

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERI DE TIZI OUZOU
Campus Universitaire de Tamda II
Département des Sciences Financier et Comptabilité



Mémoire de fin d'étude

En vue d'obtention de mémoire de master en sciences financière et comptabilité
Spécialité : Finance d'entreprise

Thème

Gestion des risques des matières premières
importées
Cas de l'ENIEM

Réalisé par :

Mlle : AZZOUZ Lamia

Mme : ZEGHOUINI Fella

Dirigé par :

Mme : BOUCHAKOUR Souad

Membres du jury :

Président Mr : MEZIANI YAcine, maître assistant/A

Examinatrice Mme : HAMAZ Sabrina, maître de conférences/B

Promotrice Mme : BOUCHAKOUR Souad, maître de conférences/B

Promotion : 2022

Remerciements

Nous présentons nos remerciements à tous ceux et celles qui nous ont aidé à élaborer ce modeste travail.

Nous exprimons une profonde gratitude à notre encadreur Mme BOUCHAKOUR pour son aide précieuse, ses conseils et sa grande contribution à ce travail.

Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble du personnel de L'ENIEM,

Nous remercions vivement l'ensemble des enseignants du département science financière et comptabilité de l'université Mouloud Mammrie Tizi-Ouzou, de Tamda et en particulier ceux qui nous ont enseigné durant notre cursus universitaire.

Toute notre gratitude, s'adresse aussi à nos très chères familles à qui nous devons cette réussite, pour leurs soutiens et amour inconditionné.

Du fond du cœur nous disons MERCI !

Dédicace

Me voilà aujourd'hui arriver à l'échéance d'un long cursus rempli de réussites, d'échecs, d'émotions, connaissances et d'amitié, etc.

Qu'il me soit permis aujourd'hui de remercier et de dédie ce travail à tous ceux qui je porte dans mon cœur.

A mes chers parents qui m'ont soutenu durant toute cette période,

Je vous aime plus que tous dans cette vie. Je vous souhaite une
longue

Vie pleine de bonheur.

A ma chère sœur MOUNA,

A mes chers frères ROCHDI et KOSSAILA.

Ainsi qu'a tous mes amis(e)s que j'adore. En particulier Rezki.O,
Billal.S, Yasmine.L et mon binôme Fella.Z

Lamia.A

Dédicace

Avant tout propos, je tiens à remercier le bon dieu de m'avoir mis sur le chemin du s'avoire et de la réussite

Je dédie ce modeste travail à ceux qui m'ont aidé à arriver à ce jour par leur conseil, leur amour, et leur affection.

À mes chers parents qui m'ont toujours soutenu et qui ont répondu présents tout au long de mes études.

Je n'oublierai jamais vos sacrifices pour m'aider à avancer dans la vie.

Merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien, venus de vous

À mes chers frères, Mes sœurs Fariza et Lila que j'aime énormément, et Particulièrement à mon cher frère Hamid, tu as toujours été un exemple de persévérance, tu ne m'exprime pas tes sentiments mais je les vois à travers tes actes

À mon Marie qui as été toujours à mes côtés, que dieu te garde pour moi.

Et finalement je dédie ce travail aussi À tous mes amis sans les cités ils se reconnaîtront tous

Fella.Z



Sommaire

Sommaire :

Introduction.....	01
Chapitre I : Généralité sur le processus d'achat externe des matières premières.....	04
Introduction du chapitre.....	04
Section 01 : Notions de base sur les matières premières.....	04
Section 02 : Généralités sur la fonction achat et approvisionnement	19
Conclusion du chapitre	31
Chapitre II : Les risques et leur Gestion	32
Introduction du chapitre	32
Section 01 : Définitions et typologie des risques	32
Section 02 : La gestion des risques liée à l'importatrices	43
Conclusion du chapitre	57
Chapitre III : Le processus d'achat externe au sein de l'ENIEM	58
Introduction du chapitre.....	58
Section 01 : Présentation de l'entreprise ENIEM.....	58
Section 02 : Processus d'importations dans l'entreprise ENIEM.....	67
Conclusion du chapitre	81
Conclusion générale	82



Liste des abréviations

Liste des abréviations

BEA : Banque externe d'Algérie.

BR : Bulletin de Réception.

COFACE : Compagnie française pour le commerce extérieur.

DA : Demande d'achat.

DAI : Demande d'achat interne.

DHL : Service mondial de transport et de la logistique.

DSTR : Déclaration simplifiée de transit routier.

DU : Déclaration en douane.

FOB : Free on board.

IFACI : Institut Français de l'Audit et du Contrôle Internes.

INCOTERMS : International Commercial Terms.

ISO : International Standard Organisation.

OTC : Over-the-Counter.

PGA : Programme Global d'approvisionnement.

TCO : Tableau Comparatif des Offres.

TVA : Taxe sur valeur ajoutée.

USD : Dollar Américain.



Introduction générale

Introduction générale

L'entreprise en tant qu'acteur actif qui occupe une place importante dans l'espace des rapports de marché, a comme toute entité vivante, des besoins qui doivent être satisfaits de manière rationnelle, afin de ne pas perturber son fonctionnement. Par exemple, les entreprises industrielles ont besoin de matières premières en quantités et en qualités suffisantes pour pouvoir assurer leur production.

Pour satisfaire la demande en biens et services des agents économiques d'un pays, il est nécessaire d'extraire des ressources naturelles de son territoire et d'importer des matières premières et des biens manufacturés. La plupart des entreprises ont recours à l'importation pour satisfaire leurs besoins en matières premières, bien évidemment dans le cas où ces matières ne sont pas disponibles au niveau national.

On entend par matières premières, les matières extraites de la nature et que l'Homme utilise soit directement, soit pour les transformer en biens de consommation. Toutes les matières qui servent à fabriquer un bien peuvent être considérées comme des matières premières. Elles comprennent, par exemple, le pétrole, le gaz naturel, les minerais, le sable, le riz, le maïs, le coton, le caoutchouc...

Les matières premières constituent depuis toujours un intrant essentiel au développement de nos sociétés. Alimentation, ressources naturelles, énergie, elles sont indispensables. Elles sont également le fondement même de toute production donc de toute création de richesse. Elles ont donc de tout temps intéressé les pouvoirs pour lesquels elles sont un instrument de contrôle et de domination incontestable. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si les matières premières les plus stratégiques ont toujours été celles qui permettaient de faire la guerre, du minerai de fer aux terres rares en passant par le pétrole.

Le marché des matières premières se développe continuellement depuis 25 ans. Il permet aux investisseurs de diversifier leurs actifs. Les produits dérivés des cours de matières premières se sont également largement développés. Le marché des matières premières permet d'acheter, de vendre et d'échanger des matières premières.

L'achat et l'approvisionnement sont les deux fonctions responsables d'alimenter l'entreprise par tous ses besoins en biens et services, leur règle première est de livrer des marchandises au bon moment, au bon prix, et au meilleur coût. Les achats et les

approvisionnement représentent les deux fonctions majeures qui régissent les rapports entre les établissements et leurs fournisseurs.

Le processus d'approvisionnement n'est pas dénué de risques. En effet, à côté des différents risques que confronte l'entreprise au cours de son activité, regroupé en risques spécifiques (risque client, risque solvabilité, risque opérationnel et le risque financier) et risque systématique (risque de change, risque d'inflation, risque de taux d'intérêt, risque politique, risque naturel), les opérations d'achat et d'approvisionnement sont confrontées à des risques spécifiques à elle, que l'entreprise doit gérer afin d'en minimiser les conséquences.

Pour cela elles devraient mettre en place un système de gestion des risques qui lui permettra de les détecter et mettre les outils de gestion nécessaires et appropriés. Cet état de fait, nous amène à se poser la question suivante :

Comment est-ce qu'une entreprise gère-elle les risques liés à l'achat et l'approvisionnement en matières premières ?

A partir de cette question principale, découle alors les questions suivantes :

- Quels sont les principaux marchés des matières premières et comment fonctionne-t-ils ?
- Quelles sont les étapes de processus d'achat externe ?
- Quels sont les risques liés à ce processus ?
- Comment une entreprise importatrice algérienne gère ses risques d'importation ?

L'objectif de la recherche

L'objectif principal de notre recherche est d'identifier les différents risques liés au processus d'importation des matières premières, et approfondir nos connaissances sur les méthodes de couverture de ces risques à chaque étape du processus d'achat et approvisionnement.

Démarche méthodologique

Pour mener à bien ce travail, nous avons adopté une démarche méthodologique qui comporte deux parties :

Une partie théorique qui est portée sur une recherche bibliographique et documentaire, (ouvrages, articles, sites internet thèses, mémoires), qui nous a permis de cerner notre problématique, fixer les objectifs de notre travail, Puis Une partie pratique effectuée au sein de

l'entreprise ENIEM, qui est centrée sur une étude de cas d'une opération d'importation d'un composant considérés comme matière première, entrant dans son processus de production. Nous faisons remarquer que c'est difficile de trouver un stage où s'opérera une opération d'importation d'une matière première brut, nous nous sommes contestées d'un composant, vu que les risques sont à peu près les mêmes.

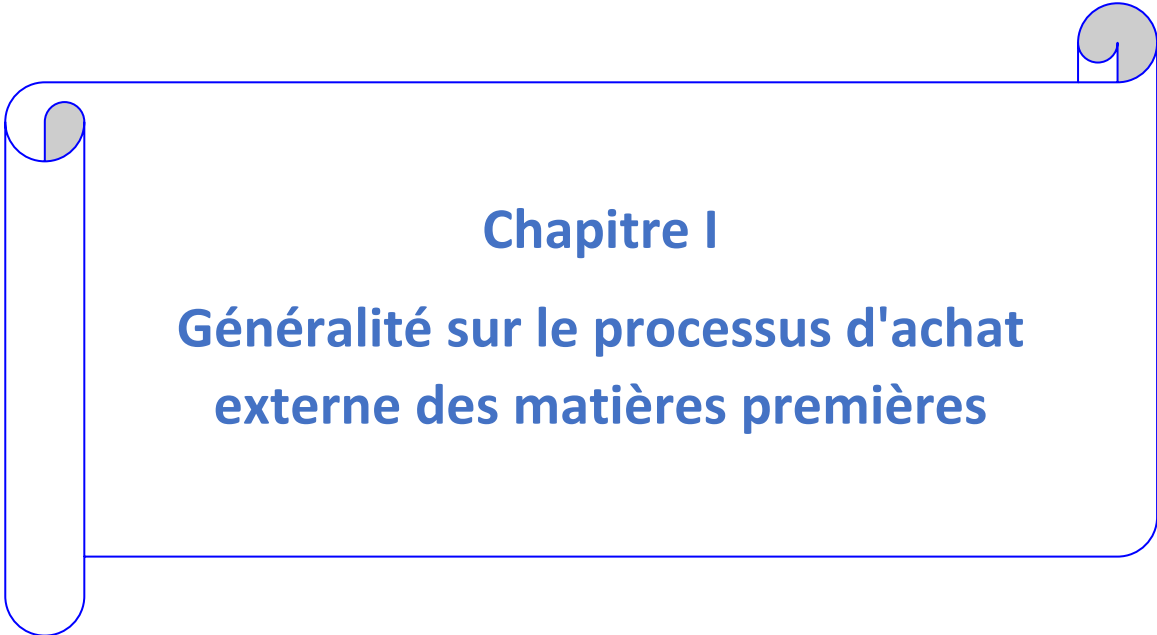
Plan de travail

La démarche suivie est scindée en trois chapitres subdivisés en deux sections.

Le premier chapitre, sert à connaître les notions de base des matières premières, des généralités sur les marchés de ces matières premières, et c'est ce que nous allons voir dans la première section. Ensuite dans la seconde section, on va présenter les deux fonctions majeures dans les entreprises, à savoir la fonction achat et approvisionnement. Par la suite nous allons détailler les étapes de leurs processus.

On a consacré le deuxième chapitre à la présentation des différents risques auxquels l'entreprise est exposée lors de son activité, et aussi les risques liés spécifiquement au processus d'importation. Pour la deuxième section nous avons expliqué la démarche d'analyse des risques et les outils utilisés par les entreprises pour faire face à ces risques.

Enfin, le troisième chapitre où nous allons présenter l'entreprise <<ENIEM>>, puis nous exposerons notre étude de cas, qui a pour objectif de connaître les différentes étapes liées à la procédure d'achat dans l'entreprise « ENIEM », et analyser les différents risques liés à cette procédure.



Chapitre I
**Généralité sur le processus d'achat
externe des matières premières**

Introduction du chapitre

Les matières premières sont indispensables au fonctionnement de toute entreprise industrielle, elles sont à la base de tout processus de fabrication. On les trouve dans chaque produit fini et sous diverses formes. Alimentations, ressources naturelles, énergies...

Pour que l'entreprise maintienne sa solidité et atteigne ses objectifs, il est nécessaire de mener une bonne gestion de son stock de matières premières, ainsi qu'une bonne indication du processus d'achat qui fait partie des fonctions les plus importantes dans les entreprises.

Dans ce chapitre, nous nous pencherons sur les matières premières afin d'avoir une connaissance plus approfondie de ces matières dans la première section, puis nous expliquerons les différentes étapes du processus d'importation dans la deuxième section.

