

# Guide de l'exportateur algérien d'huile d'olive

Mai 2023

Etude et stratégie sur les options de conditionnement et  
marketing pour l'huile d'olive de Kabylie

# Sommaire



Introduction à  
l'exportation de l'huile  
d'olive 05



Parcours d'un  
exportateur d'huile  
d'olive 09



Synthèse des facilités  
accordées à un  
exportateur 35



# Glossaire des acronymes

Acronyme	Signification
HO	Huile d'olive
CNRC	Chambre nationale des registres de commerce
DGD	Direction générale des douanes
DGI	Direction générale des impôts
ANEXAL	Association nationale des exportateurs algériens
CACI	Chambre Algérienne de commerce et d'industrie
CAGEX	Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations
Carnet ATA	Carnet admission temporaire
FSPE	Fonds spécial de la promotion des exportations
UMA	L'Union du Maghreb Arabe
UEMOA	Union économique et monétaire Ouest Africaine
AELE	Association Européenne de libre échange
GZALE	Grande zone arabe de libre échange
IBC	Intermediate Bulk Container
FCL	Full Container Load
LCL	Less than Container Load
LTA	Lettre de transport aérien
BJA	Bejaia

# Glossaire des acronymes

Acronyme	Signification
HACCP	Hazard analysis and critical control points
FSMA	Food Safety Modernization Act
FDA	Food and Drug Administration
COI	Conseil oléicole international
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
EC	European Commission
CGV	Conditions générales de vente
DSA	Direction des services agricoles
TAP	Taxe sur l'activité professionnelle
IBS	Impôt sur les bénéfices des sociétés
IRG	Impôts sur revenu global
OEA	Opérateur Economique Agréé
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Organisation mondiale des douanes
UE	Union Européenne
US	United States
UAE	United Arab Emirates
ZLECAF	Zone de libre échange continentale Africaine

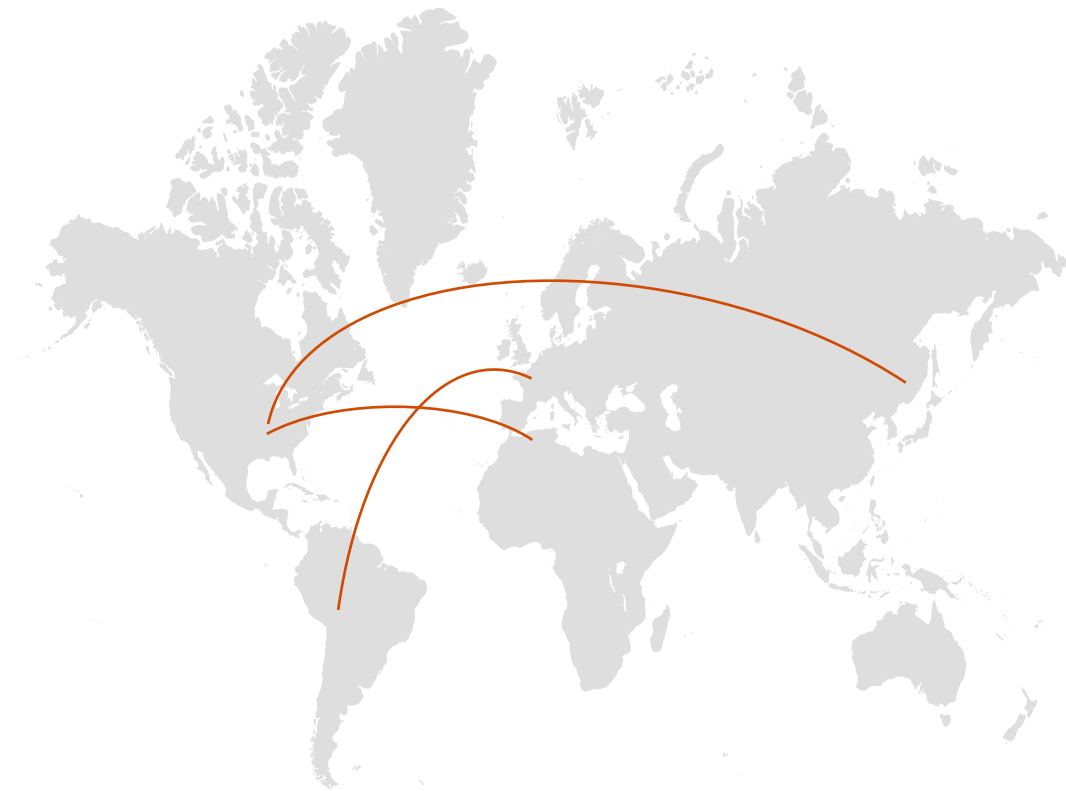


“

# Introduction à l'exportation de l'huile d'olive



# Le Commerce International est un secteur d'activité de première importance



## Définition

L'époque à laquelle nous vivons est marquée par des échanges commerciaux entre plusieurs pays. De nos jours, il est fréquent de retrouver dans les points de ventes des produits venant de pays lointains, comme des bananes du Costa Rica, des nouilles de Chine ou du café du Brésil.

Le développement constant des échanges a contribué à rendre le commerce international comme un secteur d'activité de première importance qui contribue fortement à la richesse d'un pays.

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges de biens entre des espaces économiques de nationalités différentes. Toutefois, dans un sens plus large, il couvre les échanges de biens et de services entre au moins deux pays. Il englobe donc à la fois les exportations et les importations de biens et services entre différents pays.

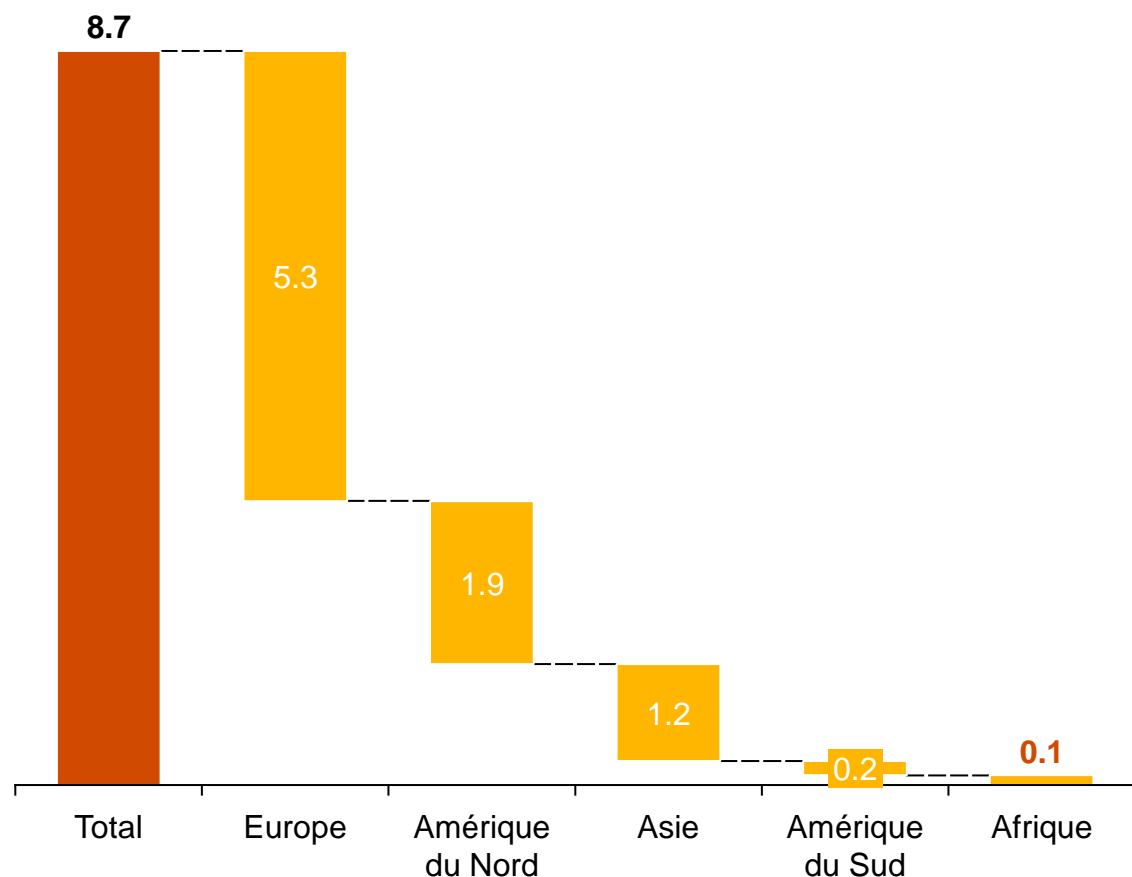
Sous le terme générique de "commerce international", on retrouve en général toutes les activités liées à l'organisation des échanges entre plusieurs nations : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (moyens de paiement pour les transactions internationales), ainsi que la gestion des risques inhérents à ce type de transactions (risques de change, fiscaux, juridiques, politiques, etc.).

Le commerce international est souvent facilité par des accords commerciaux, des tarifs douaniers, des barrières commerciales et des règles internationales de propriété intellectuelle.

# L'huile d'olive représente 8,7 milliards de dollars en exportation dans le monde

## Importation de l'huile d'olive en volume

En Milliards de Dollars [2020-2021]



Sources : OEC world; International Olive Council; Olive Oil times

PwC

## Constat

- L'Europe et l'Amérique du Nord sont les plus grands marchés en valeurs d'huile d'olive, ils représentent 84% des importations totales. Au niveau mondial, huit pays se démarquent :
  - L'Espagne importe à hauteur de 16% ;
  - L'Italie à 12% ;
  - Les États-Unis à 7% ;
  - Le Portugal et le Royaume unis a hauteur de 4 % respectivement ;
  - Les Emirats Arabes Unis, l'Arabie Saoudite et la Russie à 3% chacun.
- L'Espagne et l'Italie importent essentiellement de l'huile d'olive en vrac. Ils s'approvisionnent généralement au niveau des pays producteurs du bassin méditerranéen.
- Le marché nord-américain est le deuxième en taille, il connaît une croissance rapide, principalement en raison de l'inclusion de l'huile d'olive dans les habitudes de consommation.
- Le marché d'Asie pacifique a enregistré une hausse dans la consommation et la production d'huile d'olive. Les plus grands consommateurs d'huile d'olive sont le Japon, la Chine et l'Australie pour la partie pacifique.

# Les producteurs d'huile d'olive doivent faire face à plusieurs enjeux avant de commercialiser leurs produits à l'international

## Les préalables pour réussir l'exportation de huile d'olive



### Stratégie

- L'exportateur d'huile d'olive se doit d'avoir une vision claire du produit et du marché de destination et aussi s'informer sur les exigences à l'international.
- Il est recommandé d'évaluer la capacité de l'entreprise à aborder le marché international de l'huile d'olive.



