École des Hautes Études Commerciales

EHEC

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences commerciales

Option : Commerce International

Thème :

Le transport LCL comme levier de développement commercial et de promotion des exportations algériennes

ÉTUDE DE CAS : Maghrébine de transport et Auxiliaires MTA Algérie

Élaboré par :

Mlle. ALIANE Mounia

Dirigé par :

Pr. RAHAL Farah

Professeure à l'EHEC Alger

13ème Promotion

Juin 2026

École des Hautes Études Commerciales

EHEC

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences commerciales

Option : Commerce International

Thème :

Le transport LCL comme levier de développement commercial et de promotion des exportations algériennes

ÉTUDE DE CAS : Maghrébine de transport et auxiliaires MTA Algérie

Élaboré par :

Mlle. ALIANE Mounia

Encadré par :

Pr. RAHAL Farah

Professeur à l'EHEC Alger

13ème Promotion

Juin 2026

Dedicaces

*Avant tout, je tiens à dédier ce travail à mes **chers parents**, sans qui je ne serais jamais arrivée là où je suis aujourd'hui. Leur amour, sacrifices, encouragements et leur soutien constant ont toujours été une véritable source de motivation et d'inspiration tout au long de mon parcours.*

*Je souhaite également dédier ce mémoire à mes **chères sœurs** qui ont occupé une place comparable à celle d'une seconde maman. Leur présence, leurs conseils précieux et leur soutien indéfectible ont largement contribué à faire de moi la femme que je suis aujourd'hui.*

*Mes sincères pensées vont aussi à mes **beaux-frères** qui ont toujours été pour moi de véritables frères, présents à chaque étape avec bienveillance et encouragement.*

*Je remercie également mes **amis** de l'école comme en dehors, avec qui j'ai partagé les meilleurs souvenirs, les moments de doute, les défis ainsi que le stress des examens. Leur présence a rendu ce parcours plus enrichissant et plus agréable.*

*Une pensée particulière à mes chers collègues, notamment **Chaima, Oussama, et Fatima**, avec qui j'ai partagé mon quotidien. Leur confiance en mes capacités, leurs encouragements et leur soutien m'ont poussée à toujours donner le meilleur de moi-même.*

*Enfin, une dédicace toute spéciale à mes deux neveux **Ali** et **Farouk**, qui ont éveillé en moi le sens des responsabilités, de l'amour et de la bienveillance. Mes deux petits trésors qui ont fait de moi la tante attentionnée et aimante que je suis aujourd'hui.*

Je vous remercie tous du fond du cœur.

Remerciements

Avant tout, je remercie Dieu pour toutes les bénédictions qu'Il m'a accordées, pour la force, la sérénité et la persévérance qu'Il a implantées en moi, ainsi que pour toutes les réussites qui jalonnent aujourd'hui mon parcours.

J'adresse mes plus sincères remerciements à mon encadrante, ***Madame Pr. RAHAL Farah*** *pour son accompagnement précieux tout au long de la préparation de cette recherche. Sa disponibilité, ses orientations, sa confiance et son soutien durant les moments de doute et de stress ont été d'une grande valeur dans la réalisation de ce travail.*

Je tiens également à exprimer ma profonde gratitude envers mes chers enseignants ainsi qu'aux membres du personnel administratif de l'École des Hautes Études Commerciales, pour leur dévouement et leur accompagnement tout au long de mon parcours académique. Une mention particulière à ***Madame Kasmi Amel, M. Alliouche Rachid, Madame Brahiti Ibtissem et Madame Laoudj Ouardia****,* ***M .Imoudache, M.Belkacemi*** *pour leur soutien et leurs précieux enseignements.*

Mes remerciements les plus sincères vont également à toute l'équipe de MTA Algérie, qui m'a accueillie avec bienveillance et générosité. Merci pour l'accompagnement, les conseils, ainsi que les moments enrichissants et conviviaux partagés tout au long de cette expérience. Une pensée particulière à ***Abderezak, Racha, Hafsa, Mohcen, Souad et Mehdi****.*

Enfin, je remercie chaleureusement toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire et à la réussite de ce parcours académique.

Résumé

Ce mémoire analyse la faisabilité et l'impact du service de groupage maritime à l'exportation (LCL) sur la performance commerciale des entreprises algériennes, à travers le cas de MTA Algérie, filiale du groupe MSC. Dans un contexte de diversification des exportations hors hydrocarbures, l'étude met en lumière le rôle stratégique du transport maritime et l'intérêt du LCL comme solution adaptée aux besoins des PME exportatrices.

L'analyse, fondée sur une approche qualitative et quantitative, montre que ce service permet de réduire les coûts logistiques, d'améliorer la flexibilité des expéditions et de faciliter l'accès aux marchés internationaux. Les résultats soulignent également l'existence de certaines contraintes administratives et logistiques. La recherche conclut que le développement du LCL constitue un levier pertinent pour renforcer la compétitivité des entreprises algériennes et soutenir la croissance des exportations hors hydrocarbures.

Mots-clés : transport maritime, groupage maritime (LCL), performance commerciale, exportation, PME, MTA Algérie.

Abstract

This dissertation examines the feasibility and impact of Less than Container Load (LCL) maritime export services on the commercial performance of Algerian companies, through the case study of MTA Algeria, a subsidiary of the MSC Group. In a context characterized by the need to diversify non-hydrocarbon exports and strengthen the competitiveness of national firms, maritime transport represents a strategic driver of foreign trade.

The study highlights the role of maritime transport in international trade development and emphasizes the growing importance of SMEs in export activities. It also analyzes the operation of LCL maritime transport, its economic benefits, flexibility, and its ability to facilitate access to international markets while reducing logistics costs.

The empirical part of the research, conducted within MTA Algeria, is based on both qualitative and quantitative approaches to assess the relevance of implementing the LCL export service. The findings reveal that this solution offers significant opportunities for Algerian exporting SMEs through cost-sharing, shipment flexibility, and access to MSC's international network. However, administrative procedures, logistical delays, and limited awareness among exporters remain key challenges.

The study concludes that the development of LCL export services can significantly improve commercial performance, enhance international competitiveness, and support the growth of Algeria's non-hydrocarbon exports.

Keywords: Maritime Transport, LCL, Export, Commercial Performance, SMEs, Logistics.

ملخص

تتناول هذه المذكرة دراسة تأثير خدمة الشحن البحري المجمع للتصدير (LCL) على الأداء التجاري للمؤسسات الجزائرية، من خلال دراسة حالة شركة MTA الجزائر التابعة لمجموعة MSC العالمية. ويأتي هذا البحث في إطار سعي الجزائر إلى تنويع صادراتها خارج قطاع المحروقات وتعزيز تنافسية المؤسسات الوطنية في الأسواق الدولية.

تناولت الدراسة خصائص نظام الشحن البحري المجمع (LCL) ومزاياه، خاصة فيما يتعلق بتخفيض تكاليف النقل وتوفير مرونة أكبر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما تم تقييم مدى ملاءمة هذه الخدمة للتصدير وأثرها على الأداء التجاري بالاعتماد على دراسة ميدانية داخل شركة MTA الجزائر.

وأظهرت النتائج أن خدمة (LCL) تمثل فرصة واعدة لدعم الصادرات الجزائرية من خلال تقاسم تكاليف النقل وتسهيل الولوج إلى الأسواق الخارجية، رغم وجود بعض التحديات المرتبطة بالإجراءات الإدارية والجمركية والعمليات اللوجستية. وتخلص الدراسة إلى أن تطوير هذه الخدمة من شأنه أن يساهم في تحسين الأداء التجاري للمؤسسات الجزائرية وتعزيز صادراتها خارج قطاع المحروقات.

الكلمات المفتاحية: الشحن البحري المجمع (LCL)، الأداء التجاري، النقل البحري، التصدير، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

Liste des tableaux

Chapitre 01 :

N°	Titre	Page
1-1	Incotermes 2020	25
1-2	Tailles et volumes standars des conteneurs	31

Chapitre 03 :

N°	Titre	Page
3-1	Profil des personnes interviewées	80

LISTE DES FIGURES

Chapitre 01 :

N°	Titre	Page
1-1	Evolution du commerce dans le cadre de l'OMC	10
1-2	Analyse comparative des performances logistiques transport FCL et LCL	35

Chapitre 02:

N°	Titre	Page
2-1	Définition et processus du groupage maritime	42
2-2	Optimisation des coûts LCL vs FCL	47
2-3	Les principaux obstacles à l'exportation des PME	54
2-4	Les facteurs influençant la perception du risque à l'international par le dirigeant d'une PME Algérienne	58
2-5	Evolution de la dépendance de l'Algérie aux hydrocarbures (1962-2025)	60

Chapitre 03:

N°	Titre	Page
3-1	Perception de l'impact du transport LCL sur la performance et l'activité de l'entreprise	93
3-2	Synthèse de l'impact du transport LCL sur les dimensions de performance de l'entreprise	93
3-3	Impact du transport LCL sur le développement commercial et l'accès aux marchés des PME algériennes	95

3-4	Synthèse de l'impact du LCL sur le développement commercial des PME algériennes	96
3-5	Évaluation du potentiel du LCL comme levier de promotion des exportations selon les entreprises interrogées	98
3-6	Histogramme d'évaluation du potentiel du LCL dans la promotion des exportations selon les entreprises interrogées	98
3-7	Principaux obstacles à l'export	100
3-8	Évaluation de la perception et du niveau d'adoption du transport LCL par les PME	100
3-9	Principaux facteurs favorisant et freinant l'adoption du LCL	101

Liste des abréviations

ALCES	Système d'Information des Douanes Algériennes
APCS	Algerian Port Community System
B/L	Bill of Lading
BAF	Bunker Adjustment Factor
CAF	Currency Adjustment Factor
CACI	Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie
CBM	Cubic Meter (Mètre Cube)
CFS	Container Freight Station
CMA CGM	Compagnie Maritime d'Affrètement – Compagnie Générale Maritime
DA	Dinar Algérien
DHL	Dalsey, Hillblom and Lynn
EVP	Équivalent Vingt Pieds
FCL	Full Container Load
ICC	International Chamber of Commerce
IFALCL	Indice des Freins à l'Adoption du transport LCL
ITC	International Trade Centre
KPI	Key Performance Indicator
LCL	Less than Container Load
LPI	Logistics Performance Index
MENA	Middle East and North Africa
MSC	Mediterranean Shipping Company
MTA	Maghrébine de Transport et Auxiliaires
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PDF	Portable Document Format

PME	Petite et Moyenne Entreprise
RBV	Resource-Based View
STORA	Filiale logistique de MTA à Skikda
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WTO	World Trade Organization

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE 1

CHAPITRE 01 :LE TRANSPORT MARITIME COMME LEVIER DU COMMERCE EXTÉRIEUR 6

SECTION 01 : FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL 8

SECTION 02 : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU TRANSPORT MARITIME 17

SECTION 3 :LA CONTENEURISATION DANS LE TRANSPORT MARITIME 30

CHAPITRE 2 :LE LCL EXPORT COMME STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL 38

SECTION 1 : LE GROUPAGE MARITIME LCL 40

SECTION 2 : LES APPORTS DU LCL DANS LE DEVELOPPEMENT DES OPERATIONS EXPORT 49

SECTION 3 : LCL EXPORT ET INTERNATIONALISATION DES PME ALGERIENNES 52

CHAPITRE 3 : ANALYSE OPÉRATIONNELLE ET COMMERCIALE DE LA MISE EN PLACE DU SERVICE LCL EXPORT AU SEIN DE MTA ALGÉRIE 67

SECTION 1 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL 69

SECTION 2 : ANALYSE DE LA MISE EN PLACE DU SERVICE LCL EXPORT AU SEIN DE MTA ALGERIE 76

SECTION 3 : SYNTHESE DES ETUDES ET RECOMMANDATIONS 105

CONCLUSION GENERALE 112

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

Le commerce international occupe aujourd'hui une place centrale dans le développement économique des pays. Dans un contexte marqué par l'ouverture des marchés, l'intensification des échanges et la recherche de nouveaux débouchés commerciaux, la maîtrise des activités logistiques est devenue un facteur déterminant de compétitivité. Parmi les différents modes de transport, le transport maritime demeure le principal vecteur des échanges mondiaux grâce à sa capacité de transport élevée, son coût relativement compétitif et sa capacité à connecter les marchés internationaux.

L'évolution du transport maritime et la généralisation de la conteneurisation ont profondément modifié l'organisation des flux commerciaux internationaux. Au-delà du transport de conteneurs complets (FCL), le développement du groupage maritime ou *Less than Container Load* (LCL) a permis de proposer des solutions plus flexibles aux entreprises ne disposant pas de volumes suffisants pour remplir un conteneur entier. Ce mode d'expédition repose sur le regroupement de plusieurs cargaisons au sein d'un même conteneur afin de mutualiser les coûts et d'améliorer l'accessibilité au transport international.

Dans le contexte algérien, le développement des exportations hors hydrocarbures constitue aujourd'hui une priorité économique. Toutefois, malgré les efforts engagés pour diversifier les exportations, de nombreuses entreprises – en particulier les PME – restent confrontées à plusieurs contraintes limitant leur accès aux marchés internationaux. Les coûts logistiques élevés, les contraintes administratives, les exigences opérationnelles ainsi que la difficulté d'accéder à des solutions adaptées aux faibles volumes représentent encore des obstacles importants au développement des activités exportatrices.

Dans cette perspective, le transport LCL apparaît comme une solution pouvant répondre à une partie de ces difficultés en proposant une offre plus souple, mieux adaptée aux besoins des petites et moyennes entreprises et susceptible de soutenir leur démarche d'internationalisation. Au-delà de son intérêt opérationnel, le développement de ce service peut également représenter une opportunité commerciale pour les entreprises de transport maritime souhaitant élargir leur clientèle et renforcer leur positionnement sur le marché.

Le choix de ce thème de recherche s'explique par l'intérêt porté aux enjeux actuels du commerce extérieur algérien et au rôle croissant de la logistique dans la compétitivité des entreprises exportatrices. Il s'inscrit également dans une volonté d'étudier des solutions concrètes permettant de soutenir les PME algériennes dans leur accès aux marchés

internationaux. Le choix de MTA Algérie, filiale du groupe MSC spécialisée dans les activités de transport maritime et de logistique, s'explique par son positionnement dans le secteur et par son potentiel de développement du service LCL à l'export. Cette étude a permis d'observer les pratiques du terrain et d'analyser les perspectives de développement de ce mode d'expédition dans le contexte national.

L'objectif principal de cette recherche est d'analyser dans quelle mesure le transport LCL peut constituer un levier de développement commercial et de promotion des exportations algériennes, tout en évaluant son intérêt pour les PME exportatrices et son apport potentiel pour MTA Algérie.

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

Dans quelles mesures la mise en place du mode d'expédition de groupage maritime LCL peut-elle constituer un outil stratégique de développement et d'internationalisation des PME algériennes ?

De cette problématique découlent plusieurs sous-questions :

1. Quels sont les besoins et les freins des PME algériennes pour accéder à l'exportation, et comment un service LCL pourrait-il y répondre ?
2. Dans quelle mesure l'intégration du LCL à l'export peut-elle élargir le portefeuille client et améliorer l'efficacité commerciale de MTA Algérie ?
3. La mise en place d'un service LCL à l'export est-elle opérationnellement et financièrement faisable tout en contribuant au développement des exportations des PME en Algérie ?

Afin d'apporter des réponses à ces interrogations, trois hypothèses ont été formulées :

1. **H1 :** L'intégration du mode de transport LCL à l'export facilite l'accès des PME algériennes aux marchés internationaux.
2. **H2 :** La mise en place du LCL améliore la compétitivité commerciale globale de l'entreprise à travers l'augmentation du volume d'opérations et la fidélisation client.
3. **H3 :** La mise en œuvre du mode d'expédition LCL à l'export entraîne une augmentation immédiate et significative des revenus globaux de l'entreprise.

Pour vérifier ces hypothèses, une approche méthodologique mixte a été retenue. Une étude qualitative a été réalisée à travers des entretiens semi-directifs menés au sein de MTA afin d'identifier les perceptions, les opportunités et les contraintes liées au développement du transport LCL. Cette démarche a été complétée par une étude quantitative fondée sur un questionnaire dont les résultats ont été analysés à partir de plusieurs indicateurs de performance liés à l'acceptabilité du transport LCL, sa contribution au développement commercial, son potentiel de promotion des exportations et les freins à son adoption.

Pour vérifier les hypothèses formulées dans cette recherche, une démarche méthodologique mixte a été adoptée, reposant sur la collecte et l'analyse de données primaires et secondaires. Dans un premier temps, une revue de la littérature a été réalisée à partir d'ouvrages académiques, d'articles scientifiques, de rapports professionnels et de documents institutionnels afin de construire le cadre théorique de l'étude et de mieux comprendre les enjeux liés au transport LCL.

Cette analyse documentaire a été complétée par une étude qualitative fondée sur des entretiens semi-directifs menés auprès des acteurs concernés au sein de MTA, dans le but d'identifier les perceptions, les opportunités ainsi que les contraintes associées au développement du transport LCL. Enfin, une étude quantitative a été conduite à travers l'administration d'un questionnaire dont les résultats ont été analysés à l'aide de différents indicateurs permettant d'évaluer l'acceptabilité du transport LCL, sa contribution au développement commercial, son potentiel en matière de promotion des exportations ainsi que les principaux freins à son adoption.

Après avoir défini le cadre général de la recherche, ce mémoire a été structuré en trois chapitres :

Le premier chapitre, intitulé « Le transport maritime comme levier du commerce extérieur », présente les fondements théoriques liés au commerce extérieur et au transport maritime. Il met en évidence le rôle stratégique du transport maritime dans le développement des échanges internationaux ainsi que son importance dans la compétitivité des économies et le soutien aux activités d'exportation.

Le deuxième chapitre, intitulé « Le LCL export comme stratégie de développement commercial », est consacré à l'étude du transport maritime en groupage (LCL) et à son apport

dans le développement des activités commerciales. Ce chapitre aborde le fonctionnement du service LCL, ses avantages, ses limites ainsi que sa contribution potentielle à l'internationalisation des PME et à la promotion des exportations.

Enfin, le troisième chapitre est consacré à l'étude pratique menée au sein de MTA Algérie. Il présente l'entreprise, la méthodologie adoptée ainsi que l'analyse des résultats issus des études qualitative et quantitative afin d'évaluer le rôle du transport LCL dans le développement commercial et la promotion des exportations algériennes.

CHAPITRE 01 :

LE TRANSPORT MARITIME COMME LEVIER DU COMMERCE EXTERIEUR

Introduction du chapitre :

L'importation et l'exportation reposent fortement sur la capacité des entreprises à transporter leurs marchandises de manière fiable, rapide et rentable. Dans ce contexte, le transport maritime occupe une place essentielle dans le commerce international grâce à sa capacité à acheminer de grands volumes de marchandises sur de longues distances à des coûts relativement maîtrisés. Cette combinaison de capacité, d'accessibilité et d'efficacité en fait le mode de transport le plus utilisé dans les échanges mondiaux.

Avec le développement de la mondialisation, le rôle du transport maritime s'est encore renforcé. L'augmentation des échanges internationaux et la complexité des chaînes logistiques ont favorisé l'émergence de solutions plus performantes, notamment la conteneurisation, qui a amélioré la sécurité des marchandises, réduit les délais et facilité les opérations logistiques. Aujourd'hui, le transport maritime constitue un outil stratégique pour les entreprises, influençant directement leur compétitivité et leur intégration dans le commerce international.

Section 01 : Fondements du commerce international

Le commerce international constitue un élément clé de l'économie mondiale, en permettant l'échange de biens et de services entre les pays. Il repose sur des principes économiques et des mécanismes qui expliquent pourquoi les nations commercent entre elles et comment ces échanges influencent leur développement.

Cette section vise ainsi à présenter les bases du commerce international, ses enjeux ainsi que les principaux facteurs qui structurent les échanges à l'échelle mondiale.

1 Définition et enjeux du commerce international

La théorie du commerce international est une branche importante de l'économie. Elle étudie les échanges de biens et de services entre différents pays. Elle analyse ces échanges matériels et s'intéresse aussi aux flux financiers, comme les investissements directs étrangers. De plus, elle examine les variations des taux de change et leur impact sur les relations économiques mondiales.

Historiquement, le commerce international a beaucoup grandi à partir du XVIe siècle[1], grâce à plusieurs facteurs clés. Il y a eu l'expansion du commerce maritime, la découverte du Nouveau Monde, et l'arrivée de nouvelles méthodes de production et d'organisation économique. Ces changements ont encouragé l'ouverture des économies et le développement d'échanges à grande échelle entre les régions du monde.

Aujourd'hui, le commerce international occupe une place centrale dans l'économie mondiale. Il montre la complémentarité entre producteurs et consommateurs dans différents pays. Il met aussi en avant l'interdépendance croissante des économies nationales. Cette interconnexion affecte l'autonomie des politiques économiques, car les décisions nationales doivent souvent tenir compte des contraintes et des opportunités du marché mondial. Le commerce international dépasse donc le simple échange de biens. Il est un moyen stratégique de croissance, de spécialisation et de coopération entre les nations.

Le commerce international a subi des changements majeurs ces dernières décennies, tant en volume qu'en nature des échanges et en structuration géographique. Ces évolutions peuvent être résumées en trois grands axes :

[1]Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe–XVIIIe siècle.
Braudel, Fernand (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe–XVIIIe siècle*, Armand Colin page 33-45.

1.1 Une expansion soutenue du volume des échanges :

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, le commerce international a connu une croissance exceptionnelle, dépassant même le rythme de la production mondiale. Cette progression résulte de plusieurs facteurs : la libéralisation progressive des échanges commerciaux, qui reste le moteur principal ; le dynamisme de la croissance économique dans de nombreux pays ; les avancées technologiques dans les moyens de communication ; et la réduction des coûts liés au transport des marchandises. À partir des années 1960, cette expansion s'est encore accélérée avec l'essor des entreprises multinationales, qui ont renforcé la circulation des biens et services à l'échelle mondiale.[1]

1.2 Une transformation de la nature des produits échangés :

Avant 1945, le commerce international était largement dominé par les produits primaires, représentant près des deux tiers des échanges de marchandises. Cependant, dès les années 1950, la part des produits manufacturés a progressivement dépassé celle des matières premières. Parallèlement, les échanges de services, longtemps marginaux, ont commencé à se développer, mais restent encore moins importants que ceux des biens. Cette évolution reflète une mondialisation marquée par la spécialisation industrielle et l'innovation technologique

1.3 Une polarisation de l'économie mondiale :

Le commerce international se caractérise aujourd'hui par une concentration des échanges entre pays développés, souvent spécialisés dans des secteurs similaires, donnant lieu à un commerce intra-branche important. L'Union européenne occupe ainsi une position dominante sur la scène commerciale mondiale. Parallèlement, la part des pays émergents — notamment le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud — augmente progressivement, illustrant leur intégration croissante à l'économie mondiale. Cependant, certains pays, notamment en Afrique, restent largement en marge de ces échanges, ce qui souligne les disparités persistantes dans la participation au commerce international.

La mondialisation présente à la fois des opportunités et des contraintes. Parmi ses aspects négatifs figurent notamment les inégalités dans les échanges et l'élargissement des écarts entre

[1]**Aouag, H.***Commerce international*. Université de Batna 2 – Faculté de Technologie, Département de Génie Industriel, Module Ingénierie Logistique, 2020 (cours PDF) consulté le 04/03/2026 à 09H23.

pays, même entre ceux engagés dans le libre-échange. Ces disparités s'expliquent en partie par des différences d'accès au savoir et aux mécanismes d'apprentissage à l'échelle mondiale.

La mondialisation engendre plusieurs enjeux majeurs1, même si elle théoriquement favorise le libre-échange :

- **Protection des intérêts nationaux**

  Les États cherchent à protéger leurs acteurs économiques contre certaines concurrences qui pourraient nuire à leur économie nationale.

- **Inégalités économiques**

  Elle contribue à creuser l'écart de richesse entre pays industrialisés et pays en développement.

- **Dominance des pays développés**

  Les échanges se concentrent souvent entre nations industrialisées et zones économiques avancées, donnant aux pays riches la possibilité d'imposer leurs règles économiques à l'échelle mondiale.

- **Participation inégale aux échanges mondiaux**

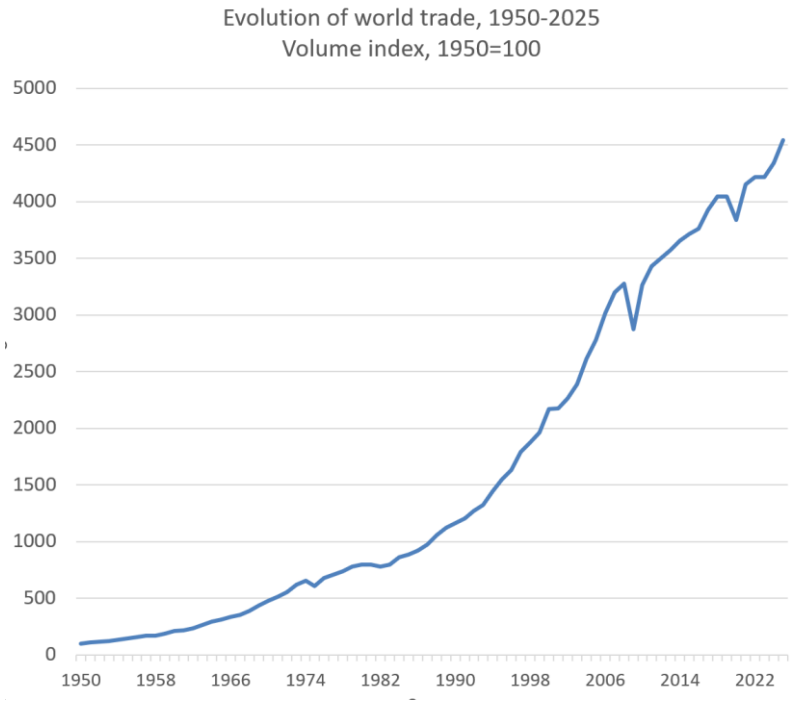
  Bien que l'intégration dans le commerce international soit un moteur de croissance, elle n'a pas réduit les inégalités entre pays riches et pays pauvres.

- **Freins au développement pour certains pays**

  Pour certaines nations, la mondialisation représente un obstacle à leur développement, comme l'a souligné S. Amin dans sa théorie de la « déconnexion ».

[1]Maghnouj, S. (2021). *Chapitre 2 : Théories du commerce international et enjeux de la mondialisation* [Cours PDF]. Université Mohammed I – Faculté des Lettres et Sciences Humaines. Disponible sur https://fad.umi.ac.ma/pluginfile.php/174416/mod_resource/content/2/chap2_PDF.pdf, consulté le 04/03/2026 à 11h:32.

Figure N° 1- 1: Evolution du commerce dans le cadre de l'OMC



Source : Organisation mondiale du commerce – Évolution du commerce mondial, consulté le 06/03/2026 à 16h40 .

_Ce graphique montre une forte croissance du commerce mondial entre 1950 et 2025, traduisant l'intensification des échanges internationaux. L'accélération est particulièrement marquée à partir des années 1990 avec la mondialisation.

Toutefois, certaines baisses apparaissent, notamment lors de la crise de 2008 et autour de 2020, illustrant la sensibilité du commerce aux chocs économiques. Malgré cela, la tendance globale reste nettement à la hausse, confirmant le rôle clé du commerce international dans la croissance économique mondiale.

2 Les formes d'internationalisation des entreprises

L'internationalisation des entreprises constitue un processus complexe qui ne peut être interprété à la lumière d'un cadre théorique unique. Sa nature multidimensionnelle et évolutive a d'abord conduit certains travaux à l'assimiler essentiellement à l'activité d'exportation. Une telle réduction apparaît toutefois restrictive, dans la mesure où toute forme d'engagement à l'international — qu'elle soit commerciale, productive ou organisationnelle — participe du processus d'internationalisation. Celui-ci doit ainsi être appréhendé comme une dynamique graduelle impliquant des orientations stratégiques spécifiques, des interactions croissantes entre

les sphères domestique et étrangère, ainsi qu'un niveau d'implication progressivement renforcé dans les échanges internationaux.

Dans cette perspective élargie, l'internationalisation peut être envisagée comme un processus par lequel l'entreprise prend conscience de l'influence, directe et indirecte, des transactions internationales sur son avenir et développe les capacités nécessaires pour établir et intensifier des relations économiques avec l'étranger. Elle ne se limite donc pas aux flux commerciaux. Elle peut revêtir une dimension technologique, lorsqu'elle transforme les systèmes et modes de production ; une dimension organisationnelle ou fonctionnelle, lorsqu'elle modifie les structures et les modes de gestion ; ou encore une dimension commerciale, lorsqu'elle concerne l'exportation, l'importation, la sous-traitance internationale ou la délocalisation.[1]

Cette approche globale s'applique également aux entreprises implantées dans les pays en développement, dont les trajectoires d'internationalisation prennent des formes variées. Plusieurs recherches consacrées aux économies émergentes mettent en évidence cette diversité, qu'il s'agisse de stratégies d'exportation, d'investissements à l'étranger ou de coentreprises internationales. Les analyses réalisées dans différents contextes nationaux confirment que, malgré la spécificité des biens et services proposés par les entreprises des pays moins avancés, l'étude de leur insertion internationale gagne à intégrer l'ensemble des formes que peut prendre l'internationalisation. Cette observation paraît particulièrement pertinente pour les entreprises de la région MENA, dont les dynamiques d'ouverture dépassent la seule logique exportatrice.

L'identification des déterminants de la présence internationale des entreprises constitue un champ de recherche abondant. La littérature distingue généralement deux catégories de facteurs : les caractéristiques internes à la firme et les éléments liés à son environnement. Si les premières présentent des régularités relativement homogènes, indépendamment du niveau de développement du pays d'origine, les secondes varient davantage selon le contexte institutionnel et économique.

S'agissant des facteurs internes, les résultats empiriques convergent vers l'idée que les entreprises engagées à l'international se distinguent par une taille plus importante, une productivité plus élevée, une intensité capitalistique supérieure et une main-d'œuvre plus qualifiée, assortie de niveaux de rémunération plus élevés. Ces constats s'expliquent

[1]Levratto N. (2021). *Diversité des formes d'internationalisation des entreprises…* Management International, vol. 25, no 5, pp. 188–205.

notamment par l'existence de coûts fixes associés à l'exportation : seules les entreprises disposant d'une expérience suffisante, d'économies d'échelle et d'un avantage de productivité parviennent à supporter ces coûts et à tirer profit de leur insertion dans le commerce international.