Section 01 : Notions de base sur les matières premières

Les matières premières sont extraites et utilisées par l'homme depuis son existence. Les besoins des gens augmentent de jour en jour et pour cela on consomme de plus en plus de matières premières. Dans cette section, nous présenterons tous les concepts de base de ces matières premières.

1. Définition des matières premières

Il existe plusieurs définitions des matières premières. D'après les encyclopédies usuelles, les matières premières peuvent être définies comme « des produits de base bruts d'origine naturelle, qui sont recueillis ou produits en vue d'une transformation industrielle ». ¹

Pour GOTTMANN.J ²«Une matière est dite première lorsqu'elle est destinée à changer d'état ».

En 1950 une conférence internationale des matières premières établie à Washington qui commença par dresser une liste des nouveaux produits qui sont considérés comme matières premières, sur cette liste figurèrent à côté des matières premières classiques (le pétrole, le bois, le blé...), des denrées telles que le papier - journal, produit d'une série de transformations industrielles à partir du bois, mais destiné encore à une transformation finale avant d'être consommé en tant que journal. Il semblerait ainsi que pourrait être inclus dans la société des

¹PHILIPPE Jean, 2009. Le marché des matières premières, le génie des génies édition page 13

²GOTTMANN. J, 2012. Les marchés des matières premières, , Armand Coline EDITEUR, FRANCE.
Page 16

matières premières tout produit n'ayant pas encore subi un stade final de manufacture, ce stade final le convertissant en objets vendus au consommateur qui en use et finalement les jette.

La matière première se définit donc par son utilité dans un circuit économique qui aboutit à une consommation par les individus, elle évolue en nature et en masse selon l'évolution des techniques et des consommations.

En dehors des denrées alimentaires, la notion de matière première industrielle inclut logiquement des marchandises qui se consomment à l'état où elles s'expédient de la mine, aussi bien que des produits semi - bruts, résultant déjà d'opérations industrielles complexes mais destinés à alimenter d'autres industries transformatrices.³

2. Caractéristiques des matières premières

Les matières premières ont de nombreuses caractéristiques notamment :

- Elle sont des ressources extraites de la nature et produites par elle ;
- Elle sont des produits très homogènes ;
- Elle existe sous différents états gazeux, solides et liquides ;
- Elle demande généralement un premier traitement ou affinage ;
- Une variabilité des prix importante ;
- Une répartition inégale comme le montre l'annexe01.

3. Les catégories des matières premières

On peut regrouper les matières premières selon deux manières, en général et selon les anglo-saxons.

3.1 Les types de matière première d'une manière générale

Il existe quatre familles des matières premières, les produits d'origine agricole, les produits issus de l'élevage, les produits énergétiques et les métaux.⁴

³GOTTMANN.J, op.cit. Page 18

⁴ PHILIPPE Jean CLERS, 2009, le marché des matières premières, le mini-génies édition Paris page14

3.1.1 La catégories des produits d'origine agricole

La catégorie des produits d'origine agricole elles proviennent de la nature vivante et comprennent les matières animales et végétales qui sont généralement produites par l'agriculture, la sylviculture ou la pêche.

3.1.1.1 Les matières d'origines végétales

Les matières premières d'origine végétale se regroupent comme suit :

- Des céréales : blé, froment et orge ;
- Les fruits et légumes ;
- Des produits exotiques : sucre, café, cacao, coton, riz ;
- Des produits non alimentaires : caoutchouc, laine, pâte à papiers, bois.

3.1.1.2 Les matières d'origines animales

Les principaux produits issus de l'élevage sont :

- Le bœuf, sur pied ou en carcasses ;
- Le porc, sur pied ou en carcasses ;
- La volaille ;
- Le bœuf et le porc congelé.

3.1.2 Matières premières d'origine énergétiques

Il s'agit principalement de matières extractives, composé de :

Pétrole brut, le Gasoil, l'essence, Lefuel domestique, le charbon le gaz le minerai d'uranium et l'électricité.

3.1.3 Les matières premières non énergétiques

Classés en fonction de leur utilisation on distingue trois types :

3.1.3.1 Les métaux de base ferreux

Les métaux ferreux sont constitués de plus de 90 % de fer pur ou faiblement allié à d'autres métaux. Ce sont des matériaux très utilisés dans le bâtiment et la construction en général. Ils sont faciles à travailler et résistants, mais sont souvent sensibles à la corrosion. Tel que le fer, le cuivre, la bauxite, le plomb l'entaille manganèse.

3.1.3.2 Les métaux non ferreux

La famille des métaux non ferreux est plus diversifiée que celle des métaux ferreux. Elle inclue tous les métaux et les alliages qui ne contiennent pas ou très peu de fer. On y retrouve principalement (l'amiante, le phosphate, le potasse, le soufre, le diamant).

3.1.3.3 Les métaux rares

Sont appelé aussi des terres rares, ce sont des métaux et des composés métalliques utilisés dans un grand nombre de procédés de fabrication de haute technologie comme : les batteries, les écrans, les téléphones portables, véhicules hybrides, imagerie médical ...

Les terres rares regroupent 17 métaux, le scandium, l'yttrium, et les quinze lanthanides (Lanthane, Cérium, Praséodyme, Néodyme, Prométhium, Samarium, Europium, Gadolinium, Terbium, Dysprosium, Holmium, Erbium, Thulium, Ytterbium, et Lutécium).

3.2 Les types des matières premières selon les anglo-saxons

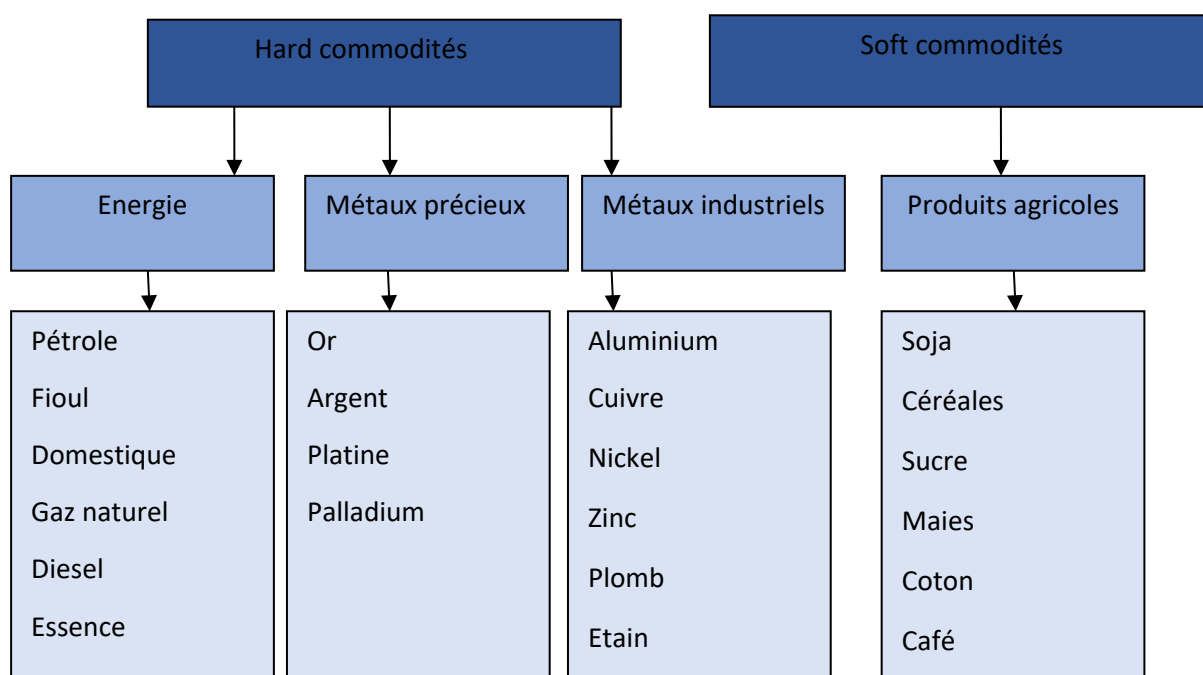
Les anglo-saxons, regroupent les matières premières et l'énergie sous l'appellation de « commodités ». Le marché sur lequel elles se traitent est le « commodity Market».

On distingue deux types de fonds de matières premières. Les matières premières liées à l'activité d'extraction (hard commodités) et les matières premières agricoles (soft commodités).

Les matières premières liées à l'activité d'extraction concernent toutes les ressources minérales qui incluent des métaux comme l'or, le cuivre, l'uranium, mais aussi des sources d'énergie fossile comme le pétrole, le gaz naturel.

Les matières premières agricoles rassemblent entre autres le café, le cacao, le sucre, le blé, le coton, le jus d'orange, voire le bétail.⁵ (Voir Figure n° 1).

⁵Société générale private banking, matières premières ,www.privatebanking.societegenerale.be consulter le 19/05/2022

Figure01 : Classification des matières selon les anglo-saxon

Source : Crédit suisse <https://www.credit-suisse.com/media/assets/private>

4. Les unités de mesure de matière première

Une unité de mesure commerciale est la plus petite quantité d'un article, qu'un individu peut acheter. La forte activité et la forte présence des Anglo - saxons sur les marchés de matières premières est telle qu'il n'existe pas d'harmonisation des unités de mesures des volumes traités comme le montre le tableau suivant :

Tableau 01 : Les principales unités de mesure

	Unité de mesure	Correspondance
Unités standard	Once (oz)	28,35g
	Livre (pound = lb)	0,4536 g
	Tonne (Gb)	1016,1 kg
	Tonne (US)	907,2 kg
	Tonne (EUR)	1000 kg
Unités agricoles	Café (sac)	60kg
	Coton (balle)	480livres (21.7kg)
	Laine (balle)	300 livres (135kg)
	Boisseau (standard)	35.24 litres
	Boisseau (blé)	27.2kg
	Boisseau	25. Kg
Unités de mesures précieuses	Carat	0.20g
	Once Troy	31.103g
Unités énergétiques	Baril	42 gallons US, soit 158.9 litres
	Gallon	US : 785 litres GB : 4.546 litres
	KW	Kilowatt, pas d'équivalence
	Btu (British Thermal Unit)	1kwh= 3412 BTU

Source : CHARRLS Alexander Houllion, 2005, guide pratique du marché des matières premières et de l'énergie, SEFI édition, Canada, page 46.

5. Généralités sur les marchés des matières premières

5.1 Définition d'un marché de matière première

Avant de définir un marché de matière première, on doit définir un marché. "Littre" donne quatre définitions du mot « marché ».

D'abord, « Vente, achat de ce qui se débite dans un lieu déterminé » ; puis « Réunion de tous ceux qui vendent et achètent ce qui se débite ainsi » ; puis encore « Lieu public où l'on

vend toutes sortes de denrées ou d'objets Par extension, se dit d'une ville et même d'un pays où se font des transactions commerciales avec les nations étrangères ».

Ces quatre définitions, impliquent toutes l'idée d'une localisation géographique, site ou territoire. Toutefois, de nos jours, nombre de transactions se font de loin et sous des formes plus abstraites que la simple « vente d'un objet ». Il peut y avoir cession ou acquisition par accord à une option, une obligation, un règlement comportant répartition de certaines choses. On pourrait dire sans doute que le marché est le lieu de transaction aboutissant à une répartition. Dans le domaine économique « marché peut, signifier trois catégories de choses : d'abord quand on passe un marché », ce mot signifie une transaction, un contrat ; par marché on entend l'accord, le document auquel ont abouti des négociations. ⁶

Les marchés des matières premières peuvent être définis de diverses façons. Dans leur sens, c'est le lieu où se rencontre les acheteurs et vendeurs des matières premières. Et aussi, il est défini comme des centres où les échanges à terme sont organisés. Dans un sens plus large, ce sont des marchés où se font des transactions pas uniquement des matières premières physiques mais aussi des contrats, ils sont centralisés et canalisés à travers un mécanisme de marché permettant la confrontation de la demande des acheteurs et l'offre des vendeurs. ⁷

5.2. Mode de fonctionnement d'un marché de matière première

Le mode de fonctionnement est également celui des Bourses de valeurs mobilières où un petit nombre d'intermédiaires agréés fixent le prix par confrontation de l'offre et de la demande. Sur le plan mondial, de tels marchés n'existent plus pour les grandes matières premières, à l'exception notable des marchés à terme.

Il existe aussi un marché non organisé des matières premières appelé Les marchés de gré à gré - ou over-the-counter (OTC) en anglais (hors Bourse). C'est un marché sur lequel la transaction est conclue directement entre le vendeur et l'acheteur. Il s'oppose à un marché organisé (ou en Bourse), où la transaction se fait avec la Bourse. Sur un marché de gré à gré,

⁶GOTTMANN.J, Les marchés des matières premières op.cit Page 39

⁷Conseil démographique des valeurs mobile Juin 2013 marché des matières premiers
www.cdvm.gov.maconsulter le 23/05/2022

les deux contreparties négocient plus ou moins librement certaines modalités de la transaction. Ces marchés sont moins transparents que les marchés organisés.⁸

5.3 Les principaux marchés dans le monde

Aujourd'hui, la plupart des grandes familles des matières premières sont traitées sur les différentes bourses majeures. Certains produits se traitent également dans plusieurs places financières dans le but de refléter au mieux les caractéristiques de chaque région de production. Par exemple, chaque grand pays producteur de blé possède sa propre bourse. C'est le cas du blé américain (CBOT), du blé européen (MATIF) ou encore le blé Mer Noire (CME Black Sea). Le tableau suivant retrace ces grands marchés :

Tableau 02 : Les principaux marchés des matières premières.