### Finance

- L'exportateur de l'huile d'olive doit avoir les moyens financiers requis pour mener à bien l'opération d'exportation notamment des fonds propres, des crédits bancaires, des avances sur factures, et/ou des crédits de préfinancement des exportations, etc...



### Prix à l'export

- Le prix à l'export n'est pas nécessairement celui appliqué sur le marché local et doit s'aligner avec le prix appliqué par la concurrence.
- Les prix à l'export doit prendre en compte les coûts de production, le taux de change, etc.



### Normes et qualité

- L'huile d'olive destinée à l'exportation et son emballage doivent respecter les normes et standards techniques exigés par le pays de destination.
- Il est également nécessaire de répondre aux impératifs de qualité imposés par la réglementation en vigueur du pays.



### Production

- Maîtriser ses coûts de revient permet de fixer une fourchette de prix lors de la négociation et d'adapter son produit aux exigences du marché international.
- Les outils de gestion de la production permettent à l'oléificateur de produire l'huile d'olive dans les délais requis par l'opération d'exportation.



### Approvisionnement

- Assurer la qualité de l'huile d'olive et répondre aux exigences imposées par les pays à destinations passent par la maîtrise des approvisionnements.
- Maîtriser les approvisionnements en olives, permet à l'exportateur de l'huile d'olive de répondre, dans les délais aux demandes de son client à l'étranger.



### Logistique

- Il est impératif de prévoir toutes les contraintes liées à la logistique au sein de l'entreprise et chez les prestataires externes (transport, transit, manutention, entreposage, affrètement, etc.).



### Commercialisation

- L'exportation de l'huile d'olive requiert la création d'une structure en charge de l'exportation dont le responsable maîtrise les techniques du commerce international.

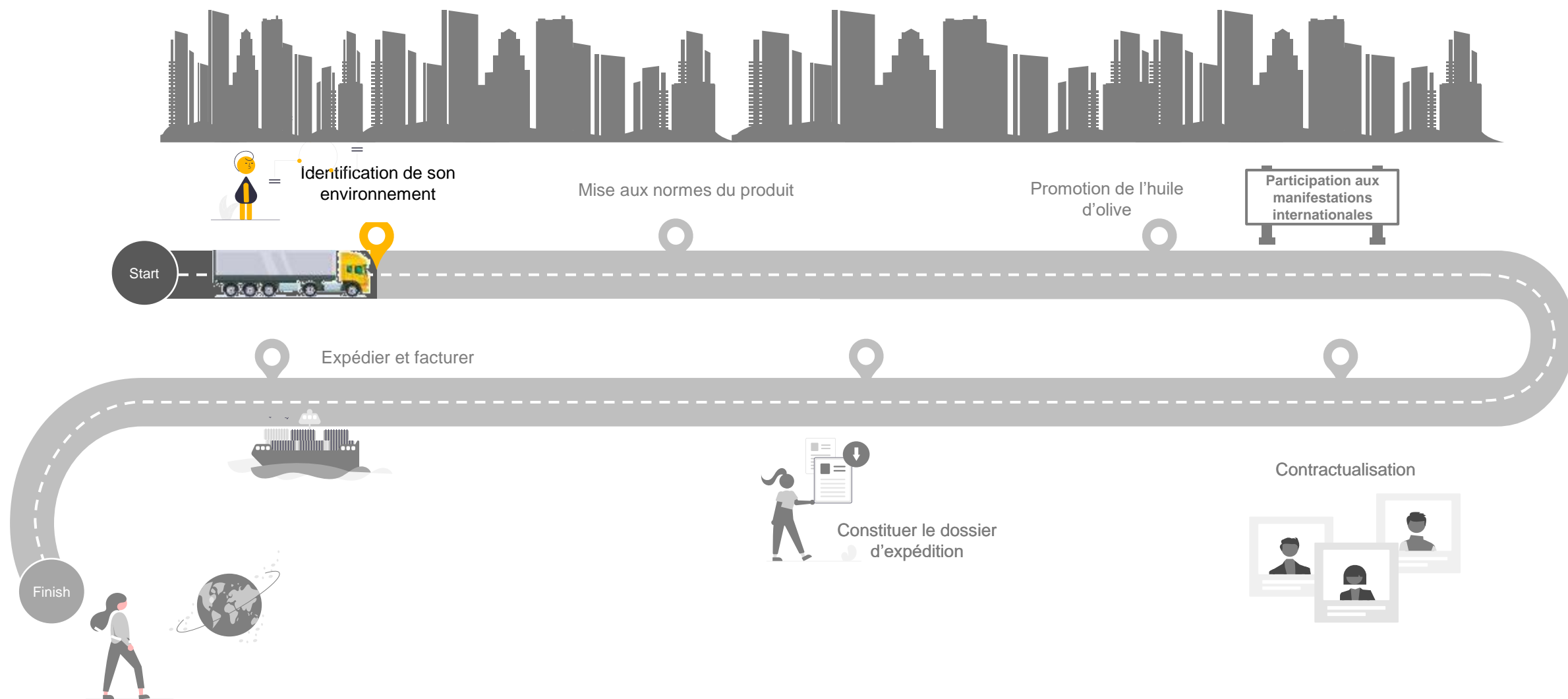


“

## Parcours d'un exportateur d'huile d'olive



# Parcours de l'exportateur de l'huile d'olive



# Avant toute chose, Il est très important de connaître l'ensemble des institutions qui interviennent dans le processus d'exportation

Prérequis



**CNRC** : Emission du registre de commerce pour l'exercice des activités commerciales.



**DGD** : Déclaration détaillée à l'export, régimes douaniers économiques, etc.



Enregistrement national des droits de propriété industrielle



**DGI** : Certificat d'existence, Carte fiscale (NIF), Exonérations fiscales, etc.

Logistique



Démarches auprès d'un transitaire ou commissionnaire en douane pour les formalités douanières, documents de transport.




Entreprises portuaires dotées de connaissances nécessaires au transport à l'international




Organisation logistique de la participation algérienne aux foires et salons à l'étranger

Conseils



Conseil, information et accompagnement dans vos démarches à l'export.



**ANEXAL** : Rassemble et fédère les exportateurs algériens, défend leurs intérêts matériels et moraux...

Certification




**CACI** : Délivrance de certificats d'origine, visa des différents documents commerciaux et émission du carnet ATA



**Direction des Services Agricoles de Wilaya** : Certificat phytosanitaire pour les produits agricoles.



**Direction des Services Vétérinaire**: Certificat sanitaire pour produits animaux ou d'origine animale



**Direction de la Pêche de Wilaya** : Certificat sanitaire , agrément et certificat d'origine de capture (UE)

Aides financières



**Les Banques commerciales**: Ouvertures des comptes bancaires, domiciliation des exportations, rapatriement dans les délais et la rétrocession des recettes d'exportation.



**FSPE** : Fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE), remboursement partiel de certaines charges liées à l'export.



**CAGEX** : Assurance-crédit à l'exportation, vente de l'information commerciale sur les acheteurs, les fournisseurs et le recouvrement des créances à l'étranger.

Source(s) : ALGEX, Recherche documentaire

# Dans le cadre de la promotion des exportation hors hydrocarbure l'Algérie a mis en place depuis 1996, un fonds destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs

## Présentation du FSPE

- Le Fonds Spécial Pour la Promotion des Exportations (FSPE) a été créé en 1996 par la Loi de Finances dans le but d'apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.
- A l'origine, le FSPE a été créé pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures à travers la prise en charge d'une partie des frais liés au transport des marchandises et la participation des entreprises aux foires et salons à l'étranger

## Principales missions du FSPE

Le FSPE a pour principale vocation de couvrir intégralement ou partiellement des frais liés à :

- 1 La promotion à l'international via événements et forums techniques.
- 2 Transport international à l'exportation des produits périssables ou à destination éloignée
- 3 Frais d'étude de marché et d'amélioration de la qualité d'exportation.
- 4 L'élaboration du diagnostic «export» et la création de cellules «export» internes.
- 5 Coûts de prospection et aide à l'implantation à l'étranger
- 6 La promotion de l'export via des supports édition / diffusion et techniques modernes
- 7 L'encouragement à l'exportation via labels, protection, financement et récompenses.
- 8 La mise en œuvre de programmes de formation aux métiers de l'exportation

## Procédure d'émargement au FSPE

01

**cas d'une opération d'exportation :** l'entreprise doit présenter des pièces justificatifs de l'opération d'exportation

02

**Cas d'une participation individuelle :** en plus des pièces justificatives, l'opérateur est tenu de présenter une demande préalable avant le début de la manifestation dans un délai maximum de trente (30) jours à compter du délai réglementaire de rapatriement des recettes de (180) jours, fixé par la Banque d'Algérie.

03

**Dans le cas d'une participation collective à une manifestation inscrite au programme officiel :** La SAFEX se charge de l'organisation et de l'aménagement du pavillon ; l'exportateur ne paye que 20% du coût de la participation.

# Plusieurs accords bilatéraux promeuvent la mise en place de zone de libre échange, renforcent les relations commerciales et sécurisent les transactions entre les pays participants

## Accords signés

### Convention de coopération commerciale avec la Jordanie :

Signée le 19 mai 1997 à Alger et ratifiée par Décret présidentiel n° 98-252 du 8 août 1998, pour développer et élargir les échanges commerciaux entre les deux pays, pour harmoniser leurs relations économiques et éliminer tous les obstacles administratifs qui entravent le mouvement de leurs échanges commerciaux. Cette convention est entrée en vigueur le 31 janvier 1999.

### Accord d'Association avec l'Union Européenne :

Accord d'Association avec l'Union Européenne, entré en vigueur le 01 septembre 2005

### Adhésion à la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE) :

L'accord, signé et ratifié par l'Algérie prévoit une franchise totale avec 18 pays arabes, à partir du 1er janvier 2009

## Accords en cours de négociation

### Accord avec l'Association Européenne de Libre Echange (AELE) :

Prévoit la mise en place d'une zone de libre-échange, après une période de douze ans qui sera consacrée au démantèlement tarifaire entre les deux parties. L'AELE comprend: L'Islande, le Lichtenstein, la Norvège et la Suisse.

### Accord Commercial et d'Investissement avec les pays de UEMOA :

Porte sur l'exonération fiscale et douanière des produits algériens avec cette communauté régionale. L'UEMOA comprend les pays suivants: le Niger, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali, le Bénin, le Togo et la Guinée Bissau...

### Accord des pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) :

Projet vise à éliminer graduellement toutes les barrières tarifaires et non tarifaires entre ces pays. Le projet de convention en question annule et remplace la convention commerciale et tarifaire maghrébine du 10 mars 1991 et la convention maghrébine relative aux échanges de produits agricoles du 23 juillet 1990. Ces deux conventions ne sont pas appliquées.