L'âge de l'entreprise constitue également un facteur favorable. Avec le temps, la firme accumule des compétences organisationnelles et managériales, développe des réseaux et acquiert une meilleure connaissance des environnements domestique et international. Bien que certaines entreprises dites « nées globales » s'internationalisent très tôt, les études empiriques montrent généralement que les entreprises plus anciennes présentent une probabilité plus élevée d'exporter, diversifient davantage leurs marchés de destination et accèdent plus aisément à des marchés géographiquement éloignés.

Le rôle du capital humain apparaît plus nuancé. Si plusieurs travaux mettent en évidence un effet positif des compétences et de l'expérience des dirigeants et des salariés sur l'internationalisation, d'autres ne confirment pas systématiquement cette relation. Certaines analyses suggèrent même une relation non linéaire entre le niveau d'éducation et le degré d'ouverture internationale. Néanmoins, les compétences organisationnelles et techniques demeurent globalement associées à une plus grande capacité d'expansion à l'étranger. Par ailleurs, l'accès au financement représente un levier déterminant. La structure et la diversité des sources de financement influencent la capacité des entreprises à supporter les coûts liés à l'internationalisation, qu'il s'agisse de financements bancaires traditionnels ou de mécanismes alternatifs proposés par des institutions financières non bancaires.

Au-delà des caractéristiques propres à l'entreprise, les variables environnementales jouent un rôle essentiel. L'internationalisation dépend en partie des dotations factorielles du pays d'origine, de la qualité des infrastructures, du cadre institutionnel et de la réglementation en vigueur. Les effets d'agglomération, liés à la concentration d'entreprises exportatrices dans une même zone, peuvent favoriser l'engagement à l'international en générant des externalités positives. À l'inverse, des infrastructures insuffisantes constituent un frein majeur à l'intégration dans les échanges mondiaux.

Les dimensions institutionnelles sont tout aussi déterminantes. Les règles, normes et dispositifs réglementaires structurent les incitations économiques et influencent la capacité des entreprises à opérer à l'international. Un environnement institutionnel stable et transparent

favorise l'expansion extérieure, tandis que la corruption ou l'instabilité réglementaire en réduisent la probabilité. Les effets des réglementations commerciales et douanières demeurent cependant ambivalents : selon les contextes, elles peuvent soit encourager certaines formes d'investissement international, soit être perçues comme un obstacle par les entrepreneurs.

3 Les spécificités de l'exportation dans les pays émergents

L'exportation dans les pays émergents se distingue par un environnement économique et institutionnel en transition, marqué par des dynamiques de croissance importantes mais également par des fragilités structurelles. Contrairement aux économies développées, où les mécanismes de soutien à l'exportation sont stabilisés et les infrastructures performantes, les pays émergents évoluent souvent dans un cadre réglementaire, logistique et financier encore en consolidation. Cette situation influence directement la capacité des entreprises à s'insérer durablement dans les échanges internationaux.

3.1 La théorie des ressources

La théorie fondée sur les ressources *(Resource-BasedView – RBV)* s'est développée au milieu des années 1980 dans le champ de la stratégie d'entreprise. Ses fondements sont attribués notamment à Wernerfelt (1984), Barney (1991) et Rumelt.[1]

Cette approche considère que l'avantage concurrentiel durable d'une entreprise repose avant tout sur la nature et la qualité de ses ressources internes ainsi que sur sa capacité à les exploiter efficacement. Les ressources peuvent être tangibles (financières, technologiques) ou intangibles (capital humain, savoir-faire, réputation, systèmes d'information).

Appliquée à l'internationalisation, cette théorie soutient que les entreprises disposant de ressources stratégiques — telles que des compétences managériales solides, des capacités technologiques avancées, un système d'information performant ou encore des moyens financiers suffisants — sont davantage en mesure d'accéder aux marchés étrangers et d'y réussir.

[1] Boudifa, H., *Opportunités et contraintes pour les exportations algériennes intra-africaines*, *La Revue des Sciences Commerciales*, vol. 22, no. 2, 2024, pp. 54-75, ASJP (CERIST) : https://asjp.cerist.dz/en/article/235962, consulté le 07/03/2026, consulté le 07/03/2026 à 12h31.

Ainsi, la possession de ressources distinctives peut permettre à l'entreprise de s'internationaliser rapidement, voire de contourner certaines étapes progressives du processus d'internationalisation traditionnel.[1]

Par ailleurs, plusieurs travaux soulignent que la coopération entre entreprises peut constituer une réponse stratégique lorsque les ressources internes sont insuffisantes. Les alliances et réseaux inter-organisationnels permettent notamment aux PME de compenser leurs limites en matière d'innovation et de compétitivité.

3.2 Les limites de la théorie des ressources

Malgré son influence majeure en stratégie, la théorie des ressources fait l'objet de critiques importantes.

Premièrement, elle se concentre essentiellement sur les facteurs internes de performance et tend à négliger l'environnement externe. De plus, certaines notions centrales comme l'avantage concurrentiel ou l'ambiguïté causale demeurent difficiles à opérationnaliser empiriquement. L'idée selon laquelle les ressources les plus stratégiques seraient imperceptibles ou difficilement identifiables pose un problème méthodologique : comment analyser objectivement ce qui, par définition, est difficilement observable ?

Deuxièmement, la définition même de « ressource » reste large et parfois imprécise. De nombreux éléments — culture organisationnelle, expérience, pratiques managériales, réseaux sociaux — sont qualifiés de ressources stratégiques, ce qui peut affaiblir la portée analytique du concept.

4 Le rôle des PME dans le développement des exportations

Les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une place essentielle dans la dynamique de diversification économique et dans la promotion des exportations, notamment dans les économies en développement. En raison de leur flexibilité, de leur capacité d'innovation et de leur proximité avec les marchés, ces entreprises constituent un levier important pour renforcer la présence des produits nationaux sur les marchés internationaux. Dans le contexte algérien, les PME représentent une part significative du tissu économique et

[1] Dhanaraj, C. et Beamish, P. W., « *A resource-based approach to the study of export performance* », *Journal of Small Business Management*, vol. 41, n°3, 2003, pp. 242-261.

participent activement à la création de richesse et d'emplois. Toutefois, leur contribution aux exportations hors hydrocarbures demeure encore limitée.

Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie repose en grande partie sur la capacité des PME à s'intégrer dans les échanges internationaux. En effet, ces entreprises disposent d'un potentiel important pour valoriser les productions locales, diversifier l'offre exportable et répondre à certaines niches de marché à l'étranger. Leur participation aux activités d'exportation peut ainsi contribuer à réduire la dépendance de l'économie nationale vis-à-vis des hydrocarbures et à renforcer la compétitivité globale du pays.

Cependant, plusieurs contraintes freinent encore l'internationalisation des PME algériennes. Parmi les principales difficultés figurent l'accès limité au financement, l'insuffisance de l'information sur les marchés étrangers, les contraintes logistiques et administratives, ainsi que le manque d'expérience en matière de commerce international. Ces obstacles réduisent la capacité de nombreuses PME à se positionner durablement sur les marchés extérieurs et à développer des stratégies d'exportation efficaces.[1]

Dans ce contexte, l'amélioration de la compétitivité des PME constitue un enjeu majeur pour stimuler les exportations hors hydrocarbures. Les pouvoirs publics jouent un rôle déterminant dans ce processus à travers la mise en place de politiques de soutien, de programmes d'accompagnement et de dispositifs d'aide à l'exportation. Le renforcement des compétences managériales, l'accès à l'information commerciale, ainsi que le développement des infrastructures logistiques sont également des éléments essentiels pour favoriser l'intégration des PME dans le commerce international.

Ainsi, la promotion des exportations hors hydrocarbures passe inévitablement par une meilleure valorisation du potentiel des PME. En favorisant leur compétitivité et leur capacité d'adaptation aux exigences des marchés internationaux, ces entreprises peuvent devenir un acteur clé dans la stratégie de diversification économique et dans le développement durable des exportations algériennes.

[1]**BOUMBALI, Bachir,** *Rôle des petites et moyennes entreprises dans la promotion des exportations hors hydrocarbures : cas de l'Algérie.* Thèse de doctorat en sciences économiques, Université d'Alger 3, Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et de Gestion, 2017, p287.

Section 02 : Organisation et fonctionnement du transport maritime

Le transport maritime constitue un élément essentiel du commerce international, assurant la circulation des marchandises entre les différents marchés. Son efficacité repose sur une organisation structurée impliquant plusieurs acteurs et une coordination précise des opérations logistiques.

Cette section vise ainsi à présenter le fonctionnement du transport maritime, en mettant en évidence ses principaux intervenants, ses mécanismes et les étapes clés qui encadrent les opérations d'acheminement des marchandises.

1 Les acteurs du transport maritime

Le transport maritime constitue aujourd'hui un pilier fondamental du commerce international, puisqu'une grande partie des échanges de marchandises à l'échelle mondiale transite par voie maritime. Toutefois, ce système ne repose pas uniquement sur l'activité des compagnies maritimes, comme on pourrait souvent l'imaginer. En réalité, l'acheminement d'une marchandise mobilise un ensemble d'acteurs économiques et techniques qui interviennent à différents niveaux de la chaîne logistique. Des armateurs aux transitaires, en passant par les assureurs, les institutions financières, les opérateurs portuaires ou encore les prestataires logistiques, chacun joue un rôle spécifique dans l'organisation et le bon déroulement des opérations de transport.[1]

Le port apparaît ainsi comme un espace d'interactions où se rencontrent de nombreux professionnels dont les activités sont étroitement complémentaires. Derrière l'arrivée ou le départ d'un navire se cache en effet une organisation complexe impliquant des opérations commerciales, administratives, logistiques et techniques. Les compagnies maritimes occupent une place centrale dans ce système, notamment à travers l'organisation de l'offre de transport et la mise en place de stratégies visant à optimiser l'utilisation des navires et à réduire les coûts d'exploitation. Pour renforcer leur compétitivité, elles développent également différentes formes de coopération, telles que des alliances ou des accords commerciaux, leur permettant d'élargir leurs réseaux et de bénéficier d'économies d'échelle.

[1] **LACOSTE, Romuald ; CARIOU, Pierre.** « Le transport maritime ». In : **GUILLOTREAU, Patrice (dir.)**, *Mare Economicum : enjeux et avenir de l'économie maritime*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes, p. 319-359. Disponible sur : Mare Economicum.

Dans ce contexte, le transport maritime ne peut être envisagé comme l'activité d'un seul acteur, mais plutôt comme le résultat d'une coordination entre plusieurs intervenants dont les missions sont interdépendantes.

1.1 Acteursliés aux navires

1.1.1 L'armateur :

L'armateur occupe un rôle central dans le transport maritime en assurant l'exploitation du navire, qu'il en soit propriétaire ou non. Il veille à son armement (équipement, équipage, approvisionnement) et à son exploitation commerciale pour le transport de marchandises ou de passagers. Avec le développement des grands navires, l'espace peut être partagé entre plusieurs armateurs. En l'absence de présence locale, il est représenté dans les ports par un agent maritime

1.1.2 Consignataire de navires et agent maritime

Le consignataire occupe un rôle clé dans la gestion des escales et le suivi des marchandises [1]transportées par voie maritime. Il agit au nom de l'armateur et assure l'organisation technique et administrative des opérations portuaires, depuis la préparation de l'escale jusqu'à la livraison des marchandises au destinataire final. Parmi ses missions figurent la récupération et l'analyse des documents nécessaires à l'exportation, la déclaration aux services douaniers, la répartition des frais d'escale et la coordination avec les entreprises de manutention. Il intervient également pour résoudre les problèmes liés à l'équipage ou au navire, et veille à ce que toutes les étapes de l'escale se déroulent dans des conditions optimales

1.1.3 Le responsable de ligne :

est chargé de lagestion opérationnelle et commercialed'une ligne maritime régulière reliant plusieurs ports selon un itinéraire précis. Il planifie et coordonne l'ensemble des opérations nécessaires pour assurer la circulation efficace des navires sur sa ligne, en veillant à respecter les horaires, à optimiser les capacités de transport et à satisfaire les besoins des clients.

[1]*Les acteurs du transport*, **Conseil Consultatif Régional de la Mer – Le guide des métiers de la Mer et du Littoral**, janvier 2014, PDF consulté sur *Espace Compétences*: https://media.espace-competences.org/PDF/SPRO/PdfMer/Les_ACTEURS_DU_TRANSPORT_janvier_2014.pdf, consulté le 11/03/2026à 13h45.

1.1.4 Le responsable d'exploitation

Le responsable d'exploitation joue un rôle opérationnel essentiel dans le transport maritime, en veillant au bon déroulement des escales et en supervisant particulièrement les opérations d'embarquement et de débarquement des marchandises. Présent régulièrement sur les quais, il suit de près les opérations de manutention et s'assure que chaque étape se déroule conformément aux procédures, en rendant compte directement au responsable de ligne.

1.1.5 Le shipping clerk :

joue un rôle opérationnel de liaison directe entre le consignataire et le commandant de bord. Présent sur le navire et sur le quai, il apporte au commandant tous les documents, fournitures ou informations nécessaires au bon déroulement de l'escale et des opérations de manutention. Son rôle est donc essentiel pour assurer une communication fluide et efficace entre le navire et les services portuaires.

1.1.6 Employer de documentation

L'employé de documentation occupe une fonction essentielle dans le transport maritime en prenant en charge l'établissement et la gestion des documents relatifs aux marchandises. Il prépare notamment le connaissement, les « Bons à délivrer » et saisit les informations dans les systèmes informatiques portuaires tels qu'AP+. Ce rôle administratif est indispensable pour assurer la traçabilité des marchandises et le respect des procédures légales et commerciales.

1.1.7 Commercial

Le commercial dans le transport maritime joue un rôle clé dans le développement de l'activité en recherchant et en captant du fret pour le compte de l'armateur. Il entretient des relations avec les acteurs du commerce international et propose des solutions adaptées aux besoins des clients. Cette fonction nécessite une bonne maîtrise des mécanismes du transport international ainsi que des compétences relationnelles et de négociation. La rémunération est généralement composée d'une part fixe et variable, avec des perspectives d'évolution vers des postes de responsabilité

1.2 Acteurs liés à la marchandise

1.2.1 Commissionnaire de transports et transitaire

Dans le transport et la logistique internationale, certains professionnels se spécialisent par zone géographique ou par type de marchandises, en se concentrant sur l'import ou l'export.

L'évolution du Code des Douanes Communautaire et le renforcement de la sécurité logistique ont poussé de nombreux transitaires à obtenir la certification OEA, garantissant la conformité des opérations. Au sein des entreprises de transport, ces professionnels occupent une position stratégique, à l'interface des fonctions administratives, juridiques, logistiques et commerciales.[1]

1.2.2 Conducteur en douane

le conducteur en douane agit pour le compte de l'agent maritime, représentant ce dernier et remplaçant le capitaine étranger auprès des administrations, notamment des douanes. Il collabore avec l'armateur, l'agent maritime et l'autorité portuaire, et assure le recouvrement des droits portuaires. Sa fonction combine une dimension administrative, incluant le calcul et la gestion des droits de port et des manifestes de cargaison, et une dimension commerciale, en tant qu'intermédiaire pour certaines transactions liées aux navires ou équipements maritimes, contribuant ainsi au bon déroulement des formalités et opérations financières internationales.

1.2.3 Employer de transit

L'employé de transit et de douane joue un rôle clé dans la gestion des flux internationaux de marchandises, en réalisant les démarches administratives et commerciales liées à l'import-export. Il prépare et contrôle les documents de transport, déclarations douanières, certificats spécifiques et contrats d'assurance, tout en organisant les opérations logistiques selon les instructions du client. Son activité implique des échanges constants avec les douanes, les chambres de commerce, les assurances, les correspondants étrangers et les clients, et s'appuie sur les outils informatiques et les langues étrangères, notamment l'anglais. La rigueur, l'organisation et le sens relationnel sont essentiels, et l'expérience permet d'évoluer vers des postes de chef de service transit ou de responsable d'agence.

1.2.4 Déclarant en douane

Le déclarant en douane gère les formalités nécessaires au passage des marchandises aux frontières, à l'import comme à l'export, en veillant à la conformité avec les réglementations internationales et douanières. Il rassemble les documents requis, rédige et transmet les déclarations, suit les opérations et informe le client ou l'entreprise. Son travail implique souvent des déplacements et l'utilisation d'outils informatiques et de communication spécialisés, ainsi qu'une adaptation aux délais de traitement des administrations. Le poste requiert rigueur,

[1] *Transport maritime* — **FAQ Logistique** (site spécialisé en transport et logistique), article de présentation des principes et enjeux du transport maritime disponible en ligne : https://www.faq-logistique.com/Transport-maritime.htm, consulté le 11/03/2026 à 14h47.

organisation, sens diplomatique, maîtrise des réglementations, des documents et des langues étrangères, notamment l'anglais. L'accès au métier se fait via des formations en transport, logistique ou commerce international, du bac professionnel jusqu'au BTS ou DUT.

1.2.5 Commis en douane

Le commis en douane assure le suivi des formalités administratives liées au passage des marchandises, en transmettant et validant les documents nécessaires au dédouanement. Il se rend régulièrement sur les quais ou auprès des administrations pour faire signer ou tamponner les documents et peut assister aux contrôles des douanes pour représenter son client ou son entreprise. Travaillant au sein d'une société de transit ou d'un commissionnaire, il se déplace fréquemment et collabore avec différents services de contrôle. Ce poste requiert sens relationnel, débrouillardise et organisation, et permet d'évoluer vers des fonctions de déclarant en douane ou d'employé de transit.

1.2.6 Affreteur

L'affréteur organise et optimise le transport de marchandises en choisissant les moyens les plus adaptés (routier, maritime, aérien, ferroviaire ou fluvial) et en tenant compte du coût, des délais et de l'itinéraire. Il achète et vend des prestations de transport, national ou international, en respectant la réglementation et les objectifs de qualité, coût et délai. Agissant comme interface entre clients et transporteurs, il peut coordonner une équipe au sein d'un service d'affrètement et collabore avec les services internes et externes de l'entreprise. Son travail se fait principalement au bureau, avec l'usage d'outils informatiques et de communication, et requiert des compétences en négociation, langues étrangères, réglementation du transport, commerce international, droit commercial et logistique.

1.2.7 Commercial

Le commercial développe l'activité de l'entreprise en recherchant et attirant du fret pour l'armateur, en prospectant transitaires, commissionnaires et entreprises exportatrices ou importatrices. Il présente les services de l'entreprise et conseille sur les solutions logistiques adaptées. Cette fonction requiert une bonne connaissance du transport international, des Incoterms, de la réglementation, des procédures douanières et des aspects fiscaux, ainsi que des qualités de relationnel, de persuasion, de rigueur et de persévérance.

1.2.8 Logicticien entreposeur

La logistique regroupe l'ensemble des activités liées à la circulation des produits au sein d'une [1]entreprise et vers ses clients, incluant l'approvisionnement, la production et la distribution. À l'international, le logisticien coordonne les flux physiques, documentaires et informationnels, couvrant le transport, l'entreposage et la préparation des marchandises jusqu'à leur livraison. Le secteur se développe fortement, notamment grâce à l'externalisation des fonctions logistiques et à l'essor des plateformes situées près des grands ports de commerce.

1.2.9 Exploitant

l'exploitant est responsable de la gestion des dossiers relatifs aux expéditions, qu'il s'agisse d'opérations à l'importation ou à l'exportation. Il assure le lien entre le client, généralement un transitaire ou un commissionnaire de transport, et l'entrepôt où s'effectuent les opérations physiques de chargement et de déchargement des marchandises dans les conteneurs. L'exercice de cette fonction requiert des compétences en informatique, ainsi qu'une grande rigueur et une organisation méthodique pour garantir le suivi efficace des opérations et la bonne coordination entre les différentes parties prenantes.

1.2.10 Chef de quai

Le chef de quai organise et supervise les opérations de réception, de tri et de livraison des marchandises. Il encadre une équipe et veille à la productivité, au respect des délais, à la sécurité et à la qualité des opérations. Il utilise des outils informatiques pour le suivi et la gestion des flux. Cette fonction requiert rigueur, organisation et compétences en management, avec des perspectives d'évolution vers des postes de responsabilité comme responsable d'exploitation.

1.2.11 Magasinier carriste

Le magasinier cariste assure la réception, le stockage, la préparation et l'expédition des marchandises. Il utilise des chariots élévateurs en respectant les consignes de sécurité et participe à la gestion des stocks à l'aide d'outils informatiques. Cette fonction requiert précision, rigueur et maîtrise des opérations de manutention. Avec l'expérience, il peut évoluer vers des postes à responsabilité tels que gestionnaire de stocks, chef d'équipe ou chef de quai.

[1]*Qui sont les principaux acteurs du transport ?*, **Hapia – Blog Industrie et Transport** (site d'informations sur le transport et la logistique), consulté en ligne : https://www.hapia.fr/blog/industrie/les-acteurs-du-transport, consulté le 13/03/2026 à 14h58.

1.2.12 Gestionnaire de stock

Le gestionnaire de stocks assure la gestion et l'optimisation des flux de marchandises en supervisant les entrées et sorties de produits. Il planifie les approvisionnements en coordination avec les différents acteurs et utilise des outils informatiques pour le suivi des stocks. Ce poste requiert rigueur, organisation et maîtrise des systèmes de gestion. Avec l'expérience, il peut évoluer vers des fonctions telles que responsable logistique ou responsable d'entrepôt.

1.2.13 Groupeur et consolidateur NVOCC

Le NVOCC (Non-Vessel Operating Common Carrier) achète des capacités de transport qu'il revend à ses clients sous sa responsabilité, en émettant ses propres connaissements. Il assure le groupage et le dégroupage des marchandises et joue un rôle clé dans la gestion du fret. En relation avec les différents acteurs du transport maritime, il coordonne l'acheminement des marchandises en choisissant les solutions les plus adaptées

1.2.14 Le transport terrestre de pre et post acheminement

le transporteur terrestre assure les opérations de pré-acheminement et de post-acheminement des conteneurs et des marchandises entre l'usine ou l'entrepôt et le port. Il intervient ainsi dans la liaison entre le site de production ou de stockage et les infrastructures portuaires, garantissant que les marchandises soient acheminées dans les délais et dans le respect des consignes de sécurité. Dans l'exercice de ses missions, le transporteur terrestre collabore avec plusieurs partenaires, notamment le commissionnaire de transport qui constitue souvent son client direct, le chargeur lorsqu'il organise lui-même ses transports, les entrepreneurs de manutention lors de la réception ou de la livraison des conteneurs à quai, ainsi que les dépôts de conteneurs vides où il récupère ou restitue les conteneurs inutilisés. Il convient de noter que le terme « transporteur terrestre » représente une catégorie professionnelle englobant plusieurs métiers distincts, plutôt qu'une seule fonction spécifique, chacun pouvant se spécialiser selon le type de marchandises ou le mode d'acheminement.[1]

[1]*Les acteurs du transport*, **Conseil Consultatif Régional de la Mer – Le guide des métiers de la Mer et du Littoral**, janvier 2014, PDF consulté sur *Espace Compétences*: https://media.espace-competences.org/PDF/SPRO/PdfMer/Les_ACTEURS_DU_TRANSPORT_janvier_2014.pdf consulté le 11/03/2026 à 15h27.

1.2.15 Conducteur routier de marchandises

Le conducteur de marchandises assure l'enlèvement, le transport et la livraison des marchandises à l'aide d'un véhicule adapté. Au-delà de la conduite, il réalise des tâches techniques, administratives et relationnelles, tout en veillant au respect des règles de sécurité. Cette fonction requiert autonomie, sens des responsabilités et capacité d'adaptation aux technologies embarquées

1.2.16 Transporteur de conteneur

Le transporteur de conteneurs assure le pré-acheminement et le post-acheminement des conteneurs entre l'usine ou l'entrepôt et le port, garantissant la continuité du transport jusqu'au stockage final ou aux infrastructures portuaires. Il collabore avec les principaux acteurs de la chaîne logistique tels que le commissionnaire de transport, l'armateur, le chargeur, les manutentionnaires portuaires et les dépôts de conteneurs vides. Son activité s'inscrit dans un cadre strict de sécurité et repose sur une organisation autonome du travail, intégrant l'usage d'outils technologiques comme le GPS et l'informatique embarquée. Il joue enfin un rôle de coordination entre les différents intervenants afin d'assurer la fluidité et la fiabilité des opérations logistiques.

1.2.17 Agent d'exploitation

L'agent d'exploitation planifie et organise l'activité des conducteurs afin d'assurer l'acheminement des marchandises dans les meilleures conditions techniques et opérationnelles. Il veille au respect des réglementations sociales, professionnelles et des règles de sécurité, tout en garantissant la satisfaction des clients. Il organise et contrôle les opérations de ramassage et de livraison, coordonne les conducteurs et gère le parc de véhicules, en lien avec les services techniques pour la maintenance. Il travaille en collaboration avec les clients, les conducteurs et les services internes afin d'assurer la continuité et la fiabilité des transports. Ce poste exige rigueur, réactivité, gestion du stress et maîtrise des outils informatiques, avec un atout supplémentaire pour les langues étrangères dans un contexte international.

1.2.18 Reparateur de conteneur

le réparateur de conteneurs est chargé de l'entretien et de la maintenance des conteneurs, incluant le lavage, le nettoyage, la désinfection et les réparations nécessaires. Les conteneurs lui sont confiés à la fin de chaque voyage par un armateur, via son agent maritime, ou par une entreprise qui les loue aux compagnies maritimes, et ils sont ensuite entreposés sur des aires

prévues en attendant leur prochain transport. Dans l'exercice de ses missions, le réparateur de conteneurs collabore avec le donneur d'ordre et, le cas échéant, avec des experts lorsqu'une contestation ou une évaluation spécifique du devis de réparation est nécessaire, garantissant ainsi la remise en état et la disponibilité optimale des conteneurs pour les voyages suivants.

2 Les incotermes

2.1 Définition

Les Incoterms *(INternationalCOmmercial TERMS)*, élaborés par la Chambre de Commerce Internationale (CCI), définissent les responsabilités respectives du vendeur et de l'acheteur concernant : la livraison des marchandises, la conclusion des contrats de transport, le transfert des risques, la présentation des documents, le chargement et le déchargement, les formalités douanières à l'export et à l'import, ainsi que le paiement des droits et taxes. Ces règles, reconnues à l'international, sont intégrées aux contrats de vente, mais ne précisent ni le prix, ni le mode de paiement, ni le transfert de propriété.[1]

La version la plus récente, Incoterms 2020 (publication ICC 723EF), entrée en vigueur le 1er janvier 2020[2], comprend 11 termes commerciaux, identifiés par trois lettres et un lieu choisi par les parties. Ces règles peuvent s'appliquer aussi bien aux contrats nationaux qu'internationaux. Si aucun indicatif de version n'est précisé dans un contrat, on considère qu'il s'agit de la version 2020. Les documents faisant référence aux Incoterms 2010 continuent toutefois à s'y conformer, sauf mention contraire.

Répartition des frais et des risques

Le choix d'un Incoterm doit correspondre au type de marchandise et au mode de transport, tout en tenant compte d'éventuelles obligations supplémentaires convenues entre les parties. Les Incoterms 2020 se répartissent ainsi :

- Pour tous modes de transport : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP.
- Exclusivement pour le transport maritime : FAS, FOB, CFR, CIF.

[1] *Logistique : Les Incoterms® ICC 2020* (janvier 2025), **Grex International Grenoble**, PDF disponible en ligne : https://www.grex.fr/sites/g/files/mwbcuj1706/files/2025-01/Logistique_Les%20incoterms%20ICC%202020%20janvier%202025.pdf, consulté le 16/03/2026 à 15h02

[2] International Chamber of Commerce (ICC). (2019). *Incoterms® 2020*. Publication n° 723EF. Paris : ICC.

Tableau N° 1- 1: Incotermes 2020

Règles Incoterms® 2020	Définition en anglais	Définition en français
Tout mode de transport		
EXW …	Ex Works	A l'usine
FCA…	Free Carrier	Franco transporteur
CPT…	Carriage Paid To	Port payé jusqu'à
CIP…	Carriage and Insurance Paid to	Port payé, assurance comprise jusqu'à
DAP…	Delivered At Place	Rendu au lieu de destination
DPU…	Delivered at Place Unloaded	Rendu au lieu de destination déchargé
DDP…	Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés
Transport maritime et par voies fluviales		
FAS…	Free Alongside Ship	Franco le long du navire
FOB…	Free On Board	Franco à bord
CFR…	Cost and Freight	Coût et Fret
CIF…	Cost Insurance and Freight	Coût assurance et fret

Source : https://iccwbo.org , Consulté le 12/03/2026 à 14H54

Cette figure présente les principales règles Incoterms 2020, classées selon leur applicabilité à l'ensemble des modes de transport ou uniquement au transport maritime et fluvial. Elle met en évidence la répartition des responsabilités entre le vendeur et l'acheteur en matière de coûts, de risques et de livraison des marchandises. Ainsi, chaque incoterm définit précisément le niveau d'engagement des parties, depuis la mise à disposition de la marchandise jusqu'à la prise en charge du transport, de l'assurance et des formalités douanières. Ces règles constituent un référentiel essentiel dans les opérations du commerce international, car elles permettent de sécuriser et de clarifier les transactions logistiques

2.1.1 Incoterms pour tous modes de transport

- EXW – *Ex Works* (À l'usine)

Le vendeur met la marchandise à disposition dans ses locaux ou à un lieu convenu, à la charge de l'acheteur de prendre en charge le transport. Les risques sont transférés dès que la marchandise est remise au transporteur ou à la personne désignée par l'acheteur.

- FCA – *Free Carrier* (Franco Transporteur)

Le vendeur remet la marchandise au transporteur ou à la personne désignée par l'acheteur, dans ses locaux ou à un autre endroit convenu. Les risques passent à l'acheteur dès cette remise. Cet Incoterm est flexible et peut être appliqué dans différents points de livraison, comme l'entrepôt du vendeur, un port ou un aéroport.

- CPT – *CarriagePaid To* (Port payé jusqu'à)

Le vendeur prend en charge le paiement du transport jusqu'au lieu de destination convenu, tandis que le transfert des risques à l'acheteur se fait dès la remise de la marchandise au transporteur principal.

- CIP – *Carriage and InsurancePaid* To (Port payé, assurance comprise)

Le fonctionnement est similaire au CPT, mais le vendeur souscrit en plus une assurance couvrant la perte ou les dommages éventuels pendant le transport jusqu'à la destination.

- DAP – *Delivered At Place* (Rendu au lieu de destination convenu)

Le vendeur assume les coûts et risques du transport jusqu'au lieu de livraison, tandis que le déchargement et les formalités d'importation restent à la charge de l'acheteur. DAP remplace les anciens termes DAF, DES et DDU.

