

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI OUZOU**  
**Faculté des Sciences Economique et des sciences de Gestion, et**  
**commerciales**



**Département des Sciences Commerciales**



# *Mémoire de fin de cycle*

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

*Thème*

## **Processus d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise ENIEM**

**Réalisé par :**

**DJEBBAR KATIA**

**Dirigé par :**

**Mr. BELHOCINE Hamid**

**Jury de soutenance :**

**Président : Mr FERRAT**

**Rapporteur : Mr BELHOCINE**

**Examineur : Mr BOUABBACHE**

**Année universitaire 2018/2019**

## ***Remerciements***

***D'abord, nous remercions Dieu, de nous avoir donné la  
force et la***

***Patience pour pouvoir mener ce travail à terme. Nous  
tenons à exprimer toute notre gratitude et notre  
profond respect à notre encadreur M<sup>r</sup> BELHOSSINE  
pour avoir dirigé ce travail, pour ses encouragements,  
sa compétence et sa disponibilité.***

***Notre encadreur au sein de l'ENIEM Monsieur  
FERNANE***

***On désire également exprimer notre profonde gratitude  
à toute personne qui nous a aidés dans notre stage  
pratique à l'ENIEM.***

***Nous tenons à remercier d'avance les membres du jury  
d'avoir fait l'honneur d'évaluer ce mémoire.***

***Enfin, nous tenons à remercier également toute  
personne (enseignants, étudiants et autres), ayant  
participé de près ou de loin à l'aboutissement de notre  
travail.***

## *Dédicaces*

*A la source de la tendresse, et de l'amour. A celle qui a su être toujours à mes côtés dans la joie et la peine. A la merveilleuse des mamans, à celle que j'aime et j'adore, ma maman, que Dieu te garde pour nous.*

*A mon cher papa, qui m'a soutenu toujours moralement et qui n'a jamais arrêté de m'encourager.*

*A mes chers frères et sœurs :*

*Aghiles qui a toujours été là pour m'encourager*

*A mes sœurs:*

*Nassima, Wassila, Neouara, Antinia*

*A tous les membres de ma famille Djebbar*

*A tous ceux qui m'ont encouragé.*

*D. Katia*

# Sommaire

<b>Introduction générale .....</b>	<b>01</b>
<b>Chapitre I : Le commerce international, contexte général et évolution .....</b>	<b>03</b>
Section01 : Les fondements du commerce international.....	04
Section02 : Les modalités pratiques des opérations du commerce extérieur .....	12
<b>ChapitreII : la procédure d'importation.....</b>	<b>24</b>
Section01 :L'approvisionnement et l'achat dans une entreprise et la réalisation de contrat de vente international .....	25
Section02 : La logistique du commerceinternational .....	36
<b>Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1.6 mm réf 100018 au sein de l'entreprise ENIEM .....</b>	<b>51</b>
Section01 : Présentation de l'organigramme de l'entreprise ENIEM .....	52
Section02 : Aspect méthodologique de l'étude de cas (questionnaire).....	57
Section03 : Le suivie d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1.6 mm réf 100018 à l'unité froid au sein du service achat .....	65
<b>Conclusion général .....</b>	<b>74</b>

# Introduction générale

---

Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens et services entre agents résidents sur des territoires économiques différents. Son origine tient au fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources (matières premières) ni de tous les facteurs de production (terre, capital, travail, technologie) sur son propre territoire. Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses propres ressources, et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production

Ces deux dernières décennies le commerce mondial a connu une évolution remarquable notamment dans le cadre de la notion de la mondialisation qui a donné un fort souffle à la libre circulation des facteurs de production entre les pays tels que la main d'œuvre, les capitaux et les nouvelles technologies.

Il est à préciser dans ce cadre que selon les statistiques de l'organisation mondiale du commerce, le volume du commerce international représente environs de 25% du PIB mondial, c'est-à-dire  $\frac{1}{4}$  de production mondiale est vendu hors des frontières nationales.

Cette augmentation des transactions commerciales internationales est due d'une part à la révolution technologique de tous les moyens de transport et de communication et d'autre part en vue de satisfaire les besoins économiques de différent pays pour le bien-être de leurs citoyens.

D'une manière générale, les entreprises économiques quelque soit la nature de leurs activités (prestation des services, réalisation des projets, rêvent en l'état des produits, production...) cherchent à minimiser les couts et à maximiser les profits afin d'arriver à un niveau précise pour pouvoir concurrencer.les entreprises qui interviennent dans le commerce international et ce pour l'importation et l'exportation de divers marchandises sont tenues de maitriser et d'une manière adéquate l'ensemble des procédures et des opérations logistiques pour effectuer une transaction commerciale international

Dans se contexte entreprise nationale des industries de l'électroménager (L'ENIEM) est une entreprise stratégiques sur le plan économique du pays puisqu'elle participe a l'augmentation du produit intérieure brute (PIB). L e champ d'activité de cette entreprise consiste en la conception, la fabrication et commercialisation d'électroménager. Cette entreprise ne dispose pas de toutes les ressources pour la fabrication de leur produit et pour cela elle importe des matières premières pour lancer ca fonction de production.

A cet égard, notre préoccupation majeure est de répondre à la problématique suivante :

## Introduction générale

---

*-Quelles sont les étapes suivies par l'entreprise ENIEM dans une opération d'importation ?*

Dans un esprit de clarté les questions ci-après méritent d'être posées :

*-Comment réussir à gérer efficacement ces étapes ?*

*-Comment choisir et assurer la logistique pour une opération d'importation ?*

*-Quels sont les moyens de paiement utilisés et les risques relatifs aux opérations d'importation ?*

Le processus d'achat nécessite la maîtrise des techniques du commerce international et les procédures applicables au secteur des importations depuis l'expression du besoin, la prospection des marchés fournisseurs, l'identification des risques et enjeux, jusqu'à la réception des marchandises.

Ceci passe également par la maîtrise de logistique qui a pour but l'organisation et la réalisation matérielle de l'opération commerciale à savoir le choix du mode de transport, de l'incoterm, le mode de paiement, les risques de transfert de propriété et enfin le dédouanement .

### **Méthodologie de recherche**

Ce travail s'appuie sur de nombreux outils méthodologiques, la recherche documentaire a permis de former le cadre théorique de l'étude, la collecte des données statistiques auprès de l'entreprise ENIEM de Tizi Ouzou où s'est déroulé mon stage pratique .

### **Structure de mémoire :**

La démarche suivie est scindée en trois chapitres :

Le premier chapitre est consacré sur les concepts fondamentaux du commerce international

Dans le deuxième chapitre nous nous intéresserons au commencement de la procédure par la décision jusqu'à la négociation et l'établissement du contrat passant par la quête des fournisseurs à savoir, la logistique internationale.

Le troisième chapitre on essaiera d'illustrer un cas pratique portant sur une Opération d'importation dans l'entreprise «ENIEM», elle s'énonce en Trois sections. La première consiste en la présentation de l'organisme d'accueil, dans la seconde on va faire une enquête par questionnaire dans la troisième section nous étalerons les étapes suivies par cette entreprise lors de l'importation «du fil d'acier cuivré Ø 1.6 mm réf 100018 effectuée par cette entreprise.

### **Introduction**

L'échange entre les nations est devenu une nécessité, puisqu'aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome. Certes, l'apparition d'une économie mondiale, l'extension des investissements et des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, la discipline de nouvelle puissance économique, la force d'accélération de la croissance et la poussée démographique ont favorisé l'essor du commerce extérieur et l'intégration économique. Parallèlement à l'industrialisation croissante d'abord en Europe, puis dans l'Amérique et en suite en Asie, en Afrique et ailleurs ; ce cercle vertueux d'intégration et de croissance constitue ce que l'on appelle aujourd'hui la mondialisation.

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.

## **Section01 :Les fondements du commerce international**

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

### **1.1. Emergence du commerce international**

Le commerce international trouve son origine au 17<sup>ème</sup> siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

#### **1.1.1. Période d'avant la révolution industrielle**

Cette période est caractérisée par :

##### **1.1.1.2 .Des échanges limités jusqu'au 18<sup>e</sup> siècle (1700)**

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares.

##### **1.1.1.3.Naissance du commerce international au 18<sup>e</sup> siècle**

Il faut entendre le 18<sup>e</sup> siècle pour que l'échange moderne se généralise et le commerce extérieur se développe. Les ports de la côte Atlantique. Nantes et bordeaux principalement, connaissent à cette époque une grande prospérité, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves. A l'intérieur du royaume de l'Angleterre, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier. Devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels d'accroître leur production, de nouveaux moyens d'échanges et de paiement sont introduits et de grandes compagnies par actions ont été créées.<sup>1</sup>

#### **1.1.2.La période après la révolution industrielle**

Cette période se caractérise par :

##### **1.1.2.1 .Le protectionnisme du commerce dès le début du 19<sup>ème</sup> siècle**

La révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, population, le transport et le commerce. Elle a eu lieu d'abord à la fin du 18<sup>ème</sup> siècle en Grande-Bretagne avait institué des monopoles commerciaux (*la compagnie à chartes*) et de navigation et mis en place une législation pour réguler le commerce des gains et protéger les propriétaires frontalières. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.

##### **1.1.2.2 Le libre-échange de la seconde moitié du 19<sup>ème</sup> siècle**

International reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du 19<sup>ème</sup> siècle cependant, les limites qu'indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les

---

<sup>1</sup> LAIN DEPPE-A, « *Marketing international* », Edition Economica, Paris 2009, P4.

## **Chapitre I : Le commerce international, contexte générale et évolution**

---

droits de douanes trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les couts de blé trop élevés : peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échange s'étendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé(1846) et les lois de navigation(1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France(1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique.<sup>2</sup>

### **1.2 .Analyse organisationnelle des échanges internationaux**

Le commerce extérieur peut se développer que dans un cadre institutionnel approprié à l'intérieur duquel sont garanties la liberté et la sûreté des transactions. Les participants à l'échange bénéficient, en outre, dans leur propre pays, de dispositifs de soutien pour l'accès aux marchés étrangers.

#### **1.2.1. L'organisation mondiale du commerce(OMC)**

L'objectif de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GAAT) créé en 1947 pour développer le libre-échange et le multilatéralisme, tendait vers l'abandon progressif et généralisé des droits de douanes. La suppression de toutes barrières non tarifaires. Il est remplacé en 1995 par l'OMC, institution dont les attributions doivent permettre l'encadrement des échanges internationaux, l'organisation a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de L'Uruguay round en 1993, mais elle n'est pas entrée en fonction qu'un 1janvier 1995 par l'OMC pour but d'aider les producteurs de marchandise et de services, les exportateurs et importateurs à mener leurs activités.<sup>3</sup>

#### **1.2.2 .La conférence des nations unies sur le commerce et le développement(CNUCED)**

Elle a pour vocation d'améliorer la participation des pays les moins développés au commerce international. La CNUCED devient le lieu privilégié du dialogue nord-sud, elle est à l'origine du système généralisé des préférences(SGP), des accords par produit pour la stabilisation des cours, du code de conduite maritime pour le partage des lignes et de accords sur des montants des aides publiques au développement.<sup>4</sup>

#### **1.2.3 .L'organisation de coopération pour le développement économique(OCDE)**

L'OCDE instituée au lendemain de la seconde guerre mondiale pour faciliter la reconstitution de l'Europe dans le cadre du plan Marshall est devenue aujourd'hui un centre

---

<sup>2</sup> LAIN DEPPE-A, pc, Paris 2009, P7

<sup>3</sup> www.wto.org, consulté le 12/05/2019 à 13h00.

<sup>4</sup> www.unctad.org consulté le 12/05/2019 à 13h 15.

d'étude et d'analyse des politiques économiques mises en œuvre par les principaux pays développés.<sup>5</sup>

### **1.2.4. Les organismes pour financer les échanges**

Les organismes qui interviennent dans les transactions internationales et financement les échanges extérieurs sont :

### **1.2.5. Les fonds monétaires internationaux (FMI)**

Le FMI a été créé en 1994 par la conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales. Aujourd'hui le rôle de FMI consiste à aider les pays qui font la demande soit techniquement dans la gestion de leurs problèmes d'endettement, soit financièrement en accordant des crédits internationaux.<sup>6</sup>

### **1.2.6. La banque mondiale (BM)**

Elle a été créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (*la banque internationale pour la reconstruction et développement*) spécialisée dans le financement des projets d'infrastructure. L'AID (*association internationale pour le développement*) qui permet des prêts à des conditions privilégiés aux pays en développement.<sup>7</sup>

### **1.2.7. La banque Européenne pour la recherche et le développement (BERD)**

A été créée en 1961 pour aider les pays d'Europe centrale et orientale engagés dans un processus de démocratisation à réussir leur transition vers l'économie de marché.<sup>8</sup>

## **1.3. Les facteurs de développement du commerce international**

L'évolution du commerce international est un grand pas dans l'histoire l'humanité parmi les facteurs qui ont participé au développement du commerce extérieur.

### **1.3.1. Le progrès techniques**

Un des premiers facteurs de la commercialisation réside dans les innovations technologiques en matière de transports (*Bateau à vapeur, avion à réaction, réseau autoroutière ...*) et de communication (*Téléphone, télégraphe, ordinateurs ...*)

### **1.3.2. Le développement du libre-échange**

Le second facteur de développement des échanges était l'extension du libre-échange qui limitent les quantités des importations autorisées et mettent en place des cycles de négociation pour baisser peu à peu les droits de douanes.

---

<sup>5</sup> www.unctad.org, consulté le 12/05/2019 à 15h00.

<sup>6</sup> www.imf.org consulté le 12/05/2019 à 15h45.

<sup>7</sup> www.worldbank.org consulté le 05/12/2019 à 16h30.

<sup>8</sup> www.ebrd.com consulté le 12/05/2019 à 17h45.

### 1.3.3 .La spécialisation

On peut enfin, expliquer l'augmentation des échanges par les avantages de la spécialisation des économies nationales dans la fabrication de certains biens ou de service. Les pays seraient obligés d'échanger car ils ne fabriquent pas la totalité des produits qu'ils consomment.<sup>9</sup>

### 1.4. Structure du commerce mondial

L'interdépendance des différentes économies tant vers une progression intense au point où la conjoncture d'un pays est devenue de plus en plus influencés par celle des autres pays. L'évolution du commerce international se traduit par l'évolution des échanges commerciaux à savoir les importations et les exportations.

Les tableaux et figures ci-après résument les échanges internationaux (*exportations et importations*) en valeur et en volume atteint dans le monde et dans certaines régions durant 1948 jusqu'aux 2013.

**Tableau N°1 : Les exportations mondiales de marchandises par région**

Régions / Périodes	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2013
<b>Volumes (en milliard de dollars)</b>								
<b>Monde</b>	59	84	157	579	1838	3677	7380	18301
<b>Valeur (en pourcentage)</b>								
<b>Amérique du Nord</b>	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	13,2
<b>Amérique du sud et centrale</b>	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	4,0
<b>Europ</b>	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,3	45,9	36,3
<b>Afrique</b>	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,3
<b>Moyen- orient</b>	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	7,4
<b>Asie</b>	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,1	31,5

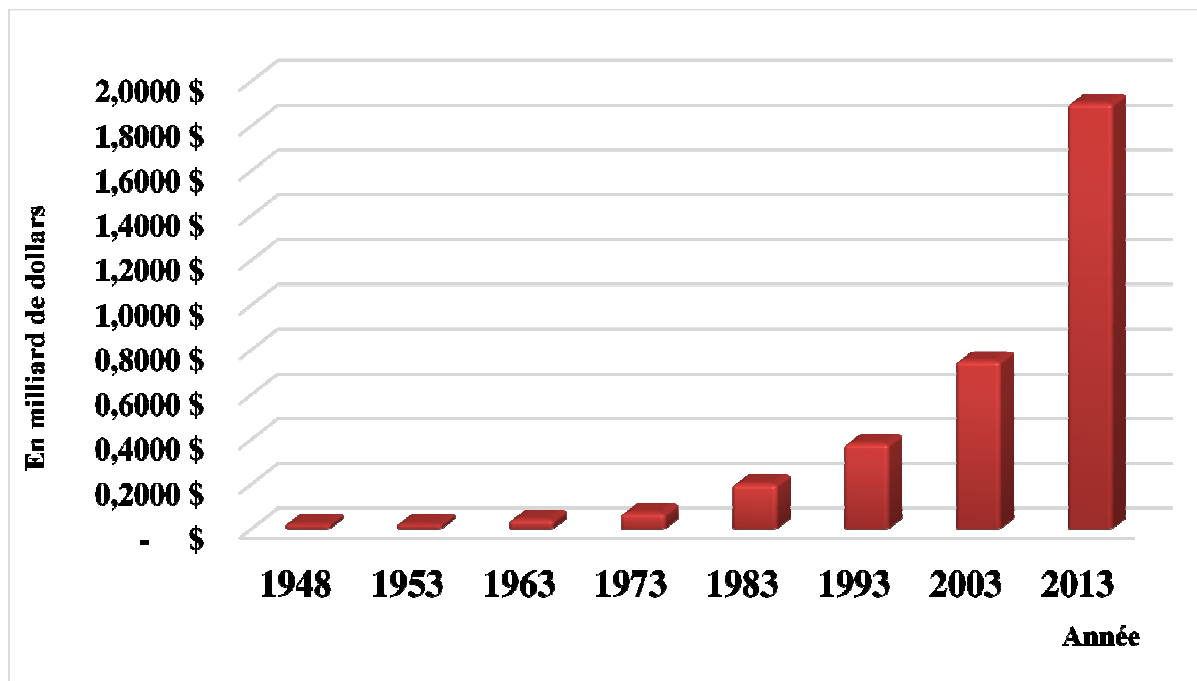
Source : [https://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/its2014\\_f/its2014\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2014_f/its2014_f.pdf), consulté le 20 mai 2019

Le tableau ci-dessus, représente les parts des exportations en volume et en valeur dans le monde et dans certaines régions pendant la période allant de 1948 jusqu'au 2013.

A partir des données de ce tableau, nous allons illustrer à travers les deux figures suivantes la répartition des exportations selon leur volume et leur valeur dans le monde et dans certaines régions durant cette période.

<sup>9</sup>FREU-D, « les enjeux de l'ouverture internationale », Edition Economica, Paris 2012, P17

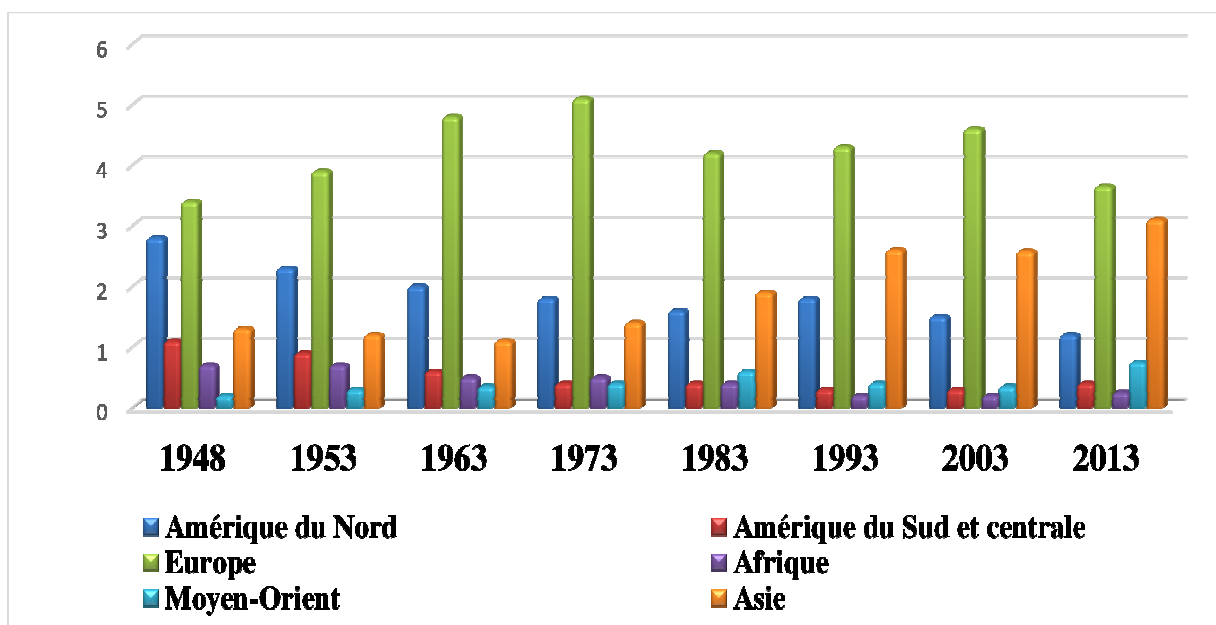
Figure N° 1 : L'évolution des exportations de marchandises en volume dans le monde



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de tableau N° 1.

D'après cette figure, nous remarquons une croissance continue de volume des exportations mondiales depuis 1948 jusqu'à 2013, les exportations se sont multipliées durant cette période. Cela signifie que le développement du commerce extérieur a commencé dès la fin de la deuxième guerre mondiale.

Figure N° 2 : Les exportations de marchandises en valeur, dans certaines régions



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de tableau N° 1.