## Autres accords et conventions

### Chambres de commerce mixtes



Lybie



Tunisie

### Pays avec lesquels existent des conseils d'affaires



Belgique



Portugal



Russie



Turquie



Oman



Romanie



Espagne



USA



Brésil



Syrie



Jordanie



EAU



Inde



Qatar



Liban



Egypte



Mauritanie



Grande Bretagne



Afrique de sud



Arabie Saoudite

### Pays avec lesquels existent des conventions de protection réciproques des investissements



Niger



Argentine



Autriche



Bahreïn



Belgique



Bulgarie



Canada



Chine



Oman



Qatar



Egypte



EAU



Ethiopie



France



Grèce



Indonésie



Italie



Jordanie



Koweït



Libye



Soudan



Malaisie



Mali



Syrie



Espagne



USA



Nigeria



Suède



Tchéquie



Turquie



Yémen



Ukraine



Allemagne



Corée Sud



Danemark



Roumanie



Luxembourg



Afrique de sud



Mozambique

# L'Union européenne est le premier partenaire d'échange avec l'Algérie, il reçoit presque les deux tiers des exportations algériennes

## Accords d'Association avec l'Union Européenne



### Produits agricoles et produits agricoles transformés

#### Produits agricoles et produits agricoles transformés

Un traitement préférentiel est accordé de part et d'autre, avec notamment la mise en œuvre de dispositions contingentaires, afin de bénéficier du traitement préférentiel.

#### Les produits bénéficient d'une des concessions suivantes

- Accès en franchise de droits de douane.
- Accès avec réduction partielle de droits de douane.
- Accès en franchise de droit de douane avec des quotas tarifaires ou quantités de référence.
- Accès en exemption de droits de douane mais avec un droit spécifique pour les produits agricoles transformés.



### Procédure

#### Produits agricoles et produits agricoles transformés

La gestion des contingents liés aux produits agricoles et agricoles transformés se fait dans le cadre de la procédure de dédouanement, sur la base du principe «premier arrivé, premier servi».



### Le certificat de circulation des marchandises EUR.1

- Pour bénéficier des préférences à l'accès au marché communautaire ou algérien, dans le cadre de l'accord d'association, les produits doivent être accompagnés d'un certificat de circulation des marchandises EUR.1, qui fournit la preuve d'origine.
- Ce certificat est exigible au dédouanement des marchandises originaires de la Communauté ou de l'Algérie, afin de prétendre au régime préférentiel.
- Il est visé par les autorités douanières du pays d'exportation, sur demande écrite établie par l'exportateur ou son représentant habilité.
- En Algérie, les entreprises exportatrices doivent se rapprocher de la Chambre Algérienne du Commerce et d'Industrie (CACI) ou des différentes Chambres Régionales de Commerce et d'Industrie, pour se procurer les certificats EUR.1 et les documents annexes.
- Seuls les services des Douanes algériennes sont habilités à le viser.
- Il est rempli dans l'une des langues dans laquelle l'accord est rédigé.



### Les pays de l'accord euro-méditerranéen :

Irlande, Suède, Allemagne, Belgique, France, Royaume-Uni, Autriche, Finlande, Luxembourg, Grèce, Portugal, Danemark, Italie, Espagne, Pays Bas, Pologne, Hongrie, Slovénie, Slovaquie, République Tchèque, l'Estonie, Lettonie, Lituanie, Chypre, Malte, Roumanie et Bulgarie.



# Lors du lancement dans une activité d'exportation, toute acteur économique se doit de bien connaître son marché cible

Afin de connaître au mieux le marché adressable, il est nécessaire de ...

- 1 Réaliser une étude de marché et identifier le(s) marché(s) à adresser
- 2 Identifier les exigences qualité de l'HO dans le(s) marché(s) à adresser
- 3 Identifier les consommateurs cibles de l'HO et comment les adresser
- 4 Identifier son circuit de distribution le plus adapté et les rouages et exigences du circuit par marché
- 5 Identifier les clients potentiels

...le FSPE accorde aux exportateurs des aides financières sous forme de remboursement d'une partie des frais engagés pour des études d'accès aux marchés internationaux ...

## Les taux de remboursement accordé par le FSPE



**25%** sur

- L'information des exportateurs sur les opportunités à l'export.
- L'implantation initiale pour un groupement d'entreprises, au titre d'une présence commerciale collective sur les marchés étrangers.

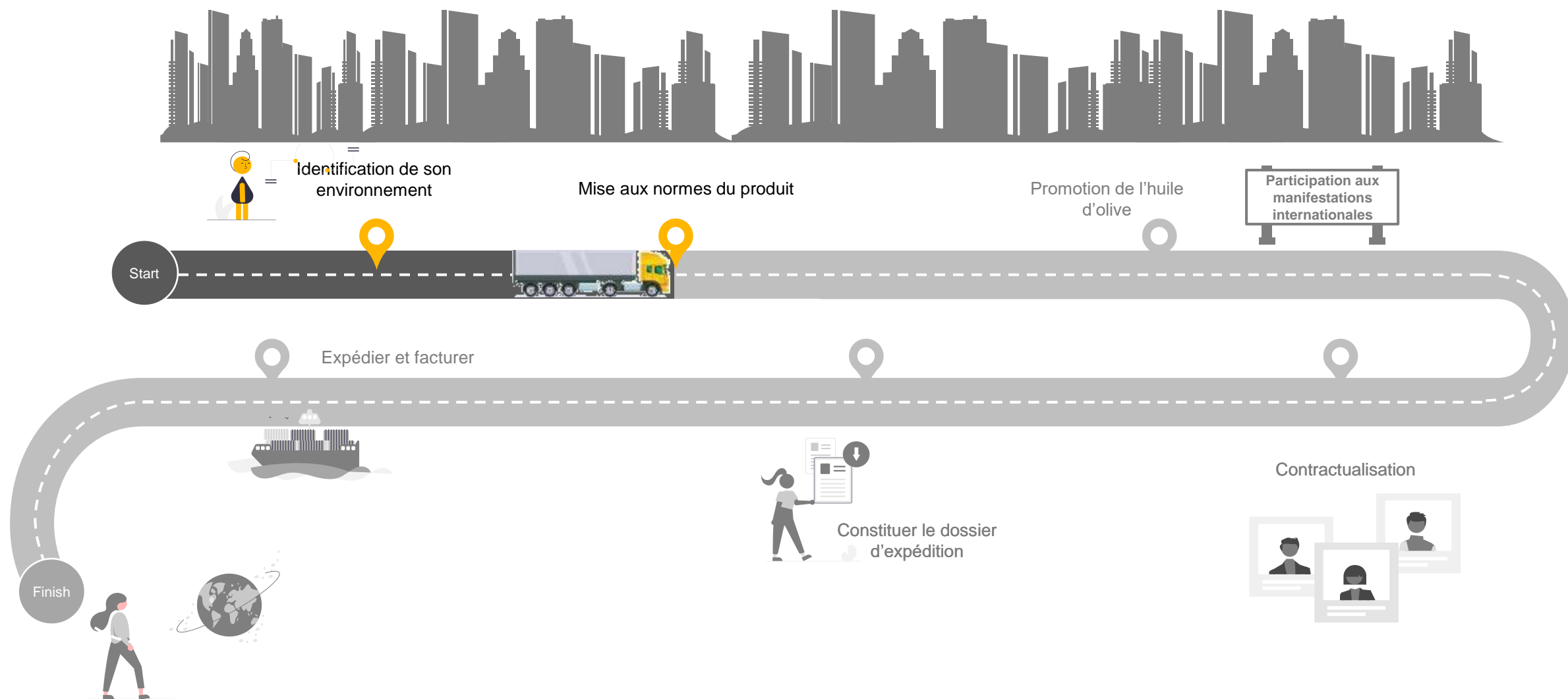
**80%** sur

- La mise en œuvre de programmes de formation aux nouvelles techniques d'exportation

**50%** sur

- La réalisation des études de marchés extérieurs
- Elaboration du diagnostic export
- La prospection des marchés extérieurs
- Les charges liées aux études de marché extérieurs pour la recherche de débouchés aux produits algériens
- La création de cellules «export» internes.
- Les charges liées à la prospection des marchés extérieurs export

# Parcours de l'exportateur de l'huile d'olive



# La sécurité alimentaire est un sujet stratégique et complexe, avec de nombreuses exigences réglementaires à prendre en considération

Avant d'entamer une opération d'exportation, il est nécessaire de répondre à ces trois règles

1

Conformité de l'huile d'olive aux dispositions réglementaires du marché cible en termes des normes de qualités

2

Respect de l'huilerie et de l'usine de conditionnement des procédures d'hygiène tout au long de la production et durant le transport afin de commercialiser un produit répondant aux normes sanitaire.

3

Conformité de l'étiquetage du produit aux règlements qui exigent que des informations claires soient mises à disposition du consommateur

Plusieurs organismes internationaux chargés de la sécurité alimentaire ont établi une série de réglementations concernant la commercialisation de l'huile d'olive

## Codex Alimentaire

Les normes du Codex sont utilisées comme référence en cas de litige commercial porté devant l'OMC. pour garantir la sécurité sanitaire des aliments et promouvoir des pratiques commerciales équitables. Il définit les différentes catégories d'huile d'olive ainsi que les critères de composition et de qualité, les additifs alimentaires, les contaminants, l'hygiène, l'étiquetage, les méthodes d'analyse et d'échantillonnage.

## Analyse des Risques et Maîtrise des Points Critiques (HACCP)

La certification HACCP (Hazard Analysis critical Control points) utilisée pour contrôler ou améliorer un processus de fabrication à travers la surveillance et le contrôle d'un point de transformation spécifique.

Les installations de transformation des produits alimentaires doivent être rigoureusement contrôlées à partir du moment où la matière première arrive jusqu'à ce que le produit fini quitte l'installation.

La certification HACCP assure :

- Respect de la réglementation
- Recherche de qualité dès le départ
- Fourniture de rapports d'analyse détaillés internes
- Augmentation de la crédibilité et réduction du risque perçu

## Conseil oléicole international

Le COI est chargé de l'élaboration et de la mise à jour des normes commerciales pour les huiles d'olive et les olives de table, en harmonie avec les normes internationales du Codex Alimentarius. Le COI travaille également sur des méthodes d'évaluation chimique et sensorielle de l'huile d'olive, le contrôle de la compétence des laboratoires et des jurys de dégustation, et l'élaboration de guides de qualité pour l'industrie..

