rebuts, retouches, remplacement, etc.)

5- le stockage des produits

Il faut également prévoir les lieux, les volumes, les installations et les moyens de manutention et de gestion des marchandises stockées.

L'expérience montre que des avaries, pertes et coûts divers résultent souvent d'une insuffisante prise en compte de cette fonction.

6-les quantités transportées et la fréquence des flux :

La quantité à transporter et également la fréquence des expéditions conditionnent les tarifs et les quantités minimales à transporter en fonction du mode de transport choisi.

7-les emballages :

7-1-Le conditionnement et l'emballage :

Le conditionnement (emballage de vente ou commercial) correspond à une présentation commerciale du produit. Il doit, certes, posséder certaines qualités de robustesse afin d'éviter des fuites de produits ou détérioration du contenu pendant les manipulations usuelles, mais son rôle essentiel est aussi de présenter une image attrayante du produit auprès de la clientèle potentielle.

L'emballage correspond à l'habillage nécessaire à la protection des marchandises pendant le transport.

Si le conditionnement découle d'une démarche de marketing visant à vendre le produit, l'emballage découle d'une préoccupation de logistique en vue de protéger le produit pendant

les manipulations, stockages et déplacements, et ce tout au long de la chaîne logistique des transports.

7-2- B- Les aspects techniques de l'emballage :

Sauf pour certaines marchandises non emballées, comme les produits en vrac, l'emballage doit répondre à certaines règles et pratiques devant permettre d'assurer un transport en toute sécurité dans les conditions normales.

En effet, il n'est pas prévu de concevoir des emballages devant résister à des conditions exceptionnelles.

7-3- Les protections :

La protection dépendra en premier lieu :

- De la nature de la marchandise, qui peut être plus ou moins sensible aux nombreux agents dégradateurs que sont : l'eau, l'air marin, les poussières, les températures élevées ou basses, Le degré hygrométrique, les rayons solaires et d'autres moins visibles, tels que les phénomènes de radiation, d'électrolyse, de condensation, etc.)
- Des matériaux utilisés pour les emballages : métal, bois, papier, carton, verre, plastique, composites, etc., qui sont plus ou moins sensibles à la corrosion, à la chaleur et au feu.
- Du type d'emballage, bidons, conteneurs, caisses, bouteilles, bonbonnes, etc., qui sont plus ou moins maniables, fragiles.
- Du conditionnement intérieure : calages, amortisseurs, fixations, etc., immobilisant la marchandise et la protégeant éventuellement contre les vibrations et les chocs.

✓ Puis il faut également tenir compte :

- Du (ou des) type(s) de transport utilisés.
- Du nombre et des divers moyens de manutention qui seront mis en œuvre tout le long de la chaîne de transport.
- Des caractéristiques des stockages éventuels : durée, lieu, nature (hangars ou à découvert) isolation thermique, etc.
- Des diverses contraintes auxquelles l'emballage devra résister : température, humidité, torsion, compression, etc.

CHAPITRE I : L'organisation de la logistique internationale

- ✓ Le gerbage (empilage des colis) peut atteindre plusieurs mètres de hauteur et provoquer la déformation ou l'écrasement des colis bas de pile. Dans ce cas, un renforcement approprié doit être envisagé pour tous les colis, étant entendu qu'il n'existe pas, pour un même envoi, d'identification permettant de ranger les colis selon leur solidité ou selon leur fragilité.

C'est en tenant compte de toutes ces variables que seront définies les protections prioritaires à retenir.

Quant au choix définitif entre différentes options possibles, il résultera de la prise en compte d'autres facteurs : coutes, réemploi possible, élimination après utilisation indépendamment de ces protections « mécaniques » il est bon de signaler que 25 % des marchandises perdues étant des marchandises volées, une protection contre le vol doit être envisagée, par exemple par cerclage des colis.

On retiendra que, plus la durée du transport est longue avec de nombreuses ruptures de charges et charges et stockages intermédiaires plus les risques de vol sont élevés. Une façon de se protéger est de procéder à des marquages quasi anonymes sans indication détaillée du contenu, tout en respectant cependant les règles du marquage.

7-4- Le marquage :

Le marquage est une opération importante car :

- d'une part, il conditionne une bonne identification de l'emballage jusqu'à sa destination finale.
- D'autre part, il est à charge de l'expéditeur qui est seul responsable d'un marquage incorrect.

Certaines normes doivent être respectées. C'est ainsi que :

- Tout colis doit porter une identification dont le numérateur est le numéro du colis et le dénominateur est le nombre de colis de l'envoi.
- Les dimensions doivent être indiquées en centimètres.
- Les poids doivent être donnés en kilogrammes.

7-5- Les différentes règles à connaître figurent dans la recommandation ISO 780-1983 :

Les instructions de manutention doivent également être lisibles « HAUT », « BAS », « Coté à ouvrir », « Fragile », etc., ou représentées par des pictogrammes clairs (un verre = fragile) (un parapluie = craint l'humidité)

Il est donc essentiel de veiller à ce que les marques soient :

- Faites à un ou plusieurs endroits facilement identifiables.
- Lisibles.
- Indélébiles
- Conformes aux réglementations du pays de destination.

Le transport de produits dangereux ²⁴ doit être accompagné d'une « déclaration d'expédition de marchandises dangereuses » faite sur des imprimés réglementaires standards et faire l'objet d'un marquage réglementaire devant comporter :

- La certification de l'emballage et le pays qui l'a délivrée.
- Le fabricant de l'emballage.
- La nature du danger.
- L'identification du produit.

7-6- La liste de colisage :

Cette liste est une pièce indispensable aux différents intermédiaires de la chaîne de transport, de l'expéditeur au destinataire, elle est exigée par les services des douanes.

Elle indique, pour chaque colis, son identification (marque, numéros, poids, brut, poids net, dimensions, cubage)

Elle donne également les totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut).

7-7- L'évaluation des risques d'avarie :

D'un coût plus élevé, un emballage extrêmement résistant et solide limite considérablement les risques d'avarie pendant les manutentions de stockage et de transfert d'un mode de transport à un autre.

D'un coût moins élevé, un emballage plus fragile entraînera des dommages et le mécontentement du client destinataire.

Le montant des primes d'assurances dépendant du nombre des sinistres enregistrés, un juste milieu doit être trouvé entre le degré de sophistication de l'emballage (donc de son coût) et la fréquence des sinistres.

Il faut également tenir compte :

- Des conséquences d'un sinistre imputé à un défaut l'emballage : non-paiement ou demande de remboursement du client ou obligation d'effectuer un nouvel envoi, souvent « en urgence » donc plus coûteux pour l'expéditeur, détérioration de son image de marque.
- Du milieu concurrentiel et de la satisfaction du client, c'est-à-dire du seuil de dommages à partir duquel il existe un risque de le perdre.

Si, grâce à la qualité et à la robustesse de l'emballage, aucun sinistre n'a été enregistré, l'exportateur a la possibilité de renégocier le montant des primes d'assurance. En effet, en cas d'augmentation du nombre de sinistres, ces dernières seraient automatiquement relevées.

²⁴ – Le CMR précise que l'expéditeur doit signaler au transporteur la nature réelle du danger présenté par la marchandise et lui indiquer, le cas échéant, les précautions à prendre. A défaut, de la détruire ou de la rendre inoffensive sans aucune indemnité à accorder à l'expéditeur

CHAPITRE I : L'organisation de la logistique internationale

L'exportateur peut aussi, sous certaines conditions, se garantir en utilisant les emballages revêtus de la marque SEI et SELLA²⁵.

7-8- La conception de l'emballage :

La conception de l'emballage doit se faire en conformité avec les règles internationales et en coopération avec le client quant au degré de protection souhaité.

Un cahier de charges du syndicat des emballeurs industriels (SEI) donne une classification des emballages qui est reconnue internationalement. Chaque catégorie est définie par le matériel utilisé, les protections mécaniques et physicochimiques retenues.

Une fois l'emballage défini et fabriqué, il est recommandé de le faire tester par un laboratoire d'essais des emballages (par exemple, le laboratoire national d'essai –LNE) Qui délivrera éventuellement favorable en cas de conflit.

Pour plus de sûreté, il est également recommandé de demander au laboratoire contacté la délivrance d'un « certificat international de garantie de l'emballage » (GIGE) qui correspond à une sorte d'agrément de l'emballage concerné.

7-9- Les conséquences d'un emballage défectueux :

Un mauvais emballage peut conduire à :

- un préjudice commercial, l'aspect extérieure du produit n'étant alors ni valorisant ni sécurisant quant à la qualité de son contenu.
- un préjudice financier lorsque le destinataire refuse le paiement ou la prise en charge de la marchandise.
- un préjudice du point de vue couverture des risques, car les assurances refusent d'indemniser des avaries dues à des emballages considérées comme défectueux.

7-10-La réalisation de l'emballage par l'exportateur :

Si l'exportateur réalise lui-même l'emballage, il doit également le soumettre au laboratoire national d'essais, qui délivrera un certificat « LNE » attestant les caractéristiques et l'adéquation « emballage / produit ».

La mention « Export » atteste la vérification de l'aptitude de l'emballage à être transporté sur de longues distances terrestres, par mer et par air.

La délivrance de ce certificat protège l'expéditeur, qui est alors sûr d'être indemnisé.

7-11-La réalisation de l'emballage par un sous-traitant :

²⁵ La marque SEI déposée à l'institut national de la propriété industrielle (INPI) a pour but que la fabrication d'emballage qui en est régulièrement revêtues, sont garanties contre toute faute professionnelle de la part de ceux qui les réalisent (article 1 des statuts des marques SEI et SEILLA), elle est la propriété exclusive du « syndicat de l'emballage industriel et de la logistique associée » (SEILLA). Elle est incessible et insaisissable. Son usage est accordé aux entreprises adhérentes qui en font la démarche à l'issue d'un audit.

La marque SEILLA, est la garantie d'une logistique associée à l'emballage, performante et conforme à un certain nombre de critères définis dans la « charte logistique » (les bonnes pratiques) ce syndicat dispose d'un bureau technique, composé de 2 sections : BTEI pour l'emballage industriel et BTLI pour la logistique associée à l'emballage.

Le sous-traitant est généralement un emballeur industriel qui est apte à réaliser l'emballage adéquat.

Cette formule garantit :

- Une indemnisation importante si la responsabilité de l'emballeur est reconnue lors d'un sinistre.
- Le respect du cahier des charges établi par le bureau technique de l'emballage industriel (BTEI), organisme technique du syndicat de l'emballage industriel (SEI).

CHAPITRE II :
Univers conceptuel du
transport aérien

Les transports jouent un rôle important dans la mondialisation en facilitant les échanges transfrontières.

Le transport aérien est fondamental dans les échanges de bien à longue distance, et les déplacements de personne.

Désormais il occupe une place majeure dans l'économie mondiale, à la fois par l'importance de ses infrastructures et de ses équipements.

Son rôle économique dont l'importance ne fait que croître. En effet, le transport de marchandises fut à l'origine même du commerce, lui-même progressivement un facteur important de l'évolution des grandes civilisations.

Le transport concerne tous les éléments de la chaîne logistique. IL est composé d'actions interdépendantes émanant de nombreux intervenants (transporteur, assureur, transitaire, ...). Ces différents agents sont tenus par démultiplies réglementations, normes et usages liés à leur profession.

Dans ce chapitre nous aurons à détailler ce mode de transport (transport aérien), le définir et présenter les catégories les plus connues dans le monde et son évolution dans le monde en générale et en Algérie en particulier.

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

Section 1 : définition et historique du transport aérien :

Entre 1970 et 2011, le taux de croissance annuel moyen du trafic aérien mondial de passagers est de 6,32%, néanmoins, ce taux moyen, certes positif, cache des disparités entre des périodes de fortes augmentation et des périodes de récession de l'activité du transport aérien. De 1970 à 1979, le TCAM était de l'ordre de 12%, profitant ainsi des années glorieuses d'augmentation continue et soutenue du PIB mondial. En 1980, et suite au choc pétrolier, qui a conduit à une modification brutale de l'offre de pétrole, combiné à une hausse de prix et une baisse de la production, le trafic mondial a baissé de 0,74%.

De 1981 à 1992, le trafic mondial de passagers a repris sa tendance haussière, profitant de l'augmentation soutenue des activités mondiales.

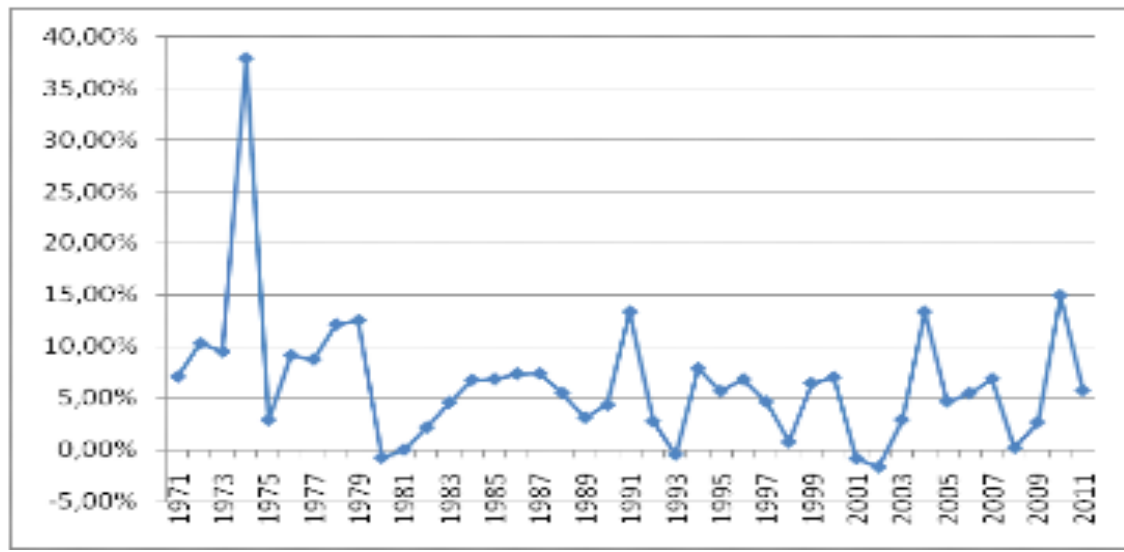
En 1993, le trafic mondial a connu une baisse importante de presque -0,5%, rampant ainsi avec dix années consécutives d'augmentation du volume de trafic aérien, cette baisse est survenue suite à la contraction des activités économiques à cause de la guerre du golfe en 1991.

En corrélation avec la contraction des activités mondiales et la baisse du PIB en Europe et en Amérique du nord en 2008 suite à la crise économique et financière, le trafic aérien n'a augmenté en 2008 que de 0,21% par rapport à son volume en 2007, on doit noter au passage que le trafic mondial en 2008 n'a été sauvé que par la bonne performance des régions d'Asie et du Moyen orient, en contrepartie, le volume de trafic a été contracté en 2008 au niveau de l'Europe et l'Amérique du nord.¹

¹ Base de données de la banque mondiale, indicateur transport aérien de voyageurs

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

Figure 2-1 : Variation annuelle du trafic aérien mondial de passagers



Source : Base de données de la banque mondiale

1-historique et Evolution du Transport Aérien:

Le transport aérien débute avec l'envie des hommes de se déplacer via l'air; autrement dit de Voler. Cependant il est difficile de dater précisément cette industrie car le premier « vol » Jamais pratiqué par un être humain est discutable : les experts et nombreux amateurs du sujet Sont rarement d'accord sur cette question.

1-1 Quelques rappels historiques: L'histoire de l'aviation plus en détails :

- 1890 Le français Clément Ader est le premier à faire décoller un aéroplane.
- 1909 Louis Blériot traverse la Manche.
- 1919 Création des premières compagnies aériennes
- 1924 Premier tour du monde aérien avec escales réalisé en... cinq mois et demi.
- 1927 Charles Lindbergh traverse l'Atlantique en 33 heures.
- 1930 Premières hôtesse de l'air sur lignes commerciales.
- 1947 Pour la première fois un avion passe le mur du son.
- 1952 Utilisation des premiers avions de ligne à réaction (les De Havilland Comet) par les compagnies commerciales.
- Années 60/70 Arrivée en France des premiers charters (Nouvelles Frontières, Le Point de Mulhouse...) concurrents des compagnies régulières. A l'époque ceux-ci ne peuvent être que des avions affrétés par des groupes déjà constitués avec interdiction de vente

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

aux particuliers; souvent ceux-ci sont aussi obligés par la Loi de partir des pays voisins (Belgique, Suisse).

- 1969 Premiers vols du Concorde (mais ouverture des premières lignes en 1976) et du Boeing 747.
- 1974 Pour faire face à l'augmentation du trafic aérien, un nouvel aéroport est inauguré en juin à Paris après 10 ans de travaux. Il est baptisé "Charles de Gaulle" et est considéré comme le plus moderne d'Europe.
- 1978 Début de la déréglementation du trafic aérien aux Etats-Unis.
- Années 80 Développement des charters en réponse à la demande croissante de voyages de la part du public. Petit à petit de plus en plus de compagnies régulières proposent aussi des tarifs négociés accessibles à tous.
- Années 90 Face à la concurrence et la déréglementation de plus en plus présentes, on assiste par le système des alliances et des rachats à la création de pôles de compagnies. Sur ce principe, avec British Airways, Lufthansa et Air France, l'Europe compte alors trois méga-compagnies pesant chacune plus de 30 millions de passagers/an. A elle seule Lufthansa et ses partenaires contrôlent 19% du trafic mondial passagers.
- 1er janvier 1993 Début effectif de la déréglementation européenne. Les compagnies des pays de la CEE sont autorisées à proposer des liaisons entre n'importe quels pays membres. Cette possibilité sera étendue en 95 aux réseaux domestiques dès lors que les lignes seront des prolongements de/vers le pays d'origine des compagnies.
- 1995 Fin du monopole sur le réseau domestique français; Air Inter est désormais concurrencée par des privées comme AOM et Air Liberté. En janvier lutte acharnée (et suicidaire) entre Air Liberté et Air Inter sur la ligne Paris-Toulouse qui devient pendant un temps l'une des lignes les moins chères au monde au kilomètre.
- 1996 Le trafic aérien continue de s'accroître partout dans le monde. Rien que pour les compagnies régulières on compte 1,3 milliard de passagers dont 404 millions en international. Egalement 103 millions de passagers intra-communautaires en 1996, soit plus d'un tiers d'augmentation en 5 ans.
- En janvier, avec Nantes et Toulouse-Lyon-Italie, Alitalia est la première compagnie étrangère à proposer des vols domestiques sur l'hexagone. Elle sera suivie quelques mois plus tard par Lufthansa avec un Bordeaux-Marseille-Munich.

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

- Fin 1996, après TAT, British Airways rachète Air Liberté, ce qui lui permet de détenir du coup 20% du trafic domestique français. Quatre ans plus tard British revend sa filiale à Swissair qui la regroupe avec AOM et Air Littoral dans le but de créer la deuxième compagnie française. Mais quelques mois plus tard c'est la faillite et AOM-Air Liberté, rebaptisé Air Lib, sort du groupe Swissair lui-même très mal en point.
- 1997 1er avril : ouverture totale du ciel européen à la concurrence des compagnies des pays membres de l'Union. Fusion sous forme de "location-gérance" d'Air France et d'Air Inter, puis ensuite de TAT et Air Liberté.
- En septembre, fusion totale Air France-Air Inter sous un seul et même nom. Décision de privatisation partielle (et non totale comme prévue à l'origine) du Groupe.
- 1999 Privatisation du Groupe Air France.
- 1999/2000 Ouverture de nouvelles pistes à Roissy (saturé) permettant d'accroître la capacité d'accueil de celui-ci de près de 75%. Et donc finalement l'ouverture réelle du ciel de/vers Paris.
- 2000 Fort développement de l'Internet et de la vente de billets en ligne qui indirectement oblige encore plus les compagnies à créer des alliances.

