

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERIE DE TIZI-OUZOU**  
**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES**  
**SCIENCES DE GESTION**



**Mémoire de fin d'étude**

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales  
Option : Finance et Commerce International

**Thème**

**Analyse des procédures d'importation cas d'une entreprise  
publique ENIEM Unité cuisson (Tizi- Ouzou)**

**Réalisé par :**

- KHELIFANE Assia  
- ADA Lydia

**Encadré par :**

Pr. OUALIKENE SELIM

**Membres de jury :**

Président(e) : Mr. ABIDI Mohammed  
Examineur : Mme LOUGGAR Roza  
Rapporteur : Pr. OUALIKEN Selim

**Promotion 2022- 2023**

# Remerciements

*Nous remercions d'abord le bon dieu qui nous a aidé et qui nous a donné le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail.*

*Nous tenons à exprimer toutes nos reconnaissances à **Mr OUALIKENE Selim**, pour son encadrement, ses orientations, son soutien et ses conseils précieux.*

*Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude au chef de spécialité **Mm DJELOUT Fatima**, pour avoir validé la thématique de notre mémoire.*

*Nous remercions également **Mr MOUSSA Mustapha**, notre encadreur au sein de l'ENTEM pour sa patience, sa disponibilité, pour le temps qu'il nous a consacré.*

*Nous tenons également à remercier tous les **membres du jury**, pour avoir accepté de juger et évaluer notre modeste travail.*

*Nous réserverons ici une place particulière pour remercier vivement nos familles pour leur affection et leur soutien continu.*

# Dédicaces

*Je dédie ce présent travail :*

*À Mes chers parents, ce mémoire est spécialement dédié à vous deux, car vous avez été mes principales sources de soutien et d'inspiration tout au long de mon parcours académique.*

*Votre soutien et votre bienveillance ont été les piliers de ma réussite et je vous en suis éternellement reconnaissante.*

*Vous avez été mes premiers enseignants, mes guides*

*Nulle phrase, aussi expressive soit-elle, ne saurait exprimer le degré d'amour et d'affection que j'éprouve pour vous.*

*J'adresse également une dédicace spéciale à mon frère Belaid, malgré la distance qui nous sépare, ta présence dans ma vie a toujours été une source de motivation et de soutien. Merci d'être la lumière qui illumine mon chemin.*

*Je souhaite dédier ce travail à mon petit frère Anis, je suis fière de partager ce moment de réussite avec toi.*

*À ma merveilleuse sœur Sarah,*

**Assia**

# ***Dédicaces***

*Je dédie cet humble et modeste travail avec grande fierté et amour spécialement pour vous mes chers parents (Samia et Ali),*

*Source de noblesse et d'encouragement et pilier de ma réussite, nulle dédicace n'est susceptible de vous exprimer mes profondes affections et gratitude pour tous les sacrifices que vous avez consentis pour moi et mes études, puisse dieu vous prêter bonne santé et longue vie*

*J'adresse aussi mon dédicace particulièrement e mes deux frères (Lounes et ELghani), je suis fierté partager cette réussite avec vous.*

*À ma grande mère,*

*À toute ma famille,*

*À toutes mes amies,*

*À toutes mes enseignant et les personnes qui mon aidées de loin au de près.*

***Lydia***

# **Sommaire**

# SOMMAIRE

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
<b>Introduction Générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : Cadre conceptuel du commerce international</b>	
Introduction au premier chapitre .....	5
<b>Section 01 : Les fondements du commerce international .....</b>	<b>5</b>
<b>Section 02 : La logistique du commerce international.....</b>	<b>24</b>
Conclusion du premier chapitre .....	36
<b>Chapitre II : L'aspect financier et le dédouanement à l'international.....</b>	<b>37</b>
Introduction au deuxième chapitre .....	37
<b>Section 01 : Le paiement à l'international.....</b>	<b>38</b>
<b>Section 02 : Le dédouanement.....</b>	<b>56</b>
Conclusion du deuxième chapitre .....	68
<b>Chapitre III : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM unité cuisson</b>	
Introduction au troisième chapitre.....	69
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil ENIEM .....</b>	<b>70</b>
<b>Section 02 : Le suivie d'un opération d'importation des thermocouples par l'unité cuisson ENIEM, Oued Aissi Tizi-Ouzou .....</b>	<b>77</b>
Conclusion du troisième chapitre .....	94
<b>Conclusion Générale .....</b>	<b>95.</b>
Bibliographie	
Liste annexes	
Table des matières	

## Liste des tableaux

<b>Tableau N°01</b> : Les coûts de production du produit (X) et produit (Y) dans le pays (1) et le pays (2) .....	06
<b>Tableau N°02</b> : Les coûts de production des draps et du vin en Angleterre et le Portugal .....	06
<b>Tableau N°03</b> : Evolution des balances commerciales maghrébines année 1959-61/ 1994.....	17
<b>Tableau N°04</b> : Evolution du commerce extérieur en Algérie période : année 2017/2018 .....	19
<b>Tableau N°05</b> : Les échanges extérieurs de marchandises 2019-2021 .....	19
<b>Tableau N° 06</b> : Les avantages et les inconvénients du transport maritime .....	25
<b>Tableau N°07</b> : Les avantages et les inconvénients du transport aérien.....	26
<b>Tableau N°08</b> : Les avantages et les inconvénients du transport routier .....	26
<b>Tableau N°09</b> : Les avantages et les inconvénients du transport ferroviaire.....	27
<b>Tableau N°10</b> : Tableau comparatif entre les modes de transport du moins cher, long, sûr « * » au plus cher, long, sûr « *** ».....	28
<b>Tableau N° 11</b> : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre .....	42
<b>Tableau N°12</b> : Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire .....	44
<b>Tableau N°13</b> : Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	50
<b>Tableau N°14</b> : comparatif entre la remise documentaire et le crédit documentaire.....	52
<b>Tableau N°15</b> : Tableau comparatif de consultation sélective et directe.....	78
<b>Tableau N°16</b> : Représente l'attribution d'un dossier de domiciliation .....	87

## Liste des figures

<b>Figure N°01</b> : La courbe du cycle de vie international de produit .....	10
<b>Figure N°02</b> : Total Exportation Algérie avec les pays membres de la GZALE.....	18
<b>Figure N° 03</b> : Volume des importations, des exportations et le solde commercial.....	20
<b>Figure N°04</b> : Les incoterms 2010 .....	32
<b>Figure N°05</b> : schéma de moyens et techniques de paiement à l'international .....	38
<b>Figure N° 06</b> : Schéma de circulation du billet à ordre.....	42
<b>Figure N°07</b> : Schéma récapitulatif de processus de dédouanement .....	66
<b>Figure N°08</b> : L'organigramme générale de l'entreprise ENIEM .....	72
<b>Figure N°09</b> : Organigramme de l'unité cuisson .....	75
<b>Figure N°10</b> : Schéma récapitulatif des procédures d'importation.....	82
<b>Figure N°11</b> : Demande d'ouverture du crédit documentaire.....	88
<b>Figure N°12</b> : Confirmation d'un crédit documentaire.....	89
<b>Figure N°13</b> : Schéma récapitulatif du transit.....	93

## Liste des schémas

<b>Schéma N°01</b> : Déroulement du crédit documentaire.....	(45)
<b>Schéma N°02</b> : le crédit documentaire révocable .....	(47)
<b>Schéma N°03</b> : le crédit documentaire irrévocable.....	(47)
<b>Schéma N°04</b> : le crédit documentaire révocable et confirmé.....	(48)
<b>Schéma N° 05</b> : La classification des types de crédit documentaire selon ordre décroissant de Sécurité .....	(48)

## **Liste des abréviations**

**ALGEX** : Agence nationale de promotion du commerce extérieur.

**BADR** : Banque d'Agriculture et de Développement Rural.

**BC** : Bon de Commande.

**BL** : Bill of Lading

**BR** : Bulletin de Réception

**CCM** : Commission Centrale des Marchés.

**CD** : Code des Douanes.

**CEO** : Commission d'Evaluation des Offres.

**CMU** : Commission de Marché d'Unité.

**COP** : Commission d'Ouverture des Plis.

**Credoc** : Crédit documentaire.

**DA** : Dinar Algérien

**DAI** : Demande d'Achat Interne.

**DD** : Droit de Douane.

**DSTR** : Déclaration Simplifiée de Transit Routier.

**ENIEM** : Entreprise Nationale des Industries Electro Ménager

**EPE** : Entreprise Publique Economique.

**Export** : **Exportation.**

**FMI** : Fond Monétaire International

**HOS** : Hercher, Ohlin et Samuelson

**IDE** : Investissement Direct Etranger

**Import** : Importation.

**INCOTERMS** : International Commercial Terms

**ISO** : Organisation internationale de standardisation

**GATT** : Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce.

**GPA** : les Groupements Professionnels d'Achat.

**GZALE** : Grande Zone Arabe de Libre Echange

**LC** : Lettre du Crédit.

**LTA** : Lettre de Transport Aérien.

**LVI** : Lettre de voiture Internationale.

**OMC** : Organisation Mondiale du Commerce

**ONAC** : Office National de la Commercialisation.

**ONRA** : Organisation Nationale de la Réforme Agraire.

**PAS** : Plan d'Ajustement Structurel.

**PGA** : Programme Général d'Approvisionnement.

**PV** : Procès-Verbal.

**RDE** : Régime Douanier Economique.

**SAA** : Société Algérienne d'Assurance.

**SIGAD** : Système d'Information et de Gestion Automatisée des Douanes.

**TCO** : Tableau Comparatif des Offres.

**TVA** : Taxe sur la valeur Ajoutée.

**UE** : Union Européenne.

**UMA** : Union de Maghreb Arabe.

# **Introduction Générale**

Le commerce international occupe une place importante dans l'économie mondiale, favorisant les échanges de biens et de services entre les pays. Il permet aux entreprises de diversifier leurs sources d'approvisionnement et d'accéder à de nouveaux marchés.

Les ordinateurs et les smartphones que nous utilisons au quotidien, pour travailler, passer des appels et envoyer des SMS, ont dû franchir de nombreuses frontières et parcourir un long chemin à travers plusieurs pays avant de parvenir entre nos mains. En effet, leurs composants ont été fabriqués et assemblés dans différents pays, grâce au commerce international qui rend cela possible.

C'est ainsi que les gouvernements, les entreprises et tous les acteurs économiques du monde entier sont désormais interconnectés, donnant naissance au commerce international tel que nous le connaissons aujourd'hui.

Par définition, il s'agit des échanges commerciaux de biens et services entre différentes nations. Celui-ci occupe une place prépondérante dans l'économie mondiale. Son importance s'est accrue avec l'émergence de l'école classique au 18ème siècle influencée par les théories qui ont été développés afin d'expliquer les motifs, les mécanismes, et les effets des échanges internationaux (la théorie d'avantage absolue d'Adam Smith, avantage comparatif de David Ricardo et puis la théorie de HOS).

L'une des facettes majeures de commerce international concerne les importations, qui sont devenues un pilier de l'économie mondiale, en permettant aux entreprises d'élargir leurs sources d'approvisionnements, de diversifier leurs offres.

Les opérations de commerce international sont caractérisées par leur complexité, elles demandent la participation de nombreux acteurs (l'importateur, l'exportateur, le transporteur, les banques...).

Pour le bon déroulement des opérations de commerce international, les entreprises doivent mettre en place toutes les mesures nécessaires de la logistique internationale, telles que : le transport, les incoterms et l'assurance.

Les activités commerciales incluent des transactions financières internationales. Les entreprises devront donc choisir les moyens et les techniques de paiement appropriées pour faciliter ces transactions.

Ces moyens de paiement constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial à savoir : le chèque, le virement international, le billet à ordre ; et comme techniques de paiement : le transfert libre, le crédit documentaire, et enfin la remise documentaire.

Afin de garantir le bon déroulement des échanges commerciaux, les différents Etats mettent en place des mécanismes et des organismes chargés de gérer et contrôler les transactions. Ces entités s'appuient sur un ensemble de textes juridiques tels que les conventions internationales bilatérales et multilatérales, les règlements, les lois, les décrets, les décisions...etc. Parmi les institutions qui jouent un rôle essentiel dans ces échanges et qui contribuent au respect de ces

textes juridiques, la douane occupe une position centrale. Elle est responsable de l'organisation et de la surveillance de la prospection des droits d'importation et d'exportation des marchandises.

L'échange entre les nations est devenu une nécessité, puisqu'aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome.

Le commerce international est devenu indispensable sur le plan économique et incontournable pour les nations du monde, y a compris notre pays.

Aujourd'hui les entreprises algériennes sont de plus en plus impliquées dans les opérations internationales, en particulier dans le domaine des importations.

C'est la raison laquelle nous avons porté notre attention sur l'analyse des procédures d'importation adoptées par celles-ci.

### **Quelles sont les démarches adoptées par les entreprises afin de réaliser une opération d'importation, et particulièrement l'ENIEM ?**

Afin d'aborder cette problématique et apporter des réponses concrètes, il est important de prendre en compte plusieurs autres questions secondaires qui nécessitent une réflexion approfondie à savoir :

- **Q1:** Comment choisir et assurer la logistique d'une opération d'importation ?
- **Q2:** Quelles sont les techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?
- **Q3:** Comment dédouaner les marchandises lors d'une importation ?
- **Q4:** Quelles sont les étapes d'une importation ?

### **Les hypothèses**

**H1 :** Pour assurer la logistique il est important de prendre en considération les modes de transport et les incoterms.

**H2 :** Il existe plusieurs techniques de paiement, mais on utilise beaucoup plus le Credoc.

**H3 :** La déclaration en détail est une étape très importante dans le dédouanement.

**H4 :** La procédure d'importation est constituée de plusieurs étapes.

### **Méthodologie**

La méthodologie utilisée dans ce mémoire a combiné une approche à la fois théorique et pratique.

Afin de mieux comprendre ce sujet, nous avons suivi une approche méthodologique qui inclut une recherche bibliographique sur le thème. Nous avons consulté des ouvrages, des articles, des mémoires et des thèses.

De plus nous avons effectué un stage pratique au sein de l'ENIEM où nous avons analysé des documents internes pour obtenir une meilleure compréhension.

### **Structure du mémoire**

Afin d'accomplir notre travail efficacement, nous avons divisé celui-ci en trois chapitres.

- **Le premier chapitre**, intitulé « Cadre conceptuel du commerce international », nous aborderons les théories du commerce international, l'évolution du commerce extérieur en Algérie, ainsi que les importations et la logistique.

- **Le deuxième chapitre** présentera l'aspect financier et le dédouanement à l'international qui sera divisée en deux section ; la première section concerne les instruments et les techniques de paiement à l'international ainsi que la domiciliation bancaire, et la deuxième section portera sur le dédouanement à l'échelle international.

- Enfin, **le troisième chapitre** présentera l'étude empirique au sein de l'entreprise ENIEM.

# **CHAPITRE I.**

## **CADRE CONCEPTUEL DU COMMERCE INTERNATIONAL**

**Introduction**

Le commerce international, en tant que moteur de croissance économique, a toujours été au cœur des préoccupations des nations. Dans un monde de plus en plus interconnecté, les échanges commerciaux entre les pays ont considérablement évolué au fil des décennies, façonnant ainsi les économies nationales et leurs développements.

Dans ce chapitre, nous allons explorer les principales théories qui expliquent les motivations des pays à s'engager dans des échanges internationaux ainsi que les avantages comparatifs qu'ils peuvent en tirer. De plus nous analyserons l'évolution du commerce extérieur en Algérie ainsi que les importations

Ensuite, nous nous pencherons sur la logistique du commerce international, en nous intéressant aux différents modes de transports utilisés, aux incoterms qui régissent les conditions de livraison des marchandises, ainsi que à l'importance de l'assurance dans ce contexte.

Ce chapitre, nous permettra d'approfondir notre compréhension du commerce international et de renforcer nos connaissances en matière de logistique.

**Chapitre 1 : Cadre conceptuel du commerce international****Section 01 : Les fondements du commerce international**

Le commerce international de marchandise a beaucoup intéressé les économistes, qui jusqu'à nos jours ont multiplié les travaux pour tenter d'analyser et de comprendre les multiples facettes de ce phénomène et son évolution.<sup>1</sup>

Dans cette présente partie nous allons aborder les principales théories du commerce international

**1-1- Les théories du commerce international****1-1-1- Les théories classiques du commerce international**

Le commerce international a traversé plusieurs étapes à travers le temps, dans cette section on va présenter un aperçu théorique du commerce international.

Les économistes classiques ont été les premiers à étudier les échanges internationaux, entre la fin du XVIII<sup>ème</sup> siècle et le début du XIX<sup>ème</sup> siècle. Le but des théories classiques est de montrer que le libre-échange est un facteur de croissance pour les pays qui y participent. La doctrine libérale des auteurs classiques se résume dans l'expression selon Vincent Gournay (1712-1759) : « laisser- faire, laisser-passer ». Chaque économie doit produire les marchandises dont elle a besoin, exporter les marchandises pour lesquelles elle a un avantage en termes de coût de production et importer les marchandises pour lesquelles elle ne dispose d'aucun avantage.

**1-1-1-1 - La théorie de l'avantage absolu chez Adam Smith (1776)**

Adam Smith fut le premier dans la recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations <sup>2</sup> 1776 à critiquer de manière virulente le courant mercantiliste qui prône le développement économique par l'enrichissement des nations au moyen du commerce extérieur.

En effet, selon cette théorie, chaque pays doit se spécialiser dans la production des produits qui coûtent moins cher par rapport aux autres pays.

Par exemple : la Chine se spécialise dans les productions industrielles, l'Inde dans les productions des services.

Adam Smith applique alors le principe de la division du travail au contexte international (DIT), cette division pour lui va permettre une richesse au niveau international. Alors l'échange pour Adam Smith est un jeu à somme positive c'est-à-dire tout le monde va gagner.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Michel Battiau, « le commerce international », édition élipse, 2002, P 01

<sup>2</sup> Stéphane Bécuwe, « Commerce international et politique commerciale », Edition Armand Colin, 2006, P.11.

<sup>3</sup> Cours présentés par Fayssel Merrauoi, « Relations économiques internationales »,2021

**Exemple :****Tableau N°01 : Les coûts de production du produit (X) et produit (Y) dans le pays (1) et le pays (2)**

	<b>Pays</b>	<b>Pays 2</b>
<b>Produit (X)</b>	<b>80</b>	<b>60</b>
<b>Produit (Y)</b>	<b>40</b>	<b>50</b>

**Source : établi par nous-mêmes**

Dans ce cas, on peut constater clairement que selon la théorie d'Adam Smith, on va avoir une spécialisation au niveau de Produit (X) par le pays (2), et une spécialisation au niveau de Produit (Y) par le pays (1).

**1-1-1-2- La théorie de l'avantage comparatif chez David Ricardo (1817)**

La théorie de l'avantage comparatif a été développée au 19<sup>em</sup> siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772- 1823).

Ricardo dans des principes de l'économie politique et de l'impôt (1817) montre que l'échange est toujours préférable même quand un pays ne possède aucun avantage absolu et qu'il doit alors s'appuyer sur ses avantages comparatifs.<sup>4</sup>

Selon sa théorie, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il est comparativement le plus compétitif et à échanger.

Il présente lui-même l'exemple de la production du drap et du vin en Angleterre et au Portugal. Cet exemple est basé sur les coûts de production de chaque pays qui correspondent à la quantité de travail nécessaire pour obtenir ces deux marchandises, quelle que soit l'unité de mesure utilisé.

Interprétation : la production de drap coute 100 unités en Angleterre.

**Tableau N° 02 : Les coûts de production des draps et du vin en Angleterre et le Portugal**

Coût de production	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
vin	120	80

<sup>4</sup> Didier Ambialet, « Spécialité Sciences économiques et sociales », Editions Ellipses, 16 février 2021, P 36

**Source :** Gueutin Claire-Agnès « L'essentiel de l'économie internationale, Fiches de cours et cas pratiques corrigés », Edition Ellipses, 2012

### **1-1-1-3- Modèle Heckscher- Ohlin -Samuelson (1933)**

Dans la logique de la théorie de l'avantage comparatif de Ricardo, le théorème de HOS explique que le développement et la spécialisation des échanges mondiaux s'expliquent par la différence en dotation facteurs de production par pays. La thèse de HOS pose la théorie de la dotation factorielle selon laquelle, les pays se spécialisent et exportent ou importent les produits en fonction des ressources dont chaque pays dispose. Un pays se spécialise dans les productions pour lesquelles il dispose d'une abondance de ressources. À l'inverse, il importe les productions pour lesquelles il ne dispose pas d'assez de ressources.

Selon la logique du théorème de HOS :

- Les pays à forte dotation en facteur humain devraient se spécialiser dans les productions agricoles.
- Les pays qui disposent d'une forte dotation en capital devraient se spécialiser en production industrielle.<sup>5</sup>

#### **Illustration du modèle HOS**

L'illustration la plus courante du modèle HOS compare la situation de l'Australie et celle de l'Angleterre en fonction de l'abondance de terre et de la main d'œuvre.

L'Australie est un pays qui dispose en abondance de terre. En revanche, la main d'œuvre est plus rare. Ce pays doit se spécialiser dans une activité qui peut utiliser cette terre et qui demande moins de main d'œuvre, comme l'élevage ou l'agriculture.

L'Angleterre est un pays dans lequel la main d'œuvre est abondante alors que l'espace cultivable est plus rare. Ce pays doit se spécialiser dans l'industrie qui utilise beaucoup de travail mais pas de terre.

### **1-1-1-4-Le paradoxe de Leontief (1953)**

En 1953, l'économiste Wassiliew LEONTIEF a voulu vérifier la loi des dotations en facteur de production de (HOS), en étudiant le commerce extérieur des Etats-Unis. A priori, le résultat devait montrer que les Etats-Unis exportaient des biens riches en capital et importaient des biens riches en main d'œuvre.

---

<sup>5</sup> Moneir Karouri, Hassan Mehrez, « L'économie contemporaine en fiches et en schémas », édition Editions Ellipses, 21 juin 2022,

Le Paradoxe s'explique en grande partie par le fait que les Etats –Unis exportaient des biens qui incorporaient beaucoup de main d'œuvre très qualifiée, en abondance aux Etats-Unis (recherche, étude, ingénierie).<sup>6</sup>

L'explication prend en considération la très forte productivité des travailleurs américains due non pas à l'abondance du capital, mais plus au niveau élevé de l'éducation, à la meilleure qualification ainsi qu'à l'organisation efficace des entreprises industrielles. Aussi, une heure de travail d'ouvrier aux Etats-Unis équivaut d'après lui à plusieurs heures de travail d'ouvrier à l'étranger. D'où l'apparence d'une dotation en travail importante au niveau de l'économie.

Au demeurant, l'étude empirique de W. LEONTIEF a montré qu'un modèle à deux facteurs (capital, travail) comme celui de HECKSHER et OHLIN est sans doute intéressant, mais reste insuffisant pour expliquer l'échange international. Selon l'auteur, un modèle à plusieurs facteurs et beaucoup plus analytique.<sup>7</sup>

### **1-1-2 - Les nouvelles théories du commerce international**

Les nouvelles théories du commerce international sont présentées comme concurrentes de la théorie traditionnelle.

#### **1-1-2-1- L'approche néo factorielle**

L'approche néo factorielle prend en considération la notion de capital humain et qualification du travail.

L'énoncé de cette théorie est : « un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié ». <sup>8</sup>

#### **1-1-2-2- L'approche néo-technologique Michael Posner (1961)**

L'approche néo technologique tente d'expliquer la nature des échanges internationaux en termes d'évolution technologique. Le déterminant du commerce international est l'écart technologique. L'innovation entraîne un monopole dans la production du bien qui confère un avantage absolu de façon temporaire. Ce processus suscite des imitations, mais il continue sous l'effet de l'apparition de nouvelles innovations. Les pays en avance exportent des biens intensifs en nouvelles technologies, et les autres des produits banalisés.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> J. LONGATTE ; P. VANHOVE, « économie générale », Edition DUNOD, P 345

<sup>7</sup> Brahim GUENDOZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008, P28

<sup>8</sup> Jean Louis Mucchielli, « Relations économiques international », Edition, Paris, 2010, P.58.

<sup>9</sup> Patrice Canas, Bernard Schwengler, « Economie de la mondialisation », Edition De Boeck supérieur, 2019, P 45

**1-1-2-3- La théorie du cycle de vie des produits chez Raymond Vernon (1966)**

La théorie du cycle de vie des produits formulé par R. Vernon (1966) vise à expliquer les facteurs d'implantation à l'étranger des entreprises multinationales américaines.<sup>10</sup>

L'approche s'articule autour du concept de cycle de vie du produit et de l'écart technologique entre les pays. La vie d'un produit est rythmée par un cycle constitué de quatre étapes successives : émergence du produit, croissance, maturité et déclin. À chaque phase du cycle de vie de produit les firmes adoptent des stratégies d'internationalisation différentes qui correspondent aux différents stades de l'internationalisation de la firme expliquant ainsi le passage de la production nationale à l'exportation du produit puis la fabrication à l'étranger en enfin à la réexportation vers le marché de la maison mère à partir de pays tiers.<sup>11</sup>

- **Phase d'introduction (ou de lancement)** : C'est une période de faible croissance correspondant à l'introduction progressive du produit sur le marché (les séries de fabrications sont limitées), le prix est élevé. Dans cette phase le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur (USA).

- **Phase de croissance** : cette phase est caractérisée par une pénétration rapide du produit sur le marché, le prix de vente diminue. L'émergence de nouveaux consommateurs qui achètent le produit (Europe et Japon) et le nombre de vente augmentera.

- **Phase de maturité** : au fur et à mesure que le savoir-faire technique du processus innovant devient largement connu, le produit atteint un stade de maturité. Cette phase est caractérisée par le ralentissement de ventes et l'immunisation de la concurrence.

Pour prolonger cette phase les entreprises peuvent chercher de nouveaux marchés ou essayer de modifier le produit.

- **Phase de déclin** : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. Dans cette étape le produit entame une diminution de ses ventes qui finit par affecter les marges bénéficiaires.

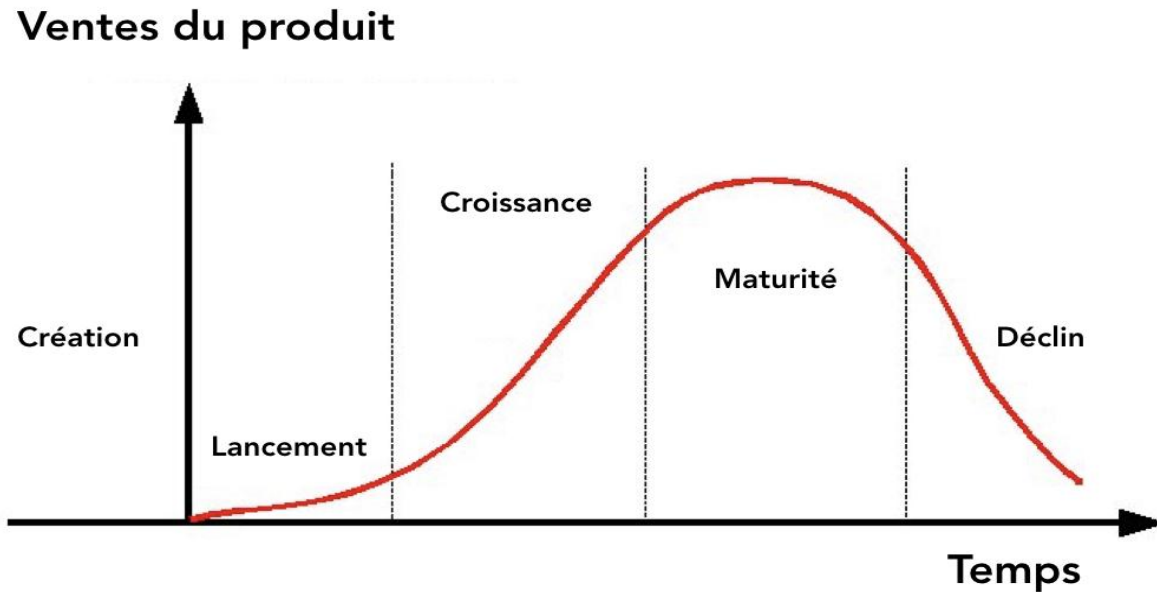
Donc les entreprises doivent être conscientes de l'étape de cycle de vie dans laquelle se trouvent leurs produits pour prendre des décisions stratégiques avisées.

---

<sup>10</sup> R. Vernon (1966), « International Investment and International Trade in the Product Life Cycle », Quarterly Journal of Economics, 80, P.190- 207.

<sup>11</sup> Jean-Louis Amelon, Jean-Marie Cardebat, « Les nouveaux défis de l'internationalisation », édition De Boeck Supérieur, 16 avril 2010, P .138

Figure N°01 : La courbe du cycle de vie international de produit



Manuel de gestion-réflexion / Christian Latour

#### 1-1-2-4- La théorie de rendement d'échelle (PAUL KRUGMAN)

Elle s'est achevée la fin des années 70, apparaît comme un prolongement des théories dites traditionnelles, et une suite au modèle HOS qui ne parvient pas à expliquer l'importance du commerce international interbranche (importation et exportation d'un même produit) et l'existence des échanges entre les pays développés dont les dotations factorielles sont proches.

Les théories précédentes considèrent que le marché est parfait, mais PAUL KRUGMAN, un des fondateurs de la nouvelle théorie du CI<sup>12</sup>, démontre le contraire, en mettant en évidence le rôle majeur que jouent les différents facteurs qui rendent ce marché imparfait. Il distingue entre deux (2) variations ;

##### a- Les rendements d'échelle croissant

Les théories précédentes considèrent que les rendements d'échelle sont constants. Dans ce cas, la spécialisation des nations est déterminée par :

- La variation des techniques utilisées (Ricardo)
- La variation des dotations relatives des facteurs de productions (HOS).

La nouvelle théorie distingue entre les économies d'échelle internes et les économies d'échelle externes.

- **Dans le cas d'économies d'échelles internes**

La production est influencée par la taille de la firme. Ce qui conduit à la disparition de la concurrence.

Supposons deux pays A et B, ne sont distingués que par le taux de salaire, donc par le coût de production.

Supposons que le taux de salaire de A est plus élevé que celui de B. Dans ce cas le commerce international conduit à la disparition de la firme localisée en A tandis que la firme se trouvant en B approvisionnera les deux pays. Si tous les marchés sont comme ça, chaque bien sera produit que par une seule firme.

- **Dans le cas des économies d'échelles externes**

L'efficacité de la firme est influencée par la taille du secteur. Dans ce cas, elles peuvent garder la même taille et voir leurs coûts de production diminués suite à une augmentation de la production globale, car le coût unitaire de production dépend de la taille du secteur, et non pas spécialement de celle de la firme.

**b- La différenciation des produits**

Les hypothèses traditionnelles supposent que les produits sont homogènes. Seulement la nouvelle théorie repose sur le fait que le consommateur différencie les produits. Alors sur le marché, les firmes utilisent tous les moyens disponibles pour se distinguer de la concurrence.

Ce qui peut amener le consommateur à préférer un produit extérieur alors qu'il existe déjà à l'intérieur, tout simplement parce qu'il est différent, et c'est cela qui explique le commerce international interbranche.<sup>13</sup>

**1-2- L'évolution du commerce extérieur en Algérie**

Depuis l'indépendance, l'économie algérienne a traversé différentes phases. La première phase était marquée par le contrôle et le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Cette période a été suivie par une deuxième phase de libéralisation, qui a entraîné l'ouverture du commerce extérieur algérien.

**1-2-1- Période d'organisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur (1962-1978)**

---

<sup>12</sup> Jomo K.S, Rudiger Von Arnim, « Trade théorie despite Krugman », Economic and political weekly, 2008, P29

<sup>13</sup> HANNOU Wafa, « Déroulement d'une opération d'importation ; Cas de l'ENIEM », mémoire spécialité finance et commerce international, Promotion 2018/2019, P 13

Cette période se caractérise par deux périodes :

**1-2-1-1- La période de contrôle du commerce extérieur (1962-1978)**

Pendant cette période, l'étape a été marquée par le contrôle étatique des échanges commerciaux. Selon Zourdani (2012) l'Algérie a mis en place une politique de protectionnisme reposant sur trois procédures visant à contrôler les importations :

- a) **Le contingentement** : est une procédure qui implique de déterminer à l'avance la nature, la qualité des marchandises à importer, en spécifiant l'origine géographique. Cette procédure a été introduite le 16 Juin 1963 par le décret N° 63-188.

Les objectifs de cette procédure :

- Réorientation des courants d'importation en fonction des possibilités d'exportation par région ;
- Limitation des importations dites de luxe et l'économie de devises ;
- Protection de la balance commerciale à un moment où les réserves de changes sont insignifiantes.

b) **La politique tarifaire** : cette politique a été instaurée dès 1963 dans le but de renforcer les contingentements, partageant ainsi les mêmes objectifs.

c) **Le contrôle de change** : Jusqu'à l'indépendance, l'Algérie faisait partie de la zone franche où les capitaux pouvaient être transférés librement.

Cependant, à partir de 1963, des contrôles de changes ont été mis en place pour les échanges commerciaux, ces mesures ont été renforcées par l'institution d'un contrôle sur les flux financiers et monétaires.

Le contrôle de change avec le taux de change unique a été mis en place en octobre 1963 dans le but de limiter les sorties des capitaux.<sup>14</sup>

Le contrôle du commerce extérieur était assuré par les organismes publics tels que :

- **L'O.A.I.C. (Office Algérien Interprofessionnel des Céréales)** est créé en 1962 avec pour mission principale d'assurer le monopole sur l'approvisionnement du marché national en céréales ;

---

<sup>14</sup> Mohamed Assad Allah MATALLAH, « Les exportations agroalimentaires en Algérie : Etat des lieux et perspectives » Thèse, 2020/2021, ENSA El-Harrach-Alger, P 29, 30

- **L'O.N.A.C. O. (l'Office National de Commercialisation)**, qui a été créé le 13 décembre 1962.<sup>15</sup> C'est un organisme étatique spécialisé dans l'importation des produits de large consommation tels que : les sucres, le café, le thé...etc.

- **L'O.N.R.A. (Office National de la Réforme Agraire)**, dépendant du service du ministère de l'agriculture, contrôle la commercialisation intérieure et extérieure des produits issus du secteur de l'agriculture moderne (fruits, agrumes et les cultures maraîchères) de l'Etat, domaine hérité des colons et mis en autogestion en 1963.

- **L'O.F.A.L.A.C. (Office Algérien d'Action Commerciale)** est chargé du contrôle de la qualité et du conditionnement des produits destinés à l'exportation. Il s'occupe en outre de la promotion de ces produits à l'étranger.