## **Chapitre I : Le commerce international, contexte générale et évolution**

A partir de la figure ci-dessus, nous constatons que la grande part des exportations est détenue par l'Europe durant la période allant de 1948 jusqu'à 2013. Suivi par l'Amérique du nord durant la période de 1948 jusqu'à 1973 mais en dépréciation et dès 1983, l'Asie succède à la deuxième place qui se caractérise par une appréciation intense jusqu'au 2013 avec une part qui dépasse les 30%. Par contre, l'Amérique du Sud et centrale, l'Afrique et le Moyen Orient ne contribuent au commerce international qu'avec des parts faibles qui ne dépassent pas les 11%.

**Tableau N°02 : Les importations mondiale de marchandises, par région**

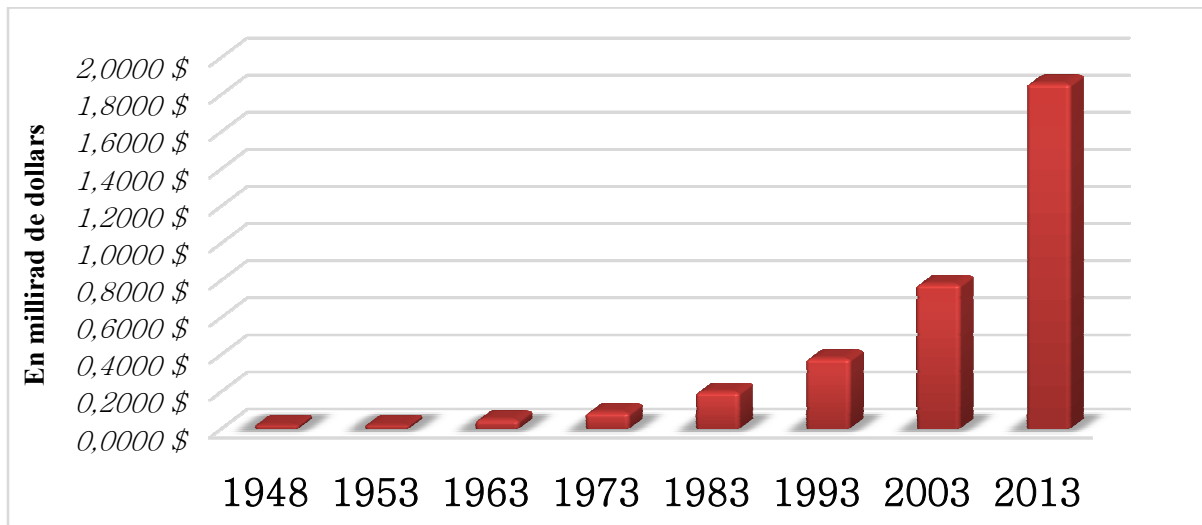
Régions / Périodes	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2013
<b>Volumes (en milliard de dollars)</b>								
<b>Monde</b>	62	85	164	594	1882	3787	7696	18409
<b>Valeur (en pourcentage)</b>								
<b>Amérique du Nord</b>	18,5	20,5	16,1	17,2	18,5	21,4	22,4	17,4
<b>Amérique du sud et centrale</b>	10,4	8,3	6,0	4,4	3,8	3,3	2,5	4,2
<b>Europe</b>	43,3	43,7	52,0	53,3	44,2	44,6	45,0	35,8
<b>Afrique</b>	8,1	7,0	5,2	3,9	4,6	2,6	2,2	3,4
<b>Moyen- orient</b>	1,8	2,1	2,3	2,7	6,2	3,3	2,8	4,2
<b>Asie</b>	13,9	15,1	14,1	14,9	18,5	23,6	23,5	31,8

Source : [https://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/its2014\\_f/its2014\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2014_f/its2014_f.pdf).

Le tableau ci-dessus, représente les parts des importations en volume et en valeur dans le monde et dans certaines régions pendant la période allant de 1948 jusqu'au 2013.

A partir des données de ce tableau, nous allons illustrer la répartition des importations selon leur volume et leur valeur dans le monde et dans certaines régions durant cette période, dont les deux figures suivantes :

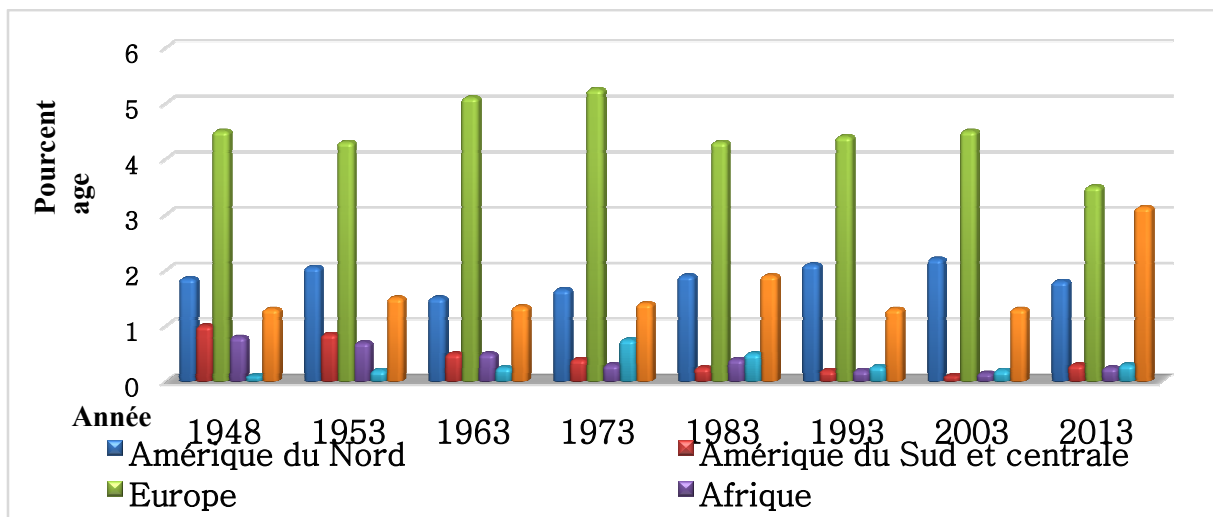
**Figure N° 3 : L'évolution des importations de marchandises en volume dans le monde**



**Source :** Réalisé par nos soins à partir des données de tableau N° 2.

D'après la figure ci-dessus, nous remarquons une évolution marginale des importations mondiale durant 1948 jusqu'à 1983 avec une part inférieure à 2000 milliard de dollars et dès 1993. Ce volume a pris de l'essor en fur à mesure et atteint les 1849 milliard de dollars en 2013. Cela signifie que les importations mondiales ont débuté dès la fin de la deuxième guerre mondiale.

**Figure N°4 : Les importations de marchandises en valeur, dans certaines régions**



**Source :** Réalisé par nos soins à partir des données de tableau N° 2.

D'après la figure ci-dessus, nous constatons que l'Europe détient la majorité des importations dans le monde depuis 1948 jusqu'en 2013 avec une part qui dépasse 50%, suivi par l'Amérique du nord en deuxième position depuis 1948 jusqu'au 1973, et après 1973 on observe une égalité de 18% entre l'Amérique du nord et l'Asie. Et à partir de 1993 l'Asie occupe la deuxième place et dépasse les 30% en 2013. Par contre, l'Amérique du Sud et

## **Chapitre I : Le commerce international, contexte générale et évolution**

---

centrale, l'Afrique et le Moyen-Orient détiennent une part marginale des importations dans le monde durant cette période.

Selon les tableaux et les figures précédents, nous concluons que les échanges internationaux ont connus une très forte croissance dans le monde, après la deuxième guerre mondiale.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup>[https://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/its2014\\_f/its2014\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2014_f/its2014_f.pdf) consulté le 12/05/2019 à 17h45.

### **Section02 : Les modalités pratiques des opérations du commerce extérieur**

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement et règlement à l'international mais lorsqu'on est amené à choisir entre plusieurs instruments et techniques de paiement, il faut toujours avoir à l'esprit, outre des éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils vous procurent, les usages et réglementations dans le pays vers lequel vous exportez.

#### **2.1. Les moyens de paiement en commerce extérieur**

Le choix de moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant important dans les relations commerciales. Les moyens de paiement peuvent être divisés en deux grandes familles : celle des paiements simple et celles des paiements documentaire.

##### **2.1.1. Les moyens de paiement simple**

Les moyens de paiement simple représentent en général :

###### **2.1.1.1. Le chèque**

Le chèque est un ordre écrit de payer à vue une somme déterminée à son bénéficiaire.<sup>11</sup>

###### **2.1.1.2. Le virement bancaire « *Bank Transfer* »**

Le virement bancaire est considéré comme un instrument de paiement rapide, par lequel un importateur (*donneur d'ordre*) demande à sa banque, de transférer une somme de son compte à celui de l'exportateur (bénéficiaire) et ce par la présentation à la banque des documents commerciaux tels que le contrat commercial, la facture ou autre. Cette opération consiste donc à débiter un compte pour en créditer un autre.<sup>11</sup>

###### **2.1.1.3. La lettre de change ou traite (*bill of exchange*)**

C'est un écrit par lequel le vendeur (*tireur*) donne à l'acheteur (*tiré*) de payer à vue ou à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers (*bénéficiaire*). La lettre de change est un instrument très utilisé dans les échanges internationaux.

###### **3.1.1.4. Le billet à ordre**

C'est un écrit émis par l'acheteur (*souscripteur*) au profit du vendeur (*bénéficiaire*), le billet à ordre présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.

##### **2.1.2. Les moyens de paiement documentaire**

Les moyens de paiement documentaire les plus utilisées pour le financement du commerce extérieur sont regroupés en trois techniques.

###### **2.1.2.1. Le crédit documentaire ou la lettre de crédit**

Le crédit documentaire est utilisé dans le monde entier comme instrument de paiement dans les opérations de commerce international, pour garantir le bon déroulement des échanges et de résoudre toute conflit d'intérêt entre l'acheteur et le vendeur.

---

<sup>11</sup>LASAY-M « *le commerce international à la portée de tous* », édition Dalloz, Belgique 2005.P92..

### 2.1.2.2. Les acteurs de crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se fait généralement intervenir quatre parties :

#### a) Le donneur d'ordre

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire, en faveur de son fournisseur, ou il précise entre autre, les documents qu'il désire et le mode de règlement ;

#### b) La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture ;

#### c) La banque notificatrice

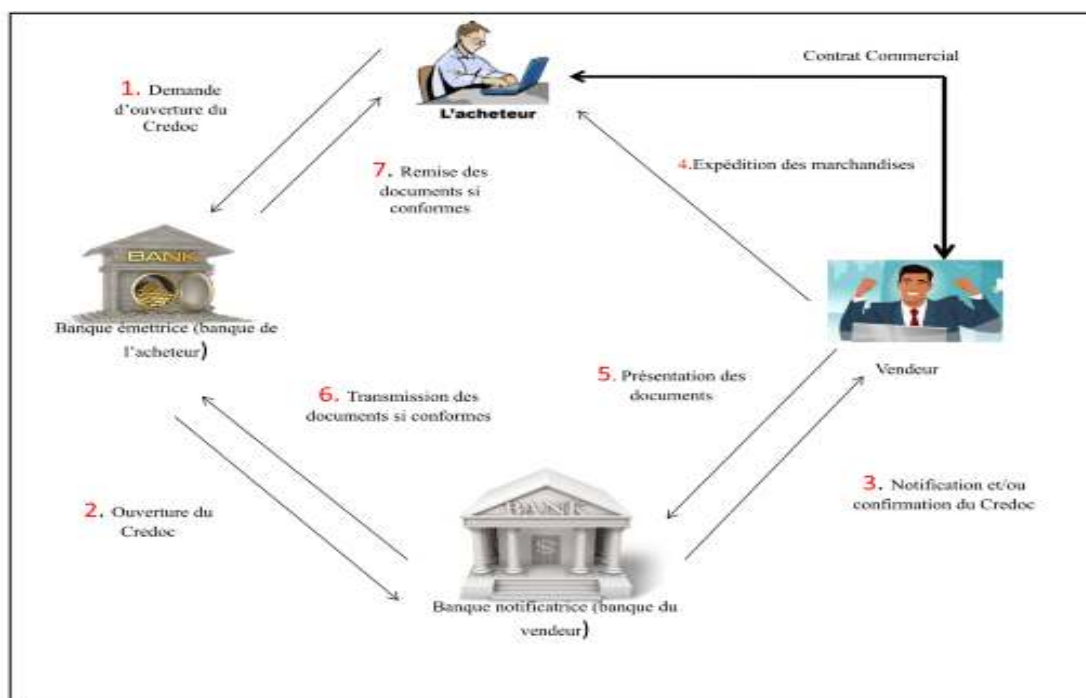
C'est la banque correspondant de la banque émettrice dans le pays de vendeur. Elle va notifier au vendeur de crédit documentaire en sa faveur ; cette technique n'est pas forcément habituelle du vendeur

#### d) Le bénéficiaire

C'est l'exportateur (*vendeur*) qui reçoit le crédit documentaire. Il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.<sup>12</sup>

### 2.1.2.3. Mécanisme et déroulement d'un crédit

Figure N°05 : déroulement d'une opération de Credoc.



Source : HASSINE.S, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis 2014-2015, P34.

<sup>12</sup> HASSINE.S, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis 2014-2015, P34.

### **2.1.2.4. Déroulement**

1. L'acheteur/donneur d'ordre demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire auprès de la banque du vendeur/bénéficiaire, pour le compte de ce dernier ;
2. La banque émettrice, celle de l'acheteur, transmet l'ensemble des documents à la banque notificatrice, celle du vendeur, tout en précisant les conditions d'utilisation et de paiement (*montant, date, nature de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents demandés, et le délai de paiement*) ;
3. Dès ce moment, la banque émettrice s'engage à régler le vendeur, à condition que ce dernier respecte exactement les conditions exigées, en fournissant surtout tous les documents nécessaires dans les délais prévus ;
4. La banque du vendeur lui notifie cette ouverture de crédit, sans aucun engagement de sa part ;
5. Dès la réception de la notification du Credoc, le vendeur doit vérifier que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial défini avec le client, et que tous les documents essentiels sont fournis dans les délais accordés ;
6. Quand tout est conforme, le vendeur expédie la marchandise ;
7. L'acheteur doit s'assurer de la bonne qualité des biens achetés pour informer sa banque dans le but de tout règlement financier.<sup>13</sup>

### **2.1.2.5. Les formes de crédit**

Il existe trois formes de crédit documentaire

#### **a) Le crédit documentaire révocable**

Le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises. L'exportateur conserve un risque tant qu'il n'a pas expédié ses marchandises. En pratique, le crédit révocable est rarement utilisé sauf entre sociétés apparentées car c'est un instrument rapide de rapatriement de fonds.<sup>14</sup>

#### **b) Le crédit documentaire irrévocable**

Ce mode de crédit ne peut être annulé ni corrigé sans l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice.

---

<sup>13</sup> HASSINE.S, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis 2014-2015, P34.

<sup>14</sup> BERNET-R, « *Principes de technique bancaire* », 25<sup>ème</sup> Edition. Dunod, Paris 2008, P358.

### **c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Ce crédit documentaire implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, mais aussi celui de la banque notificatrice.

Comme cette confirmation couvre le risque politique, le vendeur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est la catégorie de crédit documentaire qui offre la meilleure protection au vendeur.<sup>15</sup>

#### **2.1.2.7. Les crédits documentaires spéciaux**

On distingue cinq crédits documentaires spéciaux :

##### **a) Le crédit documentaire transférable**

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur des biens exportés mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre. Dans ce type de commerce, le crédit documentaire transférable permet de répondre à deux problèmes, à savoir un problème de financement, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise, et un problème de garantie, le fournisseur pouvant souhaiter être rassuré sur le paiement de ses livraisons à la maison de négoce.<sup>16</sup>

##### **b) Le crédit documentaire red clause ou clause rouge**

Crédit documentaire comportant une clause spéciale autorisant la banque notificatrice (*ou confirmatrice*) à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents.

La banque qui a effectué l'avance en obtient le remboursement, majoré d'intérêt, par le montant revenant au bénéficiaire lorsque la marchandise a été expédiée et les documents présentés.

##### **c) Le crédit documentaire revolving**

C'est un crédit dont le montant est fractionné en plusieurs tranches renouvelables automatiquement. Le montant de crédit peut être renouvelé ou établi sans qu'il soit nécessaire de le spécifier à chaque fois. Il peut être renouvelable quant à sa durée ou quant à sa valeur.<sup>17</sup>

##### **d) Le crédit documentaire adossé ou back to back**

C'est un second crédit documentaire donné par la banque, et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction.

---

<sup>15</sup> KHALA-A, « *la chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives* », mémoire de Magister, Université d'Oran 2012- 2013, P.p 53-54.

<sup>16</sup> BERNET-R, « *Principes de technique bancaire* », 25ème Edition. Dunod, Paris 2008, P358.

<sup>17</sup> SYLVIE GRAUMANN-Y « *Commerce international guide pratique* » 6ème Edition, Paris .P162.

Le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à la banque notificatrice une « *garantie* » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.<sup>18</sup>

### **c) Le crédit documentaire stand-by**

Cette forme de crédit est utilisée notamment aux Etats-Unis et en Asie ; la banque se met à côté de la transaction et garantit le paiement du bénéficiaire en cas de défaillance de l'acheteur.

### **2.1.3. La remise documentaire**

La remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (*donneur d'ordre*) donne mandat (*ordre d'encaissement*) à sa banque (*Banque remettante*) de présenter sous certaines conditions et instruments à la banque de l'acheteur (*banque présentatrice*) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise.

#### **2.1.3.1. Les acteurs de la remise documentaire**

Ils sont en ordre de quatre :

##### **a) Le donneur d'ordre**

C'est le vendeur (*exportateur*) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.

##### **b) La banque remettante**

C'est la banque du donneur d'ordre, elle transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, mais elle n'assume aucun engagement ni responsabilité.

##### **c) La banque présentatrice**

C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui s'effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement.

##### **d) Le tiré**

C'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.<sup>19</sup>

---

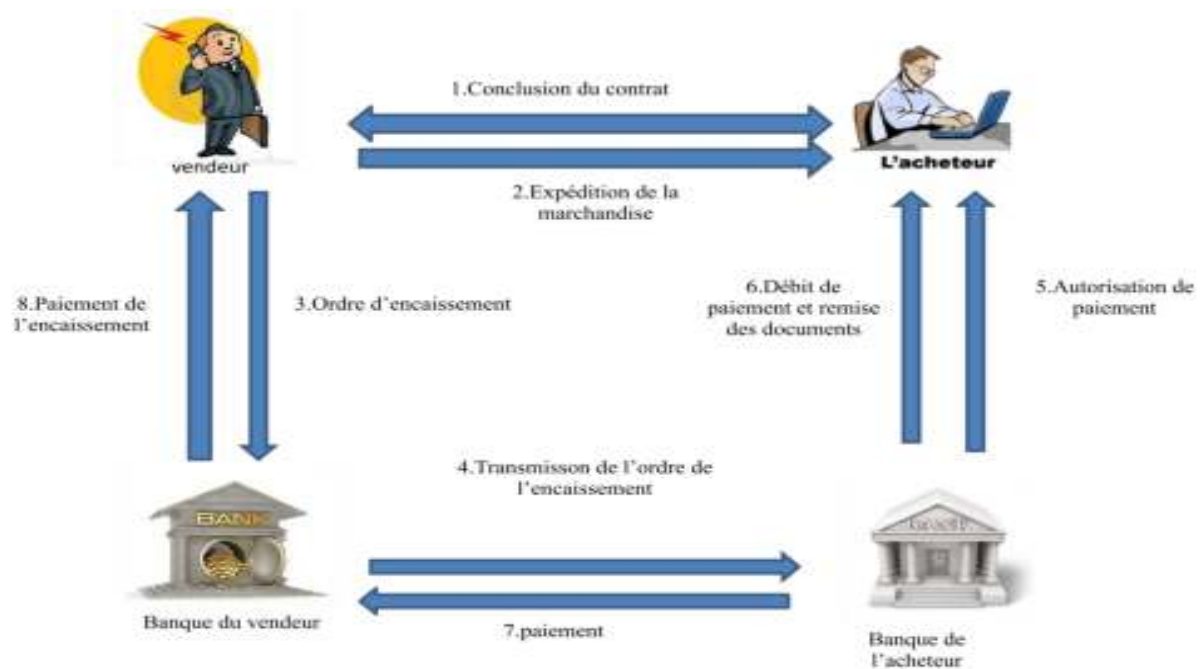
<sup>18</sup>AMIEUR-S, « *Les moyens de paiement : crédit documentaire* », Revue trimestrielle BNA finance N06 2003, P14.

<sup>19</sup>KIAS-K, LAHDIR-L, « *Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations* », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33.

### 2.1.3.2. Fonctionnement et déroulement

Comme le crédit documentaire, l'opération de la remise documentaire aussi se déroule suivant plusieurs enchainements de techniques. Le schéma suivant nous permet de mieux comprendre le fonctionnement de la remisedocumentaire, et de savoir les étapes de déroulement de ce dernier.

Figure N° 06 : Le fonctionnement de la remise documentaire



Source : HASSINE-S, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P30.