- Crash et arrêt de la commercialisation du Concorde.
- 2000/2001 Avec la mise en route de l'Airbus A-380 l'avion du XXIe siècle est né, tant au niveau technologique que des équipements pour le passager. Afin de contrer Airbus, Boeing réfléchit à un nouvel avion commercial qui volerait presque à la vitesse du son et permettrait de gagner 15% de temps de vol en long-courrier.
- 2001 Les attentats de septembre aux Etats-Unis entraînent un début de crise dans le monde du tourisme et poussent de nombreuses compagnies, déjà mal en point, à une quasi faillite. Reprise des vols du Concorde en novembre après plus d'un an d'arrêt.
- 2002 Si les années 70 furent les années charters, les années 2000 sont celles des compagnies "low-cost" (à bas prix). Développement de ce type de transporteurs avec la mise en service de très nombreuses liaisons, notamment courant 2002 de/vers la France avec la compagnie Buzz par la suite rachetée par Ryanair.
- 2003 Fin de la compagnie Air Lib et arrêt définitif des vols Concorde d'Air France et de British Airways.

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

- En septembre la fusion Air France - KLM fait de la "nouvelle compagnie" la deuxième alliance mondiale et la première européenne au niveau de l'aérien. Par la même occasion fin du projet d'un troisième aéroport parisien (prévu pour 2015) remplacé de fait par celui d'Amsterdam Schipol.
- 2005 Premiers vols de l'A-380, le plus grands avion commercial au monde dont la commercialisation commence en 2007.
- 2008 La flambée du prix du pétrole réduit l'activité de nombreuses compagnies dont certaines sont amenées à disparaître.²

1-2-La Convention de Chicago :

Le principal objectif de cette conférence était d'établir une Convention internationale de l'aviation civile pour actualiser celles de Paris(1919) et de La Havane(1928). Elle a été signée le 7 décembre 1944. Les cinquante-quatre Etats représentés à la Conférence de Chicago (étaient exclus l'URSS et les Etats perdants de la guerre) se sont divisés en groupes d'opinions différentes. D'un côté, les Etats-Unis, fortement soutenus par les pays d'Amérique Centrale et du Sud, qui étaient partisans de la libéralisation des compagnies aériennes. De l'autre côté, les Etats européens, soutenus par l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui étaient pour l'établissement d'une réglementation stricte. 96 articles ont été rédigés pour constituer la Convention, laquelle définit, entre autre, « les libertés de l'air » qui s'appliquent aux différents Etats signataires. Il y a initialement cinq libertés de l'air :

- La première liberté est le droit de survol d'un pays tiers lors d'une liaison entre le pays d'origine de la compagnie et le pays desservi.
- La deuxième liberté est le droit, pour une compagnie, de faire une escale technique dans un pays tiers lors d'une liaison entre le pays d'origine et le pays desservi.
- La troisième liberté fait référence au droit de débarquer des passagers, du fret ou du courrier en provenance du pays d'origine de la compagnie.
- La quatrième liberté est exactement l'inverse de la troisième, à savoir, le droit d'embarquer dans un pays étranger des passagers, du fret ou du courrier à destination du pays d'origine de la compagnie.
- La cinquième liberté autorise une compagnie à effectuer une liaison entre deux pays tiers. Par exemple, la compagnie australienne Qantas peut effectuer une liaison entre Amsterdam et Bangkok.

² <http://www.abm.fr/voyager-en-avion-le-guide-du-passager/generalites/historique-du-transport-aerien.html>
jeudi, 10 septembre 2009 11:16

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

A la suite de la Conférence de Chicago, des experts du transport aérien ont développé le concept de trois libertés supplémentaires issues de combinaisons des cinq premières.

- La sixième liberté permet à une compagnie d'effectuer, dans le cadre d'une liaison entre deux pays tiers, une escale dans son pays d'origine.
- La septième liberté autorise la desserte de deux pays successifs par une compagnie d'un autre pays, dans le cadre d'une liaison partant de ce pays et y revenant.
- Enfin, la huitième liberté donne droit à une compagnie d'un pays donné d'effectuer des liaisons domestiques dans un autre pays. C'est le droit de cabotage.

Ces huit libertés de l'air ont défini les grandes règles de l'organisation du transport aérien. Mais ce qui a aussi incité la Convention de Chicago, ce sont les ententes entre les différents Etats.

Ces huit libertés de l'air ont défini les grandes règles de l'organisation du transport aérien. Mais ce qui a aussi incité la Convention de Chicago, ce sont les ententes entre les différents Etats.

1-2-1-Les accords bilatéraux et la mise en place d'un système monopolistique :

L'un des marchés les plus importants de l'époque était celui entre les Etats-Unis et le Royaume Uni. C'est pourquoi les deux gouvernements de ces Etats décidèrent de passer des accords. Le premier d'entre eux fut celui signé aux Bermudes en juin 1946 qui resta en place jusqu'en 1977, date à laquelle il fut actualisé, toujours aux Bermudes. On les appelle donc les accords des Bermudes I et II.

Le principe du premier accord des Bermudes était que les deux gouvernements puissent décider des compagnies autorisées à exploiter les lignes et les capacités accordées à chacune d'elle. De plus cet accord définissait la fréquence des vols, les routes aériennes ainsi que les escales techniques et commerciales.

Cet accord servit de modèle à de nombreux autres. Ainsi, trois mille accords furent signés entre les différents Etats de 1944 à 1977. Ces accords eurent inévitablement pour conséquence la mise en place d'un système monopolistique où une seule compagnie pouvait effectuer une liaison sans se soucier d'une quelconque concurrence.

1-2-2-La coordination tarifaire :

Là aussi, les tarifs étaient définis et fixés lors de conférences régionales de trafic sous l'égide de l'International Air Transport Association (IATA) qui pouvait accepter ou refuser

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

l'application d'un tarif. Les régions étaient – et sont toujours – des zones géographiques définies par IATA. Elles divisent le monde en trois zones IATA :

- La zone 1 qui comprend le continent américain (Amérique du Nord et du Sud) et les îles voisines : le Groenland, les Bermudes, les Antilles, les îles de la mer des Caraïbes et les îles Hawaï (y compris Midway et Palmyre).
- La zone 2 qui comprend l'Europe et les îles voisines, les îles des Açores ; l'Afrique et les îles voisines, îles de l'Ascension ; la partie de l'Asie à l'ouest de l'Iran, ce dernier pays étant inclus.
- La zone 3, enfin, qui comprend l'Asie et les îles voisines à l'exclusion de la partie de l'Asie comprise dans la zone 2, l'Indonésie, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les îles de l'Océan Pacifique à l'exclusion de celles comprises dans la zone 1.

Chacune de ces zones a une « capitale » : Montréal pour la zone 1 (siège de l'IATA), Genève pour la zone 2 et Singapour pour la zone 3.

Par ailleurs des inters conférences (Atlantique Nord par exemple) étaient aussi organisés. Ce système de tarification par conférences et inter conférences fonctionna plutôt bien jusqu'en 1978.

Pourtant, bien avant cette date, on constatait déjà que des compagnies proposaient des tarifs réduits et avantageux. D'un côté, on assistait à l'apparition de nombreuses compagnies charter dans les années soixante et soixante-dix, puis à la mise en service d'avions gros porteur, et enfin à l'entrée sur le marché de nouvelles compagnies des pays du Tiers Monde. Ces trois facteurs incitaient largement les compagnies à diminuer leurs tarifs. Mais d'un autre côté, ces nouveaux avions nécessitaient de lourds investissements pour les compagnies. De plus, elles durent faire face à la forte augmentation du carburant suite à la première crise pétrolière dans les années soixante-dix ce qui contribua au maintien de tarifs élevés. Pourtant, les accords signés aux conférences de trafic entre les Etats devenaient de plus en plus difficile à établir, en particulier à l'inter conférence de l'Atlantique Nord. On s'acheminait vers la libéralisation du transport aérien que prônaient depuis plusieurs années les Etats-Unis.

En Algérie :

-Plusieurs compagnies aériennes sont des acteurs incontournables du transport aérien en Algérie notamment : Air Algérie

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

- Plusieurs transbordeurs font la liaison des passagers vers les côtes européennes ainsi que le transport de marchandises à travers le monde.³

2-Définition de transport Aérien :

Le transport aérien de marchandises a connu un très fort développement durant les dernières années grâce à l'agrandissement des routes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros porteurs « cargo » et « combi ». Rapidité, sécurité, régularité et fiabilité sont les qualités essentielles de ce type de transport.

- La rapidité avec laquelle le transport peut être effectué permet de répondre rapidement à des urgences et de réduire les stocks.
- Il en résulte donc d'importantes économies justifiant le prix élevé du transport par avion.
- Le niveau de sécurité obtenu est également un avantage commercial important, tant en ce qui concerne l'allègement des emballages que la réduction du nombre de litiges
- La régularité permet de planifier les flux d'approvisionnement;
- La fiabilité rend ce mode de transport très performant.
- Ce mode de transport est particulièrement adapté
- Aux méthodes de gestion actuelles d'approvisionnement à diminuer en fonction des besoins de l'entreprise ;
- Aux marchandises à forte valeur ajoutée, aux usines internationales.

2-1-Tarifification du transport aérien :

Il existe un «prix de marché» selon les destinations et les demandes de transport constatées par chaque compagnie aérienne.

- Paiement du fret: En principe, c'est l'expédition de la marchandise qui est redevable du fret. Néanmoins, les expéditions peuvent se faire en «port dû », si tel est le souhait du destinataire si celui-ci était toutefois détaillant, l'expéditeur reste redevable envers la compagnie aérienne de la totalité des frais engagés. Les expéditions en « port dû» doivent être, en règle générale, réservées aux envois de grande valeur.
- Si l'expédition à lieu en port payé, on aura intérêt à vérifier que celui-ci inclut les frais de mise à disposition de la marchandise à l'arriver. Cela évitera au vendeur de voir le

³ Mankiewicz R.H. Organisation de l'aviation civile internationale.. In: Annuaire français de droit international, volume 14, 1968. pp. 483-529.

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

destinataire refuser la marchandise, celui-ci estimant que ces frais ne sont pas à sa charge.

- Contrat de transport aérien: Le contrat de transport aérien est constaté, en principe par la lettre de transport aérien. Toutefois, l'absence de ce document ne saurait mettre en cause la validité du contrat.
- La lettre de transport aérien est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa personnalité.

Si ses déclarations se révélaient inexactes, celui-ci, en cas de dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers.

Toutes les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises, ainsi qu'à leur état apparent, ont valeur de preuve contre le transporteur.

Les autres caractéristiques portées sur la LTA volume, quantités, état des marchandises n'ont pas probante, sauf si elles ont pu être vérifiées contradictoirement, avant le départ.

4

2-2-les acteurs du transport aérien :

- Le chargeur : Il est à l'origine de l'opération de transport : c'est lui qui dispose de biens à acheminer d'un lieu à un autre.
- L'agent de fret aérien : C'est un intermédiaire qui représente le chargeur auprès du transporteur. Le chargeur lui délègue la mission de réaliser le transport en contractant avec les transporteurs de son choix.

Les agents vendent 90 % du fret aérien ; Les agents de fret aérien peuvent être classés :

Opérateurs internationaux

- Ils opèrent davantage à l'international et disposent de bureaux sur les
- principaux marchés.
- Agents nationaux
- Ils sont surtout localisés sur le marché domestique
- Agents spécialisés
- Ils sont spécialisés sur des types de marchandises
- L'agent de handling : C'est un prestataire de services des compagnies aériennes. Il procède à la réception du fret et effectue l'ensemble des opérations de manutention : Déchargement, stockage, préparation, conditionnement.

⁴ Belotti Jean, Le transport international des marchandises,Édition :Vuibert; 3e édition 2004, Page 168

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

Cette mission peut être accomplie par le transporteur lui-même ou confiée à un agent de handling indépendant.

- Le General Sales Agent (GSA): Il est chargé par une compagnie aérienne de commercialiser pour cette dernière les capacités cargo des soutes de ses avions.
- Le transporteur : Les compagnies aériennes transportant du fret se distinguent en :
 - Compagnies tout-cargo
 - Compagnies mixtes

Les loueurs d'avion ou « contract carriers » sont de plus en plus nombreux. Leurs clients sont les compagnies aériennes. Cette solution permet de limiter les investissements en complétant leur propre flotte avec une flotte affrétée.

2-3-Les Appareils et règles de conditionnement :

De nombreux appareils de logistique existent, ils sont regroupés sous différentes catégories suivant leur charge en fret, leur autonomie ou leur volume utile, c'est pourquoi ces différentes catégories vont être citées ci-dessous :

a) Les avions cargo :

Ils peuvent de différents types :

- Les freighters : conçus exclusivement pour le fret
- Les converted freighters : anciens appareils passagers réaménagés en version fret
- Les quick-change : transformation en 1 heure pour une utilisation « Passager » le jour et « fret » la nuit.

Ce sont Les petits « moyen-courriers », des appareils qui peuvent transporter du fret dans ses soutes. Le fût n'est pas palettisé. Il est chargé en vrac.

Figure 2-2 : L'avion AIRBUS ATR 42/72



b) Les avions passagers :

Les soutes de ces appareils sont utilisées en grande majorité pour le transport des bagages. Ce sont Les gros « moyen-courriers et long-courriers », des appareils pouvant transporter, dans leurs soutes ventrales du fret préalablement chargé et arrimé sur des palettes ou dans des conteneurs.

Figure 2-3 : L'avion AIRBUS A310



c) Les combinés :

Ce sont des avions dont le pont supérieur est partagé entre une cabine pour les voyageurs et un pont fret partiel qui s'ajoute aux soutes. Ce sont des appareils mixtes. Une partie du volume disponible de la cabine principale est réservée aux équipements nécessaires au transport de passagers, l'autre partie est aménagée pour le transport de fret palettisé.

Figure 2-4 : L'avion Combi



Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

2-3-1-Les règles de conditionnement :

Le conditionnement c'est le premier habillage de la marchandise pour sa présentation commerciale.

Sauf pour des expéditions isolées, les produits destinés à être transportés par avion :

- Doivent être conçus ou recevoir des modifications mineures afin de permettre leur traitement : dimension des porteurs, résistance de plancher.
- Doivent recevoir un conditionnement adapté au transport aérien.

Le faible risque de détérioration conduit à un conditionnement léger. Il faut cependant tenir compte de la pression atmosphérique régnant à bord des avions de ligne pour éviter par exemple l'éclatement des sacs plastiques contenant de l'air.

2-3-2-Les unités de chargement (ULD) « Unit Load Devices » :

Ce sont des palettes ou des conteneurs qui sont acheminés par des rampes à roulement directement à l'avion ou par des remorques spécifiques puis par des loaders.

Elles sont prévues pour épouser les arrondis des soutes ou de la cabine des avions dans lesquels ils sont chargés.

On fait l'objet d'une normalisation en ce qui concerne les dimensions. Cette normalisation permet, dans de nombreux cas, sans reconditionnement des marchandises, de changer de type d'avion ou de mode de transport (inter modalité) lorsque cela est nécessaire pour l'acheminement du fret jusqu'à sa destination finale.

Figure 2-5 : Un Conteneur

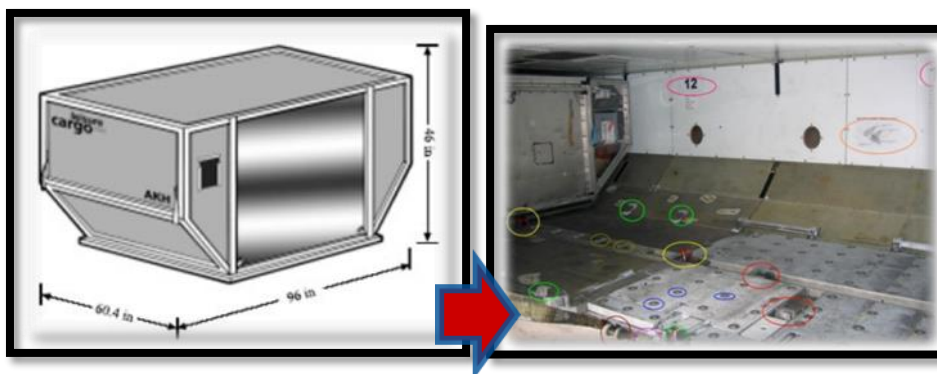
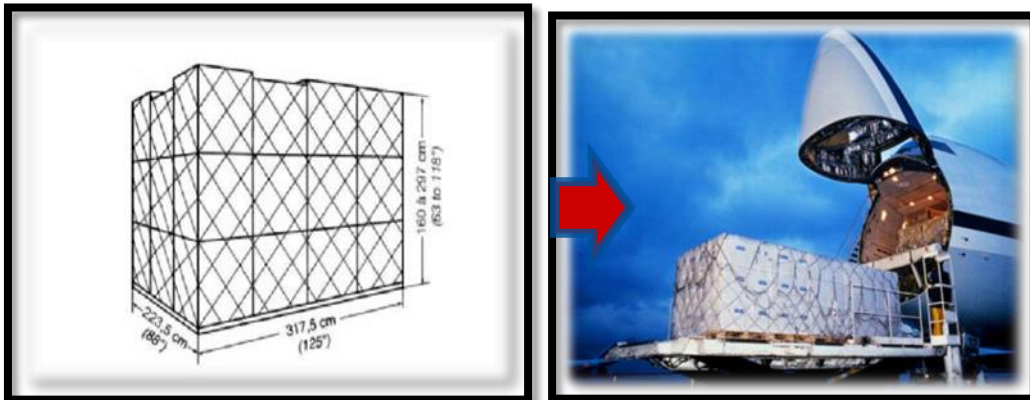


Figure 2-6: une palette



➤ **Les Avantage des ULD :**

- Importante réduction des coûts par allègement, voire suppression de l'emballage.
- Diminution des risques de vols, détérioration, risques et pertes.
- Possibilité de transporter des marchandises périssables grâce aux conteneurs à température dirigées.⁵

3-Les compagnies aériennes en Algérie :

- Compagnies aériennes desservant au départ d'Algérie à destination d'Alger:

Air Algérie (AH) ; Tassili Airlines (SF)

- Autres compagnies aériennes populaires desservant Alger :

Air France (AF) Lufthansa (LH) Air Canada (AC) Iberia Iberia (IB) British Airways (BA)

Alitalia (AZ) Turkish Airlines (TK) Qatar Airways (QR) TAP Portugal (TP) Emirates (EK).

⁵ <http://www.cicici.fr/wp-content/uploads/2015/10/TRANSPORTS-Transport-a%C3%A9rien.pdf>

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

Section 2 : TARIFS DES TRANSPORTEURS AÉRIENS :

Les tarifs des transporteurs aériens sont l'un des trois éléments majeurs de la réglementation du transport aérien international (les deux autres étant l'accès au marché et la capacité), même si leur importance en matière réglementaire s'est progressivement réduite avec la tendance générale à la libéralisation du transport aérien.

1-Définition de tarifs :

Dans une perspective réglementaire, l'importance de la façon dont un tarif est défini réside dans les aspects de la tarification qui sont inclus (et qui sont donc soumis aux régimes international et national applicables) et ceux qui sont, en fait, laissés aux pratiques commerciales des transporteurs aériens.

La définition d'un tarif par un État reflètera donc la mesure dans laquelle cet État souhaite réglementer cet aspect du transport aérien international. Les États qui tiennent à contrôler tous les aspects des tarifs emploieront une définition large et englobant. Ceux qui veulent libéraliser la tarification des transporteurs aériens emploieront une définition plus limitée.

On entend par tarif :

- a) le prix à percevoir pour le transport aérien de passagers, de bagages ou de marchandises (à l'exclusion du courrier), y compris, le cas échéant, tout autre mode de transport en liaison avec le transport aérien que facturent les compagnies aériennes, ainsi que les conditions qui régissent sa disponibilité et son utilisation ; et, dans certains États,
- b) le document (dit aussi dépôt de tarif) qui contient les prix et conditions déposés par un transporteur ou son agent (par voie électronique ou sur papier) auprès des autorités de réglementation compétentes.

Un tarif international s'applique au transport entre deux ou plusieurs États (et englobe aussi tout tronçon intérieur d'un voyage international) ; un tarif intérieur s'applique au transport entre deux ou plusieurs points d'un même État. Le tarif international entre le Canada et les États-Unis est appelé spécifiquement tarif transfrontalier.

Les tarifs internationaux aussi bien que les tarifs intérieurs sont divisés en deux catégories, sur la base de ce qui est transporté.