## Certificat FDA

Les entreprises américaines impliquées dans la chaîne alimentaire doivent s'enregistrer auprès de la FDA (Food and Drug Administration), tandis que les entreprises étrangères doivent disposer d'un agent local sur le territoire américain pour servir d'interface entre l'entreprise et la FDA. Les démarches administratives telles que l'immatriculation auprès de la FDA et la notification préalable sont essentielles pour poursuivre les exportations vers les Etats-Unis.

## Loi sur la Modernisation de la Sécurité Alimentaire (FSMA)

La FSMA (Food Safety Modernization Act), met l'accent sur la sécurité alimentaire et impose des contrôles préventifs tout au long de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, exigeant des entreprises un plan de sécurité alimentaire incluant une analyse des risques, des contrôles préventifs et une vérification.

### Les règles exigées par le FSMA:

- Analyse des risques, contrôles préventifs.
- Surveillance et gestion des contrôles préventifs.
- Surveillance ; corrections et actions correctives.
- Et vérification des contrôles préventifs pour savoir s'ils sont mis en œuvre et s'ils sont efficaces.

# L'emballage de l'huile d'olive est souvent réglementé à l'international ce qui peut nécessiter une mise à niveau avant exportation

Afin d'avoir un produit commercialisable à l'international il est nécessaire ...

1

D'avoir un emballage conforme aux exigences Internationales : l'huile d'olive nécessite un emballage en mesure de garantir une meilleure conservation et de protéger efficacement ses propriétés organoleptiques contre la lumière et l'oxydation

2

De disposer de fournisseurs aptes à vous délivrer les contenant avec les exigences internationales. L'Algérie compte de nombreux acteurs dans le secteur de l'emballage, toutefois la qualité et la disponibilité de certains contenants restent limitées. Le conditionnement en verre et en Bag in Box s'avère ardu en Algérie en raison de la disponibilité des matières premières et des capacités de production locales. Afin de répondre au mieux aux exigences des clients à l'international en terme d'emballage, les opérateurs du secteur de l'huile d'olive en Algérie sont généralement contraints de conditionner leurs huile d'olive dans un emballage importé.

...et pour se faire la douane algérienne ainsi que le FSPE accorde des facilitations relatif au produit ainsi qu'à l'emballage



## Facilitation douanière

### L'admission temporaire d'emballages importés dans le cadre d'une opération commerciale :

Le délai de la validité du régime de l'admission temporaire d'emballage au profit des transformateurs et producteurs exportateurs est de 12 mois. Ce régime est prorogé sur demande du bénéficiaire selon le délai nécessaire à la réalisation de l'opération.



## Facilitation fiscales

### L'achat en franchise TVA :

Tout opérateur peut bénéficier d'une franchise TVA pour importer des marchandises, destinés soit à l'exportation ou à la réexportation en l'état, soit pour être incorporés dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'exportation ainsi que les services liés directement à l'opération d'exportation. (Cf. article 42-2 du Code des Taxes sur le Chiffre d'Affaires).

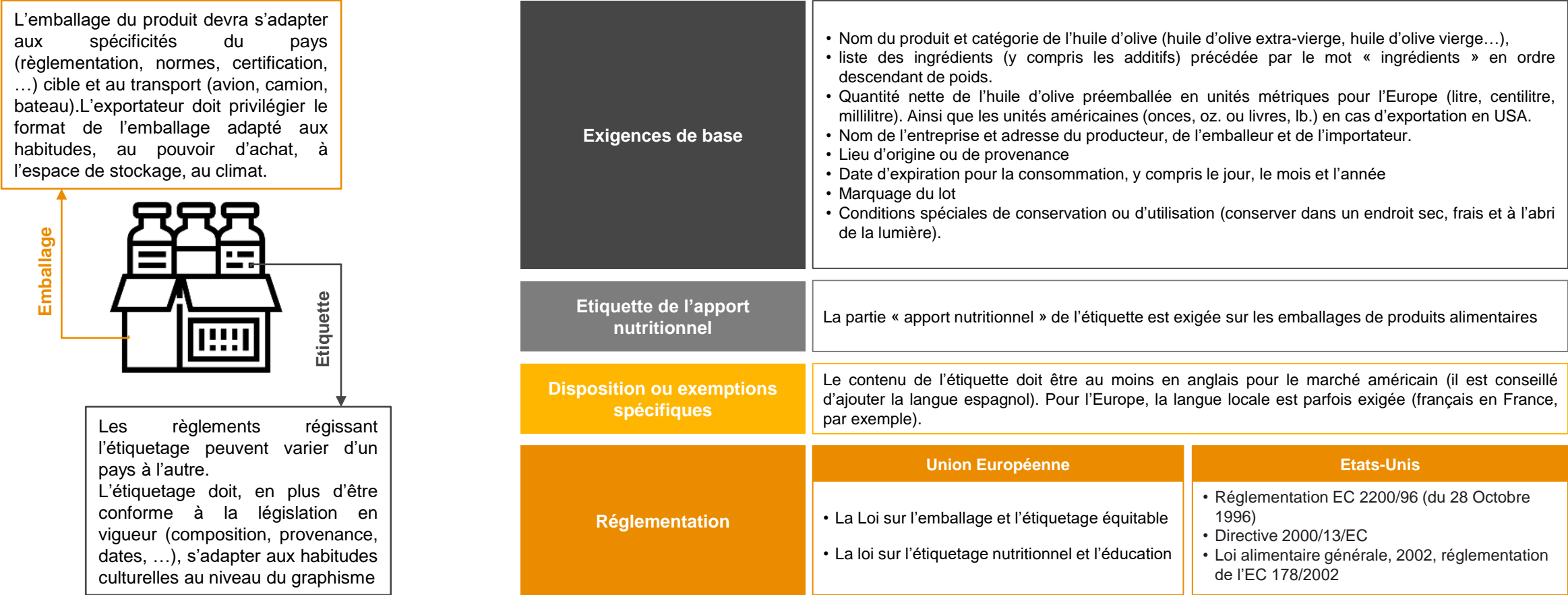
## Taux de remboursement FSPE

50% sur

- L'amélioration qualitative de l'huile d'olive et à son adaptation aux normes en vigueur dans le(s) marché(s) adressés

# Les réglementations dans l’emballage et l’étiquetage des huiles d’olive visent à informer les consommateurs et leurs garantir la conformité aux normes légales

## Exigences en matière d’étiquetage à destination de l’union européenne et les Etats-Unis



# Voici un exemple d'étiquette d'une bouteille de huile d'olive de Kabylie destinée à l'export

## Exemple d'étiquetage de huile d'olive

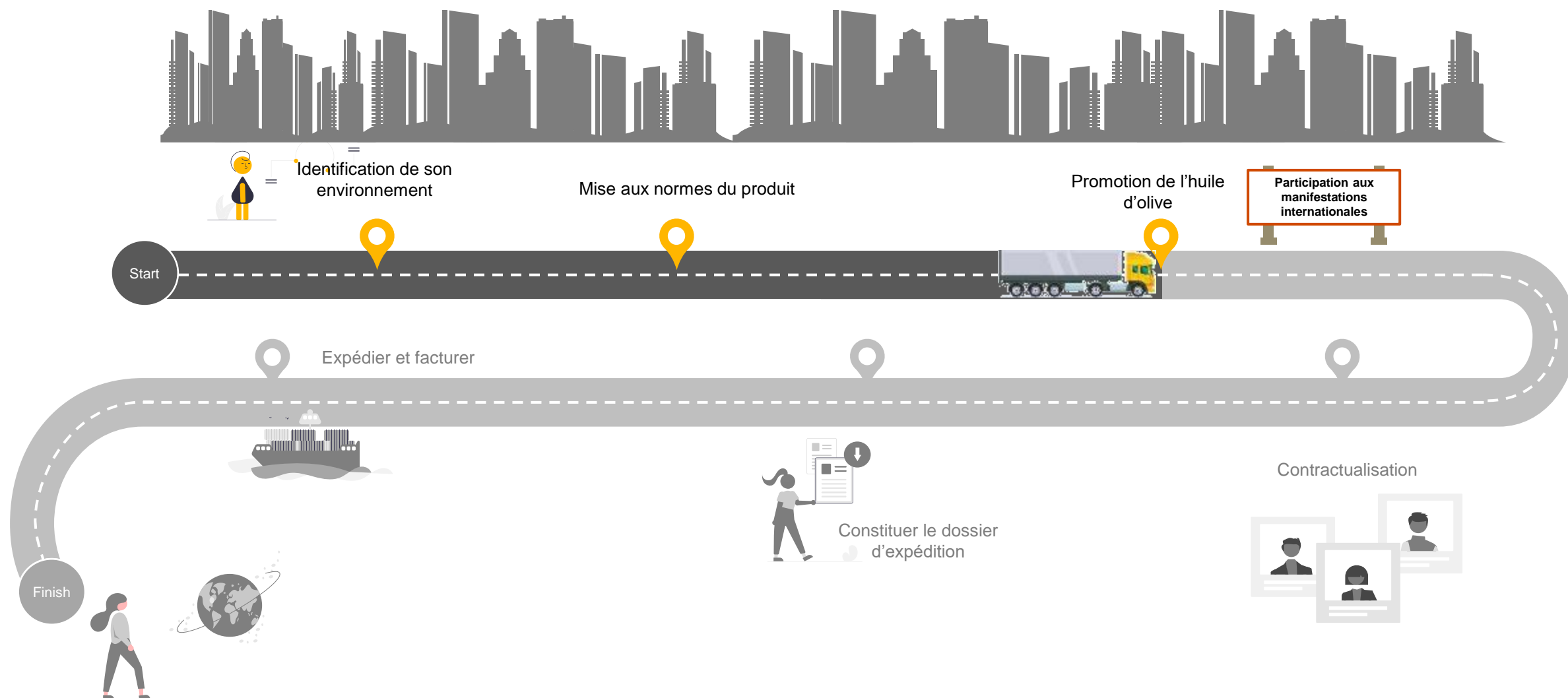


## Légende

- |    |                                                                                                                                                                               |    |                                                                                                                                                           |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | <b>La dénomination commerciale</b> dépend de la qualité de l'huile, qualité déterminée par les analyses chimiques et organoleptiques.                                         | 2  | <b>Définition de la catégorie</b> dépend de la dénomination commerciale de l'huile d'olive.                                                               |
| 3  | <b>Origine de l'huile d'olive</b> est défini par le lieu de récolte des olives et le lieu de trituration de l'huile.                                                          | 4  | <b>Nom / Raison sociale et l'adresse.</b>                                                                                                                 |
| 5  | <b>Date de durabilité minimale</b> , peut remplacer la mention du <b>Numéro de lot</b> , lorsque la date est sous la forme «jour/mois/année».                                 | 6  | <b>Conditions de conservation</b> doivent faire apparaître la sensibilité de l'huile à la lumière et à la chaleur.                                        |
| 7  | <b>Numéro d'agrément</b> est celui de l'opérateur qui commercialise l'huile d'olive.                                                                                          | 8  | <b>Quantité nette / Le volume nominal</b> doit être exprimé par les unités de mesure suivis du symbole de l'unité de mesure utilisée.                     |
| 9  | <b>Numéro de lot</b> pour l'obligation de traçabilité.                                                                                                                        | 10 | <b>Point vert</b> prendre en charge le recyclage des déchets d'emballage, il est obligatoire pour toute entreprise commercialisant des denrées emballées. |
| 11 | <b>Certification biologique</b> est un avantage commercial qui consiste à certifier la conformité des produits aux règlements officiels européens de l'agriculture biologique | 12 | <b>Label</b> : permet de renforcer la relation entre les consommateurs et les marques.                                                                    |