MARCHES MAJEURS		
ENERGIE	INTERCONTINENTAL EXCHANGE (ICE)	Brent – Gasoil
	NEW YORK MERCANTILE EXCHANGE (NYMEX)	Light Sweet Crude – Gaz Naturel – heating oil
METAUX (Non-ferreux, Précieux)	LONDON METAL EXCHANGE (LME)	Cuivre – Plomb – Zinc – Aluminium – Etain
	NEW YORK MERCANTILE EXCHANGE (COMEX)	Or – Argent –Platinum
AGRICULTURE	CHICAGO BOARD OF TRADE (CBOT)	Blé – Maïs – Complexe soja
	KANSAS CITY BOARD OF TRADE (KBT)	Blé
	EURONEXT PARIS (ENP)	Blé – Maïs
SOFTS	NYBOT	Sucre – Café – Coton
	EURONEXT –Liffe	Café – Sucre blanc – Cacao

Source: Conseil démographique des valeurs mobiles, marché des matières premières

https://www.ammc.ma/sites/default/files/Matieres_Premieres_20130625_0.pdf

⁸NOËL Pierre et GIRAUD-Timothée Ollivier, 2015. Économie des matières premières, la Découverte éditeur, France page 60

5.4 Dynamique des prix des matières première

Dans notre explication des marchés des matières premières nous avons indiqué que le prix des matériaux est déterminé par l'influence de l'offre et de la demande, mais qu'il existe d'autres facteurs qui affectent également les prix, et qu'il existe également des modes de fixation de ces prix.

5.4.1 Les facteurs influant sur les prix des matières premières

Il existe plusieurs facteurs qui peuvent influencer sur les prix. Ces facteurs sont représentés comme suit :⁹

5.4.1.1 Mouvements de devises

Les matières premières sont généralement cotées en USD. Au fur et à mesure que la valeur plus large de l'USD monte et descend, le prix des matières premières peut en faire de même. Par exemple, si l'USD connaît une forte hausse par rapport à un panier de devises majeures, cela pourrait entraîner une hausse des prix des matières premières telles que le pétrole brut, ainsi que d'autres produits énergétiques, de métaux précieux et agricoles. Bien sûr, les marchés ne fonctionnent pas toujours de manière aussi uniforme, cependant, ces facteurs externes doivent être pris en compte lors de la négociation.

5.4.1.2 Conjoncture géopolitique

La prospérité d'un pays peut également affecter le prix d'une marchandise. En effet, la prospérité économique d'un pays détermine le pouvoir d'achat de sa population. L'effet est plus évident si le pays en question est un grand pays producteur ou un grand utilisateur de ce produit. Un bon exemple est le cas du Venezuela. Bien qu'il s'agisse d'un grand pays pétrolier, le gouvernement a nui à l'industrie pétrolière du pays en raison du manque d'investissements, de la corruption et du manque de liquidités. Ceci, à son tour, a paralysé l'économie et provoqué une hyperinflation.

5.4.1.3 la Nature

La Nature a également un rôle décisif à jouer dans la détermination des prix des matières premières, notamment dans le secteur agricole. Des conditions météorologiques favorables peuvent entraîner une récolte exceptionnelle entraînant une offre excédentaire d'un produit, tandis que des conditions météorologiques défavorables peuvent entraîner la destruction d'une

⁹ NOËL Pierre et GIRAUD-Timothée Ollivier, op.cit page 59

récolte, entraînant une pénurie de l'offre d'un produit sur le marché. Les intempéries peuvent également affecter le prix du mazout et du gaz naturel sur le marché. Une vague de froid peut entraîner une augmentation de la demande de produits énergétiques, qui à son tour pousse les prix à la hausse.

5.4.1.4 Coûts de transport et de stockage

Bien qu'il ne s'agisse généralement pas d'un facteur majeur, le coût du transport peut également jouer un rôle dans l'évolution des prix des produits de base. Par exemple, les pétroliers servent parfois d'installations de stockage en période d'offre excédentaire. Cette mesure a pour effet de retirer les pétroliers disponibles du marché du transport, ce qui entraîne une augmentation des tarifs d'expédition.

5.4.1.5 La qualité

Les prix diffèrent évidemment, pour une même famille de produits, en fonction de la qualité par exemple la variété de blé ou de maïs, pétroles bruts plus ou moins « légers » ou chargés en soufre, charbons de pouvoir calorifique variable, lingots de métaux de degré de pureté différent. Mais, dans la plupart des cas, il existe une qualité de référence, et les prix des autres sont déterminés par des « primes », positives ou négatives, à partir de la qualité de référence. Ceci s'étend, au - delà des variations de qualité d'un même produit, à des produits différents mais facilement substituables, tels que les oléo protéagineux.

5.4.1.6 Le temps

A chaque instant, des prix se forment non seulement pour livraison immédiate, mais aussi pour livraison différée, jusqu'à plusieurs mois à l'avance. De plus, les marchés à terme fixent des prix futurs sur plusieurs échéances, sans que pour autant les transactions qui déterminent ces prix se concluent par un échange de marchandise.

5.4.1.7 Le volume et la régularité

Bien que le commerce de détail ne soit évidemment pas pratiqué pour les produits de base, un consommateur n'obtiendra en général pas le même prix pour une cargaison unique achetée (spot), avec laquelle il complète son approvisionnement en cas de besoin, et pour un contrat d'un an qui prévoit des livraisons mensuelles régulières. Le prix spot n'est d'ailleurs pas toujours le plus élevé : si le marché est excédentaire et si les producteurs cherchent à brader des tonnages marginaux, ce sera le contraire.

5.4.2 Les modes de fixation des prix

D'après GIRAUD et OLLIVIER il existe trois types de fixation de prix sur les matières premières : Les prix négociés, les prix producteurs et les prix bourse.¹⁰

5.4.2.1 Les prix négociés

Ce mode de fixation des prix concerne des matières premières qui possèdent les caractéristiques suivantes :

Elles ne sont pas standardisées ce qui veut dire que la marque de leur origine naturelle reste présente dans la forme sous laquelle elles sont commercialisées.

Les producteurs et les consommateurs sont assez peu nombreux. Chaque consommateur a donc un petit nombre de fournisseurs, des installations adaptées à la qualité particulière de leurs produits, ce qui rend coûteux d'en changer souvent. Et chaque producteur n'a qu'un petit nombre de gros clients qu'il connaît bien.

Dans ces conditions, les prix sont directement négociés entre producteurs et consommateurs. C'est ainsi que fonctionnent les marchés du minerai de fer et du manganèse, des charbons, des minerais de phosphate et de potasse, c'est - à - dire en fait des matières premières minérales qui sont exportées brutes et qui représentent les tonnages les plus importants dans le commerce mondial des minerais solides. Les clients sont ainsi les entreprises sidérurgiques, les compagnies électriques, les producteurs d'engrais, tous de très grandes sociétés qui achètent annuellement de plusieurs centaines de milliers à plusieurs millions de tonnes à chacun exceptés de leurs fournisseurs.

5.4.2.2 Les prix producteurs

Ce mode de fixation des prix est très simple : les principaux producteurs eux même, dans la plupart des cas, le principal producteur fixent les prix et s'engagent à satisfaire la demande adressée à eux à ce prix.

L'ensemble des autres producteurs s'alignent sur ce prix. L'existence d'un prix producteur est le signe d'une organisation oligopolistique de l'offre et d'une convergence d'intérêts entre la grande majorité des acteurs, producteurs et consommateurs. Cette convergence se fait d'abord sur la stabilité des prix. Les prix producteurs sont en effet plus

¹⁰ NOËL Pierre et GIRAUD-Timothée Ollivier, op.cit page 63 64

stables que les prix de Bourse. Ils ne sont modifiés, en période normale, que deux ou trois fois par an pour tenir compte des évolutions du marché.

Quant à leur niveau, il doit, pour être stable et tenable, être fixé au coût de développement des réserves qu'il faut mettre en production pour satisfaire l'augmentation de la demande. Un système de prix producteur exige donc que l'offre soit concentrée entre un petit nombre d'acteurs ayant un comportement relativement homogène. C'est pourquoi on le rencontre surtout dans le domaine minier et pétrolier.

5.4.2.3 Les prix de Bourse

Une Bourse de commodités est une institution qui organise une confrontation des offres et des demandes, fixe un prix d'équilibre issu de cette confrontation et se porte généralement contrepartie des vendeurs et des acheteurs (elle achète et revend la totalité de ce qui est offert et demandé au prix d'équilibre). Une Bourse possède généralement un ou plusieurs entrepôts où les commodités effectivement échangées par la Bourse sont livrables. La Bourse recueille les offres de vente et d'achat, exprimées par des couples (quantités ; prix) d'une qualité spécifiée de la commodité, pour livraison à une date spécifiée.

Elle construit ainsi une courbe d'offre de vente et une courbe d'offre d'achat, dont le croisement donne le prix d'équilibre, prix auquel les quantités offertes à la vente et à l'achat sont égales. En pratique, les quantités d'une commodité effectivement échangées sur une Bourse ne représentent que quelques pourcents du commerce mondial. Néanmoins, ce prix constitue une référence pour l'ensemble des acteurs et, tous les vendeurs et tous les acheteurs étant libres de se porter sur la Bourse, il représente effectivement le prix d'équilibre du marché dans son ensemble. La plupart des Bourses de commodités organisent aussi des marchés à terme. Quand ceux-ci sont suffisamment développés, c'est le prix à terme de l'échéance la plus rapprochée qui devient le prix mondial de référence utilisé dans les contrats commerciaux.

5.4.2.4 Les ventes aux enchères

Parmi les modes de fixation des prix qui ne relèvent pas des trois catégories précédentes, on trouve essentiellement les ventes aux enchères. Elles concernent aujourd'hui des produits pour lesquels la qualité est essentielle dans la formation du prix. Une vente aux enchères permet en effet d'écouler des commodités des lots de produits de qualité spécifique et de faire révéler aux acheteurs leur « consentement à payer » pour cette qualité. On peut considérer que chaque vendeur est en situation de monopole les lots qu'il vend ne sont semblables à aucun autre, et la vente à l'enchère : lui permet de trouver le consommateur qui en valorisera au mieux

la spécificité. L'ensemble des vendeurs constituent donc un ensemble de « monopoles différenciés ». Sur le plan mondial, les principales ventes aux enchères sont celles du thé à Londres, des grands vins en France et de la laine en Australie et en Nouvelle - Zélande (mais il existe aussi un marché à terme pour la laine à Sydney). Les ventes d'étain à Penang, en Malaisie, peuvent être considérées comme un système d'enchères, puisque des offres cachetées sont faites pour l'achat de la production des raffineries, qui sont honorées par ordre de prix décroissant.

5.5 Les contrats des marchés des matières premières

Concernant les contrats de vente et achat de matières premières, nous constatons l'existence de contrats à livraison différée, à terme et optionnelles.¹¹

5.5.1 Les contrats à livraison différée (forward)

Le contrat à livraison différée, également connu sous le nom de contrat à terme ferme ou forward est un contrat à terme par lequel une prise ferme de l'actif est prévue à l'échéance à un prix préalablement convenu. Ce type de contrat est souvent moins standardisé qu'un future même s'il en a quasiment les mêmes caractéristiques.

Tous les contrats à livraison différée sont des contrats qui sont négociés sur le marché de gré à gré (ou marché OTC) ; bien qu'ils aient les mêmes caractéristiques que les contrats à terme (ou future), tous les éléments composant ce contrat (date de livraison , montant du sous - jacent , volume de négociation ...) sont librement négociés entre le vendeur du contrat et l'acheteur . En d'autres termes c'est un contrat sur - mesure.

4.5.2 Les contrats à terme (future)

Un contrat à terme (future) est un engagement ferme et définitif, entre deux contractants, de livrer ou recevoir à une date future une quantité déterminée d'actifs (ou sous - jacent) à un prix fixé lors de la négociation dudit contrat. Le prix est le seul élément de négociation de ces contrats, qui sont par ailleurs standardisés. La standardisation des contrats vient de la pratique des marchés financiers qui a permis, au fil du temps, une normalisation des transactions et donc des contrats. De plus, l'évolution de la législation n'est pas étrangère à cette standardisation.

¹¹CHARRLS Alexandre Houillon, 2005. guide pratique du marché des matières premières et de l'énergie, SEFI édition, Canada, page 101, 101 ,107

4.5 3 Les contrats optionnelles

Les contrats optionnels sont une alternative beaucoup plus flexible pour les différents intervenants sur les marchés. Les options sont des instruments qui confèrent à leurs détenteurs le droit et non l'obligation d'acheter (ou de vendre) le sous - jacent de celle - ci à un prix fixé à l'avance, et ce pendant toute la durée de vie de l'option.

Les éléments caractéristiques et constitutifs des options sont au nombre de cinq :

* Il y a tout d'abord le type d'option : les options d'achat (ou Call, qui donnent le droit et non l'obligation d'acheter un actif sous - jacent à un prix déterminé pendant toute la durée de vie de l'option) et les options de vente (ou Put, qui donnent le droit et non l'obligation de vendre un actif sous - jacent à un prix déterminé pendant toute la durée de vie de l'option).