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

D'une manière générale, on distingue les tarifs passagers et les tarifs de fret. Le terme tarif s'applique aussi au prix de l'affrètement d'un aéronef entier ou d'une partie d'aéronef (s'il s'agit de services réguliers, on parle de « réservation de capacité »).

2-La réglementation des tarifs à l'international :⁶

2-1-Association du transport aérien international (IATA) :

L'Association du transport aérien international (IATA) est l'organisation mondiale non gouvernementale de compagnies aériennes régulières qui a été établie en 1945 pour encourager le développement d'un transport aérien sûr, régulier et économique, pour donner aux compagnies aériennes les moyens de collaborer entre elles, et pour coopérer avec l'OACI, avec d'autres organisations internationales et avec les associations régionales de compagnies Aériennes L'IATA a deux bureaux principaux (l'un à Montréal et l'autre à Genève) et plus de 90 bureaux dans le monde.

L'adhésion à l'IATA est ouverte à toute compagnie possédant un permis d'exploitation aérienne pour assurer des services aériens internationaux. Les compagnies qui exploitent de façon directe des services internationaux sont admises comme membres actifs, tandis que celles qui assurent des services intérieurs sont admises comme membres associés. L'IATA compte plus de 270 membres.

La première partie présente les principaux éléments de la structure de l'IATA.

La deuxième partie explique la structure des Conférences de trafic de l'IATA.

La troisième partie donne une brève description générale du processus de coordination tarifaire multilatérale au sein des Conférences de trafic de l'IATA. La dernière section recense diverses activités d'association professionnelle de l'IATA autres que les Conférences des procédures, expliquées dans la deuxième section.

a) Principaux élément de la structure de l'IATA :

L'Assemblée générale annuelle de l'IATA est l'organe souverain de l'association. Tous les membres actifs y détiennent une voix chacun. Elle est convoquée chaque année, comme « sommet mondial du transport aérien », en reconnaissance de son rôle de première plate-forme de l'ensemble de cette industrie pour débattre au plus haut niveau des questions critiques. Le Conseil des gouverneurs de l'IATA (BG), composé de dirigeants élus de compagnies membres, dirige en cours d'année la politique générale de l'association.

⁶ MULTILATÉRALE, 3.8 Association du transport aérien International (IATA) p3.9-1

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

Des comités spéciaux de l'IATA sont établis de temps à autre, avec l'approbation du Conseil des gouverneurs, pour donner des avis sur des questions intéressant particulièrement l'industrie du transport aérien. D'autres organes (sous-comités, comités, groupes d'experts et groupes de travail) sont également établis de temps à autre, avec des mandats précis.

Les quatre comités permanents (Finances, Affaires de l'Industrie, Opérations et Fret) sont composés d'experts désignés par les diverses compagnies membres. Le Comité des affaires de l'Industrie (IAC) conseille le Conseil des gouverneurs et le Directeur général sur toutes les questions commerciales liées au transport aérien international et supervise les travaux des Conférences de trafic.

b) Processus de coordination des tarifs :

Le processus de coordination des tarifs de l'IATA est un processus dans le cadre duquel les compagnies participantes négocient pour établir et adopter des accords (sous forme de résolutions) qui seront soumis à l'approbation des gouvernements.

Un membre TC, c'est-à-dire une compagnie aérienne qui a choisi de participer à la coordination des tarifs de passagers et/ou de fret, devient automatiquement membre votant de chaque conférence régionale (et conférence sous régionale) dans laquelle il assure des services relevant des droits de trafic de troisième et de quatrième liberté. Un membre TC peut aussi choisir de devenir membre votant de toute conférence régionale/sous régionale dans laquelle il assure un service relevant des droits de trafic de cinquième liberté. De plus, un membre TC a la faculté de devenir membre votant des TC12, TC23, TC31 et TC123 s'il région composante ; par exemple, un membre votant qui n'assure des services que dans la TC2 peut choisir de devenir membre votant dans les TC12, TC23 ou TC123, mais pas dans TC31.

Chaque réunion de coordination des tarifs doit être convoquée au moins tous les deux ans, avec 90 jours de préavis. En pratique, cependant, la plupart des réunions des conférences régionales/sous régionales passagers ont lieu une fois par an dans les régions où les marchés sont plutôt stables. Les régions où les tarifs évoluent rapidement ont besoin de réunions jusqu'à trois fois par an. Les réunions mondiales ont lieu habituellement une fois par an. Des réunions spéciales peuvent être convoquées avec un court préavis (aussi peu que 15 jours à l'avance) pour débattre, au besoin, de questions tarifaires urgentes, à l'échelon mondial ou régional.

En principe, chaque réunion de conférence vise à parvenir à un consensus sur les niveaux ainsi que sur les propositions tarifaires précises, sur la base d'un accord complet de

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

conférence. Lorsqu'elle y parvient, les accords conclus s'appliquent à tous les membres TC, qu'ils aient été représentés à la réunion ou non.

Tous les accords d'une conférence doivent être adoptés à l'unanimité. Toutefois, si un accord complet de conférence ne peut être conclu, des accords « sous régionaux » et/ou des accords « limités » (limités en ce qui concerne les membres TC participant aux accords et/ou les pays visés par les accords) peuvent être conclus pour répondre aux besoins particuliers des membres TC qui assurent des services dans la région en question.

Vers la fin d'une réunion, un « paquet » constitué de modifications des règles/conditions, présentées sous la forme de projets de Documents de résolution (RES. Docs) et de modifications des niveaux/structures des tarifs passagers/ marchandises figurant dans une pièce jointe à la Résolution, est soumis par le président aux membres TC participants. Il indique les positions de chaque membre TC jusqu'au vote final, et montre tous les accords et éventuellement les compromis réalisés à titre provisoire au cours de la réunion de la conférence. Si le paquet est adopté, il est converti en Résolutions qui, ensemble avec les procès-verbaux de la réunion, les tableaux des tarifs de passagers et/ou de fret et les mémorandums reflétant l'accord, seront diffusés aux membres TC et soumis à l'approbation des gouvernements. S'il n'est pas adopté, la région de conférence ou toute sous-région en cause devient une région ouverte, dans laquelle il n'y a pas d'accord IATA officiel.

En principe, chaque réunion de conférence vise à parvenir à un consensus sur les niveaux ainsi que sur les propositions tarifaires précises, sur la base d'un accord complet de conférence. Lorsqu'elle y parvient, les accords conclus s'appliquent à tous les membres TC, qu'ils aient été représentés à la réunion ou non.

Tous les accords d'une conférence doivent être adoptés à l'unanimité. Toutefois, si un accord complet de conférence ne peut être conclu, des accords « sous régionaux » et/ou des accords « limités » (limités en ce qui concerne les membres TC participant aux accords et/ou les pays visés par les accords) peuvent être conclus pour répondre aux besoins particuliers des membres TC qui assurent des services dans la région en question.

Vers la fin d'une réunion, un « paquet » constitué de modifications des règles/conditions, présentées sous la forme de projets de Documents de résolution (RES. Docs) et de modifications des niveaux/structures des tarifs passagers/ marchandises figurant dans une pièce jointe à la Résolution, est soumis par le président aux membres TC participants. Il indique les positions de chaque membre TC jusqu'au vote final, et montre tous les accords et éventuellement les compromis réalisés à titre provisoire au cours de la réunion de la conférence. Si le paquet est adopté, il est converti en Résolutions qui, ensemble avec les

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

procès-verbaux de la réunion, les tableaux des tarifs de passagers et/ou de fret et les mémorandums reflétant l'accord, seront diffusés aux membres TC et soumis à l'approbation des gouvernements. S'il n'est pas adopté, la région de conférence ou toute sous-région en cause devient une région ouverte, dans laquelle il n'y a pas d'accord IATA officiel.

Les membres TC peuvent modifier les accords existants entre les réunions des conférences :

- en suivant des procédures spécifiées adoptées par les conférences pour introduire des tarifs de passagers ou tarifs de fret « novateurs », sans nécessairement affecter un accord relatif aux tarifs de passagers ou de fret dans la région dont il s'agit ;
- en faisant une proposition tarifaire, à soumettre au vote postal de tous les membres disposant de droits de vote pertinents (qui pourra être déclarée adoptée si aucune voix contre n'est enregistrée).

✓ pourquoi les états réglementent les tarifs :

Les raisons pour lesquelles un État réglemente les tarifs internationaux sont notamment les suivantes :

-faire en sorte que son ou ses transporteurs aériens nationaux disposent d'une chance équitable de livrer concurrence dans la fourniture de services aériens internationaux.

-Appuyer des buts et objectifs nationaux pertinents, tels que la promotion du tourisme et du commerce internationaux.

-promouvoir la concurrence dans le transport aérien international, par exemple en recherchant des formules assez souples pour donner aux transporteurs aériens la possibilité d'utiliser les tarifs de leur choix.

-répondre aux besoins des usagers du transport aérien international.

Les types de régimes tarifaires que les États ont élaborés reflètent à la fois leurs raisons de réglementer les tarifs et le fait que, souvent, ces raisons ne sont pas partagées par tous les États concernés. Ainsi, plusieurs régimes tarifaires représentent des compromis traduisant les diverses raisons qu'ont les États de réglementer les tarifs aériens internationaux.

Cette situation, combinée aux efforts des transporteurs aériens pour utiliser des tarifs qui correspondent à différents marchés et différents secteurs d'un même marché, a abouti à un système complexe de tarifs aériens internationaux, décrit en détail dans les sections qui suivent.

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

3-Types de tarifs et leurs caractéristiques :

À la différence des modes de transport de surface (tels que le chemin de fer ou le bateau), le transport aérien international a développé, pour diverses raisons, un large éventail de tarifs.

Cette diversité peut résulter, par exemple, d'efforts des compagnies aériennes pour adapter les tarifs à différents marchés ou à différents segments d'un même marché. La disparité de prix entre transporteurs aériens peut refléter le degré de concurrence et la force relative des transporteurs aériens sur le marché, laquelle peut dépendre de l'étendue du réseau de chaque transporteur, de ses horaires de vol et de ses fréquences, de sa pénétration du marché, de ses niveaux de clientèle et de desserte, etc. Les prix qui maximisent les recettes pourraient donc n'être pas les mêmes pour chaque compagnie aérienne. De plus, les raisons qu'ont les États de réglementer les tarifs, et les différents régimes tarifaires mis en place en conséquence, ont compliqué plus encore la situation en matière de tarifs aériens internationaux.

➤ **Tarifs passagers**

Dans la perspective de la tarification des transporteurs aériens, il existe, en gros, deux types de tarifs passagers — publiés et non publiés. Un tarif publié ou tarif public est un tarif passager affiché et distribué publiquement, et déposé s'il y a lieu auprès d'un gouvernement ou de gouvernements pour approbation. Un tarif non publié ou tarif privé (parfois appelé aussi tarif de marché ou prix hors tarif) est un tarif passagers qui n'est ni distribué publiquement, ni soumis à une approbation gouvernementale. Cinq principaux critères, entre lesquels peuvent exister des chevauchements, permettent d'établir des distinctions dans les tarifs publiés.

➤ **Tarifs de fret**

Certaines des distinctions formulées au sujet des tarifs passagers s'appliquent également aux tarifs de fret, qui sont déterminés selon des pratiques et des notions de tarification semblables, mais avec une terminologie différente. Le tarif général de fret varie avec le poids, différents prix par kilogramme étant appliqués selon que le poids de l'expédition est supérieur ou inférieur à un palier — niveau de poids spécifié auquel le prix par kilogramme change. Le tarif général de fret, qui ne varie pas selon la nature ou la valeur des marchandises expédiées, est utilisé lorsque ces marchandises ne se qualifient pour aucun autre tarif de fret. Élément de référence pour le calcul des autres tarifs, le tarif général de fret a la même fonction que le tarif économique normal.

➤ **Tarifs d'affrètement — fret/passagers :**

Un tarif d'affrètement — fret s'applique à l'affrètement ou location de la totalité ou d'une partie de la capacité d'un aéronef. Par contre, un tarif d'affrètement — passagers est le prix que l'organisateur de vols affrétés ou de voyages à forfait facture à un passager individuel sur un vol affrété. Les tarifs d'affrètement passagers présentent certaines des caractéristiques des tarifs passagers comparables sur les services réguliers. Ainsi, le tarif de voyage à forfait en groupe et le tarif de voyage à forfait individuel sur les vols affrétés sont comparables aux tarifs GIT et IIT sur les services réguliers, bien que les tarifs d'affrètement passagers soient généralement plus bas et plus contraignants, notamment en ce qui concerne les possibilités de changement d'itinéraire et de remboursement.⁷

4-méthode de réglementation des tarifs :

Deux mécanismes réglementaires différents mais liés entre eux régissent les tarifs des transporteurs aériens. Le premier est un cadre international basé sur les dispositions tarifaires pertinentes des accords bilatéraux ou multilatéraux sur les services aériens.

Le second est un régime national de réglementation tarifaire fondé sur la législation, la réglementation ou les politiques nationales que chaque État applique aux tarifs employés pour les services aériens qui, d'une manière générale, touchent leur territoire.

Deux mécanismes réglementaires différents mais liés entre eux régissent les tarifs des transporteurs aériens. Le premier est un cadre international basé sur les dispositions tarifaires pertinentes des accords bilatéraux ou multilatéraux sur les services aériens.

Le second est un régime national de réglementation tarifaire fondé sur la législation, la réglementation ou les politiques nationales que chaque État applique aux tarifs employés pour les services aériens qui, d'une manière générale, touchent leur territoire.

4-1-Régimes tarifaires internationaux :

Dans les accords bilatéraux ou multilatéraux, les États ont établi des régimes tarifaires différents selon le nombre d'États qui doivent approuver un tarif avant qu'il entre en vigueur. On peut citer : le régime de double approbation, où un tarif doit être approuvé par les deux États concernés ; le régime du pays d'origine, où seul l'État d'origine du transport doit approuver le tarif ; la double désapprobation, où il faut que les deux États concernés

⁷ Manuel de la réglementation du transport aérien international Partie 4 — Contenu réglementaire Chapitre 4.3 — Tarifs des transporteurs aériens p 4.3-1

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

désapprouvent un tarif pour empêcher qu'il entre en vigueur ; les zones de tarification souple, régime selon lequel les États s'engagent à approuver les tarifs qui se situent à l'intérieur d'une gamme spécifiée de prix et remplissent certaines conditions correspondantes (en dehors de la zone, un des régimes précités ou une combinaison de ces régimes peut s'appliquer) ; Et le libre établissement du prix, régime selon lequel les tarifs ne sont soumis à l'approbation d'aucun État, quoique certains accords permettent que des États exigent la notification des tarifs à des fins d'information seulement.

Le type traditionnel de régime de double approbation a été habituellement assorti de l'exigence que les compagnies aériennes désignées aient des consultations avec d'autres transporteurs aériens pour parvenir à un tarif convenu ou à un accord tarifaire relatif à tout ou partie de la route, si c'est nécessaire et possible. Une exigence implicite ou explicite était en outre que les transporteurs aériens utilisent si possible un mécanisme international approprié de fixation des tarifs (souvent dans le cadre des conférences de trafic de l'IATA). Si les compagnies aériennes désignées ne pouvaient s'entendre sur les tarifs, ou si les tarifs convenus n'obtenaient pas l'approbation requise, les États eux-mêmes recherchaient un accord sur les tarifs en cause. Des accords bilatéraux plus récents libéralisent pourtant la procédure de double approbation en assouplissant cette exigence.

Dans ce cas, il est permis aux compagnies aériennes désignées d'établir unilatéralement n'importe quels tarifs, à leur gré, et les gouvernements s'abstiennent d'exercer le pouvoir de désapprobation, à moins que les tarifs déposés ne soient contraires aux critères pertinents préétablis.

4-2-Politiques et pratiques tarifaires nationales :

La plupart des États ont une législation, une réglementation ou des politiques nationales pour l'évaluation des tarifs ou pour décider s'il y a lieu d'approuver ou désapprouver des tarifs déposés par des transporteurs aériens. Si un État choisissait unilatéralement de ne pas exercer son droit de réglementation des tarifs, ce droit passerait en fait aux partenaires bilatéraux ou multilatéraux, laissant entre leurs mains la réglementation. Les partenaires auraient toutefois comme préoccupation première les intérêts de leurs propres compagnies aériennes et de leurs propres usagers. Il est donc important pour un État d'être en mesure d'intervenir, s'il y a lieu, pour protéger ses intérêts dans le cadre des accords bilatéraux ou multilatéraux pouvant exister.

De même que les termes des accords bilatéraux ou multilatéraux, ceux qui sont employés dans les législations, réglementations ou politiques nationales sont généralement vagues et de nature subjective. Ainsi, le terme tarif prédateur peut être employé par une partie

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

qui se prétend lésée par un tarif qu'elle croit destiner à l'écartier d'un marché, mais le caractère prédateur est particulièrement difficile à définir avec la moindre certitude, et aucune méthode ne permet de distinguer nettement entre des mesures de tarification concurrentielles normales ou anticoncurrentielles.

Voici quelques exemples de formules pratiques qui ont été mises au point pour éviter cette ambiguïté et des difficultés d'ordre administratif dans la mise en œuvre :

- limitation du leadership en matière de prix, autrement dit, de la possibilité de lancer de nouveaux tarifs aériens ou des modifications de tarifs existants sur un marché. Des États s'engagent parfois bilatéralement ou unilatéralement à limiter ce leadership aux transporteurs aériens qui exercent des droits de trafic de troisième et de quatrième liberté, quoique l'étendue du leadership en matière de prix ou de la souplesse de tarification qu'ils souhaitent autoriser soit variable. Le leadership en matière de prix de la part d'autres transporteurs aériens est autorisé au cas par cas ou à la condition d'une réciprocité de traitement pour leur(s) propre(s) transporteur(s) aérien(s). Par contre, les États approuvent généralement les tarifs de mise à niveau ou tarifs alignés — tarifs au même niveau et assortis pratiquement des mêmes conditions que ceux dont l'utilisation sur un marché est déjà approuvée, pour tous les transporteurs y compris ceux qui exercent des droits de cinquième, « sixième » et « septième » liberté.
- politique somme des tronçons, selon laquelle tout tarif direct à destination ou en provenance d'un point postérieur qui n'est pas un point d'accès devrait être construit comme somme d'un tarif international entre points d'accès et d'un ou plusieurs tarifs intérieurs (ou de montants additionnels approuvés) entre le ou les points d'accès et le ou les points postérieurs. Le tarif intérieur applicable choisi (tel qu'un tarif publié assorti des mêmes conditions que le tarif international auquel il est combiné) est un tarif utilisable sur une base inter compagnies par la compagnie aérienne de l'État étranger, ce qui permet à celle-ci de livrer concurrence pour du trafic passagers dans des villes autres que le ou les points d'accès qu'elle dessert dans un autre État. Cette politique est employée par des États qui souhaitent que leurs transporteurs aériens livrent concurrence sur une base inter compagnies pour le trafic à destination et en provenance de villes situées dans le territoire d'un autre État autres que celles que leurs transporteurs aériens desservent directement. Si cette politique est appliquée strictement, une tarification commune — application du même niveau tarifaire à deux villes ou plus (par exemple Miami et Fort-Lauderdale) n'est pas autorisée, même si le

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

point d'accès et les points postérieurs sont à proximité générale l'un de l'autre et à distance approximativement égale de la ville d'origine.

- divers systèmes de tarifs de zone basés sur la notion de zones de tarification souple, la version la plus détaillée s'appuyant sur une série de ce qui est appelé zones raisonnables ou zones de souplesse pour différents types de tarifs. Une certaine plage de pourcentages par rapport à des niveaux de référence définit chaque zone, à laquelle peuvent s'appliquer certains types de conditions tarifaires. L'approbation est accordée automatiquement ou promptement pour les tarifs qui se situent dans les bandes appropriées et qui répondent aux conditions prescrites, quoique cette approbation ne garantisse pas un traitement semblable par les autres États concernés.- Il existe plusieurs versions dérivées, telles que le système des bandes tarifaires, dans le cadre duquel les compagnies aériennes sont tenues de déposer pour chaque tarif une plage spécifiée de prix plutôt que des niveaux de vente réels, plage qui peut être décidée à leur discrétion sans autre dépôt, et le système du tarif maximal, où les compagnies aériennes sont tenues seulement de déposer un niveau tarifaire maximal et peuvent ensuite à leur gré vendre, directement ou indirectement, à n'importe quel prix inférieur à ce niveau maximal. Ces deux systèmes sont utilisés par des États qui souhaitent légitimer des tarifs réduits sur le marché.