- DDP – *DeliveredDutyPaid* (Rendu droits acquittés)

Le vendeur prend en charge tous les coûts et risques, y compris le dédouanement à l'export et à l'import, ainsi que le paiement des taxes. Les marchandises sont livrées à destination, et l'acheteur ne s'occupe que du déchargement.

- DPU – *Delivered at Place Unloaded* (Rendu au lieu de destination, déchargé)

Anciennement DAT, DPU exige que le vendeur assume tous les coûts et risques liés au transport et au déchargement de la marchandise à destination. C'est le seul Incoterm qui impose explicitement au vendeur de décharger la marchandise.

2.1.2 Les 4 groupes d'Incoterms maritimes et fluviaux

- FAS – *Free AlongsideShip* (Franco le long du navire)

Le vendeur place la marchandise le long du navire au port d'embarquement convenu et s'occupe du dédouanement à l'exportation. À partir de ce point, tous les risques et frais sont transférés à l'acheteur, qui prend ensuite en charge le transport principal et les formalités à l'arrivée. La version 2020 permet à l'acheteur de demander un connaissement avec mention « à bord » au vendeur, même si la marchandise n'est pas encore chargée sur le navire.

- FOB – *Free On Board* (Franco à bord)

Le vendeur livre la marchandise à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement. Les risques passent à l'acheteur dès que la marchandise est sur le navire, tandis que celui-ci supporte tous les coûts du transport principal. La version 2020 insiste davantage sur la conformité et la sécurité, sans modifier les responsabilités de base.

- CFR – *Cost and Freight* (Coût et Fret)

Le vendeur prend en charge les coûts et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise jusqu'au port de destination convenu. Les risques sont transférés à l'acheteur dès que la marchandise est à bord du navire. Le vendeur doit fournir les documents permettant à l'acheteur de réceptionner et dédouaner les marchandises. La version 2020 renforce les obligations en matière de sécurité et de conformité, sans changer les responsabilités principales.

- CIF – *Cost, Insurance and Freight* (Coût, Assurance et Fret)

Le vendeur paie le transport, le fret et l'assurance maritime jusqu'au port de destination. Les risques passent à l'acheteur dès la mise à bord de la marchandise. L'assurance souscrite par le vendeur doit couvrir au minimum 110 % de la valeur des marchandises (Clause C de l'Institut des Assureurs de Londres), sauf accord différent entre les parties, comme précisé dans la version 2020.[1]

2.2 Choix de l'incoterm

Le choix d'un Incoterm est effectué d'un commun accord entre le vendeur et l'acheteur, en fonction du niveau de service attendu, de la gestion logistique, du risque accepté, ainsi que de la nature des marchandises et du mode de transport. L'Incoterm doit toujours être

[1]**Appvizer.** « Les Incoterms en 2025 : la répartition des risques lors du transport de la marchandise. » Appvizer, 20 décembre 2021. Disponible sur : https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/incoterms, consulté le 16/03/2026 à 12h42.

accompagné du lieu précis de livraison et être formulé selon la norme « Code Incoterm – lieu de livraison – Incoterms ICC 2020 ». Les Incoterms permettent de clarifier les responsabilités et de réduire les litiges, mais nécessitent une attention particulière dans le suivi des opérations. Par exemple, en CFR, le vendeur prend en charge le transport maritime tandis que l'acheteur supporte les risques dès l'embarquement.

2.2.1 Les étapes du transport maritime dans les opérations d'exportation

Le transport international de marchandises suit un processus précis, divisé en plusieurs étapes clés qui garantissent que les produits arrivent à destination dans les meilleures conditions et conformément aux réglementations en vigueur

« Selon Hindacargo (s.d.), les principales étapes d'une expédition internationale incluent l'envoi à l'exportation, le traitement de l'origine, le dédouanement à l'exportation, le transport des marchandises, le dédouanement à l'importation, le traitement à destination et l'envoi à l'importation. »

- Expédition à l'exportation : Cette première étape débute après l'emballage et l'étiquetage des marchandises. Les documents nécessaires pour l'expédition, tels que les lettres de transport ou les manifestes de cargaison, sont préparés et remis au transporteur choisi. L'objectif est de formaliser la prise en charge des marchandises et d'assurer leur traçabilité dès le départ.
- Traitement à l'origine : Avant l'expédition, les marchandises font l'objet de contrôles spécifiques selon les exigences du pays de destination. Ces vérifications peuvent inclure des inspections sanitaires ou phytosanitaires, des certificats de conformité, ou encore des procédures de quarantaine. Cette étape garantit que les marchandises respectent les normes internationales et les exigences locales, minimisant ainsi le risque de refus à l'arrivée.
- Dédouanement à l'exportation : Le dédouanement à l'exportation consiste à soumettre les documents de déclaration aux autorités compétentes et à s'acquitter des taxes ou frais éventuels. Selon la nature des produits, il peut également être nécessaire d'obtenir des licences ou autorisations spécifiques. Cette étape formalise légalement la sortie des marchandises du territoire national.
- Transport international des marchandises : Les marchandises sont ensuite acheminées vers le pays de destination par le mode de transport choisi : maritime, aérien, routier ou ferroviaire. Le transport maritime reste la solution la plus utilisée pour les volumes

importants, tandis que le fret aérien, bien que plus rapide, est généralement plus coûteux. La sélection du transport dépend du type de marchandise, des délais souhaités et du budget disponible.

- Dédouanement à l'importation : À l'arrivée dans le pays de destination, les marchandises doivent être déclarées auprès des autorités douanières locales. Cette étape comprend le dépôt des documents d'importation, le paiement des droits et taxes applicables et, le cas échéant, l'obtention de licences ou autorisations d'entrée. Le dédouanement est essentiel pour permettre la libération légale des marchandises.
- Traitement à destination : Une fois les formalités douanières effectuées, les marchandises sont déchargées, triées et stockées temporairement si nécessaire. Cette phase inclut également le contrôle de la qualité et la préparation pour la livraison finale, afin de s'assurer que les produits correspondent aux attentes du destinataire.
- Livraison au destinataire final : La dernière étape consiste à acheminer les marchandises jusqu'au client final ou à l'entrepôt désigné. Elle implique la remise des documents de transport, le transfert de propriété si nécessaire et le règlement des frais de livraison restants. Un suivi rigoureux de cette phase garantit que la marchandise est livrée en temps voulu et en bon état.[1]

Section 3 :La conteneurisation dans le transport maritime

La conteneurisation a révolutionné le transport maritime en introduisant un système standardisé de conditionnement des marchandises. Elle consiste à regrouper les produits dans des conteneurs sécurisés afin de réduire les manipulations, limiter les risques de perte ou de détérioration et améliorer la fiabilité des opérations. Ce système a aussi permis d'accélérer les opérations de chargement et de déchargement, rendant les échanges plus rapides et efficaces. Dans cette section nous allons voir son importance dans l'évolution du transport maritime

[1]**Hindacargo.***Quelles sont les principales étapes du transport maritime international ?* Consulté le 17 mars 2026 sur **fr.hindacargo.com** : http://fr.hindacargo.com/news/what-are-the-main-steps-in-international-shipping, consulté le 16/03/2026 à 14h52

1 Les principes et l'importance de la conteneurisation dans le transport maritime

Le transport maritime est essentiel au commerce mondial, puisqu'environ 95 % des échanges internationauxtransitent par la mer.

La conteneurisation, basée sur des conteneurs standardisés, a profondément modernisé et facilité ce mode de transport.En Algérie, la transition vers une économie de marché à la fin des années 1980 a entraîné une hausse des échanges internationaux et une adaptation des ports. Cette évolution s'est traduite par le développement et la modernisation des infrastructures portuaires, notamment des terminaux à conteneurs et l'ouverture au fret international. Ainsi, la croissance du trafic maritime, en particulier des conteneurs, renforce le rôle stratégique du transport maritime dans le développement économique de l'Algérie.

2 Types de conteneurs maritimes :

Les conteneurs maritimes se déclinent en plusieurs types, adaptés aux caractéristiques et aux exigences spécifiques des marchandises transportées.[1] (voir annexe 3)

- Conteneurs standard pour marchandises sèches *(Dry Van)* : Ce type de conteneur est le plus répandu et convient au transport de marchandises non périssables.
- Conteneurs réfrigérés ou congélateurs *(Reefer)* : Équipés d'un système de refroidissement, ils permettent le transport de produits nécessitant un contrôle de température, comme les denrées alimentaires périssables ou les produits pharmaceutiques.
- Conteneurs à toit ouvert *(Open Top)* : Leur ouverture supérieure facilite le chargement et le déchargement d'objets lourds ou de grande dimension.
- Conteneurs à plateforme *(Flat Rack)*:Dépourvus de parois latérales et de toit, ces conteneurs sont adaptés au transport de charges hors gabarit.
- Conteneurs à double porte *(Double Door)* : Dotés de portes à chaque extrémité, ils simplifient les opérations de chargement et de déchargement.
- Conteneurs à porte latérale *(SideDoor)* : Permettent un accès par le côté, pratique pour les marchandises larges ou encombrantes.

[1]HZ CONTAINERS. *Conteneurs de transport*. Site web HZ-CONTAINERS.com. Consulté en ligne le [18/03/2026], à l'adresse : https://hz-containers.com/fr/conteneurs-de-transport/, consulté le 16/03/2026 à 16h07

- Conteneurs-citernes *(Tank Container)* : Spécialement conçus pour le transport de liquides, de gaz ou de poudres.
- Conteneurs pour matériaux en vrac *(Bulk Container)* : Destinés au transport de marchandises volumineuses et lourdes.
- Conteneurs bas *(Low Cube)* : Utilisés pour les matériaux très lourds tels que le charbon, les pierres ou le gravier.

Tableau N° 1- 2: Tailles et volumes standards des conteneurs

Container Type	*Approx. Dimensions (m)*	*Max Volume (CBM)*
20-foot Standard	5.9 x 2.35 x 2.39	~33 CBM
40-foot Standard	12 x 2.35 x 2.39	~67 CBM
40-foot High Cube	12 x 2.35 x 2.69	~76 CBM

Source : https://www.approvedforwarders.com/fcl-vs-lcl Consulté le 16/03/2026 à 17H31

Légende:

Les termes utilisés dans le tableau sont traduits comme suit :

Container type (type de conteneur) , foot standard (pied standard) , CBM (mètre cube)

Cette figure présente les principaux types de conteneurs maritimes ainsi que leurs dimensions approximatives et leurs capacités en volume (CBM). Elle met en évidence trois formats standards : le conteneur de 20 pieds, le conteneur de 40 pieds standard et le conteneur de 40 pieds High Cube. On observe que le conteneur de 20 pieds offre une capacité d'environ 33 m³, tandis que le 40 pieds standard double quasiment ce volume avec environ 67 m³. Le conteneur High Cube, quant à lui, se distingue par une hauteur supplémentaire, permettant d'atteindre environ 76 m³ de capacité. Cette comparaison illustre l'importance du choix du type de conteneur en fonction du volume et de la nature des marchandises à transporter.

3 Historique de la conteneurisation

La conteneurisation, apparue aux États-Unis dans les années 1950 sous l'impulsion de Malcolm McLean, a profondément transformé le transport maritime en standardisant les unités de charge et en facilitant l'intégration des chaînes logistiques multimodales. Son développement s'est accéléré avec la mise en service des premiers porte-conteneurs dans les années 1960 et sa normalisation internationale par l'ISO en 1974, assurant une uniformité mondiale.[1]

Cette innovation a entraîné une forte hausse de la productivité portuaire grâce à la mécanisation des opérations de manutention, notamment avec l'introduction des portiques à conteneurs, réduisant considérablement les temps d'escale et les coûts de main-d'œuvre. Elle a également permis une meilleure organisation des flux, accélérant la diffusion du transport conteneurisé sur les grandes routes maritimes, d'abord entre pays développés puis progressivement vers les pays en développement.

3.1 Le transport en conteneur complet FCL (Full Container Load)

Dans le transport maritime, le mode FCL (Full Container Load) consiste à utiliser un conteneur entier réservé à un seul expéditeur ou destinataire, même lorsque les marchandises proviennent de plusieurs fournisseurs. Ce système permet un acheminement sans interruption ni manipulation intermédiaire. Il offre une meilleure protection des marchandises, car le conteneur reste scellé durant tout le trajet, réduisant ainsi les risques de dommages ou de pertes. Le FCL simplifie également la logistique en regroupant toute la commande en une seule expédition, ce qui améliore la traçabilité. Il optimise l'utilisation de l'espace du conteneur et rend les opérations portuaires plus efficaces. Ce mode de transport est donc particulièrement adapté aux marchandises sensibles ou de grande valeur. Il garantit une livraison plus rapide, sécurisée et fiable.[2]

[1] Container-Z, « Présentation sur la conteneurisation », document PDF, disponible sur : Container-Z PDF consulté le 04 mai 2026 à 20h50

[2] SÉNÈS, Aurélien. *Le groupage de marchandise*. Mémoire de Master, **Université (non précisée)**, **2015**. HAL Id : dumas-01626005v1 P20. Disponible en ligne : https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01626005v1/file/SENES%20Aurélien%20-%20Le%20groupage%20de%20marchandise%20-%202015.pdf, consulté le 19/03/2026 à 18 :52

3.2 Le transport en groupage LCL (Less than Container Load)

Dans le cas du LCL *(Lessthan Container Load)*, ou conteneur partiel, les marchandises sont soumises à un nombre plus important de manipulations, ce qui augmente le risque d'avaries pendant le transport. Un conteneur est considéré comme LCL lorsqu'il contient plusieurs lots de marchandises dont le volume ou le poids individuel ne suffit pas à remplir un conteneur complet. Ces lots sont alors groupés pour constituer un chargement économiquement viable, permettant ainsi d'optimiser l'utilisation de l'espace et de réduire les coûts pour les expéditeurs. Le LCL permet donc de combiner des expéditions provenant de plusieurs expéditeurs au sein d'un même conteneur, ce qui implique que chaque lot est manipulé et réarrangé pour le groupage.[1]

Il est également possible d'associer de manière flexible les modes FCL et LCL selon les besoins des expéditeurs et des destinataires :

- FCL/FCL : un conteneur complet d'un expéditeur unique est envoyé à un destinataire unique. Cette configuration offre la plus grande sécurité et réduit les risques d'avaries, car le conteneur reste scellé tout au long du transport.
- FCL/LCL : un conteneur complet provenant d'un expéditeur est destiné à plusieurs destinataires. Cette méthode est utilisée lorsque les marchandises doivent être réparties entre plusieurs clients dans un même pays ou une même région.
- LCL/FCL : plusieurs expéditeurs envoient leurs marchandises groupées dans un conteneur, destiné à un seul destinataire. Ce mode est fréquent lorsqu'une entreprise importe des produits provenant de différents fournisseurs à l'étranger.
- LCL/LCL : plusieurs expéditeurs partagent un conteneur dont le contenu est ensuite distribué à plusieurs destinataires. Ce type de transport correspond au groupage classique**,** souvent organisé par un commissionnaire de transport, et nécessite une coordination logistique plus complexe pour garantir la sécurité et la livraison des marchandises.

[1]GILGUY, Christine. *L'exportation maritime*. Le Moniteur du Commerce International (Le Moci). Publié en ligne, il y a 13 ans. Consulté en ligne à l'adresse : https://www.lemoci.com/2-lexportation-maritime/, consulté le 19/03/2026à 20h31

3.3 Avantages et limites comparatives

Le choix entre FCL (Full Container Load)etLCL (Lessthan Container Load) dépend du volume des marchandises, de leur sensibilité et des exigences de livraison.

- FCL :

Avantages : sécurité accrue, moins de manipulations, livraison directe et rapide.

Limites : nécessite des volumes suffisants pour remplir un conteneur, coût plus élevé si le conteneur n'est pas rempli.

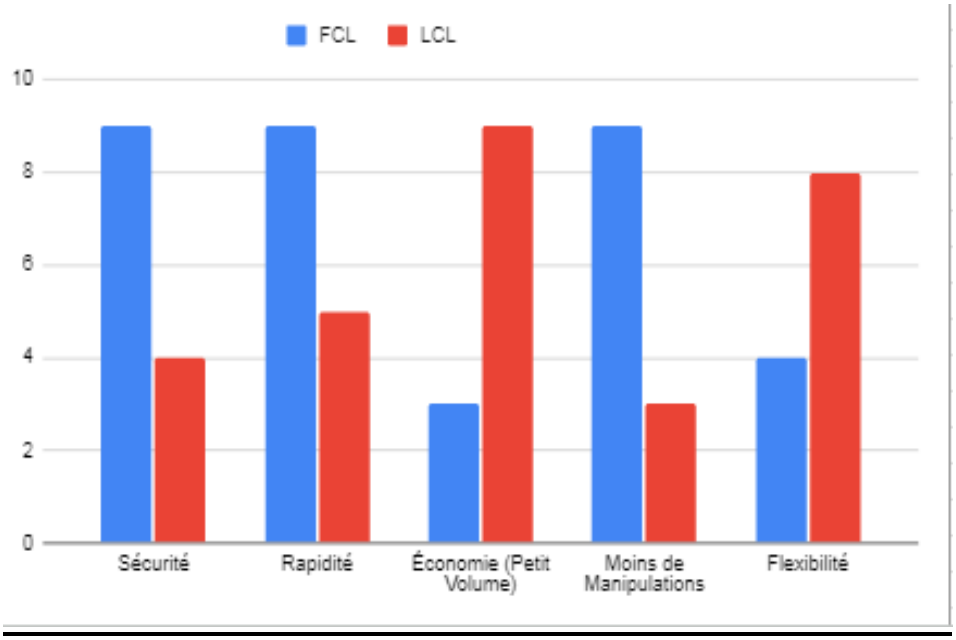
- LCL :

Avantages : économique pour de petits volumes, flexibilité pour regrouper plusieurs expéditions.

Limites : plus de manipulations, risques d'avaries et délais potentiellement plus longs.

Une planification adaptée permet de combiner les deux modes pour optimiser coûts, sécurité et délais

Figure N° 1- 2: Analyse comparative des performances logistiques transport FCL et LCL



Source : Données internes de l'entreprise

Ce graphique souligne que le FCL est à privilégier pour la sécurité et la vitesse des expéditions. En revanche, le LCL reste la solution la plus économique et flexible pour l'envoi de petits volumes, malgré un nombre de manipulations plus élevé.

Conclusion du chapitre :

En conclusion, le commerce international repose sur les échanges mondiaux, dont le transport maritime constitue l'élément central. La conteneurisation a amélioré la sécurité, la rapidité et l'efficacité des opérations, tandis que les modes FCL et LCL offrent une flexibilité adaptée aux besoins des échanges. Ainsi, ces évolutions favorisent l'optimisation des coûts, la fluidité des échanges et le développement économique, le LCL export apparaissant comme un levier stratégique pour l'accès aux marchés internationaux.

Dans ce contexte, le recours au LCL export ne représente plus uniquement une solution logistique, mais également une véritable stratégie de développement commercial pour les entreprises souhaitant renforcer leur présence à l'international. Grâce à sa flexibilité et à la réduction des coûts qu'il permet, ce mode de transport offre aux entreprises, notamment aux PME, de nouvelles opportunités d'accès aux marchés étrangers. Le chapitre suivant sera donc consacré à l'étude du LCL export comme stratégie de développement commercial et à son apport dans la compétitivité des entreprises.

CHAPITRE 2 :

LE LCL EXPORT COMME STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Introduction du chapitre :

Dans un contexte marqué par l'intensification des échanges internationaux et la recherche constante de solutions logistiques plus flexibles, les entreprises sont amenées à adapter leurs modes d'exportation pour rester compétitives. Toutes ne disposent pas de volumes suffisants pour recourir à des expéditions en conteneur complet, ce qui les pousse à explorer des alternatives mieux adaptées à leurs besoins.

C'est dans cette logique que le transport en groupage, ou LCL *(Lessthan Container Load)*, s'impose comme une option pertinente. Au-delà d'un simple mode d'expédition, il constitue un véritable levier de développement commercial, en facilitant l'accès aux marchés étrangers, en réduisant les coûts logistiques et en offrant davantage de souplesse aux entreprises, notamment les PME.

Ce chapitre vise ainsi à mettre en lumière le rôle du LCL export comme stratégie de croissance, en analysant ses principes, ses avantages et son apport dans la dynamique d'internationalisation des entreprises.

Section 1 : Le groupage maritime LCL

Le groupage maritime LCL occupe aujourd'hui une place importante dans les échanges internationaux, notamment pour les entreprises qui ne disposent pas de volumes suffisants pour remplir un conteneur complet. Cette solution permet d'optimiser les coûts tout en facilitant l'accès au transport maritime pour des expéditions de taille plus réduite.

Dans cette section, nous allons revenir sur les principaux aspects du LCL, en abordant d'abord sa définition, puis son organisation, avant de mettre en lumière les différentes contraintes qui lui sont liées.

1 Définition et fonctionnement du groupage maritime

L'expédition LCL est un mode de transport de cargaison par voie maritime utilisé lorsque vous ne disposez pas de volumes suffisants pour justifier le coût d'un conteneur complet. Cette méthode consiste à transporter votre cargaison en utilisant un conteneur partagé avec un ou plusieurs autres expéditeurs. Le Fret maritime LCL *(Less Container Load),* idéale pour les petits volumes de cargaison et les formules de groupage de cargaison.

La cargaison du client est transportée dans un entrepôt. Par la suite, elle sera chargée dans un conteneur avec d'autres cargaisons provenant d'autres clients. Même si la marchandise est de différentes sources, ce mode de transport reste sécurisé en offrant plusieurs garanties. Ce même conteneur peut être traité par le transitaire propre du client.[1]

Une fois rempli, le conteneur est placé sur un transporteur maritime. À son arrivée au port de destination, le transitaire récupère le conteneur et le transfert vers un entrepôt de destination ou un CFS. Le conteneur est ensuite ouvert et la cargaison du client est séparée de celles des autres clients.

À ce moment-là, il est important de vérifier la marchandise afin de détecter d'éventuels dommages ou pertes. C'est également à cette étape qu'on utilise la lettre de transport interne pour accuser réception de l'expédition après vérification et inspection. Enfin, le transitaire

[1] DHL Global Forwarding (s. d.). *Tout ce que vous devez savoir sur les expéditions maritimes en groupage (LCL)*.
Consulté le 25 avril 2026 à 14h23, sur
https://www.dhl.com/dz-fr/home/expediteur-mondial/centre-de-formation-au-transit-de-fret/tout-ce-que-vous-devez-savoir-sur-lcl.html

concerné se charge de livrer la cargaison jusqu'au lieu du client. En ce qui concerne le montant comparatif , contrairement au FCL, dans le transport de groupage LCL, on ne paie que l'espace utilisé. La cargaison est mesurée en mètres cubes ; le prix est donc calculé en fonction de la part occupée dans la capacité totale du conteneur.
Cette méthode diffère du FCL, où l'on doit payer la totalité du conteneur, même si la cargaison n'occupe qu'une partie de l'espace.

Le coût de l'expédition est calculé en fonction du rapport poids/volume pour obtenir l'unité payante. En maritime la règle à appliquer est 1 tonne = 1 M^3 (en aérien 1 tonne = 6 M^3 // en ferroviaire 1 tonne = 3 M^3). Cela signifie qu'il faut prendre le chiffre le plus élevé des 2.

Des frais sont également appliqués au départ et à l'arrivée, selon les Incoterms de l'expédition. Ces frais peuvent être calculés en fonction du volume (en mètres cubes) ou sous forme de forfait. Le transitaire fournit des explications détaillées sur l'ensemble de ces coûts.

2 Les types de groupage maritime (LCL)

Le transport maritime en groupage, appelé LCL (*Less than Container Load*), constitue une solution adaptée aux entreprises qui expédient des volumes de marchandises insuffisants pour remplir un conteneur complet. Dans ce mode de transport, plusieurs expéditeurs partagent le même conteneur, chacun n'occupant qu'une partie de l'espace disponible.

On distingue principalement deux types de groupage maritime. Le premier est le groupage d'armement, organisé directement par la compagnie maritime. Dans ce cas, l'armateur assure lui-même la consolidation des marchandises provenant de différents clients avant leur acheminement. Le second est le groupage de transitaire, réalisé par un prestataire logistique spécialisé chargé de centraliser les marchandises, d'organiser leur regroupement et de coordonner les opérations de transport. Ce dernier représente aujourd'hui la forme de groupage la plus répandue dans les échanges internationaux.

Une question revient fréquemment chez les importateurs et les nouveaux opérateurs du commerce international : est-il nécessaire de réserver un conteneur complet pour transporter seulement quelques palettes ou un faible volume de marchandises ? Le LCL apporte une réponse à cette problématique en permettant de mutualiser les coûts de transport entre plusieurs chargeurs. Cette solution offre ainsi la possibilité d'importer ou d'exporter de petites quantités

sans supporter les coûts élevés d'un conteneur complet, ce qui facilite notamment l'accès au commerce international pour les PME et les entreprises débutantes.

2.1 Caractéristiques du LCL

Le fonctionnement du LCL repose sur plusieurs éléments clés. D'abord, un même conteneur (20 pieds ou 40 pieds) est partagé entre plusieurs expéditeurs, généralement entre trois et douze. La facturation ne se fait pas au conteneur, mais selon le volume ou le poids des marchandises, en retenant la base la plus avantageuse pour le transporteur.

Cependant, cette solution implique des délais légèrement plus longs que le transport en conteneur complet (FCL). En effet, les opérations de regroupement et de séparation des marchandises peuvent ajouter entre trois et sept jours au transit global. Ces opérations se déroulent dans des plateformes logistiques spécifiques appelées **CFS *(Container Freight Station)***.

D'un point de vue économique, le LCL devient généralement moins avantageux au-delà d'un certain volume, situé autour de **13 à 15 m³**, seuil à partir duquel le recours à un conteneur complet peut être plus rentable.

2.2 Les principales étapes du transport maritime en groupage (LCL)

Le fonctionnement du transport maritime en groupage (LCL) repose sur plusieurs étapes successives permettant d'assurer l'acheminement de marchandises appartenant à différents chargeurs au sein d'un même conteneur.

La première étape correspond à la consolidation des marchandises. Les différents colis provenant de plusieurs expéditeurs sont regroupés dans un entrepôt logistique, généralement situé à proximité du port. Chaque lot est identifié de manière précise grâce à un marquage spécifique et accompagné des documents nécessaires au transport international, tels que la facture commerciale et la liste de colisage.

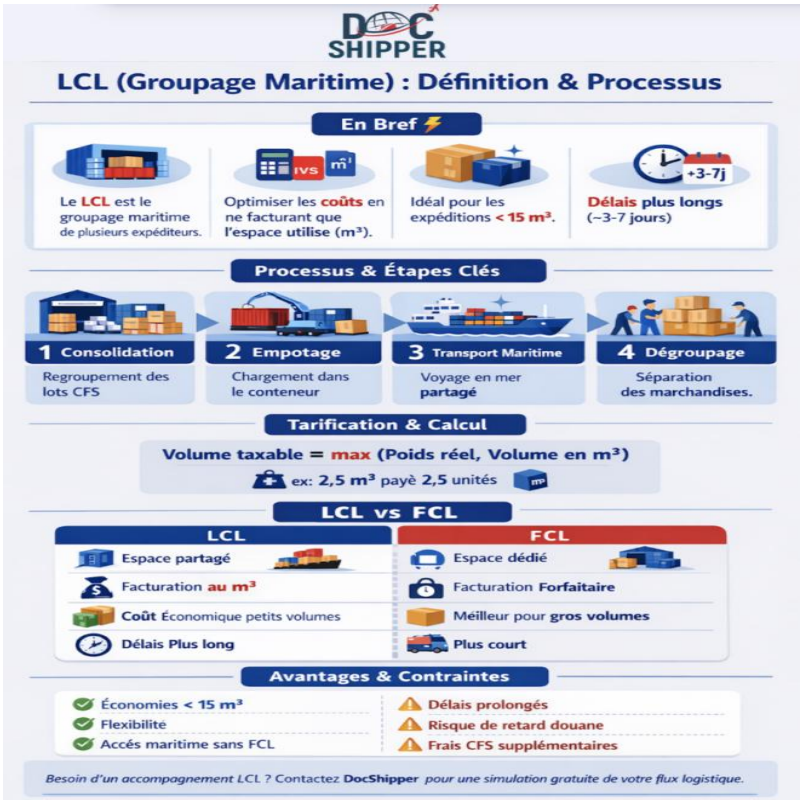
La deuxième étape est l'empotage du conteneur. Cette opération consiste à charger les marchandises dans le conteneur en optimisant l'espace disponible tout en garantissant la sécurité des produits transportés. L'organisation du chargement doit tenir compte du poids, du

volume et de la nature des marchandises afin de limiter les risques de détérioration durant le transport maritime.

Une fois le conteneur chargé, celui-ci est acheminé par voie maritime vers le port de destination. Le transport LCL emprunte les mêmes lignes maritimes que le transport en conteneur complet (FCL). Cependant, dans le cadre du groupage, les marchandises de plusieurs clients étant réunies dans un même conteneur, un retard administratif ou douanier concernant un seul lot peut affecter l'ensemble de l'expédition.

La dernière étape est celle du dégroupage. À l'arrivée, le conteneur est ouvert dans un entrepôt spécialisé afin de séparer les différentes marchandises avant leur remise aux destinataires. Cette phase comprend généralement des opérations de contrôle, de manutention et de stockage temporaire, pouvant générer des frais supplémentaires, notamment les frais de manutention portuaire et les frais liés aux entrepôts de groupage (CFS).

Figure N° 2- 1: Définition et processus du groupage maritime



Source : https://docshipper.fr Consulté le 21/03/2026 à 09H12

Cette figure illustre le principe du LCL (groupage), une méthode où plusieurs expéditeurs partagent un même conteneur pour réduire leurs frais de transport. Le processus repose sur la

consolidation des marchandises au départ et leur dégroupage à l'arrivée. Bien que cette solution soit très flexible et économique pour les petits envois, elle entraîne des délais plus longs et des risques de retards accrus par rapport au conteneur complet (FCL), en raison des manipulations supplémentaires nécessaires en entrepôt.