À partir de 1964, de nouvelles structures d'encadrement des opérations du commerce extérieur seront mise sur pied. Les **GPA** (Groupements professionnels d'achat) réunissant les trois acteurs clés à savoir l'Etat, le privé et les coopératives socialistes sont institués sous forme de société anonymes dans lesquelles les entreprises étatiques détiennent au moins 51%. Elles ont le monopole exclusif d'importation de certains produits stratégiques (Parodi, 1965) :

- Le groupement professionnel d'achat des industries textiles (GADIT)
- Le groupement professionnel des produit laitiers (GAIRLAC)
- Le groupement professionnel du bois (BOIMEX)
- Le groupement professionnel de la chaussure (GIAC)
- Le groupement professionnel des textiles (GITEXAL)<sup>16</sup>

### **1-2-1-2- La confirmation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur (1978-1988)**

Les premiers fondements du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ont été mises en place lors du plan quadriennal (1970-1973), mais c'est avec l'adoption de la loi n° 78-02 du 11 février 1978 que le caractère exclusif de la nationalisation du commerce extérieur a été consacré. Par ce nouveau cadre législatif, l'Etat se réservait l'exercice exclusif du monopole d'importation et d'exportation des biens, fournitures et services de toute nature. Les transactions commerciales ne peuvent être effectuées que par un organisme d'Etat, mandataire d'un monopole.

À cet effet, les PGE (Programme Général d'Exportation) et les PGI (Programme Général d'Importation) ont été mis en place pour faciliter et organiser les échanges internationaux selon les besoins du marché national (Ardjoun, 2010). De manière globale, outre son aspect innovateur et l'élimination des intermédiaires, la loi 78-02 visait les objectifs suivants :

---

<sup>15</sup> Georges Mutin, Article « Le commerce extérieur de l'Algérie en 1964 », 1965, P 346

- Assurer l'équilibre des échanges extérieurs et leur diversification.
- Satisfaire en priorité les besoins fondamentaux du marché et protéger la production nationale.
- Assurer l'indépendance de l'Etat par la nationalisation du commerce extérieur, des banques, des assurances, des transports et des activités liées au commerce extérieur.

En outre, la loi 78-02 a été suivie par le décret 84.390.

Celui-ci a énuméré les entreprises selon leur secteur d'activité économique ainsi que les produits que les organismes de chaque secteur sont autorisés à importer.

Toutefois, l'année 1986 marque un tournant pour l'Algérie en raison de la chute des prix du pétrole. Les conséquences négatives de cette crise ont mis en évidence les limites et les lacunes du système de monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en tant que mode d'organisation (Bouزيد).

### **1-2-2- La libéralisation de commerce extérieur<sup>17</sup>**

Durant l'année 1986, la crise économique mondiale a eu un impact négatif sur l'économie nationale. Pour surmonter cette situation, l'Algérie s'est vue dans l'obligation de revoir sa politique économique et de l'adapter à celle régissant l'économie de marché. Cela a conduit à la mise en place de réformes majeurs à partir de 1988.

#### **1-2-2-1- Réformes économiques et commerce extérieur**

Le processus de libéralisation du commerce extérieur a commencé à se mettre progressivement en place dans le sillage des réformes portant sur l'autonomie des entreprises publiques (1988) et la promulgation en 1990, la loi de 90/10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, qui a en particulier consacré le principe de la libération de financement de transaction courantes.

Cependant, les réformes n'ont donné aucun résultat quant à l'apaisement de la dette extérieure de l'Etat, ce qui a poussé les autorités à faire appel à l'aide du FMI (Fonds Monétaire International) et de la banque mondiale.

##### **1-2-2-1-1-Endettement auprès de la banque mondiale et les négociations avec les FMI**

L'unique solution trouvée pour régler la dette extérieure de l'Algérie était de se soumettre à la tutelle financière du FMI. L'Algérie a donc signé plusieurs accords avec le FMI, notamment un accord de stand-by en 1989, une confirmation en juin 1991 et un rééchelonnement de la dette

---

<sup>16</sup> Article Dr. Selim OUALIKENE, Lamara HADJOU, « La politique commerciale algérienne depuis 1962 : entre échec de la diversification des exportations et accroissement de la dépendance extérieure », P 69

<sup>17</sup> Mohamed Assad Allah, op cit, P31

en 1994 vis-à-vis des clubs de Paris et de Londres. En échange de ces accords, le FMI a imposé un Plan d'Ajustement Structurel (PAS) en avril 1994 visant à assurer les grands équilibres macroéconomiques. C'est dans le cadre du plan d'ajustement structurel que le processus de la libéralisation a été engagé à travers le démantèlement du monopole de l'Etat et la liberté d'accès au commerce extérieur pour toutes les entreprises publiques et privées.

Après les négociations avec le FMI, l'Algérie a renforcé son engagement envers le commerce international en réduisant les tarifs douaniers et en éliminant les restrictions à l'exportation. Après avoir libéralisé le commerce extérieur, l'Algérie entame une deuxième étape consistant à renégocier les conditions d'ouverture de son marché et son intégration dans l'économie mondiale dans un contexte marqué par l'ouverture des discussions avec l'union européenne et l'OMC.

### **1-2-2-1-2- L'ouverture commerciale multilatérale et régionale de l'Algérie**

L'optimisme d'une Algérie économiquement stable est encore plus fort avec sa signature de l'accord d'association avec l'Union Européenne le 22 avril 2002 (accord bilatéral) et les efforts qu'elle souscrit pour son adhésion au GATT et l'OMC (accord multilatéral) et des accords avec l'Union Maghrébine (accord régional).

#### **1-2-2-1-2-1- Accession de l'Algérie à l'OMC**

En raison de la crise économique qui a frappé l'Algérie à la fin des années 80 et au début des années 90, la procédure d'adhésion du pays à l'OMC n'a pas avancé de manière significative, même si l'accord avait été signé en 1987 avec le GATT.

Le premier rassemblement du groupe de travail a eu lieu en 1998, marquant ainsi le moment où l'Algérie s'est considérée comme un pays ouvert sur le plan commercial (commercialement).

Cet accord vise 03 objectifs principaux :

- La diversification des échanges, afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la condition première de cette diversification à moyen et long terme des exportations et de la production.
- Le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter les effets de la concurrence internationale.
- La maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

L'accession à l'OMC est perçue dans les principes théoriques comme un moyen d'intégration dans les réseaux de production et dans l'économie mondiale. Il est important pour l'Algérie d'explorer les chances afin de favoriser l'accession en dépit du coût d'adhésion.

Cependant, les progrès des négociations montrent que la conformité de l'économie algérienne aux principes de base de l'OMC est loin d'être garantie surtout avec le passage du

GATT à l'OMC, étant donné que les exigences sont devenues plus rigoureuses. Malgré les efforts déployés par l'Algérie en matière de réformes économiques et législatives, le processus d'adhésion s'est considérablement compliqué. <sup>18</sup>

### **1-2-2-1-2-2- L'accord d'association avec l'Union Européenne (UE)**

Le premier accord de coopération entre l'Algérie et la communauté européenne a eu lieu en 1976, son objectif principal est le soutien, l'accompagnement, et le développement de l'économie algérienne.

Les liens entre l'Algérie et l'UE ont connu une grande force en 2001 grâce à la signature de l'accord d'association, entré en vigueur le 01 septembre 2005. Il représente les fondements juridique et réglementaires des différentes relations liant les deux partenaires, les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit :

- Renforcer les relations et la coopération entre les parties dans tous les domaines en fournissant un cadre approprié au dialogue politique.
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Assurer le développement des échanges et l'essor des relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de capitaux ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économiques, social, culturel et financier ;
- Encourager l'intégration maghrébine, en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin, et entre celui-ci et la communauté européenne et ses Etats membres. <sup>19</sup>

### **1-2-2-1-2-3- L'intégration maghrébine et l'économie Algérienne (UMA)**

Le Maghreb se distingue par son homogénéité sociologique, linguistique et culturelle, ce qui en fait une région avec fort potentiel de développement tant sur le plan naturel qu'humain. Malgré ce riche patrimoine, Le Maghreb demeure l'une des régions les moins intégrées au monde.

---

<sup>18</sup> BARBET (PH), SOUAM (S) et TALAHITE (F), enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC, in revue CNRS, N° 05, 2009, P.14

<sup>19</sup> MAKHLOUF-F, « Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du master en économie des affaires Européennes et internationales, Université de Paul 2006, P125

En 1989 cette intégration soit concrète avec la création de « l'Union du Maghreb Arabe » (UMA) regroupant cinq pays : l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

Cependant, le processus d'intégration a été bloqué et a enregistré un retard par rapport aux autres processus d'intégration, pour plusieurs raisons.

**Tableau N°03 : Evolution des balances commerciales maghrébines année 1959-61/ 1994**

Pays	1959-61	1969-71	1974-76	1982-84	1986-90	1992	1993	1994
Algérie	-608	-231	-336	1020	369	2707	1789	-1112
Libye	-129	1770	5049	5484	1511	4531	2746	3330
Maroc	-46	-157	-834	-1843	-1759	-3383	-3038	-3175
Mauritanie	-24	33	17	40	106	172	141	140
Tunisie	-60	-117	-505	-1356	-1360	-2424	-2411	-1929

**Source : Source : CNUSED, Annuaire statistique du commerce et du développement, 1991 ; - CIHEAM, Annuaire des économies agricoles et alimentaires des pays méditerranées et arabes, 1997.**

❖ **L'accord Algérie et Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)**

L'accord de l'Algérie avec la GZALE est entré en vigueur au début de l'année 2005.

C'est une alliance économique entre pays arabes pour une complémentarité économique et des échanges commerciaux.

La GZALE prévoit une suppression totale des droits de douanes entre les pays signataires de l'accord.

La GZALE regroupe 19 pays : à savoir : l'Algérie (est membre depuis 2009), la Jordanie, l'Egypte, les Emirats Arabes Unies, le Bahreïn, la Tunisie, l'Arabie Saoudite, le Soudan, la Syrie, l'Iraq, le Sultanat d'Oman, la Palestine, le Qatar, le Koweït, le Liban, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et le Yémen.<sup>20</sup>

- **Les principaux clients et fournisseurs de l'Algérie au sein de la GZALE pour l'année 2017**

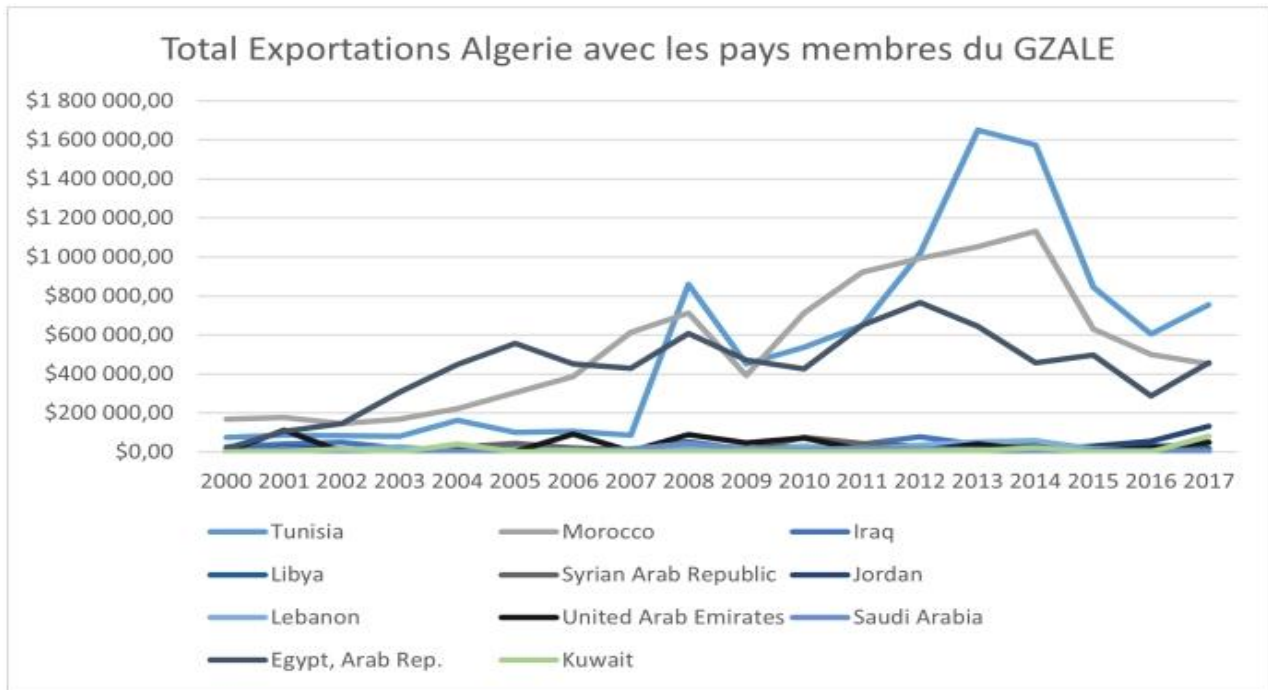
Selon les données de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX), les **principaux clients** de l'Algérie au sein de la GZALE sont : la Tunisie dans le premier rang avec 25%, en deuxième position, la Jordanie avec une part de 22%, puis le Maroc qui absorbe 16% des exportations algériennes. Les trois pays cités à eux seuls, ils absorbent plus de la moitié des

<sup>20</sup> [WWW.algex.dz](http://WWW.algex.dz) Consulté le 04 Avril 2023 à 16H

exportations algériennes, exactement 63%. Si on ajoute la Libye et le Liban aux trois pays cités précédemment, la part de la consommation de ces 05 pays s'élève à 82%, et le reste des pays membres de la GZALE n'ont consommé que 18%. Si on prend seulement les trois pays du Maghreb à savoir la Tunisie, le Maroc et la Libye à eux seuls, ils absorbent 51% des exportations algériennes autrement dit plus de la moitié des exportations.

**Les fournisseurs** de l'Algérie au sein de la GZALE peuvent être classé en trois catégories. Premièrement, ceux qui contribuent aux exportations vers l'Algérie au-delà de 10% à savoir, l'Arabie Saoudite à hauteur de 25%, l'Egypte pour 20%, la Tunisie pour 15%, le Maroc pour 12% et les EAU pour 10%. La deuxième catégorie, ce sont les pays qui contribue pour une moyenne de 1% à 5% tels que la Jordanie 5%, Oman 4%, le Qatar, le Liban, le Bahreïn et la Syrie contribuent chacun de 2% et enfin le Koweït pour 1%. La troisième catégorie concerne les pays qui fournissent moins de 1% à savoir l'Irak, la Palestine, le Soudan, la Libye et le Yémen.

**Figure N° 02 : Total Exportation Algérie avec les pays membres de la GZALE**



**1-2-3- Evolution récente du commerce extérieur en Algérie**

Le commerce extérieur Algérien a enregistré au cours de l'année 2018 :

-Un volume global des importations de **46,19** milliards de dollars US soit une très légère hausse de **0,30 %** par rapport aux résultats de l'année 2017.

- Un volume global des exportations de **41,17** milliards de dollars US, en augmentation de **16,98%** par rapport aux résultats de l'année 2017.

Cela s'est traduit par un déficit de la balance commerciale durant la période de l'année 2018 de l'ordre de 5,03 milliards de dollars US.

**Tableau N°04 : Evolution du commerce extérieur en Algérie période : année 2017/2018**

**Valeurs en millions**

	Année 2017		Année 2018*		Evolution (%)
	Dinars	Dollars	Dinars	Dollars	
Importations	5 111 297	46 059	5 387 655	46 197	0,30
Exportations	3 904 715	35 191	4 800 538	41 168	16,98
Balance Commerciale	-1 206 582	-10 868	-587 117	-5 029	
Taux de Couverture (%)	76		89		

\* RESULTATS PROVISOIRS

Source : [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)

**a - Les échanges extérieurs de marchandises pour les neuf mois 2021, aperçu global**

En valeurs nominales, les échanges extérieurs de marchandises ont conduit aux flux de marchandises suivants, comme présentés dans le tableau ci-après

**Tableau N°05 : Les échanges extérieurs de marchandises 2019-2021**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	Variations en%		
	2019	2020	9M19	9M20	9M21	(2/1)	(4/3)	(5/4)
Importations en GDA	5016,8	4362,5	3862,2	3227,9	3739,9	-13,0	-16,4	15,9
Exportations en GDA	4203,3	2788,0	3119,9	2026,2	3600,7	-33,7	-35,1	77,7
IVU_Importations	127,7	135,3	127,5	133,8	159,4	6,0	4,9	19,1
IVU_Exportations	94,5	70,1	94,7	70,9	110,0	-25,9	-25,1	55,3
Solde commercial	-813,5	-1574,5	-742,3	-1201,7	-139,2	93,5	61,9	-88,4
Taux de couverture(en%)	83,8	63,9	80,8	62,8	96,3	-23,7	-22,3	53,4
Termes nets de l'échange (en%)	74,0	51,8	74,2	53,0	69,0	-30,1	-28,7	30,3

Source : CNISD (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

Selon les données du tableau ci-dessous, nous constatons que :

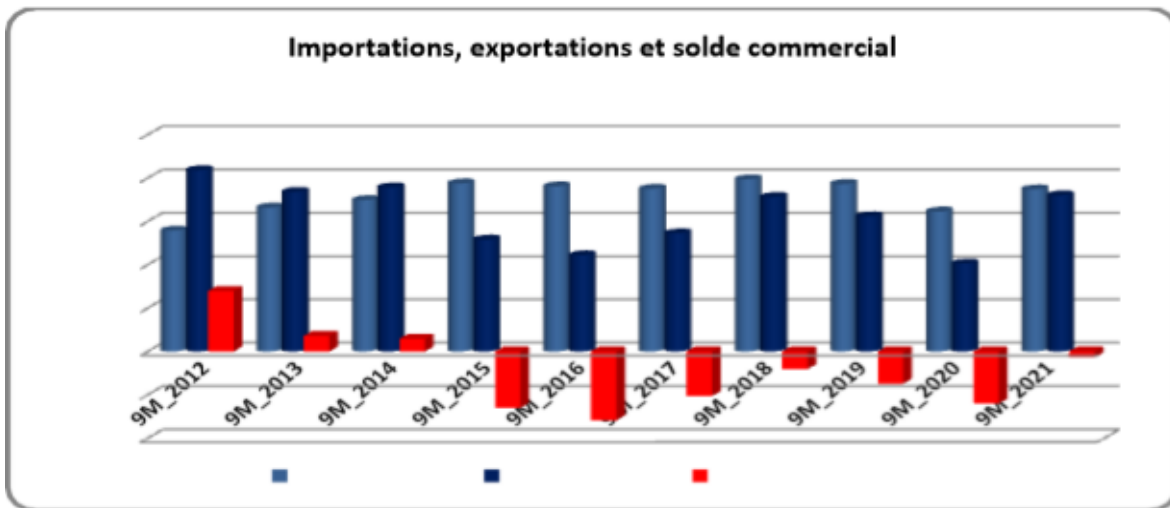
- Les exportations de marchandises sont évaluées à 3600,7 milliards de DA.

Durant les neuf mois de l'année 2021 contre 2026,2 milliards de DA sur la même période de l'année précédente soit une forte hausse en valeur courante de 77,7%.

- Les importations se sont élevées à 3739,9 milliards de DA pour les neuf mois de l'année 2021, soit une hausse en valeurs courantes de 15,9% par rapport aux neuf mois de l'année 2020.

Ces évolutions des échanges de marchandises conduisent à une réduction importante du déficit commercial qui passe de -1201,7 milliards de DA au cours des neuf mois de l'année 2020 à -139,2 milliards de DA durant les neuf mois de l'année 2021.

**Figure N° 03 : Volume des importations, des exportations et le solde commercial**



**Source :** CNISD (Centre National sur l'Information Statistique des douanes)

**Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie :<sup>21</sup>**

Le commerce extérieur a enregistré au cours de l'année 2019 un volume global de marchandise à l'importation de 41,93 milliard d'USD un recul de 9,49% par rapport aux résultats de l'année précédente. Et un volume d'exportations atteint les 35,82 milliards d'USD contre 41,79 milliards d'USD en 2018, une baisse de 14,29%.

Cette baisse est la conséquence d'une baisse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures qui représentent 98% du total des exportations algériennes

<sup>21</sup> Document « statistiques du COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE » [http //douane.gov.dz](http://douane.gov.dz) Année 2019/2020/2021

**En 2019 :**

La France était le premier client avec 14% du total des exportations et l'Italie classé la deuxième avec 13% et l'Espagne avec 11%. La Chine était le premier fournisseur avec une part de marché de 18%, suivie de la France 10% et l'Italie de 8%.

**En 2020 :**

Le commerce extérieur a enregistré durant le premier semestre un volume d'importation de 34,39% par rapport à l'année précédente soit un recul de 17,99% par rapport aux résultats de l'année 2019. Et une valeur globale d'exportation de 23,80% milliards de dollars. Une baisse de 33,57% en valeur courantes par rapport à l'année précédente.

**En 2021 :**

Le commerce extérieur est marqué par une baisse de 7% des importations durant le mois de janvier et février. La douane a affirmé que la valeur des importations au de ces deux mois s'élevait à 5,55 Milliards d'USD contre 6,1 Milliards d'USD en 2019.

En revanche, la valeur des exportations durant les mêmes mois à atteint les 4,22 Milliards d'USD.

En explique le recul des importations et des exportations durant l'année 2020 et 2021 par la crise sanitaire « Covid-19 » qui a touché l'économie mondiale, ce qui a traduit l'arrêt de toutes les activités d'importations et d'exportations et la fermeture des frontières pour empêcher la propagation du virus « Corona » ce qui a résulté la baisse des prix du pétrole jusqu'à 39 ; à 17 Euro pour le baril, c'est le niveau le plus bas depuis 1999.

**1-3- Les importations****1-3-1- Définition**

Le terme « importations » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).<sup>22</sup>

**1-3-2- Pourquoi importer ?**

Il existe diverses raisons pour lesquelles les importations sont effectuées. Les causes les plus fréquentes sont les suivantes :

---

<sup>22</sup> [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com) Consulté le 19 avril 2023 à 13h

- Les entreprises importent souvent de l'étranger les produits qui ne sont pas disponibles localement afin de répondre aux besoins des clients qui ne peuvent pas être satisfaits avec leurs produits locaux.
- Les importations permettent d'offrir une gamme plus variée de produits étrangers différente de celle déjà produite localement.
- Les importations permettent aux entreprises de répondre aux contraintes saisonnières, en leur permettant de s'adapter aux fluctuations saisonnières de la demande en important des produits qui ne sont pas disponibles localement pendant certaines périodes de l'année.
- Les importations permettent d'améliorer la qualité des produits : donc pour améliorer la qualité de leurs produits finis, les entreprises importent souvent des produits de qualité supérieure qui ne peuvent pas être fabriqués au niveau local.
- Les entreprises font souvent des importations des produits de l'étranger pour réduire les coûts en achetant des produits à un prix inférieur à celui de la production locale.

### **1-3-3- Les intervenants de l'importation**

Ces intervenants peuvent être des individus ou des entreprises qui prennent part au processus d'importation de bien d'un pays étranger vers un autre pays.

L'importation implique plusieurs intervenants :

- **L'importateur** : c'est la personne ou l'entreprise qui fait l'achat des biens auprès du fournisseur étranger et les importe dans son propre pays.
- **L'exportateur** : l'exportateur est une personne ou entreprise qui vend des biens ou des services à des clients situés dans d'autres pays.
- **Le transporteur** : il représente l'entreprise qui prend la responsabilité de transférer la marchandise depuis le pays d'origine vers le pays de destination.
- **Les compagnies d'assurance** : ce sont les entreprises qui couvrent les risques liés à l'importation tels que : la perte, le vol, ou le dommage pendant le transport ..., en offrant une assurance.
- **Les banques** : les institutions qui fournissent les services de paiement pour les transactions d'importation.

**1-3-4- Les risques liés aux opérations d'importation****a- Risque de change**

Lorsqu'une entreprise réalise une transaction commerciale ou financière dans une autre monnaie que la sienne, elle est exposée au risque de change.<sup>23</sup>

Ce risque se caractérise par la sensibilité de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre, pouvant avoir un impact sur la transaction en question.

Dans le cas où la valeur de la devise étrangère augmente (appréciation), l'importateur supporte le risque, tandis que dans le cas où la devise dévalue en valeur par rapport à la monnaie nationale (dépréciation), c'est l'exportateur qui l'assume.

**b- Risque pays (politique)**

Le risque « pays » se réfère à tous les facteurs politiques et économiques qui pourraient empêcher la réussite d'une activité commerciale ou d'investissement :

- risque de d'interruption de marché.
- risque de non-paiement, risque de transfert ;
- risque de spoliation, d'expropriation, de nationalisation ;<sup>24</sup>

Dans le cas où l'Algérie réalise des opérations commerciales avec un pays d'une politique instable, alors l'importateur ou l'exportateur algérien assume le risque pays.

**c- Risque économique**

Les pertes de change entrent dans la catégorie des risques économiques. Ces pertes surviennent lorsque la monnaie du marché d'origine s'apprécie par rapport aux monnaies des marchés cibles et que les revenus générés par l'activité à l'étranger perdent par conséquent de leur valeur.

Risque économique recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importantes des prix des matières premières ou des éléments des coûts de fabrication.<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup> LEGRAND G ET HUBERT M, « La Gestion globale du Risque de Change », ECONOMICA, Paris, 1992, P 109

<sup>24</sup> LEGRAND G et HUBERT M, « le petit export », édition Dunod, Paris, 2009, P 26

**d- Risque lié au transport de la marchandise**

Quel que soit le mode de transport choisi, les marchandises transportées à l'international sont exposées aux différents risques tels que la perte, le vol ou les dommages .... Avant l'expédition des marchandises, il est important de déterminer si l'acheteur ou le vendeur qui sera responsable du transport, et de s'assurer d'avoir une couverture d'assurance adéquate.<sup>26</sup>

**Section 02 : La logistique du commerce international**

Avec le développement du commerce international la logistique est devenu un sujet très important pour les entreprises. Ces dernières utilisent différents modes de transport afin d'expédier des marchandises à travers les frontières.

Les marchandises sont généralement transportées par voie maritime, aérien, routier, ferroviaire. Mais quel que soit le mode de transport utilisé les marchandises sont exposées aux différents risques, c'est pour cela on fait appel à une assurance de transport.

Lors de la planification du transport, il est important de prendre en considération le choix des incoterms qui facilitent la communication entre les différents intervenants.

**2-1- Le transport international**

Le transport des produits au-delà des frontières douanières engendre des conséquences incohérentes à toute transaction internationale en influençant aussi bien les délais de livraison, le prix de vente à l'arrivée que l'image et la crédibilité de l'entreprise, et pour cela le choix du mode de transport est très important lors de la transaction commerciale.

**2-1-1- Comment choisir le mode de transport lors d'une importation ?**

Les moyens de transport sont majoritairement maritimes et terrestres (route ; chemin de fer) en volume et aériens en valeurs. Les entreprises exportatrices et importatrices, choisissent leur mode de transport en fonction du coût, du délai et de la sécurité de le M/SES, et autres critères tels que la nature de la marchandise et la qualité et aussi le pays de l'acheteur ou vendeur pour savoir le système de réception du client et aussi la prestation du produit (en vrac, en emballage, sur palette, en conteneur...). et être au courant de la date de livraison et les capacités du client à payer les coûts

**2-1-2- Les modes de transport**

De nos jours, il existe un bon nombre de modes de transport utilisés dans le domaine de la logistique, chacun ayant ses avantages et ses inconvénients.

---

<sup>25</sup> Iassamen Kaci, Makhloof Nour Eddine, « L'évaluation des risques liés aux opérations d'importation cas de l'ENIEM » **mémoire**, année 2021/2022, P 45

<sup>26</sup> KADI.B et LAZIB. S, « Le financement du commerce extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire cas de la BNA 584 », mémoire, promotion 2019/2020, P 86

**2-1-2-1- Le transport maritime**

C'est le premier moyen de transport utilisé dans le monde pour l'expédition lointaine. Il permet la circulation de la marchandise par voie maritime, il est idéal pour transporter de lourdes charges ou de grandes quantités de marchandise ou de grande taille sur de longues distances.

Ce transport représente plus de 80% du commerce mondial, il est considéré comme le mode de transport dominant.

**Tableau N° 06: Les avantages et les inconvénients du transport maritime**

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
- Le moins cher. - Le moins polluant à la tonne transportée. - Adaptée aux marchandises lourdes et volumineuses. - Sécurité améliorée avec la conteneurisation.	- Temps de transit long. - Nécessité d'un pré et d'un post-acheminement.

**Source :** Céline Bouveret-Rivat, Florence Brun, Catherine Mercier-Suissa, « Fiches de Stratégie de développement des exportations », 2021

**2-1-2-2- Transport aérien**

Ce transport sert à déplacer des marchandises d'un point à un autre en utilisant des avions. Il est généralement utilisé pour assurer une livraison rapide des marchandises à travers de grandes distances.

Il offre une solution idéale pour acheminer les produits ayant une durée de vie limitée (les fruits frais, fruits et légumes, vaccins et autres produits similaires), les articles dangereux (les produits de laboratoires, les substances nucléaires) et les produits sensibles.<sup>27</sup>

<sup>27</sup> <https://www.amalo-recrutement.fr/> Consulté le 28 avril 2023 à 18h

Les marchandises sont transportées dans des palettes et conteneurs.

**Tableau N°07 : Les avantages et les inconvénients du transport aérien**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plus rapide et pratique.</li> <li>- Ce transport est reconnu pour sa sécurité en ce qui concerne la circulation des marchandises, grâce à des normes de sécurité extrêmement strictes, avec un risque minimal d'accidents et de vols.</li> <li>- Le transport aérien est régulier et fiable.</li> <li>- Processus plus simple en comparaison avec le transport maritime.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Il est plus coûteux.</li> <li>- Interdit à certains produits dangereux.</li> <li>- (capacité limitée).</li> <li>- Polluant.</li> </ul>

**Source :** établi par nous-mêmes

**2-1-2-3- Le transport routier <sup>28</sup>**

C'est l'un des types de transport terrestre. Il désigne le mouvement de marchandise d'un lieu à un autre par le réseau routier en utilisant des camions, fourgons, semi-remorques, camionnettes ...

Il représente la solution idéale pour les déplacements courts et directs, il est également approprié pour les grandes distances. Le chargement et le déchargement est plus facile que celui du transport par voie aérienne, ferroviaire ou fluvial.

**Tableau N°08 : Les avantages et les inconvénients**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>- la souplesse d'adaptation grâce au transport porte à porte, sans rupture de charge, et au transport combiné.</li> <li>- économique.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ce mode de transport a un impact environnemental significatif, il est considéré comme le mode de transport le plus polluant en termes d'émissions de CO2.</li> <li>- Capacité limitée en termes de marchandise transportée.</li> <li>- Ses Coûts élevés par rapport au transport</li> </ul>

<sup>28</sup> <https://transline-mb.com/les-différents-moyens-de-transport-de-marchandises/> Consulté le 28 avril 2023 à 18h10

	<p>ferroviaire et le transport maritime à longue distance.</p> <p>- Le transport routier comporte des risques de sécurité liés aux embouteillages, aux accidents de la route et aux vols de cargaisons.</p>
--	---

**Source :** établi par nous-mêmes

**2-1-2-4-Le transport ferroviaire**

C'est un type de transport terrestre qui consiste à déplacer la marchandise d'un endroit à un autre (de la gare ferroviaire d'embarquement à la gare ferroviaire de débarquement) via train moyennât une contrepartie financière. Il est surtout utilisé pour des quantités massives de marchandise sur de longues distances.

**Tableau N°09 :** Les avantages et les inconvénients du transport ferroviaire

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- C'est un mode de transport efficace pour les volumes importants.</li> <li>- Ce mode est plus ponctuel que les autres modes de transport</li> <li>- Moins polluant.</li> <li>- Taux d'accident est plus faible.</li> <li>-Pour les distances plus longues, le transport ferroviaire est moins couteux que le transport routier.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La possibilité d'interruption du transport ferroviaire en cas de conditions météorologiques extrêmes comme la neige, des tempêtes ou des inondations ...</li> <li>- Inadapté aux distances courtes.</li> <li>- Limité par le réseau ferroviaire</li> </ul>

**Source :** établi par nous-mêmes

**2-1-3- Comparaison entre les modes de transport**

**Tableau N°10 :** Tableau comparatif entre les modes de transport du moins cher, long, sûr « \* » au plus cher, long, sûr « \*\*\* »

<b>Moyen de transport</b>	<b>Coût</b>	<b>Temps</b>	<b>Sécurité</b>
<b>Maritime</b>	*	***	***
<b>Aérien</b>	***	*	***
<b>Ferroviaire</b>	*	**	***
<b>Routier</b>	**	*	**

Source : [www.tradesolutions.bnpparibas.com](http://www.tradesolutions.bnpparibas.com) Consulté le 01 mai à 10h30

**2-1-4- Les documents de transport de marchandise**

Les documents légaux qui servent à encadrer les opérations de transport de marchandises sont :

**a- Le connaissement maritime (ou bill of lading)**

Le connaissement est un document crucial dans le transport de marchandise par voie maritime qui lie le chargeur et transporteur (compagnie maritime). Il assume un triple rôle de preuve :

- est un élément de preuve du contrat de transport.
- un reçu de la marchandise.
- le connaissement représente la marchandise à transporter et en détermine le bénéficiaire.

**b- La lettre de transport aérien (LTA)**

Le document utilisé dans le transport aérien est la lettre de transport aérien (LTA), qui est émise par l'agent de la compagnie aérienne. S'il s'agit d'un envoi en groupage la « house Air Way Bill » est établie par le groupeur de fret aérien. Elle est ensuite signée par la compagnie aérienne avant l'embarquement effectif de la marchandise, et remise au chargeur. Cette signature engage la responsabilité du transporteur.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> F. Colb, « La logistique », Edition Entreprise moderne ,1972, page 89.

**c- La lettre de voiture (CMR)**

Le document utilisé est la lettre de voiture convention relative au Contrat de transport de Marchandise par Route (CMR). Elle atteste la prise en charge des marchandises en bonne état si elle est nette de réserve, et l'expédition dès la signature par le transporteur.<sup>30</sup>

**d- La lettre de voiture internationale (LVI)**

Le document utilisé est la lettre de voiture internationale (LVI). Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer. Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a accepté de transporter la marchandise.<sup>31</sup>

**2-2- Les incoterms****2-2-1- Définition**

Les incoterms sont des termes contractuels normalisés reconnus et utilisés mondialement dans les contrats internationaux et nationaux pour la vente de produits. Publiés pour la première fois en 1936, les incoterms fournissent des définitions acceptées mondialement et des règles d'interprétation pour la plupart des termes commerciaux. Ces règles ont été développées et maintenues à jour par des experts et des professionnels réunis par la chambre de commerce internationale (CCI) et sont devenues les standards dans le cadre des règles du business international. Les incoterms font l'objet d'une révision permanente depuis leur apparition.

Leur fonction de base est d'expliquer comment les opérations, les coûts et les risques relatifs à la livraison des marchandises sont divisés entre les parties.<sup>32</sup>

**2-2-2- Classement des incoterms****a- Classement des Incoterms par famille**

La famille E : EXW ;

La famille F : FCA, FAS, FOB ;

La famille C : CFR, CIF, CPT, CIP ;

La famille D : DAT, DAP, DDP ;

---

<sup>30</sup> BESSA Adel, « processus d'une opération d'importation », ESIG, promotion 2008, page27

<sup>31</sup> F. Colb, « La logistique », Edition Entreprise moderne, 1972, page87

**b- Classement des Incoterms en fonction du mode de transport**

**Maritime** : c'est-à-dire exclusivement réservé au transport maritime (ou par voie d'eau d'intérieures) : FAS, FOB, CFR, CIF.