### Déroulement de la remise documentaire

1. Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance ;
2. Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (*banque remettante*) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement ;
3. La banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante ;
4. La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance ;

5. Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents ;
6. Enfin, lorsque le client accepte la traite (*documents contre acceptation*) ou effectue le paiement (*documents contre paiement*). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.<sup>20</sup>

### **2.2. Les techniques de financement**

#### **2.2.1. Les techniques de financement à court terme**

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation, servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs, soit en cours de fabrication ou de livraison, soit après l'expédition des marchandises ou bien en période de discussion avec le fournisseur.

##### **2.2.1.1. Les crédits de préfinancement**

Ce sont des crédits accordés par les banques au profit des exportateurs pour financer le processus de fabrication des produits destinés à l'exportation et dans le but de réduire les déficits de trésorerie liés au cycle d'exploitation. Il existe deux types de crédits de préfinancement : spécialisé et à taux fixe.

##### **2.2.1.2. Le crédit de mobilisation de créance née à l'étranger**

Le CMCNE est un financement à court terme des créances effectuées dans le cadre d'une ligne de crédit accordée par une banque à une entreprise exportatrice. Cette ligne de crédit permet d'assurer le financement de créance née à l'exploitation ; le montant de ce crédit bancaire est fixé au moment de sa mise en place et dépend bien évidemment de la qualité des entreprises en présence.

##### **2.2.1.3. L'affacturage international**

L'affacturage est un mode de financement par lequel une entreprise cède ses créances qu'elle possède sur ses clients, à un organisme qui s'appelle généralement le factor (*société d'affacturage*) souvent lui-même filiale d'un grand groupe bancaire, en contrepartie cette entreprise récupère immédiatement la trésorerie et par la suite le factor se charge d'en assurer le recouvrement à l'échéance convenue.

##### **2.2.1.4. Les avances en devises**

Il y a deux types d'avances en devise à l'import et à l'export :

- L'avance en devise à l'importation, est un prêt accordé par une banque à l'importateur pour lui permettre de régler dans l'immédiat la facture d'un fournisseur étranger ;

---

<sup>20</sup>HASSINE-S, *Op.cit*, P31.

- L'avance en devise à l'exportation est un prêt accordé par une banque à l'exportateur pour lui permettre de disposer immédiatement d'une trésorerie correspondant la contre-valeur de la créance qu'il possède sur son client étranger, de ce fait, à l'échéance du prêt devrait correspondre à l'échéance de règlement du client étranger.

### **2.2.2. Les techniques de financement à moyen et long terme**

Généralement, ce type de financement est utilisé dans les grandes transactions commerciales internationales où les montants et les coûts sont élevés, ce qui nécessite un financement particulier dont le délai dépasse les 18 mois. Dans ce cadre, nous tenons d'étudier les différents crédits concernés, à savoir : le crédit acheteur, le crédit fournisseur et le crédit-bail.

#### **2.2.2.1. Le crédit acheteur**

C'est le crédit accordé par une banque ou un groupe de banques à l'importateur, pour le paiement immédiat du fournisseur étranger afin d'acquérir des équipements d'investissement dans le cadre d'un contrat d'achat international, sa durée allant de 02 à 05 ans.

Le crédit acheteur repose sur l'existence de deux contrats différents :

- Le contrat d'achat international : est un contrat liant l'importateur et le fournisseur étranger dans lequel, les deux parties précisent les obligations de chacun, ce contrat définit les conditions de l'utilisation de crédit acheteur notamment la présentation des documents justifiant la réalisation de l'opération d'exportation ;
- Le contrat de crédit est signé entre la banque et l'importateur, la banque s'engage à payer le fournisseur étranger (*en générale 85%*) tandis que l'importateur doit rembourser les sommes réglés au fournisseur étranger suivant les conditions fixées dans le contrat de crédit.

#### **2.2.2.2. Le crédit fournisseur**

Le crédit fournisseur est un mode de financement utilisé en commerce international, par lequel une banque accorde un crédit à l'exportateur qui a déjà donné un délai de paiement à son client étranger en exportant la traite qu'il détient sur l'acheteur étranger au moment de la livraison pour dégager la trésorerie. Dans ce mode de financement, l'exportateur assume le risque de fabrication et de risque de crédit.

#### **2.2.2.3. Le crédit-bail (Leasing)**

Le crédit-bail est un mode de financement à long terme par lequel une société (*crédit preneur*) peut acquérir ou utiliser des équipements loués dans le cadre d'un contrat de location conclu avec une banque et établissement financier ou une société de crédit-bail (*crédit*

*bailleur*), en contrepartie le crédit bailleur perçoit le montant de loyers qui comprend le prix d'achat du bien loué réparti en échéances.

Il existe deux types de crédit-bail :

- Le crédit bail international ;
- Le crédit bail national.<sup>21</sup>

### **▪ 2.3. Les documents du commerce international**

#### **2.3.1. Les documents de prix**

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (*raison social, adresse, etc...*) sur les marchandises (*nature, quantité, poids...*), sur le prix (*unitaire*), et sur les conditions de ventes (*incoterms retenu...*), les documents de prix comporte la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, facture consulaire et la note de frais.

#### **▪ La facture pro format**

C'est une sorte de plan établi par le fournisseur étrangère à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise ; en cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur.

#### **▪ La facture commerciale**

Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur (*vente effective de la marchandise*), elle comporte des indications sur les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la quantité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise.

#### **▪ La note de frais**

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.

#### **2.3.2. Les documents detransport**

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre, peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (*train, camion...*). L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissent la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime, La lettre de transport aérien (*Airways bill*), Le duplicata de la lettre de voiture internationale(DLVI), La lettre de transport routier.

---

<sup>21</sup>KHADIR Thiziri, «*Monnaie, Banque et Environnement International* », mémoire du master, Université de Bejaia2016-2017, P18.

### **2.3.3. Les documents d'assurances**

Les marchandises faisant l'objet du commerce extérieur sont exposées à de nombreux risques qui se répartissent comme suit :

- Les risques ordinaires : ils comprennent les avaries particulières et les avaries communes ;
- Les risques de guerres, de grève, d'émeutes etc.....

En appelle avaries particulières les détériorations, manquants et pertes subies par les marchandises au cours de leur transport, et on appelle avaries communes, la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaire ou dommage subis volontairement.

Il existe deux types essentiels d'assurance à savoir : Les polices flottant d'abonnement, la police au voyage.<sup>22</sup>

### **2.4. Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur**

Dans le commerce international, il convient de parler que la nature des risques encourus dans une opération de commerce extérieur n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

D'après l'auteur LEVY-LANG-A : un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie.<sup>23</sup>

#### **2.4.1. La nature des risques**

Le financement des opérations de commerce international peut engendrer des différents risques qui peuvent être un élément défavorable pour leur développement, dans ce qui suit, on va citer quelques risques liés au commerce extérieur.

##### **2.4.1.1. Le risque d'insolvabilité**

Appelé également risque commercial ou risque de non-paiement, c'est quand la banque correspondante règle le vendeur, et que celle-ci ne soit pas remboursée par le donneur d'ordre dans l'échéance prévue, la banque de l'importateur est toujours face à ce genre de risque.

##### **2.4.1.2. Le risque de change**

Le risque de change peut se définir comme étant le risque de perte encouru par l'entreprise, effet aux variations défavorables des cours de change auxquelles sont exposés les agents effectuant des échanges en devise étrangère. On distingue deux types de risques de change :

---

<sup>22</sup>Mlle KHADIR Thiziri«*Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque: « CPA -194 de TiziOuzou»*», Mémoire duMaster, Université de Bejaia 2016, P21

<sup>23</sup>HASSINE-S (2014-2015), OP.cit, P40

- Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur ;
- Un risque d'une appréciation de la monnaie de paiement pour l'importateur.

### **2.4.1.3. Le risque politique**

Le risque politique fait référence à tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique, qui peuvent perturber ou empêcher la bonne exécution des engagements des parties et des échanges internationaux. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions d'ordre politique ou administratif, national ou international.

### **2.4.1.4. Le risque catastrophique**

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel qui empêche le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

### **2.4.1.5. Le risque économique**

Ce risque se déclenche au niveau du cycle d'exploitation, c'est le risque de la hausse des prix internes du pays du fournisseur, hausse supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup>VIERNIMEN-P, « *Finance d'entreprise, analyse et gestion* », Édition Dollouz, France 1974, P388

### **Conclusion**

Dans ce chapitre, on a bien compris que le commerce avait un poids important depuis longtemps pour certain économie, grâce à plusieurs facteurs qui ont contribué dans le développement des échanges internationaux aussi bien en volume qu'en valeur, et avec l'importance accordée au commerce international par le les banques qui ont facilité les relations d'échanges (*importations et exportation*), qui répondre au attente de ses clients .

Toutes les activités liées aux opérations logistique (*transport international et les activités portuaire*) sont régies par des organisations et des institutions internationales dont l'objectif principal est de facilite le flux des marchandises, réduire les couts logistique et harmoniser les documents utilisée

**Introduction**

Les achats représentent, généralement plus de la moitié du chiffre d'affaires des entreprises. La fonction achat devient stratégique et incontournable pour assurer la compétitivité de l'entreprise et réduire ses coûts. L'acheteur doit désormais posséder une vision globale des objectifs de l'entreprise et doit pouvoir répondre aux attentes spécifiques de ses différents départements : commercial, marketing, développement, production, logistique...etc. Il doit maîtriser l'ensemble des démarches relatives aux achats : définition des besoins, prospection et recherche de fournisseurs, négociation des conditions d'achat et d'approvisionnement en liaison avec les services logistiques, gestion et suivi des commandes et des stocks, paiement des fournisseurs.

Toutes les étapes de la livraison des marchandises constituent la logistique internationale. Ces étapes incluent l'emballage de la marchandise, le chargement, le transport qui peut être multimodal (*routier, maritime, aérien*) selon la destination, le stockage, le déchargement, le dédouanement et l'acheminement final à l'acheteur national. Le responsable de l'expédition de la marchandise devra s'assurer que les contrats passés avec les différents acteurs intervenant dans la chaîne de livraison soient détaillés et précis.

Il devra également veiller à ce que la marchandise soit convenablement assurée et doit être accompagnée par documents administratifs spécifiques. Il pourra faire appel à un ou plusieurs transitaires qui pour chaque étape de la chaîne de logistique internationale apporteront leur contribution selon leurs compétences : transport, dédouanement, groupages de marchandises. Les termes commerciaux internationaux (*Incoterms*) fixent les règles, les modalités et les documents permettant à deux parties situées dans deux pays différents de passer un contrat commercial international.

**Section 1 : L'approvisionnement et l'achat dans une entreprise a la réalisation de contrat de vente international**

Pour que le bien ou le service acheté réponde aux attentes et objectifs fixés, il est indispensable à l'acheteur de bien définir son besoin avant de passer la commande. Cette étape détermine le bon déroulement de la procédure achat. Les risques encourus si le besoin est mal défini sont nombreux. Les achats réalisés risquent de ne pas répondre aux attentes, des contentieux peuvent surgir et les achats deviennent excessivement coûteux par rapport à leur valeur ajoutée.

**1.1. L'approvisionnement et l'achat dans une entreprise**

L'achat et l'approvisionnement sont deux fonctions distinctes et complémentaires de l'Entreprise, même si elles ont toutes les deux la même finalité, celle de satisfaire les besoins de l'Entreprise en matières premières consommables, pièces de rechanges, équipements, ...

**1.1.1. La fonction approvisionnement**

Elle se situe en amont de la production dans le cycle d'exploitation de l'entreprise, elle se focalise essentiellement sur la satisfaction des besoins en fournitures et services des autres fonctions de l'entreprise au meilleur coût et dans le respect des quantités.

**1.1.2. Définition de l'approvisionnement**

*« L'approvisionnement consiste pour une entreprise à acheter les produits et les services qui sont nécessaires à son fonctionnement. Il doit être régulier, gérer les stocks et maîtriser les prix (politiques d'achat), L'approvisionnement est un élément clé de la compétitivité d'une entreprise.<sup>25</sup>*

**1.1.2.1. Les objectifs de la fonction approvisionnement**

Ces objectifs varient selon le contexte de chaque entreprise, ils peuvent être par exemple :

- Réduire les délais, les retards et les coûts ;
- Optimiser l'appareil de production.

**1.1.2.2. Le rôle de la fonction approvisionnement**

D'une manière générale, la fonction approvisionnement a pour rôle organiser, planifier et contrôler l'ensemble des stocks appartenant à l'entreprise et l'établissement d'un équilibre entre la qualité de service et les coûts de possession de stock.

**1.1.2. La fonction achat**

La fonction achats consiste à prospecter les marchés, négocier et sélectionner les produits ou services répondant aux besoins internes ou externes de l'entreprise.

---

<sup>25</sup><https://www.rnataf.net/fr/edu/glossaire/approvisionnement> consulté le 17-05-2019, à 21h10.

**1.1.2.1. Définition de l'achat**

«L'achat est un acte économique entre un acheteur (le client) et un vendeur (Le fournisseur) qui consiste à acquérir un service, un produit ou un bien, moyennant une contrepartie souvent financière».<sup>26</sup>

**1.1.2.2. Les différents types d'achat**

Les biens (*marchandises, matières et fournitures*) et services acquis par l'entreprise, ne se résume pas aux seuls éléments incorporés dans le processus de production, ils s'étendent en effet aux besoins de fonctionnement des autres services. En fonction de la spécificité des besoins, on peut donc établir la typologie des achats suivant :

**a) Les achats de production**

- Matières premières (*consommables, métal...*) ;
- Articles manufacturés (*composant, pièces mécaniques, pièces plastiques...*) ;
- Prestation de sous-traitance.

**b) Les achats d'investissement**

Liés à la politique d'investissement de l'entreprise (*fournitures d'atelier d'usine, machines-outils, locaux automatisés de production ...*).

**c) Les achats de négoce**

Marchandises achetées pour les revendre directement (*produits alimentaires, vêtements...*) cette pratique est très utilisée dans les centrales d'achat.

**d) Les achats généraux**

Liés au fonctionnement de l'ensemble des services de l'entreprise (*produits d'entretien, fournitures administratives, petit équipement informatique, fournitures de bureau, emballages, frais postaux et frais de télécommunications, services bancaires ...*), Publicité, catalogues et imprimés, annonces et insertions, foires et expositions, cadeaux, pourboires et dons courants.

**e) Les achats de prestations industrielles**

Nettoyage, maintenance, gardiennage, entretiens et réparations immobilières et sur biens mobiliers effectués par des entreprises extérieures.

**f) Les achats de prestations intellectuelles**

Documentation, formations, séminaires, conférences effectués par des entreprises extérieures.

---

<sup>26</sup><http://www.decision-achats.fr/Definitions-Glossaire/Achat-239028.htm#9119s> VRA w5EgTXRA.97 ,1e19-05-2019, a 20:18h

**g) Les achats de prestations logistiques**

- Locations mobilières, locations immobilières (*entrepôts, magasins ...*) ;
- Location des véhicules de manutention et de transport ;
- Transports collectifs du personnel, divers voyages et déplacements, missions et réceptions.

**1.1.3. La demande d'achat et la demande d'approvisionnement****1.1.3.1 : La demande d'achat**

La demande d'achat est un document émis par tout service de l'entreprise lorsqu'il y a besoin d'acquies un produit ou un service. Ce document recense l'ensemble des renseignements nécessaires pour l'évaluation et ensuite l'acquisition du besoin. Donc la demande d'achat a pour but de déclencher des achats auprès des fournisseurs externes.

**1.1.3.2 La demande d'approvisionnement interne (DAI)**

La demande d'approvisionnement interne peut prendre la forme d'une liste de besoins, provenant de différents magasins ou de différentes zones. Elle fait de bon de commande. Elle peut en fonction du logiciel utilisé préciser les informations relatives au stockage de ces produits. Donc la demande d'approvisionnement s'adresse principalement au magasin et stock interne.

**1.2. L'expression du besoin d'achat**

Le succès d'un achat passe avant tout par une identification précise des besoins que doit faire l'acheteur avant de passer la commande.

**2.2.1. Définition du besoin d'achat**

*« C'est l'acte préalable à tout achat par lequel l'acheteur formalise l'expression de besoin opérationnelle dans le cahier des charges. La juste définition du besoin doit permettre, notamment »<sup>27</sup>*

**2.2.1.1. La naissance du besoin**

Sur la base du programme de production annuelle et les prévisions de ventes les besoins sont déterminés par la structure «*gestion des stocks et approvisionnement*» cette dernière a pour mission de :

- Garantir pendant une période la disponibilité des marchandises et les quantités à approvisionner, détermine les besoins brutes ;
- Le gestionnaire des stocks procède au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks existants au magasin qui donnent lieu à des demandes d'achat.

---

<sup>27</sup><http://www.acheteurs-publics.com/marches-publics-encyclopedie/definition-des-besoins>. 01-06-2019, à 21h10.

**2.2.1.2. Le calcul du besoin**

Le calcul des besoins passe par les étapes suivantes :

**a) Besoins bruts**

Consiste à calculer le nombre de matière nécessaire pour chaque article

$$\text{Besoins bruts} = \text{Nombre d'appareille à réalisé dans l'année} \times \text{Coefficient} + 02 \text{ Mois de sécurité} \times \text{coefficient}$$

**b) Stocks disponibles**

$$\text{Stocks disponibles} = \text{Stock magasin} + \text{en cour de réception} + \text{en cour de Livraison} + \text{Solde de commande}$$

**c) Besoins nets**

$$\text{Besoins nets} = \text{Besoins bruts} - \text{Stocks disponible}$$

**1.2.2. L'expression du besoin**

L'expression d'un besoin est le point qui indique les articles à acheter, de quelle quantité et pour quel montant. Les besoins sont exprimés à partir du programme de production ou de consommation, le service des achats est avisé des besoins, par la réception d'une demande d'achat émise par le service gestion des stocks de l'entreprise.

**1.2.3.1. La préparation du listing d'achat**

Le listing est un tableau sur lequel les besoins d'achat sont exprimés en fonction des prévisions qui sont préparées au sein du service concerné. Le listing contient les indications suivantes :

- Le code interne des produits à importer, Leurs désignations ;
- La qualité et l'unité de mesure de chacune d'elles.

Le listing d'achat est transmis au magasin central pour sa correction et au calcul du besoin net. Le listing rectifié (*quantité, conformité des codes et désignation*) qui consiste la demande d'achat.

**1.2.3.2. L'élaboration d'un programme d'importation**

Un programme d'importation est la réponse aux besoins et aux exigences souhaitées par l'entreprise, les quantités demandées et les délais d'embarquement jusqu'à la réception définitive de la marchandise. Pour obtenir le programme d'importation, il faut conclure un programme d'approvisionnement (*les produits et les quantités prévus*), en exigeant une fiche technique et financière sur les produits.

**1.2.3.3. Le cahier des charges**

C'est la description définitive de l'objet demandé, on distingue deux types de cahier des charges :

**a) Un cahier des charges technique**

Qui consiste en une pièce d'outillage ou un plan sur lequel on indique toutes les données techniques.

**b) Un cahier des charges d'exécution**

Qui comprend la description des besoins de l'acheteur en termes de puissance pour un objectif donné, on trouve aussi une description pour une analyse chimique ou caractéristique physique se référant à une norme fixée par l'organisme acheteur.

**1.3. La recherche des fournisseurs**

C'est une démarche primordiale pour les entreprises, afin de trouver des fournisseurs de sélections, qui peuvent répondre positivement et parfaitement aux critères des besoins.

**1.3.1 Les documents de base de recherche des fournisseurs**

C'est sur ces fichiers que l'acheteur se basera pour engager ses commandes.

**a) Le fichier produit**

C'est le fichier qui indique pour chaque référence les repères des fournisseurs potentiels.

Le fichier produit doit définir parfaitement l'article par :

- Le numéro de code de l'article et Ses spécifications physiques ;
- La correspondance éventuelle avec une norme nationale ou internationale ;
- Son prix standard si la notion est utilisée dans l'entreprise.

**b) Le fichier fournisseurs**

C'est une source d'information permettant une connaissance parfaite du fournisseur qui contient :

- Sa raison sociale, Sa capacité de production et La structure des prix de vente ;
- Les équipements et la qualité de production ;
- Les garanties, services après-vente ;
- Délais de livraison du fournisseur et fiabilité de ses délais.

**1.3.2. La détermination du profil des fournisseurs**

L'importateur doit évaluer et analyser les capacités des fournisseurs potentiels qui peuvent répondre aux exigences de son activité et afin de déterminer le profil fournisseur, l'entreprise utilise des grilles d'analyse afin de construire un classement avec la mise à jour régulière des fournisseurs potentiels. Les informations regroupées doivent faciliter l'exploitation des données portant essentiellement sur certains critères d'évaluation.

### **1.3.3. Les critères d'évaluations des fournisseurs et les modes de passation des marchés**

#### **1.3.3.1. Les critères d'évaluation des fournisseurs**

Les différentes méthodes d'évaluation de la performance des fournisseurs sont :

##### **a) Les critères commerciaux**

- Notoriété du fournisseur ;
- Qualité des produits et services (*livraison, emballage*) ;
- Le prix et les conditions du paiement ;
- La capacité de donner des informations sur le marché.

##### **b) Les critères techniques**

- La rapidité d'exécution de la commande (*les services d'expédition efficace*) ;
- Contrôle de qualité rigoureux, La qualité des techniciens.