* Autre élément caractéristique des options : la prime (ou premium), qui est le montant payé par l'acheteur pour bénéficier de ce droit.

* Ensuite vient le Strike, ou prix d'exercice, qui est le cours auquel l'acheteur (ou le vendeur) peut acheter (ou vendre) le sous - jacent pendant la durée de vie de l'option.

* l'échéance est la date maximum d'exercice ou horizon de maturité de l'option ; au - delà de cette date, l'option ne coûte plus et n'a plus de valeur.

* Une option peut être de type américain ou de type européen : l'exercice de l'option peut intervenir à tout moment pour les options américaines alors qu'une option européenne ne s'exerce qu'à son échéance.

Bien que les options soient des produits plus souples d'utilisation que les futures, elles ne sont pas pour autant dénuées de risques dans leur utilisation. En effet, les options peuvent être vendues à découvert, tout comme les futures. Mais tout vendeur d'options à découvert doit être en mesure de livrer l'actif sous - jacent au prix défini par le Strike si l'acheteur l'exige en exerçant son option d'achat. On notera au passage que l'avantage d'une option de type européenne est de mieux protéger les vendeurs d'options, ainsi à l'abri d'un exercice anticipé d'option par l'acheteur.

A la différence des futures, les options sur matières premières peuvent être traitées soit sur des places de marché officielles, soit de gré à gré.

Dans cette première section, nous avons présenté les matières premières qui sont de différentes nature et essentielles pour l'industrie, Les prix de ces matières fluctuent sur les marchés internationaux car elles sont influencées par plusieurs facteurs.

Section 02 : Généralités sur la fonction achat et approvisionnement

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

1. La fonction approvisionnement

La fonction d'approvisionnement est parmi les fonctions les plus importantes pour l'entreprise, un bon approvisionnement est l'un des facteurs de base afin que l'entreprise atteindra ses objectifs.

1.1 Définition de la fonction approvisionnement

Il existe plusieurs définitions de l'approvisionnement :

Selon BRUELO, « l'approvisionnement est l'acte d'achat et de mise à disposition des biens et services nécessaires au fonctionnement de l'entreprise. Ces biens correspondent aux moyens de production, fournitures et composants pour la production ou aux services liés à cette production ainsi qu'à tous les besoins de l'entreprise ». ¹²

Dans une autre définition il est dit que « la fonction d'approvisionnement est la fonction responsable de l'acquisition des biens ou services nécessaires au fonctionnement de toute entreprise ». ¹³

L'approvisionnement a pour but de répondre aux besoins de l'entreprise en matière de produits ou de services nécessaires à son fonctionnement. Il consiste à acheter, au bon moment et au meilleur prix, les quantités nécessaires de produits de qualité à des fournisseurs qui respecteront les délais. Il comporte donc un élément achat et un élément gestion des stocks. Cette fonction est d'autant plus importante pour la compétitivité de l'entreprise que le rapport

¹² BRUELOlivier .1999 ; Politique d'achat et gestion des approvisionnements » Edition DUNOD, Paris page12

¹³BRUELOlivier, 1991 politique d'achat et gestion des approvisionnements » ; Édition DUNOD, Paris, page 3

qualité coût des approvisionnements aura une incidence sur le rapport qualité - coût de la production.¹⁴

1.2 L'Objectifs de l'approvisionnement

D'après BAHRINI¹⁵ les objectifs de l'approvisionnement peuvent être résumés dans les points suivants :

- Minimiser les coûts d'acquisition et possession des stocks ;
- Pression sur les fournisseurs pour obtenir les meilleurs prix et des délais de paiement importants ;
- Gérer les quantités d'achat pour ne pas avoir des ruptures de stock ;
- Amélioration des relations clients/fournisseurs ;
- Privilégier la qualité de l'approvisionnement, c'est réduire les malfaçons, les déchets et donc améliorer la qualité finale des produits.

2. La fonction achat

La fonction et la politique d'achats contribuent à la rentabilité de l'entreprise en influant sur les coûts des composants et donc sur la marge de l'entreprise.

2.1 Définition de la fonction achat

Avant de donner une définition des achats, il semble nécessaire d'apporter une précision quant à l'acte d'achat lui-même puisque on peut distinguer deux types d'achats. Il existe l'achat effectué par les consommateurs finaux, mais aussi il existe l'achat effectué par les entreprises et si ce que l'on appelle l'achat industriel.

Joncour Yves et Penaud Pascal¹⁶, définissent l'achat industriel comme suit : « l'achat industriel est l'action de se procurer par contrat et moyennant compensation, les biens et les services dont l'entreprise a besoin, c'est une des phases de l'approvisionnement ».

¹⁴<https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/wpcontent/uploads/2016/05/02approvisionnement.pdf> Chambre de commerce et d'industrie de Paris consulté le 04/09/2022

¹⁵ BAHRINI OUESLATI Wadiaa, 2018-2019 Université de Manouba École Supérieure de l'Économie Numérique, Principes fondamentaux de gestion d'approvisionnement <https://www.esen.tn/portail/medias/documents/enseignement/1540895398372.pdf> consulté le 04/08/2022

¹⁶ BAKHIT Hassan Djida, 2021-2022 L'analyse d'un processus d'achat cas de la CNR, 1/67 Université Mouloud Mammeri De Tizi - Ouzou page 17

La fonction achats est définie comme « la fonction responsable de l'acquisition des biens ou services nécessaires au fonctionnement de toute entreprise ». ¹⁷

D'une manière générale l'achat désigne l'acte qui consiste à acquérir un service ou un produit, moyennant une contrepartie financière.

2.2 La Différence entre la fonction achat et approvisionnement

A travers les définitions précédentes de l'achat et de l'approvisionnement, nous remarquons qu'elles sont deux faces d'une même médaille, elles ont la même mission qu'est l'acquisition des besoins d'entreprises et aussi les mêmes objectifs. Mais il existe des différences dans leur mission et dans leur processus.

2.2.1 Les différences par rapport à leur mission

Une fonction d'achat vise principalement à déterminer ce qu'il convient d'acheter (détermination des besoins) sélectionner les meilleurs fournisseurs soit en termes de qualité et de prix et faire le bon choix des produits.

L'approvisionnement va quant à lui se pencher sur la logistique matérielle et administrative de cet achat, il vérifie et il assure le suivi de la commande il gère également le transport des stocks. ¹⁸

2.2.2. Les différences par rapport à leur processus

Les achats et les approvisionnements représentent les deux fonctions majeures qui régissent les rapports entre les entreprises et leurs fournisseurs. L'approvisionnement est un processus qui fait partie du processus achat global. Les achats et approvisionnements sont souvent utilisés de façon interchangeable.

En effet, l'achat signifie l'ensemble de la procédure de passation d'un marché, de l'expression du besoin jusqu'au suivi de l'exécution du contrat, elle intervient en amont, et englobe les activités telles que la recherche des fournisseurs, la négociation et la sélection des produits ou composants. La fonction achat a une vision à moyen et à long terme. Tandis que la fonction approvisionnement, situé en aval de l'achat, se centre sur le recensement des besoins

¹⁷BRUE Olivier, Politique d'achat et gestion des approvisionnements 1996, Éditions DUNOD, 2^{ème} édition, Paris, page 3

¹⁸<https://www.zmc.com.tn/?p=8387> consulté le 09/08/2022

des utilisateurs, la passation de commande, la réception des produits, stockage et suivi des factures.

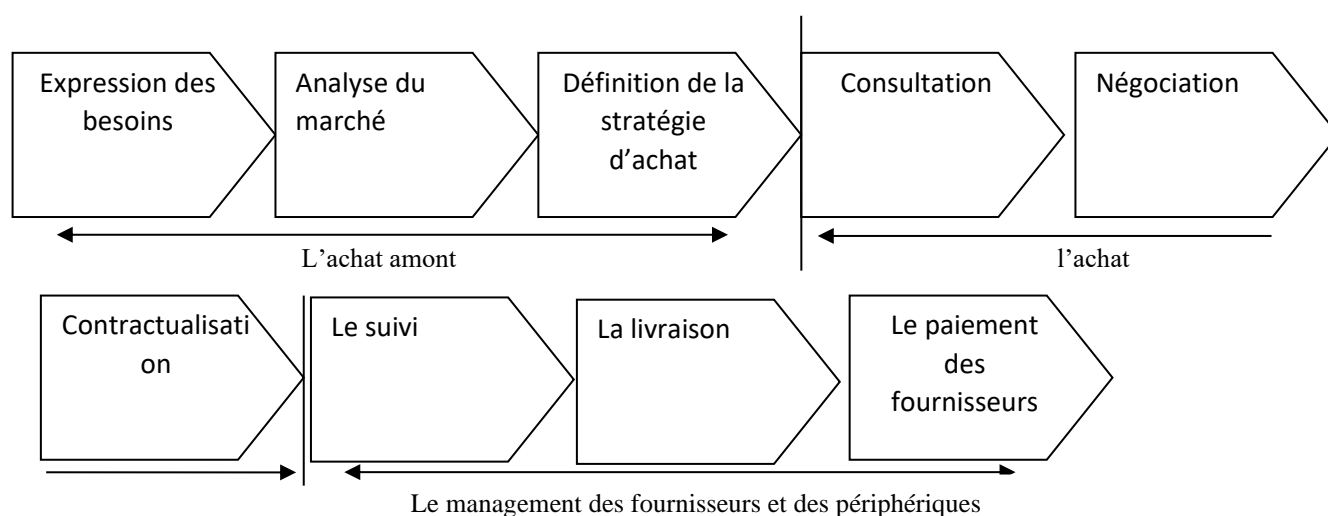
Cette distinction entre achat et approvisionnement est importante car les compétences et l'expertise que ces deux fonctions requièrent seront différentes. Cependant aujourd'hui encore, les fonctions d'acheteurs et approvisionnement étant souvent exercées par les mêmes personnes.

2.3 Le processus de la fonction achat

Le processus d'achat se définit comme l'ensemble des actions coordonnées qui permettent à l'entreprise de disposer de biens et de services nécessaires à son activité. Commencant par l'identification du besoin des entreprises, jusqu'à l'arrivage de ces besoins.

Pour étudier les différentes étapes de l'acte d'achat, il est intéressant présenter ces étapes dans un schéma.

Figure02 : Le processus de la fonction achat



Source : ROGER Perrotin FRANÇOIS Soulet de Brugiere, Jacques, Pasero 2007. Le manuel des achats processus, management, audit, page 5

Ces étapes d'achat permettent de visualiser l'ensemble des étapes formant l'acte d'achats. Ainsi, pour obtenir cette chaîne de valeurs il convient de vérifier qu'avant la consultation du marché fournisseurs, les différentes options stratégiques ont été prises pour le projet en cours ou pour l'achat faisant l'objet de cette démarche.¹⁹

¹⁹ PERROTIN Roger et SOULET François de BRUGIÈRE Avec la participation de Jean - Jacques, PASERO, 2007, le manuel des achats, Processus, Management, Audit, EUROLIRS Éditions page 59

2.3.1 L'achat amont

Comme le montre la figure n°2 cette étape est composée de :

2.3.1.1 L'expression des besoins

C'est une étape qui permet d'adapter les besoins d'achat d'une entreprise. Pour qu'il existe une situation d'achat susceptible de se matérialiser en acte d'achat, il faut que deux conditions soient satisfaites :²⁰

- Un membre de l'organisation doit percevoir et exprimer un besoin ;
- Ce besoin doit être susceptible de satisfaction par l'acquisition d'un produit ou service disponible sur le marché.

Ces besoins formalisés dans le cahier de charge, les demandes formulées par différents services dans lequel il précise la quantité à commander, le type et les caractéristiques techniques exigées, la qualité et les délais de livraison souhaités, et l'enveloppe budgétaire prévue pour la satisfaction de leurs besoins en bien divers.

Le cahier des charges est rédigé soit de façon détaillée, soit de façon fonctionnelle. Dans le premier cas, les fournisseurs se contentent d'y répondre point par point. Dans le second cas, le donneur d'ordres fait appel à leur capacité à proposer des solutions. Plusieurs rubriques peuvent apparaître dans le cahier des charges. Le contexte de l'achat permet aux fournisseurs d'avoir une vision claire de l'enjeu. Une description des caractéristiques du produit ou du service doit y figurer. Le cahier des charges précise aussi les conditions commerciales (coût, objectif, conditions de règlement, devise de facturation, etc.) Et indique les critères que doivent remplir les fournisseurs pour répondre à l'appel d'offres, ceci dans le but de mieux gérer les risques.²¹

2.3.1.2 Recherche des fournisseurs

La recherche d'un fournisseur est une démarche primordiale pour les entreprises, afin d'avoir ses besoins d'achat à un prix et quantité meilleur et les meilleurs délais. Et pour cela il

²⁰<https://www.buymadeeasy.com/les-avantages-de-l-externalisation-de-l-achatdeclasssec/> Consultée 05/08/2022

²¹ COUTUMichel 1995 guide pour l'élaboration d'un cahier des charges publié par le direction des communications page 26

existe des sources d'informations sur les fournisseurs. On distingue des sources d'information traditionnelles et modernes et des sources nationale et étrangère.

a) Source traditionnelle

Ces sources sont résumées par le tableau suivant :

Tableau03 : Source d'information traditionnelle sur les fournisseurs.