# Parcours de l'exportateur de l'huile d'olive

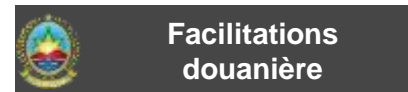


# Promotion de l'huile d'olive à l'international

Les actions Marketing et commerciales, sont nécessaire pour se faire connaître à l'international et développer un portefeuille clients; les exportateurs peuvent

- 1 Choisir les manifestations auxquelles participer
- 2 Choisir la formule de participation (en groupe ou en individuel)
- 3 Préparer sa participation (dossier, adaptation etc)
- 4 Participer activement et efficacement à l'exhibition

... dans le cadre de cette activité la douane algérienne et le FSPE accorde des facilitations relatives aux actions commerciales et Marketing



Facilitations douanière

Mise en œuvre du carnet ATA valable un an :

L'admission temporaire (ATA) facilite les échanges internationaux en simplifiant les formalités douanières tout en réduisant les coûts des opérations. Cette procédure simplifiée d'exportation, permet aux participants aux foires d'expédier des échantillons à l'étranger. Elle est délivrée exclusivement par la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI).

Taux de remboursement du FSPE

25% sur

- L'information des exportateurs sur les opportunités à l'export.

80% sur

La participation inscrite au titre du programme annuel officiel de la participation de l'Algérie aux manifestations économiques à l'étranger.

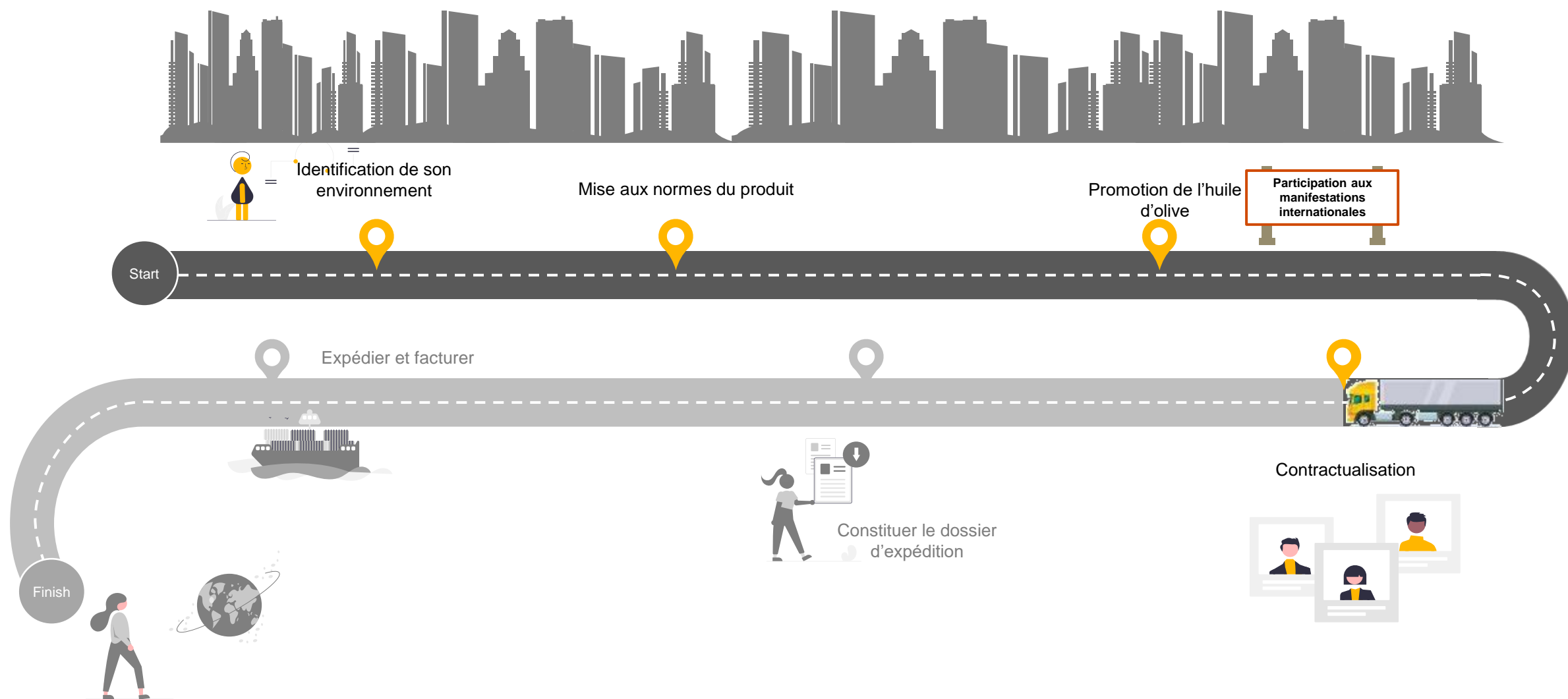
100% sur

- La réalisation des médailles et décorations attribuées aux meilleurs exportateurs.
- L'attribution des réponses aux travaux universitaires ayant contribué à la promotion des exportations.
- La participation revêtant un caractère exceptionnel, suite à une décision politique, ou suite à la mise en place d'un guichet unique

50% sur

- L'édition et diffusion de supports promotionnels des produits.
- L'utilisation des techniques modernes d'information et de communication.
- La création d'un label.
- la participation aux manifestations économiques à l'étranger, à titre individuel.

# Parcours de l'exportateur de l'huile d'olive



# L'exportateur doit maîtriser la rédaction du contrat de vente internationale, afin d'assurer ses transactions et éviter toutes contestations ultérieures avec ses clients

Pour la mise en œuvre d'un contrat de vente, il est impératif de suivre ces différentes étapes :

## Facture pro-forma

### Les parties du contrat:

Inscrire les coordonnées exactes des parties contractantes avec si possible le nom des représentants de chaque société.

### L'objet

Décrire en détail le produit/service concerné, avec tous les aspects techniques.

### Le prix

Le prix doit être détaillé afin d'éviter tout malentendu. L'acheteur et le vendeur doivent définir le mode et les délais de règlement.

### Les modalités de transport

Déterminer l'incoterm, le mode de transport et les délais précis de livraison.

## Conditions générales de vente

Utiliser des conditions générales de vente pour établir le cadre juridique de vos relations commerciales avec vos clients.

Rédiger de manière claire et concise, dans la langue du pays de l'acheteur ou dans une langue choisie par les parties contractantes.

Se concentrer sur les éléments essentiels tels que le prix, les conditions de paiement, les délais de livraison et les modalités de règlement des litiges.

## Clauses contractuelles

Les clauses des contrats comprennent les éléments suivante :

**Les contractants** (acheteur/vendeur) : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et le nom des représentants respectifs.

**Nature du contrat** : l'objet du contrat (produit ou service), les aspects techniques ( quantité, volume, le poids et le mode d'emballage.).

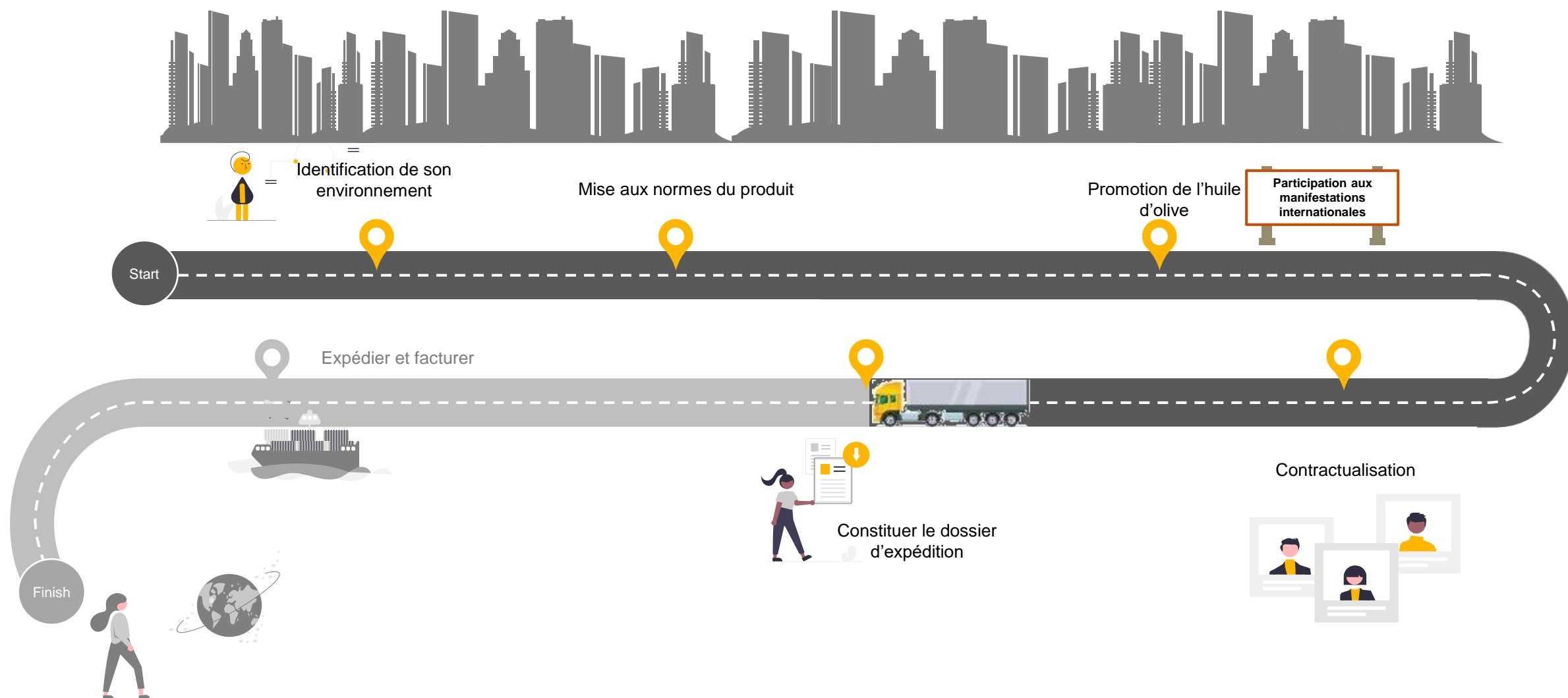
**Prix et mode de paiement** : le prix dans la devise choisie, le prix de la marchandise (prix unitaire et total), les versements d'acompte garantissant la commande.