##### **c) Les critères de gestion**

- Prise de commande rapide et moyen de communication adapté et disponible ;
- Organigramme permettant d'être en contact avec un seul responsable ;
- Un personnel stable.

#### **1.3.3.2. Les modes de passation des marchés**

Il existe trois modes de passation par lesquels le client peut trouver le fournisseur qui peut satisfaire les besoins de l'entreprise.

##### **1.3.3.2.1. Le gré à gré**

*«Une opération de gré à gré est une transaction qui s'effectue entre deux parties. Ces transactions sont donc uniques et personnalisables à l'inverse des transactions sur un marché organisé ou les ordres vont être informatisés et centralisés».*<sup>28</sup>

Il ya deux formes de gré à gré.

##### **a) Le gré à gré simple**

C'est une règle de passation d'un marché à un contractant donnée sans mise en concurrence, c'est un mode rapide il permet l'économie des coûts, néanmoins le choix préétabli peut ne pas être le meilleur

##### **b) Le gré à gré consultation**

C'est la procédure permettant de conclure un marché sur simple consultation restreinte. Le service contractant ne doit recourir à ce mode de passation que lorsqu'il est le plus avantageux.

---

<sup>28</sup>[https://www .andlil.com/definition-de-gre-a-gre-130193 .html](https://www.andlil.com/definition-de-gre-a-gre-130193.html)

Tableau N°03 : Les avantages et les inconvénients du gré à gré

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Réduire les délais.</li> <li>▪ Sa préparation est peut encombrée et peut couteuse.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Il exclut les candidats potentiels moins connus et la concurrence entre les fournisseurs.</li> </ul>

Source : conception personnelle

#### 1.3.3.2.2. La consultation restreinte

Ce sont des procédures auxquelles peuvent participé que les fournisseurs autorisés à soumissionner par l'acheteur.

*«Elle permet uniquement la participation des fournisseurs sélectionnés dans le cadre de la consultation et limite la concurrence à une liste restreinte de fournisseurs sélectionnés».*

Tableau N°04 Les avantages et les inconvénients de la consultation restreinte

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Réduire les délais en faisant appel uniquement aux candidats connus.</li> <li>▪ Réduire les charges.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elle exclut la participation de certain candidats potentiels moins connus qui peuvent être, présenter des offres encore plus intéressantes.</li> </ul>

Source : Conception personnelle

#### 1.3.3.2.3. L'appel d'offre

C'est une procédure par laquelle l'acheteur choisit l'offre économiquement la plus avantageuse.

*«Un appel d'offres est une procédure par laquelle un acheteur potentiel demande à différents offreurs de faire une proposition commerciale en réponse à la formulation détaillée (cahier des charges) de son besoin de produit, service ou prestation».*

On distingue deux types :

##### a) Les appels d'offres « ouverts »

Ce type d'appel d'offre est destiné à l'ensemble des fournisseurs potentiels, car ils peuvent soumissionner à la suite d'annonces ou notifications publiques.

##### b) Les appels d'offres « restreints »

Le demandeur ne s'adresse qu'à un nombre limité d'entreprises, vu leurs compétences et les relations précédentes, dans ce type le demandeur passe par la procédure de pré qualification, seuls les fournisseurs approchés par l'entreprise peuvent soumissionner.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> <https://www.definition-marketing.com/definition/appe-d-offres> consulté le 29/06/2019 à 23h40.

Tableau N° 05 : Les avantages et les inconvénients de l'appel d'offre

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Option de type d'appel d'offre selon les besoins du demandeur.</li> <li>▪ Mises en concurrence des fournisseurs afin d'obtenir les meilleurs offres et avantages à la faveur du demandeur.</li> <li>▪ L'appel d'offre exige de répondre strictement aux besoins du demandeur stipulés dans le cahier des charges.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La lenteur de la procédure.</li> <li>▪ Frais pour la publication d'appel d'offre et du cahier des charges.</li> </ul>

Source : conception personnelle

#### 1.4. La négociation, la réalisation du contrat de vente internationale et la gestion de la commande

La finalité de toute négociation est d'aboutir à un accord. Cet accord est généralement matérialisé par un contrat déterminant les droits et les obligations des parties. Il permet la facilité de la gestion des litiges.

##### 1.4.1. La négociation d'achat

Après la sélection du fournisseur l'acheteur entame la négociation, parmi les points et les éléments auxquels vus leur impacts, l'acheteur doit attacher une importance particulière sont :

- **Le prix :** C'est le paramètre le plus important, mais à lui seul il ne doit pas être déterminant, il faut que le prix soit relié notamment à la qualité et la fiabilité des produits aux délais et aux coûts du financement.
- **Les modalités de paiement :** Le paiement par le crédit documentaire irrévocable est confirmé s'est généralisé ces dernières années à la majorité des transactions internationales. Pour éviter les risques que présente ce mode de paiement, pour l'acheteur il est important d'établir une liste claire des documents à présenter.
- **La qualité :** Les produits doivent faire l'objet d'une description claire et concise des critères et normes de qualité et indication des références.
- **Les délais :** Ils doivent faire l'objet d'un planning contractuel fixant avec précision des périodes de livraison en fonction des besoins de réception de l'acheteur.<sup>30</sup>
- **Autre éléments important :** Le conditionnement, l'emballage, Le règlement des litiges.

##### 1.4.2. Le contrat de vente internationale

Le contrat de vente internationale de marchandise, représente la base du commerce international, il constitue tout un réseau de relations différentes.

<sup>30</sup> ZAHRAOUI Feroudja, « la procédure d'importation cas : UPT ENIEM Tizi-ouzou » Mémoire de fin de formation, BTS commerce international 2009 P11.

**1.4.2.1. Définition du contrat**

Une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à faire ou à ne pas faire quelque chose.

**1.4.2.3. Les clauses du contrat d'achat**

Ces clauses traitant des éléments nécessaires pour la protection des parties.

**a) Clauses relatives aux contractants**

Elles comprennent les éléments suivants :

**▪ Les parties du contrat**

Qui sont la détermination de la raison sociale des contractants le statut la durée de validité, il convient de fixer la date de validité du contrat ou le point de départ et la durée.

**b) Les clauses techno-commerciales**

Elles sont déterminées comme suit :

- Les clauses relatives à la chose vendue ;
- La désignation de la marchandise, La qualité, poids, le volume, le nombre.

**c) Les clauses relatives à la livraison**

Il est nécessaire de préciser les incoterms de référence et le lieu convenu ainsi que les délais de livraison à indiquer en fonction de la date où le contrat de vente est signé par les deux parties.

**d) Les clauses financières**

Ces clauses sont présentées comme suit :

**▪ Le prix**

Le montant doit être en chiffre et en lettre, il doit être suivi de l'incoterm et des sanctions en cas de retard de paiement.

**▪ La monnaie de facturation**

Les monnaies qui sont le plus utilisées sont l'euro et le dollar américain.

**▪ Les modalités de paiement**

Cette étape doit particulièrement définir :

- **Le lieu de paiement** : Peut-être dans le pays d'importation ;
- **La date de paiement** : Les échéances sont à déterminer avec grande précision ;
- **Le mode de paiement** : Il est déterminé selon la solvabilité de l'importateur ou l'acheteur.

**e) Les clauses juridiques**

Elles sont classées comme suit :

**▪ Les clauses relatives au transfert de propriété**

En cas d'une clause contractuelle du transfert du risque celui-ci s'effectue selon les modalités fixées au contrat et conformément aux règles édictées par l'Incoterms.

**▪ Les clauses d'attribution de droit applicable et de juridiction**

Il est nécessaire de négocier le droit applicable en cas de conflit ou différend ainsi que la juridiction compétente à moins de soumettre les différends ou les litiges à l'arbitrage international.

**▪ La clause de réserve de propriété**

La clause de réserve de propriété protège le vendeur d'une marchandise en retardant le transfert de propriété au jour de paiement intégral du prix, par l'acheteur.

**1.4.3. Gestion de la commande****1.4.3.1. Passation de la commande**

Après avoir sélectionné son fournisseur, l'entreprise précède à la commande des produits, cette opération est plus complexe dans un cadre international. La passation de la commande est un acte important, car elle engage juridiquement l'entreprise, l'acheteur doit être prudent et vigilant d'autant qu'il est confronté à un droit différent du sien.

Lorsque la qualité porte sur un bien d'équipement qui nécessite montage, maintenance, formation du personnel..., la commande est formalisée par le biais d'un contrat de vente dont les clauses sont négociées par les parties.

Dans le cas d'un composant de produit consommé au cours du cycle de fabrication ou revendu en état, la commande peut être effectuée par le biais d'un bon de commande transmis au vendeur.

**1.4.3.2. La confirmation de la commande**

L'acheteur doit vérifier que le fournisseur est reçu la commande, mais il ne faut pas qu'il se contente d'une confirmation par téléphone, mais plutôt exiger une confirmation écrite (*accuse de réception*).

**1.4.3.3. Le suivi de la commande**

L'acheteur doit gérer toutes les modifications qui doivent être apportées à la commande en cours (*variation quantitative, décalage du programme de livraison ...*), et porte une attention particulière aux importations dont il est responsable des

opérations d'acheminements car un retard de livraison engendre des lourdes conséquences pour cela, une relance systématique est nécessaire pour les importations ou l'acheteur n'est pas responsable des opérations d'acheminements, il demande à son fournisseur de l'aviser la date d'expédition et les conditions dans lesquelles les marchandises lui parviendront, par exemple pour un transport maritime il doit obtenir les renseignements suivants : Numéro et la date du connaissement, nom du navire ....

**Section02 : La logistique du commerce international**

Toutes les étapes de la livraison des marchandises constituent la logistique internationale. Ces étapes incluent l'emballage de la marchandise, le chargement, le transport qui peut être multimodal (*routier, maritime, aérien*) selon la destination, le stockage, le déchargement, le dédouanement et l'acheminement final à l'acheteur national.

**2.1. Le transport international**

Le transport est un moyen indispensable dans le processus d'achat à l'étranger. Et pour ce fait les entreprises choisissent ce dernier en fonction du coût, du délai et de sécurité. Généralement elles confient ces opérations à un partenaire extérieur tel le transitaire qui s'occupe de l'organisation des prestations logistiques.

**2.1.1. Le choix du mode de transport**

Une bonne stratégie de transport est un élément de base du succès à l'import-export. Les termes utilisés dans le contrat de vente préciseront qui assumera les frais du transport l'acheteur ou le vendeur. Par contre, dans tous les cas, le coût du transport fait partie intégrante des coûts de revient du produit et détermine sa situation concurrentielle sur le marché visé. Cependant, avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre étapes préliminaires.<sup>33</sup>

**▪ Première étape : Connaître ses propres besoins**

Les divers modes de transport disponibles et abordables détermineront le choix. Il faut également tenir compte des caractéristiques physiques du produit : son poids, son volume, sa fragilité et ses exigences en emballage. La fragilité et la valeur du produit détermineront les risques de dommages ou de vol. Finalement, il faut tenir compte des délais de livraison à respecter.

**▪ Deuxième étape : Connaître les besoins et les capacités du client**

Si le client possède ses propres ressources de transport (*par exemple une flotte de camions*), il voudra sans doute prendre en charge une partie du transport. L'exportateur peut souvent bénéficier de l'expérience du client en se servant d'un transitaire attiré déjà connu par le client. Parfois l'acheteur pourra même obtenir des taux préférentiels de la part des compagnies de transport. Il faut aussi connaître le système de réception des marchandises du client pour ensuite choisir le mode de transport et la présentation du produit (*en vrac, en emballage, sur palette, en cale, en conteneur, etc.*) selon la nature du produit.

---

<sup>33</sup>Karl MIVILLE DE CHENE, « *Commerce international* », Edition Eyrolles, France, 2009, P.80.

▪ **Troisième étape : Évaluer les différents transporteurs**

Tout en se renseignant sur les tarifs de différents transporteurs, il faudra aussi s'informer de l'étendue et de la fréquence de leurs services. Votre choix devra tenir compte de leur compétence professionnelle et de leur réputation.

▪ **Quatrième étape : Obtenir le meilleur prix**

Il faut accorder une attention particulière aux coûts (*le fret, les frais d'emballage, le chargement, le déchargement, l'entreposage, les nombreuses manutentions et les primes d'assurance*).

Cependant, dans certains cas on devra payer plus cher pour un service personnalisé, des délais de livraison plus courts, ou d'autres attentions spéciales. Ces facteurs aideront parfois à la livraison de la marchandise en bon ordre et dans le temps demandé.

**2.1.2. Les différents modes de transport international**

Dans le commerce international on a quatre modes de transport : maritime, aérien, routier et ferroviaire, à chacun ses spécificités et ses documents usuels.

**2.1.2.1. Le transport maritime**

Le transport maritime est le mode de transport le plus important pour le transport de marchandises (*marine marchande*).

Le transport maritime consiste à déplacer des marchandises ou des hommes pour l'essentiel par voie maritime, même si, occasionnellement le transporteur maritime peut prendre en charge le pré-acheminement ou post-acheminement (*positionnement d'un conteneur chez le chargeur et son acheminement au port, par exemple*). Un tel déplacement sera couvert par un connaissement dans le cadre de la ligne régulière ou d'un contrat d'affrètement dans le cadre d'un service de tramping (*lorsque les tonnages sont importants*).

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

Avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Un fret très bénéfique avec une quantité énorme.</li> <li>▪ Possibilité de livrer dans le monde entier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Manque de sécurité au niveau de port.</li> <li>▪ Long délais du transport.</li> </ul>

Source : conception personnelle.

▪ **Le contrat de transport maritime**

Le transport de marchandises par voie maritime peut entrer dans le cadre de deux types de contrats, à savoir :

- Soit un contrat de transport : «*par le contrat de transport de marchandises par mer, le transporteur s'engage à acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre et*

*le chargeur à en payer la rémunération appelée fret*». Ce cas de figure est évidemment le plus fréquent.

- Soit un contrat d'affrètement « *c'est la convention par laquelle le frèteur s'engage moyennant une rémunération à mettre un navire à la disposition d'un affréteur* ».

- **Le document utilisé « *Le connaissement maritime* »**

Le document de base du transport maritime est le connaissement (*bill of lading* ou *B/L*), ses fonctions sont :

- Preuve de la prise en charge de la marchandise (*reçue*) ;
- Preuve du contrat de transport ;
- Et titre représentatif de la marchandise : s'il est émis sous forme négociable, sa transmission transfère la possession de la marchandise qu'il représente.<sup>34</sup>

### **2.1.2.2. Le transport aérien**

Le transport aérien de marchandises a connu un développement très important depuis le début des années 1970, date de l'apparition des avions gros-porteurs. Il représente aujourd'hui environ 180 milliards de tonnes-kilomètres transportées, soit moins de 2 % du volume mondial transporté mais près de 10 % en valeur. Le fret aérien peut être caractérisé par sa jeunesse (*le premier vol commercial date de 1919*) et son essor très rapide. L'intérêt de ce dernier est sa capacité et sa sécurité. En contrepartie, le coût le plus élevé mais la rapidité permet la livraison rapide.

- **Le contrat de transport aérien**

Le secteur du transport aérien est maintenant important et essentiel à de nombreuses activités. Il joue un rôle capital dans le transport de chargements peu volumineux à forte valeur ajoutée.

- **Le document utilisé « *La lettre de transport aérien* »**

Le document de transport est la lettre de transport aérien (*LTA*) ou *Airway Bill* (*AWB*).

Ce document est normalisé dans le cadre de l'IATA.

- Envoi de détail : *LTA (AWB)*, émise par l'agent de la compagnie aérienne ;
- Envoi de groupage : *house air way bill*, établie par le groupeur de fret aérien.

Tous deux attestent la prise en charge des marchandises en bon état apparent. Mais seule l'*AWB* certifie l'expédition effective quand la compagnie a porté la date et le numéro de vol.

---

<sup>34</sup>D. CHEVALIER et F. DUPHIL, «*le transport international*», Focheur4<sup>ème</sup>, 2009, France, P.138.

Tableau N° 07: Les Avantages et inconvénients de transport aérien

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Assur une bonne rapidité et haute sécurité ;</li> <li>▪ Faible cout de maintenance et de l'emballage ;</li> <li>▪ Délais de paiement est plus court.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cout de fret est élevé et capacité limitée ;</li> <li>▪ Certaines marchandises sont interdites (<i>marchandises dangereuses</i>).</li> </ul>

Source : connaissance personnelle

### 2.1.3. Le transport routier

Les avantages du transport routier par rapport à d'autres modes de transport résident dans la souplesse due notamment à sa rapidité et aux diversités techniques d'acheminement des marchandises qu'il offre aux entreprises. Les transporteurs sont des compagnies privées de transport ou des artisans camionneurs. Ils sont classés selon la distance de leurs itinéraires pour les très forts tonnages, une autorisation est exigée

- **Le document utilisé « la lettre de voiture CMR »**

Le contrat de transport routier est matérialisé par une lettre de voiture CMR « elle atteste la prise en charge des marchandises en bonne état si elle est nette de réserves, et l'expédition dès la signature par le transporteur ». La convention de Genève n'a pas prévu de

document-type. Un modèle est cependant proposé par l'IRU (*union internationale des transports routiers*).

La lettre de voiture est théoriquement remplie par l'expéditeur. En pratique, elle l'est généralement par le transporteur ou le transitaire, et elle est rarement signée par l'expéditeur.

C'est une erreur car, si survient un litige, le chargeur qui n'aurait pas signé la lettre devra apporter la preuve des ordres donnés au transporteur, alors même qu'il sera, au contraire, responsable des indications qui figurent sur le document. La lettre de voiture est émise en trois exemplaires originaux, plus un nombre variable de copies.<sup>35</sup>

<sup>35</sup>D. CHEVALIER et F. DUPHIL, «*le transport international*», Focher 4<sup>ème</sup>, 2009, France, P.138

Tableau N° 08: Les Avantages et inconvénients de transport routier

Avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Moyens de transport direct.</li> <li>▪ Moins de manutention.</li> <li>▪ Flexibilité.</li> <li>▪ Délais de transit très courts.</li> <li>▪ Porte à porte (sans rupture de charge).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Saturation des infra structures.</li> <li>▪ Ne pas commander pour les grandes distances.</li> <li>▪ Cout élève.</li> <li>▪ Moyens de transport polluant.</li> <li>▪ Restriction sur les délais de conduite.</li> </ul>

Source : conception personnelle

#### 2.1.4. Le transport ferroviaire

Dans le monde du transport international, le chemin de fer possède une mauvaise image de marque : plus lent que la route, plus vieillotte que l'avion et allant moins loin que le maritime.

La convention de Berne du 1890 régit le transport ferroviaire. Elle comprend la convention CIM (*convention internationale pour les marchandises*). Celle-ci fut révisée par la convention de 1985 : la COTIF (*convention relative aux transports internationaux ferroviaires*)

- **Le document utilisé «La lettre de voiture CIM »**

Le document est émis une lettre de voiture par envoi pour les expéditions de détail (*moins de 5 tonnes*), et une par wagon pour les expéditions en wagon complet. La lettre de voiture est remplie partiellement par l'expéditeur ou son mandataire, qui sont les responsables des mentions portées, et est complétée ensuite par le chemin de fer. L'original est conservé par le chemin de fer, l'expéditeur se voyant remettre le duplicata de la lettre de voiture.<sup>36</sup>

Tableau N° 9 : Les avantages et les inconvénients de transport ferroviaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Il n'est pas cher, et il est sécurisé.</li> <li>▪ Adapté aux tonnages et volumes importants.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le transport est lent.</li> <li>▪ Inadapté aux courtes distances.</li> <li>▪ Obligation de remplir tous les wagons.</li> </ul>

Source: conception personnelles

<sup>36</sup> D. CHEVALIER et F. DUPHIL, «*le transport international.*», Focheur4<sup>ème</sup>, 2009, France , P.138

**2.2. Les incoterms : incoterms version 2010**

Les incoterms « *International Commercial Terms* » ont été élaborés par la chambre de commerce internationale afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.

Les incoterms précisent donc :

- Le transfert de frais: jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ?
- Le transfert de risques: jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ?
- Les documents à fournir : qui, de l'acheteur ou du vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises ?

**2.2.1. Les objectifs de la réforme**

La nouvelle version des incoterms a pour objectifs de :

- Clarification des incoterms 2000 ;
- Prendre en compte les évolutions récentes des pratiques du commerce international ;
- Intégrer les nouvelles obligations mondiales en matière de sécurités ;
- Introduire la dématérialisation des documents utilisés dans le commerce international par la baisse de l'utilisation des communications électroniques dans la délivrance des documents ;
- Simplifier l'utilisation de ces règles et ainsi faciliter les transactions commerciales.

**2.2.2. Les caractéristiques de la réforme**

Actuellement il existe 11 incoterms au lieu de 13 dans la version 2000. 04 incoterms ont été supprimés (DEQ, DAF, DES et DDU) et 02 font leur apparition (DAT, DAP).

Certaines incohérences pratiques ont également été supprimées, comme le fameux « *passage du bastingage* » des incoterms de 2000 FOB, CFR et CIF, qui obligeait les opérateurs à créer une ligne imaginaire perpendiculaire au côté du navire afin de déterminer le lieu de transfert des risques et /ou des frais sur la marchandise, au profit de la livraison « *à bord* » du navire dans la version 2010.