4-3-Processus d'approbation/désapprobation des tarifs :

Le terme tarif proposé s'applique à un tarif à la phase initiale d'un processus d'approbation gouvernementale. Le dépôt ou la notification des tarifs peut être requis par la législation, la réglementation ou les politiques nationales et/ou les accords bilatéraux ou multilatéraux applicables, sauf lorsqu'une exemption d'exigence de dépôt est expressément accordée. Un dépôt statutaire est un dépôt de tarif auprès des autorités compétentes dans un délai prescrit avant la date d'entrée en vigueur proposée, conformément aux exigences gouvernementales. Par contre, un dépôt à bref préavis comporte un préavis moindre que celui qui est normalement prévu, généralement en vertu de dispositions permissives dans les exigences gouvernementales. Dans certains accords bilatéraux et multilatéraux récents comportant un régime de double désapprobation ou de libre tarification, les États sont convenus de dispenser complètement leurs compagnies aériennes désignées de l'exigence de dépôt formel des tarifs. Même si les États peuvent exiger la notification ou le dépôt des tarifs, ces tarifs seront notifiés ou déposés à des fins d'information seulement. Certains États éliminent unilatéralement

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

l'exigence de dépôt des tarifs, intégralement ou, dans certaines circonstances, en partie, au cas par cas ou sur une base de réciprocité.⁸

5- La configuration du fret aérien :

On distingue quatre types de taxation: le tarif général et le tarif à l'ULD (Unit Load Service) – les plus utilisés – les Corates (Specific Commodity Rates) et des tarifs spéciaux.

Le tarif général :

Il est conçu par tranche de poids, pour une relation aéroport/aéroport, et indique un prix de transport au kilo. Le poids taxable sera déterminé en fonction du rapport poids-volume de la marchandise qui ne doit pas excéder $1 t = 6 m^3$ La dégressivité du tarif amène à faire jouer « la règle du payant-pour », qui consiste à payer pour la tranche de poids supérieur afin de bénéficier d'un coût de transport moindre.

5-1-Le tarif général :

Il est conçu par tranche de poids, pour une relation aéroport/aéroport, et indique un prix de transport au kilo. Le poids taxable sera déterminé en fonction du rapport poids-volume de la marchandise qui ne doit pas excéder $1 t = 6 m^3$ La dégressivité du tarif amène à faire jouer « la règle du payant-pour », qui consiste à payer pour la tranche de poids supérieur afin de bénéficier d'un coût de transport moindre.

Exemple de calcul des tarifs général :

Tableau 2-1: Exemple de calcul des tarifs général

	Expédition A	Expédition B
Tarif général :	Poids brut : 220 kg	Poids brut : 280 kg
– moins de 45 kg 4 € le kg ;	Volume : 2 m³	Volume : 1,4 m³
– 45 à 100 kg 3,5 € le kg ;	Rapport poids/volume :	Rapport poids/volume :
– 100 à 300 kg 3 € le kg ;	2m³/6 = 333 kg	1,4m³/6= 233 kg
– 300 à 500 kg 2,7 € le kg.		
Poids taxable	333kg	280kg

⁸ Manuel de la réglementation du transport aérien international Partie 4 — Contenu réglementaire Chapitre 4.3 — Tarifs des transporteurs aériens p4.3-9

Application de la règle du payant-pour	-	$300 \text{ kg} \times 2,7 \text{ €} = 810 \text{ €}$ (au lieu de $280 \times 3 = 840\text{€}$).
Montant du fret à acquitter	$333 \times 2,7 \text{ €} = 899,1 \text{ €}$	810 €

5-2-Les tarifs ULD :

Les tarifs sont appliqués pour une relation définie, d'un aéroport de départ à un aéroport d'arrivée, de façon forfaitaire pour chaque contenant (palettes, igloos). Le forfait correspond à un poids pivot, au-delà duquel un supplément de prix doit être acquitté pour le nombre de kilos excédentaires.

Exemple :

- 1 ULD Paris/San Francisco
- Forfait pour toute marchandise 4 490€
- Poids pivot : 2 100 kg
- Taxation au-dessus du poids pivot : 1,86€ le kg
- Poids brut de la marchandise : 2,8 t
- Montant du fret : $4\,490\text{€} + (1,86 \times 3\,700) = 1\,302\text{€}$

* Le poids brut de la marchandise est obtenu par différence entre le poids du conteneur chargé et la tare du conteneur vide.

Les poids pivot varient en fonction des unités de chargement, du tarif et du transporteur.

*Structure d'un coût de transport de bout en bout :

- Préacheminement entre l'usine du chargeur et l'aéroport de départ,
- Handling aéroportuaire (manutentions et prestations),
- Fret aérien,
- Manutentions et prestations à l'arrivée,
- Post-acheminement.⁹

⁹ Livre « Gestion des opérations IMPORT –EXPORT » Ghislaine LEGRAND
Hubert MARTINI C h a p i t r e 3 –L'achat de transport aérien p43

Section 3 : Les Différents Contrats et documents De Transport aérien :

Le contrat de transport est généralement signé et approuvé par deux parties : d'une part le transporteur et d'autre part l'usager du moyen de transport. Cela dit, il arrive que pour aller d'un point de départ à un point d'arrivée un usager emprunte plusieurs moyens de transport appartenant à différents transporteurs avec des documents qui permet de bien communiquer et bien passer les marchandises d'un aéroport à un autre.

La simplification des procédures et des documents du commerce international constitue depuis les années soixante-dix un objectifs majeur pour les organes compétents en la matière au sein des Nations Unies. A terme, tous les documents de transport seront concernés, mais ceux que l'on utilise dans le domaine aérien font l'objet d'une attention particulière. Au regard du foisonnement des émetteurs et de la diversité des engagements souscrits, seule la normalisation et la standardisation des pratiques au niveau international permettront de dématérialiser les documents de transport aérien.

1-Les conventions internationales de transports aériens :

Le premier mode de transport à se doter d'un régime juridique international a été le chemin de fer, à travers la convention de Berne du 14 octobre 1890.

Après la première guerre mondiale, une révision de cette convention s'est imposée et a donné lieu à la signature d'une nouvelle convention regroupant dans deux annexes différentes une convention pour les marchandises et une autre pour les voyageurs et les bagages.

D'autres conventions, parfois inspirées du modèle ferroviaire, ont été signées pour tous les modes de transport.

Aujourd'hui, les principales conventions internationales régissant les contrats de transport sont:

- en transport routier de marchandises, la convention de Genève du 19 mai 1956, dite CMR (+ protocole 1978).
- en transport ferroviaire, la convention de Berne du 9 mai 1980, dite COTIF, comprenant une convention spécifique pour les marchandises, RU-CIM (version 1999 : Protocole de Vilnius) et une convention pour les voyageurs et les bagages (RU-CIV).

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

- en transport maritime, d'une part la convention de Bruxelles du 25 août 1924, également appelée règles de La Haye et ses Protocoles de 1968 et 1979 (règles de La Haye-Visby), et d'autre part la convention des Nations Unies du 31 mars 1978, dite règles de Hambourg ;
- en transport aérien, la convention de Montréal du 28 mai 1999 (laquelle s'est substituée à la convention de Varsovie du 12 octobre 1929 et à ses différents protocoles).

En outre, il convient d'ajouter la convention de Genève du 14 novembre 1975, appelée convention TIR, qui est une convention douanière relative au transport international de marchandises.

1-1-le régime de Varsovie et LA convention de Montréal de 1999 :

Le Régime de Varsovie, ensemble de documents de droit aérien, régit la responsabilité des transporteurs en ce qui concerne les passagers et les consignataires. Il comprend :

- la Convention de Varsovie¹, en vigueur, qui unifie les règles relatives aux titres de transport et à la responsabilité des transporteurs aériens.
- le Protocole de La Haye², en vigueur, qui a sensiblement remanié, modernisé et simplifié les règles relatives aux documents de transport et doublé la limite de responsabilité des transporteurs (spécifiée dans la Convention de Varsovie) en ce qui concerne les personnes.
- la Convention de Guadalajara³, en vigueur, qui a élargi le champ d'application de la Convention de Varsovie au transporteur qui assure effectivement le transport aérien, lorsque le passager ou l'expéditeur a conclu un contrat avec un affréteur ou un transitaire.
- le Protocole de Guatemala⁴, qui n'est pas encore en vigueur et qui imposerait notamment au transporteur une responsabilité stricte, indépendamment de toute faute, en ce qui concerne les lésions corporelles et l'endommagement et la destruction ou perte des bagages.
- le Protocole additionnel n° 15, en vigueur, qui remplace la référence à l'or par le droit de tirage spécial (DTS) (sorte de moyen de paiement international créé par le Fonds monétaire international [FMI] comme complément à l'emploi de l'or et des devises pour régler des déséquilibres dans les paiements internationaux) sans majorer les limites réelles de responsabilité spécifiées dans la Convention de Varsovie d'origine (l'or étant démonétisé et ne constituant plus un étalon objectif fiable et sûr).

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

- le Protocole additionnel n° 26, en vigueur, qui remplace la référence à l'or par le DTS, sans majorer les limites réelles de responsabilité spécifiées dans le Protocole de La Haye.
- le Protocole additionnel n° 37, qui n'est pas encore en vigueur et qui remplacerait également la référence à l'or par le DTS, sans majorer les limites réelles de responsabilité spécifiées dans le Protocole de Guatemala.
- le Protocole de Montréal n° 48, en vigueur, qui amende à nouveau la Convention de Varsovie amendée à La Haye en 1955, en ce qui concerne le transport des envois postaux et des marchandises, en simplifiant les documents relatifs aux marchandises, en introduisant la responsabilité objective pour les marchandises et en remplaçant la devise dans laquelle est exprimée la limite de responsabilité par le DTS, sans majorer les limites réelles de responsabilité (spécifiées dans le Protocole de La Haye).

L'arrangement dit Accord de Montréal de 1966, qui n'est pas un accord international mais seulement un arrangement concernant la responsabilité conclu entre des transporteurs assurant des services de transport de passagers à destination et en provenance des États-Unis ou avec une escale convenue dans ce pays, a été adopté par le Civil Aeronautics Board des États-Unis le 13 mai 1966, après quoi le Gouvernement des États-Unis a retiré sa dénonciation de la Convention de Varsovie qui devait prendre effet le 16 mai 1966. Par cet accord, les parties amendaient de facto l'application de la Convention de Varsovie amendée à La Haye (1955) en prévoyant une limite de responsabilité par passager, en cas de mort ou de lésion corporelle, de 75 000 \$US, frais juridiques compris, et de 58 000 \$US, frais juridiques non compris.

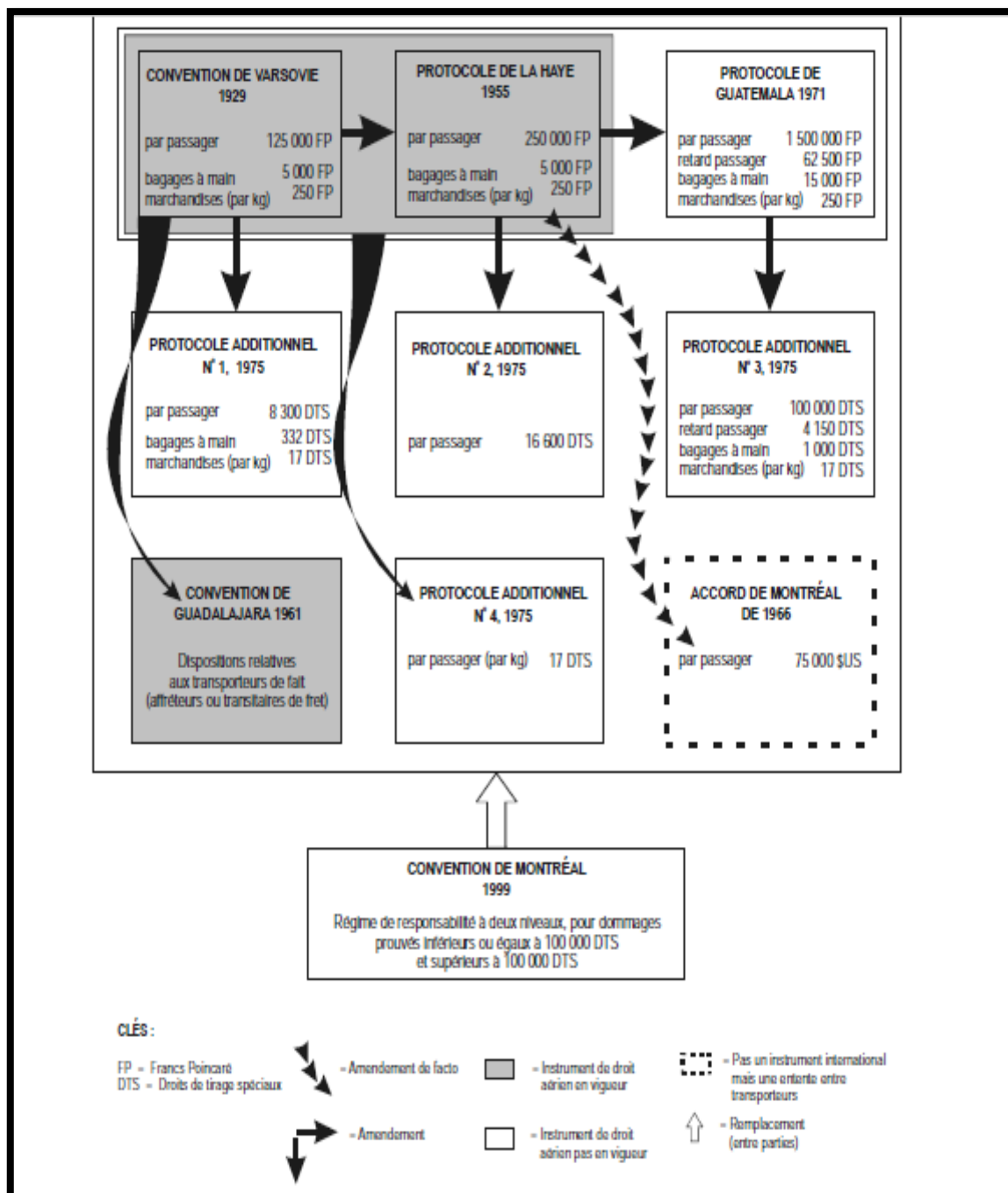
La Convention de Montréal de 1999, qui entre en vigueur le 4 novembre 2003, modernise et refond en quelque sorte tous les instruments du régime de Varsovie, et l'emporte sur tous les instruments du régime de Varsovie, entre deux États qui sont tous deux parties à la Convention. Entre deux États qui ne sont pas tous deux parties à la Convention, les instruments pertinents du régime de Varsovie resteront en vigueur si ces deux États y sont tous deux parties. Cette convention renforce les droits des personnes qui demandent réparation dans des cas où il y a eu mort ou lésion corporelle de passagers effectuant des voyages aériens internationaux.

La Figure 3.2-1 montre les relations entre les conventions et protocoles constituant le Régime de Varsovie/la Convention de Montréal de 1999, ainsi que les limites de responsabilité des transporteurs aériens. Des renseignements complémentaires sur le Régime

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

de Varsovie et la Convention de Montréal peuvent être obtenus auprès de la Direction des affaires juridiques de l'OACI¹⁰

Figure 2-7 : Le régime de Varsovie, la Convention de Montréal de 1999 et les limites de responsabilité du transporteur



¹⁰ICAO : Organisation de l'aviation civile internationale

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

1-2-autres instruments de droit aérien :

D'autres documents de droit aérien international qui touchent au transport aérien sont :

- la Convention de Genève¹⁰, en vigueur, qui reconnaît divers droits en matière d'aéronefs (propriété, acquisition, possession, etc.).
- la Convention de Rome¹¹, en vigueur, qui n'autorise toute personne subissant un dommage à la surface causé par un aéronef en vol ou par une personne ou une chose tombant d'un aéronef, à demander une compensation juste.
- la Convention de Tokyo¹², en vigueur, qui établit la compétence de l'État d'immatriculation de l'aéronef pour les infractions et actes qui compromettent ou risquent de compromettre la sécurité de l'aéronef en vol ou des personnes ou biens à bord.
- la Convention de La Haye¹³, en vigueur, qui a donné lieu au concept de la compétence universelle sur les actes illicites de capture ou de détournement d'aéronefs en vol et oblige les États contractants à engager des poursuites contre leurs auteurs.
- la Convention de Montréal¹⁴, en vigueur, qui élargit le concept d'actes illicites aux infractions commises contre les aéronefs en service, les installations et services de navigation aérienne et la sécurité de l'aviation civile en général.
- le Protocole complémentaire à la Convention de Montréal de 1971¹⁵, en vigueur, qui vise à réprimer les actes de violence dans les aéroports internationaux qui compromettent ou risquent de compromettre la sécurité des personnes ou de l'exploitation de ces aéroports.
- la Convention sur le marquage des explosifs plastiques et en feuilles aux fins de détection¹⁶, en vigueur, qui vise à prévenir les actes illicites dirigés contre les aéronefs et faisant appel à l'utilisation d'explosifs plastiques.

2-les différents documents de transport aérien :

Très souvent demandés dans le cadre d'un paiement, les titres de transport sont importants car ils apportent la preuve du transport.

Deux catégories de documents se distinguent : les documents émis par les compagnies de transport et ceux émis par les transitaires/commissionnaires.

En aérien, la lettre de transport aérien (LTA) est à la fois la preuve du contrat de transport et de la prise en charge de la marchandise, la facture, un certificat d'assurance et un guide de

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

consigne pour la manutention. Deux autres documents sont importants : la lettre d'instruction de l'expéditeur et la déclaration de l'expéditeur pour marchandises dangereuses.

L'élément central de la documentation nécessaire à l'exportation et à l'importation de marchandises par voie aérienne est la lettre de transport aérien (LTA) dite Air Waybill (AWB). Le contrat de transport aérien est conclu entre le transporteur (compagnie aérienne) et le chargeur, qui peut être le transitaire. Le contrat est matérialisé par la LTA. Elle peut être établie par la compagnie aérienne, l'expéditeur ou le destinataire. S'il s'agit d'un envoi de détail, elle est émise par l'agent de la compagnie aérienne. S'il s'agit d'un envoi en groupage, une House Air Waybill est établie par le groupeur. Elle est ensuite signée par la compagnie aérienne avant l'embarquement effectif de la marchandise, puis remise au chargeur. Cette signature engage la responsabilité du transporteur. La LTA certifie l'expédition effective une fois que la compagnie y a porté la date et le numéro de vol. Si elle est souvent émise sous forme non négociable, dans la pratique, elle est négociable.¹¹

Dans le cadre de la simplification des procédures du fret aérien, l'Iata généralise son dispositif de lettre de transport aérien électronique, l'e-AWB. La procédure est ouverte aux opérateurs originaires d'États ayant ratifié la convention de Montréal.

2-1-Comment fonctionne la LTA ?

L'Iata a établi un modèle de lettre de transport aérien qui se conforme aux règles mentionnées dans la convention de Montréal (chapitre II, article 5). La LTA peut, selon la volonté de l'expédition, couvrir un ou plusieurs colis. Elle porte un numéro identifiant, composé du préfixe à trois chiffres d'émetteur de LTA, suivi de huit autres chiffres. Dans sa version papier, la lettre de transport aérien doit être établie par l'expéditeur en trois exemplaires originaux :

- le premier exemplaire porte la mention « Pour le transporteur » et est signé par l'expéditeur. Il constitue de fait le contrat de transport souscrit ;
- le deuxième exemplaire porte la mention « Pour le destinataire » et est signé à la fois par l'expéditeur et le transporteur. Il est destiné à accompagner la marchandise ;
- le troisième exemplaire est signé par le transporteur qui le remet à l'expéditeur après acceptation de la marchandise. Dès lors qu'il est signé, il constitue la preuve de la prise en charge de la marchandise. La signature du transporteur intervient dès l'enregistrement des marchandises, indépendamment de son embarquement effectif. Ce point est important dans le cadre d'un crédit documentaire car la pratique n'est pas la même en aérien et en maritime. En

¹¹ L'article 15 de la convention de Montréal

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

aérien, la date d'émission de la LTA tient lieu de date d'expédition, à la différence des connaissements maritimes, qui doivent être des connaissements embarqués (c'est-à-dire attestant de la mise à bord de la marchandise). Le transporteur de marchandises a le droit de demander à l'expéditeur que soient établies des lettres de transport aérien différentes lorsqu'il y a plusieurs colis.