**Modalités de transport** : cohérentes avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité, respectives des parties contractantes en fonction de l'incoterm.

**Les modalités de livraison** : la date, le lieu de chargement et de livraison, les délais d'entrée en vigueur du contrat.

**Cas de force majeure pour les événements imprévisibles** : les garanties, le droit applicable au contrat, le règlement de litige et la langue du contrat qui doit être maîtrisée par les deux parties.

# Parcours de l'exportateur de l'huile d'olive



# La préparation de l'expédition passe par la constitution du dossier d'exportation et la réalisation des divers formalités d'exportation

Afin d'entamer la procédure d'exportation, il est nécessaire que l'exportateur dispose des plusieurs documents exigibles par les différentes parties prenantes...

**Registre de commerce :**  
L'exportateur est tenu de s'inscrire au registre du commerce (CNRC)  
Afin de se spécialiser dans l'exportation, le concerné est tenu de s'enregistrer au niveau du CNRC en tant que société de commerce international (trader).

**Carte d'agriculteur :** Agriculteur ou coopérative agricole, détenteur d'un document tenant lieu de registre de commerce (carte d'agriculture), après avoir souscrit une déclaration d'existence auprès de l'inspection de la wilaya.

**Domiciliation bancaire**  
**L'exportateur :** L'exportateur est soumis à l'obligation de domiciliation préalable de ses opérations d'exportation de biens en vente ferme ou en consignation, ainsi que les exportations de services, auprès d'une banque installée en Algérie

**Connaissance transport :**  
L'exportateur est tenu d'accompagner les marchandises à expédier par un document de transport, selon le mode choisi :

- Connaissance maritime (Bill of lading)
- Lettre de transport aérien (LTA).
- La lettre de voiture internationale.

**Transitaire :** Il est recommandé à l'exportateur de faire appel à un transitaire spécialiste dans l'organisation de transport, le dédouanement export, le chargement, le déchargement de la marchandise et les conditions de livraison

**Contrat :** Il est conseillé à l'exportateur avant de conclure le contrat avec l'acheteur étranger, de consulter les conditions générales de vente (CGV), les clauses portant sur le paiement et le prix, le transfert des risques et des coûts, les clauses des contentieux (droit applicable en cas de litige, clause d'arbitrage et tribunal compétent...)

**Assurance :** Il est recommandé de souscrire une police d'assurance crédit à l'export, pour se prémunir contre les risques commerciaux, les risques politiques de non transfert et les risques catastrophes naturelles

Le FSPE facilite la procédure de préparation à l'exportation

Taux de remboursement FSPE



10% sur

- L'implantation initiale sur les marchés étrangers pour un entrepreneur individuel

80% sur

- La mise en œuvre de programmes de formation aux nouvelles techniques d'exportation



# Trois (3) certifications sont exigibles pour la constitution du dossier d'exportation de l'huile d'olive

## Certificat d'origine



Le certificat d'origine permet à l'exportateur de prouver l'origine de la marchandise conformément à des critères précis et bien définis, afin de bénéficier des avantages tarifaires et du traitement préférentiel offerts par les pays destinataires.

Actuellement, on distingue quatre (04) types de certificats d'origine en Algérie :

**Certificat de circulation de marchandises EUR1** \_ Concerne uniquement les 27 pays membres de l'Union Européenne et fait office de certificat d'origine. Il a été instauré suite à la mise en œuvre de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne du 01/09/2005. Dans le cas des exportations, seul le visa des Douanes Algériennes est reconnu par les pays d'accueil.

**Certificat de circulation de marchandises dans le cadre de l'accord commercial préférentiel Algéro-tunisien** \_ délivré par les services de la CACI et visé par les services de Douanes

**Certificat d'origine de la Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)** \_ concerne tous les pays membres de la ligue des Etats Arabes, à l'exception de la République de Djibouti, la République Démocratique de la Somalie et des îles Comores. Ce certificat est délivré par la CACI et les CCI (Chambres de Commerce et d'Industrie ) des wilayas et doit être visé par la CACI.

**Certificat d'origine Formule A** \_ Concerne les autres pays non couverts par les accords préférentiels.

## Certificat phytosanitaire



- Les produits végétaux destinés à l'exportation sont soumis à un contrôle phytosanitaire obligatoire,
- Le contrôle phytosanitaire porte sur l'examen minutieux de la totalité de la cargaison à exporter, avec prélèvement d'échantillons à des fins d'analyse, en vue de s'assurer de la conformité de la marchandise avec les exigences phytosanitaires du pays importateur.

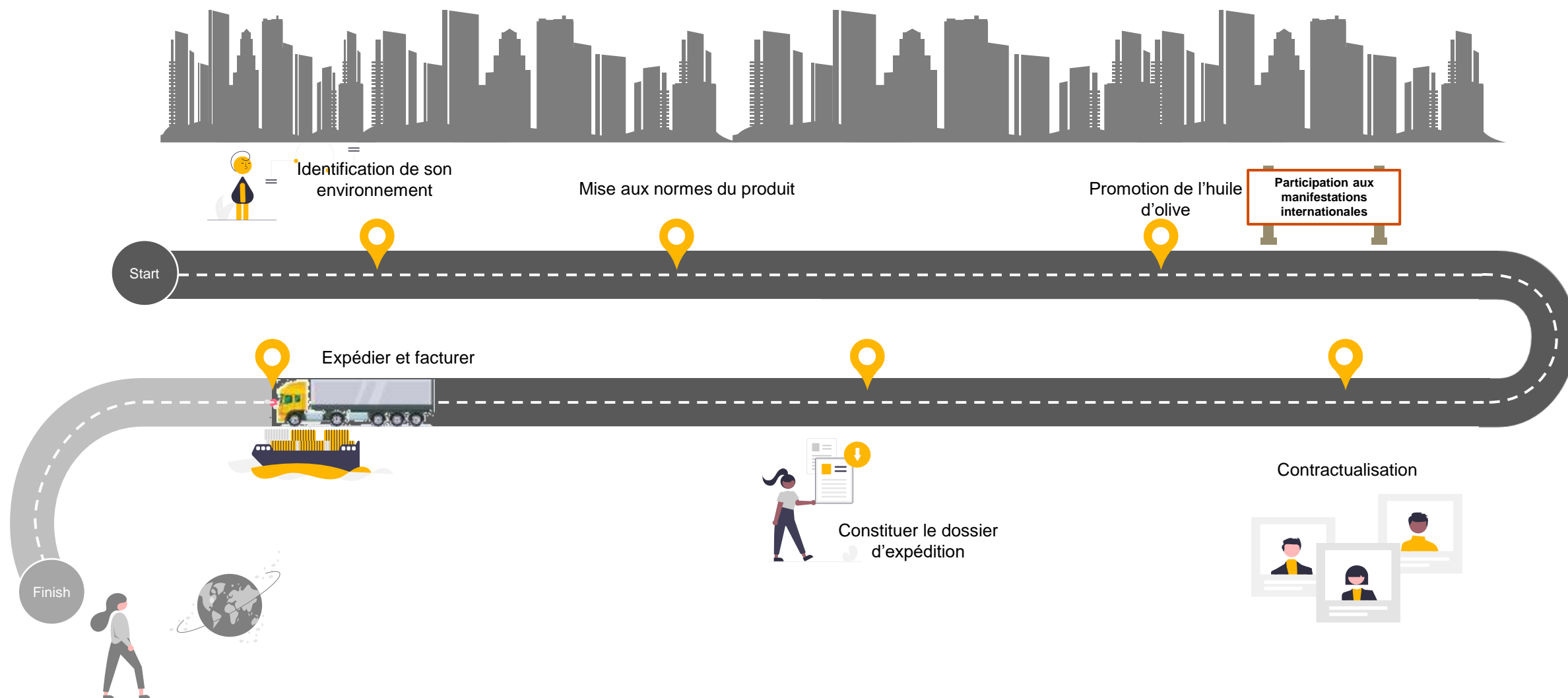
Dans le cas où le pays importateur exige une analyse phytosanitaire, le certificat est délivré par les directions des services agricoles (DSA). Dans le cas contraire, un inspecteur phytosanitaire aux frontières délivre un certificat phytosanitaire d'exportation.

## Certificat de conformité



- C'est un document mis à la disposition de l'acheteur qui atteste de la conformité des marchandises aux normes et aux règlements et référentiels internationaux.
- Seul, un laboratoire accrédité par des organismes nationaux (cas Algérie : ALGERAC et CACQE) ou internationaux (exemple: Bureau VERITAS et SGS), peut délivrer un certificat de conformité d'un produit donné.
- Cette opération doit se réaliser conformément à la législation et la réglementation en vigueur et doit être mise en œuvre par des vérifications des produits en question, et le cas échéant, par des prélèvements d'échantillons pour analyses en vue d'attester la conformité.

# Parcours de l'exportateur de l'huile d'olive



# Réalisation de l'opération d'exportation

Afin de constituer l'expédition,, il est nécessaire de suivre ces étapes :

1

## Réalisation des procédures douanière :

L'exportateur est tenu d'effectuer une déclaration douanière dans laquelle il indique le régime douanière à assigner aux marchandises et fait ressortir les éléments requis pour l'application des droits et taxes pour les besoins du contrôle douanier.

2

**Expédition de la marchandise et suivi de l'acheminement** : Afin d'expédier et de suivre l'acheminement des marchandises expédiées, l'exportateur fait appel à un commissionnaire de transport.

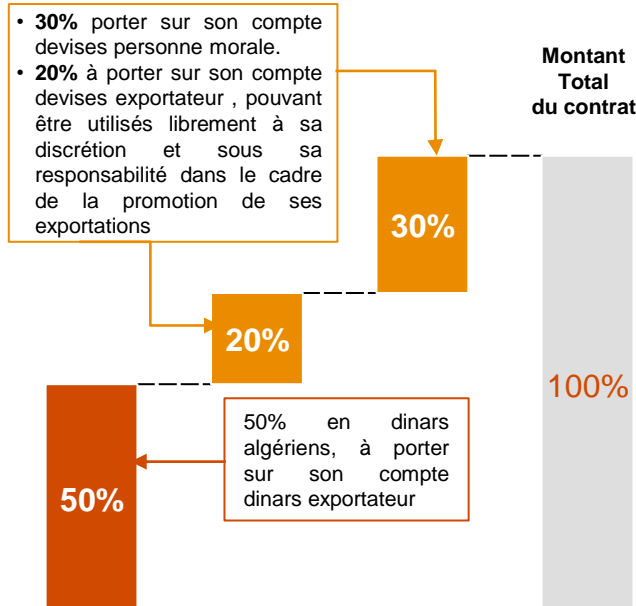
3

**Facturation et rapatriement des recettes de la vente à l'export** : Après l'envoi de la facture, l'exportateur doit rapatrier la recette provenant de l'exportation dans un délai n'excédant pas trois soixante jours (360). Le délai de paiement doit expressément être transcrit dans le contrat commercial.