**Tous modes de transport** : aérien, terrestre, maritime, dès lors que ce dernier s'inscrit dans un transport multimodal : sept sont des incoterms modes de transport : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP.

**c- Classement des Incoterms en fonction du risque**

**Vente au départ** : les marchandises sont transportées sur le moyen de transport principal ou d'autres moyens de transport, dans ce cas l'acheteur prend en charge les risques.

**Vente à l'arrivée** : dans ce cas le vendeur assume les risques associés au transport de marchandise.<sup>33</sup>

**2-2-3- Les incoterms 2010****1- EX WORKS** : à l'usine

Dit incoterm de départ, c'est l'incoterm préféré par le vendeur, car il définit son obligation minimale, son seul devoir est de mettre la marchandise emballée dans son établissement (usine) à la disposition de l'acheteur.

Cet incoterm impose les obligations maximums de l'acheteur, les coûts et les risques liés au transport de la marchandise sont supportés par l'acheteur du départ jusqu'au lieu de destination, il s'occupe de tout.

**2- FCA** : (Free Carrier) Franco transporteur :

Selon cet incoterm, le vendeur est obligé de remettre les marchandises au transporteur de l'acheteur dans un lieu convenu. Il dédouane les marchandises pour l'exportation. Il est responsable de chargement mais pas de déchargement.<sup>34</sup>

Le choix de mode de transport et de transporteur est fait par l'acheteur, il prend en charge le transport principal jusqu'à la destination finale.

---

<sup>32</sup> PHILIPPE GARSUAULT, avec la participation de STEPHANE PRIAMI « Opérations bancaires à l'international », 2<sup>e</sup> édition RB édition 2015, P50

<sup>33</sup> Duhaubout, Dominique. Collot, Jacques. DUBOIS, Jean-Michel « TRANSPORTER- TRANSPORT ET LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL », 6<sup>e</sup> édition FOUCHER, 2020, P33

<sup>34</sup> International Trade Centre, « Exportation de composants automobiles », édition UN, Genève, 17 mars 2003, P 97

Le FCA est le premier incoterm qui fait appel aux formalités douanières à l'export.

**3- FAS:** (Free alongside ship) Franco le long du navire:

Avec cet incoterm, le vendeur est chargé de faire la totalité du préacheminement et le dépôt de marchandises au port de départ (laisser sur le quai). Il supporte tous les frais de transport de marchandise jusqu'au port d'embarquement.

À partir de ce moment, l'acheteur prend en charge les risques et les coûts de la marchandise. Il désigne le navire, et paie le fret et dédouane la marchandise.

**4- FOB: (Free on board) Franco a board:**

Le vendeur a pour mission de placer la marchandise à bord du navire au port d'embarquement convenu, il est responsable de dédouanement de marchandise.

L'acheteur prend les charges et les risques de transport et d'assurance à partir de ce moment. (C'est lui qui fait le choix du navire et paie le fret).

**5- CFR : Cost and freight :**

Le vendeur doit choisir le navire, il se charge du transport principal jusqu'au port de destination indiqué par l'acheteur. Son obligation prend fin une fois la marchandise soit à l'embarquement. L'acheteur prend en charge tous les frais qui suivront après l'embarquement.

CFR est l'un des incoterms le plus utilisé, il est maritime.

**6- CIF: COST insurance and freight:**

Dans ce cas, le vendeur a les mêmes devoirs qu'en CFR, mais il fournit également une assurance (maritime) contre le risque de perte ou de dommage aux marchandises au cours de transport.

Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.<sup>35</sup>

**7- CPT : Carriage paid to :**

Selon cet incoterm, le vendeur doit choisir le mode de transport et payer le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue et dédouane la marchandise.

**8- CIP: Carriage insurance paid to:**

---

<sup>35</sup> S. HADDAD et collectif, « Les règles du commerce international Incoterm 2010 », édition pages bleues, Alger, 2011, P 50

Même principe avec CPT avec une différence, le vendeur ici doit en plus fournir une assurance transport contre les risques de perte ou de dommage de la marchandise.

**9-DAT :** Rendu au terminal : delivered at terminal :

Selon cet incoterm, le vendeur prend la responsabilité de la marchandise jusqu'à ce qu'elle soit livrée au terminal de l'acheteur, incluant le choix et le paiement du mode de transport et le déchargement de la marchandise au terminal.

À partir de ce moment, l'acheteur s'occupe de toutes les opérations qui suivront telles que : le dédouanement à l'importation et post-acheminement.

**10- DAP :** delivered duty paid :

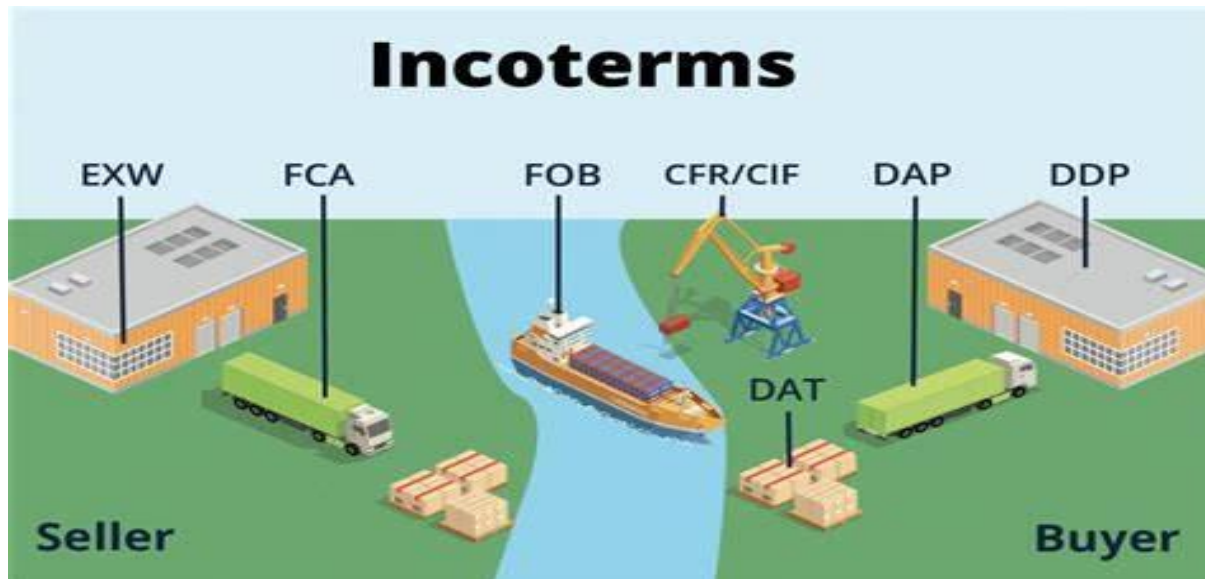
Le vendeur a pour mission de dédouaner les marchandises au départ, conclut le contrat de transport, il paie le fret, et met les marchandises à disposition de l'acheteur en lieu de destination convenue.<sup>36</sup>

**11- DDP :** DELIVERED duty paid :

Le vendeur a le maximum de responsabilités, il s'occupe de tout.

L'acheteur ne fait rien, il n'a plus à s'occuper des formalités douanières ni à prendre en charge les coûts et les risques associés au transport et à l'arrivée de la marchandise.

**Figure N°04 :** Les incoterms 2010



Source : [www.bing.com](http://www.bing.com)

<sup>36</sup> Jean Escolano, Jaouad Filali, Valérie Tirvert, « Gestion des opérations d'import-export », 3<sup>e</sup> édition, 2016, P16

**2-2-4-Les incoterms 2020** <sup>37</sup>

La nouvelle version des incoterms de 2020 n'a pas beaucoup de changement par rapport à la version de 2010. La chambre de commerce internationale souhaitait rendre les règles plus facile à comprendre afin d'éliminer les malentendus.

Le nombre d'incoterms reste toujours 11.

**2-2-4-1- Les principales modifications appliquées au incoterms sont :****- Nouvel incoterm DPU :**

L'incoterm DPU remplace le DAT, qui signifie que la marchandise peut être livrée à n'importe quel lieu, pas seulement au terminal.

**- l'incoterm FCA :**

L'évolution de cet incoterm avec option connaissance à board. Avec cette option l'acheteur et le vendeur peuvent décider que l'acheteur recevra le document de transport. Ensuite, le vendeur doit déposer dans sa banque pour que l'acheteur puisse les récupérer.

**- Pour les incoterms FCA, DAP, DPU, DDP :**

L'acheteur ou le vendeur peuvent utiliser leurs propres moyens de transport pour transporter les marchandises.

**- Les incoterms CIP et CIF :**

Concernant l'assurance transport, une assurance tous risques requise avec l'incoterm CIP.

CIF ne subit aucun changement et nécessite une garantie minimale.

**2-3- Gestion assurance transport :**

Les marchandises sont exposées à des risques ordinaires liées à la manutention, au stockage, aux ruptures de charge et au transport lui-même. La M/ses voyageant aux risques et périls de l'ayant droit, celui-ci doit être garanti.

**2-3-1-Définition de l'assurance**

L'assurance est une opération pour laquelle une personne appelé assureur groupe ou mutualité assuré d'autre personne appelé assuré afin qu'il s'indemnise ponctuellement des pertes éventuelles (sinistre), au moyen d'une somme appelé prime ou cotisation versé par chèque assuré à son assureur.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> The journal of Economics and Finance (JEF), Vol 06 N°02/2020, P 133

<sup>38</sup> COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, Les grands principes de l'assurance », l'arque édition de l'assurance, 10 édition, Paris, 2011, P249

**2-3-2- L'intérêt de l'assurance transport**

L'assurance transport permet de couvrir la totalité ou une partie le dommage subi par la marchandise, et l'indemnité peut être versée soit par le transitaire pour faute personnelle, soit par les transporteurs.

**2-3-3- Les avaries communes et particulières****Définition d'avaries**

Les avaries sont les dommages occasionnés lors du transport maritime des marchandises. On distingue deux types d'avaries :

**a- Les avaries communes** : la notion commune est propre au transport maritime et fluvial. Il s'agit des dommages touchant toute une cargaison ou qui sont infligés volontairement à certaines marchandises.

**b- Les avaries particulières** : il s'agit des dommages subis accidentellement ou causés par la faute d'un tiers. Le dommage a un caractère accidentel, inattendu et il est causé indépendamment de la volonté humaine.<sup>39</sup>

**2-3-4 - Les garanties d'assurance**

- La garantie « **FAP** » (Franc Avarie Particulières) : Elle couvre uniquement les avaries communes. Les conséquences sont protégées entre le navire et tous les chargeurs ayant des marchandises à bord, car leurs origines sont une action ayant pour objectif de sauver le navire et la cargaison.

- La garantie « **FAP... SAUF** » : Elle couvre l'avarie commune et les avaries particulières subies par les marchandises à la suite de l'un des événements énumérés après le sauf. Cette garantie est donc plus complète que la simple couverture des avaries communes et couvre les risques majeurs, mais pas le vol.

- La garantie « **TOUS RISQUE** » : Elle couvre les avaries communes et la plupart des avaries particulières. Elle couvre les dommages et pertes matériels de poids ou de quantité, les vols....

- La garantie du « **Risque de guerre et de mines** » : Elle permet d'assurer contre les dommages que peuvent causer des situations de guerres.

---

<sup>39</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini « Commerce international » 3<sup>e</sup> édition DUNOD, P61

**2-3-5- Les types de police****a- La police au voyage**

Cette police offre une couverture pour les marchandises transportées sur un trajet déterminé.

**b- La police à alimenter**

Valable pour une durée indéterminée et un quantum déterminé. Les envois sont fractionnés. L'assuré informe l'assureur de chaque expédition par « un avis d'aliment ». <sup>40</sup>

**c- La police d'abonnement**

Cette police également nommée « flottante », elle est valable pour un quantum indéterminé pendant une période déterminée, elle couvre toutes les expéditions quel que soit le mode de transport et la marchandise. À chaque envoi, l'exportateur doit fournir un avis d'aliment à l'assureur, en lui donnant tous les détails de l'envoi.

Valable un an, renouvelable par simple avenant

**d- La police « tiers chargeur »**

Cette police est mise en place au profit des transporteurs, des transitaires et commissionnaires qui ont la possibilité d'y affecter les marchandises de leurs clients. Elle présente un avantage pour les petites et moyennes entreprises qui peuvent confier l'assurance transport à leur interlocuteur habituel, qui s'occupe également du transport et autres formalités. <sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini « Management des opérations de commerce international », 7<sup>e</sup> édition DUNOD, P20

<sup>41</sup> J. BELOTTI « LE TRANSPORT INTERNATIONAL DE MARCHANDISES », VUIBERT, P51

## **Conclusion**

Les théories du commerce international cherchent à expliquer les mouvements d'échange entre les nations ainsi que les avantages qu'elles tirent de la spécialisation.

Après son indépendance, l'Algérie, en tant que pays en voie de développement, a adopté une politique commerciale protectionniste qui se caractérisait par le monopole du commerce extérieur dans le but de favoriser la croissance économique. Cependant, avec l'évolution des événements et l'émergence de la libéralisation, l'Algérie a entrepris des réformes visant à réformer sa politique commerciale. Ces réformes ont touché plusieurs domaines, contribuant ainsi à l'ouverture de l'économie nationale et à la démonopolisation du commerce extérieur.

La réalisation des transactions internationales implique l'utilisation de diverses opérations et moyens liés au déplacement des marchandises, tels que le transport, les incoterms et l'assurance.

En somme, l'étude des théories du commerce international, de l'évolution du commerce extérieur en Algérie et des importations, ainsi que la logistique nous amène à conclure que le développement du commerce international est un enjeu crucial pour le pays, la diversification des importations et l'amélioration de la logistique sont des leviers essentiels pour favoriser une croissance économique durable et une intégration réussie dans l'économie mondiale

# **CHAPITRE II**

## **ASPECT FINANCIER ET LE DEDOUANEMENT A L'INTERNATIONAL**

## **Introduction**

Toutes les transactions commerciales nécessitent un financement. Dans le cadre du commerce international, il existe des obstacles tels que l'éloignement géographique entre les importateurs et les exportateurs et leur manque de connaissance mutuelle, ce qui rend difficile la confiance lors de la première transaction. Par conséquent, l'exportateur hésite à produire un produit s'il n'est pas sûr d'être payé, tandis que l'importateur hésite à verser des fonds à son vendeur avant de s'assurer que l'expédition est conforme au contrat.

En raison de la complexité des échanges internationaux et de la concurrence accrue, les institutions financières et les banques proposent de plus en plus de instruments de paiement diversifiés, ce qui accroît les risques financiers.

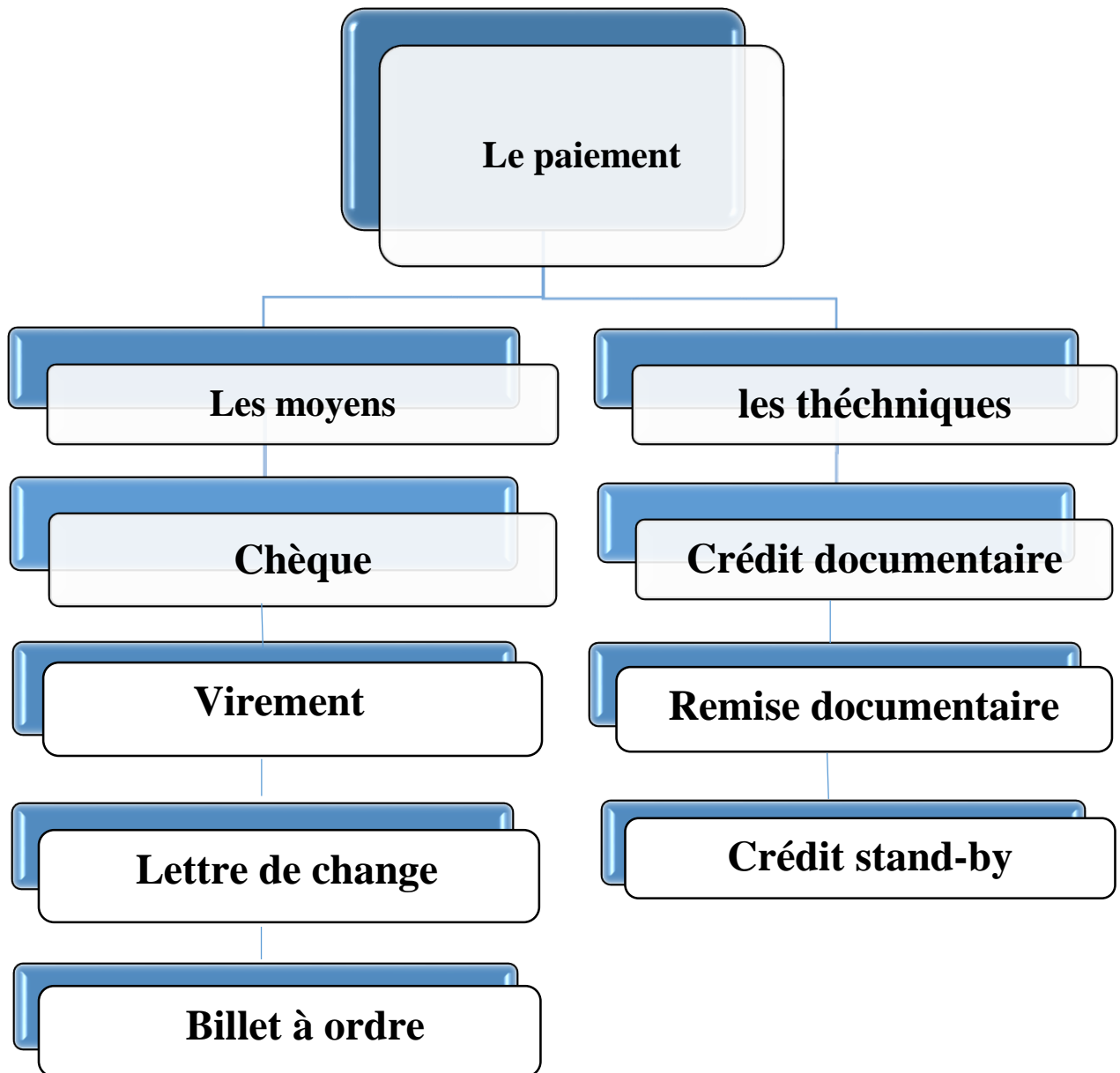
Pendant les négociations commerciales, les aspects financiers du contrat viennent essentiels. Ils englobent plusieurs éléments tels que : la monnaie utilisée pour la facturation, le moyen de paiement, les délais de paiement, ainsi que les techniques de paiement et les procédures de recouvrement spécifiques au commerce international, comme les crédits documentaires et les remises documentaires.

Par la suite, toute opération d'importation ou exportation est systématiquement suivie par le processus de dédouanement, afin de garantir la conformité des marchandises aux règles et réglementations douanières en vigueur.

Afin de mieux comprendre ces deux aspects clés, nous proposons d'étudier dans ce chapitre deux sections principales. Dans la première section, nous nous concentrerons sur le paiement à l'international, puis nous aborderons le dédouanement à international dans la deuxième section.

**Section 01 : L'aspect financier**

**Figure N°05 : Schéma de moyens et techniques du paiement à l'international**



Source : établi par nous-mêmes

### **1-1-Les instruments de paiement à l'international**

Dans le cadre de commerce international, l'utilisation d'instruments de paiement est indispensable pour effectuer les transactions commerciales. Ces instruments de paiement peuvent prendre différentes formes matérielles ou supports pour effectuer les règlements.

Le mode de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué : le chèque, la traite, virement, billet à ordre.

Dans cette partie nous allons définir et expliquer les instruments, qui à trèverè eux on peut effectuer des paiements à l'international.

#### **1-1-1-Le chèque**

Le chèque est un écrit (titre de paiement à vue) par lequel un tireur (qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) donne l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers (bénéficiaire) dans la limite des avoirs déposés chez le tiré ». <sup>1</sup>

L'émission d'un chèque fait intervenir :<sup>2</sup>

**Un tireur** : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas présente la banque de l'acheteur.

**Un tiré** : C'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur.

**Un bénéficiaire** : C'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur).

#### **1-1-1-1- Les types du chèque**

Il existe 03 types du chèque <sup>3</sup>

##### **a- Le chèque d'entreprise**

Le chèque d'entreprise est émis par l'acheteur qui donne l'ordre à sa banque de payer sur présentation du chèque par l'expéditeur.

##### **b- Le chèque de banque**

Émis par une banque sur ordre de l'acheteur : il présente, en principe, une garantie de paiement, car il est émis par une banque.

##### **c- Le chèque certifié**

La banque de l'acheteur bloque la provision pendant la durée légale de présentation du chèque.

---

<sup>1</sup> Philippe Monnier & Sandrine Machier-Lefrançois, « Les techniques Bancaires », Dunod, Paris, 2008, P 80.

<sup>2</sup> Yves SIMON et Delphine LAUTER, « finance international », 9<sup>e</sup> édition, Economisa, Paris, 2003, P 708

<sup>3</sup> Valérie Gomez – Bassac, « Commerce international », P 104

**1-1-1-2-Les avantages et les inconvénients**

**a- Les avantages du chèque**

- Très répandu dans le monde.
- Peu coûteux.
- Simplicité et facilité d'utilisation.
- Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre l'importateur.

**b- Les inconvénients du chèque**

- Risque de perte.
- L'émission est à l'initiative de l'acheteur.
- Le temps d'encaissement est plus ou moins long.
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.

**1-1-2- Le virement**

Avec ce mode de paiement, la banque de l'acheteur est invitée à transférer directement le montant de la transaction à la banque du vendeur.

Le banquier de l'acheteur effectue alors différentes opérations afin de virer le montant sur le compte indiqué.<sup>4</sup>

**1-1-2-1 -Le virement s'effectue par (03) trois manières <sup>5</sup>**

**a- Le courrier**

C'est le mode de transmission le plus ancien, il permet d'effectuer des virements par voie postale. Les délais peuvent varier considérablement en fonction de la distance et de l'efficacité du système postale du pays destinataire.

**b- Le télex**

Le télex est un moyen de transmission plus rapide que le courrier, il présente également une plus grande sécurité, mais le support papier reste l'outil de virement, ce qui présente un risque potentiel d'erreur.

**c- SWIFT**

Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des

---

<sup>4</sup> Didier - Pierre MONOD, « MOYENS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT INTERNATIONAUX (import - export) » 4e édition mise à jour RUU 600, EDITIONS ESKA 2007, P 80

<sup>5</sup> LASARY, « commerce international », 2005, P .191

monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre ».

### **1-1-2-2 Les avantages et les inconvénients**

#### **a- Avantages**

- La sécurité des transferts.
- La rapidité et la facilité d'utilisation.
- Le coût est très réduit.
- Le fonctionnement continu : 24 heures sur 24 et 7j/7

#### **b- Inconvénients**

- Le risque de change dans le cas d'un virement en devise.
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.

### **1-1-3- Les effets de commerce :**

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ;
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.<sup>6</sup>

#### **1-1-3-1- La lettre de change (la traite)**

La traite est un document commercial négociable dans lequel l'exportateur (le tireur) donne instruction à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme d'argent à une date précise.

L'exportateur envoie la traite à l'importateur pour qu'il l'accepte, c'est - à - dire pour qu'il la signe.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; « Lexique du commerce international, Les 2600 mots actuels et pratiques de l'import- export », Ed Bréal, Paris, 2002, P19

<sup>7</sup> Désiré Loth, « L'Essentiel des techniques du commerce international », 2009, P93

**1-1-3-1-1-Les avantages et les inconvénients**

**a- Avantages :**

- Elle détermine précisément la date d'échéance.
- Possibilité d'escompter.

**b- inconvénients**

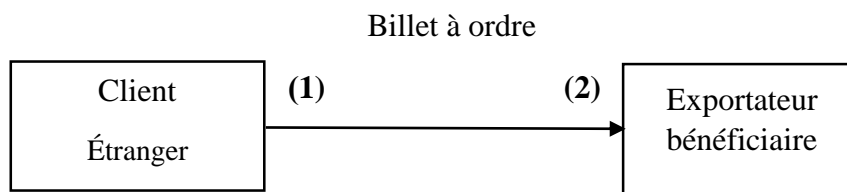
- Le délai de l'encaissement peut être long.
- Les Frais de timbres et des commissions sont parfois élevés.
- Le tiré peut refuser la lettre de change.

**1-1-3-2- Le billet à ordre**

Il s'agit d'une reconnaissance de dette entre deux parties. L'acheteur (souscripteur) effectuera un versement au vendeur (le bénéficiaire) à une échéance prévue.

Ce moyen de paiement est moins utilisé en commerce international que la lettre de change.

**Figure N°06 : Schéma de circulation du billet à ordre**



**Source :** Extrait de l'ouvrage MONOD. D.P. Op Cit. P97

(1) Emission du billet à ordre par le client souscripteur au profit du bénéficiaire.

(2) Transmission du billet à ordre.

Le billet à ordre est également émis la plupart du temps sous forme électronique (billet à ordre relevé ou BOR).

**1-1-3-2-1- Tableau N° 11 : Les avantages et les inconvénients**

<b>Les avantages</b>	<b>Les inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale ;</li><li>- Protégé par le droit cambiaire.</li><li>- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).</li><li>- Négociable et s'échange par endos (transmissible).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés.</li><li>- Emis à l'initiative de l'acheteur.</li><li>- Risque de perte ou de vol.</li></ul>

**Source :** Slimani Said, « Etude du processus d'importation de matière première dans les entreprises nationales Algériennes : Cas ENEL d'Azazga », mémoire, Promotion 2020/2021, P 31

### **1-2- Les techniques de paiement à l'international**

« La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat ».

Les techniques de paiement sont essentielles dans le domaine commercial et financier. Parmi ces techniques, trois méthodes couramment utilisées sont le crédit documentaire, la remise documentaire et la lettre de crédit stand-by. Chaque technique présente des avantages et des inconvénients.

Ces techniques permettant d'assurer une sécurité et fiabilité dans les paiements entre les deux parties (les importateurs et les exportateurs).

Il est important pour les entreprises de comprendre ces techniques et de choisir celle qui convient le mieux.

#### **1-2-1- Le crédit documentaire**

##### **1-2-1-1- Définition**

Le crédit documentaire (Credoc) est une opération par laquelle une banque (émettrice), s'engage à payer, au nom et pour le compte de son client (le donneur d'ordre), un montant spécifique à un tiers exportateur (le bénéficiaire) dans un délai déterminé. Cette transaction est effectuée en utilisant une banque intermédiaire (la banque notificatrice) contre remise de documents.<sup>8</sup>

Le crédit documentaire occupe une place très importante dans les échanges internationaux.

##### **1-2-1-2- Les intervenants lors d'un crédit documentaire :**

<b>Les intervenants</b>	<b>Rôle</b>
<b>Le donneur d'ordre</b>	c'est l'acheteur qui donne l'ordre à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son bénéficiaire (le vendeur), en précisant les détails tels que la forme (révocable ou irrévocable), le montant, conformément aux termes du contrat de vente
<b>La banque émettrice</b>	C'est la banque de l'acheteur, sur demande de son client, procède à l'ouverture de crédit documentaire en faveur du fournisseur.

<sup>8</sup> Kosma, Catherine, « Gestion des opération d'import-export », Edition Le Génie des Glaciers, 2011, P 147

<b>La banque notificatrice</b>	C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle consiste à informer le vendeur de la disponibilité du crédit documentaire ouvert en sa faveur et de lui rappeler les documents à présenter et les conditions spécifiques qu'il devra remplir
<b>Le bénéficiaire</b>	C'est le vendeur qui va obtenir le paiement de sa créance en présentant les documents appropriés dans le délai imparti.

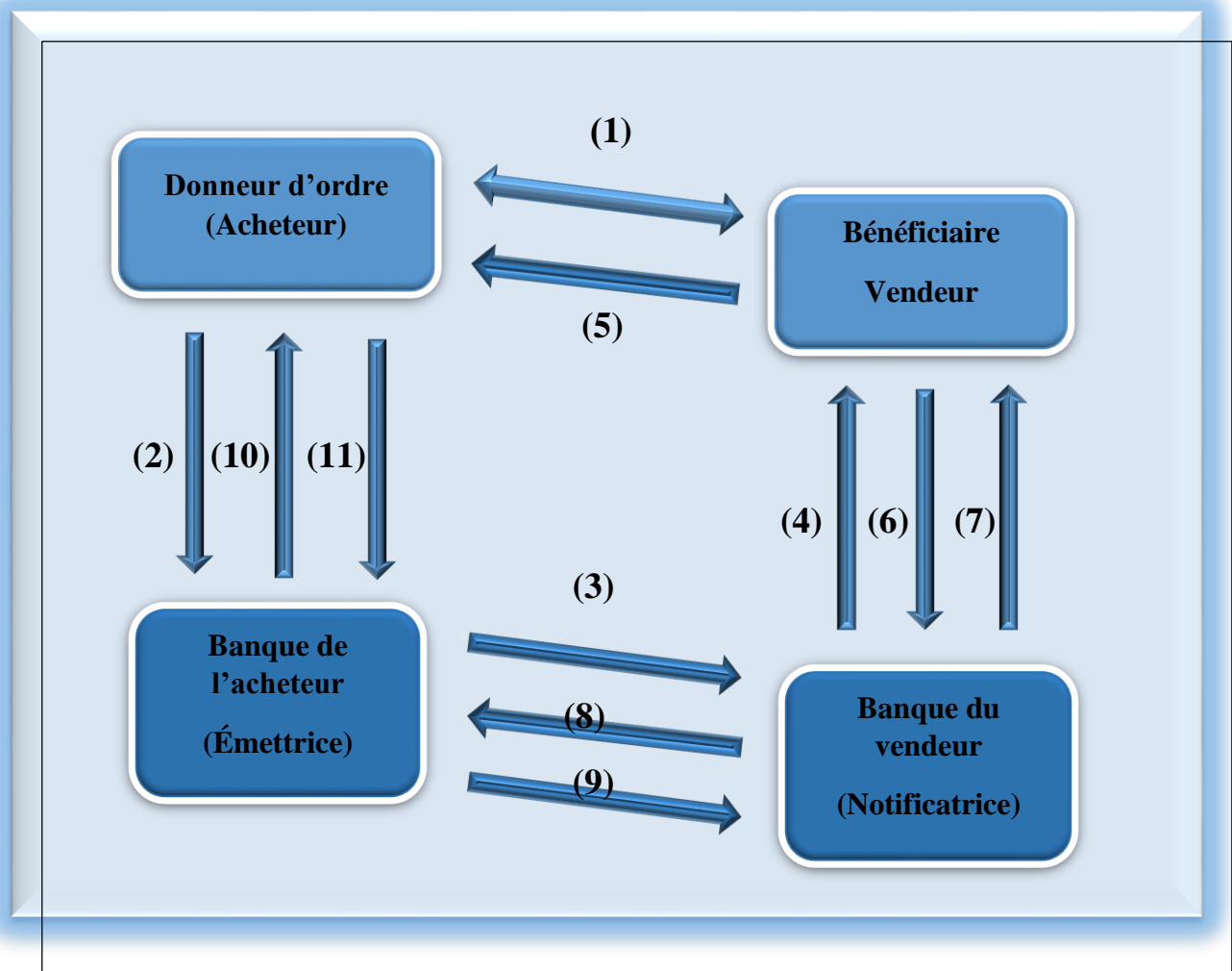
**1-2-1-3- Tableau N°12 : Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire**

<b>Les avantages</b>	<b>Les inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Sécurité de paiement.</li><li>- Utilisation universelle.</li><li>- Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements.</li><li>- Efficace.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Formalité administrative lourde et complexe.</li><li>- Cout élevé.</li></ul>

**Source :** établi par nous-mêmes en fonction des cours précédents de Mr Ghedache

**1-2-1-4- Déroulement du crédit documentaire**

**Schéma N° 01 : Déroulement du crédit documentaire**



Source : par nous-mêmes

On distingue (12) étapes, qui sont les suivantes :

**1- Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties**

Un contrat commercial est établi entre un acheteur et un vendeur.

**2- Demande d'ouverture du crédit documentaire**

L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire.

**3 - Ouverture du crédit documentaire**

La banque émettrice ouvre le crédit documentaire.

**4 - Notification de l'ouverture du crédit documentaire**

La banque notificatrice ou confirmatrice informe le bénéficiaire de la création du crédit documentaire.

**5 - Expédition des marchandises**

Le vendeur expédie les marchandises.

**6 - Remise des documents**

Le vendeur remet les documents conformes au crédit documentaire à la banque notificatrice.

**7 - Remise des fonds**

La banque notificatrice procède au règlement du vendeur.

**8 - Envoi des documents**

La banque notificatrice (ou confirmatrice) remet les documents à la banque émettrice.

**9 - Transfert des fonds**

La banque émettrice réalise le paiement du crédit à la banque notificatrice.

**10 - Remise des documents**

La banque émettrice remet les documents à son client (importateur) contre paiement.

**11 - Débiter le compte de l'importateur**

La banque émettrice débite le compte de son client.

**12 - Muni des documents, l'acheteur prend possession des marchandises à l'arrivée.<sup>9</sup>**

**1-2-1-5- Typologie des crédits documentaire**

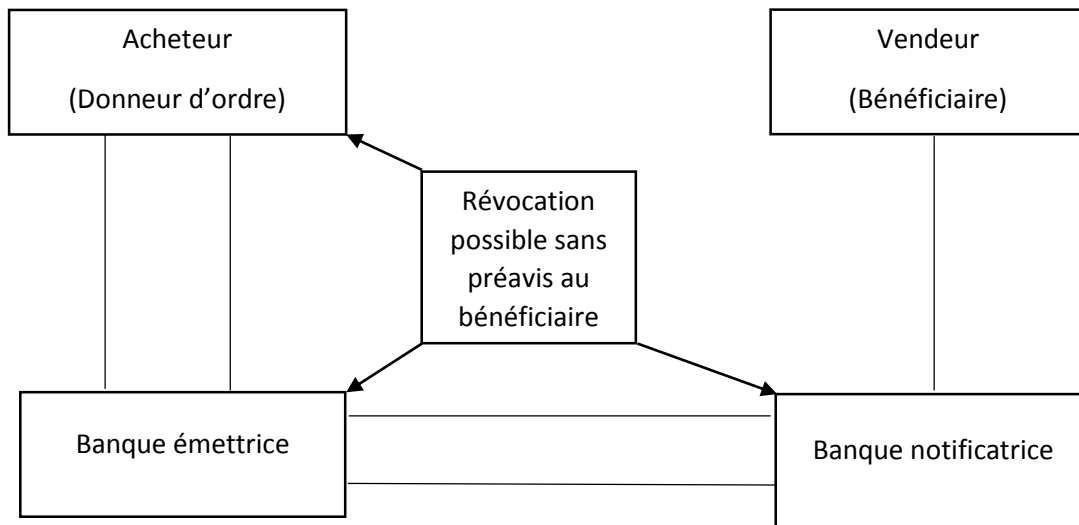
**1-2-1-5-1- Le crédit révocable**

La banque émettrice a la possibilité de modifier ou d'annuler le crédit à tout moment, sans prévenir à l'avance le bénéficiaire. Ce type de crédit est très peu utilisé.