**2.2.3. Présentation générale des incoterms 2010**

La nouvelle version des incoterms 2010 permet de les classer en deux groupes contre trois auparavant ;

- Les incoterms multimodaux ;
- Les incoterms exclusivement maritimes tels que FOB, CIF, CFR, FAS.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup>KHIAL-A, « *la chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives* », mémoire de Magister, Université d'Oran 2012- 2013, P.p 61-62.



Les incoterms multimodaux

Figure N°07 : les incoterms multimodaux

Incoterms	Emballage	Chargement sur véhicule départ	Douane export et sécurité	Pré-acheminement	Déchargement à véhicule plateforme multimodale départ	Chargement sur moyen de transport principal	Transport sur moyen principal (International)	Assurance-transport	Déchargement plateforme arrivée	Douane import et sécurité	Poste-acheminement	Déchargement entrepôt-destinataire
EXW ... départ usine	V	A	A	A	A	A	A	A2	A	A	A	A
FCA...franco transport ou franco locaux vendeur	V	V	V	V sauf si FCA locaux du V	A	A	A	A2	A	A	A	A
CPT...port payé jusqu'à	V	V	V	V	V	V	V	A2	A ou V 3	A	A ou V4	A
CIP...port payé,assurance comprise jusqu'à	V	V	V	V	V	V	V	V	A ou V3	A	A ou V4	A
DAT...rendu au terminal	V	V	V	V	V	V	V	V2	V	A	A	A
DAP...rendu au lieu de destination	V	V	V	V	V	V	V	V2	A ou V3	A	A ou V4	A
DDP...rendu droits acquittés	V	V	V	V	V	V	V	V2	A ou V3	V5	A ou V4	A

Source : Madeleine N, IMPORTER, 4emeedition 2011.p63.

A : Acheteur V : Vendeur

1. Douane si applicable.

2. Assurance –transport ad-valorem non obligatoire

3. A l'arriver de marchandise au lieu convenue, les frais de déchargement du véhicule d'arrivéerestent à la charge de l'acheteur, sauf si inclus dans lecontratdetransport si demandé par l'acheteur, ou si livraison porte à porte.

4. Le vendeur peut livrer en porte à porte.

5. Le vendeur peut décider de ne pas prendre en charge la TVA étrangère=DDP without VAT.

Les incoterms maritimes

Figure N°08 : les incoterms maritimes

Incoterms	Emballage	Chargement sur véhicule départ	Pré-acheminement	Douane export et sécurité	Embarquement sur navire	Transport maritime	Assurance transport	Débarquement port d'arrivée	Douane export et sécurité	Poste-acheminement	Déchargement entrepôts destinataire
FAS...franco le long du navire	V	V	V	V	A	A	A2	A	A	A	A
FOB...franco à bord	V	V	V	V	V	A	A2	A	A	A	A
CFR...cout et fret	V	V	V	V	V	V	A2	A ou V3	A	A	A
CIF...cout assurance et fret	V	V	V	V	V	V	V	A ou V3	A	A	A

Source : Madeleine N, IMPORTER, 4<sup>ème</sup> Édition 2011.p64

On distingue deux catégories d'incoterms :

- Vente au départ : **les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur,**
- Vente à l'arrivée : **les risques du transport principal sont supportés par le vendeur**<sup>38</sup>

<sup>38</sup> Madeleine N,IMPORTER,4<sup>ème</sup>edition 2011.p63.

**2.2.4. Règles applicables à tout mode de transport****2.2.4.1. Les incoterms multimodaux****a) EXW... : Ex Works ou à l'usine**

- Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement ;
- L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée ;
- Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.

**b) FCA... : Free Carrier ou Franco transporteur**

- Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise dédouanée à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu ;
- L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur il paye le transport principal ;
- Le transfert de fais et de risque se fait au moment où le transporteur désigné «prend la marchandise en charge».

**c) CPT... : Carriage Paid To ou Port payé jusqu'à....**

- Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret jusqu'à la destination convenue, dédouane la marchandise ;
- Les risques sont transférés quand la marchandise est remise à l'acheteur ;
- L'acheteur paye donc l'assurance et prend en charge le dédouanement import marchandises jusqu'au lieu convenu. DAP oblige le vendeur à dédouaner les marchandises à l'export. Il n'a aucune obligation d'effectuer dédouanement à l'importation ;
- La Différence entre DAT et DAP c'est que dans le DAT la livraison se fait au terminal, alors que dans le DAP dans le lieu convenu avec l'acheteur.

**d) DDP.../Delivered, Duty Paid ou Rendu Droits Acquittés**

- Le vendeur doit assumer tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'à ce lieu et a l'obligation de dédouaner des marchandises à l'export et à l'import, ainsi que le paiement des droits et taxes exigibles à destination ;
- L'acheteur a pour seule et unique obligation, le déchargement de la marchandise.<sup>39</sup>

<sup>39</sup>Chekaba-Aet Zikioue –N « La logistique du transport et transit »,Mémoire de fin cycle, université de Bejaia, 2016/2017, p.p.25-26.

**2.2.4.2. Les incoterms maritimes****a) FAS... /Free AlongsideShip ou franco le long du navire**

- Les obligations du vendeur sont désormais remplies lorsque la marchandise est placée dédouanée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu ;
- L'acheteur supportera tous les frais et risques de perte ou de dommage dès que la marchandise aura été livrée le long du navire, notamment dans le cas de retard du navire ou d'annulation de l'escale. L'acheteur désigne le transporteur, conclut le contrat de transport et paye le fret.

**b) FOB.../Free On Board ou Franco à Bord du navire**

- Le vendeur doit mettre la marchandise à disposition au port d'embarquement désigné, à bord du navire choisi par l'acheteur et accomplir les formalités de douane à l'exportation, s'il y a lieu ;
- L'acheteur choisit le navire, paye le fret maritime et l'assurance et s'occupe des formalités à l'arrivée. Il supporte aussi tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise à partir du moment où elle a été livrée.

**c) CFR.../Cost and Freight Ou Coût et Fret**

- Le vendeur choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu, déchargement non compris. Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition ;
- L'acheteur supporte le risque de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement, la réceptionne auprès du transporteur et prend livraison de la marchandise au port de destination convenu.

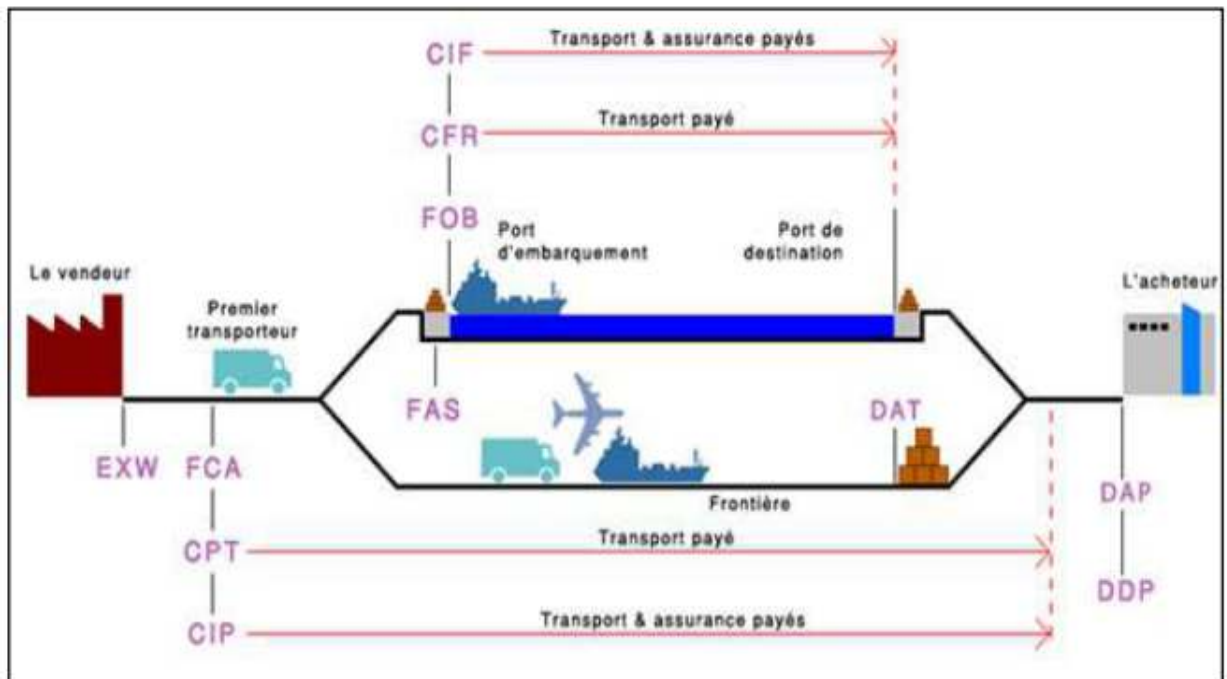
**d) CIF (Cost, Insurance and Freight ou Coût, Fret et Assurance)**

- Le vendeur doit en plus des obligations du CFR à fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises ;
- L'acheteur supporte le risque de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement, réceptionne et prend livraison de la marchandise auprès du transporteur au port de destination convenu.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup>Chekaba-Aet Zikioue –N « *La logistique du transport et transit* »,Mémoire de fin cycle, université de Bejaia, 2016/2017, p.p25-26.

FigureN°09 : Schéma explicatif des incoterms des incoterms de 2010



Source : [www.ccis-oujda.ma/incoterms2010](http://www.ccis-oujda.ma/incoterms2010). Consulté le 7 juin 2019.

L'universalité des incoterms facilite les opérations d'échanges internationaux. Ils permettent de régler les problèmes liés à la répartition des frais et des risques entre le vendeur et l'acheteur (*du départ de l'usine jusqu'au dédouanement et pré-acheminement des marchandises*). Le dédouanement import faisant intervenir l'administration des douanes, revêt des formalités obligatoires aboutissant à une déclaration et paiement de droits et taxes.<sup>41</sup>

### 2.3. Formalités de dédouanement

#### 2.3.1. Le dossier de dédouanement

La déclaration en douane doit s'accompagner obligatoirement des documents suivants :

- Facture domiciliée auprès d'une banque agréée en Algérie ;
- Copie du registre de commerce de droit algérien ;
- Copie de la carte fiscale délivrée par les services fiscaux territorialement compétents ;
- Tout autre document exigible comme formalité administrative particulière, ou pour, le bénéfice d'un avantage fiscal lié à un régime préférentiel.

<sup>41</sup> [www.ccis-oujda.ma/incoterms2010](http://www.ccis-oujda.ma/incoterms2010), consulté le 26/08/2019 à 22h30.

**2.3.2. La procédure de dédouanement**

La procédure de dédouanement est l'ensemble des formalités à accomplir pour permettre et garantir l'application des diverses mesures réglementaires, douanières ou autres, aux quelles sont soumises les marchandises importées ou exportées.

**2.3.2.1 La déclaration des marchandises**

Avant le dépôt de la déclaration en douane, toute la marchandise est soumise impérativement aux opérations de conduite, présentation et mise en douane qui constituent les obligations du transporteur vis-à-vis des services de la douane.

**a) La conduite et la mise en douane**

La conduite est l'opération d'acheminement des marchandises importées ou à exportées vers le bureau de douane le plus proche de la frontière du territoire douanier, le transporteur doit impérativement emprunter, pour cela, la route légale.

L'opération qui suit, est la mise en douane qui permet au service des douanes d'identifier, de prendre en charge et de garder sous sa surveillance les marchandises jusqu'au dédouanement ou l'enlèvement.

**b) L'établissement et la vérification de la déclaration en détail**

Le code des douanes stipule expressément que : « *Toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail.* »

**c) L'établissement de la déclaration en détail**

La déclaration en détail est l'acte par lequel le déclarant désigne 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.

Les régimes douaniers sous lesquels peuvent être placées les marchandises, sont les suivants :

- La mise à la consommation ;
- Le dépôt de douanes ;
- Le transit ;
- Le transbordement ;
- Les entrepôts ;
- Les usines exercées ;
- L'admission temporaire ;
- Le réapprovisionnement en franchise ;
- Les marchandises en retour ;

- L'exportation définitive ;
- L'exportation temporaire ;
- La réexportation ;
- Les constructions navales.

Cette déclaration obéit à certaines règles fondamentales :

- La déclaration en détail doit être contrôlée par les services des douanes et cela même si l'opération en question bénéficie de l'exemption des droits et taxes comme c'est le cas pour les opérations d'exportation ;
- La déclaration en détail doit être faite par écrit, elle doit être signée par le déclarant.

Cette obligation confirme le principe d'uniformité de l'action des douanes énoncé dans le CDA comme suit : les lois et règlements douaniers s'appliquent sans égard à la qualité des personnes.

- **Le déclarant en douane**

Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes physiques ou morales ayant obtenu l'agrément en qualité de commissionnaires en douane.

- **Le propriétaire**

C'est la personne morale ou physique possédant un acte authentique justifiant sa propriété légale des marchandises

- **Le commissionnaire en douane**

Il s'agit de : toute personne physique ou morale agréée pour accomplir pour autrui les formalités de douane concernant la déclaration en détail des marchandises. Son intervention intéresse toutes les marchandises destinées à être placées sous un régime douanier économique suspensif de tous droits et taxes.

- **Le transporteur**

Lorsqu'aucun commissionnaire en douane n'est représenté auprès d'un bureau de douane frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte.

- **Le dépôt de la déclaration en détail**

La déclaration doit être déposée obligatoirement au niveau du bureau de douane territorialement compétent dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises.

**2.3.2.2. Le contrôle et la vérification de la déclaration**

L'enregistrement de la déclaration signifie que la douane l'a reconnu recevable, etc'est ce qui se fait automatiquement par le système informatique, cependant, cette recevabilité ne concerne que l'aspect formel de cette dernière.

L'enregistrement de la déclaration par le système informatique de gestion (SIGAD) apour effet juridique de lier le déclarant à l'administration des douanes, ainsi, il doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés selon les modalités et les règles en vigueur à cette date.

La vérification est traduite par l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et les documents.

Une fois la déclaration est admise conforme elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

**2.3.2.3. La liquidation et l'acquittement des droits et taxes**

Le fait générateur de la créance du trésor public est l'enregistrement de la déclaration en détail, c'est donc la date prise en compte pour l'application des taux des droits et taxes exigibles pour cette marchandise. Mais les dispositions du CDA permettent au déclarant de bénéficier de toute disposition antérieure plus favorable si l'expédition directe des marchandises versl'Algérie est dûment justifiée (la Clause Transitoire). En cas d'abaissement du taux des droits et taxes, le déclarant peut, lorsque l'autorisation d'enlever des marchandises n'a pas encore été donnée par les agents des douanes bénéficié du nouveau taux.

Toute fois, pour être acceptable, la demande écrite du déclarant doit être introduite avant que les droits et taxes n'aient été perçus. Les droits et taxes liquidés dus sont payables en espèces ou par tout autre moyende paiement ayant le pouvoir libératoire par le déclarant ou toute autre personne agissant pour son compte.

Il est prévu aussi, le cas de remboursement de ces droits et taxes en cas de renvoi des marchandises au fournisseur ou leur destruction contrôlée par la douane ou lorsqu'ils ont été payés à tort.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulter le 30/09/2019 à 16h00.

**2.4. Les différentes polices d'assurance****2.4.1. Police au voyage**

C'est une police utilisée dans le cas d'un affrètement (*location d'un véhicule de transport*). Cette police permet au chargeur (*représentant du vendeur ou de l'acheteur*) de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis. En effet le contrat d'assurance est souscrit pour une expédition, une valeur, un trajet.

**2.4.2. La police à alimenter**

Il s'agit d'un contrat d'assurance souscrit par un importateur directement auprès d'une compagnie d'assurance pour couvrir plusieurs envois de même nature, et dont la valeur globale est connue.

Pendant les dates exactes de départ, la valeur de chaque expédition ne peut être déterminée à l'avance. Ces informations sont communiquées par l'expéditeur à l'assureur en annexe de la police lors de chaque envoi. La police à alimenter convient pour l'exécution de marche d'importation/exportation important, les envois. L'assuré doit avertir l'assureur à chaque expédition de marchandises par un document appelé avis d'aliment.

**2.4.3. La police d'abonnement (ou flottante)**

C'est une solution souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir leurs actions par un seul assureur, la totalité de leurs importations et expéditions. La police d'abonnement est directement souscrite auprès d'une compagnie d'assurance pour une période donnée (*Généralement annuelle*); elle couvre systématiquement tous les envois faits par le même client (*chargeur acheteur, vendeur*) quels que soient les produits, les modes de transport et les lieux de départ.

**2.4.4. La police tiers-chargeur**

C'est une assurance que le transitaire met à la disposition de son client. Elle est souscrite par des compagnies maritimes ou aériennes, par des transporteurs des transitaires, pour assurer les expéditions confiées par leurs clients lorsque ceux-ci n'ont pas souscrit une assurance.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup>KHIAL-A, « *la chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives* », mémoire de Magister, Université d'Oran 2012- 2013, P 80.

**Conclusion**

Dans ce chapitre on a vu l'importance des étapes antérieures à l'achat dans la maîtrise des coûts, à savoir, la définition des besoins, recherche de fournisseurs potentiels et la négociation qui se conclut par un contrat entre l'acheteur national et le fournisseur étranger.

Ce contrat oblige les parties contractantes à honorer leurs engagements commerciaux (*livraison des marchandises*) et financiers (*paiement du fournisseur*). .

La logistique internationale couvre ainsi un grand nombre de domaines qui dépassent le cadre du transport international. Elle touche également aux conditions de vente (*l'assurance et les Incoterms*), ainsi que le passage en douane.

Pour obtenir une meilleure logistique en qualité et en prix l'importateur doit s'assurer de la sécurité de l'acheminement des marchandises contre la détérioration, la perte et le vol et assurer les délais de livraison convenus dans le contrat.

Il doit d'abord opter pour un mode de transport approprié aux besoins et aux moyens de l'entreprise. Puis établir une assurance en fonction des spécificités de la transaction. Et ensuite procéder à la déclaration et au dédouanement des marchandises afin d'obtenir la main levée et prendre livraison sur celles-ci. Ces opérations sont parallèlement effectuées avec les opérations de paiement.

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

### **Introduction**

L'ENIEM est l'une des entreprises stratégiques sur le plan économique du pays puisqu'elle participe à l'augmentation du produit intérieur brute (PIB)(car ENIEM export ).

Sa mission est d'assurer le montage, le développement et la recherche dans le domaine des différentes branches de l'électroménager, elle assure également la production des appareils de réfrigération, de cuisson et de climatisation avec une intégration national.

ENIEM est leader de l'électroménager en Algérie, elle possède des capacités de production et une expérience de plus «30 ans dans la fabrication et le développement dans les différentes branches de l'électroménager.

On essayera d'étudier un cas pratique au niveau de cette entreprise et à l'aide d'un questionnaire on essayera de comprendre le déroulement d'une opération d'importation d'une matière première qui est le fil d'acier cuivre Ø 1 .6 mm réf 10008.

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

### **Section 1. Présentation de l'organisme d'accueil**

#### **1.1. Situation géographique de l'ENIEM**

L'ENIEM est implantée dans la zone industrielle de Oued-Aissi, elle se situe sur la Route reliant la ville de Tizi-Ouzou et la commune de Tizi-Rached, elle s'étale sur une superficie de 55 hectares et elle relève administrativement de la commune de Tizi-Rached, daïra de Larbâa NathIrathen.

#### **1.1.1 Objet social, champ d'activité et mission de l'entreprise ENIEM**

Le champ d'activité de l'entreprise ENIEM consiste en la conception, la fabrication et la commercialisation des équipements électroménagers, ainsi que la prise en charge du service après-vente (SAV).

#### **1.1.2 Champ d'activités de l'ENIEM**

L'ENIEM exerce les activités suivantes :

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (*peinture et planification, émaillage, zingage, chromage*) ;
- Injection plastique et polystyrène ;
- Injection de mousse (*isolation*) ;
- Thermoformage ;
- Fabrication de pièces métalliques ;
- Assemblage.

#### **1.2. Objectifs de l'entreprise ENIEM**

Parmi les objectifs aspirés par l'ENIEM, nous pouvons citer :

- 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 produits pour satisfaire le marché ;
- L'augmentation de la production et l'accroissement du chiffre d'affaire ;
- Contribution au développement social et économique au niveau régional et au niveau national.

# Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

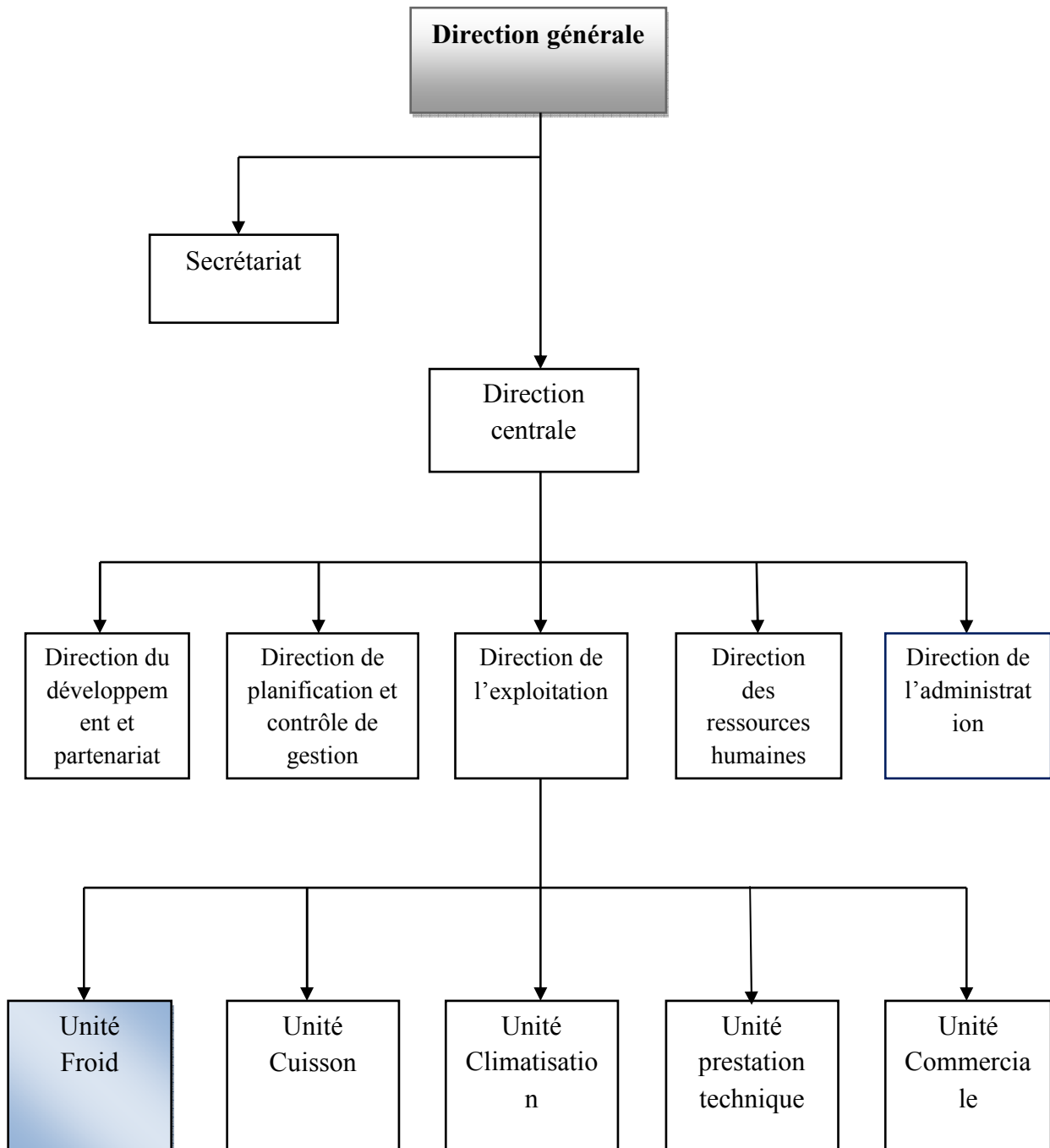
## 1.3. Organisation de l'ENIEM

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

Aujourd'hui d'à peu près 2200 travailleurs, et elle garde encore une part de marché assez conséquente malgré la prédominance et l'hégémonie dans le pays de marques étrangères. La structure de l'ENIEM dans sa configuration actuelle se compose comme suit :

Voir l'organigramme de l'entreprise suivant :

Figure N° 10 : Organigramme de l'ENIEM



Source : Document interne à l'ENIEM consulté le 01/07/2019

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

### **1.4. Présentation de l'unité Froid**

L'unité Froid est une cellule très importante dans l'organisme qui concourt à la réalisation d'environ 80% du chiffre d'affaire, elle est implantée à 7 KM à l'est de la wilaya de Tizi-Ouzou, elle possède des bâtiments industriels, de stockage et des moyens de soutien adéquats à son exploitation.

La mission globale de cette unité est de produire et développer les produits froids domestiques.

#### **1.4.1 Organisation de l'unité Froid**

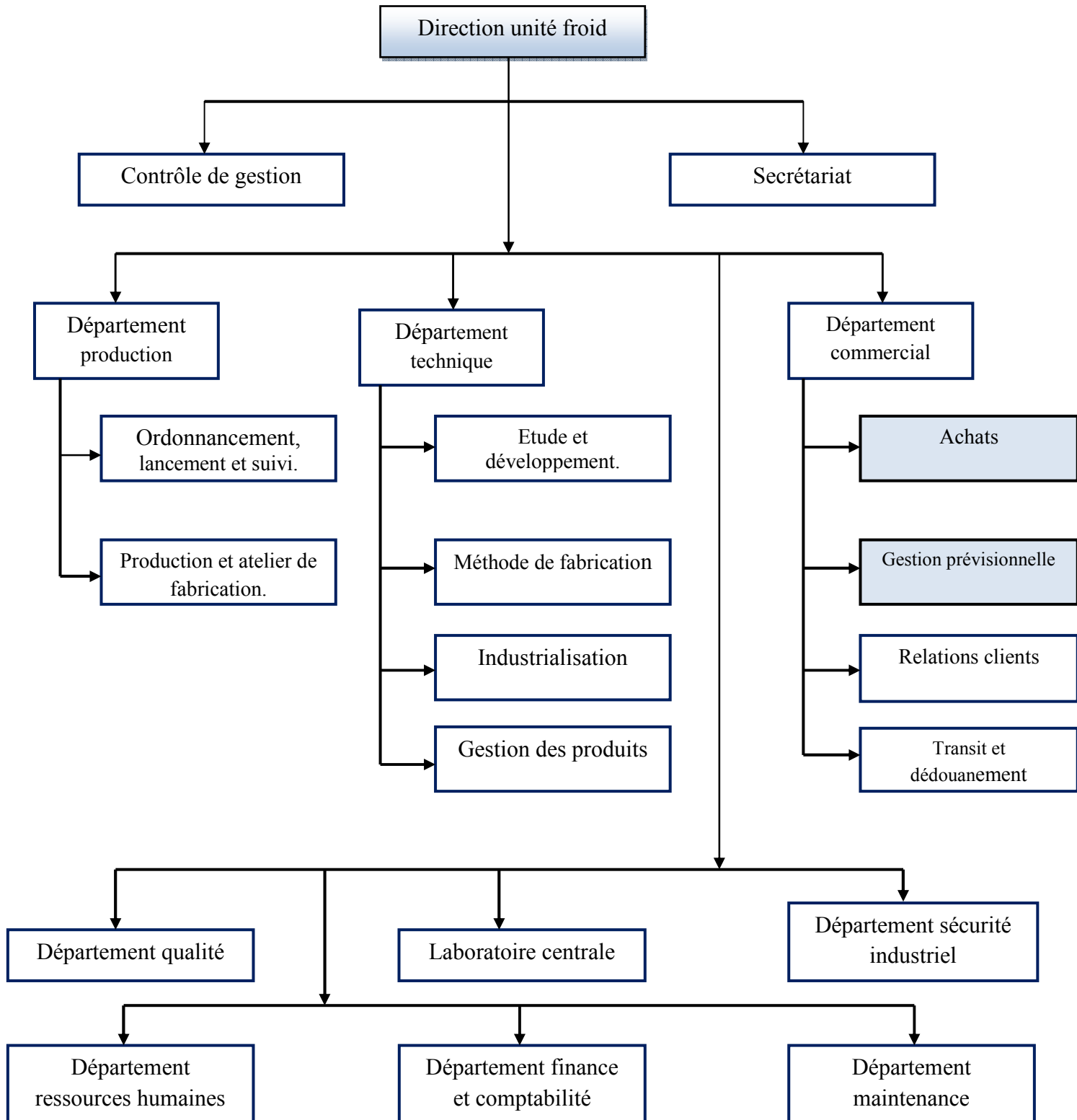
L'unité Froid est organisée en centres d'activité stratégiques avec toutes les structures nécessaires pour assurer un fonctionnement autonome.

L'unité Froid est structurée de la manière suivante :

- Un directeur d'unité avec un secrétariat et un staff fonctionnel et un contrôleur de gestion ;
- Un département PRODUCTION avec un service ordonnancement et dix ateliers de fabrication.) ;
- Un département technique englobant diverses fonctions (*bureau d'étude, un bureau des méthodes et le développement des produits*) ;
- Un département commercial regroupant les structures/services : gestion prévisionnelle et stocks /achat et transit, dédouanement et relations clients ;
- Un département qualité qui assure le contrôle des composants et matières achetées et des produits fabriqués ;
- Un département finance et comptabilité qui est composé de la comptabilité générale, la comptabilité analytique et de budget ;
- Un département ressources humaines qui assure le soutien logistique et la gestion du personnel ;
- Un département laboratoire central pour les essais des produits et le contrôle des pièces et matières ;
- Un département maintenance qui assure la maintenance des équipements de l'unité.

### Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

Figure N°11 : Organigramme de l'unité froid



Source : document interne de l'entreprise ENIEM consulté le 04/07/2019

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

### **Section 2. Aspect méthodologique de l'étude de cas (*enquête d'étude*)**

Une enquête par questionnaire est une recherche méthodique d'information, elle repose sur des questions et des témoignages pour mieux connaître une situation et comprendre une action qui est le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM .

#### **2.1. Présentation de la méthode de l'étude**

##### **2.1.1. Choix de la méthode de l'approche**

Nous avons opté pour un questionnaire parce qu'il s'avère être l'approche la mieux appropriée pour étudier un cas d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise ENIEM de Tizi-Ouzou.

##### **2.1.2. Compositions essentiels du questionnaire**

Le questionnaire élaboré est composé de 10 questions qui doivent déterminer les éléments et étapes clés lors d'une opération d'importation au sein de cette entreprise.

#### **2.2. Type de questions**

Notre questionnaire a été rédigé de manière à pouvoir recueillir des informations pertinentes et aussi répondre aux objectifs de l'enquête, il comporte une dizaine de questions organisées de façon à nous permettre de la compréhension du publique sondé et ainsi pouvoir nous fournir des réponses fiables en retour.

Dans un questionnaire le choix de type de questions aura également pertinence sur les résultats de l'enquête. Voici les types les plus courants :

##### **2.2.1. Les questions ouvertes**

Ce sont des questions où l'interrogé a une liberté quant à la formulation de ses réponses. L'utilisation de ce genre de question nous permet d'obtenir des informations plus riches et plus approfondies.

##### **2.2.2. Les questions fermées**

Elles précisent la série de réponse possible ainsi que le format des réponses. Dans ce cas l'interrogé doit choisir une ou plusieurs réponses parmi celles qui lui sont proposées. Les questions fermées peuvent être formulées sous plusieurs formes :

##### **2.2.3 Les questions à choix multiple (QCM)**

Dans ce type de questions, le chargé d'étude fournit un choix de réponses et les répondants doivent en choisir une ou plusieurs réponses.

## Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

### 2.2.4. Les questions à choix unique

Dans ce type de question, le chargé d'étude offre un choix de réponses et les répondants doivent en sélectionner une seule réponse.

### 2.2.5. Les questions dichotomiques

Une question dichotomique ne propose qu'une alternative pour la réponse : Oui ou Non.

### 2.3. Le mode et la période d'administration du questionnaire

Pour recueillir les informations lors d'une enquête, on a généralement recours aux différents modes de communication.

Le mode d'administration est choisi en fonction de différents critères, le coût, la rapidité d'obtention et la fiabilité des réponses, la longueur du questionnaire, la nature des questions ainsi que la dispersion de personnes interrogées.

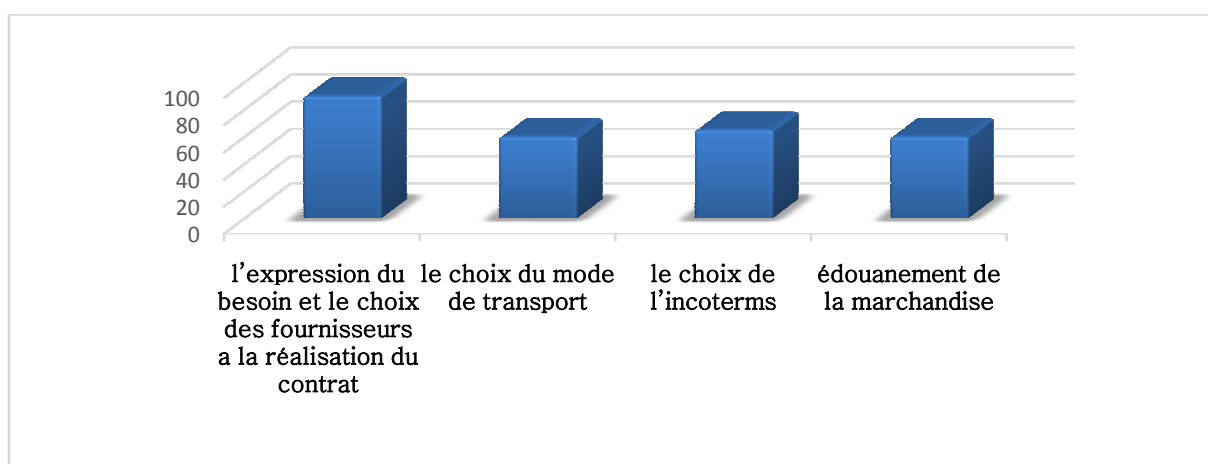
- **Quelles sont les étapes suivies par l'entreprise ENIEM pour effectuer une opération d'achat à l'étranger ?**

**Tableau N°10 : Les étapes suivies par l'entreprise ENIEM pour effectuer une opération d'achat à l'étranger**

Réponses	Nombre	%
<b>l'expression du besoin et le choix des fournisseurs a la réalisation du contrat</b>	<b>18</b>	<b>90%</b>
<b>le choix du mode de transport</b>	<b>12</b>	<b>60%</b>
<b>le choix de l'incoterms</b>	<b>13</b>	<b>65%</b>
<b>dédouanement de la marchandise</b>	<b>12</b>	<b>60%</b>

Source : conception personnelle.

**Figure N°12 : Les étapes suivies par l'entreprise ENIEM pour effectuer une opération d'achat à l'étranger**



Source : conception personnelle

### Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

D'après les réponses obtenues auprès des interrogés, on constate que les étapes d'importation s'avèrent toutes importantes que ce soit dans l'expression du besoin, choix des fournisseurs ainsi que dans la réalisation du contrat, et cela passe par le choix du mode de transport, de l'incoterm et enfin le dédouanement de la marchandise.

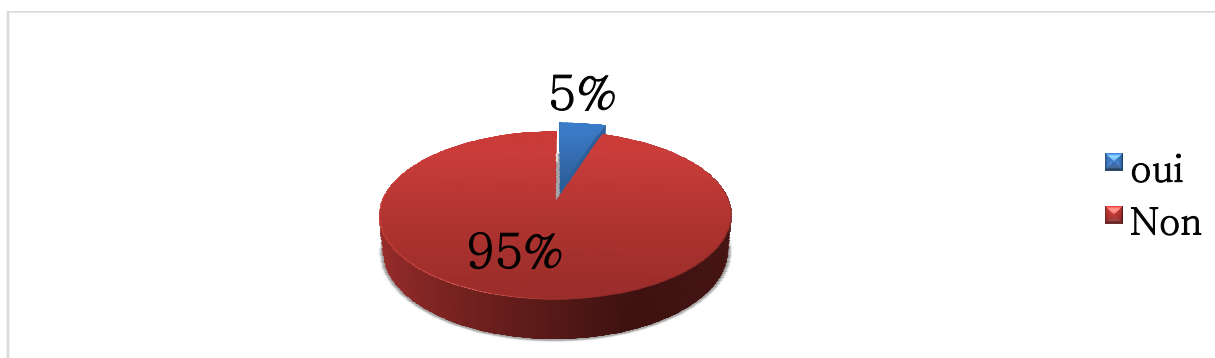
- Est-ce que l'ENIEM peut ignorer une étape lors de l'importation d'un produit ?

**Tableau N°11 : Est-ce que l'ENIEM peut ignorer une étape lors de l'importation d'un produit**

Réponses	Nombre	%
Non	19	95%
Oui	1	5%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Source : conception personnelle

**Figure N°13 : Est-ce que l'ENIEM peut ignorer une étape lors de l'importation d'un produit**



Source : Conception personnelle

95% des interrogés pensent fortement que l'ignorance d'une étape d'importation peut engendrer une annulation absolue de la procédure.

- Quels sont les intervenants dans la procédure d'importation ?

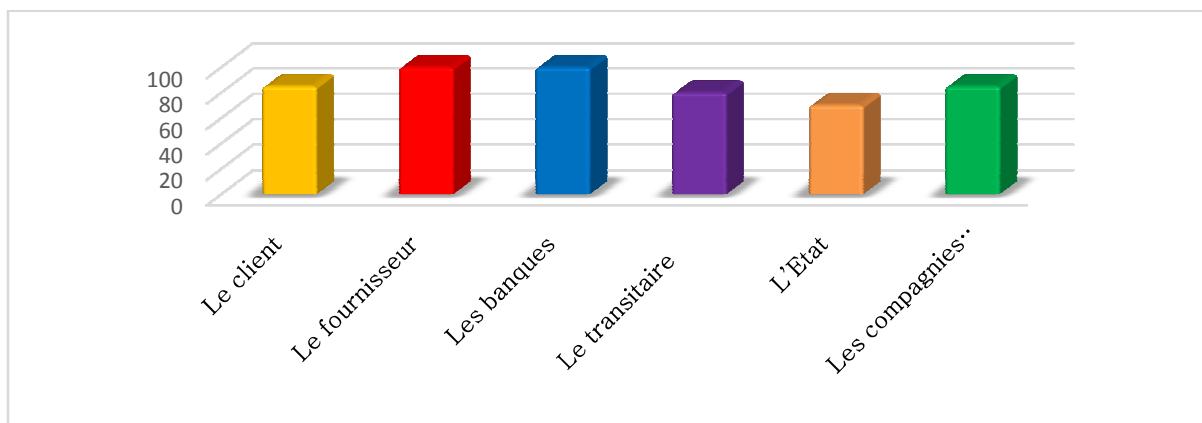
**Tableau N° 12 : Quels sont les intervenants dans la procédure d'importation ?**

Réponses	Nombre	%
Le client	17	85%
Le fournisseur	20	100%
Les banques	20	100%
Le transitaire	16	80%
L'Etat	14	70%
Les compagnies d'assurance	17	85%

Source : conception personnelle

### Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

Figure N°14 : Les intervenants de la procédure d'importation



Source : conception personnelle

D'après les explications et les réponses des interrogés on constate que pour réaliser une opération d'importation il faut l'intervention du client d'une part (*c'est celui qui réalise la procédure*), et le fournisseur d'une autre part (*c'est le vendeur*), lorsque le client effectue l'achat de la marchandise, le vendeur doit être payé par l'intervention de la banque parce que les deux intervenants exercent leurs activités dans différents continents, et 85% pensent qu'il faut assurer la marchandise auprès des compagnies d'assurances mais aussi il faut passer par le règlement des douanes et la transportation de la marchandise.

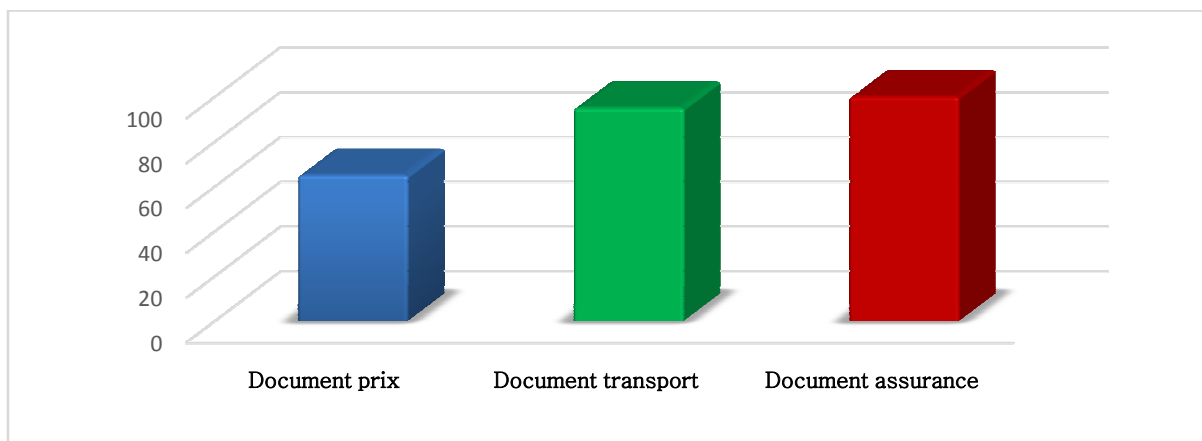
- **Quels sont les documents nécessaires pour la réalisation de cette procédure ?**

Tableau N° 13 : Les documents nécessaires pour la réalisation de cette procédure

Réponses	Nombre	%
Document prix	13	65%
Document transport	19	95%
Document assurance	20	100%

Source : conception personnelle

Figure N° 15 : Les documents nécessaires pour la réalisation de cette procédure



Source : conception personnelle

### Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

La majorité pense on qu'il faut utiliser les documents prix, les documents pro forma, commercial, transport et assurance, et une partie minime pensent qu'il faut utiliser les documents note de frais qui représente 35% des réponses obtenues.