Afin de faciliter l'opération d'exportation, les institutions bancaires ainsi que la direction général e des impôts accordent une série de facilitations :

## facilitations bancaires

L'exportateur reçoit en termes de rétrocession du produit de la vente, 100% du montant de son contrat qui est réparti comme suit :



## Facilitations Fiscales

### Exonération en matière de Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) :

- Exonération sur la TVA
- Achats en franchise de la TVA
- Restitution de la TVA

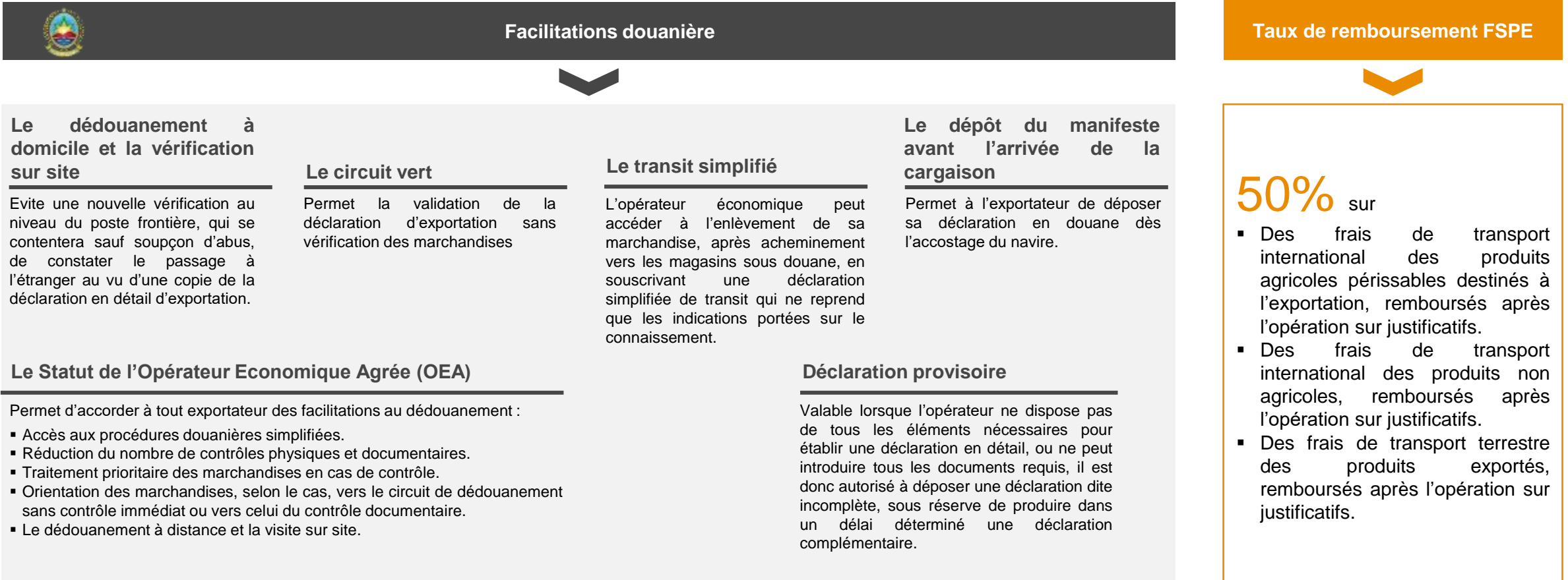
Pour la TVA sur les intrants et les marchandises importées, si elle a été déjà payée, l'exportateur peut en obtenir le remboursement sur présentation de justificatifs (régime des achats en franchise de TVA).

### Exonération d'impôts directs et taxes assimilées :

- Exonération de la **Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP)**, N'est pas compris dans le chiffre d'affaires servant d'assiette au calcul de la taxe sur l'activité professionnelle
- Exonération de l'**Impôt sur les Bénéfice des Sociétés (IBS)** et suppressions de la condition de réinvestissement de leurs bénéfices ou de leurs revenus, pour les opérations de vente
- Impôt sur le **Revenu Global (IRG)** : Cette exonération octroyée au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises

# Plusieurs mécanismes d'aides sont mis en place pour faciliter l'expédition de la marchandise vers l'international

La douane Algérienne ainsi que le FSPE ont mis en place une série de facilitations :

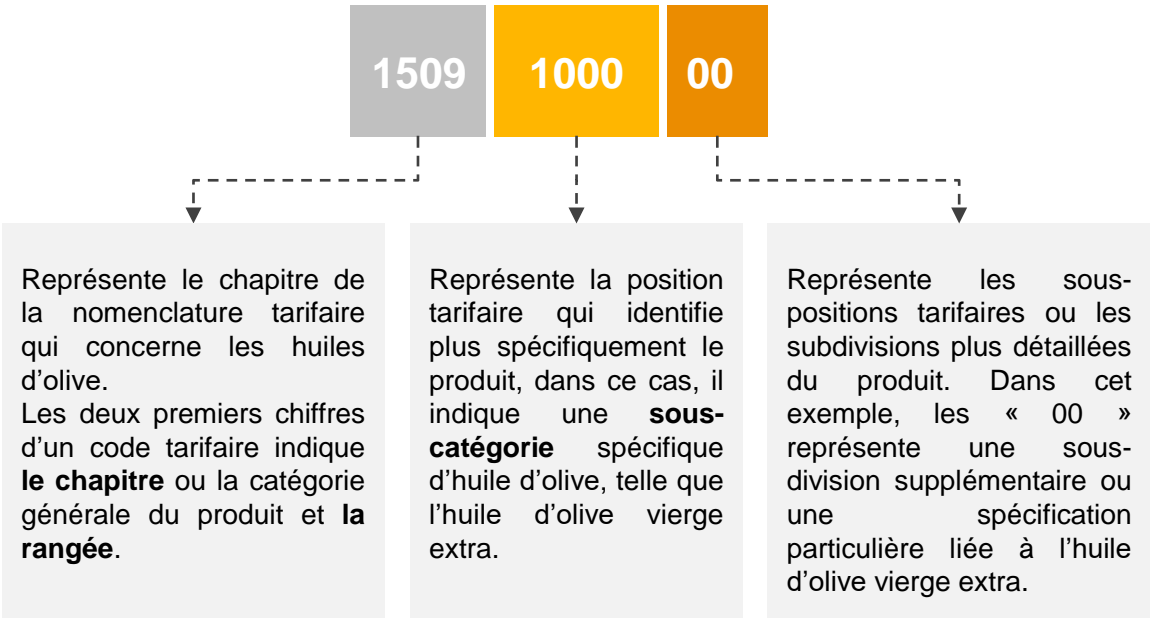


# Il est utile de connaître les tarifs douaniers ainsi que la nomenclature des marchandises utilisées pour le dédouanement

## Tarifs douanier – huile d’olive

La nomenclature tarifaire représente un système international d’identification des produits échangés commercialement. Chaque chiffre dans le code tarifaire a une signification spécifique tel que la signification exacte des chiffres peut varier en fonction de la nomenclature tarifaire utilisée par un pays spécifique ou une organisation internationale telle que l’Organisation mondiale des douanes (OMD) ou l’Organisation mondiale du commerce (OMC)

Le tarif douanier est **un code de 10 chiffres** et est déterminé de la façon suivante :



Source(s) : ALGEX, Recherche documentaire

## La nomenclature Position 1509 – huile d’olive

1509	Huile d’olive et ses fractions - obtenues, à partir des fruits de l’olivier, uniquement par des procédés mécaniques ou physiques, dans des conditions n’altérant pas l’huile même raffinées, mais non chimiquement modifiées
150910	Huile d’olive vierge et ses fractions, obtenues, à partir des fruits de l’olivier, uniquement par des procédés mécaniques ou physiques, dans des conditions n’altérant pas l’huile
15091010	Huile d’olive vierge lampante
15091020	Huile d’olive vierge extra, obtenue, à partir des fruits de l’olivier, uniquement par des procédés mécaniques ou physiques, dans des conditions qui n’entraînent pas l’altération de l’huile, non traitée.
15091080	Huile d’olive vierge, obtenue, à partir des fruits de l’olivier, uniquement par des procédés mécaniques ou physiques, dans des conditions qui n’entraînent pas l’altération de l’huile, non traitée.
15099000	Huile d’olive et ses fractions, traitées mais non chimiquement modifiées, obtenues, à partir des fruits de l’olivier, uniquement par des procédés mécaniques ou physiques, dans des conditions n’altérant pas l’huile.

# L'expédition en unités et en semi-vrac sont les principales méthodes d'expédition de l'huile d'olive

## Transport par unités conditionnées


Colisage de bouteille Marasca et des bidons métalliques												
Article	Dim ext carton (LxIxH) en mm	Nbre de bt par Carton	Nbre de Carton par étage	Nbre d'étage par Palette	Nbre de bt par palette	Total carton / C20'	Total Bt / C20'	Poids Net / Unité (huile)	Poids Brut / Unité (Conditionné)	Poids Par carton	Poids Total brut palette	Poids Total Brut /C20'
Bouteille de 250 ml	165 x 130 x 230	6	55	7	2310	3850	23100	0,228	0,491	4,99	11526,9	115269
Bouteille de 500 ml	200 x 140 x 280	6	42	6	1512	2520	15120	0,456	0,836	5,275	7975,8	79758
Bouteille de 750 ml	250 x 180 x 305	6	26	6	936	1560	9360	0,684	1,163	14,473	13546,728	135467,28
Bouteille de 1000 ml	245 x 170 x 325	6	28	6	1008	1680	10080	0,912	1,568	9,611	9687,888	96878,88
Bidon Métallique de 3L	310 x 200 x 275	4	19	7	532	1330	5320	2,736	3,07	12,69	6751,08	67510,8
Bidon Métallique de 5L	320 x 265 x 330	4	14	6	336	840	3360	4,56	4,99	20,4	6854,4	68544

Exemple d'un conteneur 20 pieds contenant des bouteilles 1l de Marasca :




## Semi vrac

Le semi-vrac est une cargaison transportée en unités consolidées sur des palettes, ou emballée les IBC, futs, bidons etc.