---

<sup>9</sup> Didier pierre Monod, « Moyens et techniques de paiement internationaux », export, édition ESKA,P109

**Schéma N° 02 : le crédit documentaire révocable**



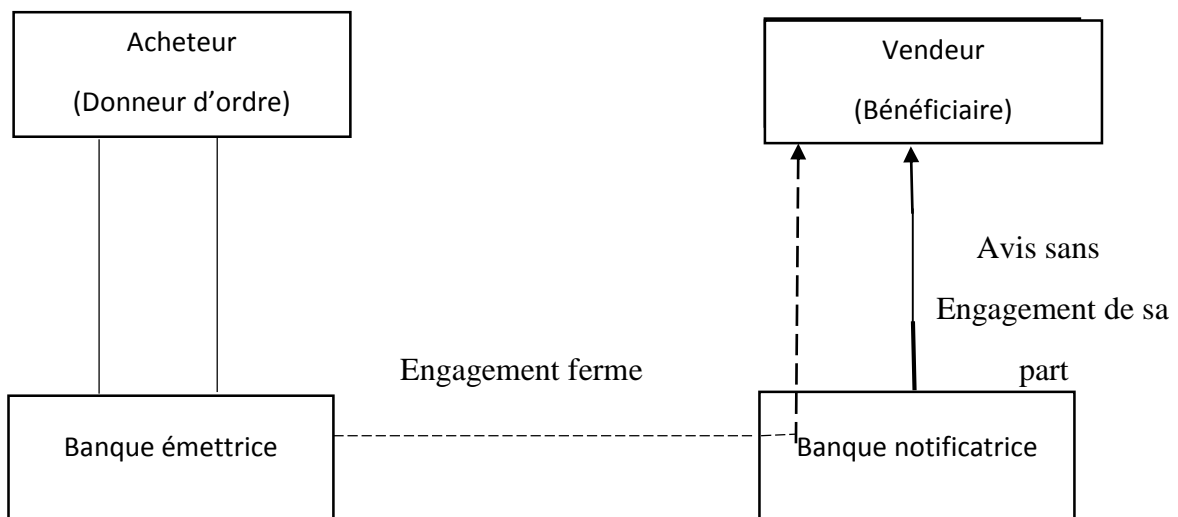
**Source :** LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

**1-2-1-5-2- Le crédit documentaire irrévocable**

Contrairement au crédit révocable, le crédit irrévocable ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord de toutes les parties.

C'est le plus utilisé dans le crédit documentaire.

**Schéma N° 03 : le crédit documentaire irrévocable**



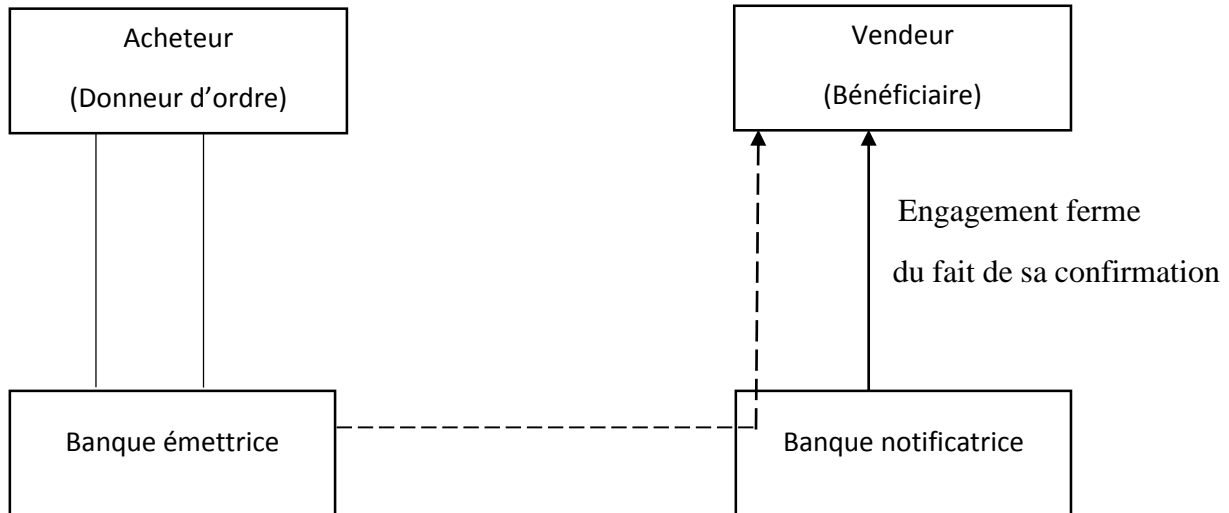
**Source :** LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

**1-2-1-5-3- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Ce type de crédit ajoute l'engagement de la banque notificatrice qui devient alors confirmatrice.

10

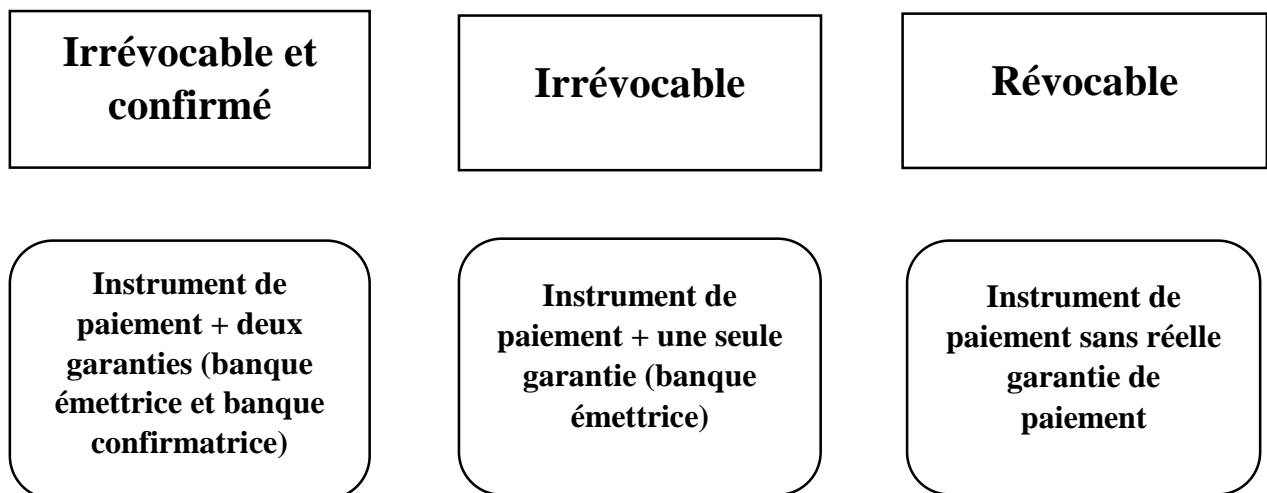
**Schéma N°04 : le crédit documentaire révocable et confirmé**



**Source :** LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

**1-2-1-6- Classification des types de crédit documentaire**

**Schéma N°05 :** La classification des types de crédit documentaire selon l'ordre décroissant de Sécurité



**Source :** Arab Tunisian Bank, « Comprendre les crédits documentaire », Tunisie,2010, P 5.

<sup>10</sup> Isabelle Limoges, « LE COMMERCE INTERNATIONAL surpassez vos frontières », P 71

**1-2-1-7- Les modes de réalisation**

Plusieurs modes de réalisation sont possibles :

<b>Paie ment à vue</b>	La banque paie à la présentation des documents
<b>Paie ment à échéance</b>	La banque s'engage à payer à l'échéance indiquée dans le crédit documentaire.
<b>Paie ment par acceptation</b>	La banque accepte une traite tirée sur elle-même. En effet, le débiteur de la traite ne peut être l'importateur dans la mesure où, avec le crédit documentaire, c'est la banque qui est engagée dans le paiement vis-à-vis de l'exportateur.
<b>Paie ment par négociation</b>	La banque avance les fonds avant l'échéance indiquée sur la traite.

Source : <https://cours-bts-ci.fr/credit-documentaire/> consulté le 19 juin à 14h05

**1-2-1-8- Les crédits documentaires spéciaux**

**1-2-1-8-1- Le crédit documentaire revolving ou renouvelable**

Ce type de crédit documentaire évite à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits dans le cadre d'un courant d'affaires régulier dont les expéditions sont constantes en volume et en montant.

L'opération se renouvelle selon les modalités diverses : montant global, nombre de renouvellements, périodicité, période de validité.

**1-2-1-8-2- Le crédit documentaire transférable**

Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires (bénéficiaire du transfert). PAGE 133

**1-2-1-8-3- Le crédit documentaire adossé ou « back to back »**

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur du sous-traitant.

Si elle y consent, le second crédit doit être libellé de telle façon que les documents requis ainsi que toutes les autres conditions permettant la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit prend le nom " crédit adossé" PAGE 141

**1-2-1-8-4- Le crédit avec « red clauses »**

La clause est appelée ainsi car elle est inscrite en lettres rouges sur les avis d'ouverture de crédit. Cette clause donne à la banque notificatrice la possibilité d'avancer des fonds à l'exportateur avant la remise de documents. Toutefois, c'est l'importateur qui est responsable de cette facilité.

**1-2-2- La remise documentaire**

**1-2-2-1- Définition**

La remise documentaire est une procédure de recouvrement qui implique qu'un exportateur (vendeur) donne à une banque le mandat d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport au nom de la banque. Cette dernière doit alors remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. <sup>11</sup>

**1-2-2-2- Les intervenants de la remise documentaire <sup>12</sup>**

<b>Les intervenants</b>	<b>Leurs rôles</b>
<b>Donneur d'ordre</b>	C'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.
<b>Banque remettante</b>	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur, elle transmet les documents reçus à une banque étrangère.
<b>Banque présentatrice</b>	C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, elle présente les documents à l'acheteur contre règlement de la marchandise.
<b>Bénéficiaire</b>	C'est importateur qui devra payer le montant du contrat

**1-2-2-3 – Tableau N°13 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire<sup>13</sup>**

<b>Les avantages</b>	<b>Les inconvénients</b>
- Prise de possession des marchandises par l'acheteur qu'avec les documents, donc après le paiement du vendeur.	- Si l'acheteur ne se présente pas, la marchandise reste immobilisée, ce qui implique la possibilité de devoir la vendre sur place à un prix réduit ou la rapatrier, entraînant ainsi des

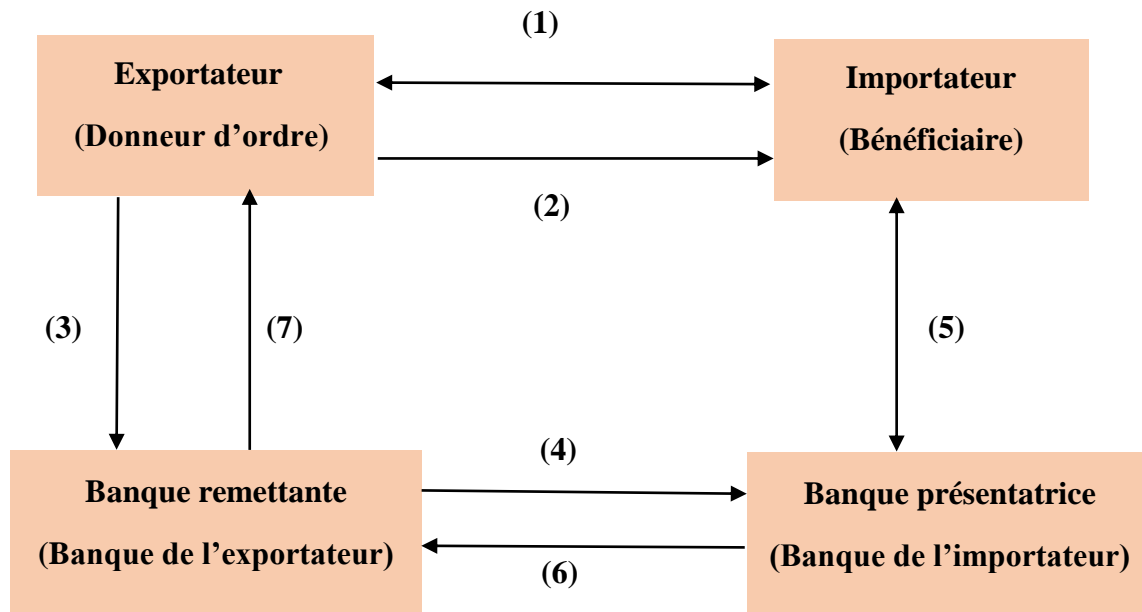
<sup>11</sup> Hubert Martini « Techniques de commerce international », édition DUNOD.1<sup>er</sup> septembre 2017. P 181

<sup>12</sup> Patrick MIANI, Nadine VENTURELLI « Transport Logistique », édition Le Génie des Glaciers 8<sup>e</sup> édition, P 219

<sup>13</sup> HUBERT MARTINI, DOMINIQUE DEPREE, CHRISTIAN CAZENOVE « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », 3<sup>e</sup> édition RB ,2019. P26

-Procédure plus souple que le Credoc. - Peu coûteux.	frais supplémentaires de transport, de stockage et d'assurance.  -L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.  Cette pratique favorise la négociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).
---	---

**1-2-2-4- Le déroulement d'une remise documentaire**



**Source :** Elaboré par nous-mêmes à partir de l'ouvrage : Legrand (G), et Martini (H) : « Management des opérations de commerce international », P. 146

**1- Contrat commercial entre les deux parties**

Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur

**2- Expédition des marchandises**

L'exportateur expédie, comme convenu, ses marchandises à l'importateur.

**3- Remise des documents**

L'exportateur remet à la banque remettante les documents exigés par l'importateur.

**4- Transmission des documents**

La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (de l'importateur).

**5- Remise des documents**

La banque présentatrice délivre les documents à son client (importateur) dans le respect des instructions qu'elle a reçues (contre paiement au comptant ou acceptation des effets).

**6- Paiement ou remise des effets**

La banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur.

**7- Paiement ou remise des effets acceptés ou retour impayé**

Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents dans le cas où l'importateur les refuse ou refuse de payer.

**1-2-2-5- Mode de réalisation de la remise documentaire**

**1-2-2-5-1- La remise documentaire contre paiement**

La remise **D/P** qui signifie documents contre paiement, la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due.

**1-2-2-5-2- La remise documentaire contre acceptation**

La remise **D/A** qui signifie documents contre acceptation. Dans ce cas la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou de plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.<sup>14</sup>

**1-2-2-6- Comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire**

**Tableau N°14 : comparatif entre la remise documentaire et le crédit documentaire**

<b>Intervenants composantes</b>	<b>et</b>	<b>Remise documentaire</b>	<b>Crédit documentaire</b>
Vendeur		Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Banque du vendeur		Banque remettante	Banque notificatrice ou confirmatrice
Banque de l'acheteur ou banque correspondante		Banque présentatrice	Banque émettrice
Acheteur		Bénéficiaire de la remise	Donneur d'ordre
Coût		Faible	Elevé

**Source : extrait de** Hubert Martini « Techniques de commerce international », édition DUNOD.1<sup>er</sup> septembre 2017, P 195

<sup>14</sup> Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Op cité, P 145

### **1-2-3- La lettre de crédit stand-by (SBLC)**

#### **1-2-3-1- Définition**

La lettre de crédit stand-by est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur du vendeur, pour un montant convenu à la signature du contrat commercial. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appel à cette garantie.

C'est un instrument de sécurité, une « garantie de non-paiement », puisque sa réalisation signifie que le donneur d'ordre n'a pas rempli les obligations qu'il a contractées envers le bénéficiaire.<sup>15</sup>

#### **En pratique, les lettres de de crédit stand-by peuvent servir**

- Soit de moyen d'indemnisation ;
- Soit de garantie du paiement d'un prix.

#### **1-2-3-2- Les avantages**

- Plus de souplesse pour modifier la commande.
- Coût faible.
- Garantir une bonne relation avec son fournisseur.
- Réception des marchandises plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise.

#### **1-2-3-3- Les inconvénients**

- Pas opérationnelle avec tous les pays du monde.
- Perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice.
- Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat.

### **1-3- La domiciliation bancaire**

#### **1-3-1- Définition**

« La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une démarche légale qui implique la participation de la banque pour attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers ».<sup>16</sup>

#### **1-3-2- Principe de la domiciliation des importations**

La domiciliation bancaire des importations consiste pour :

##### **A - L'importateur**

À faire un choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la capacité d'intermédiaire agréé pour effectuer les opérations et formalités bancaires.

---

<sup>15</sup> Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4ème édition, Ed ESKA, France, 2007, P 154.

<sup>16</sup> Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63

**B- Le banquier**

À effectuer les opérations prévues par la réglementation du commerce extérieur, pour le compte de l'importateur.

Le banquier est chargé de :

**Vérifier que**

- L'importateur possède l'autorisation d'importer certain bien.
- L'importateur n'est pas frappé d'aucune restriction en ce qui concerne le commerce extérieur.
- L'importateur possède une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.
- La marchandise n'est pas bannie.
- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie.
- L'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur. <sup>17</sup>

**1-3-3- Les documents de la domiciliation bancaire**

Les documents nécessaires que doit l'importateur présenter à sa banque pour effectuer une domiciliation bancaire sont :

- Une demande de domiciliation bancaire ;
- Le contrat commercial ou la facture pro-forma en quatre exemplaire ;
- Bon de commande ;
- Confirmation définitive d'achat ;
- Echange de correspondance où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale ;
- Une réservation de fond ;
- Un engagement du respect d'un délai de 30 jours avant l'expédition de la marchandise, dans le cas des marchandises hors matières premières.

L'importateur récupère la domiciliation cachetée et signée et l'envoi à son fournisseur par fax ou mail.

---

<sup>17</sup> Mouffok Nacer-Eddine, « les fondements historiques, juridiques et économiques du commerce extérieur en Algérie », Revue des Etudes sur l'Effectivité de la Norme Juridique, 2021, P 154

**1-3-4- L'attribution du numéro de domiciliation**

En attribuant un numéro de domiciliation qui est composé de 18 chiffres et 03 lettres décomposées comme suit :

<b>BANQUE :</b>				<b>AGENCE :</b>			
<b>DOMICILIATION IMPORT :</b>							
A	B	C	D	E	F	G	H
<b>La date</b>							

**Source :** banque Nationale d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'import

**Case A** Wilaya : deux chiffres correspondant au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

**Case B** Agrément : deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

**Case C** Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

**Case D** Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

**Case E** Trimestre : Un chiffre relatif au trimestre concerné.

**Case F** Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

**Case G** Numéro d'ordre : cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouvert durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

**Case H** Devise : trois lettre

## **Section 02 : le dédouanement**

### **2-1 - Généralité sur la douane**

#### **2-1-1-Définition de la douane**

La douane est une administration étatique qui s'occupe de contrôler légalement et économiquement le passage des marchandises et des capitaux à travers les frontières. Elle est également responsable de collecter des droits de douane et d'imposer des taxes sur les marchandises entrant sur le territoire enfin de limiter l'importation et protéger aussi la production nationale.

#### **2-1-2- Les missions de la douane<sup>18</sup>**

La douane est chargée de plusieurs missions dans l'intérêt de l'économie nationale, cette dernière est placée sous la tutelle du ministère de la finance.

##### **2-1-2-1- Les missions économiques**

-Favoriser les investissements nationaux et étrangers en facilitant les procédures douanières et en établissant des régimes économiques douaniers appropriés.

-L'application de la législation et la réglementation régissant la circulation transfrontalière des marchandises.

-Participer à la promotion des exportations hors hydrocarbures.

-Elaboration et la mise en œuvre des mesures de protection et de promotion de la production nationale.

-Assumer l'établissement et l'analyse des statistiques du commerce.

- La promotion de la concurrence loyale par la prévention, la recherche et la répression des pratiques déloyales et frauduleuses...

##### **2-1-2-2- Les missions fiscales**

- Recouvrement des droits et taxes nécessaire lors de l'importation des marchandises.

- Recouvrement des redevances douanières spécifiques (redevance pour prestation des services et redevance d'utilisation du système d'information et de gestion automatisée des douanes SIGAD).

- Suivre et contrôler les avantages fiscaux :

- Institués par les lois de finances et les lois spécifiques (secteur pétrolier, secteur minier, ANDI, ANADE...) afin d'éviter le détournement des biens importés de leur destination privilégiée :
- Prévus par les accords tarifaires préférentiels pour s'assurer des conditions de leur bénéfice légal.

---

<sup>18</sup> <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article39> consulté le 17 juin 2023 à 14h

-Recouvrement des pénalités (amendes et confiscation) en cas de non-respect des lois et règlements que l'administration est tenue de faire respecter.

- Prévenir la fraude douanière en vérifiant et en justifiant l'origine, la nature et la valeur en douane des marchandises, pour contrôler l'assiette des droits et taxes.

### **2-1-2-3- Mission de contrôle et de répression de fraudes**

La douane a pour mission de contrôler les flux de marchandises qui transitent par les frontières nationales pour protéger l'économie nationale, la production nationale préserver la santé du consommateur, ainsi que la préservation des espèces animal et végétale.<sup>19</sup>

### **2-1-2-4- Mission statistique**

La douane a pour mission d'élaborer des statistiques relatives au commerce extérieur afin d'identifier la nature des marchandises importées et exportées, ainsi que l'identification des pays fournisseurs et des pays clients. Les statistiques de la douane servent ensuite à l'élaboration de la balance commerciale.<sup>20</sup>

## **2-2- Les régimes douaniers**

### **2-2-1- Définition**

Le régime douanier est le statut juridique attribué à une marchandise à l'issue de son dédouanement. Le choix du régime dépend de l'utilisation prévue par l'entreprise pour cette marchandise.

### **2-2-2- Les régimes douaniers économiques**

« Les régimes douaniers économiques sont des régimes suspensifs qui permettent temporairement la suspension des droits et taxes, sous certaines conditions favorables ».

Selon le code de douane « les régimes douaniers économiques se sont les régimes qui permettent le stockage, la transformation, l'utilisation et la circulation des marchandises en suspension des droits et taxes et de mesure de prohibition à caractère économique ». <sup>21</sup>

### **2-2-3- Les avantages des régimes douaniers économiques**

- Contribuer à encourager la croissance de certaines activités économiques.

- Renforcer la compétitivité des entreprises sur les marchés extérieurs, grâce aux bénéfices qu'ils offrent à la fois sur le plan financier et économique.

---

<sup>19</sup> Mémoire « les procédures d'importation à l'international cas de l'entreprise ENIEM » promotion 2021-2022, P 65

<sup>20</sup> Cours de monsieur GUENDOUZI Brahim 3ème année 2019/2020 Commerce international et logistique module opération douanière et transite.

<sup>21</sup> Article 115 bis du code de douane, loi n° 98.10 du 22.08.1998 portant sur le code de la douane.

**Sur le plan financier :**

- la suspension, la franchise ou le remboursement des droits et taxes.

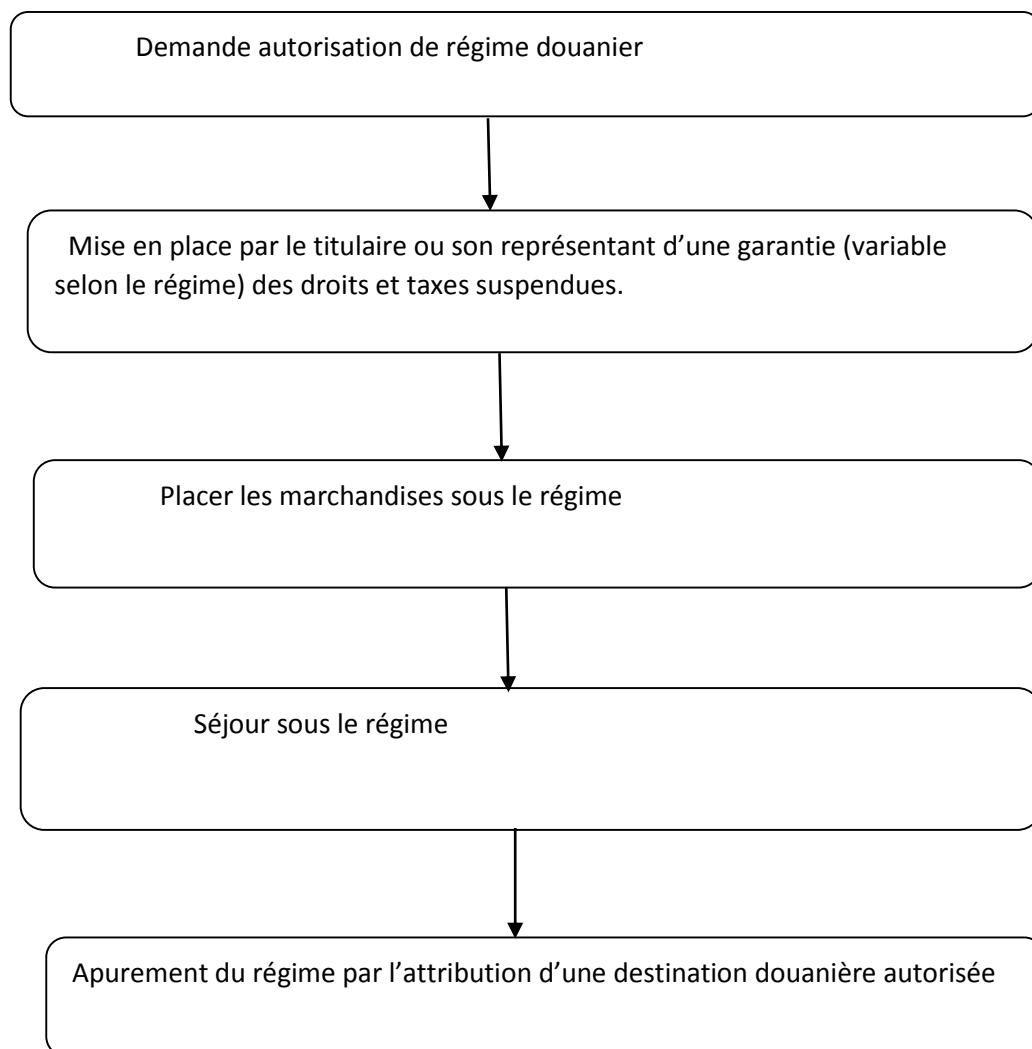
**Sur le plan économique :**

-Simplifier les échanges internationaux.

- Permet aux entreprises de s'approvisionner à moindre coût.

- favoriser et stimuler certaines activités industrielles notamment celles orientées vers l'exportation ...

**2-2-4- Le fonctionnement des régimes douaniers économiques**



**Source :** H. Hacene, « présentation des procédures réglementaire exiger d'une opération d'importation, cas : ENIEM » mémoire, promotion 2017/2018, P 104

**2-2-5- Les caractéristiques des régimes douaniers**

**2-2-5-1- L'exterritorialité**

L'administration des douanes suppose que toutes les marchandises importées ou exportées sous un régime douanier économique séjournent en dehors du territoire douanier national de leurs provenances ou de leurs destinations.

Le but de cette fiction administrative est d'exonérer ces marchandises des droits de douane (DD) et la taxe sur la valeur ajoutée (TVA).<sup>22</sup>

**2-2-5-2- La suspension des droits et taxes**

Les marchandises importées sous un régime douanier économique, et qui doivent être réexportées soit en l'état, soit après transformation, bénéficient d'une suspension des droits et taxes à l'importation et à l'exportation.<sup>23</sup>

**2-2-5-3- Le cautionnement (engagement cautionné)**

Les articles 116 et 117 du code des douanes obligent les opérations économiques bénéficiant des régimes douaniers d'engager une caution ou une consignation garantissant les droits et taxes suspendues au cas où l'opérateur ne respecterait pas les engagements souscrits par les régimes douaniers.<sup>24</sup>

**2-2-6- Les fonctions des régimes douaniers économiques**

Les régimes douaniers économiques englobent quatre fonctions économiques essentielles :

**2-2-6-1- Le stockage**

La fonction de stockage implique le fait de conserver les marchandises sous le contrôle des douanes, dans des locaux approuvés par celles-ci en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractères économiques. (Cas d'entrepôt sous douane)

Comprend l'entrepôt public et l'entrepôt privé.

**2-2-6-2- La transformation**

Elle consiste à transformer des matières premières et des produits semi-finis en produits finis, qui sont ensuite destinés à être exportés ou vendus sur le marché national.

Cas de régime de l'admission temporaire pour perfectionnement actif, l'exportation temporaire pour perfectionnement passif, le régime de l'entrepôt industriel, les usines exercées ...

---

<sup>22</sup> BOURI. C. (2003), « La logistique du commerce extérieur en Algérie, Théorie et pratique », 1ère édition, Edition EDIK, P.221.

<sup>23</sup>. BOURI. C, op cité, P ;221

<sup>24</sup> Article 116 et 117 du code des douanes.

### **2-2-6-3- L'utilisation**

Cette fonction est assurée par les régimes douaniers économiques (RDE), permet l'importation temporaire ou l'exportation temporaire des marchandises pour une utilisation définie, et leur réexportation ou réimportation après un délai déterminé, en suspension des droits et taxes et autres mesures à caractère économique.

### **2-2-6-4- La circulation**

Cette fonction permet de déplacer des marchandises d'un bureau de douane à un autre, sous contrôle douanier, sans imposer de droits et taxes.

Elle inclut le régime transit (le transit intérieur et le transit international).<sup>25</sup>

### **2-2-7- Les différents régimes douaniers**

Il existe plusieurs régimes douaniers comme : entrepôt de douane, transit douanier, admission temporaire, ...

#### **2-2-7-1- Le régime de l'entrepôt de douane**

Le régime de l'entrepôt de douane est le régime en application duquel les marchandises importées ou à exporter sont stockées sous contrôle de la douane pour une durée déterminée, dans un lieu désigné à cet effet, en suspension des droits et taxes à l'importation ou à l'exportation. (Article 156)

Il existe (02) deux types d'entrepôt

#### **► L'entrepôt privé**

Est accordé par la douane pour des entreprises et pour leurs usages exclusifs, afin d'y entreposer des marchandises en rapport avec leurs activités. La durée de séjour est de douze mois (12).<sup>26</sup>

#### **► L'entrepôt public**

L'entrepôt public est ouvert à tout utilisateur et sert à stocker tout type de marchandises, à l'exception du champ d'application de l'article 116 de la loi douanière. Cependant, on dit que les entrepôts publics sont spéciaux lorsqu'ils sont utilisés pour stocker des marchandises :

- Dont la présence présente un danger ou est susceptible de changer la qualité des autres marchandises.
- Dont la protection a besoin d'installations spéciales.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Mohaned AIT ABDELLAH, « Les régimes de perfectionnements actif et passif et l'insertion des entreprises algériennes dans la sous-traitance internationale », Revue des sciences économiques et de gestion, 2016, P 3

<sup>26</sup> Cours de monsieur GEUNDOUZI Brahim 3ème année 2019/2020 commerce international et logistique module opération douanière et transit

<sup>27</sup> OUMERZOUK Mahfoud et RAFA Achour, « Les procédures de dédouanement à l'importation », mémoire Spécialité : Finance et commerce internationale, Année 2019/2020, P65

### **2-2-7-2- Le régime du transit douanier**

Le transit douanier est le régime douanier par lequel les marchandises sont transportées d'un bureau de douane à un autre bureau sous le contrôle douanier. (Article 175).<sup>28</sup>

### **2-2-7-3- Le régime d'admission temporaire**

Le régime d'admission temporaire permet d'introduire dans le territoire douanier, en exonération totale ou partielle des droits et taxes d'importation, des marchandises non communautaires en vue de les utiliser temporairement à diverses fins : réalisation de travaux, présentation sur des foires...<sup>29</sup>

### **2-2-7-4- L'exportation temporaire**

C'est un régime douanier qui permet d'exporter temporairement des marchandises qui se trouvent sur le territoire douanier en vue d'une prestation, d'un emploi, d'un ouvrage, d'une transformation, d'une réparation ou d'une exposition dans une foire ou autre manifestation analogue.

Le régime douanier qui permet l'exportation temporaire, sans application des mesures de prohibitions à caractère économique et dans un but défini, de marchandises destinées à être réimportées, dans un délai déterminé :

- Soit en l'état, sans avoir subi de modification, exception faite, de leur dépréciation normale par suite de l'usage qui en est fait ;
- Soit dans le cadre du perfectionnement passif, après avoir subi une transformation, un ouvrage, un complément de main-d'œuvre ou une réparation.

La personne qui exporte temporairement les marchandises, doit déposer une demande préalable auprès de l'administration des douanes, précisant la nature de l'usage, de l'ouvrage ou de la transformation que ces marchandises doivent subir à l'étranger.<sup>30</sup>

## **2-3- Le dédouanement de la marchandise**

### **2-3-1- Généralité sur le dédouanement des marchandises**

Il est important de clarifier quelques concepts fondamentaux liés au processus de dédouanement

#### **A – Définition de dédouanement**

Le dédouanement est une procédure juridique. Elle consiste à faire la déclaration d'une importation ou d'une exportation de marchandises à la douane. Cette procédure sert à calculer la valeur en douane des marchandises importées et exportées. L'administration des douanes doit

---

<sup>28</sup> Diogo Belinga, Jordel, « Législation douanière congolaise (R.D. CONGO) : Mise en douane et opération de dédouanement », édition L'Harmattan, 2022, P113

<sup>29</sup> Dan Bouga Boukari, « Concepts et pratiques professionnelles en douanes : Origines, Procédures, régimes et valeur », édition Harmattan Côte d'Ivoire, 2017. P 130

<sup>30</sup> Mémoire, K. Thinhinane, « Les procédures de dédouanement des marchandises à l'importation », promotion 2019/2020, P 77

s'assurer de liquider et d'appliquer les diverses mesures réglementaires en terme de droits et taxes.<sup>31</sup>

### **B- Les formalités douanières**

« L'ensemble des opérations qui doivent être effectuées par les intéressés et par la douane pour satisfaire à la législation douanière » (**Convention de KYOTO**).

#### **B- Le déclarant**

Le déclarant est la personne chargée de faire la déclaration des marchandises importées ou exportées auprès de la douane. Cette personne peut être :

- Le propriétaire des marchandises.
- Le commissionnaire en douane.
- Le transporteur des marchandises. (Article 5 du CD).

#### **C- Le commissionnaire en douane**

Le commissionnaire en douane est un individu chargé de gérer les formalités douanières pour le compte d'un tiers.

#### **D- Le propriétaire de la marchandise**

C'est la personne morale qui possède un acte authentique justifiant sa propriété légale des marchandises.

### **2-3-2- Les formalités préliminaires au dédouanement**

On distingue deux opérations distinctes, la conduite en douane et la mise en douane.