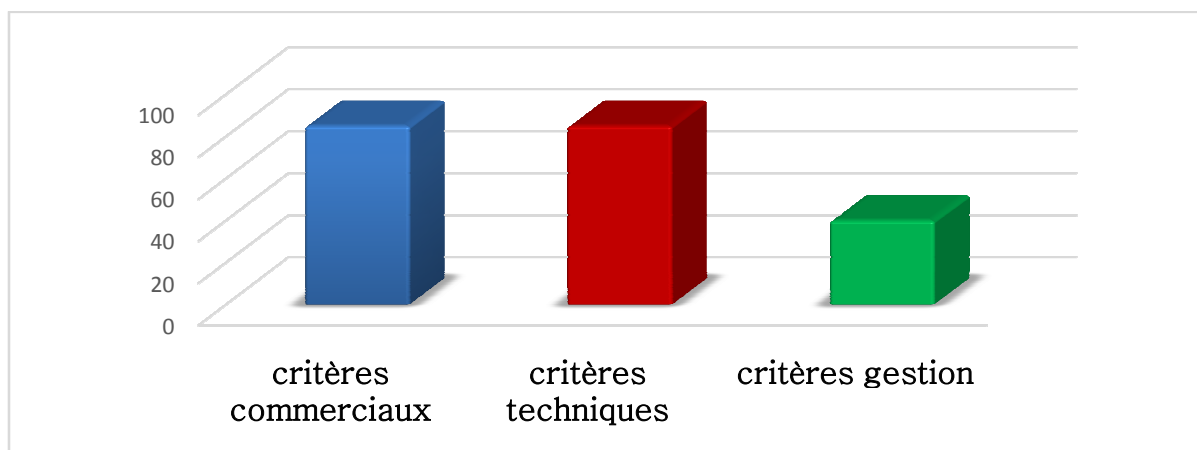
▪ **Quels sont les critères respectes afin de choisir les fournisseurs ?**

**Tableau N°13 : Les critères respectent afin de choisir les fournisseurs**

Réponses	Nombre	%
Critères commerciaux	18	85%
Critères techniques	18	85%
Critères gestion	8	40%

Source : conception personnelle

**Figure N° 16 : Les critères respectent afin de choisir les fournisseurs**



Source : conception personnelle

Dans ce cas une égalité de pourcentage (85%) des réponses a été choisi par les interrogés en ce qui concerne notamment le choix des fournisseurs et le respect des critères commerciaux et techniques, alors que 40% ont opté pour le critère de gestion.

▪ **Comment assurez la bonne logistique internationale ?**

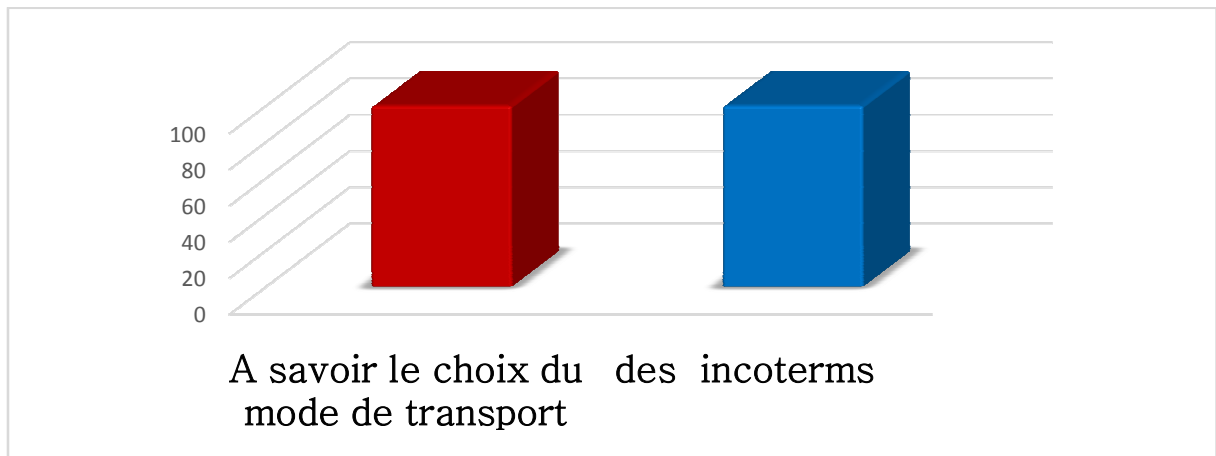
**Tableau N°15 :Comment assurez la bonne logistique internationale**

Réponses	Nombre	%
A savoir le choix du mode de transport	20	100%
des incoterms	20	100%

Source : conception personnelle

### Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

Figure N°17 : Comment assurez la bonne logistique internationale



Source : conception personnelle

Pour assurer la bonne logistique internationale, 100% affirme qu'il faut choisir le mode de transport et les incoterms.

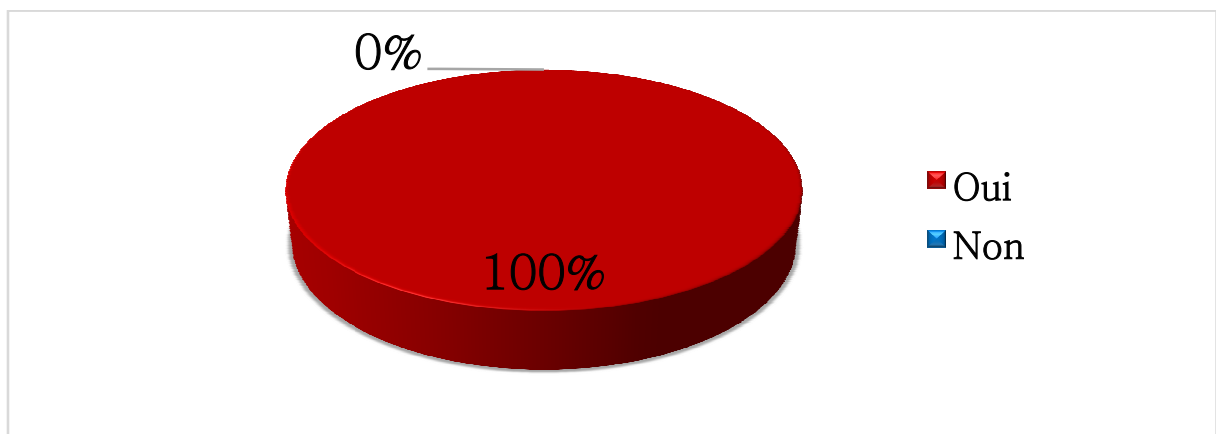
▪ **Le choix de l'incoterm est-il important ?**

Tableau N°16 : Le choix de l'incoterm est-il important

Réponses	Nombre	%
Oui	20	100%
Non	0	0%
Total	20	100%

Source : conception personnelle

Figure 18 :Le choix de l'incoterm est-il important



La totalité des agents de service achat affirment que l'utilisation des incoterms est très important pour la détermination et la répartition des obligations des deux parties du contrat et pour faciliter la transaction afin d'éviter les conflits de ces deux derniers.

## Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

### 2.4.8. En quoi l'origine de la marchandise est-elle importante ?

D'après les réponses obtenues auprès des interrogés en qui concerne l'origine de la marchandise, ces derniers affirment que c'est un critère vraiment important et cela afin de déterminer les droits de douanes.

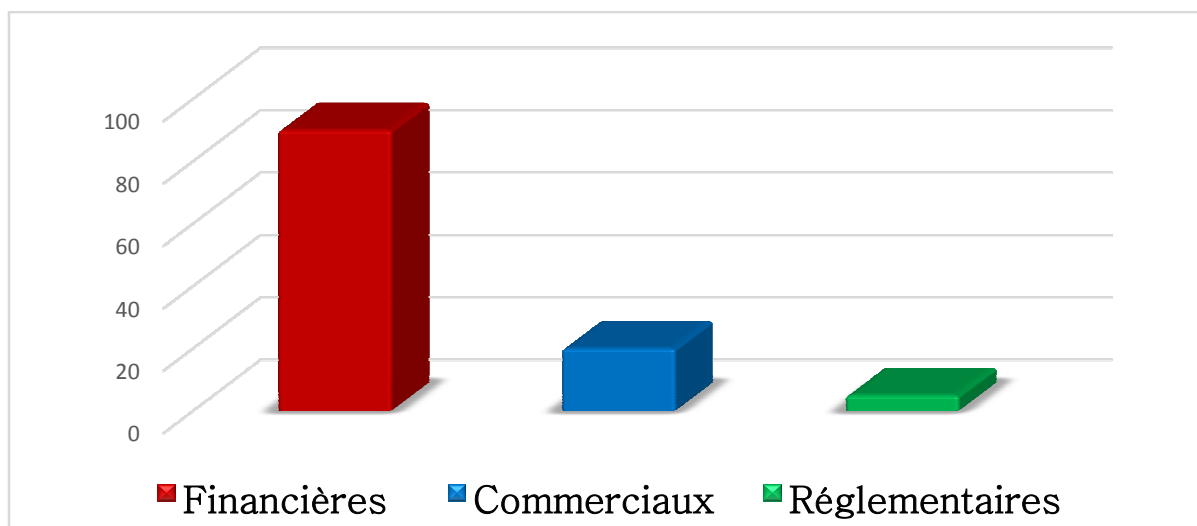
### 2.4.9. Quelle sont les obstacles rencontrés par l'ENIEM ?

Tableau N° 17 : Les obstacles rencontrés par l'ENIEM ?

Réponses	Nombre	%
Financières	18	90%
Commerciaux	4	20%
Réglementaires	1	5%

Source : conception personnelle

Figure N° 19 : Les obstacles rencontrés par l'ENIEM ?



Source : conception personnelle

#### Commentaire :

D'après les réponses des agents interrogés 90% confirment que pour le moment l'obstacle rencontré par l'ENIEM est financier, 20 % affirme que l'ENIEM peut rencontrer des obstacles commerciaux et 5% des obstacles réglementaires.

### 2.4.10. Quels sont les concurrents de cette entreprise ?

D'après les réponses obtenues des agents qui constatent qu'il y a eu concurrence dans ce marché et notamment des marques LG, Condor, Samsung, Brandt et etc...

## 2.5. Interprétation des résultats

La majorité des interrogés au sein de l'entreprise au sein de l'entreprise ENIEM service Achat ont démontré par leurs réponses que pour réussir une opération d'importation il

### **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

faut respecter toutes les étapes, et aucun processus ne peut être négligé pour le bon déroulement de cette dernière.

La majorité des agents affirme que pour la réussite du processus d'achat il faut qu'il faut maîtriser la logistique internationale, c'est à savoir le choix du moyen de transport et de l'incoterm.

Le risque est un élément toujours présent dans le mouvement de la vie parce qu'on ne peut pas prévenir les faits du futur, donc l'ENIEM à tout moment peut subir des difficultés financières et c'est ce dont elle souffre actuellement cette société

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

### **Section 3. Le suivi d'une opération d'importation du fil d'acier Cuivré Ø 1.6 mm réf 100018 à l'unité Froid au sein du service Achat**

#### **3.1. Naissance d'un besoin d'achat du Fil d'acier Cuivre Ø 1.6mm réf 100018**

Sur la base du programme de production mensuel et des nomenclatures « Produits » (voir annexe N°1). Les besoins bruts sont déterminés par la structure de gestion de stock et précèdent alors au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks ateliers et des stocks magasins (voir annexe N°2) des encours de livraison (*reliquats de commande ou de contrats, dossiers transit encours de réception*) les besoins nets sont ainsi calculés, et donnent lieu à l'édition d'une demande d'achat.

##### **3.1.1. Les besoins bruts**

Consiste à calculer le nombre de matière nécessaire pour chaque article.

Besoins bruts = nombre d'appareils réalisés dans l'année + 02 mois de sécurité \* coefficient

##### **3.1.2. Les stocks disponibles**

Stocks disponibles = stock magasin + encours de réception + encours de livraison + Soldes de commande.

##### **3.1.3. Les besoins nets**

Besoins nets = besoins bruts - stocks disponibles.

Après avoir déterminé les besoins nets, on établit la demande d'achat interne (DAR) (voir annexe N°3) en deux exemplaires qui sera signée par le chef de section provisionnelle, le chef de service, le chef de département et le directeur. Un exemplaire est conservé au service gestion provisionnel et l'autre sera transmis au service Achat qui procède au lancement des consultations.

#### **3.2. La Consultation et la sélection des fournisseurs**

##### **3.2.1. Consultation des fournisseurs**

Toute commande annuelle dont le contrat est égal ou inférieur à quatre millions de dinars 4000000 DA peut faire l'objet d'une consultation directe des fournisseurs sur la base d'une fiche technique ou d'un cahier des charges.

Les offres peuvent être reçues par fax ou courrier électronique. Toutefois concernant les achats supérieurs à 4000000 DA la décision du choix des fournisseurs retenus doit être validée par la commission des marchés de l'unité.

Afin de répondre aux besoins du Fil d'acier Cuivre Ø 1.6 mm réf 100018 le service achat a opté pour la consultation sélective sur la base de la liste des

## Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

fournisseurs qualifiés, en faisant appel à leur fichiers fournisseurs qui regroupent toutes les informations nécessaires afin de retenir le meilleur fournisseur qui répond aux exigences et critères fixes.

Les fournisseurs consultés sont :

**Safet** ..... Italie

**Okram** ..... Italie

**Sarper** ..... Turquie

L'acheteur adresse à ses fournisseurs en leur transmettant par E-mail ou par fax une demande d'offre (*voir annexe N°4*) accompagnée du cahier des charges (*voir annexe N°5*), les soumissions doivent être composées de deux offres techniques et financière.

- **Soumission N°01**: enregistrée sous le N° 10/2016 du 14/02/2016.
- Nom du fournisseur Sarper Turquie (*voir annexe N°6*).
- **Soumission N°02**: enregistrée sous le N° 012/2016 du 14/02/2016.
- Nom du fournisseur Okram Italie (*voir annexe N°7*).
- **Soumission N°03**: enregistrée sous le N° 14/2016 du 16/02/2016.

Nom du fournisseur Safet Italie (*voir annexe N°8*)

### 3.2.2. La Sélection des fournisseurs

Après réception des offres et des factures préformées, l'acheteur sélectionne les offres des fournisseurs ayant répondu favorablement à sa demande d'offre et aux exigences du cahier des charges qui doit comporter les critères de notation.

**Tableau N°12: Désignation de Particule**

Type de produit	Montant	Mode achat	Structure et organe
Matière première fil d'acier cuivré Ø 1,6 mm réf 100018	Supérieure à 4M DA	Consultation sélective	COP CEO CMU

**Source :** documents interne de l'ENIEM

Ces offres sont validées par la commission des marchés de l'unité qui précède l'établissement du tableau comparatif des offres (TCO).

#### 3.2.2.1. Les commissions

Une fois les offres des plis anonymes envoyés par courrier express, ils sont reçus par la direction de l'unité Froid et sont examinés par les commissions suivantes :

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

### **a) La commission d'ouverture des plis**

Après réception des offres cette dernière les enregistre et les met dans l'ordre d'arrivée avant de procéder à leur ouverture en séance publique, des plis techniques et financiers à la date du 22/02/2016 et l'heure d'ouverture à 13:00, les plis prévus dans le cahier des charges à la consultation N°F 04/2016 relative au « *Fil d'acier Cuivre* ». Un procès-verbal est signé par tous les membres présents de la commission et le transmet à la commission d'évaluation des offres.

### **b) La commission d'évaluation des offres**

Elle établit un classement technique des offres et élimine les offres qui n'ont pas obtenu la note minimale prévue au cahier des charges, elle établit un tableau comparatif des offres (*voir annexe N°9*) dans le but de sélectionner l'offre qui a le plus d'avantages.

Cours de devises du 10/03/2016.

1€ = 119.7097 DA.

USD = 108.6269.

### **c) La commission des marchés de l'unité**

Après réception d'une copie du procès-verbal de la commission d'ouverture des plis et la copie du procès-verbal de la commission d'évaluation des offres, un rapport de présentation (*voir annexe N°10*) sera passé par le service achat au niveau de la commission des marchés de l'unité et ce pour avoir l'accord et conclure le marché avec le fournisseur retenu Sarper Turquie et procéder à la confirmation de la commande.

### **3.3. La Passation de la commande**

À la réception du procès-verbal (PV) de réunion de la commission des marchés de l'unité (CMU) qui confirme la validité du choix de l'acheteur et l'autorise à acheter auprès du fournisseur choisi.

#### **3.3.1. L'intention de la commande**

L'acheteur entame la négociation avec le fournisseur sur le mode de paiement afin de lui accorder une remise documentaire à terme ainsi qu'une réduction du prix unitaire.

#### **3.3.2. La Confirmation de la commande**

Une fois que la commande est confirmée (*voir annexe N°11*), l'acheteur adresse un courrier à l'intention de l'entreprise Sarper dont l'objet est la confirmation de la commande.

L'acheteur rédige et transmet à Sarper Turquie un contrat d'achat (*voir annexe N°12*) en quatre exemplaires pour signature, le contrat comporte toutes les conditions arrêtées par les parties à savoir :

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

- Les documents contractuels ;
- Délai de livraison ;
- Condition de livraison, emballage, assurance, transport, garanties...

Une fois le contrat est signé et cacheté par le fournisseur, il sera retransmis en 04 exemplaires par DHL au service Achat pour signature par la partie ENIEM, ainsi que la signature de la fiche de vérification (*voire annexe N°13*).

Le service achat retransmet un exemplaire du contrat signé et cacheté au fournisseur par courrier DHL après l'acheteur procède à la domiciliation de la facture préforma.

### **3.3.3. Domiciliation de la facture pro forma**

C'est une garantie ou bien un engagement de l'acheteur, le service achat transmet quatre copies de la facture pro forma et une copie du contrat à la banque. Domiciliation de la facture pro forma du fournisseur Sarper /Turquie (*voir annexe N°14*).

## **3.4. Assurance et expédition de la marchandise**

### **3.4.1. Assurance de la marchandise**

L'assurance étant à la charge de l'acheteur dès le choix de l'incoterm(FOB), le vendeur s'engage à transmettre à l'acheteur par fax ou par mail 48 heures avant l'embarquement des marchandises les renseignements suivants :

- Nombre de colis ;
- Poids brut ;
- Poids net ;
- Nom du navire ;
- Date d'expédition ;
- Valeur d'expédition ;
- Port d'embarquement ;
- La liste de colisage (*voir annexe N°15*) ;
- Le connaissement.

Ces renseignements sont indispensables pour permettre à l'acheteur de souscrire une police d'assurance transport maritime.

#### **3.4.1.1. Le calcul de la prime d'assurance**

La police que l'ENIEM souscrit est la police à alimenter, elle assure ses marchandises au niveau de la Société National D'assurance(SAA).

## Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm

---

### ▪ Pour la première livraison

- La valeur à assurer en devise est de:23749.60 USD.
- La valeur à assurer en dinars est de:2624561.17 D A .
- On a le taux de change selon l'avis d'aliment(*voir annexe N°16*).
- 1 USD=110.5097DA Cours du29/05/2016.
- Le taux de la prime d'assuranceest de 3149.47 DA.

La prime d'assurance=la valeur à assurer en dinars \*le tauxde la primed'assurance

2624561.17\*0.12%=**3149.47DA**

### 3.4.2.Expédition de la marchandise

Dans ce cas les marchandises sont expédiées en cinq livraisons.

Le fournisseur s'engage à transmettre les documents ci-après par canal bancaire par rapport à la première livraison:

- Connaissance original (*clean on bord*) à l'ordre de BEA (*Banque Extérieur d'Algérie*) site ENIEM Oued-Aissi ;
- Listes de colisage ;
- Factures commerciales originales (*voirannexe N°17*) ;
- Certificat d'origine des marchandises établie par la chambre decommerce deTurquie (*voirannexe N°18*) ;
- Certificat de conformité et d'analyse (*voir annexe N°19*).

Le fournisseur s'engage à respecter scrupuleusement le calendrier de livraison, il doit aviser par fax ou par e-mail l'acheteur 04 jours avant toute expédition.

- **Etape1** : Après la conclusion du contrat commercial, l'exportateur (*Sarper Turquie*) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (*ENIEM SPA Algérie*), et fait établir les documents de transport à l'ordre de la banque représentative (*Banque Extérieur ' Algérie*).
- **Etape 2**:Les documents sont remis par l'exportateur (*Sarper Turquie*) à la banque remettante (*AI baraka Participation Bank*).
- **Etape3** : La banque remettante (*AI baraka Participation Bank*) envoie les documents à la banque représentative (*Banque Extérieur d' Algérie*).
- **Etape4**:La banque représentative remet les documents à l'importateur(*ENIEM SPA Algérie*) en acceptant les documents en dit que l'importateur« *lève les documents*».
- **Etape 5**:L'importateur (*ENIEM ISPA l'Algérie*) paye à la banque représentative (*Banque Extérieur d' Alger*) en contre partie des documents.

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

- **Etape6** : La banque représentative (*Banque Extérieur d'Alger*) transmet le paiement à la banque remettante (*AI baraka Participation Bank*).
- **Etape7**: La banque remettante (*AI baraka Participation Bank*) transmet à son tour le paiement à l'exportateur/Sarper.