2-2-La responsabilité des parties :

Selon l'article 10 de la convention de Montréal, l'expéditeur est responsable de l'exactitude des indications et déclarations concernant la marchandise qu'il inscrit dans la lettre de transport aérien. Il supportera la responsabilité de tout dommage subi par le transporteur ou par toute autre personne en raison de ses indications et déclarations irrégulières, inexactes ou incomplètes.

2-3-Les parties au contrat de transport :

Les parties au contrat de transport sont toujours le chargeur et le transporteur qu'on retrouve dans trois cas :

- ✓ **1er cas** : expédition sous LTA remise directement à l'agent de fret. L'agent intervient en qualité de courtier. Il est étranger au contrat de transport qui ne concerne que le chargeur (ici, l'expéditeur) et la compagnie. Sa responsabilité est donc limitée ;
- ✓ **2e cas** : expédition sous LTA exclusive, dans laquelle l'agent choisit la compagnie qui réalise le transport. L'agent intervient alors comme concessionnaire. Sa responsabilité est plus étendue. Pour sa rémunération, il signe un contrat de commission avec le transporteur ;
- ✓ **3e cas** : expédition via un groupeur qui constitue à partir de colis provenant de différents expéditeurs des unités de chargement (ULD) complètes. Dans ce cas, l'agent groupeur devient légalement, vis-à-vis du transporteur, l'expéditeur et donc le rédacteur de la LTA.

Les différents chargeurs reçoivent du groupement une attestation de prise en charge (Forwarder's Certificate of Receipt). Puis, après la livraison de la compagnie, une HAWB (House Air Waybill) matérialise le contrat liant le groupeur à son client. Pour la compagnie aérienne, seule la LTA, appelée Master Air Waybill, constitue le contrat officiel.

L'agent intervient comme commissionnaire puisqu'il a le choix de la compagnie. Par cet état de fait, il signe un contrat de commission avec l'expéditeur.

2-4-La LTA pour les intégrateurs :

Les intégrateurs remplissent à la fois les fonctions d'agent de fret et de transporteur. Ils sont, dans ce cas, émetteurs de LTA signée directement par le chargeur. Les envois express, qui

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

constituent l'essentiel de leur activité, se font sous conditionnement (colis, paquets), directement accompagné d'une LTA simplifiée remplie par l'expéditeur et émise dès l'enlèvement à domicile de la marchandise, du fait de la signature du prestataire qui assure l'enlèvement.

2-5-Les mentions obligatoires sur la LTA :

- La date et le lieu d'émission du contrat.
- Les points de départ et de destination.
- Les arrêts prévus, sous réserve de la faculté, pour le transporteur, de stipuler qu'il pourra les modifier en cas de nécessité et sans que cette modification puisse faire perdre au transport son caractère international.
- La date et l'heure prévues de départ et/ou de retour.
- Les références de l'expéditeur.
- Les références du transitaire au départ et à destination.
- Les références du transporteur.
- Les références du destinataire.
- Les références de l'entreprise de manutention aérienne au départ et à destination.
- La nature de la marchandise.
- Le nombre, le mode d'emballage, les marques particulières ou les numéros des colis.
- Le poids, la quantité, le volume ou les dimensions de la marchandise.
- L'état apparent de la marchandise et de l'emballage.
- Le coût du transport s'il est stipulé, la date et le lieu de paiement et la personne qui doit payer.
- Le détail des taxes et du tarif.
- Si l'envoi est fait contre-remboursement, le prix des marchandises et, éventuellement, le montant des frais.
- Le montant de la valeur déclarée.
- Le nombre d'exemplaires de la lettre de transport aérien.
- Les documents transmis au transporteur pour accompagner la lettre de transport aérien.
- Le délai de transport et l'indication sommaire de la voie à suivre s'ils ont été stipulés.
- L'indication que le transport est soumis au régime de la responsabilité établi par la convention de Varsovie.
- Les informations douanières et de sûreté aérienne légales selon le type des marchandises.

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

- Le profil de l'expéditeur et des transitaires éventuels.¹²

3-D'autres documents importants : la carte d'identité de la marchandise :

3-1-La lettre d'instruction de l'expéditeur :

Adressée par l'expéditeur à son agent de fret sur simple papier en-tête, elle donne toutes les indications nécessaires à l'établissement de la LTA. La déclaration d'expédition, formulaire émis par certaines compagnies, remplit le même rôle pour un expéditeur traitant directement avec le transporteur.

En aval, il y a le manifeste de marchandises, résumé de l'ensemble des LTA concernant un vol. Il s'agit d'un document interne à la compagnie qui n'intéresse pas le chargeur. Toutefois, en cas d'affrètement d'un appareil, il doit être établi par le chargeur-affréteur.

3-2-La déclaration de l'expéditeur pour marchandises dangereuses :

Enfin, pour les produits entrant dans les catégories définies comme dangereuses selon la réglementation de l'OACI, la déclaration de l'expéditeur pour marchandises dangereuses (Shipper's Declaration for Dangerous Goods) doit être annexée à la LTA. Elle doit être rédigée en anglais par le client lui-même (et non le transitaire), qui engage de fait sa responsabilité pénale en cas de fausse déclaration. Il doit définir avec précision la nature de la marchandise à transporter, sa classification ONU et le type d'emballage utilisé. Depuis 1991, les emballages doivent être certifiés aux normes ONU.

À charge ensuite pour la compagnie aérienne de vérifier l'application de la réglementation : classification, emballage, étiquetage, quantités maximales par colis et par expédition.

Cette déclaration permet par ailleurs au transporteur de manipuler et charger la marchandise en toute connaissance de cause, en respectant les règles d'incompatibilité et les particularités d'arrimage et de palettisation.¹³

4-Les documents émis par les commissionnaires de transport :

Souvent assimilés à des attestations de prise en charge, le développement des documents émis par les commissionnaires dans le transport combiné en fait de véritables documents de transport.

➤ Forwarder Carrying Receipt et Forwarder's Cargo Receipt (FCR):

C'est un document émis par le transitaire, qui atteste que les marchandises ont été livrées dans ses entrepôts par le fournisseur et, par conséquent, mis à la disposition de l'acheteur. Il assure

¹² Erick Demangeon, L'antenne, Magazine de transport, article le Dimanche 22 Mars 2016

¹³ Vincent Calabrèse, L'antenne, Magazine de transport, article Dimanche 15 Décembre 2016

Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien

la bonne réception des marchandises par le transitaire. Il est établi par ses soins lors de la réception des marchandises pour leur réacheminement vers le client. Ce certificat est valable pour les contrats avec les Incoterms EXW, FCA et FAS.

➤ **Forwarder Certificate of Transport (FCT):**

Il ne serait pas reconnu comme document de transport. La Fiata (Fédération internationale des auxiliaires de transport agréés) propose de nombreux formulaires à en-tête Fiata afin de mettre en place des modèles uniformes, reconnus internationalement, notamment par les banques et la Chambre de commerce internationale :

- Forwarders Certificate of Receipt (Fiata FCR)
- Forwarders Certificate of Transport (Iata FCT)
- Warehouse Receipt (FWR)
- Non Negotiable Fiata Multimodal Transport Waybill (FWB)
- Shippers Declaration for the Transport of Dangerous Goods (Fiata SDT)
- Shippers Intermodal Weight Certificate (Fiata SIC)
- Fiata Forwarding Instructions (FFI)
- House Air Waybill (HAWB)

utilisée pour des envois de groupage, elle est établie par le groupeur de fret aérien. Elle est ensuite signée par la compagnie aérienne avant l'embarquement effectif de la marchandise, et remise au chargeur. Cette signature engage la responsabilité du transporteur.¹⁴

¹⁴ Franck André, L'antenne, Magazine de transport, article Dimanche 15 Décembre 2016

CHAPITRE III :

Etudes de cas

Chapitre III : Etudes de cas

Section 1 : présentation de la compagnie de l'accueil et la structure concerné par l'étude :

1-la compagnie de l'accueil « AIR ALGERIE » :

Entreprise publique économique société par actions EPE/SPA au capital social de 60 000 000 000 Dinars¹, Air Algérie est la compagnie aérienne nationale créée en 1947.

Durant ces dernières années la compagnie a connu une croissance considérable en termes de performances commerciales, conformément au Plan Moyen Terme Entreprise et transporte aujourd'hui plus de cinq millions de passagers annuellement avec une flotte de 56 appareils.

Le processus de développement d'AIR ALGÉRIE est en constante évolution dans le but de se mettre au diapason des compagnies aériennes internationales, par la modernisation de sa flotte, de ses outils de gestion et systèmes d'information ainsi que par la mise aux normes de ses activités, face aux défis permanents et cruciaux du marché.

➤ **Les codes aériens de la compagnie sont:**

- AH à l'IATA (International Air Transport Association; l'association internationale du Transport aérien)
- DAH à l'OACI (Organisation d'Aviation Civile Internationale)

➤ **Sa création est passée par plusieurs étapes :²**

- En 1947, la création d'Air Algérie sous un nom anonyme CGT (compagnie générale Des transports aériens).
- En 1963, l'état Algérien détient 51% du capital d'Air Algérie.
- En 1970, l'état Algérien participe au capital d'Air Algérie avec 83%.
- En 1973, l'intégration de la société de travail aérien à Air Algérie.
- En 1974, le rachat de 17% restante de la France et l'enregistrement de la participation De l'état Algérien avec 100%.

¹ http://www.airalgerie.dz/about_us.jsp (26/04/2017) à 22h56

² Idem

Chapitre III : Etudes de cas

- En 1983, subdivision de l'entreprise en deux lignes (nationale, internationale), en 1984, la gestion des aéroports, et en 1987, le déchargement de la gestion des aéroports
- En 1997, Air Algérie est devenue une SPA (société par action) avec un capital de 25 Milliards de dinars Algériens.
- En 2000, progression du capital jusqu'à 6 milliards de dinars Algériens, et en 2005, le capital a été portée à 29 milliards de dinars Algériens.
- En 2007, le capital porté à 43 milliards de dinars Algériens et ouverture de la ligne Montréal- Alger.
- En 2009, ouverture de la ligne Pékin- Alger et renforcement des vols internationaux et les navettes ATR.
- En 2010, acquisition de quatre ATR et trois Boeings 737-800 et réorganisation de la compagnie.
- En 2011, acquisition de quatre Boeings 737-800.

Tableau 3-1_: fiche signalétique de l'organisme d'accueil :

Logo	
Nom	AIR ALGERIE
Domaine d'activité	Le transport aérien
Siege social	1, place Maurice Audin 16000
Site web	https://airalgerie.dz/
Registre de commerce	RC : 00B0091100
Capital	43 000 000DA
Forme juridique	EPE/SPA
Nombre de filiale	4

SOURCE : air Algérie cargo

Chapitre III : Etudes de cas

2-La présentation de la structure concernée par l'étude (la direction fret) :

Longtemps considéré comme une activité annexe du transport passager, le fret s'est développé de façon importante et rapide au cours de dernières décennies au vue de l'essor particulier qu'a enregistré le commerce international.

Le fret est le fait de transporter tout bien dans un aéronef à l'exclusion :

- De la poste ou de tout autre bien transporté en vertu d'une convention postale international.
- Des objets personnels qui accompagnent un passager.
- De tous biens appartenant aux transporteurs.

Toute fois les bagages transportés sous lettre de transport aérien (L.T.A) sont considérés comme fret.

L'importance de ce mode de transport aérien trouve son expression dans la facilitation des échanges internationaux grâce aux avantages inhérents à ce mode de transport.

Il représente actuellement en moyenne 15 à 20% de l'ensemble de revenus enregistré par la compagnie de transport aérien régulier.

Après s'être rendu compte que le fret aérien pouvait être l'élément qui pouvait, sur de nombreuses lignes, faire passer des pertes aux profits, des dirigeants de la compagnie AIR ALGERIE ont commencé à s'y intéresser.

A cet effet, le fret aérien est devenu une entité à part entière au sein de la compagnie AIR ALGERIE.

2-1-Présentation et fonctionnement de la direction fret au sein de la compagnie AIR ALGERIE :

La direction fret au sein de la compagnie air Algérie est chargée d'assurer, de promouvoir et de développer le transport de marchandises.

Cette structure centrale est basée à l'aéroport HOUARI BOUMEDIENE, le fonctionnement des services est assuré tous les jours de 7 h30 à 19h, y compris les week-ends et jours fériés.

En ce qui concerne le reste du territoire national, l'activité fret est gérée par les directions régionales respectivement comme suit :

Direction régionale pour l'ouest Algérien (siège ORAN) dotée d'un centre cargo à l'aéroport d'Oran, la direction régionale pour l'est d'Algérien (siège Constantine) dotée

Chapitre III : Etudes de cas

pareillement d'un centre cargo à l'aéroport de Constantine et la direction régionale pour sud algérien

(Siège Ouargla). Et voici l'organigramme de direction fret.

2-2-Mission générales de la direction fret :

La direction fret est chargé de :

- L'exécution de la politique de l'entreprise en matière de transport de marchandises.
- L'élaboration du programme d'exportation régulier et nom régulier.
- Définir la politique tarifaire et promotionnelle de produit.
- Analyse et consolidation des marchés potentiels gestion du personnel et moyens technique.
- Elaborer les études d'opportunité, d'extension ou de suspensions de lignes.
- Elaborer les prévisions de trafic et de recette fret et poste.
- Participer en relation avec la direction commerciale à l'élaboration des programmes d'exportation des avions mixtes et gérer les capacités de ces derniers.
- Participer aux conférences ayant trait à la tarification et réglementation.
- Collecter, analyser et diffuser les statistiques commerciales en matière de fret et de poste.
- Optimiser la gestion des capacités commercialisées.
- Gérer les accords commerciaux entre les compagnies.
- Entretenir des relations fonctionnelles avec les structures concernées de l'entreprise.
- Promouvoir et animer les circuits de distribution et des points de vente.

2-3- La tarification :³

Le « tarif » est le montant demandé par le transporteur pour le transport d'une certaine quantité de marchandise (KG).

Les tarifs applicables sont les tarifs publiés, en vigueur le jour de l'émission de la LTA par le transporteur ou son agent (en ce qui concerne les expéditions en port).

Les frais sont constitués par le montant à payer pour le transport de l'expédition ou pour les services annexes se rapportant à cette expédition, ils dépendent de la valeur déclarée au transport par l'expéditeur et du poids/ volume de l'expédition.

Sauf indicateur contraire, les tarifs et les frais sont des minima.

³ « AIR ALGERIE interlines (1963-1983)

Chapitre III : Etudes de cas

Tout transporteur peut établir des tarifs et des frais plus élevés mais en aucun cas des rabais autres que ceux expressément stipulés par L'IATA.

Le calcul des frais pour toute expédition devra s'effectuer en multipliant le tarif applicable au KG par le poids taxable.

Il existe divers types de tarifs et de frais :

2-4-Organisation et rôles des sous-directions :

Il existe trois sous directions.

- Sous-direction commercial
- Sous-direction exportation (centre cargo)
- Sous-direction gestion et contrôle

2-4-1- Sous-direction commercial :

Organiser comme suit :

- Département vente et accord
- Département tarif et réglementation

2-4-1- Sous-direction commercial : Définir la politique commercial de l'entreprise en matière de fret et de poste.

- La conception, du produit offert avec tous ses composants (transport, transite)

2-4-2-Ses attributions :

- Définition du produit fret ainsi que les voies et moyens de sa promotion.
- Participation à l'élaboration des plans de développement de l'activité commerciale.
- Organisation et contrôle des entités décentralisées.
- Prospection des marchés existants et détermination des marchés prioritaire.
- Maintenance de la dynamique de vente.
- Etablissement, lancement et gestion des avions mixtes (passage-fret) en participant avec la direction des passagers
- L'utilisation optimale des capacités commerciales.
- Gestion des accords commerciaux et de coopération.

2-4-3-Sous-direction gestion et contrôle :

Dont les composants sont :

- Département administration.
- Département inspection et contentieux.
- Département finance.

Chapitre III : Etudes de cas

2-4-4-Sa mission :

Elle est chargée du contrôle de la finance et de la communication des structures opérationnelle et commercial centralisées de l'activité fret.

2-4-5-Ses attributions :

- Gestion et contrôle du budget de fonctionnement.
- Etablissement d'un programme d'inspection et procédure et contrôle des structures.
- Gestion des affaires juridiques.
- Mise en œuvre de la gestion administrative de la direction.
- Définition de la procédure traitement des litiges fret et poste.

2-5-Sous-direction exploitation (centre cargo) :

Elle se compose de trois départements :

- Département commercial.
- Département exploitation.
- Département magasin et transit.

2-5-1-Sa mission :

Le centre cargo est doté de toutes les attributions, y compris de structures administratives, comptables et budget propre.

❖ A l'import elle doit :

- Gérer les matériels et équipement de traitement de marchandises.
- Tenir et contrôler le fichier des marchandises.
- Faire l'inventaire et assurer l'entretien des magasins.
- Traiter les documents commerciaux.
- Veiller au transport des marchandises et transit ou en dépôt.
- Centraliser et étudier toute la documentation technique relative au traitement du fret.
- Traiter les avions cargo dans les opérations de chargement et de déchargement.
- Etablir à l'arrivée les rapports de constat d'avarie ou de perte et procéder à l'envoi d'avis d'arrivée aux destinataires.

❖ A l'export elle doit :

- Etablir les tarifs adéquats, le routing, le calcul des frais d'expéditions et les documents de douane.
- Réceptionner les marchandises au départ, et contrôler les déclarations d'expéditions.
- Préparer les expéditions (mise en palettes...etc...)

Chapitre III : Etudes de cas

- Suivre les opérations de chargement et de remise des documents au départ des marchandises.

❖ **En transit elle tenue de :**

- Suivre les marchandises et documents en transit.
- Procéder aux formalités de douane et à l'apurement du permis à l'import et à l'export.
- Procéder au réacheminement du fret, informer les expéditeurs et les destinataires.
- Traiter les dossiers concernant les expéditions mise en dépôt sous douane.
- Préparer les factures des clients pour les marchandises en vue du paiement comptant.
- Transmettre les dossiers litigieux aux services concernés.

2-6-les réseaux de l'activité fret d'AIR ALGERIE :

Il existe trois mondes d'exportation, en rapport avec l'activité fret :

- Les vols Cargo réguliers
- Les vols mixtes réguliers
- Les vols charters

2-7- Les vols Cargo réguliers :

Correspond au transport régulier de fret sur des vols tout Cargo, le programme des vols se fait au début de l'année et touche les destinations suivantes :⁴

Tableau 3-2 : les vols Cargo réguliers

Les vols Cargo Réguliers	Nombre de vols par semaine
Alger / Rimini / Alger	1 Fois par semaine
Alger / Bruxelles / Alger	1 Fois par semaine
Alger / Londres	1 Fois par semaine
Alger / Frankfurt / Alger	2 Fois par semaine
Alger / Madrid / Alger	1 Fois par semaine
Alger / Paris / Alger	2 Fois par semaine
Alger / Lyon / Alger	2 Fois par semaine
Alger / Forli / Alger	1 Fois par semaine
Alger / Marseille	1 Fois par semaine

Source : AIR ALGERIE Cargo

⁴ AIR ALGERIE Cargo

2-8-Les vols Mixtes réguliers :

2-8-1-Les vols mixtes internationaux :

Ils sont en relation avec les réseaux très diversifiés de l'ensemble du trafic « passagers » et C. A partir des escales du nord Algérien, ils desservent les destinations Européennes (France, Europe de l'Ouest et de l'Est, le Maghreb, le Moyen Orient et l'Afrique).