Sources d'informations étrangères	Sources d'informations nationales
Assister à des salons internationaux et des foires professionnelles à l'étranger.	Publications professionnelles.
Les catalogues officiels des salons internationaux	Les organisations professionnelles.
La consultation des répertoires de fabricants et d'exportateurs étrangers.	Les enquêtes réalisées par les sociétés de renseignements commerciaux.
La consultation des revues professionnelles étrangères.	La presse professionnelle.
Les banques ayant des implantations dans les pays concernés.	Les annuaires professionnels.
Les services commerciaux des ambassades des pays concernés.	

Source : réalisé par nous-mêmes à partir de (Miville de chene.K, Commerce international » 2009, 2ème édition, EYROLLES éditeur, paris, page 13)

b) Source moderne

L'internet est devenu la solution la plus pratique et la plus économique pour faire sa recherche.

Tous les jours de nouveaux sites se rajoutent sur Internet dans le seul but de faciliter la transmission d'informations de toutes sortes, y compris : les pays, les manufacturiers, les gouvernements et leurs services, les exportateurs, les banques, les transporteurs, les services de courrier, les marchés des valeurs et des denrées Bs , la technologie , la culture , la politique , enfin tout . Internet reste cependant incomplet, il ne faut surtout pas croire que l'internet puisse remplacer le contact humain. Une demande d'information par courrier électronique et par fax peut très bien rester sans réponse alors qu'une demande adressée de vive voix, en personne ou par téléphone, aura un tout autre résultat, habituellement positif.

2.3.1.3 Sélection de fournisseur

Les fournisseurs sont sélectionnés après comparaison de leurs offres techniques. Et le financier, et cela se fait après avoir contacté un ensemble de fournisseurs déjà près-sélectionner.

2.3.1.4 L'appel d'offres

L'appel d'offre est la procédure visant à obtenir les offres de plusieurs fournisseurs présélectionnés afin qu'ils transmettent une proposition commerciale et technique pour répondre au besoin de l'entreprise.²²

2.3.1.5 Comparaison des offres

Le processus de sélection des fournisseurs consiste à un tri des fournisseurs du marché à l'aide des critères généraux comme la qualité du produit, délai de livraison et le prix... Cette comparaison se fait généralement à travers un tableau comparatif.

Son modèle peut être établi par le service achat, et il est adapté à la spécificité des achats dans les projets. Ses premières lignes comprennent la liste spécifique des besoins à satisfaire par l'achat concerné. Puis, au fur et à mesure du déroulement du processus d'achat, et des différentes offres reçues, le tableau est complété des évaluations sur chacun des critères définis. Cela permet de produire des évaluations pondérées qui sont cumulées par fournisseur. Il en résulte un classement des fournisseurs, dont les premiers sont gardés pour les phases finales de négociation.²³

2.3.1.6 La négociation

La négociation est une activité qui met face à face deux ou plusieurs acteurs qui confrontés à la fois à des divergences et des interdépendances, choisissent de rechercher volontairement une solution mutuellement acceptable qui leur permet de créer, maintenir ou développer une relation. Les points et les éléments, auxquels l'acheteur doit donner une importance particulière autour de la négociation sont :²⁴

²²<https://www.manager-go.com/achats/faire-un-appel-offres.htm#:~:text=Qu'est%20ce%20qu',besoin%20exprim%C3%A9%20par%20l'entreprise> consulté le 13/08/2022

²³<https://www.ecommercemag.fr/Thematique/methodologie-1247/fiche-outils-10182/tableau-comparaison-offres-ues-308160.htm> consulté le 13/08/2022

²⁴Michel, Rainelli 2003 Commerce International. DUNOD édition Paris, Page 265

- a) **La qualité** : Les produits doivent faire l'objet d'une description claire avec des critères et normes de qualité auxquels ils doivent satisfaire les indications des références et des normes.
- b) **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 coûts du financement.
- c) **Le coût d'achat prévisionnel** : Le prix constitue l'un des facteurs de choix d'un fournisseur. Les entreprises étrangères limitent leurs prestations logistiques et préfèrent vendre sous l'incoterm qui les engage moins. Pour cela l'importateur, traite ces offres en calculant les impositions douanières, les coûts logistiques qui restent à sa charge et sans oublier les conditions financières des différentes offres (modalités de paiement).
- d) **Les délais de livraison** : Les délais d'exécution doivent faire l'objet d'un planning contractuel fixant avec précision des périodes de livraison en fonction des besoins de réception de l'acheteur.

2.3.2 Les étapes de l'approvisionnement (achat aval)

L'approvisionnement est à cheval entre la fonction achat et la fonction logistique. Elle fait partie de la fonction achat, car l'approvisionneur est celui qui fait vivre le contrat d'achat. C'est lui qui calcule le besoin, passe la commande de routine et s'organise pour que le produit soit à disposition de celui qui en a besoin à l'endroit, au moment et dans les quantités voulues.

Selon BRUEL-Olivier et PASCAL-Ménage, les étapes d'approvisionnement sont : ²⁵

2.3.2.1 validations d'une demande d'achat

Dans la plupart des cas, on utilise la procédure classique de demande d'achat, transmise par un service demandeur. Cette demande d'achat (DA) manuelle, mais elle est aujourd'hui le plus souvent informatisée. Elle comporte en général les informations suivantes : des cription du besoin, son numéro de code (référence article ou ligne de service elle existe), la quantité souhaitée, et le délai sous lequel l'utilisateur souhaite la mise à disposition, il est nécessaire aussi que la DA soit approuvée est signée par un ou plusieurs responsables concernés.

²⁵ BRUELOlivier, 20014 PASCAL-Ménage, Politique d'achat et gestion des approvisionnements, DUNOD Édition paris pages 125-130

2.3.2.2 Vérification et traitement de la demande d'achat

Lorsqu'un service Achats / Approvisionnements reçoit une DA, il est de sa responsabilité de vérifier que le besoin a été parfaitement défini (complétude des informations de la DA) et qu'il correspond pour l'entreprise à une décision économique et pertinente (par exemple ne pas acheter hors contrat - cadre si un tel contrat a été défini pour ce type d'achats).

2.3.2.3 Passation de la commande ou appel de livraison

Au terme de ces étapes, l'acheteur / approvisionneur est conduit naturellement à passer une commande. Sauf à être un simple appel de livraison dans le cadre d'un contrat global, cette commande a juridiquement valeur d'un contrat liant les deux parties : il est donc important d'insister sur toute l'attention qu'il convient de porter à cette étape. Il faut que cette commande exprime clairement les intentions des parties et qu'elle soit bien sûr valable juridiquement. Pour cette raison, elle doit comporter en général les renseignements suivants :

- description et quantités des articles ou fournitures commande prix des articles ;
- instructions générales (marques des colis, nombre d'exemplaires de la facture...etc.) ;
- Instructions de livraison (destinataire, mode de transport, itinéraire) ;
- Date de livraison ;
- Conditions de paiement.

2.3.2.4 Suivi de commande

Il n'est rentable d'effectuer un suivi que pour les commandes importantes en quantité et / ou en valeur, ou correspondant à des composants critiques (situation de pénurie par exemple). Mais l'acheteur doit aussi prendre conscience qu'il reste responsable vis l'utilisateur du respect des délais ainsi que de la mise à disposition en lieu et place approprié des quantités à livrer.

La première étape consiste donc à bien s'assurer que le fournisseur a renvoyé l'accusé de réception. Ensuite, il faut organiser une relance préventive. Aucune méthode « classique » et générale n'existe quant à la date de relance appropriée pour une commande : c'est affaire de jugement et d'appréciation selon la nature de la commande. La relance s'accommode fort bien d'une certaine automaticité et de téléphone. Elle tient compte enfin à l'évidence de la diligence manifestée par les fournisseurs lors d'achats précédents. Dans certains cas néanmoins, et dans le cadre de la mise en place volontaire effective d'un système d'assurance qualité avec un fournisseur, notamment pour des opérations gérées en flux tendus et en « juste - à - temps »,

on diminue progressivement le taux de relance préventif des commandes en cours, au fur et à mesure de la baisse constatée des retards et problèmes de livraison. Lorsque ces retards et problèmes de livraison deviennent nuls, on peut après un certain délai de prévention supprimer tout processus de relance préventive. Au moindre retard ou problème livraison à nouveau constaté, on remet évidemment en place un système de relance préventives adapté, ainsi que les actions correctives nécessaires avec le fournisseur comme en interne.

2.3.2.5 Réception de la livraison

Elle a pour tâches de :

- Recevoir les livraisons des transporteurs ou des fournisseurs eux - mêmes ;
- Identifier, contrôler et enregistrer toutes les marchandises qui entrent ;
- La consultation à la contractualisation ;
- Signer les bons de livraison présentés par les transporteurs ou fournisseurs ;
- Mettre le plus rapidement possible ces marchandises à disposition du magasin ou des entités destinataires.

2.3.2.6 Le contrôle

Il existe deux types de contrôle :

a) Le contrôle quantitatif

Les services de réception font la plupart du temps un contrôle quantitatif de réception. Si la commande est complète, celle - ci est soldée. Sinon, il y a livraison partielle, et l'on doit attendre les livraisons ultérieures pour la solder.

b) Contrôle qualitatif

Si le fournisseur n'est pas « sous assurance qualité », on effectue un contrôle de qualité. Dans certains cas, le contrat a prévu de façon détaillée les procédures de contrôle devant être effectuées en amont de la livraison par le fournisseur. Il peut être alors décidé dans ce cas de ne pas effectuer un contrôle systématique, mais de se contenter d'un test périodique sur un échantillon. Mais lorsqu'un contrôle systématique est nécessaire, il faut l'effectuer dès la réception, avant la mise à disposition des marchandises. Ce contrôle doit être effectué par rapport aux spécifications définies au cahier des charges, qui peuvent être variées

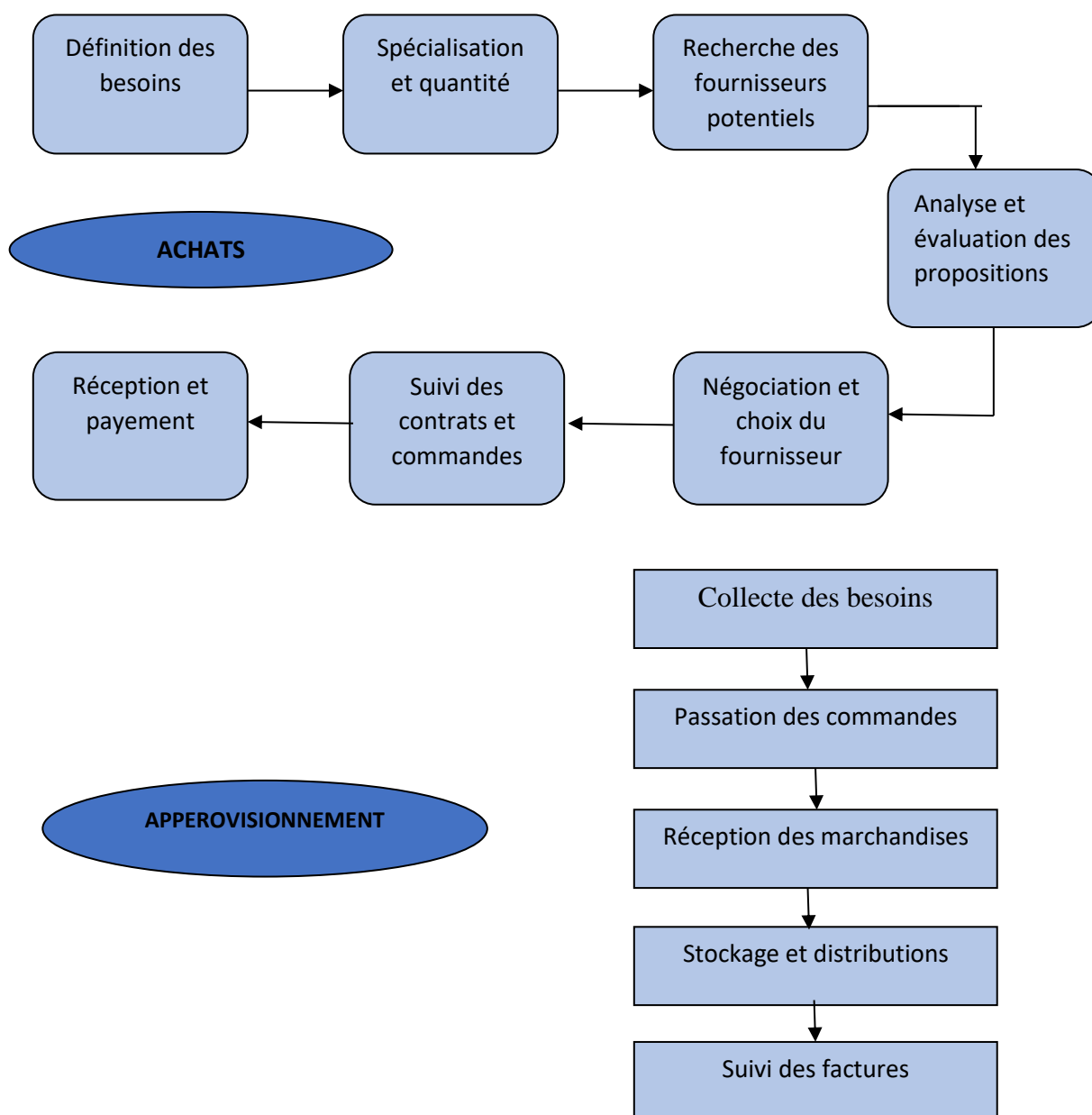
(dimensionnelles ou fonctionnelles) et donne lieu à un rapport de contrôle pour Si les résultats sont positifs, la commande peut être soldée.