#### **2-3-2-1- La conduite en douane des marchandises**

À l'importation, la conduite en douane est le fait d'acheminer les marchandises importées au bureau de douane le plus proche du lieu d'entrée en utilisant la route la plus directe.

Pour cela et pour éviter des détournements de marchandises, le transporteur doit emprunter la route légale désignée à cet effet par les services des douanes. Cette formalité s'impose à toutes marchandises quel que soit sa valeur, même si elle est exemptée de droit et taxes.<sup>32</sup>

#### **2-3-2-2- La mise en douane**

La mise en douane des marchandises est la suite logique de la conduite en douane. C'est l'opération qui permet au service des douanes d'identifier, de prendre en charge ; et de garder sous sa surveillance les marchandises jusqu'à l'accomplissement des formalités permettant leur enlèvement.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> <https://infonet.fr/> Consulté le 10 juillet 2023 à 9h

<sup>32</sup> Idir KSOURI, « les régimes douaniers », édition Grand Alger, P 37-38

<sup>33</sup> BERR.CLAUDE. TREMEAU HENRI « le droit douanier » ; 6eme édition ; économique ; paris ; 2004 ; P 116

Elle est caractérisée par le dépôt obligatoire de la déclaration.

La mise en douane a pour but essentiel :

- D'obliger le transporteur ou son représentant légal à décharger sous le contrôle de la douane et dans un endroit particulier (magasin cale, air de dépôt temporaire ou port sec) les marchandises transportées. Ce qui permet de les décharger de sa responsabilité à l'égard des marchandises transportées.
- De permettre aux agents des douanes, en particulier ceux des brigades commerciales de procéder au dédouanement des marchandises.<sup>34</sup>

### **2-3-3- Les étapes de dédouanement**

Les marchandises qui traversent la frontière peuvent être soumises à différents régimes douaniers selon leur destination.

Le dédouanement est un processus important dans le commerce international, il englobe une série d'étapes complexes : la déclaration en détail, l'enregistrement, la vérification physique de la marchandise, l'acquittement des droits et taxes exigibles, ainsi que l'enlèvement des marchandises une fois toutes les procédures terminées. Chacune de ces étapes demande une connaissance approfondie des réglementations douanières en vigueur.

#### **2-3-3-1- Etablissement de la déclaration en détail**

##### **2-3-3-1-1- Définition**

« La déclaration en détail est l'acte, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments, requis pour l'application des droits et taxes, et pour les besoins du contrôle douanier ».

Toutes les marchandises importées ou exportées doivent obligatoirement faire l'objet d'une déclaration en détail leur assignant un régime douanier.

La déclaration en détail doit être déposée dans un bureau de douane.

Le dépôt doit être effectué dans un délai de 21 jours après l'enregistrement du document autorisant le déchargement des marchandises, et doit être déposée en (05) exemplaires :

Un exemplaire douane ;

Un exemplaire déclarant ;

Un exemplaire banque ;

Un exemplaire statistique ;

Un exemplaire retour ;

---

<sup>34</sup> Manuel des procédures douanières, P18

La finalité principale de la déclaration en détail est l'assignation de régime douanier applicable à une marchandise.<sup>35</sup>

**2-3-3-1-2- Les personnes habilitées à établir la déclaration**

Les personnes habilitées à établir la déclaration en détail sont :

- Le propriétaire ayant obtenu l'autorisation de dédouaner ;
- Le transporteur ;
- Le commissionnaire en douane ;

**2-3-3-1-3- Les documents de la déclaration en détail**

- Certificat d'origine ;
- Facture définitive originale domiciliée ;
- Leste de colisage ;
- Le B/L ou LTA domiciliée ;
- Note de détail ;
- Certificat de conformité ;
- Certificat d'assurance ;

**2-3-3-1-4- Les copies de documents à annexer :**

- Le registre de commerce, il doit être en lien avec le produit importé ;
- Identifiant fiscal ; délivré des services des impôts ;
- Mandant de commissionnaire en douane ; lorsque la marchandise n'est pas déclarée par son propriétaire mais par son commissionnaire en douane, celle-ci doit être accompagnée de ce mandat ;
- Document d'inspection aux frontières ; lorsque la marchandise doit être soumise à un contrôle aux frontières.
- Autorisation ; lorsque la marchandise a des autorisations par des taxes législatives, le déclarant doit joindre cette autorisation ;
- Le bordereau de détail<sup>36</sup>

**2-3-3-2-Enregistrement de la déclaration en détail**

Après la validation de la déclaration par les agents de la douane, un numéro d'enregistrement lui sera attribué, ce qui est un acte juridique.

Une déclaration enregistrée ne peut être modifiée (article 89 du CD), sauf dans le cas où elle est déposée de manière anticipée et doit être rectifiée à l'arrivée des marchandises.

Une déclaration enregistrée ne peut être annulée, sauf si le déclarant apporte la preuve que les marchandises ont été déclarées par erreur.

---

<sup>35</sup> [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) Consulté le 16 juin 2023 à 20h

<sup>36</sup> [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) Consulté le 16 juin à 20h30

### **2-3-3-3- La vérification physique des marchandises**

Après la vérification de la forme de la déclaration en détail, il est important d'effectuer une vérification physique. Cette étape consiste à examiner physiquement les marchandises par la douane afin de s'assurer que leur nature, leur origine, leur provenance, leur état, leur qualité, et leur valeur correspondent aux informations indiquées dans la déclaration en détail.

Cette vérification peut être sur la totalité des marchandises (vérification intégrale) ou sur une partie de marchandises (vérification par épreuve) ou (vérification partielle).

La vérification des marchandises par le service des douanes est effectuée en présence du déclarant.

La vérification de la marchandise est matérialisée par deux contrôles :

Le contrôle sur pièce, appelé également contrôle su document, lequel vise à vérifier les documents suivants :

- L'espèce tarifaire des marchandises.
- La valeur déclarée comme élément d'assiette.
- L'origine des marchandises.
- La quantité (poids volumes, quantité de marchandises).

### **2-3-3-4- Paiement des droits et taxes**

Lorsque les données de la déclaration en détail sont conformes aux marchandises contrôlées, l'inspecteur des douanes est tenu de calculer et de fixer les droits et taxes applicables ainsi que le montant exact du trésor public que le déclarant doit payer afin d'obtenir l'autorisation d'enlever les marchandises.

Le déclarant est responsable du paiement des droits et taxes en se présentant à la recette des douanes.

Il existe modalités de paiements :

Composant : espèces, cheque

Crédit de droit et crédit d'enlèvement

Paiement par garantie : caution ou soumission

Lorsque la douane accepte un abondant au profit du trésor public, il est exonéré des droits et

Taxes.

### **2-3-3-5- Enlèvement des marchandises**

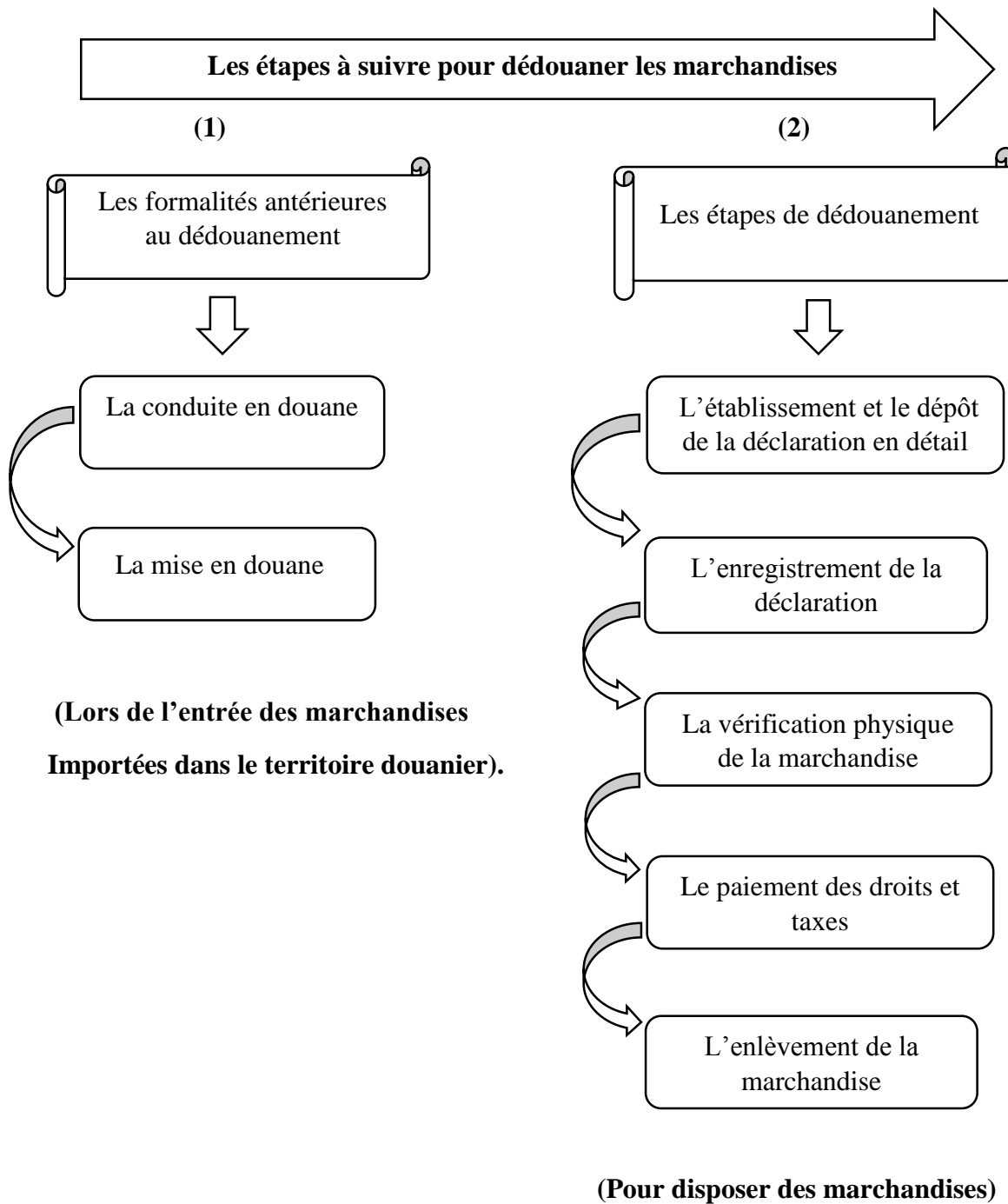
L'opération d'enlèvement des marchandises représente l'étape finale du processus de dédouanement, qui permet de les mettre à la disposition du destinataire ou de l'expéditeur.

Afin de récupérer ses marchandises, le déclarant doit présenter un document l'acquiescement des droits et taxes dans le cas d'un paiement au comptant.

Pour les paiements différés, l'inspecteur se réfère au visa apposé sur la déclaration par le receveur, indiquant le mode de paiement.

Une fois les droits et taxes acquittés pour les marchandises, le propriétaire peut enfin transporter ses marchandises vers ses entrepôts envers ses magasins de stockage.

**Figure N°07 : Schéma récapitulatif de processus de dédouanement.**



Source : élaboré par nous-mêmes.

### **2-3-4 - Autres documents**

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce extérieur.

#### **2-3-4-1- Les documents douaniers**

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

#### **2-3-4-2- Le certificat d'origine**

Le certificat d'origine est une déclaration signée par la chambre de commerce du pays d'origine et qui prouve au pays importateur l'origine des marchandises.

#### **2-3-4-3- Le certificat de provenance**

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire.

#### **2-3-4-4- Le certificat sanitaire**

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

#### **2-3-4-5- Le certificat phytosanitaire**

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

#### **2-3-4-6- Les listes de colisage et de poids**

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids...

#### **2-3-1-4-7- La facture consulaire**

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> BERNET ROLLANDE, « principe de technique bancaire », 25ème éditions, Edition DUNOD, Paris, 2008, P 355.

## **Chapitre II : Aspect financier et le dedouanement à l'international**

### **Conclusion**

Nous avons pu explorer en détail les différents moyens et techniques de paiement à l'international. Chacun de ces méthodes présente ses propres avantages et inconvénients

Nous avons pu constater que le dédouanement est un processus complexe qui joue un rôle crucial dans le bon déroulement des activités commerciales internationales.

Ce chapitre nous a permis de comprendre l'importance de ces deux aspects dans les transactions commerciales.

# **Cas pratique**

# **CHAPITRE III**

**La conduite d'une opération  
d'importation au sein de  
l'ENIEM**

**Unité cuisson**

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

### **Introduction**

Afin d'appliquer concrètement nos connaissances théoriques sur la procédure d'importation et son fonctionnement, nous avons effectué un stage pratique au sein de l'entreprise ENIEM, plus précisément dans son unité cuisson. Dans ce chapitre nous présenterons d'abord le lieu de notre stage qui est l'entreprise ENIEM, en décrivant son historique, son organisation et ses activités principales.

Ensuite, nous examinerons les étapes suivies par cette entreprise pour réaliser une importation. Enfin nous analyserons un cas spécifique d'importation des thermocouples.

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

### **Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil ENIEM**

#### **1- Présentation de l'ENIEM**

L'Entreprise Nationale des Industries de l'Electroménager (**E.N.I.E.M**), est une entreprise publique économique de droit Algérien constituée par le décret N°83 du 02 janvier 1983, mais qui existe depuis 1974 sous tutelle de l'entreprise SONELLEC.

L'ENIEM a été transformée en entreprise publique économique (société par action) le 08/11/1989 et elle a été dotée d'un capital social de 4 000 000 DA.

Son capital social 2009 est de 10 279 800 000 DA, il a été détenu en totalité par SGP INDELEC dont elle relève actuellement.

#### **1-1- La situation géographique**

L'ENIEM constituée de :

- Unité Froid, cuisson, cuisson et unité de Prestation technique qui se trouvent au niveau de la zone industrielle de « Aissat Idir », distante de 07 Km du chef –lieu de willaya, elle s'étale sur une surface totale de 55 Hectares ; ce complexe a été réalisé pour un montant de 400 millions de dinars et qui est administré par la direction générale située en centre –ville à proximité de l'ancienne gare routière de la willaya.

- L'unité de produit sanitaire de Miliana (USM) willaya de Ain Defla.

- L'unité des lampes celle de Mohammedia (ULM) willaya de Mascara.

#### **1-2- Evolution de l'ENIEM**

<b>1977</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Démarrage de la production des réfrigérateurs petits modèles, LIC.DIA_BOSCH_ALLEMAGNE</b></li><li>• <b>Usine de cuisinières et de réchauds (2 feux)</b></li></ul>
<b>1979</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Montages des premiers climatiseurs type fenêtres.</b></li><li>• <b>Production chauffes bain/eau,LIC –BACH-RINS et MERY</b></li></ul>
<b>1982</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Production de petits appareils ménagers MAC_SC.</b></li></ul>
<b>1986</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Exploitation de la nouvelle usine de réfrigérateurs et congélateurs grands modèles ;LEC, TOSCHIBA, JAPON</b></li></ul>
<b>1987</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Arrêt de production de PAM</b></li></ul>

### **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

<b>1989</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Arrêt de production de réchauffage 2f</li><li>• Passage de l'ENIEM à l'autonomie</li></ul>
<b>1990</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Arrêt de production d'ancienne cuisinières et vente des équipements</li><li>• Fusion de l'ancienne et la nouvelle usine de réfrigérateurs LIC INTER_COOPS_TECNOGAS</li></ul>
<b>1991</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entrer en service de nouvelles cuisinières LIC INTER_COOPS_TECNOGAS Italie</li></ul>
<b>1992</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mise en place de l'usine des congélateurs horizontaux</li></ul>
<b>1993</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Réalisation des radiateurs gaz butane a panneaux catalytiques, produits conçus et réalisés par ENIEM</li></ul>
<b>1994</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Réalisation de chaud plat au feu</li></ul>
<b>1995</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Production de réfrigérateurs 520L</li><li>• Montages des petits appareils ménagers LIC, ITALISTAMP</li></ul>
<b>1996</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entrée de production de PAM/SC et MZCIALISTAMP</li><li>• Reprise des comptoirs et armoires frigorifiques</li></ul>
<b>1997</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Abondons réchaud 4 feux</li><li>• Reconversion de CFC</li><li>• Changement des équipements dans le cadre des reconnaissances des CFC</li></ul>
<b>1999</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Certification de l'entreprise en norme iso 9001 par l'organisme français AEAQN.</li></ul>

#### **1-3- L'organisation et l'organigramme de l'ENIEM**

##### **1-3-1- Organisation**

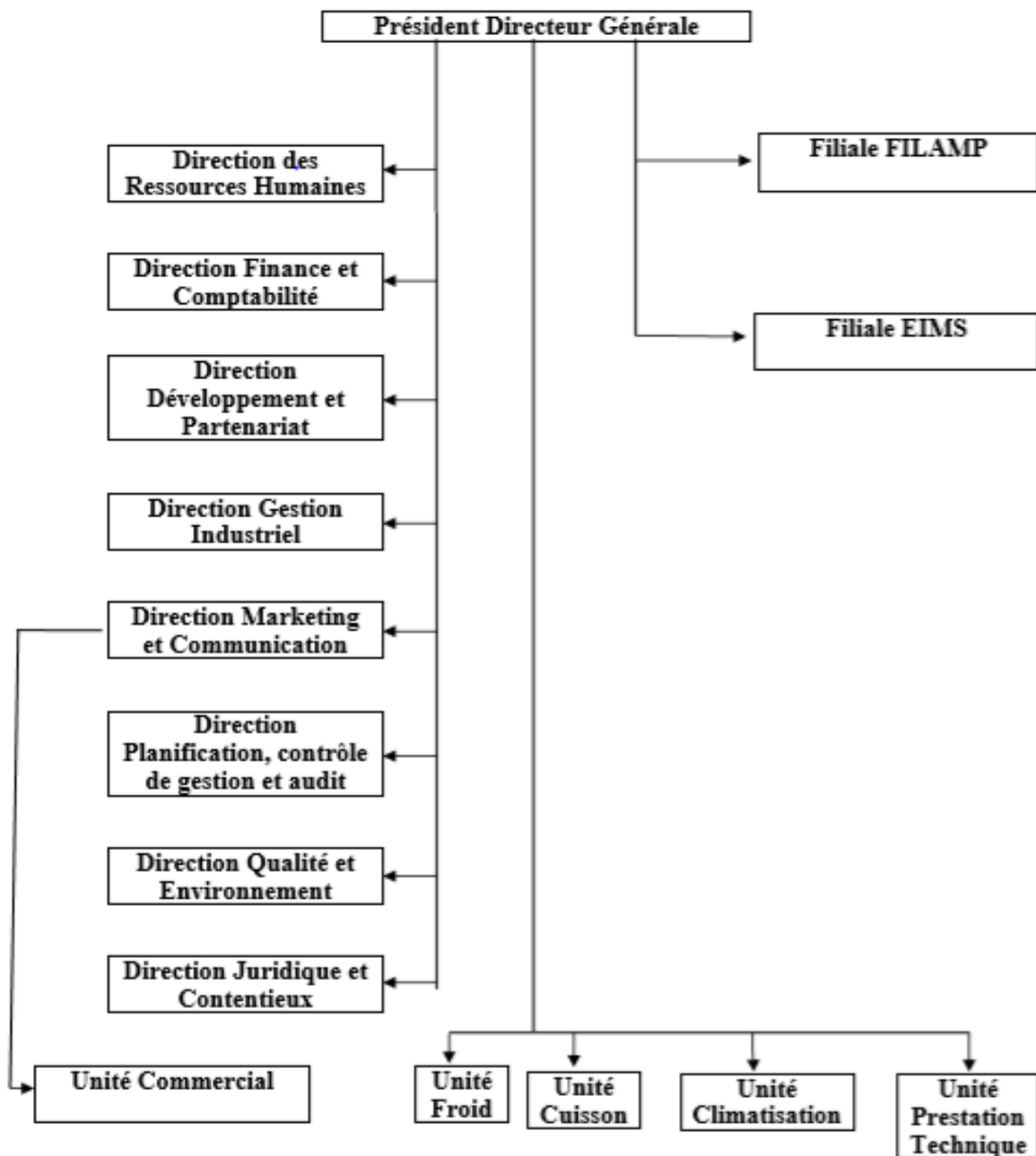
À partir de janvier 1998, l'entreprise s'est réorganisée en centre d'activité stratégique qui s'articule autour de la restructuration du complexe d'appareille ménagères créant plusieurs unités de la production et de soutien à savoir :

**Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**



**1-3-2- L'organigramme de l'ENIEM**

**Figure N°08 : L'organigramme générale de l'entreprise ENIEM**



Source : Document Interne ENIEM

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

L'organisation de l'ENIEM a connu une évolution avec le développement de sa gamme d'activité.

La structure de l'ENIEM dans sa configuration actuelle se compose comme suit :

### **1-4- Les directions de l'ENIEM**

#### **1-4-1- La direction générale**

La direction générale est unique unité responsable de la stratégie et du développement de l'entreprise. Elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble des directions et des unités.

#### **1-4-2- La direction marketing et communication**

Assure des politiques commerciales et des communications, et les met en œuvre par la conception et l'élaboration des méthodes et outils de gestion nécessaires.

#### **1-4-3- La direction développement et partenariat**

Cette direction assure l'étude et le développement du produit fini ainsi que des actions de partenariat et de sous-traitance.

#### **1-4-4- La direction de ressources humaines**

En cohérence avec la pratique qualité de l'entreprise, la fonction ressources humaines.

Accroît la mobilisation et la valorisation du personnel dans ses actions au service client. Elle pilote le recrutement, l'accueille d'information et gère le plan de carrière du personnel et elle supervise la gestion administrative et légale pour le personnel.

#### **1-4-5- La direction finance et comptabilité**

Les fonctions qu'assure cette direction sont principalement :

- Analyser les équilibres financiers de l'entreprise.
- Gérer la trésorerie (recettes et dépenses).
- Assurer la comptabilisation dans les délais de toutes les opérations permettant l'établissement des bilans, des comptes de résultat et des déclarations fiscales de l'entreprise.

#### **1-4-6- La direction planification et contrôle de gestion**

Est responsable du contrôle de gestion, de l'audit finance ainsi que la préparation, l'établissement et le suivi des activités liées au budget de l'entreprise. Elle exploite les résultats de l'audit finance, les interprète, et fait les commandassions nécessaires.

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

### **1-4-7- La direction industrielle**

Est chargée de développer et de mettre en place les moyens et l'organisation industrielle nécessaires à la production en agissant sur l'approvisionnement et les moyens et les techniques de production.

### **1-5- Objet social et champ d'activité de l'entreprise ENIEM**

- L'objet de l'entreprise ENIEM consiste en la conception, la fabrication et la commercialisation d'électroménagers, ainsi que la prise en charge de la fonction de Service Après-Vente (SAV).

#### **- Champ d'activité de l'ENIEM :**

L'ENIEM exerce les activités suivantes :

- Transformation de la tôle.
- Traitement et revêtement de surface (peinture et planification, émaillage, zingage, chômeage).
- Injection plastique et polystyrène.
- Injection de mousse (isolation)
- Thermoformage.
- Fabrication de pièces métalliques
- Assemblage

### **1-6- Objectifs de l'entreprise ENIEM**

- La meilleure maîtrise des coûts de production.
- L'amélioration de la capacité d'études et de développement.
- La valorisation du potentiel humain du complexe.
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures.
- Le maintien de l'effort de formation et de communication.
- L'amélioration du design des réfrigérateurs pour satisfaire le marché.
- L'augmentation de la production et l'accroissement du chiffre d'affaire.
- La contribution au développement social et économique aux niveaux régionaux et au niveau national.

### **1-7- Les unités de l'ENIEM**

Plus de directions, l'ENIEM est organisée sous forme d'unités, on distingue

## Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson

### 1-7-1-Unité Froid

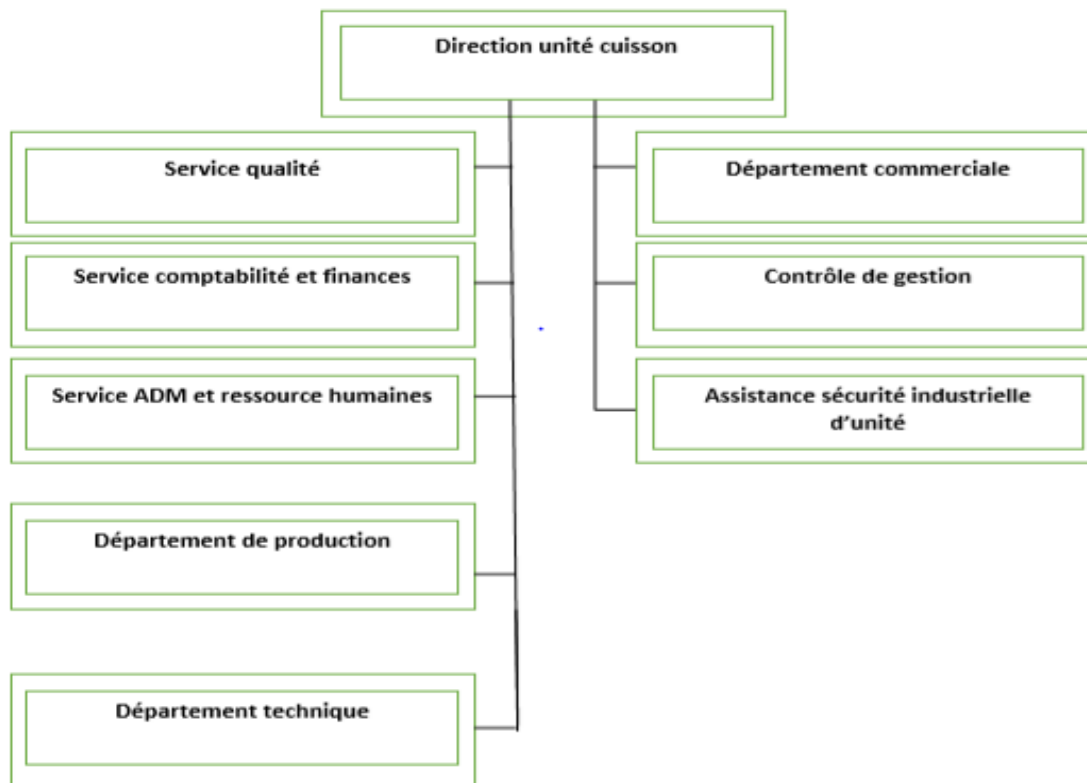
Elle est spécialisée dans la fabrication et le développement des produits froid, réfrigérateurs, congélateurs.

### 1-7-2- Unité Cuisson

Est chargée de la production et de développement des produits de climatisations. Ces activités sont :

- Transformation de la tôle
- Traitement et revêtement de surface
- Assemblage des climatiseurs

**Figure N°09 : Organigramme de l'unité cuisson**



**Source :** Document interne de ENIEM

### 1-7-3- Unité climatisation

Elle est chargée de la production de développement des produits de climatisation. Ces activités sont :

- Transformation de la tôle
- Traitement et revêtement de surface
- Assemblage des climatiseurs.

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

### **1-7-4- Unité de prestation technique**

Cette unité est chargée de fournir et d'exploiter les moyens techniques communs ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes (bâtiments, éclairage) elle assure également la réalisation des pièces de recharges pour la production, la conception et la fabrication d'outillage (moules, outils) et prend en charge toutes les activités informatiques des unités

### **1-7-5- Unité commerciale(UC)**

Elle assure la commercialisation des produits finis des autres unités de production, elle joue donc un rôle fondamental dans la vie de l'entreprise, à savoir la détermination des besoins du marché.

#### **Ces activités sont :**

- Marketing
- La vente (à travers les moyens propres et un réseau d'agents agréés).
- Le service après-vente
- La gestion des stocks des produits finis ENIEM
- La distribution et l'exportation des produits ENIEM

### **1-7-6- L'unité produits sanitaires et fillamp**

L'unité lampes et produits sanitaires de MOHAMMEDIA est spécialisée dans la fabrication de lampes d'éclairage domestiques ainsi que des lampes de réfrigérateurs, elle développe aussi des produits sanitaires (baignoires, lavabos)

## Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson

### **Section 02 : La suivie d'un opération d'importation des thermocouples par l'unité cuisson ENIEM, Oued Aissi Tizi-Ouzou**

#### **2-1- La procédure générale d'importation au sein de l'ENIEM**

##### **1- Expression du besoin**

Avant de chercher des fournisseurs, il est nécessaire de savoir quels sont les biens et services dont l'entreprise a besoin. Donc l'opération d'importation n'est déclenchée que par l'expression du besoin.

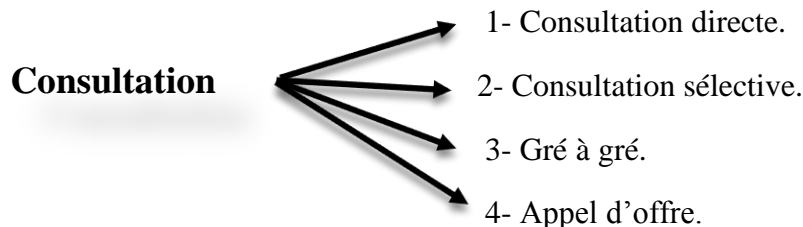
- Tout commence par la Structure Gestion des stocks qui exprime le besoin d'approvisionnement en établissant chaque année un **programme général d'approvisionnement (PGA)**, suivi par ses **demandes d'achat interne (DAI)**.

Une fois la demande d'achat interne est établie, la Gestion des stocks transmet cette dernière au service Achat.

##### **2 - Consultation (prospection) des fournisseurs**

C'est de consulter au moins trois (03) fournisseurs. Après la réception de la (DAI), le service achat consulte les fournisseurs homologués dans le but de sélectionner ceux qui peuvent répondre aux besoins en matière de produit ou de service.

Il existe 04 types de consultation :



##### **2-1- Consultation directe**

Tout marché ou commande dont le montant est  $\leq 4$  millions de dinars (4 000 000 DA), fait objet d'une consultation directe des fournisseurs sur la base d'une fiche technique.

Il s'agit de consulter directement plusieurs fournisseurs. Cela peut se faire par téléphone, e-mail, fax, formulaire en ligne ou en personne.

##### **2-2- Consultation sélective**

Tout marché ou commande dont le montant est  $\geq 4$  millions de dinars (4 000 000 DA), fait objet d'une consultation sélective.

Il s'agit de consulter au moins trois (03) fournisseurs homologués pour négocier avec chacun d'entre eux les conditions de vente (le prix, le mode de paiement, emballage, délai de livraison et d'autres conditions ...), dans le but de choisir le plus avantageux.

Les offres sont reçues par plis fermés.

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

Le choix de fournisseur retenu doit passer par deux commissions (COP) et (CEO) avant d'être validé par la commission des marchés.

**Tableau N°15 : Tableau comparatif de consultation sélective et directe**

<b>Consultation directe</b>	<b>Consultation sélective</b>
Le montant net est inférieur et égale à 4 000 000 DA	Le montant net est supérieur à 4 000 000 DA

**Source :** élaboré par nous-mêmes.

### **2-3- Gré à gré**

« Le gré à gré est la procédure qui permet au service contractant d'engager des négociations avec un partenaire de son choix, sans appel à la concurrence, ce partenaire est généralement un fournisseur habituel ». <sup>1</sup>

C'est la négociation directe avec des fournisseurs connus et choisis par l'entreprise sans appel à la concurrence.

On utilise le gré à gré dans le cas :

- Commande d'urgence.
- Monopole.
- Fournisseur habituel.

#### **2-3-1- Les avantages et les inconvénients de gré à gré**

<b>Les avantages</b>	<b>Les inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Réduction des délais de consultation.</li><li>- Préparation peu coûteuse.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Pas d'occasion pour comparer les différentes offres.</li><li>- L'acheteur est obligé de respecter les conditions de vente imposées par son fournisseur.</li></ul>

**Source :** L. ADIL, « procédure d'importation », Mémoire de master, INSIM, Promotion 2016/2017, P 06

#### **2-3-2- Les types de gré à gré**

**Gré à gré simple :** dans ce cas le client est censé d'effectuer l'achat à un fournisseur dans un cas monopolistique.

(C'est -à-dire le fournisseur détient le monopole et l'acheteur n'a pas le choix dans ce cas.)

<sup>1</sup> PAVEAU, DUPHIL F « Exporter : pratique du commerce international » 18<sup>ème</sup> édition Foucher paris, P 95

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

**Gré à gré après une consultation infructueuse** : dans le cas d'une anfractuosité l'acheteur est censé d'acheter en gré à gré après une consultation infructueuse.

### **2-4- Avis d'appel d'offre**

« C'est une opération qui consiste à décrire de façon précise l'expression d'un besoin auprès de plusieurs fournisseurs, à l'effet de ceux-ci des propositions détaillées ».<sup>2</sup>

Cette consultation consiste à ce qu'une entreprise publie un appel d'offre pour informer les fournisseurs que l'entreprise a besoin d'un bien ou un service spécifique dans le but de recevoir des propositions. Elle permet de comparer entre les offres pour choisir celle qui correspond à ses besoins recherchés.

Il existe différents types d'avis d'appel d'offre :

<b>Avis d'appel d'offres national</b>	
<b>Appel d'offre ouvert</b>	<b>Appel d'offre restreint</b>
Tous les acteurs économiques intéressés peuvent présenter leurs offres.	L'acheteur se tourne principalement vers nombre limité d'entreprises qui possèdent les compétences et les capacités requises.

**Source** :  tabli par nous-mêmes

### **3 - La réception des offres**

Avant la date limite, les fournisseurs intéressés doivent envoyer leurs offres (une offre technique et une offre financière)   la direction de l'unité sous des plis fermés.

**L'offre technique doit comporter :**

- Cahier de charge.
- Déclaration à souscrire.
- Fiche technique de la matière.

**L'offre financière doit comporter :**

- Facture pro-forma.
- Déclaration de probité.
- Lettre de soumission.

### **4 - Choix du fournisseur**

Après la réception des offres, le choix du fournisseur doit être passé par deux commissions avant d'être validé par la commission des marchés, afin de déterminer le fournisseur le plus avantageux.

<sup>2</sup> P. CLOUET, « les achats un outil déménagement », édition d'organisation, Paris, 1989, P22.

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

### **4-1- Commission d'Ouverture des Plis (COP)**

À la réception des offres, la commission d'ouverture des plis (**COP**) effectue l'ouverture des enveloppes fermées, cachetées et anonymes qui contiennent les offres (offre technique et offres financières).

Les offres, ainsi que les noms des fournisseurs, sont enregistrées dans un procès-verbal (**PV**), qui est ensuite transmis à la commission chargée de l'évaluation des offres.

#### **Remarque**

Dans le cas où le service réceptionne une seule offre, il va consulter une autre fois d'autres fournisseurs. (Cas infructueux)

### **4-2- Commission d'évaluation d'offre (CEO)**

Après la réception de procès-verbal par la (CEO), cette dernière examine le dossier et établit un (**TCO**) tableau comparatif (classement des fournisseurs, elle évalue les offres), puis établit un PV qui sera transmis au service achat pour établir un rapport de présentation à la commission des marchés (**CM**) ou à la commission centrale de marché (**CCM**) ou le ministre de l'industrie, selon le montant des marchés.