2.3 Contraintes réglementaires

Le transport maritime LCL (*Lessthan Container Load*) est encadré par un cadre réglementaire strict et une organisation spécifique de l'administration des douanes, essentiels pour garantir la sécurité, la conformité et la fluidité des échanges internationaux.[1]

2.3.1 Rôle et missions de l'administration des douanes

L'administration des douanes algérienne joue un rôle central dans le commerce international. Elle combine des missions de contrôle et de facilitation pour soutenir une économie dynamique tout en sécurisant les échanges. Ses missions principales se déclinent en trois axes :

- Missions fiscales

- Collecter les droits et taxes sur les marchandises importées ou exportées.
- Contrôler l'application des avantages fiscaux prévus par la loi et les accords internationaux.
- Suivre la production et la commercialisation de secteurs stratégiques, comme les hydrocarbures.
- Prévenir et sanctionner la fraude douanière.

- Missions économiques

- Promouvoir les exportations hors hydrocarbures.
- Faciliter les investissements nationaux et étrangers grâce à des régimes douaniers adaptés.

[1] YEFSAH O. & ZOUAD H., 2017. *Le rôle du transport international dans l'optimisation de la chaîne logistique : Cas de l'entreprise NUMILOG (Groupe CEVITAL de Bejaia)*. Mémoire de Master, Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie. Disponible sur : https://dspace.ummto.dz/server/api/core/bitstreams/f2d1c796-7600-4911-8b62-5b7166f314cf/content consulté le 26 avril 2026 à 17h41.

- Accompagner les entreprises en leur fournissant expertise et conseils sur les réglementations douanières.
- Produire des statistiques fiables sur le commerce extérieur pour éclairer les décisions économiques.

- Missions de protection

- Lutter contre la contrebande, le trafic illicite et le crime organisé transfrontalier.
- Garantir la sécurité publique et la conformité des produits importés.
- Préserver le patrimoine naturel, culturel et intellectuel du pays.

2.3.2 Organisation de l'administration des douanes

L'administration relève du ministère des Finances et se compose de plusieurs niveaux :

- **Services centraux** : dirigés par la Direction Générale des Douanes et l'Inspection Générale, chargés de définir les politiques douanières, contrôler leur application et assurer la coordination avec les autres institutions.
- **Services extérieurs** : présents dans les ports, aéroports et zones frontalières, ils supervisent le dédouanement quotidien et appliquent les contrôles à l'import et à l'export.
- **Centres nationaux et régionaux** : assurent l'expertise technique et le suivi des procédures spécifiques.

2.3.3 Procédures de dédouanement pour le LCL

Le dédouanement des cargaisons LCL suit un processus précis :

- **Déclaration détaillée** : l'opérateur fournit toutes les informations sur la marchandise (type, valeur, origine, quantité). Cette déclaration engage sa responsabilité quant à l'exactitude des données.
- **Contrôle documentaire ou visite physique** : selon le risque attribué à la cargaison (circuits vert, orange ou rouge), une inspection physique peut être réalisée ou le contrôle peut se limiter aux documents.

- **Liquidation et paiement des droits et taxes** : des facilités existent, comme la déclaration anticipée, le crédit de paiement ou l'engagement de paiement différé, pour fluidifier l'enlèvement des marchandises.
- **Facilités en cas de litige** : des mécanismes tels que la transaction douanière ou la commission nationale des recours permettent de résoudre les contestations rapidement et légalement.

2.3.4 Contraintes spécifiques au transport LCL

Le transport en LCL est soumis à des exigences douanières particulières :

- Chaque envoi doit faire l'objet d'une déclaration en douane distincte, même s'il est transporté dans un conteneur partagé.
- Les contrôles sont généralement plus fréquents que pour les expéditions en conteneur complet (FCL), en raison de la multiplicité des lots et des expéditeurs.
- La complexité logistique implique une coordination stricte entre transitaires, transporteurs et douanes pour assurer la conformité et la sécurité.

2.4 Tarification et logique économique

La tarification du LCL repose sur le concept de **volume taxable**. Le transporteur compare le poids réel de la marchandise à son volume, puis retient la valeur la plus élevée.[1]

- **Calcul du volume** : longueur × largeur × hauteur (en mètres).
- **Poids volumétrique** : 1 m³ équivaut à 1 tonne.
- **Facturation** : basée sur le maximum entre poids réel et poids volumétrique.

Exemple concret : une expédition de 10 cartons de textiles pèse 450 kg et occupe 3,2 m³. La facturation se fera sur 3,2 tonnes, car le volume est supérieur au poids réel.

[1] SÉNÈS A., 2015. *Le groupage de marchandise*. Mémoire de Master II en Droit maritime, Faculté de Droit et de Sciences Économiques, Université d'Aix-Marseille, Centre de Droit Maritime et des Transports. Disponible sur : https://pole-transports-facdedroit.univ-amu.fr/sites/pole-transports-facdedroit.univ-amu.fr/files/public/senes_aurelien_-_le_groupage_de_marchandise_-_2015.pdf consulté le 26 avril 2026 à 19h20.

Comparaison avec le FCL : un conteneur complet de 20 pieds coûte environ 240 000 DA (l'équivalent de1 800 €). Le LCL devient plus rentable pour des volumes inférieurs à un certain seuil (environ 13 m³). En dessous, il reste l'option la plus économique.

Sensibilité aux fluctuations :

- Les tarifs LCL varient selon les périodes de forte activité (notamment août à octobre).
- Des surcharges peuvent s'ajouter, comme les ajustements liés au carburant ou aux variations de change, impactant le coût total du transport.

3 Le rôle du LCL dans l'optimisation des coûts

Dans une logique d'optimisation des coûts logistiques, le recours au transport en ***Less than Container Load (LCL)*** s'impose comme une solution particulièrement pertinente pour les entreprises dont les volumes d'expédition ne justifient pas la mobilisation d'un conteneur complet. Contrairement au mode FCL, où le coût est supporté pour l'ensemble du conteneur indépendamment de son taux de remplissage, le LCL repose sur un principe de mutualisation : chaque expéditeur ne paie que l'espace réellement occupé. Cette approche permet une **allocation plus efficiente des ressources**, en évitant les coûts liés au "vide logistique". Dans un contexte où la pression sur les marges est forte, notamment dans le commerce international, cette capacité à ajuster les dépenses au volume réel constitue un levier stratégique majeur. Elle est d'autant plus avantageuse pour les PME ou les entreprises en phase de croissance, qui peuvent ainsi accéder aux marchés internationaux sans supporter des coûts fixes élevés.[1]

Au-delà de la réduction des coûts de transport, le LCL optimise la chaîne d'approvisionnement grâce à des expéditions plus flexibles, réduisant les coûts de stockage et les risques de rupture ou de surstockage. Le recours aux consolidateurs spécialisés permet également de sécuriser les réservations maritimes et de limiter les retards. Malgré certains frais supplémentaires de manutention, le LCL reste avantageux lorsque les flux sont bien planifiés.

Le choix entre le LCL et le FCL dépend du volume, de la fréquence des expéditions et des objectifs de l'entreprise. Une combinaison des deux modes permet souvent d'atteindre un

[1]**SPARX Logistics**, *Optimisation des coûts logistiques avec le transport de marchandises consolidées (LCL)*, publié le 28 février 2024, mis à jour le 26 février 2025, disponible sur : Consulter l'article consulté le 03 mai 2026 à 10h25

équilibre optimal entre coût, rapidité et fiabilité, faisant du LCL un outil stratégique de compétitivité internationale.

Figure N° 2- 2: Optimisation des coûts LCL vs FCL



Source : https://china.docshipper.com/fr/logistique/fret-maritime-expedition-depuis-chine-guide-complet Consulté le 05/04/2026 à 10H49

Légende :

Les termes utilisés dans la figure sont traduits comme suit :

Price difference (différence des prix) ;Sameprice (le même prix) ; CBM (mètre cube)

Ce graphique montre que le choix entre le FCL et le LCL dépend directement du volume transporté. Alors que le groupage est plus économique pour les petits envois, son coût augmente avec la quantité de marchandises. La comparaison met en évidence un seuil de rentabilité : au-delà d'un certain volume, le prix du groupage rejoint celui d'un conteneur entier. Il devient alors plus avantageux de louer un conteneur complet pour bénéficier d'un tarif fixe et d'une meilleure sécurité.

Section 2 : Les apports du LCL dans le développement des opérations export

Le transport maritime en groupage LCL représente aujourd'hui une solution logistique adaptée aux besoins des entreprises exportatrices, notamment les PME et les nouveaux acteurs du commerce international. Grâce à sa flexibilité et à la possibilité d'expédier de faibles volumes de marchandises sans mobiliser un conteneur complet, le LCL contribue à faciliter l'accès aux marchés étrangers tout en optimisant les coûts logistiques.

Dans cette perspective, cette section mettra en évidence les principaux apports du LCL dans le développement des opérations export. Il s'agira notamment d'analyser son rôle dans la réduction des contraintes financières et logistiques, l'amélioration de l'accessibilité à l'exportation ainsi que son impact sur la compétitivité et l'internationalisation des entreprises.

1 Le LCL comme outil d'accessibilité aux marchés internationaux

Le groupage maritime LCL permet aux entreprises d'accéder aux marchés internationaux sans disposer de volumes importants de marchandises. En partageant l'espace d'un conteneur avec d'autres expéditeurs, les entreprises peuvent réaliser des expéditions adaptées à leurs besoins tout en réduisant les coûts logistiques[1] liés au transport maritime.

Cette solution représente un avantage important pour les PME et les nouveaux exportateurs, dont les capacités financières et de production restent souvent limitées. Le LCL leur permet d'effectuer des opérations d'exportation avec de faibles quantités de marchandises, sans avoir à supporter les charges d'un conteneur complet. Cela réduit les risques financiers et facilite le lancement des activités export.[2]

Le LCL favorise également l'entrée sur de nouveaux marchés étrangers grâce à la possibilité de réaliser des expéditions tests avant d'augmenter progressivement les volumes exportés[3]. Cette flexibilité accompagne le développement progressif des activités export et permet aux entreprises de renforcer progressivement leur présence sur les marchés internationaux.

[1] Michel Savy, *La logistique internationale*, Paris, Pearson Éducation, 2006. Consulté le 18 mai 2026 à 21 :38
[2] Jean-Pierre Helfer, Michel Kalika et Jacques Orsoni, *Management : stratégie et organisation*, Paris, Vuibert, 2019. Consulté le 18 mai 2026 à 22h02
[3] Documentation professionnelle de CMA CGM sur les services de groupage maritime (LCL). Consulté le 18 mai 2026 à 22h05

2 Le rôle du LCL dans la continuité et la régularité des flux export

Le groupage maritime LCL permet aux entreprises d'assurer une continuité dans leurs opérations d'exportation grâce à la possibilité d'expédier régulièrement de petites quantités de marchandises. Contrairement au transport en conteneur complet, qui nécessite d'attendre le remplissage total du conteneur, le LCL offre une plus grande flexibilité dans la planification des expéditions[1]. Les entreprises peuvent ainsi maintenir un flux export plus régulier et répondre plus rapidement aux besoins de leurs clients étrangers.

Cette flexibilité améliore également la réactivité commerciale des exportateurs. Les entreprises ont la possibilité d'effectuer des envois plus fréquents en fonction des commandes reçues, sans immobiliser d'importants volumes de marchandises. Cela contribue à renforcer la qualité du service offert aux clients internationaux et à améliorer le respect des délais de livraison[2].

Le LCL permet aussi une meilleure adaptation aux fluctuations de la demande sur les marchés étrangers. Les exportateurs peuvent ajuster le volume de leurs expéditions selon l'évolution des besoins commerciaux, ce qui limite les risques liés au surstockage ou aux expéditions excessives. Cette capacité d'adaptation constitue un avantage important dans un environnement international caractérisé par une forte variabilité de la demande.

3 Le LCL comme facteur de développement commercial

Le groupage maritime LCL constitue un facteur important dans le développement commercial des entreprises exportatrices. Grâce à la flexibilité qu'il offre dans l'expédition des chandises, il permet aux entreprises de renforcer progressivement leur activité à l'international.[3]

Le recours au LCL favorise notamment :

- **La conquête de nouveaux clients** : les entreprises peuvent répondre à des commandes de faibles volumes sans supporter les coûts d'un conteneur complet. Cette flexibilité

[1] Pierre Médan et Anne Gratacap, *Logistique et Supply Chain Management*, Paris, Dunod, 2017. Consulté le 18 mai 2026 à 22h49
[2] United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Review of Maritime Transport*, Genève, Nations Unies, différentes éditions. Consulté le 18 mai 2026 à 22h55
[3] Marc Amblard, *Exporter : Pratique du commerce international*, Paris, Dunod, 2021. Consulté le 18 mai 2026 à 23h20

facilite les relations commerciales avec de nouveaux clients étrangers, notamment lors des premières opérations export.

- **L'élargissement des marchés internationaux** : le LCL permet aux exportateurs d'accéder à plusieurs destinations avec des volumes réduits, ce qui facilite l'exploration de nouveaux marchés et la diversification des débouchés commerciaux.
- **Le renforcement de la présence internationale** : grâce à des expéditions plus régulières et adaptées à la demande, les entreprises peuvent maintenir une continuité dans leurs échanges avec les partenaires étrangers et renforcer leur visibilité sur les marchés internationaux.
- **L'amélioration de la compétitivité export** : le partage du conteneur permet de réduire certaines charges logistiques et d'optimiser les coûts de transport. Cette maîtrise des coûts offre aux entreprises une plus grande flexibilité commerciale et améliore leur capacité à répondre rapidement aux exigences des clients internationaux. [1]

Le LCL ne constitue pas uniquement une solution de transport, mais également un outil de développement commercial permettant aux entreprises de soutenir leur croissance à l'international dans des conditions plus accessibles et plus flexibles[2].

4 Le LCL dans une logique d'accompagnement des nouveaux exportateurs

Le groupage maritime LCL représente une solution adaptée aux nouveaux exportateurs souhaitant intégrer progressivement les marchés internationaux. Grâce à la possibilité d'expédier de faibles volumes de marchandises, ce mode de transport permet aux entreprises de limiter les contraintes financières et opérationnelles liées au lancement des activités export[3].

Le recours au LCL contribue notamment à :

- **La réduction du risque financier** : les entreprises évitent les coûts élevés associés au remplissage d'un conteneur complet et peuvent adapter leurs expéditions à leurs capacités réelles de production et de commercialisation. Cette flexibilité réduit les

[1] Jean-Paul Rodrigue, Claude Comtois et Brian Slack, *The Geography of Transport Systems*, New York, Routledge, 2020. Consulté le 18 mai 2026 à 23h35
[2] DB Schenker, documentation sur les solutions LCL et la flexibilité des opérations export. Consulté le 18 mai 2026 à 23h40
[3] Pierre A. David, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Cincinnati, Cicero Books, 2017. Consulté le 19 mai 2026 à 00 :17

risques liés aux investissements logistiques importants lors des premières opérations export[1].

- **L'apprentissage progressif des procédures export** : le LCL permet aux nouveaux exportateurs de se familiariser progressivement avec les formalités douanières, les documents de transport, les procédures portuaires ainsi que les exigences du commerce international. Les entreprises peuvent ainsi acquérir de l'expérience avant d'augmenter le volume de leurs opérations.
- **La sécurisation des premières opérations export** : en limitant les volumes expédiés, les entreprises réduisent l'impact des éventuelles erreurs logistiques, administratives ou commerciales pouvant survenir durant les premières expériences à l'international. Cette approche progressive facilite une meilleure maîtrise des opérations export.
- **L'accompagnement par les transitaires et les professionnels de la logistique** : les entreprises spécialisées dans le groupage maritime jouent un rôle important dans l'encadrement des nouveaux exportateurs. Les transitaires et logisticiens apportent un soutien technique et organisationnel dans la gestion des formalités administratives, du transport et du suivi des expéditions, ce qui facilite l'intégration des PME dans les échanges internationaux[2].

Le groupage maritime LCL constitue un levier important dans le développement des opérations export grâce à la flexibilité et à l'accessibilité qu'il offre aux entreprises. Il facilite l'intégration progressive des exportateurs aux marchés internationaux, améliore la continuité des flux commerciaux et contribue au renforcement de la compétitivité export. Ces différents apports apparaissent particulièrement importants pour les PME, dont les capacités logistiques et financières demeurent souvent limitées[3]. Ainsi, il convient à présent d'analyser le rôle du LCL dans l'internationalisation des PME algériennes et son impact sur leur développement à l'export.

Section 3 : LCL export et internationalisation des PME Algériennes

Cette section s'intéresse au rôle du transport en groupage (LCL) dans le processus d'internationalisation des PME en Algérie, en particulier dans des contextes où les ressources

[1] Michel Savy, *La logistique internationale*, Paris, Pearson Éducation, 2006. Consulté le 19 mai 2026 à 00h25
[2] DB Schenker, documentation relative aux solutions logistiques internationales et au transport maritime en groupage. Consulté le 19 mai 2026 à 01h07
[3] John J. Coyle, Edward J. Bardi et Robert A. Novack, *Transportation: A Supply Chain Perspective*, Boston, Cengage Learning, 2016. Consulté le 19 mai 2026 à 01h36

financières et logistiques restent limitées. Face aux nombreuses barrières à l'export qu'elles soient économiques, organisationnelles ou liées au risque commercial, les PME doivent adopter des solutions flexibles et sécurisées pour accéder aux marchés internationaux.

Dans cette perspective, le LCL apparaît comme un levier stratégique permettant de réduire les risques liés à l'export, tout en améliorant la compétitivité des PME Algériennes. Cette section analysera ainsi son impact sur la performance à l'international, ainsi que sa contribution au développement des exportations hors hydrocarbures, un enjeu majeur pour la diversification économique.

1 Les barriéres à l'exportation des PME Algériennes

1.1 Les barrières internes à l'entreprise

Les PME en Algérie rencontrent plusieurs contraintes internes limitant leur internationalisation, notamment le manque de ressources financières, humaines et informationnelles, ainsi qu'une faible maîtrise du commerce international[1]. Le manque d'expérience et de connaissance des marchés étrangers constitue également un frein important, réduisant leur capacité à analyser les opportunités internationales[2].

1.2 Les barrières externes liées à l'environnement international

Les PME Algériennes font aussi face à des contraintes externes telles que les barrières réglementaires, les procédures douanières complexes et les exigences administratives[3]. Elles rencontrent également des difficultés liées à la concurrence internationale, aux normes imposées par les marchés étrangers, à l'accès au financement et à l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales[4].

1.3 Les barrières logistiques et opérationnelles

Les contraintes logistiques constituent un frein important à l'exportation des PME Algériennes, notamment en raison des coûts du transport international, de la gestion complexe

[1]Leonidou, L.C. (2004), "An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development", *Journal of Small Business Management*, Vol. 42, No. 3, pp. 279–302. Consulté le 03 mai 2026 à 12h30
[2]Ronkainen, I.A. et Czinkota, M.R., *International Marketing*, 10e édition, Cengage Learning, 2013.consulté le 04 mai 2026 à 10h11.
[3]World Trade Organization (WTO), *World Trade Report*, Genève, Organisation mondiale du commerce, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 10h15
[4]Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy*, Paris, OECD Publishing, 2019. Consulté le 04 mai 2026 à 10h17

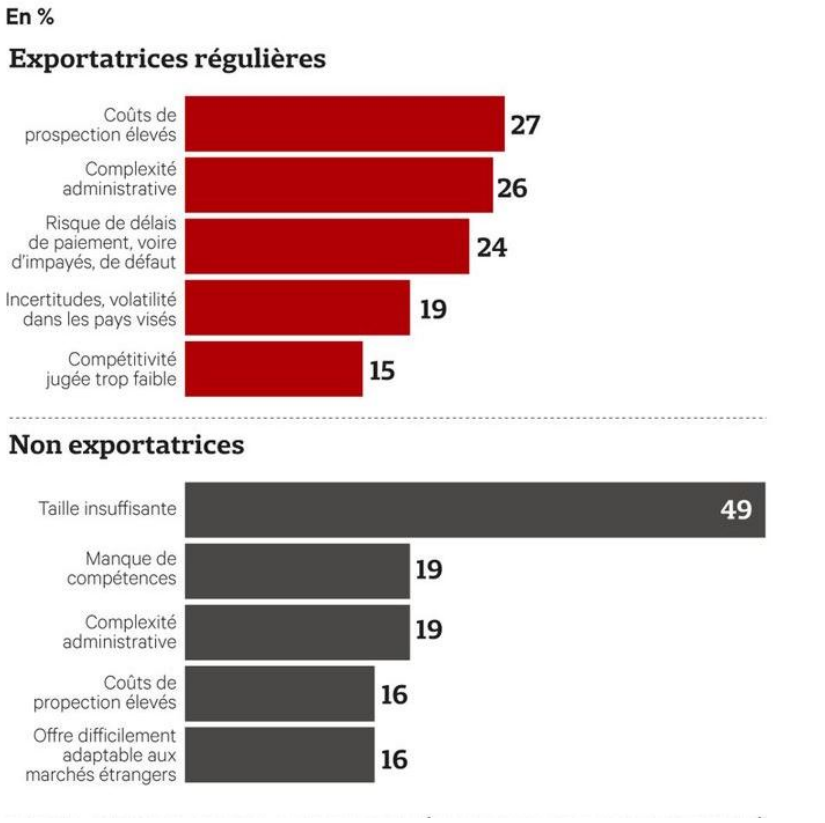
des flux et des faibles volumes d'expédition[1]. Les délais de livraison, les risques liés au transport et le manque d'infrastructures adaptées compliquent également les opérations, surtout dans les pays en développement[2].

1.4 1.4. Les barrières spécifiques aux pays en développement (cas des PME algériennes)

Dans les pays en développement, les barrières à l'exportation sont renforcées par la lourdeur administrative[3], l'accès limité au financement et un environnement économique contraignant. En Algérie, ces difficultés sont accentuées par la dépendance aux hydrocarbures et le manque de diversification des exportations[4], ce qui limite la compétitivité des PME sur les marchés internationaux.

[1]International Trade Centre (ITC), *SME Competitiveness Outlook*, Genève, Centre du commerce international, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 10h20
[2]United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Trade and Development Report*, Genève, Nations Unies, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 10h25
[3]World Bank, *Doing Business Report*, Washington D.C., World Bank Group, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 10h30
[4]Ministère du Commerce extérieur et de la Promotion des exportations, *Rapports et données sur le commerce extérieur*, Alger, République algérienne démocratique et populaire, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 10h35.

Figure N° 2- 3: Les principaux obstacles à l'exportations des PME



Source : https://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle Consulté le 09/04/2026 à 12H43

Ce graphique compare les principaux freins à l'exportation selon le profil des entreprises. Pour les exportatrices régulières, les obstacles sont principalement liés aux coûts de prospection et à la complexité administrative. En revanche, pour les non-exportatrices, le frein majeur est structurel : la taille insuffisante de l'entreprise est citée par près de la moitié d'entre elles. Cette distinction montre que si les entreprises déjà actives à l'international luttent contre des barrières opérationnelles et financières, celles qui n'exportent pas encore se sentent d'abord limitées par leur manque de dimension et de ressources internes.

2 le LCL comme outil de réduction du risque export

2.1 Le risque à l'export : une contrainte majeure pour les PME Algériennes

L'internationalisation représente une opportunité importante pour les PME, mais elle s'accompagne de nombreux risques liés à leurs ressources limitées et à la complexité des

marchés étrangers. Selon Leonidou[1], ces risques proviennent à la fois de contraintes internes, comme le manque d'expérience en commerce international, et de difficultés externes liées à l'environnement international.

Les PME sont exposées à plusieurs types de risques : commerciaux, financiers, logistiques et réglementaires. L'OCDE souligne également que leur faible capacité financière, organisationnelle et informationnelle renforce leur vulnérabilité face à l'internationalisation[2]. Ainsi, le risque à l'export constitue une contrainte majeure pour le développement des PME sur les marchés étrangers.

2.2 Le rôle du transport LCL dans la mutualisation des risques

Dans une logique de logistique intégrée, Donald J. Bowersox[3] explique que la performance d'une chaîne logistique internationale dépend fortement de sa capacité à réduire l'incertitude et à coordonner efficacement les flux de marchandises

Le transport LCL (Lessthan Container Load) est une solution logistique adaptée aux PME Algériennes ne disposant pas de volumes suffisants pour remplir un conteneur complet. Basé sur la consolidation des marchandises de plusieurs expéditeurs, il permet de mutualiser les coûts et de réduire les risques financiers et opérationnels liés à l'exportation.

Le LCL facilite l'accès des PME Algériennes aux marchés internationaux grâce au partage des coûts de transport, de stockage et de manutention. Il contribue également à optimiser les capacités[4]du transport maritime en améliorant le remplissage des conteneurs et des navires.

Ce mode de transport offre aussi une grande flexibilité, permettant aux PME Algériennes d'exporter progressivement sans attendre de gros volumes. Ainsi, le LCL réduit les risques liés à l'immobilisation des marchandises et du capital, tout en constituant un outil de mutualisation des risques financiers, logistiques et opérationnels.

[1]Leonidou, L.C. (2004), "An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development", *Journal of Small Business Management*, Vol. 42, No. 3, pp. 279–302. Consulté le 04 mai 2026 à 10h34
[2]Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy*, Paris, OECD Publishing, 2019. Consulté le 04 mai 2026 à 10h40
[3]Bowersox, D.J. et Closs, D.J., *Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process*, McGraw-Hill, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 11h00
[4]Stopford, M., *Maritime Economics*, 3e édition, Routledge, 2009. Consulté le 04 mai 2026 à 11h05

2.3 Réduction du risque financier et amélioration de la flexibilité export

Le transport LCL constitue un levier de réduction du risque financier pour les PME Algériennes, car il permet de payer uniquement l'espace utilisé dans le conteneur. Cette solution réduit les coûts fixes du transport international et facilite l'accès aux marchés étrangers pour les entreprises ayant de faibles volumes d'exportation.

Le LCL limite également l'immobilisation du capital grâce à des expéditions plus fréquentes et de petite taille, améliorant ainsi la trésorerie et la flexibilité des PME Algériennes face aux fluctuations de la demande. Selon la World Bank[1] et l'International Trade Centre, cette flexibilité logistique renforce la compétitivité[2] des PME Algériennes et favorise leur intégration dans le commerce international.

Ainsi, le LCL représente non seulement une solution économique, mais aussi un outil stratégique de réduction du risque financier et d'amélioration de la flexibilité opérationnelle.

2.4 Réduction du risque logistique et opérationnel

Le transport LCL permet également de réduire les risques logistiques et opérationnels auxquels sont confrontées les PME Algériennes à l'export. Grâce aux processus de consolidation, de groupage et de suivi des marchandises, ce mode de transport améliore la sécurité et la traçabilité tout au long de la chaîne logistique.

En réduisant les manipulations individuelles et en standardisant les opérations, le LCL limite les risques de perte, de détérioration ou d'erreur de livraison. La traçabilité renforcée permet également aux entreprises de suivre leurs expéditions avec plus de précision, ce qui réduit l'incertitude liée aux délais.

Selon l'International Maritime Organization[3], la sécurité du transport maritime repose sur des normes strictes de manutention et de gestion des conteneurs, contribuant à fiabiliser les opérations logistiques internationales.

[1]World Bank, *Logistics Performance Index (LPI) Report*, Washington D.C., World Bank Group, dernière édition. Consultéé le 04 mai 2026 à 11h06
[22]International Trade Centre (ITC), *SME Competitiveness Outlook*, Genève, Centre du commerce international, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 11h07
[3]International Maritime Organization (IMO), *Maritime Safety and Cargo Security Reports*, Londres, Organisation maritime internationale, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 11h10

De son côté, l'United Nations Conference on Trade and Development[1] souligne que la sécurisation des chaînes logistiques est essentielle pour réduire les risques opérationnels et améliorer la performance du commerce international, notamment pour les PME Algériennes.

Le LCL contribue à rendre les opérations d'exportation plus sûres, plus fiables et mieux maîtrisées pour les petites et moyennes entreprises.

2.5 Le LCL comme levier d'accès progressif aux marchés internationaux

L'internationalisation des PME Algériennes se fait généralement de manière progressive, en fonction de leurs ressources et de leur expérience. Dans ce contexte, le transport LCL constitue un outil important, car il permet d'exporter de petits volumes sans avoir à supporter le coût et l'engagement d'un conteneur complet.

Cette flexibilité permet aux PME Algériennes de tester de nouveaux marchés avec un risque limité, en ajustant leurs opérations en fonction de la demande réelle. Le LCL favorise ainsi une stratégie d'expansion graduelle et plus sécurisée.

Selon Jean-Paul Rodrigue[2], la logistique influence directement l'accessibilité aux marchés internationaux, en facilitant ou en limitant l'entrée des entreprises selon la flexibilité des systèmes de transport.

L'Organisation for Economic Co-operation and Development[3] souligne que l'internationalisation des PME est souvent progressive, nécessitant des solutions logistiques adaptées pour accompagner leur montée en puissance.

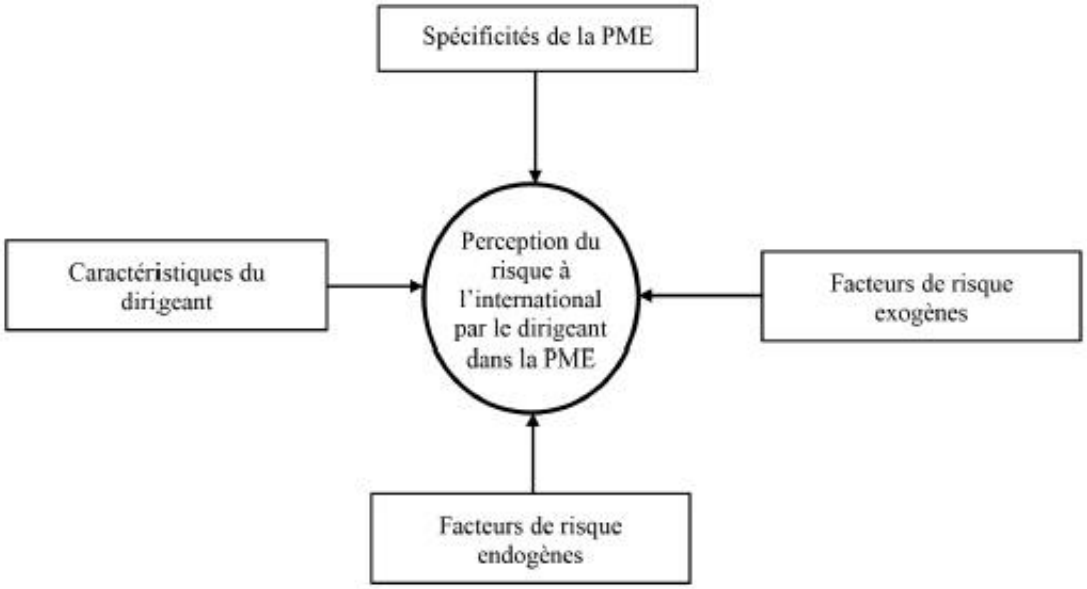
Le LCL constitue un levier efficace pour réduire les risques et faciliter l'accès graduel des PME Algériennes aux marchés internationaux.