2.3.2.7 Réception et vérification de la facture

La facture parvient en principe à l'entreprise et au service Comptabilité Fournisseurs directement afin que celui - ci ait en permanence une vue de toutes les factures reçues et en cours de traitement (notion de suivi des engagements). Elle se pose encore assez souvent la question classique suivante : qui doit effectuer le contrôle de la facturation, les Achats ou le service Comptabilité Fournisseurs ? En effet les deux doivent intervenir conjointement.

Règlement de la facture et archivage La dernière phase du processus concerne le paiement et ensuite l'archivage de la facture, une fois que tout a été soldé. Il y a pour cela des raisons de gestion et de justifications légales. Sur le plan légal, il s'agit en effet de conserver essentiellement les commandes et les factures, pour des raisons de recours ultérieurs possibles aux conditions de garantie ainsi que pour des raisons fiscales. Tout ce processus peut être résumé dans la figure suivante :

Figure 03 : le processus d'achat et approvisionnement



Source : JEANE Claude TARONDEAU. 2015 l'acte d'achat et la politique d'approvisionnement

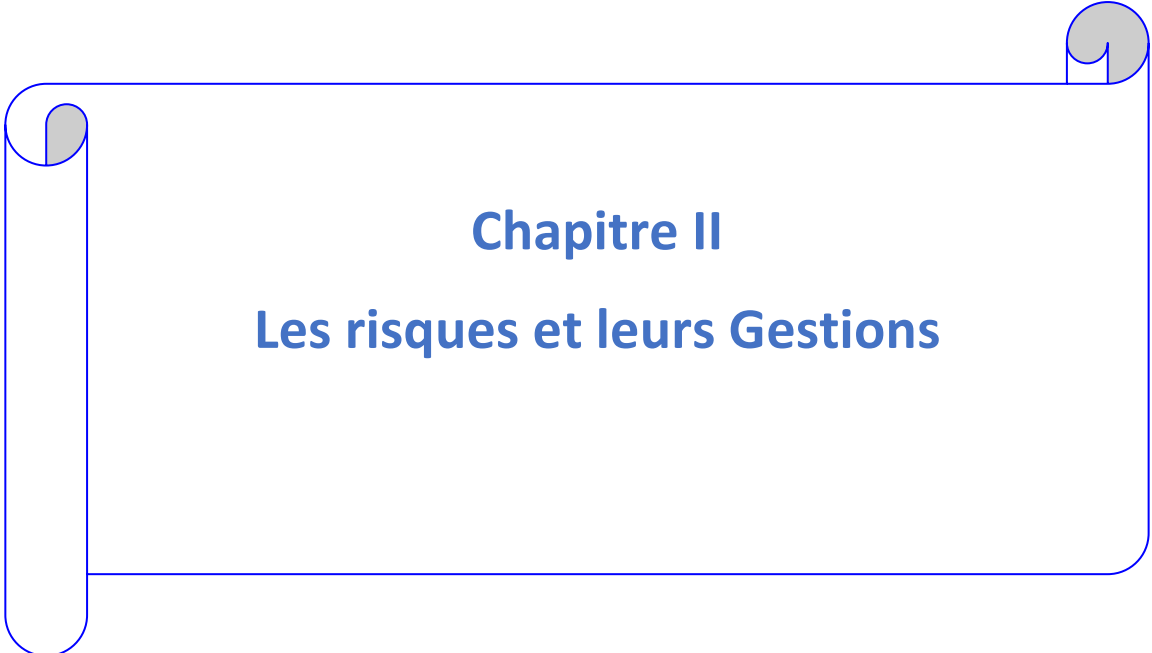
Page 27

Ces deux dispositifs sont indissociables l'un de l'autre, les achats permettent d'initialiser les flux de transaction qui seront ensuite alimentés par les approvisionnements.

Dans cette section, nous avons parlé des fonctions d'achat et d'approvisionnement, nous avons présenté la différence entre ces deux fonctions et les étapes liées au pro de chaque fonction.

Conclusion de chapitre

Dans ce chapitre, on s'intéresse à l'étude particulière sur les matières premières et la fonction approvisionnement la qui permettront à découvrir leur importance dans l'entreprise. Comme premier point, on a traité la matière première d'où on a donné la définition, et les différents types de matières premières ... Ensuite, on a passé à l'étude de la fonction approvisionnement et achat, définition, objectifs, Le chapitre suivant va être dédié principalement aux risques liés à l'approvisionnement et les matières premières importées ainsi que et la gestion de ces risques.



Chapitre II

Les risques et leurs Gestions

Introduction du chapitre

Les entreprises importatrices sont exposées à un ensemble important de risques, qu'elles doivent gérer. La gestion des risques c'est le processus par lequel les entreprises traitent méthodiquement les risques qui s'attachent à leurs activités.

Pour que l'entreprise maîtrise ses risques, elle doit les identifier précisément. C'est ce que nous verrons en premier dans ce chapitre, nous identifierons les risques liés au processus d'importation dans la première section, puis comment les gérer dans la section suivante.

Section 01 : Définitions et typologie des risques

Chaque entreprise est exposée à un ensemble de risques au cours de son activité. Soit des risques qui l'affectent en particulier, soit des risques externes qui affectent l'économie dans son ensemble.

1. Définition d'un risque

Il existe plusieurs définitions du risque. Nous allons citer quelques – une.

Selon Ernst et Young, ²⁶« le risque peut être défini comme la menace qu'un évènement, une action ou une inaction affecte la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs stratégiques et compromettre la création de la valeur ». Cette définition ne fait apparaître que la menace qu'a une entreprise à ne pas atteindre ses objectifs et ne mentionne pas la notion de chance (probabilité) de réalisation ou de non réalisation de cette menace.

L'IFACI définit le risque comme étant un ensemble d'aléas susceptible d'avoir des conséquences négatives sur une entité et dont le contrôle interne et l'audit ont notamment pour mission d'assurer autant que peut se faire la maîtrise. Cette définition n'est pas complète car elle ne précise pas les éléments au sein de l'entreprise qui sont influencés par le risque.²⁷

Selon VINCENT, le risque est la menace qu'un évènement ou une action ait un impact défavorable sur la capacité de l'entreprise à réaliser ses objectifs avec succès.²⁸

²⁶<https://www.mawarid.ma/document-2581.html> consulté le 04/09/2022

²⁷IFACI, COOPERS Lybrand 2006 pratique du contrôle interne, Dunod édition d'organisation, Paris, page 136

²⁸VINCENTI Dominique, 2007. Dresser une cartographie des risques, in Revue Audit, revue française d'audit interne, Page 26-27

Selon le COSO II, un risque représente la possibilité qu'un évènement survienne et nuise à l'atteinte d'objectifs.²⁹

Nous pouvons définir le risque comme étant un évènement imprévisible susceptible de se produire tôt ou tard et qui a un impact sur l'atteinte des objectifs d'une organisation.

2. Le risque systématique et le risque spécifique

On distingue deux grandes catégories de risques, le risque systématique et les risques spécifique.

2.1 Le risque systématique

Les risques systémiques sont des risques qui affectent l'économie dans son ensemble, et leur impact ne se limite pas à un secteur spécifique. Par exemple, le déclenchement d'une guerre, une fluctuation des taux d'intérêt ou l'entrée de la courbe économique dans une période de dépression représentent un danger pour toutes les entreprises et pour tous les concessionnaires de l'économie, même si le degré de vulnérabilité varie.³⁰ Parmi les types de risque systématique on trouve :

2.1.1 Le risque de change

Le risque de change survient dès qu'une entreprise opère, investit, s'endette, achète, vente ou réalise des opérations dans une monnaie autre que celle dans laquelle elle établit ses comptes.

ABADIE Laurence, MERCIER Catherine, définies Le risque de change comme³¹ «le risque de perte lié aux variations des cours de change, ces variations ayant un impact (positif ou négatif) sur les flux de dépenses et de recettes de l'entreprise (coût des matières premières, recettes liées à la vente d'une marchandise, mais également les flux financiers relatifs aux opérations d'emprunt et de placements en devises), sur la rentabilité de l'entreprise et sur sa valeur comptable ».

²⁹COSO II 2007, Le management des risques de l'entreprise, édition d'organisation, paris, page 23

³⁰ <https://www.ig.com/fr/strategies-de-trading/risque-systemique--vs-systématique---quelles-sont-les-difference-210913.amp>

³¹ MERCIER SUISSA Catherine, ABADIE Laurence, 2012 « finance internationale, marchés des changes et gestion des risques financières, Armand coline. Page 95

Une entreprise est en risque de change dès qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale.

2.1.2 Risque d'inflation

Le risque d'inflation est le risque de voir apparaître, de manière plus ou moins durable et contrôlable, une hausse continue des prix. Le risque d'inflation est principalement dus à des variations brutales de l'offre et de la demande de biens et de produits dans l'économie, au surenchérissement du coût des matières premières ainsi qu'aux hausses salariales excessives.

Le risque d'inflation est particulièrement suivi par les autorités monétaires puisque l'inflation a pour effet notoire de faire subir une perte de pouvoir d'achat aux différents acteurs de l'économie d'un pays. Il concerne donc aussi bien les consommateurs particuliers que les entreprises.³²

2.1.3 Le risque de taux d'intérêts

Pour une entreprise, le risque de taux correspond à l'éventualité qu'une baisse des taux d'intérêt vienne pénaliser le rendement de ses placements ou alourdir la charge des intérêts de ses sources de financement.

Le risque de taux pour les entreprises peut ainsi se manifester au niveau du compte de résultat soit par une diminution des produits financiers en cas de baisse des taux d'intérêt, soit par une augmentation des charges financières en cas de remontée des taux d'intérêt.

Pour les entreprises les plus endettées, une hausse non maîtrisée des taux d'intérêt peut même aller jusqu'à mettre l'entreprise en danger en menaçant sa rentabilité. La capacité d'une entreprise à faire face au fardeau croissant représenté par la charge d'intérêt peut par exemple être mesurée par le ratio de couverture de l'intérêt.

Enfin, le risque de taux d'intérêt peut également se manifester au bilan d'une entreprise par une variation de la valorisation de ses actifs ou de ses passifs, et donc impacter par ricochet certains indicateurs financiers clés tels que le ratio d'endettement net.

³²<https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/politiques-economiques/theories-economiques/inflation/#:~:text=L'inflation%20est%20une%20situation,moins%20de%20choses%20qu'au%20paravant.>

2.1.4 Risque politique

La Compagnie française pour le commerce extérieur (COFACE) définit le risque politique comme « l'ensemble des événements ou décisions d'ordre politique ou administratif, nationales ou internationales pouvant entraîner des pertes économiques, commerciales ou financières pour l'entreprise, importatrices ou exportatrices, ou investissant à l'étranger ».³³

Sont considérés comme risques politiques toutes les mesures étatiques extraordinaires et événements politiques survenant à l'étranger comme les guerres, les révolutions, les annexions de territoire, les troubles civils, les embargos, les nationalisations, etc. De telles situations peuvent notamment engendrer une impossibilité de paiement de la part du débiteur de même que la perte, la saisie ou la détérioration de la marchandise, et aussi le risque politique peut influencer sur les prix des matières premières et sa disponibilité.

2.1.5 Le risque naturel

Les risques naturels désignent les risques liés aux phénomènes naturels que sont notamment, les catastrophes naturelles, tremblements de terre, inondations, les pandémies mondiales.

Si un ou plusieurs pays producteurs et exportateurs de matières premières sont touchés par une catastrophe naturelle ou une épidémie, cela entraîne une hausse directe des matières exportées par ces pays.³⁴

2.2 Les risques spécifiques

Il s'agit de risques spécifiques à l'entreprise, aussi connu sous le nom de risque non systématique. Il est inhérent à l'activité d'exploitation de l'entreprise et à son mode de gestion, indépendamment de l'influence du marché. En effet, le risque spécifique est donc indépendant des événements affectant le marché dans sa globalité ou le secteur économique dans sa globalité³⁵ Parmi les types de risque spécifique on trouve :

³³<https://www.allianz-trade.fr/besoins/risques-impayees-international.html#:~:text=Il%20existe%20de%20nombreuses%20raisons,surveiller%20ces%20risques%20avec%20attention> Consulté le 09/09/2022

³⁴<https://www.gouvernement.fr/risques/risques-naturels> consulté le 25/09/2022

³⁵<https://www.cegelem.fr/actualites/risque> consultée le 26/09/2022

2.2.1 Risque client

C'est l'incapacité des clients à régler leurs dettes envers l'entreprise qui expose cette dernière à des pertes importantes, il correspond aux sommes impayées dues par les clients. Il comprend les factures émises non encore soldées par les destinataires. Le risque apparaît dès l'instant où une société décide d'accorder un délai de paiement aux consommateurs.³⁶

2.2.2 Risque solvabilité

Le risque de solvabilité est le risque qu'une entreprise soit incapable de payer sa dette. Le risque de solvabilité Selon J. BESSISS ³⁷« Le risque de solvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles ».