Les membres de la (CEO) sont :

- Un représentant de contrôle de gestion ;
- Un représentant technique ;
- Un représentant financier ;
- Un représentant commercial ;

### **4-3- La commission des marchés**

Elle a pour mission de :

- Valider les cahiers de charges ;
- Donner son avis (ok) pour tous les marchés (dont les montants sont supérieurs à 500000 DA et inférieurs à 400000 DA).

Dans cette commission, les marchés sont examinés selon les seuils :

Les marchés sont examinés par la commission des marchés de l'unité (CMU) lorsque le montant est inférieur à 40M DA.

Les marchés sont examinés par la commission centrale des marchés (CCM) lorsque le montant est supérieur ou égal à 40M DA.

## **5 - Lancement de commande**

Une fois la commission des marchés confirme le choix de la commission d'évaluation des offres et donne l'aval d'acheter, l'acheteur établit un bon de commande (**BC**) ou un contrat.

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

- Bon de commande est un document commercial qui prouve qu'une commande est effectuée par un acheteur.

Il faut citer ces éléments : délai de livraison, numéro de la commande, nom de bateau, poids net, un connaissance original, facture originale.

### **6- Paiement**

#### **6-1- Domiciliation bancaire**

L'importateur transmet la facture pro forma à sa banque, selon le mode de paiement pour une domiciliation bancaire.

#### **6-2- Demande d'ouverture d'un crédit**

Dès réception de la facture pro-forma domiciliée et de la demande d'ouverture de crédit, la banque de l'importateur s'engage à effectuer le paiement du montant indiqué sur la facture pro-forma au nom du fournisseur.

### **7 - l'expédition**

Avant l'embarquement, le fournisseur est chargé d'informer son client de l'expédition de sa marchandise, au moins 48 heures avant l'expédition pour qu'elle procède à l'assurance des marchandises.

### **8 - Assurance**

Dès la réception de l'avis d'expédition, l'acheteur établit un avis d'aliment qui sera transmis à la Société Nationale d'assurance (SAA), cet avis comporte toutes les informations nécessaires.

#### **9- L'arrivée de la marchandise**

Une fois que le navire aura atteint le port de débarquement, un avis d'arrivée des marchandises sera établi et transmis à l'acheteur par la compagnie de transport (maritime ou aérien).

#### **10- Le dédouanement**

Une fois que les documents sont arrivés à la banque, cette dernière saisit par (IRD), le charge des relations bancaires. Ce dernier récupère ensuite les documents et les transmet au transitaire chargé de déterminer les droits de douane et les procédures nécessaires au dédouanement de la marchandise en vue de sa mise en consommation.

#### **11- La réception de la marchandise**

Avant l'utilisation des marchandises dédouanées, la gestion des stocks procède au contrôle de ces marchandises quantitativement et qualitativement pour garantir qu'ils sont conformes et établir un bulletin de réception (BR).

#### **- Contrôle quantitatif**

Cette opération consiste à la vérification visuelle qui permet de s'assurer que la quantité des marchandises reçues correspond à la commande passée.

### Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson

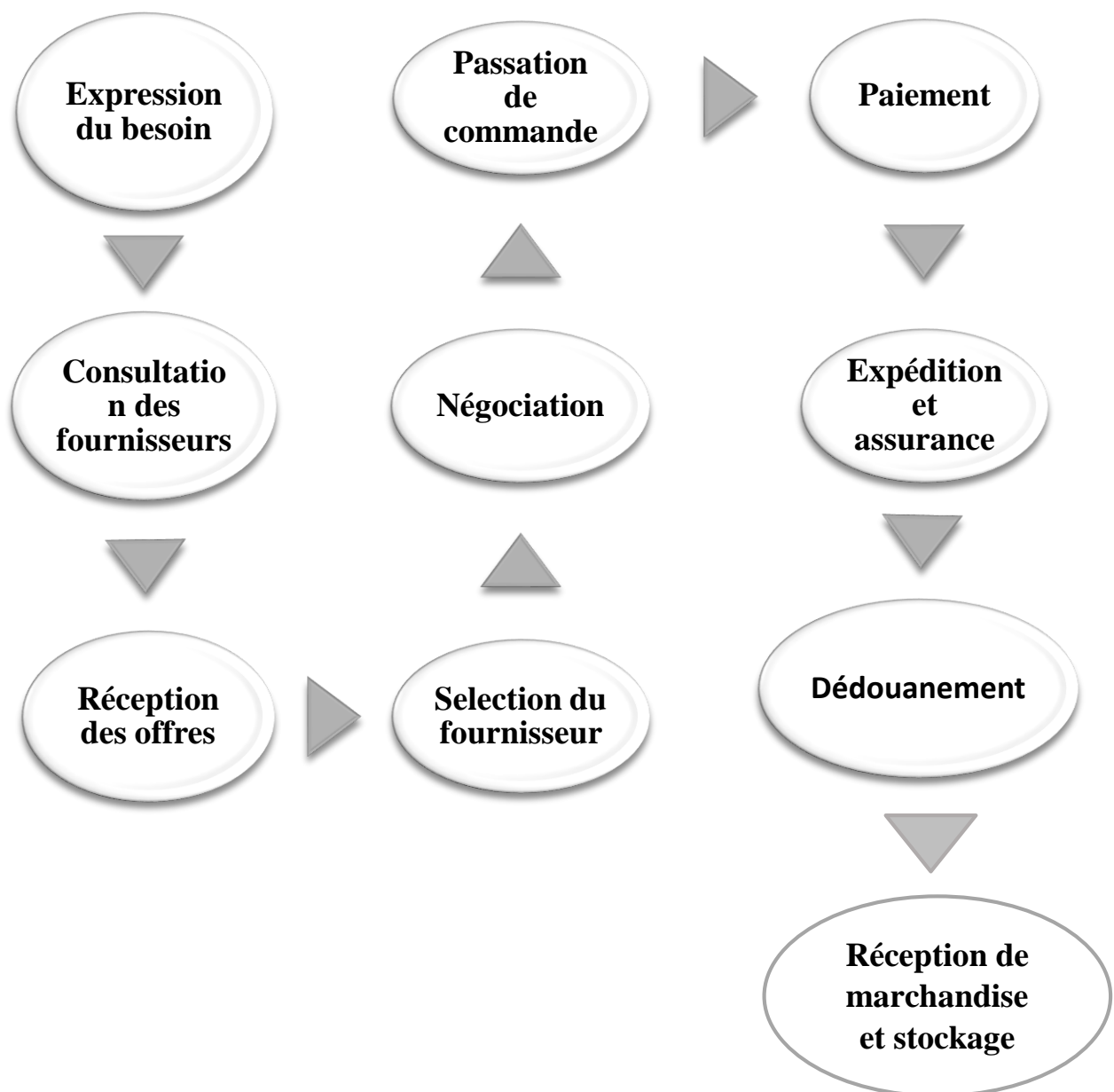
#### - Contrôle qualitatif

Le contrôle qualitatif est plus complexe que le premier, il consiste à évaluer la qualité de la marchandise livrée en utilisant des moyens matériels afin de détecter les éventuels défauts et éviter les produits non conformes ou défectueux.

#### 12- Le stockage de la marchandise

Une fois que le bulletin de réception est transmis au service achat, celui-ci procède à l'enlèvement des marchandises pour stockage, et l'enregistrement des m/ses sur les fichiers casiers et signe le bulletin de réception (BR).

Figure N°10 : Schéma récapitulatif des procédures d'importation



Source : Conception personnel

## Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson

### 2-2- La suivie d'un opération d'importation des thermocouples par l'unité Cuisson ENIEM, Oued Aissi Tizi Ouzou.

Afin de renforcer notre compréhension des concepts théoriques abordés dans les chapitres précédents, cette partie se concentre sur l'illustration des étapes de la procédure suivie par l'entreprise ENIEM pour l'achat des thermocouples avec sécurité de flamme pour cuisinière.

#### 1-Expression du besoin

Au cours de semestre de l'année 2020, un besoin d'approvisionnement en thermocouples a été constaté. L'ENIEM a programmé d'acheter deux (02) types de thermocouples PM/ GM.

Sur la base du programme de production qui a été établi par la direction générale, la structure gestion des stocks a établi un programme générale d'approvisionnement (**PGA**), qui sert à ressortir ces éléments :

- Stock disponible.
- Besoin brut.
- Besoin net.

L'ENIEM a procédé au calcul du besoin net annuel, après avoir déterminé le stock disponible et le besoin brut.

Pour trouver le Besoin Net Annuel :

$$\text{Besoin Net Annuel} = \text{Besoin Brut} - \text{Stock Disponible}$$

Le PGA se présente comme suit :

Code	Désignation	Unité de mesure	Besoin Brut	Stock disponible	Besoin net

Source : document interne de l'ENIEM

Sur la base du (PGA), le service gestion des stocks a exprimé un besoin initial de 19 600 thermocouples de deux types différents dans la demande d'achat N° **12030027** (voir annexe N°1).

## Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson

Par la suite, le service gestion des stocks a recalculé et ajouté une augmentation de 400.00 pièces de chaque type de thermocouples dans une nouvelle demande d'achat N° 12030046. (Voir annexe N°2)

Ces deux (DAI) ont ensuite été envoyées au service achat.

Donc, le besoin exprimé = DAI (1) +DAI (2)

Le total = 19600,00 + 400,00

**Besoin Net = 20 000.00**

Le besoin exprimé se présente comme suit :

CODE	DESIGNATION	UM	QUANTITE
230487	Thermocouples rob table coaxial 250 MM	PIECES	20 000
230488	Thermocouples rob table coaxial 430 MM	PIECES	20 000

Source : document interne

### 2- Consultation des fournisseurs

En date du 13 février 2020, après avoir reçu les demandes d'achat par le service achat de l'unité cuisson, ce dernier a lancé des consultations sélectives auprès de quatre (04) fournisseurs en présentant la (DAI) et la fiche technique. Et cela se fait par des plis fermés.

Les fournisseurs consultés sont :

- SARPER → Turquie. (Voir annexe N°03)
- NINGBO → Chine. (Voir annexe N° 04)
- Grace international entreprise LTD → Chine. (Voir annexe N° 05)
- ORCLI → Espagne. (Voir annexe N°06)

La consultation comporte ces informations :

- code de produit ;
- désignation de produit ;
- délai de remise de l'offre est de 15 jours ;
- qualité de la marchandise ;
- Unité de gestion ;
- incoterm FOB, CFR

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

### **3-Réception des offres**

Les deux fournisseurs qui ont répondu sont : ORKLI de l'Espagne et SARPER de la Turquie. Chacun d'entre eux a présenté à la fois une offre technique et une offre financière, leurs offres sont soumises au service d'achat. Ce dernier les a envoyés au bureau technique de l'unité cuisson pour l'analyse technique des offres.

#### **- Le fournisseur : ORKLI/ Espagne :**

- Prix de la marchandise : 28 040,00 Euro
- Frais de transport : 290,00
- Modalité de paiement : LC à vue
- Délai de livraison : 30 jours à partir de la réception de LC

#### **- Le fournisseur : SARPER/ Turquie :**

- Prix de la marchandise : 28 400,00
- FOB charge : 990,00
- Maritim freight Istanbul /Alger : 900,00
- Modalité de paiement : LC à vue
- Délais de livraison : 75 jours de notification de LC

### **4 - Sélection du fournisseur**

#### **4-1- Commission d'ouverture des plis (COP)**

**En date du 3 mars 2020**, la commission d'ouverture des plis a procédé à l'ouverture des plis contenant les offres des fournisseurs ORKLI et SARPER, en présence de ces derniers pour garantir la transparence de cette opération. Par la suite, un procès-verbal a été établi pour être transmis à la commission responsable d'évaluation des offres.

#### **4-2- Commission d'évaluation des offres (CEO)**

Suite à la réception du (PV), **en date du 15 mars 2020**, la commission d'évaluation des offres de l'unité cuisson s'est réunie à 14h00 afin d'examiner le marché des thermocouples. Cette commission a examiné le dossier et a effectué une étude comparative en établissant un tableau comparatif des offres (TCO) (**voir annexe N°7**) ainsi qu'un tableau de notation (**voir annexe N°8**), dans le but de déterminer la meilleure offre technico-commerciale.

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

### **Décision de la CEO**

Après avoir comparé les différentes conditions de vente proposées par ces deux fournisseurs, à la fin de la réunion la (CEO) a proposé d'attribué le marché des thermocouples (230487) et (230488) au fournisseur ORKLI/Espagne en raison de ses meilleures conditions.

- le montant du marché : 28 563,97 euro = 3 864 076,79 dinars
- taux de change : 1euro = 135,278 DA
- délai de livraison : 30 jours à partir de la réception de LC.
- modalité de paiement : LC à vue.

Un (PV) de réunion est établi et transmis à la structure commerciale afin d'établir un rapport de présentation à la commission des marchés de l'unité (CMU). (Voir annexe N°09)

Le 16/03/2020, le service achat a établi un rapport de présentation N° 83/2020 du choix de fournisseur à la commission des marchés de l'unité (CMU). (Voir annexe N°10)

### **4 -3- Commission des marchés de l'unité (CMU)**

La commission des marchés de l'unité a donné son visa (ok) d'acheter.

### **5- Négociation**

L'ENIEM a engagé des négociations avec le fournisseur ORKLI, ce qui a abouti à une réduction des frais de transport de 290,00 euro à 230,00 euro.

### **6- Lancement de commande**

Après avoir obtenu l'accord de la commission des marchés (CMU), le 17/05/2020 le service achat de l'unité cuisson a lancé un bon de commande N°20/30038 comprenant les informations suivantes : (Voir annexe N°11)

- le code : 230 487 / 230 488.
- la désignation : Thermocouple -250 / Thermocouple-430.
- l'unité de mesure : pièce.
- la quantité : 20 000 / 20 000.
- le prix unitaire : 0,6657/ 0,7363.
- le montant total : 28 040 .00
- le mode de paiement : lettre de crédit irrévocable non confirmé à vue
- Mise à FOB : 230.00
- le montant total FOB BARCELONE.
- le délai de livraison : 30 jours à partir du BC

### **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

#### **6 - Le paiement**

Le mode de paiement utilisé dans ce cas est le crédit documentaire irrévocable non confirmé à vue.

##### **6.1 Domiciliation bancaire :**

En date du 27 mai 2020, l'ENIEM a transmis la facture pro-forma à la BADR afin d'établir une domiciliation bancaire. (Voir annexe N°12)

**Tableau N°16 :** Représente l'attribution d'un dossier de domiciliation

<b>BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPEMENT RURAL</b>				<b>A. L. E TIZI OUZOU</b>			
<b>DOMICILIATION</b>							
<b>15</b>	<b>04</b>	<b>02</b>	<b>2020</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>00012</b>	<b>EUR</b>
<b>TIZI OUZOU LE , 27 MAI 2020</b>							

**Source : document interne de l'ENIEM obtenu au niveau de la BADR**

**15 :** code de la wilaya de Tizi -Ouzou.

**04 :** correspond au code agrément de la BADR.

**02 :** guichet

**2020 :** l'année en cours.

**2 :** le trimestre.

**10 :** correspond à la nature de contrat.

**00012 :** indique le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre.

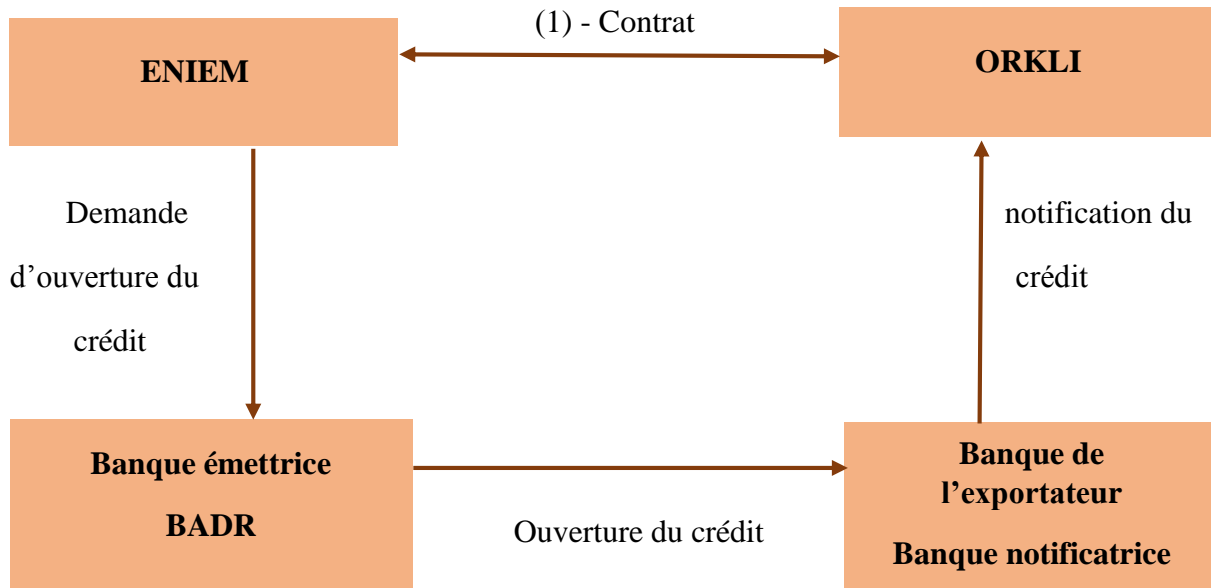
**EUR :** indique la devise euro.

La BADR a demandé à l'ENIEM d'établir une demande d'ouverture de crédit qui s'est déroulée comme suit :

## Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson

### 6.2 Déroulement du crédit documentaire

Figure N°11 : Demande d'ouverture du crédit documentaire



#### Confirmation de crédit

- L'ENIEM a demandé à sa banque (BADR) l'ouverture d'un crédit documentaire.
- La BADR a procédé à l'ouverture du crédit.
- Après l'ouverture du crédit documentaire, la BADR a procédé d'acheter des devises en euros auprès de la banque centrale d'Algérie afin de couvrir son compte chez le correspondant étranger et débitera le compte de son client de la contre-valeur en dinars, qui sera suivi et contrôlé sur la base de justificatifs.
- Après avoir ouvert le crédit documentaire, la BADR a informé la banque du fournisseur de l'ouverture du crédit documentaire.
- Cette dernière a contacté ORKLI pour lui notifier cette ouverture de ce crédit et sa confirmation.

#### - Expédition de la marchandise

- Le fournisseur ORKLI a procédé à l'expédition de ses marchandises et a ensuite remis les documents (plis cartable) à sa banque (banque notificatrice).
- La banque notificatrice a effectué le règlement au fournisseur ORKLI.
- Dès que la banque notificatrice a remis les documents à la BADR (banque émettrice, celle-ci a vérifié s'ils étaient conformes aux conditions du crédit.
- Ensuite, la BADR a effectué le paiement à la banque de ORKLI et l'ENIEM a reçu un avis d'arrivée.

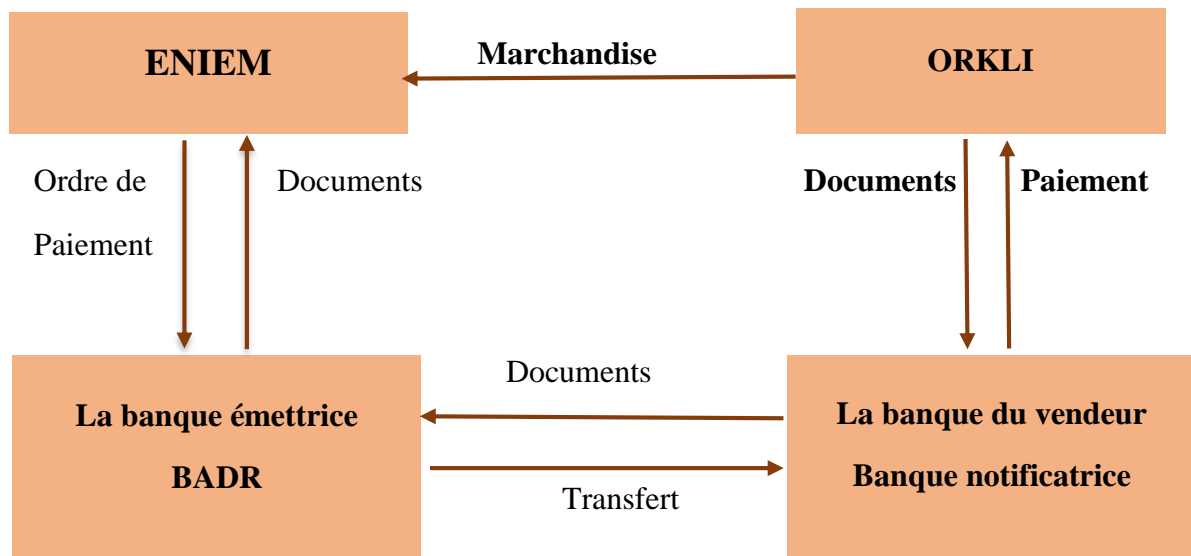
#### □ Règlement

Après avoir effectué le paiement du montant du crédit, la BADR a remis les documents à l'ENIEM qui s'est chargée du paiement.

Cette phase s'est déroulée comme suit :

## Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson

Figure N°12 : Confirmation d'un crédit documentaire



### 7- Expédition et assurance

#### 7-1- Expédition des marchandises

Avant 48h de l'expédition des marchandises, le fournisseur ORKLI a avisé l'ENIEM par un avis d'expédition et le plis cartable.

En fonction de l'incoterm du bon de commande FOB, ORKLI va se charger de la marchandise jusqu'au port d'embarquement BARCELONE, à partir de ce moment-là l'ENIEM assume tous les risques.

La banque du fournisseur transmis à la BADR les documents qui accompagnent la marchandise :

- Connaissance. (Voir annexe N°13)
- Certificat d'origine. (Voir annexe N°14)
- Liste de colisage. (Voir annexe N°15)
- Certificat de conformité. (Voir annexe N°16)

#### 7-2- L'assurance de la marchandise

Suite à la réception d'une notification d'expédition de la part du fournisseur ORKLI, l'ENIEM a pris des mesures pour assurer une couverture contre les différents risques qui peuvent affecter les thermocouples pendant le transport. **Le 28 juin 2020**, l'ENIEM a établi un avis d'aliment N°0001117 qu'elle a envoyé à la société nationale d'assurance (SAA). (Voir annexe N°17)

La valeur assurée = 4 079 453,80 DA

### **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

Prime d'assurance =  $(4\,097\,453,80 * 0,12\%)$

Prime d'assurance = 4916,94 DA

#### **8- Le dédouanement des thermocouples**

**En date du 9 juillet 2020**, à l'arrivée de marchandise aux frontières, la compagnie maritime SAVINO DEL BENE a informé le service achat de l'unité cuisson de l'arrivée de sa marchandise par un « avis d'arrivée » qui porte les informations suivantes : **(voir annexe N°18)**

- Port de chargement : BARCELONA.
- Port de déchargement : ALGER
- Date de départ et d'arrivée.
- Nom du navire : MARIOS
- Numéro du gros et d'article.

Afin que l'ENIEM puisse récupérer les marchandises du port d'Alger, elle doit endosser le connaissement original.

##### **8-1- Les formalités de dédouanement**

Dès que le consignataire avait délivré la marchandise à l'unité cuisson, elle a effectué les formalités douanières en trois (03) régimes économiques qui sont :

###### **8-1-1- Etablissement de la déclaration simplifiée de transit routier (DSTR)**

Le transitaire prépare une déclaration simplifiée de transit routier au port qui sera visée par la douane. Ensuite, la marchandise est transférée vers l'entrepôt sous douane de l'ENIEM.

###### **8-1-2- La mise des thermocouples à l'entrepôt privé (3301) (2em régime douanier)**

Suite à l'arrivée des thermocouples à l'entrepôt privé de l'ENIEM, le déclarant en douane de celle-ci a procédé à l'établissement d'un document appelé « déclaration de mise à l'entrepôt » qui a été déposé au service de douane de Tizi Ouzou.

###### **8-1-3- La mise à la consommation des thermocouples (1033) (3em régime douanier)**

C'est la dernière étape de la procédure de dédouanement. La déclaration de mise à la consommation a été effectuée pour autoriser la consommation et le stockage des thermocouples. C'est à ce stade que les droits et taxes douaniers étaient payés. **(Voir annexe N°19)**

#### **Calcul des droits de douane**

$TVA = VD * T (19\%)$

#### **Calcul des droits et taxes**

$DT = DD + TVA$

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

### **Calcul des droits et taxes**

Calcul de valeur en douane (VD) :

$$\text{La valeur en douane en DA} = (\text{PTFN} + \text{les autres frais}) * \text{Taux de change} + \text{Fret}$$

$$\text{VD} = (28040,00 + 230,00) * (151,75400) + 42775,47$$

$$\text{VD} = 4332860,90$$

### **Les droits de douane :**

\*DD de l'Article N° 0001 :

$$\text{DD} = 2051939,00 * 00$$

$$\text{DD} = 00$$

\*DD de l'article N° 0002 :

$$\text{DD} = 2280921,00 * 0,00$$

$$\text{DD} = 00$$

### **Calcul de TCS :**

- pour article N° 0001 :

$$\text{TCS} = 2051939,00 * 2\%$$

$$\text{TCS} = 41038,78$$

- pour article N°0002 :

$$\text{TCS} = 2280921,00 * 2\%$$

$$\text{TCS} = 45618,42$$

### **Calcul de la TVA :**

-Pour l'article N° 0001 :

$$\text{TVA} = (2051939,00 + 41038,78) * 19\%$$

$$\text{TVA} = 397665,78$$

-Pour l'article N° 0002 :

$$\text{TVA} = (2280921,00 + 45618,42) * 19\%$$

$$\text{TVA} = 442042,49$$

### **Calcul de TCS Total :**

### **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

TCS total = TCS (1) + TCS (2)

TCS total = 41038,78 + 45618,42

**TCS = 86 657,00**

**Calcul de TVA Total :**

TVA Total = TVA (1) + TVA (2)

TVA = 397665,78 + 442042,49

TVA = 839708,00

TOTAL= TCS +TVA+ RUS + RPS

Total = 928 345,00

#### **9- Réception des thermocouples**

Après avoir acquitté des droits et taxes des thermocouples par le service transit, et avant de les utiliser, la structure de gestion des stocks a effectué un contrôle quantitatif et qualitatif afin de dresser un bulletin de réception.

- **Contrôle quantitatif** (Assuré par la structure Gestion des stocks)

Une fois que le lot est arrivé, le magasinier a procédé à la vérification quantitative des thermocouples en comparant avec la liste de colisage. Ensuite, il accompagne cela d'un bulletin de réception (BR) pour enregistrer les manquants ou excédants. (**Voir annexe N°20**)

- **Contrôle qualitatif** (assuré par la structure Inspection Qualité)

Le bulletin de réception a été envoyé au service qualité pour qu'il puisse vérifier la conformité des thermocouples par rapport aux plans et fiches techniques.

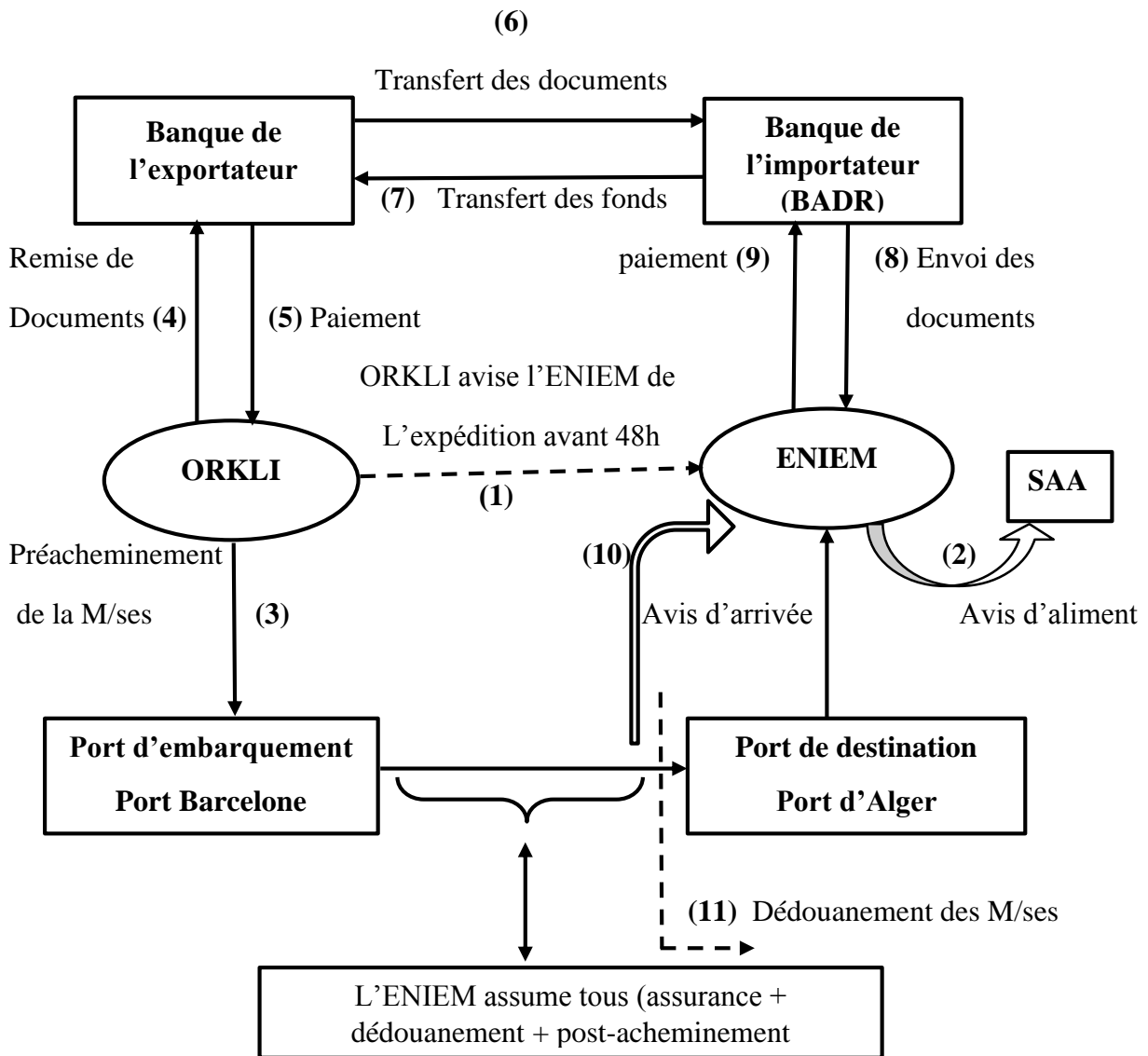
Les thermocouples étaient conformes, et le bulletin de réception a été remis directement à la structure commerciale (service achat) responsable de l'enlèvement des marchandises de l'aire de réception.

#### **10- Stockage des thermocouples**

La réception qualitative a transmis le bulletin de réception à la gestion des stocks, qui a procédé à l'enlèvement des thermocouples pour le stockage. Ensuite, celle-ci a enregistré ces marchandises sur des fichiers casiers et a signé le (BR).

### Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson

Figure N° 13 : Schéma récapitulatif du transit



Source : Conception personnel

## **Chapitre III : La Conduite d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM Unité cuisson**

### **Conclusion**

L'ENIEM a pour objectif principal d'accroître le volume de production tout en améliorant la qualité de ses produits, dans le but de s'adapter aux variations de la demande, contribuant ainsi à la croissance économique nationale.

Lors de notre stage pratique à l'unité cuisson de l'ENIEM, nous avons remarqué que cette dernière a réussi avec succès l'opération d'importation grâce à une approche logique et une organisation efficace dans le travail.

Le service achat collabore avec le service transit, pour gérer efficacement l'opération d'importation. L'acheteur surveille le processus jusqu'à l'expédition des marchandises, tandis que le service transit se charge des formalités douanières et du dédouanement une fois que les marchandises arrivées au port de débarquement.

Afin d'effectuer le paiement, le crédit documentaire a été choisi par l'ENIEM en raison de sa simplicité et sa sécurité.

L'ENIEM a choisi le transport maritime en raison de la valeur importante et du poids de la marchandise, et l'incoterm sélectionné est le FOB.

# **Conclusion générale**

### Conclusion Générale

Le commerce extérieur revêt une importance cruciale dans l'économie d'un pays en favorisant son ouverture vers l'extérieur grâce aux échanges commerciaux avec l'étranger.

En se basant sur les résultats et les observations obtenus tout au long des différents chapitres, nous avons tenté de fournir des éléments de réponse aux questions posées dans l'introduction. Dans le but d'atteindre notre objectif, nous avons cherché à approfondir notre étude sur une partie importante du commerce international, à savoir la logistique du CI et les importations.

Au terme de notre étude sur le paiement à l'international, nous avons constaté que la gestion des transactions internationales requiert une connaissance approfondie des divers moyens et techniques de paiement. Nous avons réalisé que le choix de mode de paiement est très important.

Le processus de dédouanement à l'international a également été abordé, qui englobe les procédures et les formalités afin d'assurer le passage fluide des marchandises à travers les frontières.

Au fil de notre recherche, nous avons constaté l'importance vitale de ces aspects dans le succès des opérations de commerce internationale.

Le cas pratique que nous avons effectué au sein de l'entreprise ENIEM, nous a procuré une meilleure compréhension du processus d'importation et nous a donné un aperçu du monde professionnel.

Nous avons effectué une étude de cas spécifique dans l'unité cuisson où nous avons suivi attentivement le processus d'importation des thermocouples, étape par étape. Tout a commencé par l'expression du besoin de la part du service de gestion des stocks, qui mettait en évidence les critères techniques, qualitatifs et quantitatifs nécessaires pour l'achat des thermocouples.

Ensuite, en se basant sur ces critères, le service achat a choisi des fournisseurs et a effectué une comparaison entre les deux fournisseurs SARPER et ORKLI en établissant un TCO ainsi qu'un tableau de notation pour déterminer l'offre la plus avantageuse. Après cela, le service achat de l'unité cuisson a entamé des négociations visant à réduire les prix, pour finalement conclure un contrat avec ORKLI.

Ce contrat définit les obligations de chaque partie impliquée (ENIEM et ORKLI). L'incoterm choisi (FOB) joue un rôle important car il spécifie le mode de transport ainsi que la répartition des frais et responsabilités. En ce qui concerne l'assurance et le dédouanement des marchandises, les opérations ont été attribuées à l'ENIEM qui a dû les gérer. A cet effet, l'entreprise avait consacré la structure transit, pour s'occuper des opérations de logistique.

Dans notre cas, ces tâches seront attribuées à l'ENIEM qui aura la responsabilité de les gérer.

Après avoir observé, nous avons réalisé que chaque étape de processus d'importation est essentielle, et qu'aucune d'entre elles ne peut être considérée comme plus importante que les autres, elles sont complémentaires. Chaque étape est une suite logique de l'étape précédente.