[1]United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Review of Maritime Transport*, Genève, Nations Unies, dernière édition. CONSULT2 LE 04 MAI 2026 0 11H11
[2]Rodrigue, J.-P., *The Geography of Transport Systems*, dernière édition, Hofstra University Press. Consulté le 04 mai 2026 à 11h12
[3]Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *SME and Entrepreneurship Outlook*, Paris, OECD Publishing, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 11h20

3 L'impact du LCL sur la compétitivité des PME Algériennes

La compétitivité des PME Algériennes à l'international repose sur leur capacité à maîtriser les coûts, assurer un bon niveau de service et s'adapter aux exigences des marchés étrangers. Selon Porter[1], elle dépend principalement de la réduction des coûts et de la différenciation. Cependant, les PME Algériennes restent limitées par des contraintes structurelles et un accès difficile aux marchés internationaux[2].

Figure N° 2- 4: Les facteurs influençant la perception du risque à l'international par le dirigeant d'une PME Algérienne



Source : https://www.erudit.org/fr/revues/ipme/2020-v33-n1-ipme05280 Consulté le 18/04/2026 à 16H34

Ce schéma présente les différentes variables qui influencent la perception du risque à l'international chez le dirigeant d'une PME Algérienne. La prise de décision ne dépend pas uniquement du marché, mais d'une combinaison de quatre facteurs : les caractéristiques personnelles du dirigeant (expérience, profil), les spécificités de l'entreprise (taille, ressources), ainsi que les facteurs internes (endogènes) et externes (exogènes). L'infographie souligne ainsi que la vision du risque est subjective : elle est le résultat d'une interaction complexe entre l'environnement d'une PME et la psychologie de son décideur.

[1]Porter, M.E., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, Free Press, 1985. Consulté le 04 mai 2026 à 11h40

[2]Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *SME and Entrepreneurship Outlook*, Paris, OECD Publishing, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 11h45.

3.1 Réduction des coûts logistiques et amélioration de la performance économique

Le transport LCL permet aux PME Algériennes de réduire les coûts du transport international en payant uniquement l'espace utilisé dans le conteneur, ce qui améliore leur compétitivité prix sur les marchés étrangers.

Selon la World Bank[1] et Donald J. Bowersox[2], une logistique efficace et intégrée permet d'optimiser les coûts et d'améliorer la performance globale de la supply chain. Le LCL contribue ainsi à renforcer la compétitivité et la performance économique des PME Algériennes à l'international.

3.2 Contribution du LCL à la compétitivité des PME

Le transport LCL améliore la compétitivité des PME Algériennes à l'international grâce à une plus grande flexibilité, une meilleure fiabilité logistique et une intégration progressive dans les marchés mondiaux[3]. Il permet aux PME Algériennes d'adapter leurs volumes d'exportation selon la demande et de réagir rapidement aux opportunités commerciales.

Le LCL renforce également la fiabilité des opérations grâce aux systèmes de suivi et de traçabilité, réduisant les incertitudes liées au transport international et améliorant la satisfaction des clients.

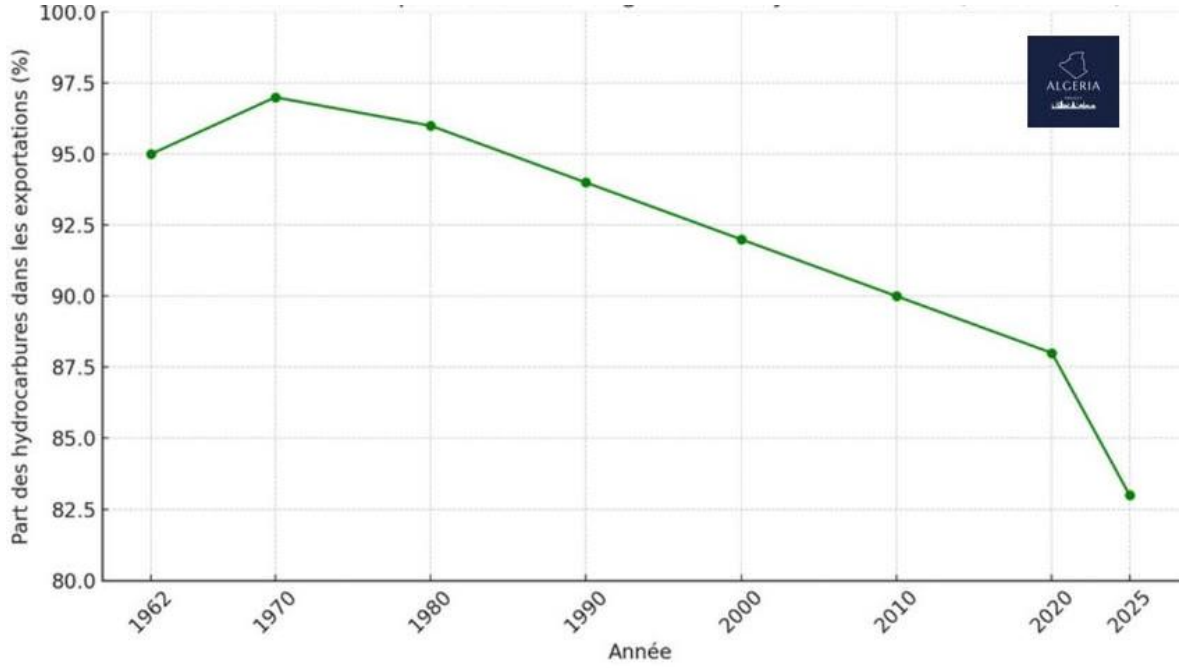
Il facilite l'intégration progressive des PME Algériennes dans les chaînes de valeur[4] mondiales en leur permettant d'exporter de manière flexible et sécurisée[5]. Le LCL constitue ainsi un levier important de renforcement de la compétitivité internationale des PME Algériennes.

[1]World Bank, *Logistics Performance Index (LPI) Report*, Washington D.C., World Bank Group, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 11h50
[2]Bowersox, D.J. et Closs, D.J., *Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process*, McGraw-Hill, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 11h50
[3]Rodrigue, J.-P., *The Geography of Transport Systems*, dernière édition, Hofstra University Press. Consulté le 04 mai 2026 à 11h55
[4]World Trade Organization (WTO), *World Trade Report*, Genève, Organisation mondiale du commerce, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 11h50
[5]United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Review of Maritime Transport*, Genève, Nations Unies, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 11h50

4 Contribution du LCL au développement des exportations hors hydrocarbures

Afin de mieux comprendre le contexte économique algérien, il est pertinent d'analyser l'évolution de la dépendance du pays aux hydrocarbures sur la période 1962–2025. Cette évolution met en lumière le rôle central du secteur pétrolier et gazier dans la structure économique nationale ainsi que les dynamiques récentes orientées vers la diversification des sources de croissance.

Figure N° 2- 5: Evolution de la dépendance de l'Algérie aux hydrocarbures (1962-2025)



Source : Meta — consulté le 09 mai 2026 à 23h05.

Ce graphique illustre l'évolution de la part des hydrocarbures dans les exportations totales de l'Algérie, exprimée en pourcentage, depuis l'indépendance en 1962 jusqu'en 2025.

Le graphique montre que l'Algérie a amorcé une baisse plus significative de sa dépendance aux hydrocarbures, c'est le signe que les efforts de diversification économique commencent à porter leurs fruits, même si la dépendance reste encore très élevée (plus de 80%) la transition est donc en cours, mais pas encore achevée.

4.1 Contexte de la diversification des exportations hors hydrocarbures et contraintes des PME Algériennes

- Une économie historiquement dépendante des hydrocarbures

L'économie algérienne repose depuis plusieurs décennies sur les hydrocarbures, qui constituent la principale source de devises et de recettes d'exportation. Cette forte dépendance rend l'économie vulnérable aux variations des prix du pétrole sur les marchés internationaux, ce qui limite sa stabilité et sa croissance à long terme.

- La diversification comme priorité stratégique

Face à cette situation, la diversification des exportations hors hydrocarbures s'impose comme un objectif stratégique majeur. Elle vise à réduire la dépendance aux ressources naturelles en développant d'autres secteurs capables de générer des revenus à l'export. La World Bank[1] souligne que les économies dépendantes des ressources doivent élargir leur base productive afin d'assurer une croissance plus stable et durable.

Dans la même logique, l'Organisation for EconomicCooperation and Development[2] insiste sur le rôle de la diversification économique comme levier de résilience et de compétitivité, permettant non seulement de stabiliser l'économie, mais aussi de renforcer l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales.

- Le rôle central mais limité des PME Algériennes

Les PME constituent un acteur clé dans cette dynamique de diversification grâce à leur flexibilité et leur capacité d'adaptation. Elles représentent un levier important pour le développement des exportations hors hydrocarbures. Toutefois, leur contribution reste limitée en raison de plusieurs contraintes structurelles qui freinent leur internationalisation.

- Des contraintes multiples freinant l'export des PME Algériennes

Malgré leur potentiel, les PME rencontrent d'importants obstacles à l'internationalisation, notamment des ressources financières limitées, un manque d'expérience et une faible

[1]World Bank, *World Development Report* / *Logistics Performance Index (LPI) Report*, Washington D.C., World Bank Group, dernière édition.Consulté le 04 mai 2026 à 11h58
[2]Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *SME and Entrepreneurship Outlook*, Paris, OECD Publishing, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 12h00

connaissance des marchés étrangers. Elles font également face à des contraintes logistiques et financières, comme le coût élevé du transport international, les difficultés d'accès au financement et la complexité des opérations d'exportation. Enfin, les barrières réglementaires et les procédures douanières compliquent davantage l'accès aux marchés internationaux.

4.2 Contribution du LCL à la facilitation et à la compétitivité des exportations hors hydrocarbures

- **Le LCL comme facilitateur de l'accès aux marchés internationaux**

Le développement des exportations hors hydrocarbures repose en grande partie sur la capacité des PME Algériennes à accéder aux marchés internationaux dans des conditions logistiques et financières adaptées. Dans ce cadre, le transport LCL joue un rôle déterminant en permettant une intégration progressive et accessible dans le commerce international.

Il réduit d'abord les coûts d'entrée sur les marchés internationaux, en évitant aux PME de supporter les frais d'un conteneur complet. Cette mutualisation du transport rend l'exportation plus abordable, en particulier pour les entreprises disposant de ressources limitées. Il permet également l'exportation de petits volumes, ce qui correspond parfaitement à la structure et aux capacités opérationnelles des PME Algériennes.

Dans cette logique, Donald J. Bowersox[1] souligne que la performance logistique repose sur une gestion flexible et optimisée des flux, permettant aux entreprises de s'adapter à leurs capacités réelles tout en limitant les surcoûts. De son côté, Jean-Paul Rodrigue[2] met en avant le rôle central de la logistique dans l'accessibilité des marchés, en facilitant l'entrée progressive des entreprises dans les échanges internationaux.

Le LCL permet aux PME de tester de nouveaux marchés avec un risque limité, grâce à des expéditions progressives et flexibles, réduisant ainsi l'exposition financière et commerciale liée à l'exportation.

- **Le LCL comme levier de compétitivité des exportations hors hydrocarbures**

[1]Bowersox, D.J. et Closs, D.J., *Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process*, McGraw-Hill, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 13h00
[2]Rodrigue, J.-P., *The Geography of Transport Systems*, Hofstra University Press, dernière édition consulté le 04 mai 2026 à 13h10

Au-delà de son rôle facilitateur, le LCL contribue également à renforcer la compétitivité des exportations hors hydrocarbures en améliorant la performance globale des PME Algériennes à l'international.

Il améliore la flexibilité export, en permettant aux entreprises d'ajuster leurs volumes en fonction de la demande réelle du marché. Cette capacité d'adaptation est essentielle dans un environnement international instable et concurrentiel.

Le LCL renforce la fiabilité logistique grâce aux systèmes de groupage, de suivi et de traçabilité des marchandises.

L'United Nations Conference on Trade and Development [1]souligne que la sécurisation des chaînes logistiques constitue un facteur clé de performance du commerce international, notamment pour les économies en développement.

Ce mode de transport favorise une meilleure intégration dans les chaînes de valeur mondiales, en permettant aux PME Algériennes d'accéder progressivement aux réseaux internationaux de production et de distribution. L'World Trade Organization[2] insiste sur l'importance de cette intégration pour renforcer la participation des pays au commerce mondial et améliorer leur compétitivité.

L'Organisation for Economic Co-operation and Development[3] met en avant le rôle des solutions logistiques flexibles dans le renforcement de la compétitivité des PME, en facilitant leur insertion progressive dans les marchés internationaux et leur montée en gamme.

4.3 Impact global du LCL sur la diversification économique

Le développement des exportations hors hydrocarbures passe par un élargissement progressif de la base exportatrice nationale, dans lequel les PME Algériennes jouent un rôle central. Dans ce cadre, le transport LCL *(Less than Container Load)* contribue indirectement

[1]United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Review of Maritime Transport*, Genève, Nations Unies, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 13h20
[2]World Trade Organization (WTO), *World Trade Report*, Genève, Organisation mondiale du commerce, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 13h30
[3]Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *SME and Entrepreneurship Outlook*, Paris, OECD Publishing, dernière édition. Consulté le 04 mai 2026 à 13h35

mais efficacement à la dynamique de diversification économique en facilitant l'accès des petites entreprises aux marchés internationaux.

Tout d'abord, le LCL soutient l'élargissement de la base exportatrice en permettant à un plus grand nombre de PME Algériennes d'exporter, même avec des volumes limités. Cette accessibilité logistique favorise l'entrée progressive de nouvelles entreprises dans le commerce international.

Cette dynamique contribue à une réduction progressive de la dépendance aux hydrocarbures, en renforçant la part des exportations non pétrolières dans l'économie. La World Bank souligne que la diversification des exportations est un levier essentiel pour réduire la vulnérabilité des économies dépendantes des ressources naturelles.

L'Organisation for Economic Co-operation and Development insiste sur l'importance de renforcer le tissu des PME Algériennes exportatrices afin de stimuler la compétitivité globale et favoriser une croissance plus durable et diversifiée.

L'United Nations Conference on Trade and Development met en avant le rôle des infrastructures logistiques et des solutions de transport flexibles dans l'intégration des entreprises aux chaînes commerciales internationales, contribuant ainsi au développement économique des pays.

Ainsi, le LCL participe indirectement à la transformation structurelle de l'économie en soutenant la diversification des exportations et en renforçant la présence des PME sur les marchés internationaux.

Conclusion du chapitre :

En conclusion, le transport maritime en groupage LCL apparaît aujourd'hui comme une solution stratégique permettant aux entreprises de développer progressivement leur activité à l'international tout en maîtrisant leurs coûts logistiques. Grâce à sa flexibilité, son accessibilité financière et sa capacité à faciliter les expéditions de faibles volumes, le LCL constitue un véritable outil de soutien au développement commercial, particulièrement pour les PME souhaitant accéder aux marchés étrangers sans supporter les contraintes d'un conteneur complet.

À travers ce chapitre, il ressort également que le recours au LCL ne se limite pas à une simple solution de transport, mais représente un levier de compétitivité et d'ouverture internationale. Malgré certaines contraintes organisationnelles, réglementaires et logistiques, cette pratique offre de nouvelles perspectives aux entreprises exportatrices, notamment dans les économies en développement comme l'Algérie, où la diversification des exportations devient une nécessité économique majeure.

Dans cette continuité, le prochain chapitre sera consacré à l'étude empirique du sujet. Il permettra d'analyser concrètement le rôle du transport LCL comme levier de développement commercial et de promotion des exportations algériennes, à travers une approche appliquée mettant en évidence les réalités du terrain, les enjeux opérationnels ainsi que les opportunités offertes aux entreprises algériennes dans le cadre du commerce international.

CHAPITRE 03 :

ANALYSE OPÉRATIONNELLE ET COMMERCIALE DE LA MISE EN PLACE DU SERVICE LCL EXPORT AU SEIN DE MTA ALGÉRIE

Introduction du chapitre :

Le développement des échanges internationaux pousse les entreprises à adopter des solutions logistiques plus flexibles et économiques. Dans ce contexte, le transport maritime en groupage (LCL) apparaît comme une alternative adaptée aux exportateurs, notamment aux PME. Son impact sur la performance commerciale et la promotion des exportations algériennes mérite ainsi une analyse approfondie.

Ce chapitre est consacré à l'étude de la mise en place du service LCL export au sein de l'entreprise étudiée. La première section présente l'entreprise, son organisation et son activité. La seconde section porte sur l'analyse des données collectées à travers une approche qualitative et quantitative afin d'évaluer l'apport du service LCL export.

Le chapitre se termine par des recommandations visant à améliorer l'efficacité du service et à renforcer son rôle dans le développement des exportations algériennes.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Afin de mieux comprendre le cadre dans lequel s'inscrit la mise en place du service LCL export, il est nécessaire de présenter l'organisme d'accueil ayant fait l'objet de cette étude. Cette section a pour objectif de mettre en lumière l'historique de l'entreprise, ses principales activités ainsi que son organisation interne. La présentation de son organigramme permettra également de comprendre la répartition des fonctions et le rôle des différents services dans la gestion des opérations logistiques et commerciales.

1 Présentation de MTA Algérie

La Maghrébine de Transport et Auxiliaire « MTA » est une entreprise algérienne spécialisée dans les activités de transport, de logistique et de services auxiliaires du commerce international. Créée en 1970, l'entreprise dispose aujourd'hui d'une importante expérience dans le domaine du transport multimodal et des opérations portuaires et douanières. Elle emploie plus de 400 salariés et possède un capital social estimé à 350 millions de dinars.

MTA est une filiale du groupe MSC (*Mediterranean Shipping Company*), considéré comme l'un des leaders mondiaux du transport maritime et de la logistique internationale. Grâce à son appartenance à ce groupe international, l'entreprise bénéficie d'un vaste réseau maritime, d'une expertise reconnue dans le domaine du transport international ainsi que de solutions logistiques intégrées adaptées aux exigences du commerce mondial.

MTA exerce ses activités aussi bien en Algérie qu'à l'étranger à travers plusieurs prestations liées à la chaîne logistique internationale, notamment le transit et le dédouanement, le transport terrestre, le groupage, la manutention, l'entreposage, la surveillance ainsi que la consignation maritime. Grâce à cette diversité de services, l'entreprise propose une offre logistique intégrée répondant aux besoins des opérateurs économiques et des exportateurs.

L'entreprise est présente dans les principaux ports commerciaux algériens tels qu'Alger, Oran, Annaba, Béjaïa, Skikda, Mostaganem, Arzew, Djendjen et Ghazaouet. Elle dispose également de plusieurs infrastructures logistiques comprenant des zones de stockage libres et sous douane, des parcs à conteneurs ainsi qu'un important parc roulant composé de plus de 110 camions et remorques.

Dans le cadre de son développement, MTA s'appuie aussi sur ses filiales et partenaires, notamment STORA à Skikda et SHARAF SHIPPING à Jijel, afin d'assurer une meilleure couverture géographique et une prise en charge complète des opérations logistiques et maritimes.

Le *Country Review* de l'entreprise met en évidence l'importance de son réseau logistique à l'échelle nationale. MTA couvre plusieurs régions stratégiques du territoire algérien grâce à ses infrastructures implantées à Alger, Annaba, Skikda, Jijel, Béjaïa, Mostaganem, Oran, Arzew et Ghazaouet. L'entreprise dispose d'environ 60 000 m² de surfaces de stockage sous douane, 3 000 m² de stockage libre ainsi qu'un parc de conteneurs vides de 54 000 m². Elle emploie environ 430 travailleurs et exploite une flotte de 115 camions destinés au transport terrestre et aux opérations logistiques.

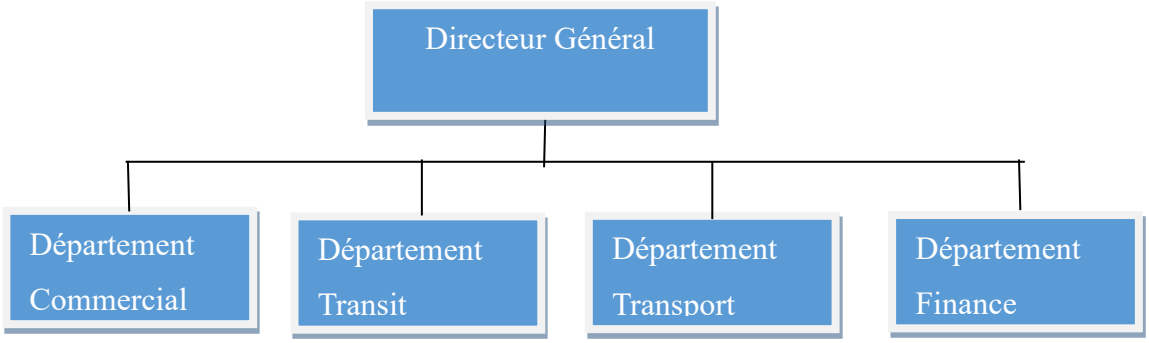
Par ailleurs, MTA possède plusieurs agences de prestations de services réparties sur le territoire national. L'agence d'Oued Smar à Alger assure principalement les activités de transit, transport, entreposage, manutention et transport terrestre. L'agence de Béjaïa intervient dans le stockage de conteneurs vides ainsi que dans les opérations de consignation, surveillance et manutention. Quant à l'agence d'Annaba, elle prend en charge les activités de transit, entreposage, consignation de navires et transport terrestre.

L'entreprise dispose également d'infrastructures spécialisées à Oran et Mostaganem, notamment des entrepôts sous douane, des espaces frigorifiques et des plateformes logistiques destinées aux activités de stockage, de dédouanement et de manutention. [1]

Les départements et activités phares de MTA reposent principalement sur le courtage et le dédouanement, le transport terrestre, l'entreposage, la manutention ainsi que la consignation maritime. Ces activités constituent le cœur de métier de l'entreprise et lui permettent d'assurer une gestion intégrée des opérations logistiques et commerciales au profit de ses clients.

[1] Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI), « MTA », consulté le 22 mai 2026 à 23h46, disponible sur : https://elmouchir.caci.dz/entreprise/29438/mta.

2 Organigramme de l'entreprise



Source: Données interne de l'entreprise

2.1 Organisation du département transit

Le département transit occupe une place stratégique au sein de la société MTA, dans la mesure où il assure la coordination et le suivi des opérations liées au commerce international et au passage des marchandises à travers les frontières. Ce département constitue un maillon essentiel de la chaîne logistique, puisqu'il intervient dans la gestion administrative, documentaire et opérationnelle des opérations d'importation et d'exportation.

Au sein de MTA, le département transit est chargé principalement des formalités douanières, du traitement des documents commerciaux et du suivi des marchandises depuis leur expédition jusqu'à leur livraison finale. Il assure également la coordination entre les différents intervenants de la chaîne logistique tels que les autorités douanières, les compagnies maritimes, les transporteurs terrestres, les ports ainsi que les clients. Grâce à cette organisation, l'entreprise garantit une meilleure fluidité des opérations et une réduction des délais de traitement.

L'organisation du département transit repose sur plusieurs services complémentaires travaillant de manière coordonnée afin d'assurer l'efficacité des opérations logistiques et commerciales. Parmi les principales fonctions de ce département figurent :

- Le service de traitement documentaire, chargé de préparer et vérifier les documents liés aux opérations de transport et de dédouanement ;
- Le service de dédouanement, responsable des déclarations douanières et des procédures administratives auprès des autorités compétentes ;

- Le service de suivi opérationnel, qui assure la coordination des opérations de chargement, de déchargement et de livraison ;
- Le service relation clientèle, chargé du suivi des dossiers clients et de la communication avec les exportateurs et importateurs ;
- Le service transport et logistique, responsable de l'organisation des opérations de transport terrestre et de la gestion des flux de marchandises.

Dans le cadre de ses activités, le département transit de MTA s'appuie sur un réseau logistique important comprenant plusieurs agences implantées dans les principaux ports algériens ainsi que des infrastructures de stockage et de manutention permettant d'assurer une prise en charge complète des marchandises.

L'appartenance de MTA au groupe MSC (*Mediterranean Shipping Company*), leader mondial du transport maritime et de la logistique internationale, permet au département transit de bénéficier d'un vaste réseau maritime international ainsi que d'une expertise reconnue dans la gestion des opérations de transport multimodal.

Le département transit joue ainsi un rôle fondamental dans la performance opérationnelle et commerciale de l'entreprise, notamment dans le développement du service LCL export, en facilitant les procédures d'exportation et en assurant une gestion efficace des flux logistiques internationaux.

2.2 Organisation du département commercial

Le département commercial occupe une place importante au sein de la société MTA, puisqu'il contribue au développement des activités de l'entreprise ainsi qu'à la promotion de ses services logistiques et maritimes. Il assure principalement la gestion de la relation client, la prospection commerciale ainsi que le suivi des opérations liées aux activités d'importation et d'exportation.

Ce département a pour mission de proposer des solutions adaptées aux besoins des clients, notamment dans les domaines du transport maritime, du groupage LCL, du transit et de la logistique internationale. Il intervient également dans l'élaboration des offres tarifaires, le suivi des dossiers commerciaux ainsi que la coordination avec les autres services de l'entreprise afin d'assurer le bon déroulement des opérations.

L'organisation du département commercial repose sur plusieurs fonctions complémentaires, parmi lesquelles :

- La prospection et la fidélisation de la clientèle ;
- L'établissement des offres commerciales et des cotations ;
- Le suivi des opérations commerciales ;
- La promotion des services de transport et de logistique ;
- La coordination avec les départements transit et logistique.

Dans le cadre du développement du service LCL export, le département commercial joue un rôle essentiel dans la promotion de cette solution auprès des exportateurs algériens, en mettant en avant ses avantages en matière de flexibilité, de réduction des coûts et d'accessibilité aux marchés internationaux.

Grâce à son intégration au groupe MSC (*Mediterranean Shipping Company*), leader mondial du transport maritime et de la logistique internationale, MTA bénéficie d'un réseau international renforçant sa capacité à offrir des services compétitifs et adaptés aux besoins du commerce extérieur.

2.3 **Organisation** du **département transport**

Le département Transport de MTA constitue l'un des pôles opérationnels essentiels de l'entreprise. Son rôle principal est d'assurer l'acheminement physique des marchandises entre les ports, les plateformes logistiques, les entrepôts et les sites des clients, en garantissant la continuité de la chaîne logistique.

Ses principales missions sont :

- Organisation du transport terrestre national et international : gestion des flux de marchandises depuis le point d'origine jusqu'au point de destination.
- Transport de conteneurs maritimes : prise en charge des opérations de pré et post-acheminement des conteneurs import/export.
- Gestion du transport exceptionnel et hors gabarit pour les marchandises nécessitant des moyens spécifiques.

- Coordination avec les activités de transit et de dédouanement afin de réduire les délais de livraison.
- Planification logistique et suivi opérationnel pour optimiser les coûts, les délais et la disponibilité des moyens de transport.
- Interface avec les services portuaires et la manutention pour assurer une circulation fluide des marchandises.

Dans une logique intégrée, le département Transport travaille en coordination avec les autres services de MTA : transit, entreposage, manutention, magasinage et consignation maritime, afin d'offrir une solution logistique complète « porte à porte »

2.4 Organisation département finance

Le **département Finance** de MTA (Maghrébine de Transport et Auxiliaires), filiale du groupe MSC – Mediterranean Shipping Company, constitue une fonction support stratégique chargée d'assurer la gestion financière, le pilotage budgétaire et le contrôle de la performance économique de l'entreprise. MTA évoluant dans les secteurs du transport, du transit et de la logistique, ce département joue un rôle central dans la maîtrise des coûts opérationnels et la pérennité financière de l'activité.

Ses principales missions sont :

- Gestion budgétaire et planification financière : élaboration des budgets annuels, suivi des dépenses et allocation optimale des ressources financières.
- Contrôle de gestion et suivi de la performance : analyse des écarts entre objectifs et résultats, élaboration des tableaux de bord et proposition d'actions correctives.
- Gestion comptable et financière : supervision des opérations comptables, suivi des flux financiers et préparation des rapports financiers internes.
- Suivi de la trésorerie : contrôle des encaissements, décaissements et maintien de l'équilibre financier nécessaire au fonctionnement des activités logistiques et transport.
- Contrôle interne et gestion des risques : mise en place de procédures financières garantissant la conformité et l'utilisation efficiente des ressources.
- Appui à la prise de décision stratégique : production d'analyses financières permettant à la direction de piloter les investissements et les projets de développement.

Dans son fonctionnement, le département Finance travaille en coordination avec les services transport, transit, exploitation, achats et logistique, afin d'assurer la rentabilité des opérations et l'optimisation des coûts tout au long de la chaîne logistique.

3 Identification des limites et opportunités

L'analyse des opérations liées au service LCL export au sein de MTA a permis de mettre en évidence plusieurs limites pouvant influencer la performance logistique et commerciale des opérations d'exportation. Parmi les principales contraintes observées figurent les délais liés aux procédures administratives et douanières, la congestion portuaire ainsi que certaines difficultés de coordination entre les différents intervenants de la chaîne logistique. Ces éléments peuvent engendrer des retards opérationnels et impacter la fluidité des expéditions.

Certaines entreprises exportatrices restent encore peu informées des avantages du transport en groupage LCL, ce qui limite davantage le développement de cette solution sur le marché algérien. À cela s'ajoutent les contraintes liées aux coûts logistiques et aux fluctuations des activités portuaires et maritimes.

Malgré ces limites, plusieurs opportunités de développement peuvent être exploitées. Le service LCL export représente une solution particulièrement adaptée aux PME exportatrices, puisqu'il permet de réduire les coûts de transport et d'offrir une plus grande flexibilité dans les expéditions internationales. De plus, l'appartenance de MTA au groupe MSC constitue un avantage stratégique grâce à l'accès à un vaste réseau maritime international et à des infrastructures logistiques performantes.

Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie ainsi que l'intérêt croissant porté à la modernisation des services logistiques offrent des perspectives favorables au renforcement et à l'amélioration du service LCL export.

Section 2 : Analyse de la mise en place du service LCL Export au sein de MTA Algérie

Cette section est consacrée à l'analyse empirique de la faisabilité du service LCL export ainsi qu'à l'évaluation de son impact sur la performance commerciale. Afin d'obtenir une analyse complète et pertinente, cette étude s'appuie sur une double approche méthodologique, à la fois qualitative et quantitative. L'approche qualitative permettra d'analyser les perceptions, les pratiques et les expériences des acteurs concernés par les opérations de transport et de logistique. Quant à l'approche quantitative, elle servira à exploiter et interpréter les données collectées afin d'évaluer les effets du service LCL export sur certains indicateurs liés à la performance commerciale et opérationnelle.