Ce risque résulte du montant des fonds propres disponibles d'une part, et des risques pris d'autre part, de crédit, de marché, de taux, de change....

2.2.3 Risque opérationnel

Selon VERNIMEN³⁸, « le risque opérationnel est le risque de pertes qui proviennent des erreurs du personnel au sens large, des systèmes ou processus ou des événements externes Le processus, d'approvisionnement en matières premières événements externes, tels que les risques de détérioration, les risques technologiques, les risques climatiques, les risques environnementaux.

2.2.4 Le risque financier

La notion de risques financiers couvre un vaste champ dépendant de l'activité de l'entreprise et de ses opérations financières.

Les risques financiers sont devenus un élément majeur à prendre en compte par les directions financières et les directions générales des entreprises, notamment en raison de leur difficulté à trouver des financements, à sécuriser les liquidités ou encore à faire face à la volatilité exponentielle des taux de change et des prix des matières premières.³⁹

³⁶<https://www.cegelem.fr/actualites/risque> consultée le 26/09/2022

³⁷BESSIS. J 1995, « gestion des risques et gestion actif - passif des banques », ED Dalloz, paris, p.20

³⁸VERNIMEN, Pierre et QUIRY YANNPascal, 2009, Finance d'entreprise Le Fur, 7è édition, édition d'organisation, Dalloz éditeur, paris, page 1087

³⁹<https://www.mazars.fr/Accueil/Insights/Publications-et-evenements/Etudes/Mieux-maitriser-les-risques-financiers> consulté Le 07/09/2022

3. Les risques liés au processus d'achat externes

Chaque entreprise fait face à des risques qui pourraient représenter des menaces pour sa réussite, bien que les risques liés à la chaîne d'achat désigne la menace de perturbations qui pourraient avoir une incidence sur la production, la distribution et l'approvisionnement des stocks. Bien que la perturbation initiale de la chaîne d'approvisionnement puisse immédiatement entraver la productivité.⁴⁰

3.1 Le risque fournisseur

Le risque fournisseur est défini comme la probabilité, pour un donneur d'ordre, de voir son activité économique se dégrader, voire d'interrompre, à la suite d'un dysfonctionnement dans ses relations avec ses fournisseurs et prestataires ou d'un comportement non souhaité de la part de l'un d'entre eux.⁴¹

De même, dans le cas où l'entreprise dépend d'un seul fournisseur d'une marchandise, alors elle s'expose dans ce cas à un double risque.

*Premièrement, l'importateur dans ce cas jugera de chaque condition de vente (prix, durée, modalités de paiement...)

*Deuxièmement, ne pas recevoir de réponse du fournisseur lors de la consultation, c'est ce qu'on appelle la situation monopolistique (gré à gré).

3.2 Le risque retard de livraison

C'est un risque lié à la durée de livraison de la matière première, bien ... Ce retard représente un préjudice qui peut avoir des conséquences non négligeables pour la continuité de l'activité de l'entreprise.

Et ce retard de livraison des marchandises et des matières premières peut amener l'entreprise à réduire sa production, voire à l'arrêter pendant un certain temps. Cela conduira l'entreprise à plusieurs problèmes, à la fois financiers et commerciaux.

⁴⁰<http://zipforecasting.com/fr/sop/supply-risk.htm> consulté le 04/09/20221

⁴¹<https://WWW.afnour.org/achats/faq/quest-ce-que-le-risque-fournisseurs-definition/> Consulté le 04/09/20221

3.3 Risques de transport

Le transport comporte des risques pouvant endommager la marchandise. En effet, beaucoup d'aléas peuvent survenir durant la livraison. Vole, perte, détérioration etc....on distingue :⁴²

- Risques d'accidents liés au manque de compétences ;
- Risques d'agressions ;
- Risques de détérioration de marchandises ;
- Risques liés aux engins de manutention ;
- Risques liés à la manutention des charges ;
- Risques de chutes des hauteurs ;
- Risques d'incendies ou d'explosions ;
- Risques de plain-pied ;
- Risques naturels ;
- Risques liés au transport et la circulation.

3.4 Risques de non – conformité

Ce sont des risques dû à la livraison de biens ou de matières premières non conformes à la commande de l'entreprise. Selon ZERMATI, un refus de fourniture pour qualité insuffisante entraîne, si on ne possède pas de stock, le ralentissement ou même l'arrêt de la production ; il y aura ralentissement si la fourniture du produit est partagée entre plusieurs fournisseurs car il est improbable que le manque de qualité survienne en même temps chez les divers fournisseurs; il y aura arrêt si la fourniture est confiée à un seul fournisseur et l'arrêt durera tant que le fournisseur ne pourra pas retrouver le niveau de qualité exigé ou tant que l'on n'aura pas été livré par un nouveau fournisseur capable de satisfaire aux exigences de qualité.⁴³

⁴²BOUARAB.et BOUKERMA.S .2019.L, Audit de la mise en place d'un dispositif de contrôle interne de la logistique et distribution N pfe cycle Master. Ummto Page 38-39

⁴³ZERMATI Pierre, 2006. Pratique de la gestion des stocks, 7^{em} édition Dunod édition 7 page 124

3.5 Risque de taux de change

Les achats à l'international se font en devise étrangères, cela peut entraîner une baisse dans la valeur de la monnaie locale par rapport à la monnaie étrangère causé par la fluctuation des taux de change. Cela exposera certainement l'entreprise à des pertes financières, car elle paiera les biens achetés plus que prévu au moment de l'accord avec le fournisseur.

3.6 Risque de paiement

Ce type de risque apparaît, dans les moyens de paiement classiques, et lors de retards de paiement.

3.6.1 Risque de retard de paiement

Le retard de paiement signifie qu'une entreprise ne respecte pas le délai de paiement octroyé qui court le plus couramment suivant la date de réception du bien ou du service commandé.

Parmi les causes de retard de paiement on trouve aussi le risque de change, si le taux de change augmente de manière significative, cela créera d'autres risques, par exemple l'incapacité de paiement.

Il existe aussi de nombreuses raisons pour lesquelles une entreprise ne soit pas capable de payer à temps : facteurs politiques et économiques, difficultés bancaires, différences culturelles dans les pratiques commerciales.⁴⁴

Cela peut exposer l'entreprise à de graves pertes financières causé par les pénalités de retard, De plus, un fournisseur peut poursuivre en justice un client ayant des retards de paiement.

3.6.2 Risque liée à l'instrument de paiement

Les instruments classiques de paiement (chèque, cash, virement, lettre de change, billet à ordre) présentent le principal inconvénient de ne pas permettre un bon équilibre des risques entre le vendeur et l'acheteur. Ils ne permettent pas de mettre en place une simultanéité entre le paiement et la livraison.⁴⁵

⁴⁴<https://www.allianz-trade.fr/besoins/risques-impayees-international.html#:n> Consulté le 09/09/2022

⁴⁵https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/media/2018/12/18/818172_chapitre_3.pdf consulté le 07/09/2022

En effet, soit c'est l'acheteur qui paye d'avance et à ce moment-là il prend le risque de ne pas être livré, soit c'est le vendeur qui livre en premier et il prend alors le risque de ne pas être payé.

3.7 Redevances douanières

Les Redevances douanières ou droit de douane ou tarif douanier est un impôt prélevé sur une marchandise à importer dès qu'elle (la marchandise) franchit la frontière de l'autre pays.

Il est conseillé de s'informer à l'avance sur les redevances à payer lors de l'importation d'une marchandise. Pour cela, le plus simple est de se renseigner auprès du vendeur sur le numéro de tarif douanier applicable au produit puis de consulter, afin de connaître le montant des droits de douane, de la TVA et des autres taxes éventuelles perçues par les autorités douanières de pays exportateur. Le Tarifs détermine en outre si la marchandise est soumise à un permis d'importation. Il est également recommandé de se renseigner sur le remboursement ou la déduction de la TVA étrangère.

Et ce risque apparaît si les informations fournies sont incorrectes, ou lorsque de nouvelles lois sont promulguées avant la réception totale de la marchandise.⁴⁶

3.8 Le risque lié spécifiquement aux matières premières

Le principal risque lié aux matières premières est le risque de hausse des prix, qui à son tour conduit à l'émergence d'un ensemble des risques tels que l'inflation, la détérioration et la pénurie de production...

Comme nous l'avons déjà vu dans le premier chapitre, parmi les facteurs les plus importants affectant les prix des matières premières, nous trouvons les guerres et les conflits tels que la guerre d'Ukraine. Les crises et les catastrophes naturelles telles que la crise de covid-19.

La répartition inéquitable des matières premières dans le monde a conduit à l'émergence de marchés monopolistiques, où le pays producteur d'une certaine matière première contrôlera les prix, exemple La Chine qui contrôle 95 % de la production mondiale des métaux rares.⁴⁷

⁴⁶<https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/import-xport/couverture-risques/risques-import-export.html> Consulté le 07/09/2022

⁴⁷<https://iut.u-pec.fr/formations/licences-professionnelles/chimie-analyse-contrôle-des-matieres-premieres-et-des-produits-formules>

Prenons-nous l'exemple de deux incidents qui ont influencé les prix des matières premières au cours de ces dernières années

3.8.1 La guerre Russe Ukraine et son impact sur les prix des matières premières

A cause de l'invasion russe de l'Ukraine et les sanctions imposées à la Russie, les prix de certain nombre de matières premières n'ont jamais coûté aussi cher, flambée des cours des hydrocarbures et d'un certain nombre de métaux et aussi des matières agricoles.

* La Russie est le premier pays exportateur de gaz et le troisième pour pétrole. Et le fait qu'elle soit en guerre a entraîné une terrible augmentation des prix de gaz et de pétrole, en particulier le gaz qui est éthuse comme une arme pour les Russes. Cela est dû au fait que la Russie a réduit ses exportations de gaz et de pétrole, ce qui a entraîné une diminution de l'offre et une augmentation de la demande.⁴⁸

* La Russie, ainsi que l'Ukraine, sont considérées comme les plus grands pays producteurs et exportateurs de blé, ce qui a entraîné une énorme augmentation des prix de blé.

* L'Ukraine, est le quatrième plus grand exportateur de maïs au monde, et cela a également entraîné la hausse des prix de ce dernier.

* Selon le cabinet spécialisé AGRITEL, "c'est sur l'huile de tournesol que pèse le plus grand danger". L'Ukraine est premier producteur mondial de l'oléagineux et premier exportateur mondial de son huile et "la situation est très tendue sur le marché mondial des huiles".

* L'indice des prix. Alimentaires des Nations Unies montre le prix des produits agricoles a déjà atteint ses niveaux les plus élevés depuis que les prix ont commencé à être documentés il y a 60 ans.

* La Banque mondiale a mis en garde contre une hausse prochaine des prix agricoles.

Le prix du blé devrait augmenter de 42,7 % et atteindre de nouveaux records. Les autres augmentations notables seront de 33,3 % pour les prix de l'orge, 20 % pour le soja, 29,8 % pour les huiles et 41,8 % pour le poulet.

Ces augmentations reflètent le fait que les exportations de l'Ukraine et de la Russie ont considérablement diminué.⁴⁹

⁴⁸<https://information.tv5monde.com/info/guerre-en-ukraine-les-matieres-premieres-en-ebullition-447640>

⁴⁹<https://www.bbc.com/arabic/business-61247392>

3.8.2 L'impact de covid-19 sur les prix des matières premières

La crise du covid-19 a engendré la hausse significative des échanges au niveau international et en particulier au niveau des matières premières.

Cela a débuté pendant le confinement en mars 2020 par l'augmentation du prix du blé et la chute du prix du pétrole. Dix jours après cela, le retour massif des acheteurs des principaux pays importateurs comme l'Égypte, la Chine, le Japon, le Moyen-Orient et les pays d'Afrique entraîne l'augmentation des cours constitués par le prix du blé tendre.

La production agricole a aussi considérablement chuté à cause du climat mais aussi à cause de l'exploitation irrégulière. Les matières premières comme le soja, le café, le sucre, le maïs ont connu beaucoup de difficultés au sein du marché international, ce qui a causé divers problèmes alimentaires dans divers pays. Le prix des métaux et matières premières agricoles ont considérablement augmenté à cause du covid-19.

Cela a conduit à la faillite de nombreux partenaires et d'autres qui couraient de grands risques.⁵⁰

Dans cette section, nous avons présenté les différents risques auxquels l'entreprise est exposée au cours de son activité, dont nous avons parlé de risques spécifiques et systématiques en général. Nous avons également présenté les risques auxquels l'entreprise fait face lors du processus d'importation en particulier.

⁵⁰<https://www.materiel-horeca.com/guide/limpact-de-la-covid-19-sur-laugmentation-des-prix-des-matieres-premieres/>

Section 02 : La gestion des risques liée à l'importatrices

La gestion des risques est le processus et l'ensemble d'activités permettant de détecter et d'évaluer les risques, de planifier en conséquence et d'en faire la surveillance dans un cadre structuré. La gestion des risques est plus efficace lorsqu'elle est faite dans tous les secteurs de l'organisation et lorsqu'elle est alignée sur la vision, les priorités stratégique set les programmes des secteurs d'activité de la Première Nation.

Pour une gestion efficace des risques d'abord il faut identifier les risques puis l'analysé ensuite les évaluer et les hiérarchiser.