Nous avons remarqué que tous les services de l'ENIEM (service gestion des stocks, service achat, service transit...) travaillent en collaboration afin de garantir un bon déroulement du processus d'importation.

# **BIBLIOGRAPHIE**

### Ouvrages

- Brahim GUENDOUZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008.
- Céline Bouveret-Rivat, Florence Brun, Catherine Mercier-Suissa, « Fiches de Stratégie de développement des exportations », 2021.
- Désiré Loth, « L'Essentiel des techniques du commerce international », 2009.
- Didier Ambialet, « Spécialité Sciences économiques et sociales », Editions Ellipses, 16 février 2021.
- Didier - Pierre MONOD, « MOYENS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT INTERNATIONAUX (import - export) » 4e édition mise à jour RUU 600, EDITIONS ESKA, 2007.
- Diogo Belinga, Jordel, « Législation douanière congolaise (R.D. CONGO) : Mise en douane et opération de dédouanement », édition L'Harmattan, 2022.
- Duhaubout, Dominique. Collot, Jacques. DUBOIS, Jean-Michel « TRANSPORTER-TRANSPORT ET LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL », 6<sup>e</sup> édition FOUCHER, 2020.
- F. Colb, « La logistique », Edition Entreprise moderne ,1972.
- Ghislaine Legrand, Hubert Martini « Commerce international » 3<sup>e</sup> édition DUNOD
- Ghislaine Legrand, Hubert Martini « Management des opérations de commerce international », 7<sup>e</sup> édition DUNOD
- Hubert Martini « Techniques de commerce international », édition DUNOD.1<sup>er</sup> septembre 2017.
- HUBERT MARTINI, DOMINIQUE DEPREE, CHRISTIAN CAZENOVE « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », 3<sup>e</sup> édition RB, 2019.
- Idir KSOURI, « les régimes douaniers », édition Grand Alger
- International Trade Centre, « Exportation de composants automobiles », édition UN, Genève, 17 mars 2003.
- J. BELOTTI « LE TRANSPORT INTERNATIONAL DE MARCHANDISES », VUIBERT,
- Jean Escolano, Jaouad Filali, Valérie Tirvert, « Gestion des opérations d'import-export », 3<sup>e</sup> édition, 2016.
- Jean-Louis Amelon, Jean-Marie Cardebat, « Les nouveaux défis de l'internationalisation », édition De Boeck Supérieur, 16 avril 2010.
- Jean Louis Mucchielli, « Relations économiques international », Edition, Paris, 2010, P.58
- J. LONGATTE ; P. VANHOVE, « économie générale », Edition DUNOD, P 345  
Jomo K.S, Rudiger Von Arnim, « Trade théorie despite Krugman », Economic and political weekly, 2008.
- Kosma, Catherine, « Gestion des opération d'import-export », Edition Le Génie des Glaciers, 2011.
- LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

## **BIBLIOGRAPHIE**

- LEGRAND G ET HUBERT M, « La Gestion globale du Risque de Change », ECONOMICA, Paris, 1992.
- LEGRAND G et HUBERT M, « le petit export », édition Dunod, Paris, 2009.
- MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; « Lexique du commerce international, Les 2600 mots actuels et pratiques de l'import- export », Ed Bréal, Paris, 2002
- Moneir Karouri, Hassan Mehrez, « L'économie contemporaine en fiches et en schémas », édition Editions Ellipses, 21 juin 2022.
- Michel Battiau, « Le commerce international », édition éclipse, 2002.
- Stéphane Bécuwe, « Commerce international et politique commercial », Edition Armand Colin, 2006.
- Patrice Canas, Bernard Schwengler, « Economie de la mondialisation », Edition De Boeck supérieur, 2019
- PHILIPPE GARSUAULT, avec la participation de STEPHANE PRIAMI « Opérations bancaires à l'international », 2<sup>e</sup> édition RB édition 2015.
- Philippe Monnier & Sandrine Machier-Lefrançois, « Les techniques Bancaires », Dunod, Paris, 2008.
- R. Vernon (1966), « International Investment and International Trade in the Product Life Cycle », Quarterly Journal of Economics, 80, P.190- 207.
- S. HADDAD et collectif, « Les règles du commerce international Incoterm 2010 », édition pages blues, Alger, 2011.
- Yves SIMON et Delphine LAUTER, « finance international », 9<sup>e</sup> édition, Economisa, Paris, 2003.

### **Cours**

- Cours de monsieur GUENDOUZI Brahim 3<sup>ème</sup> année 2019/2020 Commerce international et logistique module opération douanière et transit.
- Cours présentés par Fayssel Merraoui, « Relations économiques internationales »,2021.

### Thèses et mémoires

- BESSA Adel, « Processus d'une opération d'importation », ESIG, promotion 2008.
- Iassamen kaci, Makhloof Nour Eddine, « L'évaluation des risques liés aux opérations d'importation cas de l'ENIEM » mémoire, année 2021/2022,
- HANNOU Wafa, « Déroulement d'une opération d'importation ; Cas de l'ENIEM », mémoire spécialité finance et commerce international, Promotion 2018/2019.
- KADI.B et LAZIB. S, « Le financement du commerce extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire cas de la BNA 584 », **mémoire, promotion 2019/2020.**
- MAKHLOUF-F, « Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du master en économie des affaires Européennes et internationales, Université de Paul 2006.
- Mohamed Assad Allah MATALLAH, « Les exportations agroalimentaires en Algérie : Etat des lieux et perspectives » Thèse, 2020/2021, ENSA El-Harrach-Alger.
- Slimani Said, « Etude du processus d'importation de matière première dans les entreprises nationales Algériennes : Cas ENEL d'Azazga », mémoire, Promotion 2020/2021.
- HAMIS Hacene, « Présentation des procédures réglementaire exigée d'une opération d'importation, cas : ENIEM » mémoire spécialité finance et commerce international, UMMTO, promotion 2017/2018.

### Articles

- Dr. Selim OUALIKENE, Lamara HADJOU, « La politique commerciale algérienne depuis 1962 : entre échec de la diversification des exportations et accroissement de la dépendance extérieure », Article
- Georges Mutin, Article « Le commerce extérieur de l'Algérie en 1964 », 1965.
- The journal of Economics and Finance (JEF), Vol 06 N°02/2020
- Article 115 bis du code de douane, loi n° 98.10 du 22.08.1998 portant sur le code de la douane.
- Article 116 et 117 du code des douanes.

### Revues

- BARBET (PH), SOUAM (S) et TALAHITE (F), enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC, in revue CNRS, N° 05, 2009.
- Mouffok Nacer-Eddine, « les fondements historiques, juridiques et économiques du commerce extérieur en Algérie », Revue des Etudes sur l'Effectivité de la Norme Juridique, 2021.
- Mohaned AIT ABDELLAH, « Les régimes de perfectionnements actif et passif et l'insertion des entreprises algériennes dans la sous-traitance internationale », Revue des sciences économiques et de gestion, 2016.

### Site internet

- [WWW.algex.dz](http://WWW.algex.dz)
- [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com)
- <https://www.amalo-recrutement.fr/>
- [https://transline-mb.com/les différents-moyens -de- transport-de- marchandises/](https://transline-mb.com/les-diff%C3%A9rents-moyens-de-transport-de-marchandises/)
- [www.tradesolutions.bnpparibas.com](http://www.tradesolutions.bnpparibas.com)
- [www.bing.com](http://www.bing.com)
- <https://cours-bts-ci.fr/credit-documentaire/>
- <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article39>

# **Annexes**

**Annexe N°01** : Demande d'achat interne

**Annexe N°02** : Demande d'achat interne

**Annexe N°03** : Consultation sélective

**Annexe N°04** : Consultation sélective

**Annexe N°05** : Consultation sélective

**Annexe N°06** : Consultation sélective

**Annexe N°07** : Tableau comparatif des offres

**Annexe N°08** : Tableau de notation

**Annexe N°09** : Procès-verbal

**Annexe N°10** : Rapport de présentation

**Annexe N°11** : Bon de commande

**Annexe N°12** : Domiciliation bancaire

**Annexe N°13** : Connaissance

**Annexe N°14** : Certificat d'origine

**Annexe N°15** : Liste de colisage

**Annexe N°16** : Certificat de conformité

**Annexe N°17** : Avis d'aliment

**Annexe N°18** : Avis d'arrivée

**Annexe N°19** : Déclaration de mise à la consommation

**Annexe N°20** : Bulletin de réception

SERVICE EMETTEUR : CSCU GEST STR CUISIN NUMERO DE DAI : 12030027 DATE D'EMISSION : 12/05/2020  
 STATUT D'ACHATS : F CODE SUIVI ENTETE DAI : S  
 OBJET DE LA DAI : ROBINETS THERMO COUPLE

N LIGI	N SEQI	C. ARTICLE	-DESIGNATION ARTICLE	QTE DEMANDEE	QTE MODIFIEE	DAT DEMANDEE	DAT MODIFIEE
0001		230484	ROBINET RAPIDE/PLAT/SECURITE/COAX/ALU AVEC ACCESSOIRS S/PLAN OU FICHE-TECH :	9000.000	9000.000 PCE	12/05/2020	12/05/2020
0002		230485	ROBINET S/RAPIDE/PLAT/SECURITE/COAX/ALU AVEC ACCESSOIRS S/PLAN OU FICHE-TECH :	18000.000	18000.000 PCE	12/05/2020	12/05/2020
0003		230486	ROBINET AUX/PLAT/SECURITE/COAX/ALU AVEC ACCESSOIRS S/PLAN OU FICHE-TECH. :	9000.000	9000.000 PCE	12/05/2020	12/05/2020
0004	Avec	230487	THERMOCOUPLE ROBINET DE TABLE/COAX/PM S/PLAN OU FICHE-TECH. :	19600.000	19600.000 PCE	12/05/2020	12/05/2020
0005		230488	THERMOCOUPLE ROBINET DE TABLE/COAX/GM S/PLAN OU FICHE-TECH. :	19600.000	19600.000 PCE	12/05/2020	12/05/2020
0006		230489	ECROU THERMOCOUPLE ROBINET DE TABLE /HM6 S/PLAN OU FICHE-TECH. :	51200.000	51200.000 PCE	12/05/2020	12/05/2020
0007		230729	ROBINET THERMOST EN LAITON DI6mm TIGE EN ALUMINIUM DIAM 6mm S/PLAN OU FICHE-TECH. : 01	9008.000	9008.000 PCE	12/05/2020	12/05/2020

LE CHEF DE SECTION

LE CHEF DE SERVICE

LE CHEF DE DEPARTEMENT

LE DIRECTEUR

**ENIEM**  
 UNITE DE  
 SERVICE GESTION  
 DES STOCKS



*Annexe 01*

*le substitue*

*[Handwritten signature]*

SERVICE EMETTEUR : GSCU GEST STK CUISIN. NUMERO DE DAI : 12030046  
STATUT D'ACHATS : F CODE SUIVI ENTETE DAI : S  
OBJET DE LA DAI : THERMOCOUPLE DATE D'EMISSION : 17/05/2020

N. LIG	N. SEQ	C. ARTICLE	-DESIGNATION ARTICLE	QTE DEMANDEE	QTE MODIFIEE	DAT. DEMANDEE	DAT. MODIFIEE
0001	230487		THERMOCOUPLE ROBINET DE TABLE/COAX/PM S/PLAN OU FICHE-TECH.:	400,000	400,000 PCE	17/05/2020	17/05/2020
0002	230488		THERMOCOUPLE ROBINET DE TABLE/COAX/GM S/PLAN OU FICHE-TECH.:	400,000	400,000 PCE	17/05/2020	17/05/2020

LE CHEF DE SECTION                      LE CHEF DE SERVICE                      LE CHEF DE DEPARTEMENT                      LE DIRECTEUR

**ENIEM**  
**UNITE CUISSON**  
**SERVICE GESTION**  
**DES STOCKS**



*Selm PGA MODO APP*

*NEB HIREBAEL*

*Annexe 02*

*u 17/05/20*  
*[Signature]*



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركز الأجهزة المنزلية

UNITE CUISSON  
DEPARTEMENT COMMERCIAL  
SERVICE ACHATS  
TEL: 00 213 26 41 31 81  
E-mail : s.hammoudi@eniem.dz  
Ref : Eniem /DC/SA/ /N° 059 /2020

Oued -Aissi le 13 FEB 2020

Destinataire : SARPET/TURQUIE  
Fax : 00 90 21 22 26 42 50  
Email : murat@sdtsarper.com  
huseyin@sdtsarper.com

**Objet : AVIS DE CONSULTATION  
SELECTIVE**

*En conformité à nos procédures et à la réglementation en vigueur, un avis de consultation est lancé pour la fourniture des thermocouples conformément au CAHIER DES CHARGES ci-joint en annexe*

*L'offre de prix doit être transmise sous double pli cacheté, accompagnée du cahier des charges dûment signé à envoyer par DHL ou à déposer à l'adresse suivante :*

*ENIEM -UNITE CUISSON  
Zone industrielle Oued Aissi  
Tizi-Ouzou /Algérie*

**IMPORTANT**

*1- Les offres techniques et financières doivent être mises dans deux enveloppes distinctes portant la mention « offre technique » et « offre financière » libellées du nom du soumissionnaire*

*2- Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe*

*Anonyme et ne comportera que les mentions suivantes*

**« SOUMISSION THERMOCOUPLES POUR CUISINIÈRE »  
AVIS DE CONSULTATION N°CUI 050/2020  
« A NE PAS OUVRIR »**

Annexe 03



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركز الأجهزة المنزلية

UNITE CUISSON  
DEPARTEMENT COMMERCIAL  
SERVICE ACHATS  
TEL: 00 213 26 41 31 81  
E-mail : s.hammoudi@eniem.dz  
Ref : Eniem /DC/SA/ N° 050 /2020

Oued -Aissi le 17. FEV 2020

Destinataire : NINGBO LTD  
Fax : 00 86 574 28867375  
Email : [kristy@nbearth-star.com](mailto:kristy@nbearth-star.com)

Objet : AVIS DE CONSULTATION  
SELECTIVE

En conformité à nos procédures et à la réglementation en vigueur, un avis de consultation est lancé pour la fourniture des thermocouples conformément au CAHIER DES CHARGES ci-joint en annexe

L'offre de prix doit être transmise sous double pli cacheté, accompagnée du cahier des charges dûment signé à envoyer par DHL ou à déposer à l'adresse suivante :

ENIEM -UNITE CUISSON  
Zone industrielle Oued Aissi  
Tizi-Ouzou /Algérie

**IMPORTANT**

3- Les offres techniques et financières doivent être mises dans deux enveloppes distinctes portant la mention « offre technique » et « offre financière » libellées du nom du soumissionnaire

4- Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe Anonyme et ne comportera que les mentions suivantes :

« SOUMISSION THERMOCOUPLES POUR CUISINIERE »  
AVIS DE CONSULTATION N°CUI 050/2020  
« A NE PAS OUVRIR »

Annex 04



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهربائية المنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركز الأجهزة المنزلية

UNITE CUISSON  
DEPARTEMENT COMMERCIAL  
SERVICE ACHATS  
TEL: 00 213 26 41 31 81  
E-mail : s.hammoudi@eniem.dz  
Ref:Eniem /DC/SA/ /N° 053 /2020

Oued -Aissi le 13 FEV 2020

Destinataire :grace international entreprise LTD  
email :sales@ningbograce.com

**Objet : AVIS DE CONSULTATION  
SELECTIVE**

*En conformité à nos procédures et à la réglementation en vigueur, un avis de consultation est lancé pour la fourniture des thermocouples conformément au CAHIER DES CHARGES ci-joint en annexe*

*L'offre de prix doit être transmise sous double pli cacheté, accompagnée du cahier des charges dûment signé à envoyer par DHL ou à déposer à l'adresse suivante :*

**ENIEM -UNITE CUISSON**  
Zone industrielle Oued Aissi  
Tizi-Ouzou /Algérie

Annexes

**IMPORTANT**

5- Les offres techniques et financières doivent être mises dans deux enveloppes distinctes portant la mention « offre technique » et « offre financière » libellées du nom du soumissionnaire

6- Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe **Anonyme** et ne comportera que les mentions suivantes

**« SOUMISSION THERMOCOUPLES POUR CUISINIÈRE »  
AVIS DE CONSULTATION N° CUI 050/2020  
« A NE PAS OUVRIR »**



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهربائية والمنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركز الأجهزة المنزلية

UNITE CUISSON  
DEPARTEMENT COMMERCIAL  
SERVICE ACHATS  
TEL: 00 213 26 41 31 81  
E-mail : s.hammoudi@eniem.dz  
Ref : Eniem /DC/SA/ N° 058 /2020

Oued -Aïssi le 13 FEV 2020

Destinataire : ORKLI/ESPAGNE  
Email : sami@nesmaexport.com

**Objet : AVIS DE CONSULTATION  
SELECTIVE**

*En conformité à nos procédures et à la réglementation en vigueur, un avis de consultation est lancé pour la fourniture des thermocouples conformément au CAHIER DES CHARGES ci-joint en annexe*

*L'offre de prix doit être transmise sous double pli cacheté, accompagnée du cahier des charges dûment signé à envoyer par DHL ou à déposer à l'adresse suivante :*

ENIEM -UNITE CUISSON  
Zone industrielle Oued Aïssi  
Tizi-Ouzou /Algérie

Annexe 06

**IMPORTANT**

- 7- Les offres techniques et financières doivent être mises dans deux enveloppes distinctes portant la mention « offre technique » et « offre financière » libellées du nom du soumissionnaire
- 8- Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe Anonyme et ne comportera que les mentions suivantes

**« SOUMISSION THERMOCOUPLES POUR CUISINIÈRE »  
AVIS DE CONSULTATION N° CUI 050/2020  
« A NE PAS OUVRIR »**

*Le délai de remise de l'offre est de 15 jours, la date limite de réception des offres est fixée au*

*à 12h00*

**27 FEV 2020**

*Votre cotation devra être calculée sur la base de deux alternatives et aux conditions suivantes :*

- c- Prix FOB ( port d'embarquement )*
- d- Prix CFR (port d'Alger ).*

*Elle doit comporter impérativement une date de validité des prix.*

*Dans l'attente du plaisir de vous lire, recevez nos salutations distinguées.*

**LE DIRECTEUR DE L'UNITE CUISSON**  
**S.DOUDJEDID**



**Pièces jointes :**

- Annexe des quantités*
- Cahier des charges*
- Déclaration de probité.*
- Lettre de soumission.*
- Déclaration à souscrire.*
- plan .*

*Suite Annexe 00,04,05,6*

**MARCHE DESTHERMOCOUPLES**

La CEO s'est réunie pour examiner le dossier des Thermocouples :

Les offres reçues sont:

- ORKLI / Espagne
- SDT-SARPER/ Turquie

**Cours devises du 15/03/2020**

**1 euro = 135,278 DA**

**1-1-TABLEAU COMPARATIF DES OFFRES :**

Code	Designation	Quantité en pces	ORKLI / Espagne			SDT-SARPER/ Turquie		
			P, CFR/ Euro/ pce	Prix Total EURO	Prix Total dinars	P, CFR Euro/ pce	Prix Total EURO	Prix Total dinars
230 487	Thermocouple -250	20 000	0,6657	13314	1801091,292	0,680	13 600,000	1 839 780,800
230 488	Thermocouple -430	20 000	0,7363	14726	1992103,828	0,740	14 800,000	2 002 114,400
<b>TOTAL</b>		<b>40 000</b>		<b>28 040,00</b>	<b>3 793 195,12</b>		<b>28 400,00</b>	<b>3 841 895,20</b>
Frais de Transport				290,00	39 230,62			
FOB charge							990,00	133 925,22
maritim freight istanbul/alger							900,00	121 750,20
<b>TOTAL CFR</b>				<b>28 330,00</b>	<b>3 832 425,74</b>		<b>30 290,00</b>	<b>4 097 570,62</b>
Assurance (0,125%)				35,413	4 790,53		37,86	5 121,96
<b>TOTAL</b>				<b>28 365,41</b>	<b>3 837 216,27</b>		<b>30 327,86</b>	<b>4 102 692,58</b>
Droit de douanes (5%)							1 516,39	205 134,63
Droit de douanes (0,7%)				198,56	26 860,51			
<b>TOTAL RENDU USINE</b>				<b>28 563,97</b>	<b>3 864 076,79</b>	-	<b>31 844,26</b>	<b>4 307 827,21</b>
Modalité de paiement			LC à vue			LC à vue		
Délai de livraison			30 Jours à partir de la reception de la LC			75 jours de notification de LC exploitable		

*Annexe 07*

*2 8*

*4*

*2*

## 1-2- Tableau de Notation

N°	Désignation		NOTATION	ORKLI	SARPER
01	Offre technique	1-1 Exigence Technique	5	5,00	5,00
		1-2 Exigence de Qualité	25	25,00	25,00
		1-3 Notation du Fournisseur	5	2	2
<b>Total I</b>			<b>35</b>	<b>32,00</b>	<b>32,00</b>
02	Offre Financière	Montant de l'Offre	45	45	40,36
		Modalité de paiement	10	0,00	0,00
		Délai de livraison	10	10	4,00
<b>Total II</b>			<b>65</b>	<b>55,00</b>	<b>44,36</b>
<b>Total I+II</b>			<b>100</b>	<b>87,00</b>	<b>76,36</b>

### 1-3- DECISION DE LA CEO :

La CEO propose d'attribuer le marché des Thermocouples (230 487) et (230 488) pour le soumissionnaire ORKLI / Espagne d'une valeur de 3 864 076,76 DA pour une meilleure offre économique

Signature des membres de la commission:

Annexe 08



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهربائية المنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركز الأجهزة المنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

UNITE CUISSON

COMMISSION D'EVALUATION DES OFFRES

## Procès Verbal

N° 001/20 du 15/03/2020

L'An deux milles vingt et le quinze du mois de Mars à 14h00 s est tenue une réunion de la commission d'évaluation des offres de l'unité cuisson ayant pour ordre du jour :

- Examen du marché de  
Thermocouples

*Annexe 09*

Etaient Présents :

Mrs: TAREB.A	Président
SIZINE. S	Membre
MAMMA. A	Membre
Mme : YAHIAOUI. K	Membre
KETTANE. H	Membre

Etaient Absents : (justifier)

Lieu : Bureau du chef de service Achat.

Conformément au code des marchés publics et à la procédure d'achat de l'entreprise SQE7 4.01 révision : 08, la commission d'évaluation des offres a procédé à l'étude et l'évaluation des offres du marché des Thermocouples pour cuisinières relatif à la consultation N° C050 /2020 dont les plis ont été ouverts par la commission d'ouverture des plis en date du 03/03/2020, PV COP N° 001/2020



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10 279 800 000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركز الأجهزة المنزلية

UNITE CUISSON  
DEPARTEMENT COMMERCIAL  
SERVICE ACHATS  
REF/UC/DC/SA/N° 83 /2020

ENIEM LE : 16/03/20

A  
MONSIEUR LE PRESIDENT  
DE LA COMMISSION DES MARCHES

Objet : Rapport de présentation

Marché des THERMOCOUPLES AVEC SECURITE DE FLAMME

Type de THERMOCOUPLE : COAXIAL.

Montant total du Marché :

- ORKLI 28 330,00 € soit 3 832 425,74 DA

Cours du 15/03/2020 1€ = 135,278 DA

**Consultation Sélective.**

Monsieur le président,

Nous avons l'honneur de vous soumettre pour visa le marché des THERMOCOUPLES pour cuisinières avec sécurité de flamme. Ce besoin d'approvisionnement complémentaire pour 9000 appareils avec sécurité de flamme en plus du PGA initial qui est de 3000 appareils déjà réalisé actuellement en instance de dédouanement, nous vous proposons d'attribuer le marché pour le fournisseur ORKLI Espagne.

**Fournisseurs homologués consultés sont :**

- |                       |         |
|-----------------------|---------|
| ➤ ORKLI               | ESPAGNE |
| ➤ SARPER              | TURQUIE |
| ➤ NINGBO              | CHINE   |
| ➤ GRACE INTERNATIONAL | CHINE   |

Anneke 10

Offre reçue

- ORKLI
- SARPER

ESPAGNE  
TURQUIE

Fournisseurs proposés : **ORKLI Espagne**

Origine de la marchandise : **Espagne**

Mode de passation du marché : consultation sélective

Motif du choix : offres avantageusement économique

Mode de paiement : L/C irrévocable à vue

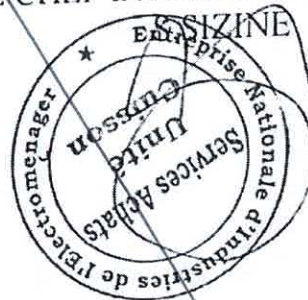
Délais de livraison : 30 jours de la réception de la L/C

Veuillez agréer, Monsieur le président l'expression de nos salutations les meilleures.

PJ : -PV de la CEO

-Facture du fournisseur Orkli Espagne

LE CHIEF DE SERVICE ACHATS



*Suite Annexe 10*

ENIEM UNITE CUISSON  
ZONE INDUSTRIELLE DE OUED AISSE  
BP 108 POSTE CHIKHI  
TIZIOUZOU ALGERIE  
TEL: 216 26 41 31 81

OUED AISSE : 17 05 2020

### BON DE COMMANDE

N° 20/30038

ORKLI S.COOP.ZALDIBIBIDIA Z/G  
E-20240 ORDIZIAKIPUZKOA SPAIN

CODE	DESIGNATION	U.M	Qty	PRIX, U	MONTANT, T
210 487	THERMOR. OUEE ROBINET DE TABLE COAX PM	Pce	20 000	0,6657	13 314,00
210 488	THERMOR. OUEE ROBINET DE TABLE COAX GM	Pce	20 000	0,7363	14 726,00

MODE DE PAIEMENT : LETTRE DE CREDIT	MONTANT TOTAL	28 040,00
IRREVOCABLE NON CONFIRME A VUE	MISE A FOB	230,00
	MONTANT TOTAL FOB BARCELONE	28 270,00

DELAIS DE LIVRAISON : 30 JOURS A PARTIR DE BC  
COMMANDE N° 20 30038  
ENIEM UNITE CUISSON

NOM: S. DOL DJEDID

Voir au verso nos conditions générales d'achats

FONCTION: DIRECTEUR DE L'UNITE CUISSON



Annexe M

# orkli

Orkli, S.Coop

ENCE  
Sigma  
12-00200  
10 000 28, EUR  
27 MAI 2020  
15/07/02 2020  
TIZI-OUZOU LE.



Annexe 12

**ENIEM SPA**  
**ZONE INDUSTRIELLZ AISSAT IDIR**  
**OUED AISSI-BP.108 - TIZI-OUZOU**  
**ALGERIE**

**Facture** PV205509  
**Date** 12/06/2020  
**Fournisseur**  
**Mode de paiement** L/C irrévocable non confirmée à vue

**Destination** ENIEM SPA  
 ZONE INDUSTRIELLZ AISSAT IDIR  
 OUED AISSI-BP.108 - TIZI-OUZOU  
 ALGERIE

**NIF:099.915.004.319.197**

Poids net	Poids brut	N° Colis	Volume	Mode de livraison	Note d'Expedition	Marks
520,14kg	603,00kg	3	2,160m3	MARITIME	AL00238669	ENIEM UNITE CUISSON/IDZ

V/Commande	Votre réf.	Code	Quantité	Prix	EUR	Montant
CUI 050/2020	230487	13502195K250 THERMOCOUPLE 1350/2195K-250	20.000	0,66570		13.314,00
CUI 050/2020	230488	13502195K430 THERMOCOUPLE 1350/2195K-430	20.000	0,73630		14.726,00
CUI 050/2020	CONTAINER	FRAIS DE TRANSPORT	1	230,00000		230,00

Doc. credit number: 101LCIV201551002

Descrip. Goods:

- Thermocouples coaxial avec securite de flamme pour cuisiniere
- Origine: Espagne
- Contrat de vente: FOB Port de Barcelone
- Le bénéficiaire certifie que la marchandise livree est de tous points de vue conforme a la facture proforma n°: 479500 du 20/02/2020.

**Orkli, S.COOP.**  
 Olatz Imaz  
*Olatz Imaz*

**FOB BARCELONA**  
 Incoterms © 2010

MONTANT HT	AUTRES FRAIS	MONTANT TOTAL EUR
28.270,00		28.270,00

Vingt huit mil deux cents soixante dix EURO

**Délai de livraison:** 30 jours à partir de la réception de la lettre de crédit  
**Origine Marchandise:** Espagne  
**Port d'embarquement:** Barcelone  
**Destination:** Port Alger

Nota:

The exporter of the products covered by this document (CUSTOMS AUTHORIZATION NO. ES/20/0149/14) AND REX SYSTEM REGISTERED AS ESREX1942 declares that, except where otherwise indicated, these products are of SPANISH preferential origin  
 Origine Marchandise: Espagne



# ALPHA LINE LIMITED

HONG KONG

*Annexe A3*

ALPHA LINE LIMITED  
 6/F, Kimberley Plaza, 45-47 Kimberley Road  
 Tsim Sha Tsui, Kowloon  
 Hong Kong Fax  
 eMail  
 Vot id 15153213195

## CONNAISSEMENT

**NON NEGOTIABLE COPY**

<b>Shipper:</b> OKRLLS COOP ZALDIBIBIDEA Z/G E-20240 ORDIZLA (GIPUZKOA) SPAIN TEL: +34943688760		<b>Document Number:</b> <b>SDBC2S221680</b>	
		File Ref.: E05436 Issued At: Bilbao 48001	
<b>Consignee:</b> L'ORDRE DE LA B A D R BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL.		<b>For Delivery apply to:</b> SARL SAVINO DEL BENE ALGERIA 04, Rue Touraine la Sapinière Bir Mourad Rais - 16013 ALGERIA Contact Tel +213 (0) Fax +213 (0)	
<b>Notify:</b> ENTEN SPA ZONE INDUSTRIELLE ASSAFI HER OUED AISSI-BP 108-11260 ZOU ALGERIE ****			
Insurance covered by us: Yes NoX		PLS DELIVER THE A/M GOODS ONLY AGAINST PRESENTATION OF ORIGINAL B/LB/L/FCL AS PER THE COPY/S ATTACHED AND COLLECTION OF OUR/YOUR CHARGES	

<b>Vessel &amp; Voyage:</b> MERIOS 08208	<b>Port of loading:</b> PORT DE BARCELONE	<b>Place of Receipt:</b>
<b>Port of discharge:</b> PORT D'ALGER	<b>Place of Delivery / Final Destination:</b>	

MARKS AND NUMBERS	CTNR #	TYPE	SEAL	Rkgs	DESCR. OF GOODS	GWK	CBMS
AS ADDRESSED ***** LE NUMERO DE L'IDENTIFICATION FISCALE DE L'ORDONNATEUR 099 915 004 319 197		/ 02- LCL			THERMOCOUPLES COAXIAL AVEC SECURITE DE FLAMME POUR CUISINERE .ORIGINE: ESPAGNE .CONTRAT DE VENTE: FOB PORT DE BARCELONE  LE NUMERO DE CREDIT 101LCIV201551002  FRET PAYABLE A DESTINATION SHIPPED ON BOARD 01/07/2020	603.000	2.160

TOTAL # 3 PACKAGES 603.000 KGS 2.160

FREIGHT RATES, CHARGES WEIGHTS FREIGHT COLLECT SUBJECT TO CORRECTION	Received by carrier for shipment by ocean vessel between port of loading and port of discharge, and for arrangement or procurement of pre-pre-carriage from place of receipt and on-carriage to place of delivery, where stated above, the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of delivery, whichever applicable, subject always to the exceptions, limitations, conditions and liberties set out on the reverse side hereof, to which the Shipper and/or Consignee agrees to accepting this document. <b>IN WITNESS WHEREOF none (0) Original Documents</b> have been signed, stated above, one of which being accomplished the others shall be void.	
	DATED AT: Bilbao 48001	ON: 01/07/2020
	ISSUED BY: SDB S.L. AS AGENT OF AND ON BEHALF OF CARRIER ALPHA LINE LTD	
TOTAL CHARGES TO BE COLLECTED		

P  
7  
A  
E

Annexe A4

<p>1. Expeditor, Expéditeur, المرسل  <b>ORKLIS COOP</b>  <b>ZALDIBIBIDEA Z/G</b>  <b>E-20240 ORDIZIA (GIPUZKOA) SPAIN</b>  <b>TEL: +34943088700</b></p>	<p>N.º</p>	<p>DRAFT</p>
<p>2. Destinatario, Destinataire, المرسل اليه  <b>ENIEM SPA</b>  <b>ZONE INDUSTRIELLE Z AISSAT IDIR</b>  <b>QUAI D AISSI-BP 108 TIZI OUZOU</b>  <b>ALGERIE</b>  <b>NIF: 099.915.004.319.197</b></p>	<p><b>COMUNIDAD EUROPEA</b>  <b>COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY</b>  <b>المجموعة الاقتصادية الأوروبية</b>  <b>欧洲共同体</b></p> <p><b>CERTIFICADO DE ORIGEN</b>  <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b>  <b>شهادة المنشأ</b></p> <p>3. País de origen, Pays d'origine, Country of origin المرسل اليه  <b>Union Europea - España</b></p>	
<p>4. Informaciones relativas al transporte (Mención facultativa)          Información relativa al transporte (Mención facultativa)          Transport details (Optional) معلومات عن وسائل النقل  <b>BY SHIP (FOB PORT DE BARCELONE)</b></p>	<p>5. Observaciones, Remarques, ملاحظات  <b>注名</b></p>	
<p>6. N.º de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías          N.º d'ordre, marques, numéros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises          Number, marks, number and kind of packages, description of goods          رقم الطلب، العلامات، الأرقام وطبيعة البضائع، وصف البضائع  <b>序号，商標，號碼，包裝件數量和性質，商品種類</b></p>	<p>7. Cantidad          Quantité          Quantity  <b>الكمية 数量</b></p>	
<p><b>THERMOCOUPLES COAXIAL AVEC SECURITE DE FLAMME POUR CUISINERE</b>  <b>ORIGINE:ESPAGNE</b>  <b>CONTRAT DE VENTE: FOB PORT DE BARCELONE</b></p> <p><b>FACTURE COMMERCIALE PV205509</b>  <b>BORDEREAU DE COLISAGE AL00238669</b>  <b>THERMOCOUPLE 13502195K250</b>  <b>THERMOCOUPLE 13502195K430</b>  <b>LE BENEFICIAIRE CERTIFIE QUE LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUS</b>  <b>POINTS DE VUE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA N°: 479500</b>  <b>DU 20/02/2020</b></p> <p><b>LE NUMERO DE CREDIT: 101LCIV201551002</b>  <b>L/C IRREVOCABLE NON CONFIRMEE A VUE</b></p>	<p><b>20.000 PCS</b>  <b>20.000 PCS</b></p>	
<p>8. La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la columna 3.          L'autorité souscriture certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la colonne 3.          The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3.  <b>شهادة السلطة المختصة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في صندوق رقم 3</b>  <b>签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家</b></p> <p>Lugar y fecha de expedición, nombre, firma y sello de la autoridad competente          Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente          Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority  <b>مكان، تاريخ، اسم، توقيع وسمعة السلطة المختصة</b>  <b>发证地点和日期：发证当局的名称，签字和印章</b></p>		

Annex 15

DT 523029

## BORDEREAU DE COLISAGE

Destinataire  
 ENIEM SPA  
 ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR  
 OUED AISSI-BP.108 - TIZI-OUZOU  
 ALGERIE  
 NIF:099.915.004.319.197

N° Note d'expédition: AL00238669  
 DATE DE NOTE D'EXPEDITION: 12/06/2020

Numero Colis	Code d'article	V. Commande	Votre réf.	O. livree	Numero Coli	Quantité par Coli	Poids/unité	Poids net	Poids brut	Dimensions
01	13502195K430	COI 050/2020	230486	12.096 00	42	288 00	0.01600	161 44	207 00	1.20x0.80x0.75
02	13502195K250	COI 050/2020	230487	560 00	1	560 00	0.01101			
02	13502195K430	COI 050/2020	230486	128 00	1	128 00	0.01500			
02	13502195K430	COI 050/2020	230486	7.776 00	27	288 00	0.01500			
02	13502195K250	COI 050/2020	230487	2.160 00	3	720 00	0.01101	148 50	173 00	1.20x0.80x0.75
03	13502195K250	COI 050/2020	230487	17.280 00	24	720 00	0.01101	180 20	223 00	1.20x0.80x0.75

Paquets de totales 3 Palette

Poids net 520,14  
 Poids brut 603,00  
 Volume 2.160  
 LDM

Doc. credit number: 101LCIV201551002

Descrip. Goods

- Thermocouples coaxial avec securite de flamme pour cuisiniere

- Origine: Espagne

- Contrat de vente: FOB Port de Barcelone

- Le bénéficiaire certifie que la marchandise livree est de tous points de vue conforme a la facture proforma n°: 479500 du 20/02/2020.