2-8-2-Les vols Mixtes intérieurs :

Le réseau domestique, quant à lui, couvre l'ensemble des relations à l'intérieur de pays :

- Nord / Nord
- Nord / Sud
- Intra / Sud

L'ensemble de ces vols (intérieur et internationaux) est effectué sur la base d'un programme d'exploitation diffusé, pour l'année selon deux périodes distinctes :

- Eté : du 01 Avril au 31 Octobre
- Hiver : du 01 Novembre au 31 Mars

2-8-3-Les vols charters :

Ce sont des vols à la demande ou occasionnels (et donc non réguliers). Ils sont subordonnés à l'établissement des contrats propres à régler les rapports avec un certain nombre d'utilisateurs Nationaux publics ou privés.

2-8-4-Les vols charters Domestiques :

Les grands axes de ce mode de transport sont :

- Réseau France (Paris)
- Réseau Europe de l'ouest : BENELUX (plate-forme privilégiée : Bruxelles), Espagne (Madrid et Alicante) et l'Italie (Rome, Vérone, ou Pise)
- Réseau Europe de l'Est : Hongrie (Budapest), Bulgarie (Sofia) et Yougoslavie (Belgique, Zagreb, Osijek).

Les éventuelles compagnies d'exportation de produits hors hydrocarbures peuvent réorienter ce trafic, notamment vers les réseaux Afrique et Moyen-Orient.

Air Algérie assure également le Transit (ou le réacheminement du fret aussi bien vers l'intérieur que vers l'extérieur).

Pour couvrir ces réseaux, le soutien Logistique du parc Volant est utilisé de la façon suivante :

Chapitre III : Etudes de cas

- Les Boeing 737 assurent la réalisation des vols Cargo Réguliers et constituent également un appoint pour la satisfaction du programme des vols charters.
- Les Hercules L.382 participent aussi bien à la couverture du programme des vols charters domestiques Nord / Sud qu'à celle du programme des vols charters Internationaux liées principalement au transport des produits avicoles.

2-9- Les moyens humains, matériels et informatiques de la filiale Air Algérie Cargo :

2-9-1-Les moyens humains :

L'effectif de la direction du fret (centre Cargo Alger inclus) se présente comme indiqué dans le tableau ci-après :⁵

Tableau 3-3: les effectifs budgétaires et réels au 31/09/16 :

	Effectifs Budgétaires	Effectifs réels au 31/09/16
Cadres supérieurs	16	16
Cadres principaux	42	42
Cadres	19	17
Hautes Maitrise	76	76
Maitrise	115	98
Exécution	185	241

Source : Air Algérie cargo

2-9-2-Les moyens matériels :

- ❖ Appareils mixtes :
 - B 737/600 : 1.5 Tonnes
 - B 737 /800 : 3 à 4 Tonnes
 - B 767 et A 330 : 8 à 16 Tonnes
- ❖ Appareils Cargo réguliers et charter :
 - Hercules : 20 Tonnes
 - 737/200 : 11 Tonnes

Les capacités sur vols mixtes sont théoriques car elles sont subordonnées à la charge passagère et à celle des bagages qui peuvent amputer le potentiel fret.

L'infrastructure de la direction du fret est composée de :

- Environ 33 bureaux.
- 03 hangars.

⁵ AIR Algérie Cargo

Chapitre III : Etudes de cas

- 01 plateforme destinée au matériel fret dont la superficie est de 50.798 m².
- 11 chariots élévateurs (dont électrique et Diesel).
- 200 palettes (dont : 4 de p7 « Cargo », 120 de p1p « B-767-300 »)
- 05 Tracmas.

3- Le marché de l'agroalimentaire en Algérie :

L'agro-industrie est un concept à base technique qui englobe les secteurs de transformation de matières premières d'origine agricole, au sens large. Dans cette acceptation, il comporte plusieurs filières de fabrication, fortement hétérogènes dont certaines, de loin les plus importantes, concernent les produits alimentaires. L'agro-alimentaire est le concept qui s'applique aux filières qui concernent les produits alimentaires dont les plus importantes en Algérie restent les filières céréales, lait et produits laitiers, boissons, viandes, conserves, huiles et oléagineux, sucre. Les Industries Agroalimentaires (IAA) en Algérie ont connu leur grand essor dans les années 70 avec les programmes de développement notamment par la création d'un parc de sociétés nationales pour les principales filières.

➤ **L'industrie agroalimentaire en Algérie⁶ :**

- 2ème industrie du pays
- 140 000 salariés, 17 000 entreprises industrielles, dont 95 % gérés par le secteur privé
- 1er acheteur africain de denrées alimentaires
- 75% de ses besoins sont assurés par les importations
- Forte volonté de développement agricole et rural : 20 Mds USD***
- Lancement du Plan National de Développement des Industries Agroalimentaires : augmentation du poids des IAA au PIB (hors hydrocarbures) de 50% à 60%
- Création de 4 technopoles de 500 industries agroalimentaires.
- Superficie : 2,4M km² (le plus grand des 3 pays du Maghreb, 10ème pays du monde, 4 fois la France) dont 80% de désert
- 8.5M ha de surface agricole utile (2008), soit 18% de la surface agricole
- 1M d'exploitations agricoles (2004)
- PNDAR (Plan national de développement agricole et rural)
- ANSEJ (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes) : Aide à l'investissement

⁶ Douanes algériennes / **Source : FMI / *** Plan quinquennal 2015-2019

Section 2 : La méthodologie de recherche :

Dans cette partie nous allons présenter l'étude et l'outil de recueil des informations que nous avons choisis pour mener notre recherche et nous avons présenté les objectifs de choix de cette technique.

1-Le choix de l'étude qualitative :

« Les études qualitative sont des études à caractère intensif qui utilisent comme procédure de récolte de données une approche ouverte, non directe, permissive et indirecte des personnes interrogées. Les études qualitatives visent à un approfondissement du sujet traité. Le mode d'interrogation est non-structuré et le nombre de contact y est relativement peu élevé. Elles cherchent les causes, les fondements d'un comportement, d'une attitude, d'une perception». ⁷

La recherche qualitative c'est la recherche qui produit et analyse des données descriptives, telles que les paroles écrites ou dites et le comportement observatoire des personnes⁸.

Elle renvoie à une méthode de recherche intéressée par le sens et l'observation d'un phénomène social en milieu naturel. Elle traite des données difficilement quantifiables. Elle ne rejette pas les chiffres ni les statistiques mais ne leur accorde tout simplement pas la première place.

Notre étude quantitative sera réalisée via des entretiens semi directifs qu'il est défini par Jean Marc Mehu dans « l'encyclopédie du marketing » comme une « Collecte d'informations reposant sur le principe de l'entretien directif, mais agrémentée de la possibilité éventuelle pour le répondant de détailler tel ou tel point lui semblant important. »

Cette méthode est un bon compromis entre l'entretien directif et le non directif, il permet d'orienter la personne sur des thèmes précis tout en ayant une possibilité d'adaptation, mais aussi d'exploration. Dans cette étude l'entretien semi directif est adapté à la situation dans la mesure où nous avons besoins de réponses construites à des questions précises. La possibilité d'orienter l'interviewé vers des thèmes prédéfinis à l'avance est un moyen simple et efficace pour obtenir des réponses complètes en lien direct avec notre problématique, tout en concevant une liberté d'adaptation en fonction des spécificités de chacun.

⁷ GAUTHY-SINECHAL, (M), VANDERCAMMEN, (M) : Etude de marché : méthodes et outils, 2eme édition, Alger, 2005, PP87-88.

⁸ Introduction to Qualitative Research Methods: The Search for Meanings, Edité par John Wiley & Sons Inc, Taylor et Bogdan, 1984,p15

Chapitre III : Etudes de cas

2- Outil de recueil des données :

Bien évidemment, afin de mener au mieux une étude qualitative, nous disposons de plusieurs techniques mises à notre disposition.

Elles se répartissent en trois catégories :

- les entretiens individuels (réalisés par l'étudiant), qui permettent de prendre en considération et séparément (ce qui n'est pas le cas lors d'une interview de groupe) l'avis des différentes personnes interrogées.
- les entretiens de groupe, qui mettent en scène un animateur (l'étudiant, par exemple) et des personnes de la cible à interroger.
- les techniques d'observation.

Tableau 3-4 : Comparaison des diverses méthodes d'études qualitatives²

	Réunions	Entretien	Observation
Interactions	Les interactions entre les répondants sont fortes et recherchées. Elles entraînent des idées nouvelles de la part de chacun.	La stimulation du répondant est uniquement fonction de la capacité de l'enquêteur à mobiliser, relancer et impliquer le sujet. Elle est dépendante du type d'entretien (non directif ; semi-directif ou directif) choisi.	L'observation cherche précisément à minimiser ou à s'affranchir de tout effet d'interaction
Pression inter sujets	La pression du groupe et la stimulation des membres peuvent exacerber la réflexion et la créativité.	La créativité du répondant et sa réflexion ne sont pas exacerbées par la dynamique du groupe.	Faible puisque les Méthodes d'observation favorisent une collecte d'informations

⁹ Adapté de Jolibert A. et Jourdan Ph., Marketing Research, Dunod, 2006.

Chapitre III : Etudes de cas

	La pression du groupe et sa dynamique entraînent l'attribution de rôles à chacun, ce qui peut nuire à la sincérité des réponses.	L'absence de Pression du groupe minimise le risque d'endosser un rôle d'arbitre de l'enquêteur	sans approche directe du sujet (approche ethnologique).
Esprit de compétition	Le temps de parole peut être réparti équitablement entre les participants. La prise de parole par chacun est limitée.	Aucun esprit de compétition ou de surenchère en dehors des techniques de relance de l'animateur. Plus de temps pour s'exprimer	Sauf peut-être dans la méthode des protocoles verbaux, le sujet n'est soumis à aucune pression pour se déterminer dans ses choix
Influence réciproque	L'opinion individuelle peut-être « contaminée » par l'opinion dominante du groupe ou de son leader.	Aucune en dehors naturellement de celle de l'enquêteur (pression à la conformité, etc.).	Aucune, car les méthodes d'observation supposent une absence de toute influence sur le comportement de l'observé.
Sensibilité du sujet	La présence du groupe peut inhiber ou orienter les réponses du répondant en fonction de sa sensibilité au sujet.	Si le sujet présente un caractère éminemment sensible, le répondant peut être plus enclin à se confier dans un climat de confiance.	L'observation est souvent difficile à conduire, si le sujet est trop sensible et concerne par exemple la vie privée du répondant.
Fatigue de l'enquêteur	Un enquêteur peut animer plusieurs groupes sans fatigue ou lassitude particulière, à raison d'un groupe par soirée.	Un même enquêteur ne peut conduire qu'un nombre limité d'entretiens sur le même sujet (fatigue et lassitude), sauf à les espacer dans le temps.	L'observation suppose des moyens parfois lourds à mettre en œuvre (vidéo, enregistrement). La procédure est souvent astreignante.
Volume d'informations	Un volume d'informations important peut être obtenu dans un délai court pour un budget restreint.	Un volume d'informations important suppose un délai long et	important, bien que les difficultés d'interprétation puissent limiter

Chapitre III : Etudes de cas

		un budget conséquent.	leur exploitation.
Stimuli Planification/ délais	Un nombre raisonnable de stimuli peut être présenté et testé Variable en raison des aléas de recrutement et de la difficulté de convoquer certaines cibles (ex. : les professionnels).	Limité en raison de la fatigue du répondant et du déplacement de l'enquêteur La planification après la phase de recrutement est soumise à moins d'aléas. Les délais sont toutefois sensiblement plus longs.	Un grand nombre de stimuli peut être testé ; les interactions sont toutefois difficilement quantifiables en dehors du recours à un plan d'expérience Les délais sont généralement longs, en particulier les phases de collecte des données et le dépouillement.

2-1-L'entretien:

L'entretien est partie intégrante des processus fondamentaux de communication et d'interaction humaine. Il s'agit d'une méthode qualitative de collecte de données dans le but de les analyser. Pour ce faire, il est nécessaire d'effectuer des échanges verbaux et d'entrer en contact les personnes interrogées au travers d'un dialogue.

Les interviews, ou plus spécifiquement, les entretiens de recherche, représentent dans ce mémoire l'élément méthodologique de notre démarche scientifique.

Il faut savoir qu'il existe plusieurs types d'entretiens:

- L'entretien individuel non directif ou libre : l'enquêteur s'abstient dans ce cas de poser des questions visant à réorienter la discussion.
- L'entretien individuel directif ou dirigé : l'interviewé répond à des questions préparées et planifiées au travers d'un guide d'entretien et suivant un ordre précis.
- L'entretien individuel semi-directif ou semi-dirigé : l'interviewé prévoit quelques questions à poser en guise de point de repère.

Les entretiens réalisés dans le cadre de ce mémoire, se caractérisent par les éléments suivants: il s'agit d'entretiens menés à l'aide d'un guide d'entretien préparé en amont. Au cours de l'interview, la personne interviewée est libre de s'exprimer librement. L'intérêt étant pour récolter le plus d'informations possibles à ce sujet.

De plus, il existe plusieurs types de questions :

- Les questions fermées qui réduisent sensiblement la liberté d'expression de l'interviewé. Cependant, elles sont très utiles pour mettre l'enquêteur en confiance et obtenir des éléments d'information factuels.

Chapitre III : Etudes de cas

Ces questions sont habituellement posées en début d'entretien afin de favoriser la confiance et provoquer la détente et le confort au sein du dialogue.

- Les questions ouvertes qui représentent des questions laissant à l'enquêté la liberté d'expression. L'avantage des questions ouvertes est de permettre la collecte d'informations plus détaillées.

Ainsi, dans le cadre de ce mémoire de master, nous effectuerons des entretiens semi-directifs avec des questions ouvertes ou semi-ouvertes.

2-2-Le guide d'entretien :

Sa préparation dépend évidemment de la nature de l'entretien. Dans le cas de l'entretien semi directif, il suffit d'une question générale et ouverte pour amorcer la discussion, dans les autre cas un guide d'entretien s'impose.

Le guide d'entretien prévoit deux ou trois grands thèmes à aborder lors de l'entrevue, et leurs sous-thèmes éventuels. Il prévoit leur ordre d'apparition et pour chacun des grands thèmes une question ouverte introductive.

Au début les questions sont plutôt soit générales demandant une relative longue explication par la personne enquêtée, ensuite les questions se font plus pointues. C'est « le modèle de l'entonnoir » avec une question générale au départ pour finir en fin avec des questions fermées portant sur des points bien précis (par l'exemple, les caractéristiques sociales de la personne enquêtée : âge, profession, nombre d'enfants lieu résidentiel ...)

Le guide d'entretien permet une meilleure maîtrise de l'entrevue. Par cette préparation en amont, l'élève-enquêteur signifie à son informateur qu'il ne s'agit pas seulement d'une simple « discussion libre », mais qu'il en a un certain contrôle.

Si l'élève doit avoir écrit son guide d'entretien et l'avoir à portée de main le jour de l'entretien, il est préférable qu'il soit mémorisé par lui pour respecter au mieux l'expression libre de la personne interrogée. Il est ainsi possible que les grands trois thèmes prévus dans le guide passent en deux au cours de l'entretien. C'est une souplesse qui distingue l'entretien du questionnaire. C'est aussi tout l'art et la difficulté de l'entretien semi-directif, qui donne à un travail maîtrisé et préparé l'impression de spontanéité.

3-Elaboration des questions de l'entretien :

Les questions de l'entretien facilitent l'échange et le déroulement de l'entretien, elles sont élaborées sur un enchainement de crée le climat nécessaire pour approfondie dans notre thème de recherche, ainsi les réponses sont plus ciblés et précises. De plus les questions de l'entretien facilitent l'analyse des résultats.

Chapitre III : Etudes de cas

Nous nous sommes inspirés de notre recherche théorique pour définir les questions Constituant notre entretien. Ainsi nous avons élaboré 14 questions qui porte sur :

- l'agriculture algérienne, notamment dans le secteur des fruits et légumes.
- La préparation des opérateurs algériens à l'exportation.
- La satisfaction des exportateurs par le service présenté par air Algérie en termes de transport de marchandise.
- Les recommandations proposé par les exportateurs afin d'améliorer le service de transport aérien présenter par Air Algérie Cargo.

Tableau 3-5 : La formulation des questions pour un entretien individuel semi directive¹⁰

Règle	Effets produits par la règle
Commencer par des questions d'introduction.	Pour illustrer une atmosphère de sympathie.
Utiliser un exemple avec les questions d'introduction.	Permet de diminuer le sentiment d'insécurité chez l'interlocuteur.
La question doit être brève.	Chercher à construire une disponibilité à coopérer, à favoriser les réponses courtes et qui restent du ressort de l'interrogé.
Enchaîner par des questions générales.	Éveille la disponibilité à répondre.
Éviter les questions à sous questions.	Moins de confusion autant chez le questionné que le questionneur. Plus grande chance d'obtenir des réponses complètes.
Formuler les questions dans le langage de tous les jours.	Amène-le questionné à s'identifier aux questions posées.
Poser des questions concrètes.	Raccourcit les réponses, freine les bavards, augmente la compréhension, permet de toucher directement au sujet.

¹⁰ MERCIER, (J. Y) : « Organisation et management », Edition des Organisations, 2000, P.183.

Chapitre III : Etudes de cas

Ne pas trop solliciter la mémoire du passé.	Plus les coupures contrôlant les affirmations seront rares, plus le questionné sera d'accord de poursuivre.
Éviter les questions redondantes.	Le fil rouge reste clair et la longueur de l'enquête en sera diminuée.
Poser des questions ouvertes.	Éveille la disponibilité à renseigner. Donne du temps pour réfléchir. Encourage de nouveaux points de vue. Gène moins le questionné. Permet de contrôler les réponses aux questions fermées.
Donner soit toutes les réponses possibles, soit aucune.	Éviter les manipulations et les spéculations.
Les termes émotionnels sont à éviter ainsi que les questions suggestives avant que la disponibilité à donner des renseignements soit éveillée.	Plus grande franchise du questionné qui peut ainsi dire ce qu'il pense. Engendre moins de contradiction.
L'ordre des questions est important.	Première phase : éveille la sympathie, la confiance, la disponibilité à coopérer. • L'étape intermédiaire : correspond à la phase matérielle du relevé d'information. • Phase finale : décrisper l'atmosphère et rappeler la coopération.
Silence interrogateur.	Pousse-le questionné à réfléchir davantage.
Assurer l'anonymat.	Favorise les réponses sincères aux questions délicates.
Avancer à tâtons vers des indications quantitatives.	L'utilité des informations quantitatives données doit être ressentie par le questionné.

Chapitre III : Etudes de cas

Éviter la hâte.	Ne brusque pas le questionné. Maîtrise des réponses.
-----------------	--

4-l'objective d'un entretien :

L'entretien présente plusieurs avantages selon les objectifs qu'on se fixe, il permet :

- L'analyse du sens que les acteurs donnent à leur pratique et aux événements auxquels ils sont confrontés : leurs systèmes de valeurs leurs repères normatifs, leurs interprétations de situations conflictuelles etc.
- L'analyse d'un problème précis : ses données, ses enjeux, les différentes parties en présence, les systèmes de relations etc.
- La reconstitution d'un processus d'action, d'expériences ou d'événement du passé.