**IBC**

L'IBC est un conteneur à emballage souple ou rigide. La forme d'IBC la plus connue est le conteneur de 1000L, en plastique rigide renforcé par une cage grillagée.




**Fûts & Bidons**

Fûts et bidons en plastique ou acier sont disponibles en différentes tailles, comme 120 litres ou plus grands. Ces récipients sont conçus pour stocker et transporter de l'huile d'olive en toute sécurité.



**Flexitank**

Le Flexitank est une poche en plastique flexible qui s'installe dans un container 20', ce qui le transforme en un récipient capable de contenir jusqu'à 24000 litres de produit.




**Citernes**

Les citernes de 30 Kg, Ce mode de transport est utilisé principalement pour transporter l'huile d'olive vers l'Europe.

Source(s) : ALGEX, Recherche documentaire



# Le transport de l'huile d'olive peut se faire par plusieurs modes de transport et le choix du mode de transport dépend de divers facteurs tels que la distance, le volume et le coût



**Fret Maritime :**

Une option économique pour les opérateurs envisageant de transporter de grandes quantités d'huile d'olive sur de longues distances.




**Fret Routier :**

Le transport routier est flexible mais limité en distance de parcours, Il est souvent utilisé pour les livraisons de courte distance et de dernière minute.



**Fret sur Rail :**






Le transport de marchandises par train est souvent plus rapide que le transport routier, plus sûr, moins polluant et plus économique.



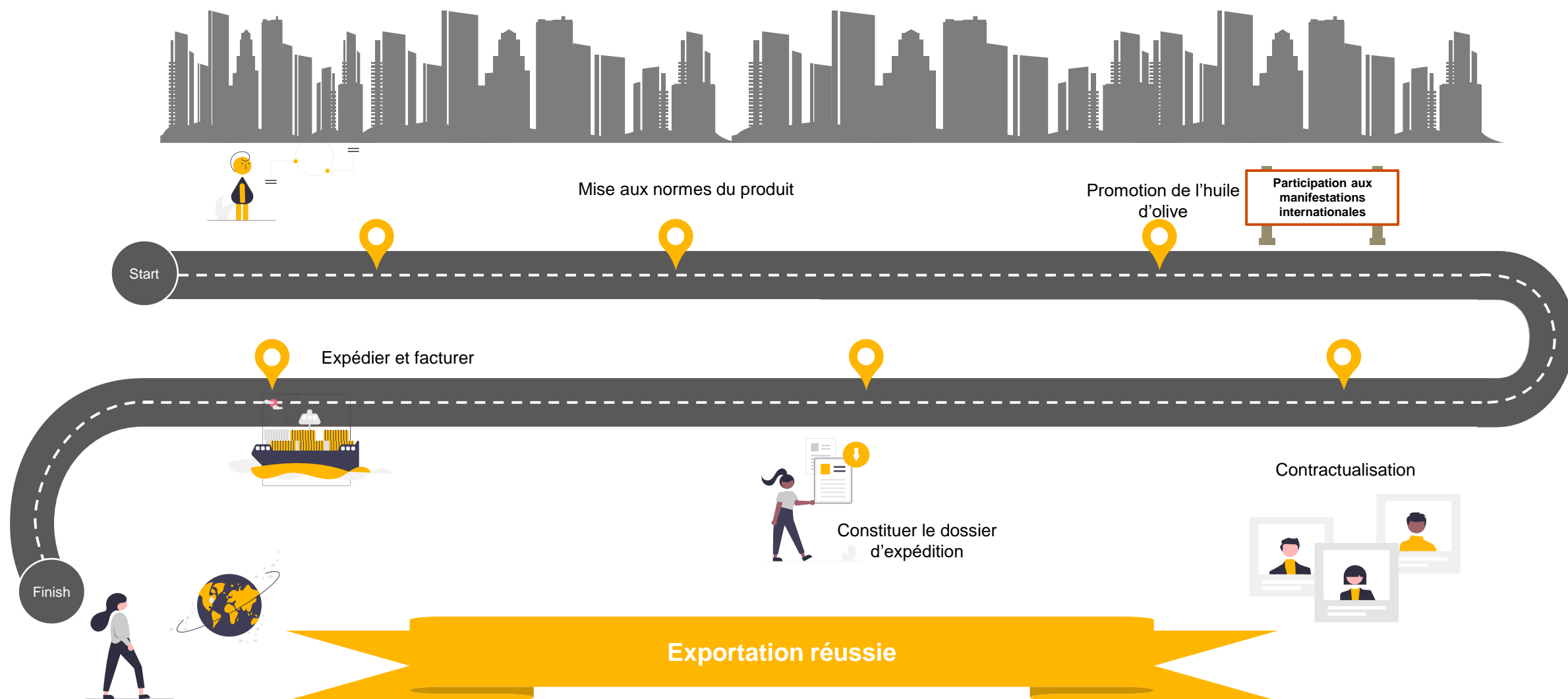
**Fret Aérien :**

C'est le moyen de transport le plus cher mais Idéal pour transporter l'huile d'olive rapidement, efficacement et en toute sécurité.

Le transport de l'huile d'olive peut être effectué soit en conteneur complet (FCL) soit en moins de conteneur (LCL), en fonction des besoins du client et du volume de la marchandise à expédier. Dans le cas d'un transport en FCL, l'huile d'olive est chargée dans un conteneur dédié, ce qui permet d'optimiser l'utilisation de l'espace et de réduire les risques de dommages pendant le transport. Le conteneur est généralement scellé pour assurer la sécurité de la cargaison pendant tout le voyage. Pour le cas d'un transport en LCL, les expéditions, généralement de petite taille (insuffisant pour remplir un conteneur complet ) sont consolidées avec d'autres cargaisons dans un conteneur partagé.. Toutefois, le transport en LCL peut entraîner des risques supplémentaires de dommages ou de contamination de la marchandise, car elle est manipulée plusieurs fois au cours du processus de consolidation et de déconsolidation. Etant le moyen le plus optimal pour exporter de l'huile d'olive d'Algérie, les coûts logistiques du transport maritime varient en général entre 300 000 DZD et 600 000 DZD en fonction de la destination.

	UE**	US	UAE	ZLECAF***	
1 Coûts liés au transport terrestre du site de production jusqu'au port d'exportation	8%	4%	4%	4%	
2 Coûts portuaires (Port d'Origine - BJA)	24%	14%	13%	14%	
3 Coûts liés à la Douane Export	8%	4%	4%	4%	
4 Coûts liés au Transport Maritimes (Fret Maritime)	61%	77%	78%	77%	
5 Coûts liés à l'assurance de la marchandise*	-	-	-	-	

# Parcours de l'exportateur de l'huile d'olive



“

## Synthèse des facilités accordées à un exportateur algérien



# Synthèse des taux de remboursement attribués par le Fonds Spécial de la Promotion des Exportations

## Événements et forums techniques

**80%** des frais engagés pour la participation inscrite au titre du programme annuel officiel de la participation de l'Algérie aux manifestations économiques à l'étranger.

**50%** des frais de participation individuelle à des événements économiques étrangers

**100%** frais exceptionnels pour participation suite à décision politique ou guichet unique

## Logistique

**50%** des frais de transport international des produits périssables

**25%** des frais de transport international des produits non agricoles à destination éloignée

## Etude de marché et qualité

**50%** des charges liées à l'étude des marchés extérieurs pour la recherche de débouchés aux produits algériens

**25%** des charges liées à l'information des exportateurs sur les possibilités et les opportunités d'exportation

**50%** des charges liées aux études destinées à l'amélioration de la qualité et à l'adaptation des produits et services destinés à l'exportation

## Diagnostic «export» et création de cellules «export» internes

**50%** des frais d'élaboration du diagnostic «export»

**50%** des frais de création de cellules «export» internes

## Prospection et implantation à l'étranger

**50%** des charges liées à la prospection des marchés extérieurs export

**10%** des coûts d'implantation initiale, au titre d'une présence commerciale individuelle sur les marchés étrangers

**25%** des coûts d'implantation initiale pour un groupement d'entreprises, au titre d'une présence commerciale collective sur les marchés étrangers

## Promotion export via supports et techniques modernes

**50%** des frais d'édition et de diffusion de supports promotionnels de produits et services destinés à l'exportation

**50%** des frais liés à l'utilisation de techniques modernes d'information et de communication.

## Encouragement à l'exportation

**50%** des frais de création de labels

**10%** des frais de protection à l'étranger des produits destinés à l'exportation

**100%** des frais de réalisation des médailles et décorations attribuées aux primo- exportateurs

**100%** Frais de récompenses pour travaux universitaires ayant contribué à la promotion des exportations hors hydrocarbures

## Formation aux métiers de l'exportation

**80%** des frais de mise en œuvre de programmes de formation spécialisée sur les techniques d'exportation

# Synthèse des facilitations douanières, fiscales et bancaires



## Facilitations douanières

**Le dédouanement à domicile et la vérification sur site**

**Le circuit vert**

**Le transit simplifié**

**Le dépôt du manifeste avant l'arrivée de la cargaison**

**Le Statut de l'Opérateur Economique Agrée (OEA)**

**Déclaration provisoire**

**L'admission temporaire d'emballages importés dans le cadre d'une opération commerciale**

**Mise en œuvre du carnet ATA**



## Facilitations fiscales

### L'achat en franchise TVA

Tout opérateur peut bénéficier d'une franchise TVA pour importer des marchandises, destinés soit à l'exportation ou à la réexportation en l'état, soit pour être incorporés dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'exportation ainsi que les services liés directement à l'opération d'exportation

### Exonération d'impôts directs et taxes assimilées :

- Exonération de la Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP)
- Exonération de l'Impôt sur les Bénéfice des Sociétés (IBS)
- Impôt sur le Revenu Global (IRG)

### Exonération en matière de Taxe sur le Chiffre d'Affaires :

- Exonération sur la TVA
- Achats en franchise de la TVA
- Restitution de la TVA

## Facilitations bancaires

**L'exportateur reçoit en termes de rétrocession du produit de la vente, 100% du montant de son contrat.**

# Merci

[pwc.dz](https://www.pwc.dz)

© 2023 PricewaterhouseCoopers Algérie. Tous droits réservés. PricewaterhouseCoopers Algérie est membre de PricewaterhouseCoopers International Ltd, société de droit anglais. PwC désigne la marque sous laquelle les entités membres de PricewaterhouseCoopers International Ltd rendent leurs services professionnels et peut également faire référence à l'une ou plusieurs des entités membres de PricewaterhouseCoopers International Ltd dont chacune est une entité juridique distincte et indépendante.