Cette démarche permettra ainsi de mieux identifier les avantages, les contraintes ainsi que les perspectives de développement du service LCL export dans le contexte des exportations algériennes.

1 Identification et analyse du marché cible

Dans le cadre de la mise en place du service LCL export, l'identification du marché cible constitue une étape essentielle afin de déterminer les catégories d'entreprises les plus susceptibles de bénéficier de cette solution logistique. L'analyse réalisée au sein de MTA montre que le service de groupage maritime s'adresse principalement aux petites et moyennes entreprises (PME) algériennes ainsi qu'aux nouveaux exportateurs souhaitant accéder progressivement aux marchés internationaux.

Les PME représentent aujourd'hui une composante importante du tissu économique algérien et jouent un rôle croissant dans le développement des exportations hors hydrocarbures. Toutefois, plusieurs contraintes limitent encore leur capacité à exporter de manière régulière, notamment les coûts élevés du transport international, le manque d'expérience dans les procédures douanières et logistiques ainsi que les difficultés liées à l'accès aux infrastructures de transport.

Dans ce contexte, le transport maritime en groupage LCL (*Less than Container Load*) apparaît comme une solution particulièrement adaptée aux besoins de ces entreprises. Ce mode

de transport permet de regrouper plusieurs expéditions appartenant à différents chargeurs dans un même conteneur, ce qui réduit considérablement les coûts de transport pour les entreprises ne disposant pas d'un volume suffisant pour remplir un conteneur complet.

L'analyse des activités de MTA montre que l'entreprise dispose d'atouts importants lui permettant de cibler efficacement cette catégorie de clients. Grâce à son réseau d'agences implantées dans les principaux ports algériens, ses infrastructures logistiques et son appartenance au groupe MSC (*Mediterranean Shipping Company*), MTA possède les capacités nécessaires pour assurer des opérations de groupage adaptées aux exigences des exportateurs algériens.

Le marché cible du service LCL export concerne principalement :

- Les PME exportatrices disposant de faibles ou moyens volumes de marchandises.
- Les nouveaux exportateurs souhaitant intégrer progressivement les marchés internationaux.
- Les entreprises opérant dans les secteurs agroalimentaire, industriel et manufacturier.
- Les exportateurs occasionnels ne nécessitant pas l'utilisation d'un conteneur complet.
- Les entreprises cherchant à réduire leurs coûts logistiques et à améliorer la flexibilité de leurs expéditions.

Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie constitue une opportunité favorable à l'expansion du service LCL export. Les autorités algériennes encouragent de plus en plus la diversification des exportations et l'intégration des PME dans le commerce international. Cette dynamique entraîne une augmentation progressive des besoins en solutions logistiques flexibles et accessibles.

Le service LCL présente également plusieurs avantages concurrentiels pour cette cible. Il permet aux entreprises d'expédier de petites quantités de marchandises sans attendre la constitution d'un volume suffisant pour un conteneur complet, tout en bénéficiant d'une meilleure maîtrise des coûts et d'une plus grande flexibilité dans la gestion des flux commerciaux.

L'analyse du marché cible montre que le service LCL export représente une solution adaptée aux besoins des PME algériennes et des nouveaux exportateurs. Ce service peut

contribuer à faciliter leur accès aux marchés étrangers, à renforcer leur compétitivité ainsi qu'à soutenir le développement des exportations algériennes hors hydrocarbures.

2 Objectif de l'étude

L'objectif principal de cette étude est d'analyser la faisabilité de la mise en place du service LCL export et d'évaluer son impact sur la performance commerciale ainsi que sur la promotion des exportations algériennes hors hydrocarbures. Cette recherche vise également à mettre en évidence le rôle du transport maritime en groupage dans la facilitation des opérations d'exportation des PME algériennes, notamment à travers la réduction des coûts logistiques, l'amélioration de la flexibilité des expéditions et l'accès aux marchés internationaux. Elle permet aussi d'identifier les principales contraintes et opportunités liées au développement du service LCL export, tout en proposant des recommandations susceptibles de renforcer l'efficacité logistique et la compétitivité des exportateurs algériens.

3 Démarche méthodologique de l'étude qualitative

La démarche méthodologique adoptée dans le cadre de l'étude qualitative repose sur la réalisation d'entretiens semi-directifs (Voir Annexe 3) menés auprès des responsables des départements transit et commercial de l'entreprise MTA. Cette approche a permis de recueillir des informations détaillées concernant le fonctionnement du service LCL export, les pratiques opérationnelles mises en œuvre ainsi que les perceptions des responsables quant à l'impact de ce service sur la performance commerciale et le développement des exportations. Les entretiens réalisés ont également contribué à identifier les principales contraintes, opportunités et perspectives liées à la mise en place du transport en groupage maritime au sein de l'entreprise.

3.1 L'outil de collecte de l'information

Dans le cadre de notre étude portant sur la faisabilité du service LCL export et son impact sur la performance commerciale au sein de l'entreprise MTA Algérie, l'entretien constitue le principal outil de collecte des données qualitatives. Il s'agit d'un échange direct avec les acteurs concernés permettant de recueillir des informations pertinentes sur les pratiques opérationnelles, les contraintes rencontrées ainsi que les perspectives de développement du transport maritime en groupage.

Parmi les différentes formes d'entretien, nous avons retenu l'entretien semi-directif, réalisé auprès des responsables des départements transit et commercial de l'entreprise MTA Algérie. Ce type d'entretien repose sur une grille de questions préparée à l'avance tout en laissant une certaine liberté aux interviewés afin de développer leurs réponses et d'apporter des explications complémentaires. Cette méthode nous a permis d'orienter les échanges autour des thèmes liés au service LCL export, à la performance commerciale et aux exportations algériennes, tout en obtenant des informations détaillées issues de l'expérience professionnelle des responsables interrogés.

3.2 Le profil des personnes interviewées

Dans le cadre de l'étude qualitative, les entretiens semi-directifs ont été réalisés auprès de plusieurs responsables occupant des fonctions clés au sein de l'entreprise MTA. Le choix de ces profils s'explique par leur implication directe dans les activités liées au transport maritime, au transit, à la consignation ainsi qu'au développement commercial du service LCL export.

Les personnes interviewées se composent du directeur transit (M. NESSAH Youcef), chargé de la supervision des opérations de transit et des procédures douanières, du consignataire(M. MECHRI Abderrezak) responsable des opérations maritimes et de la coordination avec les différents acteurs portuaires, du responsable commercial (M. KABBOUCHE Abderrezak) chargé du suivi des activités commerciales et de la relation clientèle, ainsi que du responsable des ventes (M.BENHADDID Mohcen) intervenant dans la promotion des services de l'entreprise et le développement du portefeuille clients.

Ces différents profils ont permis d'obtenir des points de vue complémentaires aussi bien sur les aspects opérationnels que commerciaux du service LCL export. Les entretiens réalisés ont ainsi contribué à mieux comprendre les pratiques mises en œuvre au sein de l'entreprise, les contraintes rencontrées ainsi que les opportunités de développement de ce service dans le contexte des exportations algériennes.

Tableau N° 3- 1: Profil des personnes interviewées

Département	Fonction de l'interviewé	Date et durée de l'entretien	Lieu de l'entretien
Transit	Directeur Transit	24/04/2026 25min	Direction Transit port d'Alger
Opérations	Consignataire	24/04/2026 48min	Direction transit port d'Alger
Commercial	Responsable Commercial	03/05/2026 35min	Direction générale de MTA
Commercial	Responsable des Ventes	03/05/2026 50min	Direction générale de MTA

Source : Elaboré par nos propres soins

3.3 Traitement et analyse des résultats de l'étude qualitative

Cette section est consacrée au traitement et à l'analyse des données issues des entretiens semi-directifs réalisés auprès des responsables de MTA Algérie. L'objectif est d'identifier les perceptions, les opportunités et les contraintes liées à la mise en place du service de transport maritime en groupage (LCL) à l'export. L'analyse des résultats permettra ainsi de mieux comprendre les enjeux organisationnels et commerciaux associés au développement de ce service.

3.3.1 AXE 01 : Évaluation du potentiel stratégique du LCL en Algérie

Le département transit a été représenté par le **directeur transit**, qui a apporté des éclairages sur l'organisation des opérations de transit et de dédouanement, le suivi des procédures administratives et douanières ainsi que les différentes contraintes opérationnelles rencontrées dans la gestion des opérations d'exportation et de transport maritime en groupage LCL.

- **Question 01 : Quel type d'exportateurs sollicite principalement des solutions LCL ?**

Réponse 01 :

« Les principales entreprises qui sollicitent des solutions de transport en groupage LCL sont surtout les PME algériennes ainsi que les nouveaux exportateurs. Généralement, ces entreprises ne disposent pas de volumes suffisants pour remplir un conteneur complet, donc le service LCL leur permet d'exporter de petites quantités de marchandises tout en réduisant les coûts logistiques. Ce type de solution représente également une alternative flexible pour les nouveaux exportateurs qui souhaitent accéder progressivement aux marchés internationaux sans supporter des charges de transport élevées. »

Analyse 01 :

Cette réponse montre que le service LCL export s'adresse principalement aux PME algériennes et aux nouveaux exportateurs ne disposant pas de volumes suffisants pour un conteneur complet. Le groupage maritime leur permet ainsi de réduire les coûts logistiques et d'accéder plus facilement aux marchés internationaux. Le service LCL constitue donc une solution adaptée au développement des exportations hors hydrocarbures.

- **<u>Question 02</u> : Comment évaluez-vous le niveau de connaissance du service LCL chez les exportateurs ?**

Réponse 02 :

« Le niveau de connaissance du service LCL chez les exportateurs reste encore limité, surtout chez les petites entreprises et les nouveaux exportateurs. Beaucoup d'opérateurs connaissent le transport maritime classique en conteneur complet, mais ne maîtrisent pas réellement les avantages du groupage LCL. Nous constatons qu'il existe encore un besoin important de sensibilisation et d'accompagnement afin d'expliquer le fonctionnement de ce service, ses coûts ainsi que les opportunités qu'il peut offrir aux exportateurs algériens. »

Analyse 02 :

Cette réponse montre que le service LCL reste encore insuffisamment connu auprès des exportateurs algériens, notamment les PME et les nouveaux opérateurs. Le manque d'information et de maîtrise des avantages du groupage constitue un frein à son développement.

Cela met en évidence la nécessité de renforcer les actions de sensibilisation et d'accompagnement afin de promouvoir davantage ce service auprès des entreprises exportatrices.

- **<u>Question 03</u> : Comment percevez-vous la valorisation actuelle du service LCL sur le marché algérien ? Détaillez.**

Réponse 03 :

« La valorisation du service LCL sur le marché algérien reste encore en phase de développement. Malgré les avantages qu'il offre en matière de réduction des coûts et de flexibilité, ce service n'est pas encore suffisamment exploité par les exportateurs. Beaucoup d'entreprises continuent de privilégier les solutions classiques ou hésitent à exporter à cause des contraintes logistiques et du manque d'information. Cependant, nous constatons ces dernières années un intérêt croissant, notamment avec le développement des exportations hors hydrocarbures et l'émergence de nouvelles PME exportatrices qui recherchent des solutions plus adaptées à leurs besoins. »

Analyse 03 :

Cette réponse montre que le service LCL reste encore sous-exploité sur le marché algérien malgré ses avantages logistiques et commerciaux. Le manque d'information et les habitudes liées aux modes de transport traditionnels limitent sa valorisation auprès des exportateurs. Toutefois, l'évolution des exportations hors hydrocarbures et l'augmentation du nombre de PME exportatrices représentent des opportunités favorables au développement du service LCL en Algérie.

- **<u>Question 04</u> : De quelle manière le développement du service LCL pourrait-il influencer l'accès des exportateurs aux marchés internationaux ?**

Réponse 04 :

« Le développement du service LCL peut faciliter considérablement l'accès des exportateurs algériens aux marchés internationaux, notamment pour les PME et les nouveaux

exportateurs. Grâce au groupage, les entreprises peuvent expédier de petites quantités de marchandises sans attendre de remplir un conteneur complet, ce qui réduit les coûts de transport et les risques financiers. Ce service offre également plus de flexibilité et permet aux exportateurs de tester de nouveaux marchés progressivement tout en améliorant leur compétitivité à l'international. »

Analyse 04 :

Cette réponse met en évidence le rôle du service LCL dans la facilitation de l'accès des exportateurs algériens aux marchés internationaux. En réduisant les coûts logistiques et les contraintes liées au conteneur complet, le groupage permet aux PME d'exporter plus facilement et avec davantage de flexibilité. Le service LCL apparaît ainsi comme un levier favorisant la compétitivité et le développement des exportations algériennes.

- **<u>Question 05</u> : Comment le transport de groupage (LCL) peut-il jouer un rôle stratégique pour MTA Algérie ?**

Réponse 05 :

« Le transport de groupage LCL représente un service stratégique pour MTA Algérie, notamment parce qu'il répond aux besoins des PME et des nouveaux exportateurs. Il permet à l'entreprise de développer sa clientèle, de renforcer sa présence sur le marché et de créer de nouvelles opportunités commerciales. Grâce au réseau international du groupe MSC et aux infrastructures de MTA, ce service peut également améliorer la compétitivité de l'entreprise dans le domaine des exportations. »

Analyse 05 :

Cette réponse montre que le service LCL constitue un levier stratégique pour le développement commercial de MTA Algérie. En ciblant les PME et les nouveaux exportateurs, l'entreprise peut élargir sa clientèle et renforcer sa position concurrentielle sur le marché. Le soutien du réseau MSC et des infrastructures logistiques représente également un avantage favorisant le développement des activités de groupage export.

- **<u>Question 06</u> : Selon votre expérience, comment percevez-vous le développement du transport en groupage (LCL) en Algérie ?**

Réponse 06 :

« Le transport en groupage LCL connaît progressivement un développement en Algérie, notamment avec l'augmentation des exportations hors hydrocarbures et l'émergence de nouvelles PME exportatrices. Même si ce service reste encore moins développé que dans certains marchés internationaux, nous constatons une évolution positive de la demande. Les entreprises recherchent de plus en plus des solutions logistiques flexibles et moins coûteuses, ce qui favorise progressivement le développement du groupage maritime. »

Analyse 06 :

Cette réponse montre que le transport LCL connaît une évolution progressive sur le marché algérien grâce au développement des exportations hors hydrocarbures et à la croissance des PME exportatrices. Malgré certaines limites, la demande pour des solutions logistiques plus flexibles et économiques favorise l'expansion du groupage maritime en Algérie.

3.3.2 AXE 02 : Évaluation des effets du transport de groupage LCL

Le département logistique a été représenté par le **consignataire**, qui a apporté des éclairages sur l'organisation des opérations maritimes, la coordination des escales et le suivi des flux de marchandises dans le cadre du transport en groupage LCL. Son intervention a également permis de mieux comprendre les effets opérationnels du service LCL, notamment en matière de gestion logistique, de fluidité des opérations portuaires et de prise en charge des expéditions export.

- **<u>Question 01</u> : Quels sont les principaux obstacles liés au transport rencontrés par les exportateurs algériens ?**

Réponse 01 :

« Les principaux obstacles rencontrés par les exportateurs algériens concernent surtout les coûts élevés du transport, les délais liés aux procédures portuaires et douanières ainsi que

le manque de solutions logistiques adaptées aux petits volumes. À cela s'ajoutent certaines difficultés de coordination entre les différents intervenants de la chaîne logistique. »

Analyse 01 :

Cette réponse montre que les contraintes logistiques et administratives représentent les principaux freins au développement des exportations algériennes. Les coûts élevés, les délais opérationnels et le manque de solutions adaptées aux PME limitent la fluidité des opérations export. Cela met en évidence l'intérêt du service LCL comme solution plus flexible et accessible.

- **<u>Question 02</u> : Comment le coût du transport influence-t-il les décisions des petits exportateurs ? Et quels impacts observe-t-on sur leur capacité à exporter et sur leur performance commerciale ?**

Réponse 02 :

« Le coût du transport influence fortement les décisions des petits exportateurs, car il représente une charge importante dans le coût total de l'opération export. Des coûts élevés peuvent limiter leur capacité à accéder aux marchés internationaux ou réduire leur compétitivité. Cela impacte directement leur volume d'exportation ainsi que leur performance commerciale. »

Analyse 02 :

Cette réponse montre que le coût du transport constitue un facteur déterminant pour les petits exportateurs algériens. Des charges logistiques élevées peuvent freiner leur accès aux marchés étrangers et réduire leur compétitivité commerciale. Le transport LCL apparaît ainsi comme une solution permettant de limiter ces contraintes financières.

- **<u>Question 03</u> : Comment évolue la demande en transport maritime pour les petits volumes ?**

Réponse 03 :

« La demande en transport maritime pour les petits volumes connaît une évolution progressive, notamment avec l'augmentation du nombre de PME et de nouveaux exportateurs. De plus en plus d'entreprises recherchent des solutions flexibles et moins coûteuses pour exporter de petites quantités de marchandises, ce qui favorise le développement du transport en groupage LCL. »

Analyse 03 :

Cette réponse montre que la demande en transport maritime pour les petits volumes est en croissance sur le marché algérien. Le développement des PME exportatrices et la recherche de solutions logistiques plus flexibles favorisent l'intérêt pour le service LCL. Cela confirme l'existence d'un potentiel de développement du groupage maritime en Algérie.

- **<u>Question 04</u> : Comment le développement du LCL pourrait-il influencer les coûts de transport par rapport au FCL ? Et quels avantages ou limites cela pourrait-il représenter pour les exportateurs ?**

Réponse 04 :

« Le développement du LCL peut réduire les coûts de transport pour les exportateurs qui ne disposent pas de volumes suffisants pour remplir un conteneur complet. Au lieu de payer un FCL entier, plusieurs chargeurs partagent le même conteneur, ce qui permet de répartir les coûts. Cette solution offre plus de flexibilité aux PME et aux nouveaux exportateurs, mais elle peut aussi entraîner certains délais supplémentaires liés aux opérations de groupage et de dégroupage. »

Analyse 04 :

Cette réponse montre que le transport LCL représente une solution économique et flexible pour les exportateurs disposant de petits volumes de marchandises. Le partage des coûts permet aux PME d'accéder plus facilement aux marchés internationaux. Toutefois, certaines contraintes opérationnelles, notamment les délais liés au groupage, peuvent constituer une limite pour certaines expéditions.

- **<u>Question 05</u> : Quels sont, selon vous, les principaux risques ou difficultés que pourrait rencontrer le développement du transport en groupage (LCL) ?**

Réponse 05 :

« Les principales difficultés liées au développement du transport en groupage LCL concernent surtout les délais opérationnels, la coordination entre les différents intervenants ainsi que le manque de connaissance de ce service chez certains exportateurs. Il existe également des contraintes liées aux procédures portuaires et douanières qui peuvent ralentir les opérations de groupage et de livraison. »

Analyse 05 :

Cette réponse montre que le développement du transport LCL reste confronté à plusieurs contraintes opérationnelles et organisationnelles. Les délais, la coordination logistique et le manque de sensibilisation des exportateurs représentent les principaux freins à son expansion. Cela souligne l'importance d'améliorer l'organisation logistique et la communication autour du service LCL.

- **<u>Question 06</u> : Comment évaluez-vous l'adaptation de l'organisation interne à une stratégie de développement du transport de groupage (LCL) ?**

Réponse 06 :

« L'organisation interne de MTA est globalement adaptée au développement du transport en groupage LCL grâce à son réseau d'agences, ses infrastructures logistiques et son expérience dans les opérations de transit et de transport maritime. Cependant, le développement de cette activité nécessite davantage de coordination entre les services ainsi qu'un renforcement du suivi opérationnel et commercial. »

Analyse 06 :

Cette réponse montre que MTA dispose d'une base organisationnelle favorable au développement du service LCL grâce à ses moyens logistiques et son expérience. Toutefois, l'amélioration de la coordination interne et du suivi des opérations reste nécessaire pour assurer une gestion plus efficace du groupage maritime.

3.3.3 AXE 03 : Impact du développement du LCL sur la performance des entreprises

Le département commercial a été représenté par le **responsable commercial** et le **responsable des ventes**, qui ont apporté des éclairages sur l'impact du développement du service LCL sur la performance commerciale de l'entreprise. Leurs interventions ont permis de mieux comprendre l'évolution de la demande, les besoins des clients ainsi que les effets du transport en groupage sur le développement des activités commerciales, l'acquisition de nouveaux clients et le renforcement de la compétitivité de MTA sur le marché du transport maritime.

- **<u>Question 01</u> : Comment décririez-vous actuellement le marché des exportations algériennes ?**

Réponse 01 :

« Le marché des exportations algériennes connaît une évolution progressive, notamment avec les efforts de diversification hors hydrocarbures. Nous observons une augmentation du nombre de PME et de nouveaux exportateurs qui cherchent à accéder aux marchés internationaux. Cependant, ce marché reste encore confronté à plusieurs contraintes liées aux coûts logistiques, aux procédures administratives et au manque de solutions de transport adaptées aux petits volumes. »

Analyse 01 :

Cette réponse montre que le marché des exportations algériennes est en phase de développement, porté par la diversification économique et l'émergence de nouvelles PME exportatrices. Malgré cette évolution positive, plusieurs contraintes logistiques et organisationnelles limitent encore la compétitivité des exportateurs. Cela met en évidence l'importance de développer des solutions adaptées, telles que le transport LCL, afin de soutenir davantage les exportations algériennes.

- **<u>Question 02</u> : Quels sont les principaux marchés cibles des exportateurs algériens ?**

Réponse 02 :

« Les principaux marchés cibles des exportateurs algériens sont généralement les pays européens, notamment la France, l'Espagne et l'Italie, en raison de la proximité géographique et des échanges commerciaux déjà existants. Nous observons également un intérêt croissant pour les marchés africains et du Moyen-Orient, surtout dans le cadre du développement des exportations hors hydrocarbures. »

Analyse 02 :

Cette réponse montre que les exportations algériennes restent principalement orientées vers les marchés européens grâce à leur proximité et à l'importance des relations commerciales. Toutefois, l'ouverture progressive vers les marchés africains et moyen-orientaux reflète une volonté de diversification des destinations d'exportation et de développement des échanges hors hydrocarbures.

- **<u>Question 03</u> : Quels sont les principaux obstacles rencontrés par les exportateurs algériens ?**

Réponse 03 :

« Les principaux obstacles rencontrés par les exportateurs algériens concernent surtout les coûts logistiques élevés, les délais administratifs et douaniers ainsi que certaines contraintes liées au transport international. Les PME rencontrent également des difficultés d'accès à des solutions de transport adaptées à leurs volumes et à leurs capacités financières. »

Analyse 03 :

Cette réponse montre que les contraintes logistiques et administratives constituent les principaux freins au développement des exportations algériennes. Les coûts de transport et les difficultés d'accès à des solutions adaptées limitent particulièrement la compétitivité des PME exportatrices. Cela renforce l'importance du transport LCL comme alternative plus flexible et accessible.

- **<u>Question 04</u> : Quel est l'impact de ces freins sur la performance export des entreprises ?**

Réponse 04 :

« Ces freins impactent directement la performance export des entreprises, notamment en augmentant les coûts opérationnels et les délais de livraison. Cela peut réduire la compétitivité des exportateurs algériens sur les marchés internationaux et limiter leur capacité à développer leurs activités à l'export, surtout pour les PME et les nouveaux exportateurs. »

Analyse 04 :

Cette réponse montre que les contraintes logistiques et administratives influencent négativement la performance commerciale des entreprises exportatrices. L'augmentation des coûts et des délais réduit leur compétitivité et limite leur développement sur les marchés internationaux. Les PME restent les plus touchées par ces difficultés.

- **<u>Question 05</u> : Certaines entreprises renoncent-elles à exporter à cause des contraintes logistiques ?**

Réponse 05 :

« Oui, certaines entreprises, notamment les PME et les nouveaux exportateurs, renoncent parfois à exporter à cause des contraintes logistiques. Les coûts élevés du transport, les délais administratifs et le manque de solutions adaptées aux petits volumes peuvent décourager plusieurs entreprises de se lancer ou de poursuivre leurs activités à l'export. »

Analyse 05 :

Cette réponse montre que les contraintes logistiques représentent un véritable frein au développement des exportations algériennes. Les coûts élevés et les difficultés opérationnelles peuvent pousser certaines entreprises à abandonner leurs projets d'exportation. Cela souligne l'importance de développer des solutions logistiques plus accessibles comme le transport LCL.

- **<u>Question 06</u> : Comment l'absence ou la restreinte offre d'un LCL structurée influence-t-elle l'accès aux marchés étrangers ?**

Réponse 06 :

« L'absence ou la faible disponibilité d'une offre LCL structurée limite l'accès des exportateurs aux marchés étrangers, surtout pour les entreprises qui expédient de petits volumes. Sans solution de groupage adaptée, plusieurs PME sont contraintes de supporter des coûts élevés ou de retarder leurs opérations d'exportation, ce qui réduit leur compétitivité sur le marché international. »

Analyse 06 :

Cette réponse montre que le manque d'une offre LCL structurée constitue un obstacle important pour les PME exportatrices. L'absence de solutions adaptées aux petits volumes augmente les coûts logistiques et limite l'accès aux marchés internationaux. Le développement du service LCL apparaît ainsi comme un levier favorisant la compétitivité des exportateurs algériens.

- **<u>Question 07</u> : Comment le développement du LCL pourrait-il influencer l'émergence de nouveaux exportateurs en Algérie ?**

Réponse 07 :

« Le développement du LCL pourrait encourager l'émergence de nouveaux exportateurs en Algérie en facilitant l'accès au transport maritime pour les entreprises disposant de petits volumes. Grâce à des coûts plus accessibles et à une plus grande flexibilité, les PME pourraient intégrer progressivement les marchés internationaux avec moins de risques financiers. »

Analyse 07 :

Cette réponse montre que le transport LCL peut jouer un rôle important dans le développement de nouveaux exportateurs algériens. En réduisant les contraintes financières et logistiques, ce service facilite l'accès des PME aux marchés internationaux et favorise la diversification des exportations hors hydrocarbures.

4 La démarche méthodologique de l'étude quantitative

La démarche méthodologique adoptée dans le cadre de l'étude quantitative repose sur la réalisation d'un questionnaire destiné à l'équipe commerciale ainsi qu'aux clients de l'entreprise MTA. Cette approche a permis de collecter des données chiffrées relatives à la perception du service LCL export, aux besoins des clients ainsi qu'à l'impact de ce service sur la performance commerciale et les activités d'exportation. Les informations recueillies ont également contribué à évaluer le niveau d'intérêt pour le transport en groupage, les principales contraintes rencontrées par les exportateurs ainsi que les opportunités de développement du service LCL au sein du marché algérien.

4.1 Présentation de l'analyse quantitative

Dans le cadre de cette étude, une analyse quantitative a été menée à partir des données recueillies au moyen d'un questionnaire adressé à un échantillon de 35 clients exportateurs de MTA Algérie. Parmi eux, 16 clients ont répondu au questionnaire, constituant ainsi la base de l'analyse. Cette démarche a permis de collecter des données chiffrées afin d'identifier les attentes, les perceptions et le niveau d'intérêt des entreprises à l'égard du transport maritime en groupage (LCL) à l'export.

L'objectif de cette analyse est d'évaluer dans quelle mesure le transport LCL peut constituer un levier de développement commercial et contribuer à la promotion des exportations algériennes, notamment en facilitant l'accès des entreprises aux opérations d'exportation.

L'exploitation des données collectées repose sur l'analyse de plusieurs indicateurs de performance (KPI), retenus afin d'évaluer le potentiel et la contribution du transport LCL à l'export, à savoir :

- L'indice d'acceptabilité du transport LCL.
- L'indice de contribution du LCL au développement commercial.
- L'indice de potentiel de promotion des exportations algériennes.
- L'indice des freins à l'adoption du transport LCL.

4.2 Objectif de l'analyse

Cette analyse a pour objectif principal de :

- Évaluer le niveau d'intérêt des clients et des exportateurs pour le service LCL export.
- Identifier les principaux avantages perçus du transport en groupage maritime.
- Mesurer l'impact du service LCL sur la réduction des coûts logistiques.
- Analyser dans quelle mesure le LCL peut faciliter l'accès des PME et des nouveaux exportateurs aux marchés internationaux.
- Mettre en évidence le rôle du transport LCL dans le développement des exportations algériennes hors hydrocarbures.

4.3 Méthode d'exploitation des données

Les données collectées à travers le questionnaire ont été traitées et analysées à l'aide de l'outil Microsoft Excel afin de faciliter leur exploitation statistique et leur interprétation. Les résultats obtenus ont ensuite été représentés sous forme de tableaux et de graphiques dans le but d'améliorer la lisibilité des tendances observées et de mettre en évidence les relations entre les différentes variables étudiées.

L'approche retenue repose principalement sur :

- Le calcul d'indicateurs de performance (KPI) construits à partir des réponses collectées afin d'évaluer le potentiel du transport LCL dans le développement des opérations export[1].
- L'analyse descriptive des perceptions et attentes des entreprises exportatrices vis-à-vis du service LCL export.
- L'utilisation de représentations graphiques comparatives et sectorielles afin d'illustrer les tendances observées et les niveaux d'appréciation des différents indicateurs retenus.

[1] Likert, R. (1932). *A technique for the measurement of attitudes*. Archives of Psychology, 140, 1–55.

Cette démarche vise à mesurer le niveau d'acceptabilité du transport LCL, son potentiel d'adoption par les entreprises exportatrices ainsi que sa contribution perçue au développement commercial et à la promotion des exportations algériennes.

4.3.1 Indice d'acceptabilité du transport LCL (IALCL)

L'indice d'acceptabilité du LCL (IALCL) est construit à partir d'un score moyen obtenu à partir de plusieurs dimensions jugées déterminantes dans l'appréciation du service, à savoir :

- La réduction des coûts logistiques
- La facilitation des opérations d'exportation et d'importation
- L'augmentation de la fréquence des expéditions
- La réduction des besoins de stockage
- L'amélioration de la compétitivité des entreprises à l'international.