Section 3 : Le déroulement de l'enquête :

1-Le déroulement de l'entretien :

Pour une étude pertinente, les questions de l'entretien fut administrés aux personnes les plus compétentes c'est-à-dire aux dirigeants ceux qui sont les plus agréés à répondre aux questions. Nous avons pour cela effectué un entretien avec 6 responsables au sein de 3 entreprises exportateurs des produits agroalimentaires :

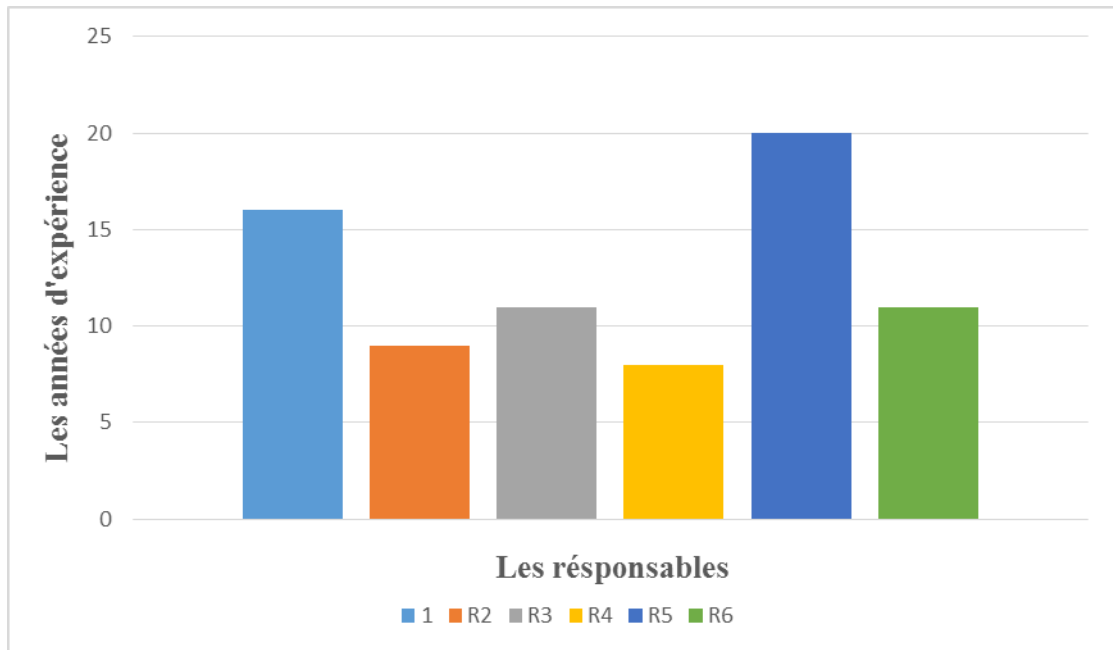
- Groupe TAHRAOUI (Biskra) : Exportateur des dattiers de type " DEGLET NOUR ".
- Groupe AMOURI (Oued SOUF) : Exportateur des pommes de terre.
- Groupe TEBBAKH (Batna) : Exportateur des pommes « Arris ».

Tableau 3-6 : Les catégories socioprofessionnelles de l'échantillon :

Catégories socioprofessionnelles	Effectifs	Pourcentage
Cadre supérieure	1	17%
Cadre	3	50%
Maitrise	2	33%
Total	6	100%

Chapitre III : Etudes de cas

Figure 3-1 : La représentation graphique de l'expertise des responsables de l'échantillon :



1-1-L'analyse de l'entretien :

Après avoir effectué et transcrit le contenu des entretiens avec les membres des 3 entreprises, nous nous sommes retrouvés en face d'un ensemble de texte riche d'information qualitative.

Cet ensemble constitue le corps sur lequel l'analyse se basera dans le cadre de notre étude.

➤ L'agriculture algérienne :

« Avec 144 entreprises, potentiellement exportatrices de produits agricoles frais, notamment des fruits et légumes, l'Algérie n'est pas encore entrée, de plein fouet, dans le cycle des exportations hors hydrocarbures, sachant que seulement 1,2 milliard dollars de recettes sont enregistrés alors que les opportunités de pénétrer le marché européen sont importantes, tant la proximité de l'Union européenne est un stimulant pour nos exportateurs de produits agroalimentaires.

Les produits agricoles biologiques algériens qui sont de bonne qualité et bien prisés par les consommateurs de certains pays européens, tels que la France, l'Allemagne et l'Italie, peuvent investir cet espace euro-méditerranéen favorable aux produits du terroir ».

C'est ce que nous a déclaré Mr TAHRAOUI Mohamed directeur général du groupe TAHRAOUI exportateurs des dattes « DEGLET NOUR » précisant que « avec une ferme détermination et un sérieux à toute épreuve, il nous est possible de faire connaître nos produits

Chapitre III : Etudes de cas

sur la place européenne, notamment auprès des supermarchés en négociant directement avec les responsables des grandes surfaces, sans oublier les autres commerçants d'origine maghrébine désireux se lancer dans la commercialisation des oranges et des dattes et bien d'autres produits agricoles biologiques ».

« Les dattes ont rapporté au pays plus de 20 millions dollars en termes d'exportation, mais avec la multiplication des exportateurs de ce produit biologique aux vertus nutritives importantes en calories et en vitamines, et cela est scientifiquement prouvé, les volumes de commercialisation sur le marché extérieur peuvent augmenter ».

Il ajoute que « En Algérie, la datte « DEGLET NOUR » de qualité supérieure coûte 500 DA le kilogramme, alors que sur le marché européen, ce fruit exotique algérien considéré comme le meilleur et le plus compétitif sur le marché mondial est vendu à plus de 5 euros le kilogramme ».

➤ **La préparation des exportateurs algériens à l'exportation :**

Il est évident que l'Algérie a un potentiel en matière de fruits et légumes qui ne demandent qu'à être exploités.

Parallèlement au développement de l'irrigation, la production algérienne de fruits et légumes se développera et s'organisera progressivement. Pour exporter de façon significative, il faudra que la production et les circuits s'organisent. Il existe déjà quelques grosses entreprises de production de fruits ou de légumes qui possèdent leur propre station de conditionnement et de réfrigération et qui seraient à même de proposer certains produits à l'export.

« Les exportateurs algériens attendent que l'Etat ouvre les vannes de l'exportation. Ils attendent de la réactivité de la part du gouvernement pour mettre à niveau la réglementation des changes qu'il faut mettre aux standards internationaux » indique Mr SOUIDI Kacem responsable service import / export du groupe AMOURI.

Il faut aussi que les opérateurs algériens soient bien préparés à l'export afin de correspondre aux standards internationaux et de fournir des prestations similaires à celles de leurs

Concurrents : fiabilité, régularité, qualité,...

« On ressent, chez les opérateurs algériens une réelle volonté de se former, de structurer et de progresser. Exporter, ce n'est pas réaliser une vente de temps en temps, c'est conquérir des clients avec un produit et les fidéliser. L'exportation est une affaire de professionnels. L'amateurisme à l'exportation conduit souvent à de sévères désillusions. Dans toute l'Europe, la grande distribution est devenue largement prédominante. Il faut donc que la production s'organise pour proposer les bons produits, dans des périodes bien précises, dans les volumes voulus et à des prix compatibles. Il est indispensable que les produits soient normalisés et contrôlés. Cela suppose une organisation de la production en amont et une grande rigueur chez

Chapitre III : Etudes de cas

l'exportateur » ajoute Mr SOUARI Farid responsable service production du groupe TEBBAKH.

➤ **Comment l'Algérie peut-elle améliorer ses performances à L'export ?**

« L'agriculture algérienne a beaucoup bénéficié de la manne pétrolière ces dix dernières années. Environ 220 milliards de dollars de recettes d'hydrocarbures lui furent en effet consacrés pour développer aussi bien l'amont (production) que l'aval (agroalimentaire) agricoles ».

« Mais le gouvernement n'a aucune vision, encore moins une stratégie pour développer les exportations hors hydrocarbures, on a besoin de libérer l'exportateur algérien, et prendre l'exemple sur les pays qui ont réussi dans ce domaine en référence aux pays voisins » indique Mr BEN HAMED Raouf responsable gestion de stock chez groupe TAHRAOUI.

Pour lui, il faut revoir les facilitations de commerce extérieur, il faut qu'on aille vers une stratégie d'ensemble, car (pour le moment) le commerce extérieur en Algérie est un véritable problème, Il cite ainsi l'exemple des Douanes, qui ont mis à niveau leur réglementation, et qui facilitent "aujourd'hui le commerce extérieur." Mais pas la Banque d'Algérie, qui gère le commerce extérieur. "Nous sommes passés de 6.000 à 15.940 positions tarifaires, ce qui dénote de l'évolution des Douanes algériennes", explique-t-il, avant de relever que " les goulots d'étranglements, dont le contrôle des change imposé par la Banque centrale, demeurent, hélas!".

« Nous avons besoin d'un outil de pilotage pour l'exportation, on ne peut plus continuer comme ça, il y a des dysfonctionnements qu'on doit régler »,« Il n'y a pas de stratégie ni de vision à long terme en matière de commerce extérieur »,« Nous attendons que le gouvernement aille vers l'émergence de certains champions de l'exportation, ou une ébauche de cette stratégie d'exportation, (car) les gens sur le terrain sont confrontés à beaucoup de difficultés », ajoute Mr NOUALI Tarik responsable service approvisionnement du groupe TEBBAKH.

➤ **L'exportation par voie aérien un choix favorable pour les exportateurs algériens des produits agroalimentaires :**

Prenant en considération que les produits agroalimentaires notamment les fruits et les légumes comme des marchandises sensibles, « L'expédition de la marchandise par voie aérienne n'est certainement pas la solution la moins coûteuse ! Et elle est d'ailleurs possible que pour certaines tailles de produits », « notamment les fruits et les légumes ou elle présente plus d'avantage que des inconvénients puisque L'avion est Le moyen le plus rapide pour les livraisons à longue distance, Un mode de transport très sûr, en plus La régularité des vols permet de planifier les délais de livraison » indique Mr TAHRAOUI Mohamed.

Chapitre III : Etudes de cas

Contrairement au transport maritime qui est habituellement utilisé par les entreprises qui expédient une grande quantité de marchandises à la fois. « Ce mode de transport est plus long Difficile de surveiller l'emplacement exact des marchandises en transit, Très lent ce qui empêche parfois de respecter les délais de livraison » indique Mr NOUALI Tarik.

➤ **La satisfaction des exportateurs envers le service présenté air Algérie en termes de transport de marchandise :**

Le secteur des transports est en pleine restructuration en Algérie. Que ce soit au niveau aérien, maritime ou terrestre, de longs retards sont accusés ces dernières années ayant entraîné la régression de la part de l'Etat dans l'activité transport.

« Le mauvais accueil des clients, les retards, le manque de communication » trois problème majors entre nous et la compagnie air Algérie indique Mr SOUIDI Kacem.

« Mais Suivant à nos ses recommandations, les trois derniers PDG d'Air Algérie ont ainsi apporté des correctifs, notamment l'élargissement de la flotte et l'achat de nouveaux appareils » d'après Mr TAHRAOUI Mohamed.

De plus le législateur algérien a mis en œuvre l'adoption des nouvelles lois de l'aviation civile algérienne, c'est un support juridique renforcé pour protéger le voyageur des dommages aux marchandises basées sur le principe du Protocole n°4 de Montréal. Cela veut dire que le transporteur est présumé responsable des dommages ou pertes subis par les bagages enregistrés. En revanche, le transporteur n'est pas responsable du dommage causé par un retard, s'il prouve que lui ses préposés et mandataires, ont pris toutes les mesures qui pouvaient raisonnablement s'imposer pour éviter le dommage, ou qu'il leur était impossible de les prendre.

« La gestion d'Air Algérie devrait être verticale. C'est-à-dire prise de décision immédiate et sanction automatique des cadres et responsables qui ont fauté. Ce qui n'est pas le cas aujourd'hui » détermine Mr SOUIDI Kacem.

De son part Le représentant d'Air Algérie a mis en exergue «la disponibilité de son entreprise à accompagner les exportateurs algériens» d'abord, avec sa présence sur toutes les destinations et à la demande du client, ensuite, à travers les tarifs du fret.

Par exemple : le prix du kilo, à destination de Paris par exemple est passé de 75 à 32 DA et pour le Canada de 160 à 70-71 DA.

Plus encore, il annonce que parmi les projets urgents de la compagnie, pour mieux prendre en charge les doléances des exportateurs algériens, la création d'une filiale Spécial cargo qui devait être opérationnelle ces derniers mois. Sa naissance a été retardée par des «considérations objectives», mais elle est toujours «à l'ordre du jour» rassure-t-il.

Chapitre III : Etudes de cas

➤ **les obstacles qui présentent des problèmes majeurs dans la pratique des exportateurs avec le transport aérien et notamment la compagnie Air Algérie :**

« Il est généralement admis que sur une production mondiale globale de produits périssables justiciables du froid, estimée à 450 million de tonnes, 10% font l'objet de commerce international.

Ce commerce de denrées périssables impose des contraintes particulières aux techniques frigorifiques dont ils sont l'objet.

Le transport et la commercialisation de ces produits nécessitent la mise en œuvre de techniques adaptées pour les protéger, de façon aussi continue que possible, contre les variations de la température extérieure, ainsi que pour les produits vivants contre les conséquences de la respiration. L'ensemble de ces techniques et des moyens mis en œuvre est qualifié de « chaîne de froid » un point qui représente l'obstacle major avec notre pratique avec la compagnie air Algérie » assigne Mr TAHRAOUI Mohamed.

« Le froid est un procédé attractif de conservation des denrées alimentaires. L'action protectrice du froid ne dure que pendant le temps d'application. Ceci nécessite de maintenir les denrées au froid, du producteur au consommateur, chose qui n'arrive qu'avec l'assurance de transporteur » indique Mr SOUADI Kacem.

« Le respect de la chaîne du froid implique le maintien à basse température d'aliments réfrigérés afin de conserver leurs qualités nutritionnelles et organoleptiques. Le froid limite la propagation des microorganismes, Les denrées alimentaires doivent être maintenues entre 0°C et +4°C pour les produits très périssables et inférieur à +8°C pour les denrées périssables » ajoute Mr Kacem. Aussi Le savoir-faire représente d'une autre part un deuxième obstacle major pour Air Algérie et son service Cargo, « le savoir-faire peut aussi être recherché à l'extérieur, chez les Marocains ou les Tunisiens, puisque ce sont des pays voisins, avec des produits analogues, et une expérience à l'export dans certains domaines. Ce savoir-faire peut être aussi recherché dans les pays destinataires en nouant des partenariats avec des entreprises technologiquement et commercialement à la pointe, et dont les produits seraient complémentaires » détermine Mr Tarik.

Enfin Air Algérie souffrent d'un manque grave des unités de chargement « ULD » « Palette » spéciale pour les produits agroalimentaires, qui sont des conteneurs qui permet l'acheminement du fret jusqu'à sa destination finale.

2-Synthèse :

L'analyse est faite par le biais d'entretien avec 6 responsables pour déterminer les avantages et les inconvénients de service offert par la compagnie aérienne Air Algérie à la faveur des exportateurs algériens des produits agroalimentaires.

Où nous avons eu à constater :

Conscientes de l'impéiosité de l'évolution intégrale de la logistique, et face aux mutations environnementales, les structures de transport opérationnelles prennent l'aspect productif dans toute une économie.

Ainsi à travers ce rapport, qui fait parade d'une illustration incontestablement basic du transport aérien « frigorifique » voire celui des denrées périssables, on avance une synchronisation préliminaire de l'ensemble des modes de transport, intervenants, matériels, réglementation et tout autre aspect constituant l'anneau du fret des produits périssables.

Donc un transport aérien des produits agroalimentaire est :

- Le plus rapide sur de longues distances.
- La manutention horizontale réduit le risque de dommage causé à la marchandise.
- régulier et fiable.
- Un meilleur contrôle de l'approvisionnement convient bien aux méthodes de gestion modernes, comme la méthode juste à temps.
- Les compagnies aériennes notamment Air Algérie utilisent certains aéroports comme-plaques tournantes (hubs), ce qui permet de réacheminer rapidement les marchandises.
- Les zones géographiques desservies sont très nombreuses.

3- recommandations :

Certes le transport aérien représente le choix favorable pour les exportateurs des produits sensibles mais on doit prendre en considération la maîtrise de ce mode de transport surtout la notion « chaîne de froid ».

Pour cela on a essayé avec l'aide des interviewés de sortir un ensemble de recommandation destiné au service Cargo de la compagnie aérien Algérie afin d'améliorer leurs qualité de service :

- Renforcer la flotte de la compagnie Air Algérie par l'achat de nouveaux appareils spécialisés pour l'exportation des produits sensibles et agroalimentaires à l'exemple de la Boeing modèle Cargo B737-700 C qui dispose d'une capacité de 18 tonnes.
- assuré un cahier de charges définira les engagements de la compagnie et des opérateurs exportateurs.
- L'amélioration des techniques de conditionnement et la manutention du fret par l'utilisation des palettes pour aliments et conteneurs en plastique pour fruits, légumes, plantes et nourriture pour animaux qui sont parfaits pour la protection des produits périssables. Par exemple, les modèles avec fonds et parois perforés permettent de garantir un bon niveau d'exposition au soleil et une correcte oxygénation. Ils permettent aussi la préparation de la marchandise de façon à ce qu'elle voyage dans des conditions de sécurité optimales.
- Offrir des formations de qualité pour les agents d'Air Algérie Cargo pour leurs permettent d'améliorer la qualité du service et gagner de savoir-faire technique en terme de conditionnement et manutention.
- Le respect de la chaîne du froid puisque le froid est un procédé attractif de conservation des denrées alimentaires. L'action protectrice du froid ne dure que pendant le temps d'application. Ceci nécessite de maintenir les denrées au froid, du producteur au consommateur.

CONCLUSION

général

L'objectif de notre travail de recherche était d'étudier la relation entre le service présenter par la direction fret de la compagnie aérien Air Algérie et les exportateurs des produits agroalimentaires notamment les fruits et les légumes en Algérie.

Cela nous a amené à puiser dans une vaste littérature et à déterminer, d'une part, l'approche théorique du transport aérien, et d'autre part, l'attente des exportateurs des produits agroalimentaire par rapport à ce mode de transport.

D'après ce travail de recherche nous avons constaté les points ci-après désignés :

- Le fret aérien intervient sur un marché de flux commerciaux marqué par une croissance soutenu, compte tenu des évolutions économiques enregistrées au niveau international.
- Loin de la concurrence avec d'autres modes de transport, principalement le transport maritime le fret aérien se positionne comme une solution favorable pour des secteurs d'activité et marchandises nécessitant une efficacité et attention logistique ainsi qu'une rapidité et gestion optimale du temps de transport.
- Le transport et la commercialisation de ces produits agroalimentaires nécessitent la mise en œuvre de techniques adaptées pour les protéger, de façon aussi continue que possible, contre les variations de la température extérieure, ainsi que pour les produits vivants contre les conséquences de la respiration.

Dans le cadre de l'analyse effectué nous pouvons affirmer notre première hypothèse qui stipule que le fret aérien ne représente qu'un complément aux autres modes de transport de la marchandise.

De plus nous avons confirmé notre deuxième hypothèse qui indique que le transport par voie aérienne est le choix favorable pour les exportateurs des produits agroalimentaires puisque ce type des produits est considérées comme des marchandises sensibles et doivent être soumises au froid de façon précoce et continue pour conserver leur valeur future sur le marché.

Notre thème de recherche était très difficile d'une part, le manque d'information à cause de le haut niveau de la fraude dans l'aéroport et la compagnie aérien national Air Algérie, d'autres part les exportateurs algériennes ne possèdent pas une véritable connaissance de secteur transit à cause de la manque d'expérience.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage :

- Adapté de Jolibert A. et Jourdan Ph., Marketing Research, Dunod, 2006.
- Belotti Jean, Le transport international des marchandises,Édition :Vuibert; 3e édition 2004.
- Bernadet. M, Lasserre. J.C (1985) « Le secteur des transports. Concurrence, compétitivité ». Paris, Economica.
- Caron F. (1992) « Introduction : l'évolution des transports terrestres en Europe (1800-1940) ».histoire,économie et société.1992, n°1.
- Christine Dubuisson, rédiger une offre gérer une commande, Edition d'organisation Guide pratique pour exporter établir un devis.
- D. Tixier, H. Mathe et J. Colin, La Logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux, Paris (France) , Dunod, 1988.
- D. Tixier, H.Mathe et J. Collin, La logistique d'entreprise, Dunod, 1996.
- Dunod, management des opérations de commerce international, chapitre 1 : l'organisation de la logistique international.
- GAUTHY-SINECHAL, (M), VANDERCAMMEN, (M) : Etude de marché : méthodes et outils, 2eme édition, Alger, 2005.
- Ghislaine Lengrand & Hubert Martini, « Gestion_des_operations_import_export » ; Partie 1 - La logistique internationale, transport et douane Edition DUNOD.
- Introduction to Qualitative Research Methods: The Search for Meanings, Edité par John Wiley & Sons Inc, Taylor ET Bogdan, 1984.
- J.L. Heskett, « Logistics : essential to strategy », Harvard Business Review, nov.-déc. 1977, traduit par « La logistique, élément clé de la stratégie », Harvard-L'Expansion, n°8.
- J.L. Heskett, N. A Glaskowski, R.M. Ivie, Business Logistics, traduit par D. Tixier, H.Mathe et J. Collin.
- Jean Belotti, transport international de marchandise, chapitre 2 : la marchandise, section1 : les caractéristiques de marchandises.
- Jean-Louis Zentelin, Initiation à l'économie des transports.
- Mankiewicz R.H. Organisation de l'aviation civile internationale.. In: Annuaire français de droit international, volume 14, 1968
- MERCIER, (J. Y) : « Organisation et management », Edition des Organisations, 2000.