### **3.5. Paiement et transport de la marchandise**

#### **3.5.1. Paiement de la marchandise**

Conformément au contrat notamment l'article 6 (*modalité de paiement*) qui stipule que le paiement sera effectué par remise documentaire payable à vue. Sarper assure la responsabilité de fournir les documents d'expédition dans les plus brefs délais. ENIEM SPA assume la responsabilité d'exécuter le paiement de chaque livraison dans les plus brefs délais. Chaque livraison doit être facturée séparément. Pour la première livraison (*voir annexe N°20*).

Une fois que la facture commerciale est signée, l'acheteur transmet cette dernière au service comptabilité pour comptabilisation de la facture. Le service Finance va donner un ordre de virement à la banque, le paiement est effectué dans les délais pour un montant de 23749.60 USD (*voir annexe N°21*).

#### **3.5.2. Transport de la marchandise**

Les marchandises sont livrées suivant l'incoterm FOB port d'Izmir Turquie dans le navire Medkon Istamboul ou substitut le 30/05/2016.

La compagnie maritime a établi le connaissement maritime (*bil of lading*) (*voir annexe N°22*), les marchandises sont transportées dans des futs sur palettes bois sous housse plastique. L'arrivée des marchandises est prévue pour la date du 06/06/2016 au port d'Alger.

### **3.6. Le dédouanement et la réception du fil d'acier Cuivre Ø 1.6mm réf 100018**

#### **3.6.1. Les formalités d'échange**

L'ENIEM après avoir reçu les documents nécessaires de l'expédition par canal bancaire les remet au transitaire (*voir annexe N°23*) pour constituer le dossier de dédouanement. A l'arrivée des marchandises la compagnie maritime transmet à l'ENIEM un avis d'arrivée (*voir annexe N°24*) sur la base du manifeste de cargaison. Après avoir endossé le connaissement au nom de l'ENIEM cette dernière s'acquitte du fret, et retire le pli cartable. Etant donné que c'est une société nationale étatique, le gouvernement lui autorise d'enlever les marchandises du port d'Alger vers l'entrepôt sous douane (ENIEM).

#### **3.6.2. Les formalités de dédouanement**

L'ENIEM effectue les formalités douanières en trois régimes économiques qui sont :

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

### **3.6.2.1. Etablissement de la DSTR**

C'est une déclaration simplifiée au transit routier (*voire annexe N°25*) qui déclare que les marchandises ont transitées par route sous Escort Douanière du port vers l'entrepôt sous douane à l'ENIEM.

La DSTR est accordée par le service des douanes au port d'Alger et elle est faite en quatre exemplaires :

- **Exemple départ** : sort au niveau du port de départ ;
- **Exemple enlèvement** : dans le bureau d'enlèvement au port ;
- **Exemple retour** : revient au bureau de douane du port d'enlèvement ;
- **Exemple destination** : revient au déclarant c'est le transitaire.
- **Celle-ci contient les mentions suivantes**
  - Le poids brut ;
  - Le poids nets ;
  - Le numéro du gros et d'article ;
  - Marque, numéro et désignation des marchandises.
- **Les pièces jointes pour la DSTR**
  - Une copie de la facture ;
  - Une copie d'avis d'arrivé ;
  - Une copie du connaissement ;
  - Une copie du registre de commerce ;
  - Une copie de la carte fiscale.

### **3.6.2.2. La mise à l'entrepôt privé (3301)**

Pour que le déclarant puisse faire entrer les marchandises à l'entrepôt privé sous douane (3301) (*voire annexe N°26*), il faut établir un dossier comprenant les documents suivants :

- Exemple destination de la DSTR ;
- Copie de la facture commerciale domiciliée ;
- Copie d'avis d'arrivé ;
- Copie du connaissement ;
- Copie du registre de commerce ;
- Copie de la carte fiscale.

## **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

### **3.6.2.3. La mise à la consommation (1033)**

C'est la dernière étape de la procédure de dédouanement ou le déclarant ENIEM procède au paiement des droits et taxes. Pour établir la (1033) (*voir annexe N°27*) il faut un dossier qui doit être constitué des documents suivants:

- La copie de destination de la 3301 ;
- La facture commerciale originale domiciliée ;
- Le connaissement original ;
- L'avis d'arrivé original ;
- Copie du registre de commerce.

#### **3.6.2.3.1. Le calcul des droits et taxes**

##### **a) Calcul de la valeur en douane**

La valeur endouane = le prix de la marchandise en DA + les différents frais

##### **B) Calcul des droits de douane**

Le droit de douane = la valeur endouane \* le taux des droits de douane

##### **c) Calcul de la taxe de la valeur ajoutée**

Assiette de TVA = la valeur endouane + droits de douane \* le taux de TVA

##### **d) Le paiement des droits et taxes**

Total des droits et taxes = D.D + TVA

##### **e) Les autres taxes**

Après le paiement des droits et taxes (*voir annexe N°28*) est remis au déclarant une quittance de douane qui servira à l'enlèvement de la marchandise de l'entrepôt sous douane vers le magasin de l'ENIEM.

### **3.6.3. La réception du fil d'acier cuivre 0 1.06 mm réf 100018**

Le magasinier procède à la vérification quantitative et la conformité des marchandises, et ensuite le bulletin de réception des marchandises (*voir annexe N°29*) qui a été signé, sera transmis au service Achat. La structure gestion des stocks procède au stockage des marchandises.

### **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm**

---

#### **Conclusion**

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer un vaste domaine qui est le commerce international, et d'après l'étude qu'on a menée au sein de l'entreprise ENIEM (*Service achat*), et grâce aux outils auxquels nous avons eu recours qui est le questionnaire et le cas pratique, on a pu avoir des informations précises en ce qui concerne les conditions, les étapes et les règles qui interviennent durant l'opération d'achat du fil d'acier cuivré Ø 1,6mm, et cela notamment depuis la naissance du besoin d'achat d'une matière première en premier lieu, ensuite la consultation et le choix du fournisseur jusqu'à la réalisation du contrat d'achat et cela sans oublier qu'il faut la bonne maîtrise de la logistique internationale afin de réceptionner la marchandise désirée dans les bonnes conditions réglementaires pour que le dédouanement puisse se faire sans qu'il y ait d'empêchement majeure dans cette opération importante pour l'entreprise.

Dans ce travail on a traité les aspects théoriques, portant sur l'explication des sujets touchant l'opération d'importation qui est impérativement devancée par un besoin en approvisionnement, que ce soit pour la production ou pour la commercialisation par un système de sélection et de comparaison, constitué d'un ensemble de critères d'évaluation des offreurs, découlant sur un choix définitif du fournisseur, ce qui marque le début des négociations, le choix du mode de transport et de l'incoterm adéquat à la transaction, la police d'assurance pour couvrir les marchandises des aléas auxquels sont exposées ainsi que le paiement et le dédouanement.

L'entreprise qui s'intéresse aux marchés étrangers est dans l'obligation de respecter les règles, les normes, les techniques du commerce international et faire face aux exigences de l'économie mondiale moderne et ouverte. Ainsi, la maîtrise de ces exigences internationales permet à une position avantageuse sur le marché local.

Le cas pratique, que nous avons réalisé au niveau de l'organisme d'accueil ENIEM nous a permis de mieux comprendre, le déroulement d'une opération d'importation et d'avoir une conception du milieu professionnel, vue qu'elle est le leader de l'Électroménager en Algérie, possède des capacités de production et une expérience de plus de 30 ans dans la fabrication et le développement dans les différentes branches de l'électroménager grâce à sa bonne gestion et son efficacité dans la maîtrise des opérations d'importations.

Elle focalise ses efforts sur le développement d'un système de management de la qualité et son adaptation aux exigences de la norme internationale ISO 9001 en revanche, cette société a besoin des efforts de tous ses travailleurs, dirigeants et partenaires sociaux pour aller de l'avant à atteindre ses objectifs et répondre aux espoirs des consommateurs algériens nombreux à acheter ses produits qu'ils considèrent comme performants.

La nouvelle réforme prise par l'État conduit l'ENIEM à renforcer sa position sur le marché national et à consentir davantage d'efforts pour relever les défis qu'elle s'est lancés et mis en avant son potentiel et a pu se mesurer aux autres grandes marques de l'électroménager y compris étrangères par le développement du produit, la diversification et l'élargissement de sa gamme et la mise sur le marché de nouveaux produits et satisfaire, ainsi, sa nombreuse clientèle.

# Bibliographie

## Ouvrages

- ADJILAN-A, « Techniques et moyens de financement international », Edition Dunod, Paris 2002,
- ANDREE-L, « L'argent, la finance et le risque », Édition Odile Jacob, Paris 2006,
- BERNET-R, « Principes de technique bancaire », 25<sup>ème</sup> Edition. Dunod, Paris 2008,
- FREU-D, « les enjeux de l'ouverture internationale », Edition Economica, Paris 2012
- Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009
- LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009
- LASAY-M « le commerce international à la portée de tous », édition Dalloz, Belgique 2005.
- LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Management des opérations de commerce international», 8<sup>ème</sup> édition Dunod, Paris 2007
- SYLVIE GRAUMANN-Y ,, Commerce international guide pratique ,, 6<sup>ème</sup> Edition, paris
- VIERNIMEN-P, « Finance d'entreprise, analyse et gestion », Édition Dollouz, France 1974

## Mémoires

- AMIEUR-S, «Les moyes de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA fiance N06 2003, P14.
- Chekaba-A et Zikioue -N « La logistique du transport et transit », Mémoire de fin cycle, université de Bejaia, 2016/2017, p25-26
- HASSINE.S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2014-2015
- KHAL-A, « la chaine logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », mémoire de Magister, Université d'Oran 2012- 2013, P 80
- KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations »,
- Mémoire de fin de formation, BTS commerce international la procédure d'importation cas : UPT ENIEM Tizi-ouzou2009
- Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016 <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>

## Webographie

- [www.wto.org](http://www.wto.org),
- [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
- [www.unctad.org](http://www.unctad.org),
- [www.imf.org](http://www.imf.org)
- [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
- [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com)
- [https://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/its2014\\_f/its2014\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2014_f/its2014_f.pdf),
- <https://www.rnataf.net/fr/edu/glossaire/approvisionnement>.
- <http://www.decision-achats.fr/Definitions-Glossaire/Achat-239028.htm#9119sVRAw5EgTXRA.97>
- <http://www.acheteurs-publics.com/marches-publics-encyclopedie/definition-des-besoins>
- <https://www.andlil.com/definition-de-gre-a-gre-130193.html>
- <https://www.linguee.fr/francais-anglais/traduction/une+consultation+restreinte.html>
- [https://www .definition-marketing.com/definition/appel-d-offres](https://www.definition-marketing.com/definition/appel-d-offres)
- [www.ccis-oujda.ma/incoterms2010](http://www.ccis-oujda.ma/incoterms2010)
- [Www .douane.gove .DZ](http://Www .douane.gove .DZ)

## Liste des tableaux

<b>Tableau N°</b>	<b>Titres</b>	<b>Pages</b>
<b>01</b>	Les exportations mondiales de marchandises, par région et certaines économies	<b>7</b>
<b>02</b>	Les importations mondiale de marchandises, par region et certaines economies	<b>9</b>
<b>03</b>	Les avantages et les inconvénients du gré à gré	<b>31</b>
<b>04</b>	Les avantages et les inconvénients de la consultation restreinte	<b>31</b>
<b>05</b>	Les avantages et les inconvénients de l'appel d'offre	<b>32</b>
<b>06</b>	Les avantages et les inconvénients de transport maritime	<b>37</b>
<b>07</b>	Les Avantages et inconvénients de transport aérien	<b>39</b>
<b>08</b>	Les Avantages et inconvénients de transport routier	<b>39</b>
<b>09</b>	Les avantages et les inconvénients de transport ferroviaire	<b>40</b>
<b>10</b>	Les étapes suivies par l'entreprise ENIEM pour effectuer une opération d'achat à l'étranger	<b>58</b>
<b>11</b>	Est-ce que l'ENIEM peut ignorer une étape lors de l'importation d'un produit	<b>59</b>
<b>12</b>	Quels sont les intervenants dans la procédure d'importation	<b>59</b>
<b>13</b>	Les documents nécessaires pour la réalisation de cette procédure	<b>60</b>
<b>14</b>	Les critères respectent afin de choisir les fournisseurs	<b>61</b>
<b>15</b>	Comment assurez la bonne logistique internationale	<b>61</b>
<b>16</b>	Le choix de l'incoterm est-il important	<b>62</b>
<b>17</b>	Les obstacles rencontrés par l'ENIEM	<b>63</b>

## Liste des figures

Figure N°	Titres	Pages
<b>01</b>	L'évolution des exportations de marchandises en volume dans le monde	<b>8</b>
<b>02</b>	Les exportations de marchandises en valeur, dans certaines régions	<b>6</b>
<b>03</b>	L'évolution des importations de marchandises en volume dans le monde	<b>10</b>
<b>04</b>	Les importations de marchandises en valeur, dans certaines régions	<b>10</b>
<b>05</b>	Déroulement d'une opération de Credoc.	<b>13</b>
<b>06</b>	Le fonctionnement de la remise documentaire	<b>17</b>
<b>07</b>	Les incoterms multimodaux	<b>42</b>
<b>08</b>	Les incoterms maritimes	<b>43</b>
<b>09</b>	Schéma explicatif des incoterms de 2010	<b>46</b>
<b>10</b>	Organigramme de l'ENIEM	<b>54</b>
<b>11</b>	Organigramme de l'unité froid	<b>56</b>
<b>12</b>	Est-ce que l'ENIEM peut ignorer une étape lors de l'importation d'un produit	<b>58</b>
<b>13</b>	Les intervenants de la procédure d'importation	<b>60</b>
<b>14</b>	Les documents nécessaires pour la réalisation de cette procédure	<b>60</b>
<b>15</b>	Les critères respectent afin de choisir les fournisseurs	<b>61</b>
<b>16</b>	Comment assurez la bonne logistique internationale	<b>62</b>
<b>17</b>	Le choix de l'incoterm est-il important	<b>62</b>
<b>18</b>	Les obstacles rencontrés par l'ENIEM	<b>63</b>

## Annexes

<b>Annexe N° 01 :</b>	Programme de production
<b>Annexe N° 02 :</b>	Programme structure gestion de stock
<b>Annexe N° 03 :</b>	La demande d'achat interne (DAR)
<b>Annexe N° 04 :</b>	Demande d'offre
<b>Annexe N° 05 :</b>	Cahier des charges
<b>Annexe N° 06 :</b>	Soumission de Sarper
<b>Annexe N° 07 :</b>	Soumission d'Okram
<b>Annexe N° 08 :</b>	Soumission de Safet
<b>Annexe N° 09 :</b>	Tableau comparatif des offres
<b>Annexe N°10 :</b>	Un rapport de présentation pour la confirmation de la commande
<b>Annexe N° 11 :</b>	La confirmation de la commande
<b>Annexe N° 12 :</b>	Un contrat d'achat
<b>Annexe N° 13 :</b>	La fiche de vérification
<b>Annexe N°14:</b>	La facture pro forma
<b>Annexe N° 15 :</b>	La liste de colisage
<b>Annexe N° 16 :</b>	Avis d'aliment
<b>Annexe N° 17 :</b>	Factures commerciales originales
<b>Annexe N° 18:</b>	Certificat d'origine des marchandises
<b>Annexe N° 19 :</b>	Certificat de conformité et d'analyse
<b>Annexe N° 20 :</b>	La facture
<b>Annexe N°21 :</b>	Le service Finance va donner un ordre de virement à la banque
<b>Annexe N°22 :</b>	Le connaissance maritime
<b>Annexe N°24 :</b>	Un avis d'arrivée
<b>Annexe N°25 :</b>	une déclaration simplifiée au transit routier
<b>Annexe N°26 :</b>	La mise à l'entrepôt privé
<b>Annexe N°27 :</b>	La mise à la consommation (1033)
<b>Annexe N°28 :</b>	le paiement des droits et taxes
<b>Annexe N°29 :</b>	La réception du fil d'acier cuivre 0 1.06 mm réf 100018

# Tables des matières

## Introduction générale1

### Chapitre I : Le commerce international, contexte général et évolution

Introduction .....	3
<b>Section01 : Les fondements du commerce international .....</b>	<b>4</b>
1.1. Emergence du commerce international .....	4
1.2. Analyse organisationnelle des échanges internationaux .....	5
1.2.1. Accords pour développer le commerce international .....	5
1.2.2. Les organisations pour financer les échanges .....	6
1.3. Les facteurs de développement du commerce international.....	6
1.4. La structure du commerce international .....	7
<b>Section02 :Les modalités pratiques des opérations du commerce extérieur.....</b>	<b>12</b>
2.1. Les moyens de paiement en commerce extérieure .....	12
2.2. Les techniques de financement en commerce extérieure .....	18
2.3. Les documents du commerce international .....	20
2.4. Les risques inhérents aux opérations du commerce international .....	21
<b>Conclusion.....</b>	<b>23</b>

### ChapitreII : la procédure d'importation

Introduction .....	24
<b>Section01 :L'approvisionnement et l'achat dans une entreprise et la réalisation de contrat de vente international .....</b>	<b>25</b>
1.1. L'approvisionnement et l'achat dans une entreprise .....	25
1.1.1. La fonction d'approvisionnement .....	25
1.1.2. La fonction d'achat.....	25
1.1.3. La demande d'achat et la demande d'approvisionnement .....	27
1.2. L'expression du besoin d'achat.....	27
1.3. La recherche des fournisseurs .....	29
1.4. La négociation, la réalisation du contrat de vente international et la gestion dela commande.....	32
<b>Section02 : La logistique du commerce international.....</b>	<b>36</b>
2.1. Le transport international .....	36
2.1.1. Le choix d mode de transport.....	36
2.1.2. Les différents modes transport international .....	37
2.2. Les incoterms .....	40
2.2.1. Les objectifs de la réforme .....	40
2.2.2. Les caractéristiques de la reforme .....	41

2.2.3. Présentation générale des incoterms .....	41
2.3. Formalités de dédouanements .....	46
2.3.1. Dossier de dédouanement.....	46
2.3.2. La procédure de dédouanement.....	47
2.4. Les différentes polices d'assurance.....	50
<b>Conclusion.....</b>	<b>51</b>

### **Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1.6 mm**

#### **Réf 100018 au sein de l'entreprise ENIEM**

Introduction.....	52
<b>Section01 : Présentation de l'organigramme de l'entreprise ENIEM.....</b>	<b>53</b>
1.1. Situation géographique de L'ENIEM.....	53
1.1.1. Objectif, champ d'activité et mission l'entreprise ENIEM.....	53
1.2. Objectif de l'entreprise ENIEM.....	53
1.3. Organisation de l'ENIEM.....	54
1.4. Présentation de l'unité froide .....	54
<b>Section02 : Aspect méthodologique de l'étude de cas (questionnaire) .....</b>	<b>57</b>
2.1. Présentation de la méthode de l'étude.....	57
2.2. Type questions .....	57
2.3. Le mode et la période d'administration du questionnaire .....	58
2.4. Les questions.....	58
2.5. Interprétation des résultats .....	63
<b>Section03 : Le suivie d'une opération d'importation du fil d'acier cuivré Ø 1.6 mm réf 100018</b>	
<b>à l'unité froid au sein du service achat.....</b>	<b>65</b>
3.1. Naissance d'un besoin d'achat .....	65
3.1.1. Les besoins bruts.....	65
3.1.2. Les stocks disponibles.....	65
3.1.3. Les besoins nets.....	65
3.2. La consultation et la sélection des fournisseurs .....	65
3.3. La passation de la commande.....	67
3.4. Assurance et expédition de la marchandise.....	68
3.4.1. Assurance de la marchandise .....	68
3.4.2. Expédition de la marchandise .....	69
3.5. Paiement et transport de la marchandise .....	70
3.5.1. Paiement de la marchandise .....	70
3.5.2. Transport de la marchandise .....	70
3.6. Le dédouanement et la réception du fil d'acier cuivré Ø 1.6 mm réf 1000890.....	70

<b>Conclusion.....</b>	<b>73</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>74</b>
<b>Bibliographie.</b>	
<b>Liste des illustrations.</b>	
<b>Annexes.</b>	
<b>Table des matières.</b>	

## Résumé

L'objectif de l'étude qu'on a menée au sein de l'entreprise ENIEM de Tizi-Ouzou de Oued Aissi était de démontrer le mécanisme et le rôle que joue chaque facteur lors de l'importation d'une matière première qui est le fil d'acier cuivré Ø 1,6mm Réf 10008, et cela grâce au cas pratique et au questionnaire dont on a eu recours afin de collecter les données et informations nécessaires pour déterminer les étapes et processus que requiert cette opération, et durant notre étude nous avons constaté de près les démarches suivies au niveau du service Achat pour l'accomplissement de cette procédure, et cela depuis la naissance du besoin d'achat d'une matière première qui s'avère être un critère délicat dans cette entreprise, puis le choix du fournisseur selon des caractères bien déterminés auprès de l'administration des et enfin la réalisation du contrat qui va définir les délais de paiement et le mode de paiement aussi entre l'acheteur et le vendeur, et cela sans omettre bien évidemment l'importance de la maîtrise de la logistique internationale que ce soit dans le choix de l'incoterm ou du mode de transport qui jouent un rôle important dans ce processus quant au délais de livraison.

**Mots clés :** Commerce International, Importation, Les Achats, Négociation, La Logistique.