Délai de livraison. 30 jours à partir de la réception de la lettre de crédit  
 Origine Marchandise: Espagne  
 Port d'embarquement: Barcelone  
 Destination: Port Alger

Anexo 16

## Certificate of Conformity Certificado de Conformidad del Productor

Wel/Nosotros  
ORKLI S.COOP.  
ZALDIBIBIDEA Z/G  
E-20240 ORDIZIA (GIPUZKOA)  
SPAIN  
TEL +34943088700  
NIF: E SF20076758

hereby certificate under our own responsibility that the product(s) listed below, to which this Certificate of Conformity relates satisfy the requirements of the standards and other normative documents applicable for the goods to be exported to the People's Democratic Republic of Algeria. (PV205509 DATED 12/06/2020)

certificamos bajo nuestra sola responsabilidad que nuestros productos, listados abajo, a los que hace referencia el presente Certificado de Conformidad, cumplen con los requerimientos de los estándares y la documentación normativa aplicable a tales productos, exportados a la República Popular Democrática de Argelia. (PV175449 DATED 29/10/2018)

Customer / Destinatario  
ENIEM SPA  
ZONE INDUSTRIELLZ AISSAT IDIR  
OUED AISSI-BP.108-TIZI-OUZOU  
ALGERIE  
NIF: 099.915.004.319.197

THERMOCOUPLES COAXIAL AVEC SECURITE DE FLAMME POUR CUISINERE  
ORIGINE: ESPAGNE  
CONTRAT DE VENTE: FOB PORT DE BARCELONE  
FACTURE COMMERCIALE PV205509  
BORDEREAU DE COLISAGE AL00238669  
LE NUMERO DE CREDIT 101LCIV201551002

Item # or Batch #	HS code	Product/Goods description	Quantity & Unit	Standard(s) or normative reference
1350/2195K-250	85489090	THERMOCOUPLES	20.000	(*)
1350/2195K-430	85489090	THERMOCOUPLES	20.000	(*)

(\*) Goods conform with technical specifications and submitted to approval test reports / Los productos cumplen con las especificaciones técnicas y boletines de análisis presentados a aprobación.

Name and position / Olatz Imaz Navarro / Attorney

Place and date of issue / Ordizia, 1 July 2020

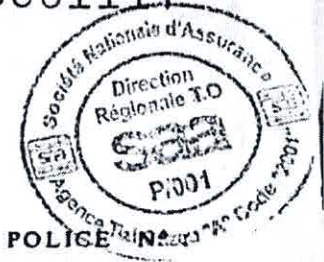
**Orkli, S.COOP.**  
Olatz Imaz  
Olatz Imaz

523 029

N° : 0001117

AVIS D'ALIMENT FACULTE MARITIME

Annexe 17



ETABLI LE 28/06/2020

ADRESSE : SPA ENTETM, T.O

ASSURE : ENTETM/CUSSON EN APPLICATION DE LA POLICE

AGENCE : .....T.O.....

MODE DE CHARGEMENT : CALE OU PONTEE

MARQUES ET NUMEROS	NBR. DE COLIS	NATURE DES MARCHANDISES ET DE L'EMBALLAGE	VOYAGE		VIA (1)	NAVIRE	EMBARQUEMENT DU	VALEURS ASSUREES (2)	RISQUES A COUVRIR (3)	TAUX EN %	MONTANT DE LA PRIME	
			DE	A								
2020038	03	Colis de Thermo-Couple Coaxial	Espagne	Alger	BARCELONE	MERXOS	01/07/20	28270,00 E	TR	0,12%	4916,94	
								1 E = 144,94 DA				4 097 453,80 DA
		Poids brut										
		Poids net										

CACHET SUCCURSALE OU AGENCE.  
RECU LE : \_\_\_\_\_

CACHET ET SIGNATURE DE L'ASSURE.  
Entreprise Nationale d'Assurance

TOTAL PRIME NETTE .....  
TAXES .....  
PRIME GLOBALE .....

4916,94
---------

1 - Indiquer le port d'embarquement  
2 - Préciser la provenance  
3 - Ne pas oublier de mentionner les marchandises...

Impression des Assurances



# SAVINO DEL BENE

Global Logistics and Forwarding Company

Annexe 18

ALGERIA - ALGIERS  
SARL SAVINO DEL BENE ALGERIA  
04 Rue Touraine-la Sapinière  
Bir Mourad Rais 16013  
Tel 00213 21 56 46 0  
Fax 00213 21 56 46 0  
E-mail algiers@savinodelbene.com

## AVIS D'ARRIVEE

REF: Origine.: E05436  
H/BL: SDBC2S221680

Fournisseur: ORKLI S COOP	Date: 09.07/2020	Manifest Date: 04/06/2020
Expéditeur: SAVINO DEL BENE SPAIN - BILBAO	Ref. Dossier: S00232	
Destinataire: ENIEM - UNITE CUISSON ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR BP 108 PO TIZI OUZOU - 15000 ALGERIA	Broker / ENIEM - UNITE CUISSON Notify / ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR, BP 108 PO Party: TIZI OUZOU	
<b>NOUS AVONS LE PLAISIR DE VOUS INFORMER DE L'ARRIVEE DE VOTRE ENVOI COMME SUIV:</b>	Navire: MERIOS V0820S B/L: 022020060640 S/S Line: SHIPCO	
Place of receipt  Port de Chargement BARCELONA Port de Dechargement ALGER (ALGIERS) Lieu de Livraison	B/L Date: 02.07/2020 ETD: 05/07/2020 ETA:	Freight location:

N°CONTAINER	DIMS	TYPE	PLOMB			NATURE DE MARCHANDISE	P.O. #	FACTURE FOURNISSEUR
			CARTONS	POIDS KGS	POIDS			
CAAU5239189	02				LCL	Said to contain	0489249	Livraison:
ZALDIBIBIDEA,	3		603,000	1329,39	2,160	VALVE		ORKLI S COOP PV205509
<b>Total:</b>	<b>3</b>		<b>603,000</b>	<b>1329,39</b>	<b>2,160</b>			<b>FREIGHT COLLECT INCOTERMS FOB</b>

GROS : 1474  
ARTICLE : 20-9  
LIEU DE LIVRAISON : PORT OUMDERMAN  
RESTITUTION CONTENEUR : ////////////////

TOTAL DUE: \_\_\_\_\_

- 1/ Le règlement des factures et le dépôt de la caution se feront par Chèques ou par virement bancaire.
- 2/ Cet Avis d'arrivée ne tient pas lieu de facture. la facture définitive ne sera établie qu'au moment de l'échange documentaire.
- 3/ Veuillez-vous munir - du connaissance original - Procuration du réceptionnaire
- 4/ Nous vous prions de bien vouloir vérifier l'état de vos conteneurs au moment de l'enlèvement et de nous signaler leurs éventuels dommages (lettre de réserve), dans le cas contraire toute avarie constatée lors de la restitution du conteneur vide au parc sera à la charge du réceptionnaire/transitaire
- 5/ Tous les conteneurs doivent être nettoyés lors de la restitution au parc.
- 6/ Tout BL dont les conteneurs ne sont pas restitués dans un délai de 90 jours est soumis à une facturation supplémentaire de frais de gestion de 40 000 DAI III
- 7/ SARL Savino Del Bene Algérie n'est pas tenue d'aviser sa clientèle de l'arrivée de sa marchandise.
- 8/ la présentation du bon de caution est obligatoire après la restitution des TCs

DECLARATION CODE 1026		LIBELLE MC ACCORD CER SU		FELISET 0001		total / articles 0002		EXEMPLAIRE DECLARANT							
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL EPE/SPA ENIEM						ENREGISTREMENT N° 2020-000575 (VALIDEE) DATE - HEURE 2020-09-10 09:21 CODE - BUREAU 23 TIZI OUZOU									
SAISIE DU NUMERO NIF 1 code fiscal 09991500431919/-00000 16000						TYPE D'OPERATION PRODUCTION		FINANCIEMENT 1		AUTRES TRANSPORTS 1					
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL ORKLI, S. COOP ESPAGNE				MONNAIE EUR		MONTANT 28040,00		MONNAIE EUR		MONTANT 230,00					
PAYS ACHAT VENTE CODE 525		PAYS DEST/DEF CODE 525		RELAT VENTE/ACHAT 1		COEF AJUST		SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.M)		TAUX DE CHANGE 151,75400					
DECLARANT ENIEM TIZI OUZOU BP 108 OUEL AISSI TIZI OU 15000				N° AGREMENT 2012/469		LIG REP 38		VALEUR EN DA 4332860,90		DOMICILIATION BANCAIRE 150/402/2020/2/10/0001					
ARTICLE N° 0002				DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) - De temperature THERMOCOUPLE POUR CUISINIERE				REGIME FISCAL 525		ORIGINE 9032893200		POIDS NET 181,30			
ARTICLE N° 0002				DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) - De temperature THERMOCOUPLE POUR CUISINIERE				REGIME FISCAL 525		ORIGINE 9032893200		POIDS NET 338,70			
PIECES JOINTES 615-620-648-649-650-655-677-				REGIME DOUANIER PRECEDENT 3391 2020/ 568				DATE 23		CODE 23		LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME D'IMPENSE			
MARQUE				GENRE				INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERS				ANNEE			
CODE TAXE				QUOTITE				ABSETTE				MONTANT			
D.D				,00				2051939,00				,00			
T.C.S				2,00				2051939,00				41038,00			
T.V.A				19,00				2092977,08				397665,00			
COMPTANT				CONSIGN				ENGLA PAYER				N° CREDIT			
T.C.S								86.657,00							
T.V.A								839.708,00							
R.U.S								480,00							
R.P.S								1.500,00							
TOTAL								928.345,00							
CONSIGNATION PENALITES															
TRANSF / SCHELEMENTS APPOSES				NOMBRE				MARQUES				AUTORISE PAR : N° : DU :			
OBSERVATIONS				A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent regime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration				A				DECLARANT EN DOUANE R. BOUCHAR			
BUR FRONT				BUR DEBT				DATE (LIMITE)				SIGNATURE DU CAJMER			
23				23											



DOUANES ALGERIENNES

ENGAGEMENTS

S.I.G.A.D

LIQUIDATION RECAPITULATIVE



**DECLARANT EN DOUANE**  
R. BOUCHAR

BULLETIN DE RECEPTION

523027

DATE 17/03/2020

112

COMMANDE		DOCUMENT		DE LIVRAISON		MODF DE LIVRAISON	
NE CDE	DATE	FURNISSEUR	NATURE	NE	DATE	MER	EXPEDIT. ZMER
0730038	17/05/2020	ORCLI	AVIS	1523027	128/06/2020	AIR	
DESTINATION		LIVRAISON		TOTAL OU PARTIELLE		TERRE	
ESPAÑE		AIRE RECEP. CUIS					

NE	NE PLAN DU NE CODE	DESIGNATION	UNIT	QUANTITE	QUANT.	NE	EGTE. ADAPTEE
001	230467	THERMOCOUPLE ROBINET DE TABLE/COAX/PM	PCE	20000,000	-	-	-
002	230488	THERMOCOUPLE ROBINET DE TABLE/COAX/GM	PCE	20000,000	-	-	-

RECEPTION		ENTREE *		COMPTABILITE		DES STOCKS	
QUANTITATIVE		QUALITATIVE		FICHES DE STOCK		JOURNAL DES ENTREES	
NOM : <i>Ammon</i> FONCTION : <i>C/ce</i> DATE : <i>17.03.20</i> SIGNATURE : <i>[Signature]</i>	NOM : <i>Ammon</i> FONCTION : <i>C/ce</i> DATE : <i>14.11.20</i> SIGNATURE : <i>[Signature]</i>	NOM : FONCTION : DATE : SIGNATURE :	NOM : FONCTION : DATE : SIGNATURE :	NOM : FONCTION : DATE : SIGNATURE :	NOM : FONCTION : DATE : SIGNATURE :	PERIODE : FOLIO : ARTICLE :	

OBSERVATIONS

*Annexe 20*

# Guide d'entretien

Questions	Réponses
<p><b>1- Quels sont les produits importés par l'ENIEM ?</b></p>	<p>- On importe tous composants qui n'est pas fabriqué en Algérie comme : les thermocouples, les boutons, la tôle, les injecteurs, ...</p>
<p><b>2 - Quel mode de transport utilisez-vous pour vos opération d'importation ?</b></p>	<p>-Le moyen de transport utilisé dans nos importations est le transport maritime et aérien. Le transport terrestre pour les fournisseurs locaux.</p>
<p><b>3 - Quels sont les incoterms les plus utilisés par votre entreprise ?</b></p>	<p>- Les incoterms utilisé sont FOB et CFR. FCA et CPT (par avion), mais l'incoterm le plus utilisé est le FOB.</p>
<p><b>4 - Quels sont les documents nécessaires dans la réalisation d'une opération d'importation ?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La facture.</li> <li>- Le connaissement.</li> <li>- Liste de colisage.</li> <li>- Certificat d'origine.</li> <li>- Certificat de conformité.</li> <li>- EUR 1</li> </ul>
<p><b>5 - Quels sont les étapes principales d'une procédure d'importation ?</b></p>	<p>-L'importation est constituée de plusieurs étapes successives à partir de l'expression du besoin jusqu'au stockage de marchandise.</p>
<p><b>6- Quels sont les techniques de paiement disponibles lors de l'importation de marchandise ?</b></p>	<p>- Les techniques de paiement sont : la remise documentaire, le crédit documentaire, le transfert libre.</p>
<p><b>7- Quelle est la technique de paiement la plus utilisée par votre entreprise ?</b></p>	<p>- La technique de paiement qu'on utilise beaucoup plus est le crédit documentaire, car il est plus sécurisé.</p>
<p><b>8- Combien de fournisseurs consultez-vous lors d'une importation sélective ?</b></p>	<p>-On consulte au moins trois (03) fournisseurs homologués.</p>

<p><b>9- Quels sont les différentes consultations Lancées par votre entreprise ?</b></p>	<p>- On lance des consultations directes, sélectives, gré à gré et avis d'appel d'offre.</p>
<p><b>10- Quel est le rôle de la commission d'ouverture des plis (COP) ?</b></p>	<p>- Après la réception des offres, la (COP) procède à l'ouverture des enveloppes et établit un (PV) à la commission d'évaluation des offres.</p>
<p><b>11- Comment évaluer les offres ?</b></p>	<p>On évalue les offres en établissant un tableau comparatif des offres (TCO) et un tableau de notation.</p>
<p><b>12- Quelle est la différence entre la consultation directe et sélective ?</b></p>	<p>- La consultation directe c'est lorsque le montant est inférieur à 4 000 000 DA, et la consultation sélective lorsque le montant est supérieur à 4 000 000 DA.</p>
<p><b>13 - Comment gérez-vous les risques liés à l'importation, comme les retards de livraison ?</b></p>	<p>On a en stocks d'alerte (des réserves).</p>
<p><b>14 - Quels sont les difficultés que vous rencontrez lors de vos importations ?</b></p>	<p>On rencontre plusieurs difficultés :</p>
<p><b>15- Quels sont les principaux fournisseurs de cette entreprise ?</b></p>	<p>- Les principaux fournisseurs sont: La chine, la Turquie, l'Italie, l'Espagne,.....</p>
<p><b>16- Est-ce que cette entreprise utilise son propre moyen de transport pour se rendre du port d'Alger à l'entreprise, ou est ce qu'elle loue des véhicules pour cette tâche ?</b></p>	<p>Oui, l'E NIEM a son propre transport.</p>
<p><b>17- Quelles procédures douanières suivez-vous pour réaliser l'importation ?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- D'abord l'arrivée de papiers originaux de la marchandise à la banque.</li> <li>- Avis d'arrivée envoyé à l'entreprise.</li> <li>- Echange.</li> <li>- La déclaration en douane.</li> <li>- Le contrôle par la direction de commerce.</li> <li>- Magasinage.</li> </ul>

# TABLE DES MATIERE

Remerciement

Dédicace

Liste des tableaux

Listes des figures

Liste des schémas

Introduction générale..... 1

## Chapitre 1 : CADRE CONCEPTUEL DU COMMERCE INTERNATIONAL

Section 01 : Les fondements du commerce international .....	5
1-1- Les théories du commerce international .....	5
1-1-1- Les théories classiques du commerce international .....	5
1-1-1-1 - La théorie de l'avantage absolu chez Adam Smith (1776) .....	5
1-1-1-2- La théorie de l'avantage comparatif chez David Ricardo (1817) .....	6
1-1-1-3- Modèle Heckscher- Ohlin -Samuelson (1933) .....	7
1-1-1-4-Le paradoxe de Leontief (1953) .....	7
1-1-2 - Les nouvelles théories du commerce international .....	8
1-1-2-1- L'approche néo factorielle .....	8
1-1-2-2- L'approche néo-technologique Michael Posner (1961) .....	8
1-1-2-3- La théorie du cycle de vie des produits chez Raymond Vernon (1966) .....	9
1-1-2-4- La théorie de rendement d'échelle (PAUL KRUGMAN) .....	10
a- Les rendements d'échelle croissant .....	10
b- La différenciation des produits.....	11
1-2- L'évolution du commerce extérieur en Algérie.....	11
1-2-1- Période d'organisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur (1962-1978)	11
1-2-1-1- La période de contrôle du commerce extérieur (1962-1978) .....	12

a- Le contingentement.....	12
b- La politique tarifaire .....	12
c- Le contrôle de change .....	12
1-2-1-2- La confirmation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur (1978-1988) ..	13
1-2-2- La libéralisation de commerce extérieur.....	14
1-2-2-1- Réformes économiques et commerce extérieur .....	14
1-2-2-1-1-Endettement auprès de la banque mondiale et les négociations avec les FMI.....	14
1-2-2-1-2- L'ouverture commerciale multilatérale et régionale de l'Algérie.....	15
1-2-2-1-2-1- Accession de l'Algérie à l'OMC .....	15
1-2-2-1-2-2- L'accord d'association avec l'Union Européenne (UE).....	16
1-2-2-1-2-3- L'intégration maghrébine et l'économie Algérienne (UMA) .....	16
1-3- Les importations <sup>21</sup>	
1-3-1- Définition.....	21
1-3-2- Pourquoi importer ? .....	21
1-3-3- Les intervenants de l'importation.....	22
1-3-4- Les risques liés aux opérations d'importation .....	23
a- Risque de change.....	23
b- Risque pays (politique) .....	23
c- Risque économique.....	23
d- Risque lié au transport de la marchandise .....	24

## **Section 02 : La logistique du commerce international**

2-1- Le transport international .....	24
2-1-1- Comment choisir le mode de transport lors d'une importation ? .....	24
2-1-2- Les modes de transport .....	24
2-1-2-1- Le transport maritime .....	25
2-1-2-2- Transport aérien .....	25
2-1-2-3- Le transport routier .....	26
2-1-2-4- Le transport ferroviaire .....	27
2-1-3- Comparaison entre les modes de transport .....	28
2-1-4- Les documents de transport de marchandise .....	28

a- Le connaissance maritime (ou bill of landing) .....	28
b- La lettre de transport aérien (LTA) .....	28
c- La lettre de voiture (CMR) .....	29
d- La lettre de voiture internationale(LVI).....	29
2-2- Les incoterms .....	29
2-2-1- Définition.....	29
2-2-2- Classement des incoterms .....	29
a- Classement des Incoterms par famille .....	29
b- Classement des Incoterms en fonction du mode de transport .....	30
c- Classement des Incoterms en fonction du risque .....	30
2-2-3- Les incoterms 2010 .....	30
2-2-4- Les incoterms 2020 .....	33
2-2-4-1- Les principales modifications appliquées au incoterms .....	33
2-3- Gestion assurance transport .....	33
2-3-1- Définition de l'assurance .....	33
2-3-2- L'intérêt de l'assurance transport .....	33
2-3-3- Les avaries communes et particulières .....	34
2-3-4 - Les garanties d'assurance.....	34
2-3-5- Les types de police .....	35
a- La police au voyage.....	35
b- La police à alimenter .....	35
c- La police d'abonnement .....	35
d- La police « tiers chargeur ».....	35
Conclusion.....	36

## CHAPITRE 02 : ASPECT FINANCIER ET LE DEDOUANEMENT A L'INTERNATIONAL

Introduction .....	37
<b>Section 01 : L'aspect financier</b>	
1-1- Les instruments de paiement à l'international .....	39
1-1-1- Le chèque .....	39

1-1-1-1- Les types du chèque .....	39
a- Le chèque d'entreprise .....	39
b- Le chèque de banque .....	39
c- Le chèque certifié .....	39
1-1-1-2- Les avantages et les inconvénients.....	40
a- Les avantages du chèque .....	40
b- Les inconvénients du chèque.....	40
1-1-2- Le virement .....	40
1-1-2-1 -Le virement s’effectuer par (03) trois manières.....	40
a- Le courrier .....	40
b- Le télex.....	40
c- SWIFT .....	40
1-1-2-2 Les avantages et les inconvénients .....	41
a- Avantages.....	41
b- Inconvénients.....	41
1-1-3- Les effets de commerce .....	41
1-1-3-1- La lettre de change (la traite).....	41
1-1-3-1-1- Les avantages et les inconvénients .....	42
a- Avantages.....	42
b- inconvénients .....	42
1-1-3-2- Le billet à ordre.....	42
1-2- Les techniques de paiement à l’international.....	43
1-2-1- Le crédit documentaire .....	43
1-2-1-1- Définition .....	43
1-2-1-2- Les intervenants lors d'un crédit documentaire.....	43
1-2-1-4- Déroulement du crédit documentaire .....	45
1-2-1-5- Typologie des crédits documentaire .....	45
1-2-1-5-1- Le crédit révocable .....	45
1-2-1-5-2- Le crédit documentaire irrévocable .....	47
1-2-1-5-3- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	48
1-2-1-6- Classification des types de crédit documentaire .....	48

1-2-1-7- Les modes de réalisation.....	49
1-2-1-8- Les crédits documentaires spéciaux .....	49
1-2-1-8-1- Le crédit documentaire revolving ou renouvelable .....	49
1-2-1-8-2- Le crédit documentaire transférable .....	49
1-2-1-8-3- Le crédit documentaire adossé ou « back to back » .....	49
1-2-1-8-4- Le crédit avec « red clauses » .....	50
1-2-2- La remise documentaire .....	50
1-2-2-1- Définition .....	50
1-2-2-2- Les intervenants de la remise documentaire .....	50
1-2-2-3 – Tableau N°13 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire	
1-2-2-4- Le déroulement d'une remise documentaire .....	51
1-2-2-5- Mode de réalisation de la remise documentaire .....	52
1-2-2-5-1- La remise documentaire contre paiement .....	52
1-2-2-5-2- La remise documentaire contre acceptation .....	52
1-2-2-6- Comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire.....	52
1-2-3- La lettre de crédit stand-by (SBLC) .....	53
1-2-3-1- Définition .....	53
1-2-3-2- Les avantages.....	53
1-2-3-3- Les inconvénients .....	53
1-3- La domiciliation bancaire .....	53
1-3-1- Définition.....	53
1-3-2- Principe de la domiciliation des importations .....	53
A - L'importateur .....	53
B- Le banquier .....	54
1-3-3- Les documents de la domiciliation bancaire .....	54
1-3-4- L'attribution du numéro de domiciliation .....	55

## **Section 02 : le dédouanement**

2-1 - Généralité sur la douane .....	56
2-1-1-Définition de la douane .....	56
2-1-2- Les missions de la douane .....	56

2-1-2-1- Les missions économiques .....	56
2-1-2-2- Les missions fiscales .....	56
2-1-2-3- Mission de contrôle et de répression de fraudes .....	57
2-1-2-4- Mission statistique.....	57
2-2- Les régimes douaniers .....	57
2-2-1- Définition.....	57
2-2-2- Les régimes douaniers économiques.....	57
2-2-3- Les avantages des régimes douaniers économiques .....	57
2-2-4- Le fonctionnement des régimes douaniers économiques .....	58
2-2-5- Les caractéristiques des régimes douaniers .....	58
2-2-5-1- L'exterritorialité .....	59
2-2-5-2- La suspension des droits et taxes .....	59
2-2-5-3- Le cautionnement (engagement cautionné) .....	59
2-2-6- Les fonctions des régimes douaniers économiques.....	59
2-2-6-1- Le stockage .....	59
2-2-6-2- La transformation .....	59
2-2-6-3- L'utilisation .....	60
2-2-6-4- La circulation .....	60
2-2-7- Les différents régimes douaniers .....	60
2-2-7-1- Le régime de l'entrepôt de douane .....	60
2-2-7-2- Le régime du transit douanier .....	61
2-2-7-3- Le régime d'admission temporaire.....	61
2-2-7-4- L'exportation temporaire.....	61
2-3- Le dédouanement de la marchandise.....	61
2-3-1- Généralité sur le dédouanement des marchandises .....	61
A – Définition de dédouanement.....	61
B- Les formalités douanières .....	62
B- Le déclarant .....	62
C- Le commissionnaire en douane .....	62
D- Le propriétaire de la marchandise .....	62
2-3-2- Les formalités préliminaires au dédouanement .....	62

2-3-2-1- La conduite en douane des marchandises.....	62
2-3-2-2- La mise en douane.....	62
2-3-3- Les étapes de dédouanement .....	63
2-3-3-1- Etablissement de la déclaration en détail.....	63
2-3-3-1-1- Définition .....	63
2-3-3-1-2- Les personnes habilitées à établir la déclaration .....	64
2-3-3-1-3- Les documents de la déclaration en détail .....	64
2-3-3-1-4- Les copies de documents à annexer.....	64
2-3-3-2-Enregistrement de la déclaration en détail .....	64
2-3-3-3- La vérification physique des marchandises .....	65
2-3-3-4- Paiement des droits et taxes .....	65
2-3-3-5- Enlèvement des marchandises .....	65
2-3-4 - Autres documents.....	67
2-3-4-1- Les documents douaniers .....	67
2-3-4-2- Le certificat d'origine .....	67
2-3-4-3- Le certificat de provenance .....	67
2-3-4-4- Le certificat sanitaire .....	67
2-3-4-5- Le certificat phytosanitaire .....	67
2-3-4-6- Les listes de colisage et de poids .....	67
2-3-1-4-7- La facture consulaire.....	67
Conclusion.....	68

### **CAHPITRE 3 : LA CONDUITE D'UNE OPERATIO D'IMPORTATION AU SEIN DE L'ENIEM**

Introduction .....	69
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil .....	70
I. Présentation de l'ENIEM.....	70
1.1. La situation géographique .....	70
1.2. Evolution de l'ENIEM .....	70
1.3. L'organisation et l'organigramme de l'ENIEM.....	71
1.3.1 Organisation .....	71

<b>1.3.2 L'organigramme de l'ENIEM.....</b>	<b>72</b>
<b>1.4. Evolution de l'ENIEM .....</b>	<b>73</b>
<b>1.4.1 Les directions de l'ENIEM .....</b>	<b>73</b>
<b>1.4.2 La direction marketing et communication.....</b>	<b>73</b>
<b>1.4.3 La direction développement et partenariat.....</b>	<b>73</b>
<b>1.4.4 La direction de ressources humaines .....</b>	<b>73</b>
<b>1.4.5 La direction finance et comptabilité .....</b>	<b>73</b>
<b>1.4.6 La direction planification et contrôle de gestion .....</b>	<b>73</b>
<b>1.4.7 La direction industrielle.....</b>	<b>74</b>
<b>1.5. Objet social et champ d'activité de l'entreprise ENIEM.....</b>	<b>74</b>
<b>1.6 Objectifs de l'entreprise ENIEM .....</b>	<b>74</b>
<b>1.7 Les unités de l'ENIEM.....</b>	<b>74</b>
<b>1.7.1 Unité froid .....</b>	<b>75</b>
<b>1.7.2 Unité cuisson .....</b>	<b>75</b>
<b>1.7.3 Unité climatisation .....</b>	<b>75</b>
<b>1.7.4 Unité de prestation technique.....</b>	<b>76</b>
<b>1.7.5 Unité commerciale(UC) .....</b>	<b>76</b>
<b>1.7.6 L'unité produits sanitaires et fillamp .....</b>	<b>76</b>

**Section 02 : La suivie d'une opération d'importation des thermocouples par l'unité cuisson ENIEM, Oued Aissi Tizi Ouzou..... 77**

<b>2-1- La procédure générale d'importation au sein de l'ENIEM .....</b>	<b>77</b>
<b>1- Expression du besoin .....</b>	<b>77</b>
<b>2- Consultation (prospection) des fournisseurs .....</b>	<b>77</b>
<b>2.1 Consultation directe .....</b>	<b>77</b>
<b>2.2 Consultation sélective.....</b>	<b>77</b>
<b>2.3 Le gré à gré .....</b>	<b>78</b>
<b>2.4 Avis d'appel d'offre .....</b>	<b>79</b>
<b>3 - La réception des offres.....</b>	<b>79</b>
<b>4 - Choix du fournisseur .....</b>	<b>79</b>

<b>4.1 La commission d'ouverture des plis (COP) .....</b>	<b>80</b>
<b>4.2 La commission d'évaluation des offres (CEO) .....</b>	<b>80</b>
<b>4.3 La commission des marchés .....</b>	<b>80</b>
<b>5 - Lancement de commande.....</b>	<b>80</b>
<b>6- Paiement .....</b>	<b>81</b>
<b>6-1- Domiciliation bancaire .....</b>	<b>81</b>
<b>6-2- Demande d'ouverture d'un crédit.....</b>	<b>81</b>
<b>7 - l'expédition .....</b>	<b>81</b>
<b>8 - Assurance .....</b>	<b>81</b>
<b>9- L'arrivée de la marchandise .....</b>	<b>81</b>
<b>10- Le dédouanement .....</b>	<b>81</b>
<b>11- La réception de la marchandise .....</b>	<b>81</b>
<b>12- Le stockage de la marchandise .....</b>	<b>82</b>
<b>2-2 Suivie d'un opération d'importation des thermocouples par l'unité Cuisson ENIEM, Oued Aissi Tizi Ouzou. ....</b>	<b>83</b>
<b>1-Expression du besoin .....</b>	<b>83</b>
<b>2- Consultation des fournisseurs .....</b>	<b>84</b>
<b>3-Réception des offres .....</b>	<b>85</b>
<b>4 - Sélection du fournisseur .....</b>	<b>85</b>
<b>4-1- Commission d'ouverture des plis (COP) .....</b>	<b>85</b>
<b>4-2 Commission d'évaluation des offres (CEO) .....</b>	<b>85</b>
<b>4-3 Commission des marchés de l'unité (CMU) .....</b>	<b>86</b>
<b>5- Négociation .....</b>	<b>86</b>
<b>6- Lancement de commande.....</b>	<b>86</b>
<b>6 - Le paiement .....</b>	<b>87</b>
<b>7- Expédition et assurance.....</b>	<b>89</b>
<b>7-1- Expédition des marchandises .....</b>	<b>89</b>
<b>7-2- L'assurance de la marchandise .....</b>	<b>89</b>
<b>8- Le dédouanement des thermocouples .....</b>	<b>90</b>
<b>8-1- Les formalités de dédouanement .....</b>	<b>90</b>

8-1-1- Etablissement de la déclaration simplifiée de transit routier (DSTR) .	90
8-1-2- La mise des thermocouples à l'entrepôt privé.....	90
8-1-3- La mise à la consommation des thermocouples (1033) (3em régime douanier) .....	90
9- Réception des thermocouples .....	92
10- Stockage des thermocouples.....	92
Conclusion.....	94
Conclusion générale .....	95

## **Annexes**

## **Résumé**

Le commerce international est le moteur de l'économie mondiale. Afin d'assurer son développement, il est crucial de gérer efficacement la logistique, notamment en choisissant le mode de transport, l'incoterm et l'assurance appropriés.

Il est également important de maîtriser les mécanismes et les procédures de financement et de sélectionner les moyens de paiement les plus sécurisés pour les opérations commerciales internationales. Différentes techniques de paiement telles que le crédit documentaire et la remise documentaire ont ainsi mises en place.

Le processus de dédouanement est un élément clé dans le commerce international.

Notre étude s'intéresse plus particulièrement à l'analyse des procédures d'importation, depuis l'expression du besoin jusqu'au stockage de la marchandise importée.

À travers notre cas pratique mené à l'ENIEM, nous avons pu mieux comprendre le fonctionnement et le rôle de chaque acteur impliqué, ainsi que l'importance de chaque étape dans une opération d'importation.

## **Mots clés**

Le commerce international, l'économie mondiale, la logistique, le mode de transport, l'incoterm, l'assurance, processus de dédouanement, crédit documentaire, remise documentaire, opération d'importation.

## **Abstract**

International trade is the engine of the global economy. To ensure to its development, it is crucial to effectively manage logistics, in particular by choosing the appropriate mode of transport, incoterm and insurance.

It is also important to master financing mechanisms and procedures and select the most secure payment methods for international business operations. Different payment techniques such as documentary credit and documentary remittance have thus been put in place.

The customs clearance process is a key element in international trade.

Our study is particularly interested in the analysis of import procedures, from the expression of the need to the storage of the imported goods.

Through our practical case study conducted at ENIEM, we were able to better understand the process and the role of each actor involved, as well as the importance of each step in an import operation.

## **Keywords**

International trade, global economy, logistics, mode of transport, incoterm, insurance, documentary credit, documentary remittance, the customs clearance process, an import operation.