Bibliographie

- Merlin. P (2000) « Le transport aérien ».La documentation française, études de la df-économie. 2000.
- Wickhman.S (1969) « Economie des transports ». Sirey Paris.
- Yves Pimor, Michel Fender, LOGISTIQUE Production • Distribution • Soutien 5^e édition.

Revues et périodiques :

- Base de données de la banque mondiale, indicateur transport aérien de voyageurs.
- Erick Demangeon, L'antenne, Magazine de transport, article le Dimanche 22 Mars 2016.
- Franck André, L'antenne, Magazine de transport, article Dimanche 15 Décembre 2016.
- Manuel de la réglementation du transport aérien international Partie 4 — Contenu réglementaire Chapitre 4.3 — Tarifs des transporteurs aériens.
- MULTILATÉRALE, 3.8 Association du transport aérien International (IATA).
- Vincent Calabrèse, L'antenne, Magazine de transport, article Dimanche 15 Décembre 2016.

Travaux universitaires :

- Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Magistère en Sciences Commerciales « la promotion des exportations hors hydrocarbures » promotion 201/21011 EHEC

Textes réglementaires :

- « AIR ALGERIE interlines (1963-1983).
- Douanes algériennes / **Source : FMI / *** Plan quinquennal 2015-2019.
- L'article 15 de la convention de Montréal.
- La norme française NF X 50-600 préconise l'expression « chaîne logistique » qui reste cependant Peu utilisée.

Webographies :

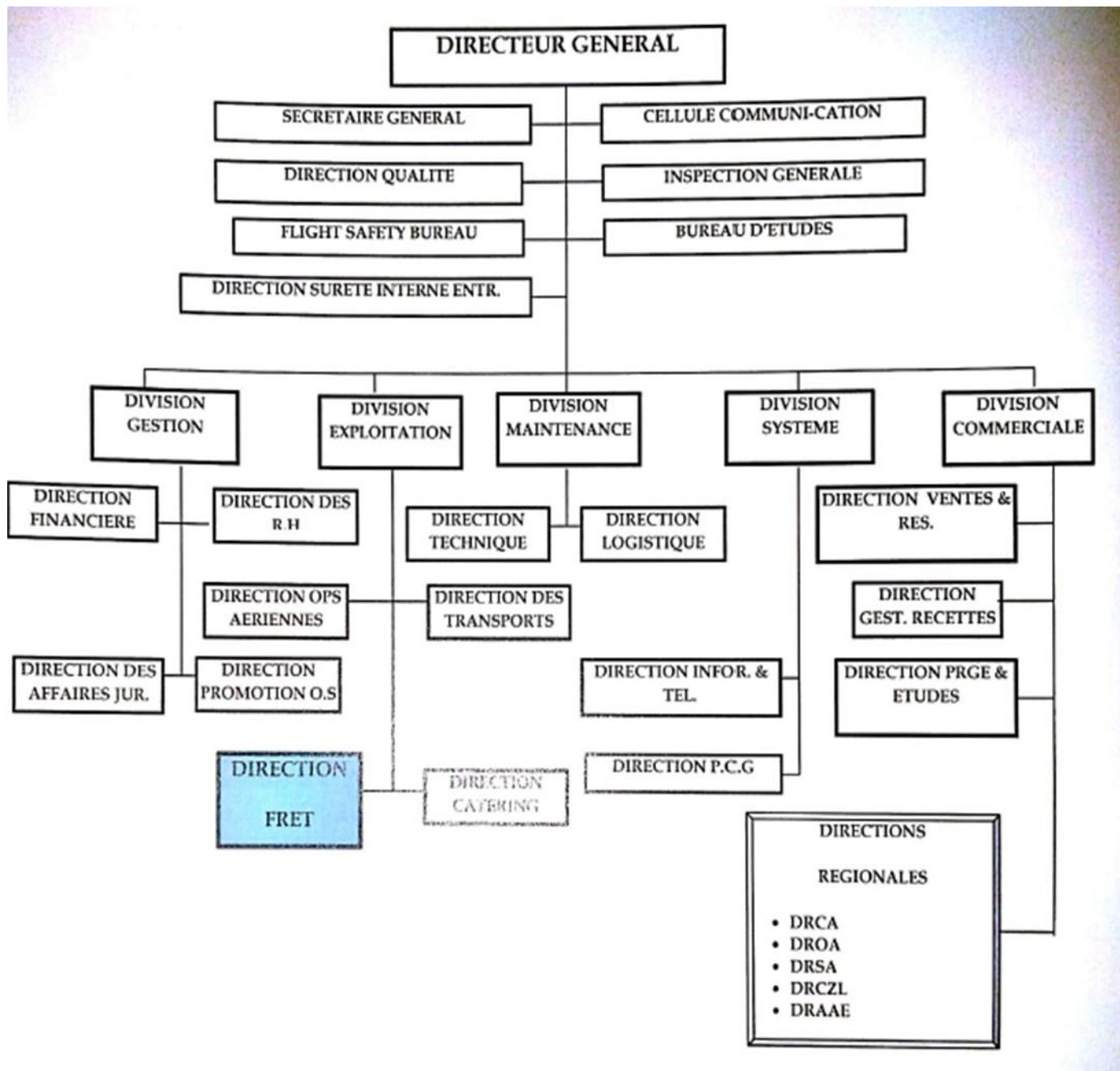
- Dictionnaire Larousse en ligne,
<http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/logistique/47678> .
- <http://www.abm.fr/voyager-en-avion-le-guide-du-passager/generalites/historique-du-transport-aerien.html> , jeudi, 10 septembre 2009 11:16.

Bibliographie

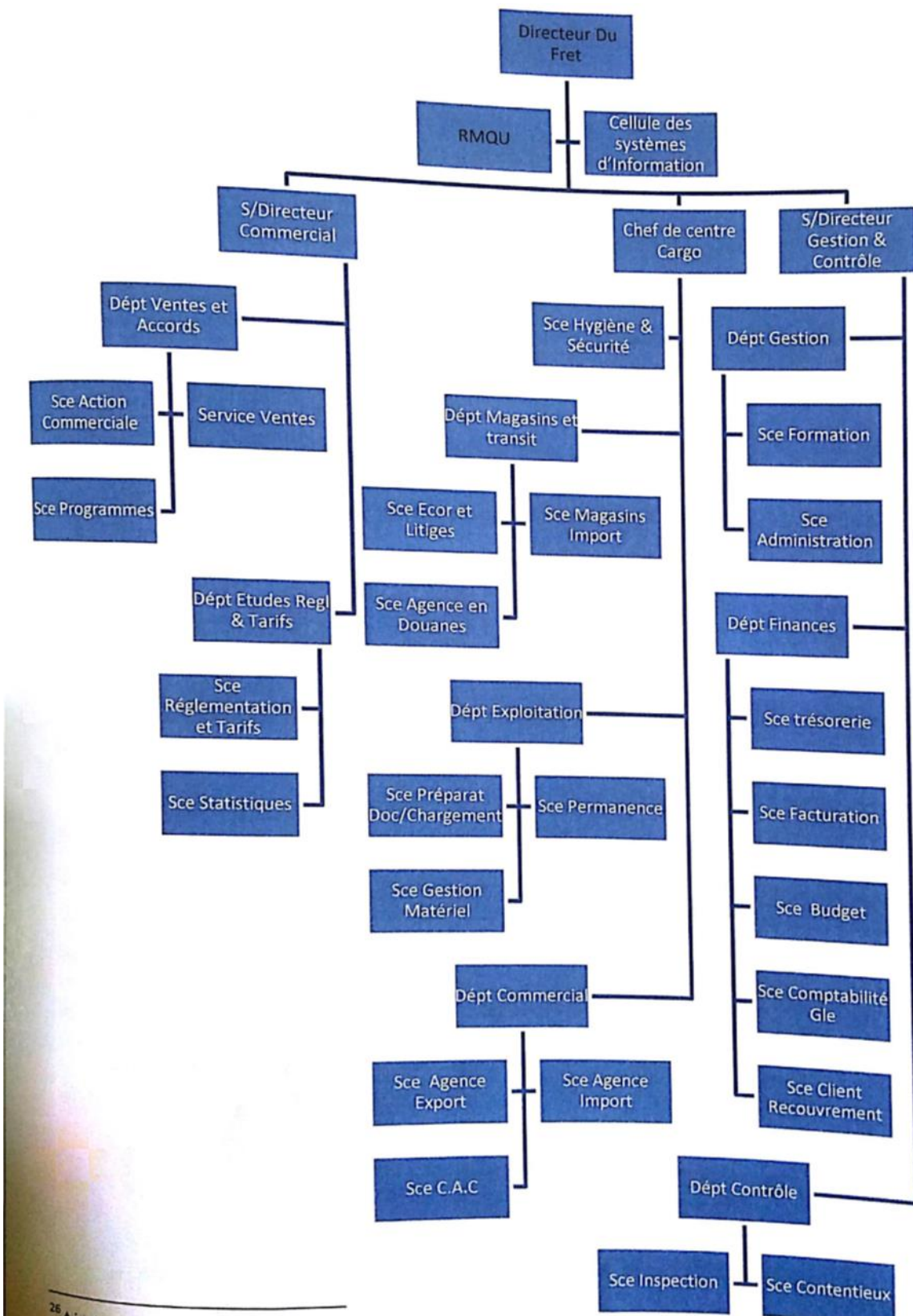
- http://www.airalgerie.dz/about_us.jsp (26/04/2017) à 22h56.
- <http://www.cgl-consulting.com/credoc/index.html> , le 25/03/2017 à 15:52 .
- <http://www.cicici.fr/wp-content/uploads/2015/10/TRANSPORTS-Transport-a%C3%A9rien.pdf>
- <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/logistique-internationale.html#vSEAxIIZZdDiYGj0.9> .
- http://www.ianor.dz/Site_IANOR/A_propos.php?id=1 consulté le 20/03/2017 à 18 :00
- VEDP International Trade • www.exportvirginia.org le 15/01/2017 à 13:52 .

Annexes

Annexe N°1-L'organigramme d'air Algérie :



Annexe N° 2-l'organigramme de la direction fret :



Annexe N°3 :l'entretien :

Bonjour,

Je suis étudiant en deuxième année de deuxième cycle master à l'école des hautes études Commerciales (HEC Alger ex-INC), Dans le but de l'élaboration de notre travail de recherche en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales option : Distribution et Supply Chain Management et dont le thème est intitulé « Essai d'analyse du processus d'exportation des produit agro par une voie aérienne cas : AIR Algérie Cargo ».

Dans ce cadre-là, je dois réaliser un entretien semi-directif qui comportera quelques questions concernant les avantages et les inconvénients du transport aérien des produits agroalimentaires en Algérie.

Votre collaboration est précieuse pour nous permettre de réaliser cette étude et je vous remercie d'y participer.

Question 01: pouvez-vous vous présenter ?

.....

Question 02 : Décrivez en quelques mots votre organisme ?

.....

Question 03 : Quel post occupez-vous ?

.....

Question 04 :Pouvez-vous nous décrire votre poste ?

.....

Question 05 : Depuis combien de temps occupé vous ce poste?

.....

Question 06 : Quelle est votre vision de l'agriculture algérienne, notamment dans le secteur des fruits et légumes ?

.....

Question 07 : Les opérateurs algériens sont-ils bien préparés à l'export ?

.....

Question 08: Comment l'Algérie peut-elle, selon vous, améliorer ses performances à L'export ?

.....

Question 09 : Selon vous, l'exportation par voie aérien représente-elle un moyen favorable pour les exportateurs algérien ?

.....

Question 10 : Dupuis combien d'année vous êtes associer avec Air Algérie ?

.....

Question 11 : Etes-vous satisfait du service présenté par air Algérie en termes de transport de marchandise ?

Question 12: d'après votre expérience quelle sont les obstacles qui présentent des problèmes majors dans votre pratique avec le transport aérien et notamment la compagnie Air Algérie ?

.....

Question 13: Quelle sont vos recommandations afin d'améliorer le service de transport aérien présenter par Air Algérie Cargo ?

.....

Question 14 : merci monsieur (madame) pour votre patience, pouvez-vous ajouter un mot de la fin ?

.....

Merci pour votre collaboration.

Table des matières

Dédicaces

Remerciements

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....1

CHAPITRE I : L'organisation de la logistique internationale.....5

Introduction du chapitre.....5

Section 1 : La logistique internationale et le commerce international.....6

1-La logistique internationale.....6

1-1-Historique et évolutions de la logistique au concept de supply chain.....6

1-2-Définition de La logistique :.....7

a)Etymologie de la logistique.....7

b) Définitions de la logistique.....8

1-3- La logistique internationale.....9

1-3-1-Les étapes de la Logistique de distribution Internationale.....10

1-3-2-Définition et domaines de la logistique.....10

1-3-3-Les professionnels de la logistique internationale.....10

2- Les Incoterms (International Commercial Terms).....11

2-1-Définition.....11

2-2-Enumération chronologiques des incoterms.....12

2-3-Constantes des obligations du vendeur.....13

2-4-Documents.....14

3-Le commerce international.....15

Section 2 : Les critères de sélection du moyen du transport international..16

1-Les modes de transport de la marchandise.....16

a)Les transports fluviaux.....16

b) Les transports maritimes.....17

c)Les transports par conduites.....	17
d) Les transports terrestres.....	17
d-1-Les transports routiers.....	17
d-2-Les transports ferroviaires.....	18
e)Les transports aériens.....	18
2. Le rôle de l'incoterm.....	20
2.1 Présentation des incoterms.....	20
2-2- Le choix de l'incoterm.....	21
2-3-Les particularités des incoterms.....	22
3-Le choix et le suivi des prestations logistiques.....	23
3-1-L'évaluation des besoins.....	23
3-2- Les critères de choix des prestataires.....	23
a-Stockage et fréquence des livraisons.....	24
b. Délai d'acheminement.....	24
c. Qualité de la prestation.....	24
d. Sécurité des marchandises pendant le transport.....	24
E. Prix.....	25
Section 3 : Les caractéristiques des marchandises.....	25
1-L'adaptation au marché.....	25
a)Le plan commercial.....	25
b) Le plan technique.....	26
c)Le plan réglementaire.....	26
2-La nature des marchandises.....	26
3. Les normes.....	27
3-1-A-Les prescriptions techniques.....	27
a)Les perspectives obligatoires.....	27
b) Les perspectives volontaires.....	27
3-2-La localisation des organismes de normalisation.....	28
a)Les produits agroalimentaires.....	28
b) Les produits manufacturés.....	28
3-3- l'organisme algérien de normalisation (IANOR).....	28
4-la qualité.....	29
5- le stockage des produits.....	30

6-les quantités transportées et la fréquence des flux	30
7-les emballages.....	30
7-1-Le conditionnement et l'emballage.....	30
7-2-B- Les aspects techniques de l'emballage.....	31
7-3-Les protections.....	31
7-4-Le marquage.....	32
7-5-Les différentes règles à connaître figurent dans la recommandation ISO 780-1983.....	32
7-6-La liste de colisage.....	33
7-7-L'évaluation des risques d'avarie.....	33
7-8-La conception de l'emballage.....	34
7-9-Les conséquences d'un emballage défectueux.....	34
7-10-La réalisation de l'emballage par l'exportateur.....	34
7-11-La réalisation de l'emballage par un sous-traitant.....	34
Chapitre II : Univers conceptuel du transport aérien.....	37
Introduction du chapitre II.....	37
Section 1 : définition et historique du transport aérien.....	38
1-historique et Evolution du Transport Aérien.....	39
1-1-Quelques rappels historiques: L'histoire de l'aviation plus en détails.....	39
1-2-La Convention de Chicago.....	42
1-2-1-Les accords bilatéraux et la mise en place d'un système monopolistique...43	
1-2-2-La coordination tarifaire.....	43
2-Définition de transport Aérien.....	45
2-1-Tarifification du transport aérien.....	45
2-2-les acteurs du transport aérien.....	46
2-3-Les Appareils et règles de conditionnement.....	47
a)Les avions cargo.....	47
b) Les avions passagers.....	48
c)Les combinés.....	48
2-3-1-Les règles de conditionnement.....	49
2-3-2-Les unités de chargement (ULD) « Unit Load Devices ».....	49
3-Les compagnies aériennes en Algérie.....	50

Section 2 : TARIFS DES TRANSPORTEURS AÉRIENS :	51
1- Définition de tarifs.....	51
2- La réglementation des tarifs à l'international.....	52
2-1- Association du transport aérien international (IATA).....	52
a) Principaux éléments de la structure de l'IATA.....	52
b) Processus de coordination des tarifs.....	53
3- Types de tarifs et leurs caractéristiques.....	56
4- méthode de réglementation des tarifs.....	57
4-1-Régimes tarifaires internationaux.....	57
4-2-Politiques et pratiques tarifaires nationales.....	58
4-3-Processus d'approbation/désapprobation des tarifs.....	60
5- La configuration du fret aérien.....	61
5-1-Le tarif général.....	61
5-2-Les tarifs ULD.....	62
Section 3 : Les Différents Contrats et documents De Transport aérien :...	63
1-Les conventions internationales de transports aériens.....	63
1-1- le régime de Varsovie et LA convention de Montréal de 1999.....	64
1-2- autres instruments de droit aérien	67
2-les différents documents de transport aérien.....	67
2-1-Comment fonctionne la LTA ?.....	68
2-2-La responsabilité des parties.....	69
2-3-Les parties au contrat de transport.....	69
2-4-La LTA pour les intégrateurs.....	69
2-5-Les mentions obligatoires sur la LTA.....	70
3-D'autres documents importants : la carte d'identité de la marchandise.....	71
3-1-La lettre d'instruction de l'expéditeur.....	71
3-2-La déclaration de l'expéditeur pour marchandises dangereuses.....	71
4-Les documents émis par les commissionnaires de transport	71

Chapitre 3 : Etudes de cas.....74

Section 1 : Présentation de la compagnie de l'accueil et la structure concerné par l'étude.....74

1-la compagnie de l'accueil « AIR ALGERIE »..... 74

2-La présentation de la structure concernée par l'étude (la direction fret)..... 76

2-1-Présentation et fonctionnement de la direction fret au sein de la compagnie AIR ALGERIE.....76

2-2-Mission générales de la direction fret.....77

2-3- La tarification.....77

2-4-Organisation et rôles des sous-directions78

2-4-1- Sous-direction commercial.....78

2-4-2-Ses attributions.....78

2-4-3-Sous-direction gestion et contrôle.....78

2-4-4-Sa mission.....79

2-4-5-Ses attributions.....79

2-5-Sous-direction exploitation (centre cargo).....79

2-5-1-Sa mission.....79

2-6-les réseaux de l'activité fret d'AIR ALGERIE.....80

2-7- Les vols Cargo réguliers.....80

2-8-Les vols Mixtes réguliers.....81

2-8-1-Les vols mixtes internationaux.....81

2-8-2-Les vols Mixtes intérieurs.....81

2-8-3-Les vols charters.....81

2-8-4-Les vols charters Domestiques.....81

2-9- Les moyens humains, matériels et informatiques de la filiale Air Algérie Cargo.....82

2-9-1-Les moyens humains.....82

2-9-2-Les moyens matériels.....82

3- Le marché de l'agroalimentaire en Algérie.....83

Section 2 : La méthodologie de recherche.....84

1-Le choix de l'étude qualitative.....84

2- Outil de recueil des données.....84

2-1-L'entretien.....	86
2-2-Le guide d'entretien.....	87
3-Elaboration des questions de l'entretien.....	87
4-l'objective d'un entretien.....	90
Section 3 : Le déroulement de l'enquête.....	91
1-Le déroulement de l'entretien.....	91
1-1-L'analyse de l'entretien.....	92
2-Synthèse.....	97
3-Les recommandations.....	98
Conclusion générale :	100
Bibliographie	
Annexes	