La valeur finale de l'indicateur est obtenue en calculant la moyenne des scores attribués à chacune de ces dimensions selon la formule suivante :

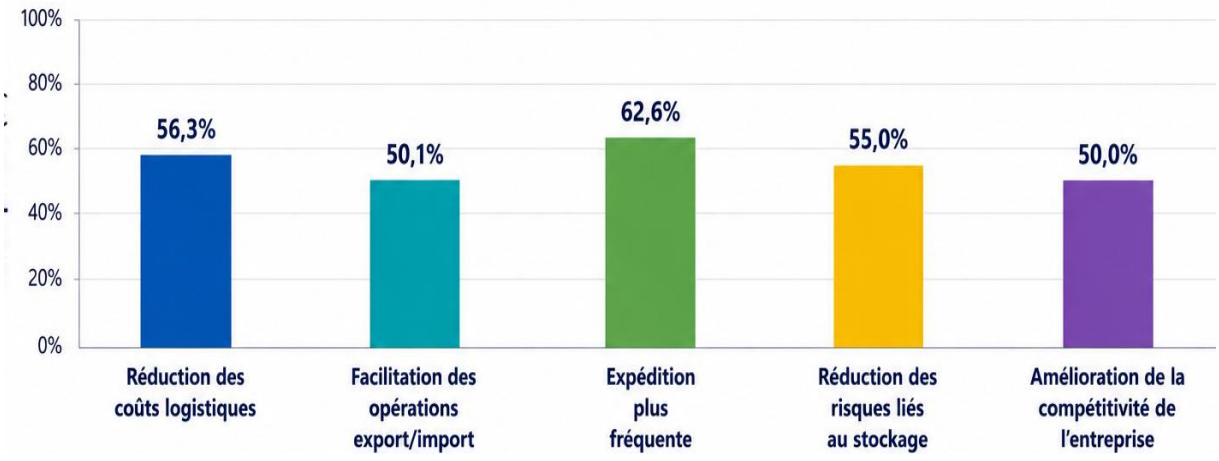
$$IALCL = \frac{Cout + Facilitation + Fréquence + Stockage + Compétitivité}{5}$$

Figure N° 3- 1: Perception de l'impact du transport LCL sur la performance et l'activité de l'entreprise

N°	Dimension évaluée	Répartition des réponses (Échelle 1 à 5) 1	2	3	4	5	Score positif (4 et 5) (%)
1	Le LCL permet de réduire les coûts logistiques	1 (6,3%)	0 (0%)	6 (37,5%)	8 (50%)	1 (6,3%)	56,3%
2	Le LCL facilite les opérations d'export/import	0 (0%)	2 (12,5%)	6 (37,5%)	3 (18,8%)	5 (31,3%)	50,1%
3	Le LCL permet d'expédier plus fréquemment	0 (0%)	3 (18,8%)	3 (18,8%)	3 (18,8%)	7 (43,8%)	62,6%
4	Le LCL réduit les risques liés au stockage	1 (6,3%)	3 (18,8%)	11 (68,8%)	1 (6,3%)	0 (0%)	55,0%
5	Le LCL améliore la compétitivité de l'entreprise	0 (0%)	1 (6,3%)	7 (43,8%)	6 (37,5%)	2 (12,5%)	50,0%

Source : Elaboré par nos propres soins

Figure N° 3- 2: Synthèse de l'impact du transport LCL sur les dimensions de performance de l'entreprise



Source : Elaboré par nos propres soins

Interprétation :

Ces deux figures montrent que le transport LCL exerce un impact globalement positif sur la performance de l'entreprise. L'effet le plus important concerne l'augmentation de la fréquence des expéditions (62,6%), suivi de la réduction des coûts logistiques (56,3%) et des risques liés au stockage (55%). Son influence sur la facilitation des opérations export/import et sur la compétitivité de l'entreprise reste positive mais plus modérée.

❖ **Analyse du 1er KPI :**

L'indice a été calculé sur la base de cinq variables principales : la réduction des coûts logistiques, la facilitation des opérations d'export/import, l'augmentation de la fréquence des expéditions, la réduction des risques liés au stockage ainsi que l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise.

Pour chaque variable, un score moyen pondéré, ensuite, l'indice global d'acceptabilité du transport LCL a été calculé :

$$IALCL = \frac{56,3+50,1+62,6+55,0+50,0}{5}$$

IALCL= 54.8%

Le score global de 54,8 % indique que le transport LCL contribue de manière modérément positive au développement commercial des entreprises. Les résultats montrent que l'impact le plus important est observé au niveau de l'augmentation de la fréquence des expéditions (62,6%), ce qui traduit une meilleure flexibilité logistique. La réduction des coûts logistiques (56,3%) ainsi que la réduction des risques liés au stockage (55,0%) sont également perçues favorablement. En revanche, la facilitation des opérations export/import (50,1%) et l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise (50,0%) obtiennent des scores plus modérés, ce qui met en évidence des axes d'amélioration pour renforcer davantage la contribution du LCL au développement commercial.

4.3.2 Indice de contribution du LCL au développement commercial (ICDC)

Dans un second temps, l'analyse porte sur l'évaluation de la contribution du transport maritime en groupage (LCL) au développement commercial des entreprises exportatrices. À cet effet, un Indice de Contribution du LCL au Développement Commercial (ICDC) est retenu afin de mesurer dans quelle mesure cette solution logistique peut constituer un levier de croissance et de soutien aux activités d'exportation.

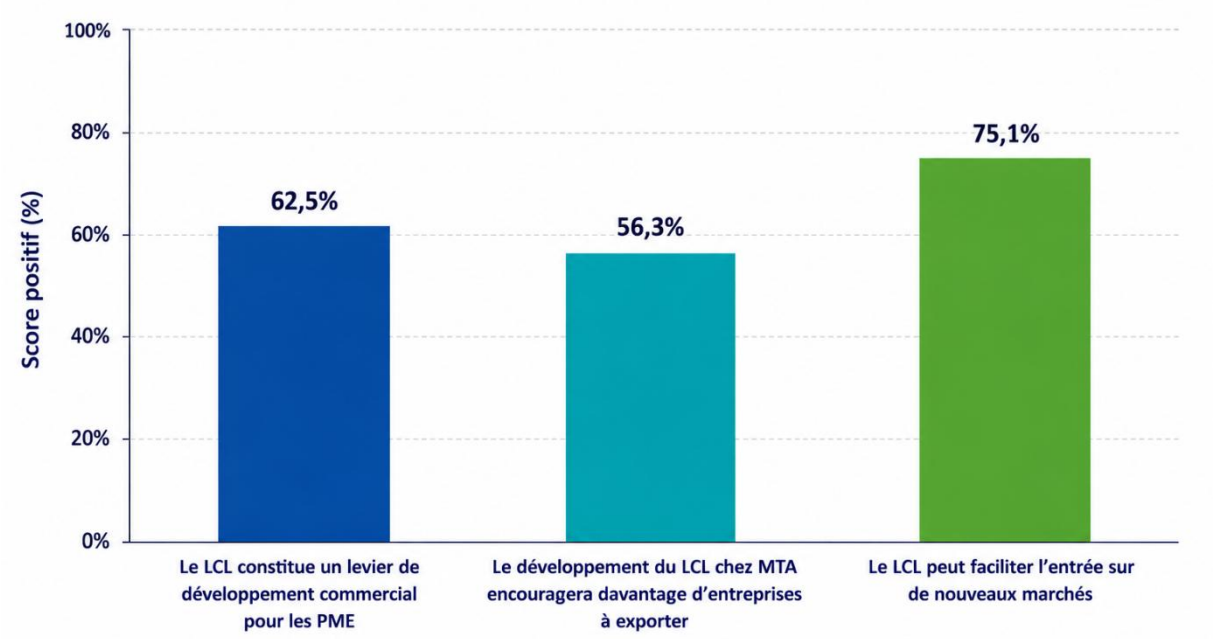
Cet indicateur repose sur l'analyse de plusieurs dimensions, notamment la capacité du LCL à encourager les PME à exporter, à faciliter l'accès à de nouveaux marchés, à soutenir le développement commercial des entreprises et à accompagner leur processus d'internationalisation. L'objectif est ainsi d'apprécier le potentiel du transport LCL dans le renforcement de la dynamique commerciale des exportateurs algériens.

Figure N° 3- 3: Impact du transport LCL sur le développement commercial et l'accès aux marchés des PME algériennes

N°	Dimensions évaluées	Répartition des réponses (échelle 1 à 5)					Score positif (4 et 5) (%)
		1	2	3	4	5	
1	Le LCL constitue un levier de développement commercial pour les PME	0 (0%)	0 (0%)	6 (37,5%)	8 (50%)	2 (12,5%)	62,5%
2	Le développement du LCL chez MTA encouragera davantage d'entreprises à exporter	1 (6,3%)	1 (6,3%)	7 (43,8%)	6 (37,5%)	3 (18,8%)	56,3%
3	Le LCL peut faciliter l'entrée sur de nouveaux marchés	0 (0%)	0 (0%)	4 (25%)	3 (18,8%)	9 (56,3%)	75,1%

Source : Elaboré par nos propres soins

Figure N° 3- 4: Synthèse de l'impact du LCL sur le développement commercial des PME algériennes



Source : Elaboré par nos propres soins

Interprétation :

Les deux figures montrent que le transport LCL est perçu comme un facteur favorable au développement commercial des PME. L'impact le plus important concerne la facilitation de l'accès à de nouveaux marchés, avec un score positif de 75,1%, indiquant que le LCL peut soutenir l'expansion commerciale des entreprises.

De plus, 62,5% des répondants considèrent que le LCL constitue un véritable levier de développement commercial, grâce à la flexibilité qu'il offre aux entreprises ayant des volumes d'expédition réduits. Enfin, 56,3% estiment que le renforcement du LCL chez MTA pourrait stimuler davantage l'activité exportatrice des entreprises.

Dans l'ensemble, ces résultats soulignent que le transport LCL contribue au renforcement des opportunités commerciales et au développement des exportations des PME algériennes.

- **Analyse du 2ème KPI :**

L'indice a été calculé sur la base de trois variables principales : Le LCL encourage davantage les PME à exporter, facilite l'accès à de nouveaux marchés, favorise le développement commercial. Pour chaque variable, un score moyen pondéré :

Ensuite, Indice de contribution du LCL au développement commercial (ICDC) :

$$ICDC = \frac{62,5+56,3+75,1}{3}$$

ICDC = 64.6%

Avec un score de 64,6%, le transport LCL présente une contribution positive au développement commercial des PME. Son principal apport est lié à la facilitation de l'accès à de nouveaux marchés, tout en soutenant le développement commercial et en encourageant davantage d'entreprises à s'orienter vers l'exportation.

4.3.3 Indice de potentiel de promotion des exportations (IPPE)

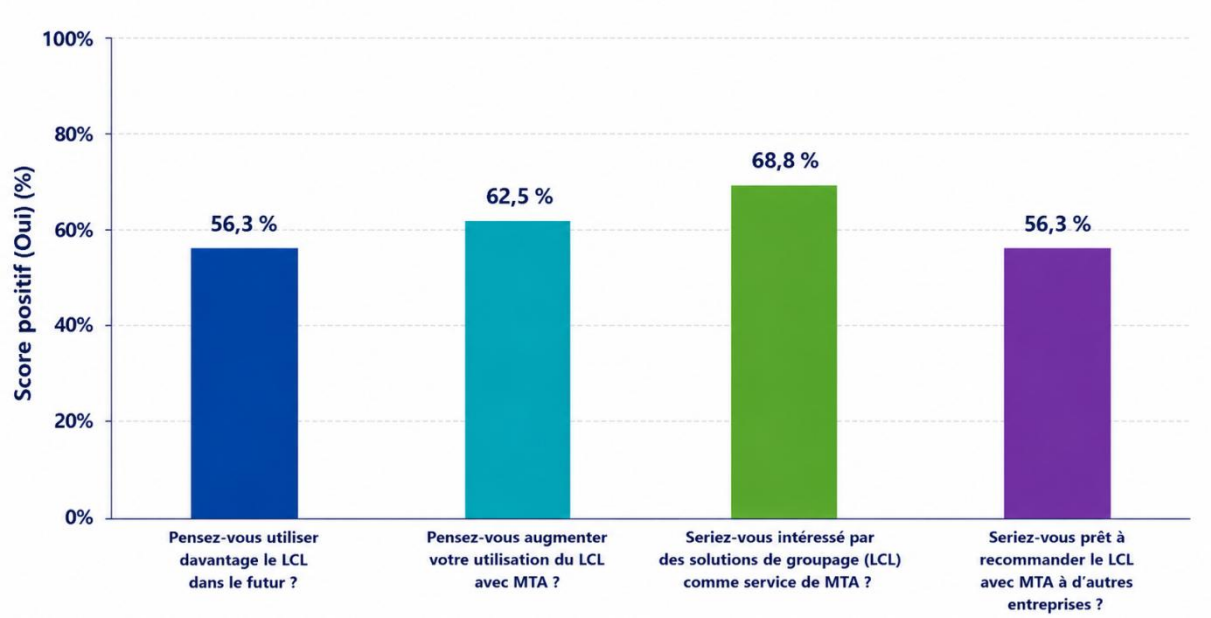
Dans le cadre de l'évaluation de la contribution du transport *Less than Container Load* (LCL) au développement du commerce extérieur, l'Indice de potentiel de promotion des exportations (IPPE) a été élaboré afin de mesurer dans quelle mesure ce mode de transport peut favoriser l'essor des exportations algériennes. Cet indicateur repose sur l'analyse de plusieurs dimensions clés permettant d'apprécier son impact sur la dynamique exportatrice des entreprises. Il s'agit notamment de l'impact du développement du LCL sur les exportations, de l'accès aux marchés internationaux, de la compétitivité des entreprises ainsi que du soutien apporté aux exportateurs. L'analyse de ces variables permettra d'identifier le potentiel du LCL comme levier de promotion des exportations et de développement commercial à l'international.

Figure N° 3- 5: Évaluation du potentiel du LCL comme levier de promotion des exportations selon les entreprises interrogées

N°	Dimensions évaluées	Répartition des réponses (n = 16)			Score positif (Oui) (%)
		Oui	Non	Peut-être	
1	Pensez-vous utiliser davantage le LCL dans le futur ?	9 (56,3 %)	1 (6,3 %)	6 (37,5 %)	56,3 %
2	Pensez-vous augmenter votre utilisation du LCL avec MTA ?	10 (62,5 %)	2 (12,5 %)	4 (25 %)	62,5 %
3	Seriez-vous intéressé par des solutions de groupage (LCL) comme service de MTA ?	11 (68,8 %)	1 (6,3 %)	4 (25 %)	68,8 %
4	Seriez-vous prêt à recommander le LCL avec MTA à d'autres entreprises ?	9 (56,3 %)	2 (12,5 %)	5 (31,3 %)	56,3 %

Source : Elaboré par nos propres soins

Figure N° 3- 6: Histogramme d'évaluation du potentiel du LCL dans la promotion des exportations selon les entreprises interrogées



Source : Elaboré par nos propres soins

Interprétation :

Les deux figures montrent une perception positive du LCL par les entreprises. L'intérêt pour les solutions de groupage proposées par MTA est le plus élevé (68,8%), suivi de la volonté

d'augmenter l'utilisation du LCL (62,5%). L'utilisation future du LCL et la recommandation du service atteignent chacune 56,3%. Ces résultats indiquent un fort potentiel de développement du LCL et de soutien aux exportations.

❖ **Analyse du 3ème KPI :**

Pour calculer le KPI global, on prend la moyenne des scores positifs (%) des 4 dimensions :

$$IPPE = \frac{56,3+62,5+68,8+56,3}{4}$$

IPPE = 61%

Avec un score de 61,0%, le KPI indique une intention globalement favorable des entreprises envers le développement et l'utilisation du transport LCL. Les résultats montrent un intérêt marqué pour les solutions de groupage proposées par MTA et un potentiel positif pour renforcer l'adoption du LCL et soutenir les exportations.

4.3.4 Indice des freins à l'adoption du transport LCL (IFALCL)

Afin de compléter l'évaluation des opportunités offertes par le transport LCL, un quatrième indicateur a été retenu afin d'identifier les principales contraintes pouvant limiter son adoption par les entreprises exportatrices. L'Indice des Freins à l'Adoption du LCL (IFALCL) permet ainsi d'évaluer le poids des obstacles perçus et d'apprécier les conditions nécessaires au développement du transport en groupage dans le contexte des exportations algériennes.

Figure N° 3- 7: Principaux obstacles à l'export

PRINCIPAUX OBSTACLES CITÉS	NOMBRE DE RÉPONSES	POURCENTAGE
Coûts logistiques élevés	12	75 %
Complexité administrative	8	50 %
Manque d'information	4	25 %
Délais	5	31,3 %
Partage de risque de blocage par la douane	1	6,3 %

Source : Elaboré par nos propres soins

La figure montre que les coûts logistiques élevés (75%) et la complexité administratives (50%) constituent les principaux freins à l'export pour les PME.

Figure N° 3- 8: Évaluation de la perception et du niveau d'adoption du transport LCL par les PME

INDICATEURS	OUI	NON	INTERPRÉTATION
Le coût du transport est-il un frein au développement ?	62,5 % (10 réponses)	37,5 % (6 réponses)	Une majorité de PME considèrent le coût du transport comme un frein à leur développement.
Seriez-vous intéressé par des solutions de groupage (LCL) comme service de MTA ?	81,3 % (13 réponses)	18,8 % (3 réponses)	Un fort intérêt est exprimé pour les solutions LCL proposées par MTA.
Avez-vous déjà utilisé le LCL ?	43,8 % (7 réponses)	56,3 % (9 réponses)	La majorité des PME n'a pas encore eu recours au LCL.
Connaissez-vous le transport LCL ?	68,8 % (11 réponses)	31,3 % (5 réponses)	Le niveau de connaissance du service LCL est globalement élevé.

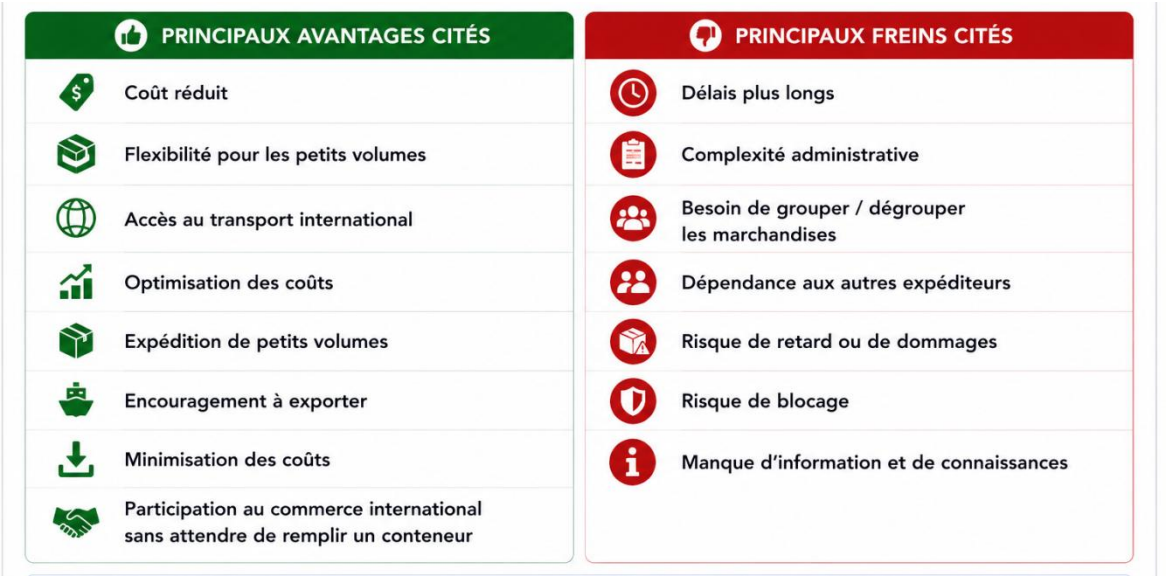
Source : Elaboré par nos propres soins

Le tableau met en évidence une perception globalement favorable du transport LCL malgré un niveau d'utilisation encore limité. Une majorité des entreprises considèrent que le coût du transport constitue un frein au développement (62,5%) et manifestent un fort intérêt

pour les solutions de groupage proposées par MTA (81,3%). Par ailleurs, 68,8% des répondants déclarent connaître le transport LCL, alors que seulement 43,8% l'ont déjà utilisé.

Ces résultats montrent que, malgré une bonne connaissance du service et un intérêt marqué pour ses avantages, l'adoption effective du LCL reste encore à renforcer auprès des PME.

Figure N° 3- 9: Principaux facteurs favorisant et freinant l'adoption du LCL



Source : Elaboré par nos propres soins

Le LCL est globalement perçu comme une solution avantageuse permettant de réduire les coûts logistiques et de faciliter l'expédition de faibles volumes. Toutefois, son adoption demeure limitée en raison de délais de transport plus longs, de contraintes administratives ainsi que d'un manque d'information et de sensibilisation auprès des entreprises.

❖ **Analyse 4ème KPI :**

Pour calculer l'Indice des freins à l'adoption du transport LCL (IFALCL), on prend les pourcentages des principaux obstacles cités (figure n°3.8) et on calcule leur moyenne.

Dimensions retenues :

- Coûts logistiques élevés = 75%
- Complexité administrative = 50%

- Manque d'information = 25%
- Délais = 31,3%
- Partage du risque de blocage par la douane = 6,3%

Calcul :

$$IFALCL = \frac{75+50+25+31,3+6,3}{5}$$

IFALCL = 37.52%

Un score de 37,5% indique un niveau modéré de freins à l'adoption du transport LCL. Les principaux obstacles identifiés concernent surtout les coûts logistiques élevés et la complexité administrative, qui apparaissent comme les contraintes les plus importantes pour les entreprises. Les délais et le manque d'information constituent également des facteurs limitants, tandis que le risque de blocage est relativement peu cité.

Globalement, les résultats montrent que le développement du LCL nécessite davantage de simplification administrative, de sensibilisation des entreprises et d'amélioration de l'accessibilité économique du service afin de favoriser son adoption.

Section 3 : Synthèse des études et recommandations

Cette section a pour objectif de présenter une synthèse des principaux résultats obtenus à travers l'étude menée sur **le transport LCL comme levier de développement commercial et de promotion des exportations algériennes.** À partir de l'analyse des données collectées, des indicateurs de performance élaborés ainsi que de l'interprétation des perceptions des entreprises exportatrices, il s'agit d'évaluer dans quelle mesure le recours au transport maritime en groupage (LCL) peut contribuer à renforcer l'accès aux marchés internationaux, soutenir la compétitivité des exportateurs et favoriser la dynamique exportatrice hors hydrocarbures.

Sur la base de ce diagnostic, des recommandations seront proposées afin d'optimiser l'utilisation du service LCL, d'améliorer son attractivité auprès des entreprises algériennes et d'identifier les actions susceptibles d'accompagner le développement commercial et la croissance des exportations nationales.

1 Synthèse des résultats

Cette étude a été réalisée selon une approche méthodologique combinant une analyse qualitative et une analyse quantitative afin d'obtenir une compréhension plus complète du rôle du transport LCL dans le développement commercial et la promotion des exportations algériennes au sein de MTA.

Dans un premier temps, une étude qualitative a été menée à travers des **entretiens semi-directifs** réalisés auprès des acteurs concernés au sein de l'entreprise. Cette démarche a permis de recueillir des informations descriptives et des retours d'expérience afin de mieux comprendre les pratiques adoptées, les perceptions liées au transport LCL ainsi que les principaux enjeux rencontrés dans son utilisation et son développement.

Dans un second temps, une étude quantitative a été conduite à l'aide d'un **questionnaire administré au sein de MTA**. Les données collectées ont été exploitées et analysées à travers différents indicateurs afin d'évaluer les apports du transport LCL, son potentiel comme outil de développement commercial ainsi que les freins pouvant limiter son adoption.

L'ensemble des résultats obtenus permet ainsi d'établir une vision globale de la contribution du transport LCL au soutien des activités exportatrices et constitue une base pour l'élaboration des recommandations présentées dans la suite de cette étude.

2 Synthèse de l'étude qualitative

Nous pouvons tirer de cette étude les conclusions suivantes réparties par axe :

2.1 Synthèse de l'AXE 1 :

Les entretiens semi-directifs réalisés au sein de MTA montrent que le **transport LCL constitue une solution adaptée aux PME algériennes et aux nouveaux exportateurs,** notamment pour les entreprises ne disposant pas de volumes suffisants pour un conteneur complet. Ce mode de transport permet de réduire les coûts logistiques, d'offrir davantage de flexibilité et de faciliter l'accès aux marchés internationaux.

Cependant, les résultats révèlent que le service LCL reste **encore peu connu et insuffisamment exploité** sur le marché algérien. Le manque d'information et la persistance des pratiques traditionnelles constituent les principaux freins à son développement.

L'étude met également en évidence que le LCL représente une **opportunité de développement commercial pour MTA**, en favorisant l'élargissement de sa clientèle et en accompagnant la dynamique des exportations hors hydrocarbures. Dans ce contexte, l'évolution du tissu des PME exportatrices offre des perspectives favorables au développement futur de ce service en Algérie.

2.2 Synthèse de l'AXE 2 :

Les entretiens réalisés montrent que les exportations algériennes sont encore confrontées à plusieurs contraintes qui ralentissent leur développement, notamment les **coûts logistiques élevés, les délais opérationnels et certaines contraintes administratives**. Ces difficultés touchent particulièrement les PME exportatrices qui disposent souvent de volumes limités et de ressources plus restreintes.

Dans ce contexte, le **transport LCL se présente comme une solution adaptée**, puisqu'il permet de mutualiser les coûts de transport et d'offrir davantage de flexibilité pour l'expédition

de petites quantités de marchandises. L'intérêt croissant pour ce service traduit ainsi l'existence d'un potentiel de développement du groupage maritime sur le marché algérien.

Néanmoins, le développement du LCL reste lié à plusieurs conditions, notamment l'amélioration de l'organisation des opérations, une meilleure coordination logistique et un renforcement de la communication auprès des exportateurs. Les résultats indiquent également que MTA dispose d'une base favorable pour accompagner ce développement, sous réserve d'optimiser certains aspects de gestion et de suivi des opérations.

2.3 Synthèse de l'AXE 3 :

Les entretiens réalisés montrent que les **exportations algériennes connaissent une évolution progressive**, soutenue par les efforts de diversification économique et l'émergence de nouvelles PME orientées vers l'international. Les échanges restent principalement concentrés sur les marchés européens, tout en observant une ouverture progressive vers d'autres destinations, notamment africaines et moyen-orientales.

Cependant, plusieurs **contraintes logistiques et administratives** continuent de limiter le développement des activités exportatrices. Les coûts de transport, les délais et le manque de solutions adaptées aux petits volumes réduisent la compétitivité des entreprises, en particulier celle des PME, et peuvent freiner leur accès aux marchés internationaux.

Dans ce contexte, le **transport LCL apparaît comme une solution pouvant accompagner le développement des exportations algériennes.** En proposant une offre adaptée aux petits volumes et en permettant une réduction des charges logistiques, il facilite l'intégration de nouveaux exportateurs et contribue au renforcement des exportations hors hydrocarbures.

3 Synthèse de l'étude quantitative :

L'analyse quantitative réalisée à partir des questionnaires administrés au sein de MTA a permis d'évaluer la perception et le potentiel du transport LCL à travers quatre indicateurs de performance.

Les résultats obtenus montrent, dans un premier temps, un **niveau d'acceptabilité globalement favorable du transport LCL**, traduisant un intérêt pour cette solution auprès des entreprises concernées, notamment grâce à sa flexibilité et à son adaptation aux expéditions de petits volumes.

L'étude met également en évidence une **contribution positive du LCL au développement commercial,** à travers son rôle dans l'élargissement de la clientèle potentielle, le soutien aux PME exportatrices et le renforcement de l'offre de services proposée.

Concernant la **promotion des exportations algériennes**, les résultats indiquent que le transport LCL présente un potentiel réel pour accompagner la croissance des exportations hors hydrocarbures en facilitant l'accès des entreprises aux marchés internationaux et en réduisant certaines contraintes liées aux coûts logistiques.

Enfin, l'analyse des **freins à l'adoption du transport LCL** révèle que plusieurs facteurs limitent encore son développement, notamment le manque d'information sur le service, certaines contraintes opérationnelles ainsi qu'une connaissance encore limitée de ses avantages auprès des entreprises exportatrices.

Dans l'ensemble, les résultats de l'étude quantitative confirment que le transport LCL représente une solution prometteuse pour soutenir le développement commercial et renforcer la dynamique des exportations algériennes, sous réserve d'améliorer sa visibilité et les conditions de son déploiement.

4 Suggestions et recommandations

À partir des résultats obtenus dans les études qualitative et quantitative, plusieurs recommandations peuvent être proposées afin de renforcer le développement du transport LCL et d'améliorer sa contribution au développement commercial ainsi qu'à la promotion des exportations algériennes.

1. Renforcer la sensibilisation et la communication autour du service LCL

Les résultats ont montré que le transport LCL reste encore insuffisamment connu auprès des entreprises exportatrices, notamment les PME et les nouveaux exportateurs. Il est donc

recommandé de mettre en place des actions de communication plus ciblées afin de présenter les caractéristiques, les avantages et les conditions d'utilisation du service.

MTA pourrait développer des supports d'information, organiser des rencontres avec les entreprises exportatrices ou participer à des événements liés au commerce extérieur afin de mieux faire connaître cette solution logistique et d'encourager son adoption.

2. Développer un accompagnement spécifique pour les PME exportatrices

Les PME représentent la principale cible du transport LCL en raison de leurs volumes d'expédition généralement limités. Il apparaît donc nécessaire de mettre en place un accompagnement plus adapté à leurs besoins.

Cet accompagnement peut prendre la forme d'un suivi personnalisé des opérations export, d'une assistance dans la préparation documentaire ou encore d'un appui dans le choix des solutions logistiques. Une meilleure orientation des entreprises permettrait de réduire certaines difficultés rencontrées lors des opérations d'exportation.

3. Améliorer l'organisation et la coordination des opérations LCL

L'étude a mis en évidence que les délais de groupage et certaines contraintes organisationnelles peuvent constituer des limites au développement du service. Une amélioration de la coordination entre les différents intervenants de la chaîne logistique apparaît donc nécessaire.

MTA Algérie pourrait renforcer le suivi opérationnel des expéditions, améliorer la planification des consolidations et optimiser les échanges d'informations afin de réduire les délais et d'assurer une meilleure fluidité des opérations.

4. Développer une offre LCL plus accessible et adaptée aux besoins du marché

Les résultats montrent que la demande pour des solutions de transport adaptées aux petits volumes est en progression. Il est donc recommandé de poursuivre le développement d'offres LCL plus flexibles répondant aux besoins réels des exportateurs algériens.

Cette démarche pourrait inclure une plus grande diversité de destinations desservies, davantage de souplesse dans les volumes acceptés ainsi que des solutions facilitant l'accès au transport pour les entreprises en phase de démarrage à l'export.

5. Renforcer la compétitivité logistique au service des exportations algériennes

Les coûts logistiques restent un facteur influençant directement la compétitivité des exportateurs. Dans cette perspective, le développement du transport LCL peut constituer un outil d'amélioration de la performance export.

Il est recommandé de poursuivre les efforts visant à proposer des solutions permettant de réduire les coûts supportés par les entreprises tout en améliorant la qualité du service et la maîtrise des délais.

6. Encourager l'intégration du transport LCL dans la stratégie de développement commercial de MTA

Au regard des résultats obtenus, le transport LCL représente une opportunité de développement pour MTA. Son intégration dans la stratégie commerciale de l'entreprise permettrait de mieux répondre aux besoins d'une clientèle composée principalement de PME et de nouveaux exportateurs.

Le renforcement de ce service pourrait contribuer à élargir la base clientèle, améliorer le positionnement concurrentiel de l'entreprise et accompagner la croissance des exportations algériennes hors hydrocarbures.

7. Mettre en place un suivi régulier des performances du service LCL

Afin d'assurer une amélioration continue, il est recommandé d'instaurer un système de suivi basé sur des indicateurs de performance liés au volume traité, au respect des délais, au niveau de satisfaction des clients et au taux d'utilisation du service.

Ce suivi permettrait d'identifier rapidement les points d'amélioration et d'adapter l'offre aux évolutions du marché et aux attentes des exportateurs.

Conclusion du chapitre

Ce chapitre pratique a permis d'étudier la contribution du **transport maritime LCL au développement commercial et à la promotion des exportations algériennes** à travers une étude réalisée au sein de MTA selon une approche qualitative et quantitative. L'objectif était d'évaluer l'intérêt de cette solution pour les entreprises exportatrices, notamment les PME.

Les résultats de l'étude qualitative ont montré que le transport LCL constitue une solution adaptée aux expéditions de petits volumes grâce à sa flexibilité et à la réduction des coûts qu'il permet. Toutefois, son développement reste limité par un manque de connaissance du service et certaines contraintes organisationnelles et logistiques.

De son côté, l'étude quantitative a confirmé une perception globalement favorable du LCL ainsi que son potentiel pour soutenir le développement commercial et faciliter l'accès des entreprises algériennes aux marchés internationaux. Néanmoins, plusieurs freins liés aux coûts, aux délais et à l'organisation des opérations continuent d'influencer son adoption. Ainsi, le transport LCL apparaît comme une solution pouvant accompagner le développement des exportations algériennes hors hydrocarbures et soutenir la compétitivité des entreprises sur les marchés internationaux.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GÉNÉRALE

Dans un contexte marqué par la volonté de diversification de l'économie nationale et de renforcement des exportations hors hydrocarbures, la recherche de solutions logistiques adaptées aux besoins des entreprises exportatrices devient un enjeu majeur. C'est dans cette perspective que s'inscrit ce mémoire portant sur le transport LCL comme levier de développement commercial et de promotion des exportations algériennes. L'objectif principal était d'évaluer dans quelle mesure le groupage maritime peut constituer une solution permettant d'accompagner les PME algériennes dans leur développement à l'international.

Une démarche méthodologique mixte a été adoptée au sein de MTA. Une étude qualitative a d'abord été réalisée à travers des entretiens semi-directifs afin de comprendre les pratiques, les perceptions et les enjeux liés au développement du service LCL. Cette approche a été complétée par une étude quantitative, menée au moyen d'un questionnaire, dont les résultats ont été analysés à travers plusieurs indicateurs portant sur l'acceptabilité du transport LCL, sa contribution au développement commercial, son potentiel de promotion des exportations algériennes ainsi que les freins à son adoption.

Pour répondre à la problématique, trois hypothèses ont été formulées :

1. **H1 :** L'intégration du mode de transport CL à l'export facilite l'accès des PME algériennes aux marchés internationaux.
2. **H2 :** La mise en place du LCL améliore la compétitivité commerciale globale de l'entreprise à travers l'augmentation du volume d'opérations et la fidélisation client.
3. **H3 :** La mise en œuvre du mode d'expédition LCL à l'export entraîne une augmentation immédiate et significative des revenus globaux de l'entreprise.

Concernant **la première hypothèse (H1)** les résultats obtenus permettent de **confirmer cette hypothèse**. Les analyses ont montré que le LCL représente une solution adaptée aux entreprises disposant de petits volumes d'expédition, en réduisant les contraintes financières liées au conteneur complet et en offrant davantage de flexibilité dans l'accès aux marchés étrangers.

Pour **la deuxième hypothèse (H2)**, les résultats permettent également de **confirmer cette hypothèse**. L'étude a mis en évidence que le développement du service LCL constitue une opportunité commerciale permettant de toucher une clientèle plus large, notamment les PME exportatrices, tout en renforçant l'attractivité de l'offre logistique proposée.

En revanche **la troisième hypothèse (H3)**, les résultats conduisent à **rejeter partiellement cette hypothèse**. Bien que le LCL présente un potentiel de développement commercial et puisse générer des opportunités de croissance, l'étude n'a pas permis de confirmer l'existence d'un impact immédiat et directement mesurable sur les revenus. Les bénéfices observés apparaissent davantage liés au moyen et au long terme, à travers l'élargissement progressif de la clientèle, le développement des volumes traités et l'amélioration du positionnement commercial.

- Limites de la recherche

Cette recherche présente certaines limites. Tout d'abord, le transport maritime LCL n'est pas encore pleinement développé en Algérie, ce qui a limité l'analyse d'un modèle réellement opérationnel dans le contexte national. De plus, l'accès aux données spécifiques liées au LCL s'est révélé difficile en raison de leur disponibilité limitée. Enfin, la taille relativement réduite de l'échantillon étudié ne permet pas de généraliser les résultats à l'ensemble des acteurs du secteur.

- Perspectives de recherche

Les recherches futures pourraient évaluer l'impact réel du transport LCL après sa mise en œuvre effective en Algérie. Il serait également pertinent d'élargir l'échantillon d'étude et de comparer les performances du LCL et du FCL afin d'identifier les meilleures solutions logistiques pour soutenir les exportations algériennes et renforcer la compétitivité des PME sur les marchés internationaux.

Au final, cette recherche montre que le transport LCL ne constitue pas uniquement une solution technique de groupage maritime, mais qu'il peut représenter un outil stratégique au service du développement commercial et de l'internationalisation des PME algériennes. Son développement peut contribuer à améliorer l'accessibilité des marchés internationaux, renforcer la compétitivité des entreprises exportatrices et accompagner la dynamique de promotion des exportations algériennes hors hydrocarbures. Toutefois, l'atteinte de ces objectifs reste conditionnée par une meilleure structuration de l'offre, une amélioration de l'organisation logistique ainsi qu'un renforcement des actions d'information et d'accompagnement des exportateurs.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- Braudel, Fernand (1979), Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe–XVIIIe siècle, Armand Colin.
- International Chamber of Commerce (ICC). (2019). Incoterms® 2020. Publication n°723EF. Paris : ICC.
- Michel Savy, La logistique internationale, Paris, Pearson Éducation, 2006.
- Jean-Pierre Helfer, Michel Kalika et Jacques Orsoni, Management : stratégie et organisation, Paris, Vuibert, 2019.
- Pierre Médan et Anne Gratacap, Logistique et Supply Chain Management, Paris, Dunod, 2017.
- Marc Amblard, Exporter : Pratique du commerce international, Paris, Dunod, 2021.
- Jean-Paul Rodrigue, Claude Comtois et Brian Slack, The Geography of Transport Systems, New York, Routledge, 2020.
- Pierre A. David, International Logistics: The Management of International Trade Operations, Cincinnati, Cicero Books, 2017.
- Ronkainen, I.A. et Czinkota, M.R., International Marketing, 10e édition, Cengage Learning, 2013.
- Bowersox, D.J. et Closs, D.J., Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process, McGraw-Hill.
- Stopford, M., Maritime Economics, 3e édition, Routledge, 2009.
- Porter, M.E., Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, New York, Free Press, 1985.

Travaux universitaires

- Levratto N. (2021). Diversité des formes d'internationalisation des entreprises. Management International, vol. 25, n°5, pp. 188–205.
- Boudifa, H. (2024). Opportunités et contraintes pour les exportations algériennes intra-africaines. La Revue des Sciences Commerciales, vol. 22, n°2, pp. 54–75.
- Dhanaraj, C. et Beamish, P.W. (2003). A resource-based approach to the study of export performance. Journal of Small Business Management, vol. 41, n°3, pp. 242–261.
- Lacoste, Romuald ; Cariou, Pierre. Le transport maritime. In : Guillotreau, Patrice (dir.), Mare Economicum : enjeux et avenir de l'économie maritime.

- Leonidou, L.C. (2004). An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development. Journal of Small Business Management, vol. 42, n°3, pp. 279–302.
- BOUMBALI, Bachir (2017). Rôle des petites et moyennes entreprises dans la promotion des exportations hors hydrocarbures : cas de l'Algérie. Thèse de doctorat, Université d'Alger 3.
- SÉNÈS, Aurélien (2015). Le groupage de marchandise. Mémoire de Master.
- YEFSAH O. & ZOUAD H. (2017). Le rôle du transport international dans l'optimisation de la chaîne logistique : Cas de l'entreprise NUMILOG. Mémoire de Master.

Sites web

- Aouag, H. Commerce international. Université de Batna 2 (cours PDF).
- Maghnouj, S. (2021). Théories du commerce international et enjeux de la mondialisation (cours PDF).
- Les acteurs du transport, Conseil Consultatif Régional de la Mer.
- Transport maritime — FAQ Logistique.
- Qui sont les principaux acteurs du transport ?, Hapia.
- Grex International Grenoble, Logistique : Les Incoterms® ICC 2020.
- Appvizer, Les Incoterms en 2025.
- Hindacargo, Quelles sont les principales étapes du transport maritime international ?
- HZ Containers, Conteneurs de transport.
- Container-Z, Présentation sur la conteneurisation.
- GILGUY, Christine. L'exportation maritime (Le Moci).
- DHL Global Forwarding, Expéditions maritimes en groupage (LCL).
- SPARX Logistics, Optimisation des coûts logistiques avec le transport LCL.
- Documentation CMA CGM sur les services de groupage maritime.
- Documentation DB Schenker sur les solutions LCL.
- UNCTAD – Review of Maritime Transport.
- WTO – World Trade Report.
- OECD – Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy.
- ITC – SME Competitiveness Outlook.
- World Bank – Doing Business Report / Logistics Performance Index.
- Ministère du Commerce extérieur et de la Promotion des exportations.
- IMO – Maritime Safety and Cargo Security Reports.

- CACI – Fiche entreprise MTA.

ANNEXES

Liste des annexes

Annexe	Titre
I	Bill of Lading de EVER GREEN , compagnie maritime EVER GREEN
II	TELEX Release – compagnie maritime MSC –
III	Type de conteneurs
IV	Guide d'entretien semi directif
VI	Questionnaire

Annexe I : Bill of Lading de EVER GREEN , compagnie maritime EVER GREEN

EVERGREEN LINE
A Joint Service Agreement

BILL OF LADING

(2) Shipper / Exporter
SHANGHAI NEVE NEW ENERGY AUTOMOBILE CO.,LTD
ADDRESS:1ST FLOOR ,NO.19,LANE 183,EAST SANLIQIAO ROAD,CHINA(SHANGHAI) PILOT FREE TRADE ZONE,CHINA.

(5) Document No.
143556935145

(6) Export References

(3) Consignee(complete name and address)
COMPANY NAME:SARL MTA
ADDRESS:107 BIS RUE DIDOUCHE MOURAD SIDI MHAMED. ALGER.ALGERIA
NIF:099916001014601
EMAIL:ABDERREZAK.MECHERI@MTA.DZ

(7) Forwarding Agent-References

(4) Notify Party (complete name and address)
COMPANY NAME:SARL MTA
ADDRESS:107 BIS RUE DIDOUCHE MOURAD SIDI MHAMED . ALGER . ALGERIA
NIF:099916001014601
EMAIL:ABDERREZAK.MECHERI@MTA.DZ

(8) Point and Country of Origin (for the Merchant's reference only)

(9) Also Notify Party (complete name and address)

(12) Pre-carriage by

(13) Place of Receipt/Date
NINGBO, CHINA

(14) Ocean Vessel/Voy. No.
COSCO SHIPPING SAKURA 033W

(15) Port of Loading
NINGBO, CHINA

(10) Onward Inland Routing/Export Instructions (which are contracted separately by Merchants entirely for their own account and risk)

(16) Port of Discharge
ALGIERS

(17) Place of Delivery
ALGIERS

Particulars furnished by the Merchant

(18) Container No. And Seal No. Marks & Nos.	(19) Quantity And Kind of Packages	(20) Description of Goods	(21) Measurement (M^3) Gross Weight (KGS)
CONTAINER NO./SEAL NO. EGHU8332154/40H/EMCWDP2064/ N/M	1 X 40H	3 UNITS (HI-CUBE) GASOLINE VEHICLES DONGFENG K07S VIN:LVZZ42P94SA001472 HS CODE :8703229010 BRAND:DONGFENG YEAR OF MANUFACTURE :2025 MODEL NAME : SOKON K07S MANUFACTURER NAME :SELIS AUTOMOBILE * THE BALANCE OF BILL OF LADING SEE ATTACHED LIST * TOTAL NUMBER OF ATTACHED 1 PAGE "OCEAN FREIGHT PREPAID" SHIPPER'S LOAD & COUNT 3 UNITS	36.3900 CBM 3,195.000 KGS

(22)TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS): ONE(1) CONTAINER ONLY

(24) FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
FREE OUT TERM.	AS ARRANGED				

(25) B/L NO.
EGLV 143556935145

(27) Number of Original B(s)/L
THREE (3)

(29) Prepaid at
NINGBO, CHINA

(30) Collect at

(28) Place of B(s)/L Issue/Date
NINGBO, CHINA OCT.31,2025

(31) Exchange Rate

(32) Exchange Rate

(26) Service Type/Mode
FCL/FCL O/O

(33) Laden on Board
OCT.31,2025
COSCO SHIPPING SAKURA 033W
NINGBO, CHINA

As agent for the Carrier and the Vessel Provider Evergreen Marine (Asia) Pte. Ltd. doing business as "Evergreen Line"

NON-NEGOTIABLE COPY

FORM NO. DOC-I-005-02

Annexe II: TELEX Release – compagnie maritime MSC –

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY

Event type: Cargo - Container release telex **Category: Document**

Reason

Container Telex release authorization

Details

DTX

Bill number	MEDUA4006865 (POL: SKIKDA [DZ] - POD: MONTREAL [CA])
Charge information	2. Collect Freight charges
Original BL surrendered	NO
Telex requestor or Manifesting agent	MSC SKIKDA
Full Name	ATLANTIC FORWARDING CANADA INC.
Address	722-759 RUE DU SQUARE-VICTORIAH2Y 2J7 MONTREALCANADA
Phone - Fax - Email	Tel: 15143965491Fax: 14389234530Email: arrivalnotices@mtr.atlanticforwarding.com

Telex

Telex release fee to apply	NO
Telex release received date (POD ONLY)	19/01/2024 00:00:00

Message created by: Fatia BELKOUADRIA on 2024-01-19 19:06:00 - Version number: Last version

Annexe III: Types de conteneurs



Annexe IV: Guide d'entretien semi directif

Bonjour,

Dans le cadre d'un mémoire de Master 2 en commerce international, cette étude porte sur les exportations algériennes et les contraintes liées au transport, notamment le transport en groupage (LCL).

Ces entretiens semi-directifs sont pour objectif de recueillir vos avis et des retours d'expérience afin de mieux comprendre le fonctionnement des exportations en Algérie, les principales difficultés rencontrées, ainsi que le rôle que peut jouer le service LCL dans leur développement.

Les informations partagées resteront confidentielles et seront utilisées uniquement à des fins académiques.

Merci pour votre collaboration.

Profil du répondant

Date : ….
Nom et prénom : ….
Fonction : ….
Ancienneté dans le secteur : ….

AXE 01 : Évaluation du potentiel stratégique du LCL en Algérie

Objectif : *Évaluer le potentiel stratégique du transport maritime en groupage (LCL) en Algérie en tant que levier de développement des exportations, de compétitivité des PME et de diversification économique.*

1- Quel type d'exportateurs sollicite principalement des solutions LCL ?
2- Comment évaluez-vous le niveau de connaissance du service LCL chez les exportateurs ?
3- Comment percevez-vous la valorisation actuelle du service LCL sur le marché algérien ? Détaillez.
4- De quelle manière le développement du service LCL pourrait-il influencer l'accès des exportateurs aux marchés internationaux ?

5- Comment le transport de groupage (LCL) peut-il jouer un rôle stratégique pour MTA Algérie ?
6- Selon votre expérience, comment percevez-vous le développement du transport en groupage (LCL) en Algérie ?

AXE 02 : Évaluation des effets du transport de groupage LCL

Objectif: *Évaluer les effets du transport maritime en groupage (LCL) sur la performance commerciale, la compétitivité des entreprises exportatrices et le développement des exportations algériennes.*

1- Quels sont les principaux obstacles liés au transport rencontrés par les exportateurs algériens ?
2- Comment le coût du transport influence-t-il les décisions des petits exportateurs ? Et quels impacts observe-t-on sur leur capacité à exporter et sur leur performance commerciale ?
3- Comment évolue la demande en transport maritime pour les petits volumes ?
4- Comment le développement du LCL pourrait-il influencer les coûts de transport par rapport au FCL ? Et quels avantages ou limites cela pourrait-il représenter pour les exportateurs ?
5- Quels sont, selon vous, les principaux risques ou difficultés que pourrait rencontrer le développement du transport en groupage (LCL) ?
6- Comment évaluez-vous l'adaptation de l'organisation interne à une stratégie de développement du transport de groupage (LCL) ?

AXE 3 : Impact du développement du LCL sur la performance des entreprises

Objectif : *Évaluer l'impact du développement du transport maritime en groupage (LCL) sur l'amélioration de la performance commerciale, logistique et compétitive des entreprises exportatrices.*

ANNEXES

1- Comment décririez-vous actuellement le marché des exportations algériennes ?
2- Quels sont les principaux marchés cibles des exportateurs algériens ?
3- Quels sont les principaux obstacles rencontrés par les exportateurs algériens ?
4- Quel est l'impact de ces freins sur la performance export des entreprises ?
5- Certaines entreprises renoncent-elles à exporter à cause des contraintes logistiques ?
6- Comment l'absence ou la restreinte offre d'un LCL structurée influence-t-elle l'accès aux marchés étrangers ?
7- Comment le développement du LCL pourrait-il influencer l'émergence de nouveaux exportateurs en Algérie ?

Annexe VI : Questionnaire

Le transport LCL comme levier de développement commercial et de promotion des exportations Algériennes

Dans le cadre de notre mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en Commerce International, portant sur le rôle du transport LCL (Less than Container Load) comme levier de développement commercial et de promotion des exportations algériennes.

Cette étude vise à analyser l'impact des services proposés par MTA sur les performances des entreprises clientes.

Nous vous remercions de bien vouloir répondre à ce questionnaire. Vos réponses resteront confidentielles et seront utilisées uniquement à des fins académiques.

Profil de l'entreprise

Secteur d'activité *

- ○ Agroalimentaire
- ◉ Industrie
- ○ Prestation de service
- ○ Other: _____

Taille de l'entreprise *

- ○ Très petite
- ○ PME
- ◉ Grande entreprise

Votre entreprise exporte-elle ? *

- (●) Oui
- ( ) Non

Profil de l'entreprise

Depuis combien de temps exportez-vous ? *

- ( ) Moins de 2ans
- ( ) 2-5 ans
- (●) Plus de 5 ans

Quelles sont les principales zones d'exportation ? *

- [x] Afrique
- [x] Europe
- [x] Moyen-Orient
- [ ] Other: .....

Connaissance et utilisation du LCL

Connaissez-vous le transport LCL ? *

- (●) Oui
- ( ) Non

Avez-vous déjà utilisé le LCL ? *

- (●) Oui
- ( ) Non

Si oui, pour quelles raisons ?

- [x] Réduction des coûts
- [ ] Faible volume
- [x] Flexibilité
- [x] Test de nouveaux marchés
- [ ] Other: .....

Impact du LCL sur votre activité

Le LCL permet de réduire les coûts logistiques *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	○	●	○	Tout a fait d'accord

Le LCL facilite les opérations d'export/import *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	●	○	○	Tout a fait d'accord

Le LCL permet d'expédier plus fréquemment *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	○	○	◉	Tout a fait d'accord

Le LCL réduit les risques liés au stockage *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	◉	○	○	Tout a fait d'accord

Le LCL améliore la compétitivité de l'entreprise *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	◉	○	○	Tout a fait d'accord

Freins et besoins

Quels sont les principaux obstacles à l'export ? : *

- [x] Coûts logistiques élevés
- [ ] Complexité administrative
- [ ] Manque d'information
- [ ] Délais
- [ ] Other: .....

Le coût du transport est-il un frein pour votre développement ? *

- (●) Oui
- ( ) Non

Seriez-vous intéressé par des solutions de groupage (LCL) comme service de MTA ? *

- (●) Oui
- ( ) Non
- ( ) Peut-être

Analyse prévisionnelle

Le LCL peut encourager les PME à exporter davantage *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	○	○	●	Tout a fait d'accord

Le LCL peut faciliter l'entrée sur de nouveaux marchés *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	○	○	●	Tout a fait d'accord

Le développement du LCL en Algérie aurait un impact positif sur *

- [x] Les exportations
- [ ] La compétitivité des PME
- [ ] La diversification économique
- [ ] Other: .....

Pensez-vous utiliser davantage le LCL dans le futur ? *

- (•) Oui
- ( ) Non
- ( ) Peut-être

Analyse prévisionnelle

Le développement du LCL chez MTA encouragera davantage d'entreprises à exporter *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	○	○	◉	Tout a fait d'accord

Le LCL constitue un levier de développement commercial pour les PME *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	○	○	◉	Tout a fait d'accord

Le LCL peut faciliter l'accès à de nouveaux marchés *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	○	○	○	○	◉	Tout a fait d'accord

Pensez-vous augmenter votre utilisation du LCL avec MTA *

- ◉ Oui
- ○ Non
- ○ Peut-être

Recommanderiez-vous MTA à d'autres entreprises? *

- ◉ Oui
- ○ Non

Questions ouverte / Feel free

Dans quelle mesure le service de groupage (LCL) pourrait-il répondre à vos besoins actuels en transport maritime, et pourquoi ? *

Expédier dès qu'on a un petit volume

Quels seraient, selon vous, les principaux avantages ou freins à l'utilisation du service LCL proposé par MTA ? *

Paperasse administrative compliqué

This content is neither created nor endorsed by Google.

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

DEDICACES

REMERCIEMENTS

RESUMELISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

LISTE DES ABREVIATIONS

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE 1

CHAPITRE 01 :LE TRANSPORT MARITIME COMME LEVIER DU COMMERCE EXTERIEUR 6

INTRODUCTION DU CHAPITRE : 7

SECTION 01 : FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL 8

1 Définition et enjeux du commerce international 8

1.1 Une expansion soutenue du volume des échanges : 9

1.2 Une transformation de la nature des produits échangés : 9

1.3 Une polarisation de l'économie mondiale : 9

2 Les formes d'internationalisation des entreprises 11

3 Les spécificités de l'exportation dans les pays émergents 14

3.1 La théorie des ressources 14

3.2 Les limites de la théorie des ressources 15

4 Le rôle des PME dans le développement des exportations 15

SECTION 02 : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU TRANSPORT MARITIME 17

1 Les acteurs du transport maritime 17

1.1 Acteursliés aux navires 18

1.1.1 L'armateur : 18

1.1.2 Consignataire de navires et agent maritime 18

1.1.3 Le responsable de ligne : 18

1.1.4 Le responsable d'exploitation 19

1.1.5 Le shipping clerk : 19

1.1.6 Employer de documentation 19

1.1.7 Commercial 19

1.2 Acteurs liés à la marchandise 19

1.2.1 Commissionnaire de transports et transitaire 19
1.2.2 Conducteur en douane 20
1.2.3 Employer de transit 20
1.2.4 Déclarant en douane 20
1.2.5 Commis en douane 21
1.2.6 Affreteur 21
1.2.7 Commercial 21
1.2.8 Logicticien entreposeur 22
1.2.9 Exploitant 22
1.2.10 Chef de quai 22
1.2.11 Magasinier carriste 22
1.2.12 Gestionnaire de stock 23
1.2.13 Groupeur et consolidateur NVOCC 23
1.2.14 Le transport terrestre de pre et post acheminement 23
1.2.15 Conducteur routier de marchandises 24
1.2.16 Transporteur de conteneur 24
1.2.17 Agent d'exploitation 24
1.2.18 Reparateur de conteneur 24
2 Les incotermes 25
2.1 Définition 25
2.1.1 Incoterms pour tous modes de transport 26
2.1.2 Les 4 groupes d'Incoterms maritimes et fluviaux 27
2.2 Choix de l'incoterm 28
2.2.1 Les étapes du transport maritime dans les opérations d'exportation 29
SECTION 3 :LA CONTENEURISATION DANS LE TRANSPORT MARITIME 30
1 Les principes et l'importance de la conteneurisation dans le transport maritime 31
2 Types de conteneurs maritimes : 31
3 Historique de la conteneurisation 33
3.1 Le transport en conteneur complet FCL (Full Container Load) 33
3.2 Le transport en groupage LCL (Less than Container Load) 34
3.3 Avantages et limites comparatives 35
CONCLUSION DU CHAPITRE : 37

TABLE DES MATIERES

CHAPITRE 2 :LE LCL EXPORT COMME STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL 38

INTRODUCTION DU CHAPITRE : 39

SECTION 1 : LE GROUPAGE MARITIME LCL 40

1 Définition et fonctionnement du groupage maritime 40

2 Les types de groupage maritime (LCL) 41

2.1 Caractéristiques du LCL 42

2.2 Les principales étapes du transport maritime en groupage (LCL) 42

2.3 Contraintes réglementaires 44

2.3.1 Rôle et missions de l'administration des douanes 44

- Missions fiscales 44
- Missions économiques 44
- Missions de protection 45

2.3.2 Organisation de l'administration des douanes 45

2.3.3 Procédures de dédouanement pour le LCL 45

2.3.4 Contraintes spécifiques au transport LCL 46

2.4 Tarification et logique économique 46

3 Le rôle du LCL dans l'optimisation des coûts 47

SECTION 2 : LES APPORTS DU LCL DANS LE DEVELOPPEMENT DES OPERATIONS EXPORT 49

1 Le LCL comme outil d'accessibilité aux marchés internationaux 49

2 Le rôle du LCL dans la continuité et la régularité des flux export 50

3 Le LCL comme facteur de développement commercial 50

4 Le LCL dans une logique d'accompagnement des nouveaux exportateurs 51

SECTION 3 : LCL EXPORT ET INTERNATIONALISATION DES PME ALGERIENNES 52

1 Les barriéres à l'exportation des PME Algériennes 53

1.1 Les barrières internes à l'entreprise 53

1.2 Les barrières externes liées à l'environnement international 53

1.3 Les barrières logistiques et opérationnelles 53

1.4 1.4. Les barrières spécifiques aux pays en développement (cas des PME algériennes) 54

2 le LCL comme outil de réduction du risque export 55

2.1 Le risque à l'export : une contrainte majeure pour les PME Algériennes 55

2.2 Le rôle du transport LCL dans la mutualisation des risques 56
2.3 Réduction du risque financier et amélioration de la flexibilité export 57
2.4 Réduction du risque logistique et opérationnel 57
2.5 Le LCL comme levier d'accès progressif aux marchés internationaux 58
3 L'impact du LCL sur la compétitivité des PME Algériennes 59
3.1 Réduction des coûts logistiques et amélioration de la performance économique 60
3.2 Contribution du LCL à la compétitivité des PME 60
4 Contribution du LCL au développement des exportations hors hydrocarbures 61
4.1 Contexte de la diversification des exportations hors hydrocarbures et contraintes des PME Algériennes 62
4.2 Contribution du LCL à la facilitation et à la compétitivité des exportations hors hydrocarbures 63
4.3 Impact global du LCL sur la diversification économique 64
CONCLUSION DU CHAPITRE : 66

CHAPITRE 3 : ANALYSE OPÉRATIONNELLE ET COMMERCIALE DE LA MISE EN PLACE DU SERVICE LCL EXPORT AU SEIN DE MTA ALGÉRIE 67

INTRODUCTION DU CHAPITRE : 68
SECTION 1 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL 69
1 Présentation de MTA Algérie 69
2 Organigramme de l'entreprise 71
2.1 Organisation du département transit 71
2.2 Organisation du département commercial 72
2.3 Organisation du département transport 73
2.4 Organisation département finance 74
3 Identification des limites et opportunités 75
SECTION 2 : ANALYSE DE LA MISE EN PLACE DU SERVICE LCL EXPORT AU SEIN DE MTA ALGERIE 76
1 Identification et analyse du marché cible 76
2 Objectif de l'étude 78
3 Démarche méthodologique de l'étude qualitative 78
3.1 L'outil de collecte de l'information 78

3.2 Le profil des personnes interviewées 79
3.3 Traitement et analyse des résultats de l'étude qualitative 80
3.3.1 AXE 01 : Évaluation du potentiel stratégique du LCL en Algérie 80
3.3.2 AXE 02 : Évaluation des effets du transport de groupage LCL 84
3.3.3 AXE 03 : Impact du développement du LCL sur la performance des entreprises 88
4 La démarche méthodologique de l'étude quantitative 92
4.1 Présentation de l'analyse quantitative 92
4.2 Objectif de l'analyse 93
4.3 Méthode d'exploitation des données 93
4.3.1 Indice d'acceptabilité du transport LCL (IALCL) 94
4.3.2 Indice de contribution du LCL au développement commercial (ICDC) 97
4.3.3 Indice de potentiel de promotion des exportations (IPPE) 99
4.3.4 Indice des freins à l'adoption du transport LCL (IFALCL) 101
SECTION 3 : SYNTHESE DES ETUDES ET RECOMMANDATIONS 105
1 Synthèse des résultats 105
2 Synthèse de l'étude qualitative 106
2.1 Synthèse de l'AXE 1 : 106
2.2 Synthèse de l'AXE 2 : 106
2.3 Synthèse de l'AXE 3 : 107
3 Synthèse de l'étude quantitative : 107
4 Suggestions et recommandations 108
5 Limites et obstacles de recherche : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
6 Perspectives de recherche 109
CONCLUSION DU CHAPITRE 111

CONCLUSION GENERALE 112

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

TABLE DES MATIERES