1. Les étapes de la gestion des risques

Les étapes de la gestion des risques sont quatre. Identification, analyse, évaluation puis hiérarchisation des risques.

1.1 Identification des risques

L'identification des risques est une étape très importante pour qu'une entreprise puisse faire face à ces risques, elle a pour but de chercher les risques à traiter.

En effet, un risque non identifié ne pourra jamais être maîtrisé.⁵¹

Parmi les différents risques qui affectent le fonctionnement des entreprises industrielles, nous pouvons citer quelques-uns, à savoir le risque de retard de livraison, le risque de marché, le risque de non - conformité, le risque naturel politique...)

Selon Ebondo c'est l'identification qui permet de déterminer les degrés de gravité.⁵²

Selon Desroches « l'identification des risques consiste à rechercher les causes d'incertitudes, identifier les risques et scénarios d'évènements redoutés, identifier les précurseurs et rechercher les conséquences ». ⁵³

⁵¹VERNIMEN, Pierre et QUIRY YANNPascal, 2009, Finance d'entreprise Le Fur, 7è édition, édition d'organisation, Dalloz éditeur, paris, page 1106

⁵²EBONDO WA MANDZILA Eustache, 2012 La gouvernance d'entreprise, une approche par l'audit et le contrôle interne, harmattan édition, paris, page 349

⁵³DESROCHESA Jain, LEROY Alain, VALLEE Frédérique ,2013. La gestion des risques, principe et pratique, Lavoisier éditeurs, paris, 286 page.

1.2 Analyse des risques

Analyse des risques est une activité qui vise à la fois la compréhension de la situation de l'entreprise, identifier les causes et les conséquences dommageable et des protections adaptées. Toute organisation a besoin d'un cadre qui permet de comprendre le risque de façon rationnelle, c'est-à-dire proportionnée aux enjeux reproductibles d'un analyste à l'autre, l'analyse des risques doit être menée dès l'origine d'un projet ou de planification d'une activité.⁵⁴

1.2.1 L'objectif de l'analyse des risques

La gestion du risque est centrée sur l'identification et le traitement des risques. Elle a pour objectif d'ajouter le maximum de valeur durable à chaque activité de l'organisation. Elle mobilise la compréhension des aléas positifs ou négatifs qui dérivent de tous les facteurs qui peuvent affecter l'organisation.⁵⁵

L'objectif de l'analyse des risques est de permettre à l'entreprise de connaître les risques auxquels elle est confrontée en vue de prendre des mesures pour leur résolution.

Selon Ebondo, l'analyse des risques a pour objectif, à partir de la liste des risques identifiés, d'évaluer la criticité de chacun des risques en fonction de leur probabilité d'occurrence et de leur niveau d'impact, voire de leur détectabilité.⁵⁶

1.2.2 La démarche d'analyse des risques

La démarche d'analyse des risques s'intègre dans le cadre général à trois niveaux :⁵⁷

*l'analyse des risques, depuis sa préparation jusqu'à l'estimation des risques.

*la gestion des risques : à travers l'évaluation risques, arbitrage, choix de parade et enfin,

*La maîtrise des risques : en mettant des parades par le professionnalisme, évaluation de leur efficacité, construction d'un cadre socio – organisationnel favorable.

⁵⁴DELEUZE Gilles et IPPERTI Patrick 2015.L'analyse des risque, conception, outils, gestion, maîtrise, éditions Ems, France, (page 69-70-108)

⁵⁵<https://www.ferma.e>

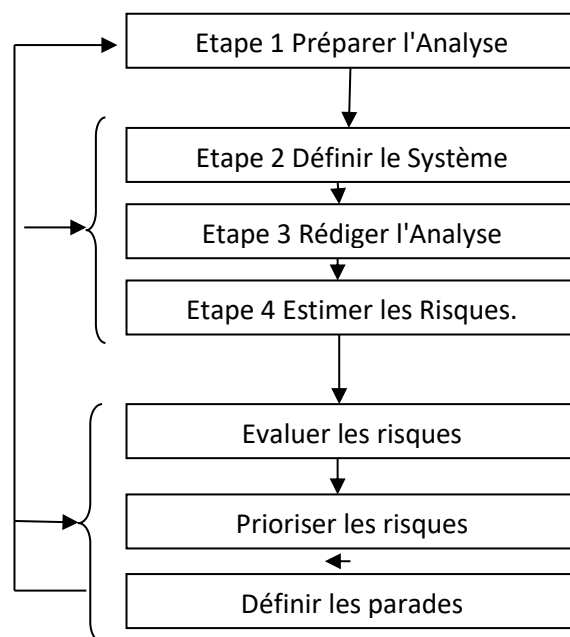
⁵⁶EBONDO WA MANDZILA Eustache, 2012 La gouvernance d'entreprise, une approche par l'audit et le contrôle interne. CESAG, Paris page176

⁵⁷DELEUZE Gilles et Patrick, op.cit. Page 74-75

Ces trois niveaux sont étroitement liés. On résume cette démarche avec les étapes suivantes qui sont des activités de gestion des risques :

Tout d'abord il faut Définir des limites pour l'évaluation, puis évaluer les risques et les Représenter et enfin décider de la priorité des risques. On peut résumer cette démarche dans la figure suivante :

Figure 04 : Démarche générale d'analyse et de gestion des risques



Source : GILLES Deleuze et PATRICK Ipperti, 2015 l'analyse des risques. Edition Ems France, page 75.

1.3 L'évaluation des risques

L'évaluation permet de classer les risques selon leur degré d'importance. L'évaluation des risques est un examen systématique de tous les Evaluation des risques.

Selon COSO II⁵⁸, l'évaluation des risques consiste à déterminer dans quelle mesure des évènements potentiels sont susceptibles d'avoir un impact sur la réalisation des objectifs. L'évaluation des risques elle peut être quantitative ou qualitative :

-la méthode quantitative : cette méthode rassemble les données objectives inhérentes à chaque processus provenant des sources diverses.

⁵⁸COSO II, 2012, Le management des risques de l'entreprise, édition d'organisation, paris page 203

A partir de ces éléments et chaque période visée, l'on calcul les coefficients et combine ces derniers avec leurs tendances respectives au fil du temps afin d'obtenir un indicateur statistique final pour chaque catégorie. Après pondération, ces indicateurs sont eux même regroupés pour donner un facteur de risque quantitatif global unique.

-la méthode qualitative : elle traite de la probabilité d'occurrence et de la gravité des risques. Le produit de ces éléments s'appelle criticité ou espérance mathématique du risque et permettent d'apprécier l'acuité du risque.

1.3.1 Les étapes d'évaluation des risques

Il n'existe pas de méthode unique pour évaluer les risques, de nombreux outils et techniques d'évaluation des risques peuvent être utilisés. Les entreprises choisissent la méthode qui convient le mieux à leur situation. Dans tous les cas, l'évaluation des risques devrait être effectuée pour toute activité, tâche, etc. Avant que l'activité ne commence, Comme le montre le tableau suivant :

Tableau 04 : les étapes d'évaluation des risques

Étape	Mesure	Résultats visés
1	Identifier les dangers et évaluer les risques qui causent un préjudice.	Inventaire des dangers
2	Établir une priorité aux risques.	Liste des risques selon leur priorité. Cette liste servira à déterminer les mesures à prendre.
3	Déterminer les mesures d'élimination des dangers ou de contrôle des risques.	Registre des mesures d'élimination des dangers ou de contrôle des risques à divers endroits. Caractère adéquat des mesures d'élimination des dangers ou de contrôle des risques. Liste des contrôles requis ou recommandés par la législation, les normes, les pratiques exemplaires ou les politiques organisationnelles.
4	Éliminer le risque ou mettre en œuvre les mesures de contrôle des risques.	Mesures sont en place et sont efficaces
5	Évaluer l'efficacité des mesures de maîtrise des risques.	Suivi effectué régulièrement pour s'assurer que les mesures sont toujours efficaces
6	Apporter des changements en vue d'une amélioration continue.	Suivi des changements

Source : https://www.cchst.ca/oshanswers/hsprograms/sample_risk.html

1.3.2 Formulaire d'évaluation des risques

L'utilisation d'un formulaire d'évaluation des risques constitue un moyen d'évaluer tous les risques de manière identique. Cette évaluation doit être réalisée par une personne expérimentée qui connaît bien l'activité « personne compétente » (voir l'annexe 02).

1.4 Hiérarchisation des risques

Classer ou hiérarchiser les risques permet de déterminer quels sont les risques graves qu'il faut maîtriser en premier, une fois les risques sont déterminés, on passe à l'étape de la hiérarchisation selon leur degré de gravité.

Selon Desroches⁵⁹ ; la hiérarchisation des risques est définie directement à partir de la gravité de l'évènement redouté. Tous les risques identifiés et repérés peuvent être mesurés par deux caractéristiques :

- la fréquence d'apparition (Probabilité d'occurrence) ;
- la gravité de leurs conséquences ;

Nous pouvons alors déterminer les combinaisons (risque / gravité / fréquence).

Parmi les outils d'hiérarchisation des risques qu'on trouve la cartographie.

Figure 05 : Exemple de cartographie

Probabilisé	4	Risque modéré	Risque important	Risque critique	Risque critique
	3	Risque Limité	Risque modéré	Risque important	Risque critique
	2	Risque Limité	Risque modéré	Risque modéré	Risque important
	1	Risque Limité	Risque Limité	Risque Limité	Risque modéré
		1	2	3	4
		Gravité			

Source ; <https://gitmind.com/fr/cartographie-risques.html>

La cartographie des risques aide les entreprises à identifier et à hiérarchiser les risques associés à leurs activités. Elle s'agit d'une composante importante de la gestion des risques de

⁵⁹DESROCHESA Iain, LEROY Alain, VALLEE Frédérique (2003), La gestion des risques, principe et pratique, Lavoisier, paris 45

l'entreprise. Dans une organisation, cette cartographie est souvent présentée sous la forme d'une matrice bidimensionnelle.

2. Gestion de différents risques liés à l'importation

L'importation présente des risques différents sur de nombreux points, dans cette phase on explique comment une entreprise gère ces risques. Et on commence par :

2.1 Gestion de risque fournisseur

Afin qu'une entreprise puisse réduire le risque fournisseur, est essentiel de suivre les étapes suivantes :

- Etablissements d'une liste des fournisseurs homologués (Au moins trois fournisseurs fiables, pour chaque marchandise ou matière première qu'elle achète). Cela nous aide à gérer le risque de monopole.
- Classement des fournisseurs par typologie de risques. Il est important d'identifier tous les fournisseurs en les classant par familles d'achats, et par risques (taux de dépendance, enjeux stratégiques...)

A cette étape, la hiérarchisation des risques varient beaucoup en fonction des secteurs d'activité notamment dans ceux ayant une forte dépendance aux matières premières (caoutchouc, pétrochimie...).

- Identification et anticipation des risques fournisseurs. Une fois les risques identifiés, classés et hiérarchisés, en analysant notamment leur impact financier, il est essentiel de mettre en place un outil de veille des fournisseurs.

Cela se fait en vérifiant la transparence des fournisseurs et l'exactitude des informations fournies par eux concernant : Informations légale (forme juridique, ancienneté) données sectorielles.⁶⁰

2.2 La gestion des risques de change

La gestion des risques de change englobe l'ensemble des mesures et techniques prises pour limiter au maximum les impacts de la volatilité des devises sur les résultats de l'entrepris

⁶⁰<https://www.infolegale.fr/blog/directions-des-achats-ameliorez-votre-gestion-des-risques-fournisseurs>.

Il existe plusieurs techniques de couverture de risque de change de l'importation (marchandises, matière premières...) Ces techniques de protection contre le risque de change ne sont pas utilisées de manière uniforme.

2.2.1 Le choix de la monnaie de facturation

Il s'agit de faire le choix de la monnaie de facturation qui contient le moindre risque. La monnaie de facturation est la devise par laquelle le contrat d'achat ou de vente international sera libellé. Les parties du contrat ont la liberté de choisir entre les deux monnaies de facturation, soit en monnaie nationale ou bien en monnaie étrangère, et cela afin de réduire le risque de change.

La facturation en monnaie nationale n'est pas toujours possible, car les intérêts de l'exportateur et l'importateur sont diamétralement opposés. L'importateur est intéressé par une facturation dans une devise faible.⁶¹

2.2.2 Le termaillage

Le termaillage est toute modification des modes de règlements afférents aux transactions commerciales extérieures, dont l'objectif est d'éviter ou de limiter le risque de change.

Donc le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.⁶²

2.2.3 Netting

Le netting est une technique financière qui consiste à compenser les entrées et les sorties de devises dans le but de diminuer le nombre et le volume des transactions en devises. Cette technique de paiement permet :

D'alléger les flux financiers entre sociétés du groupe ;

⁶¹SIMON.Y et MANNALS 1998, « Techniques Financières Internationales », 6ème édition, economica éditions page 337- 338

⁶²<http://commerceinternational.centerblog.net/m/4841075-Taux-de-change-a-terme-et-termaillage>.

De diminuer le nombre et les montants des transactions et, dans ce cas, le coût de traitement attaché et les frais bancaires ;

De réduire l'exposition au risque de change de chaque filiale (dans le cas de groupe avec sociétés multidevises ;

En réduisant ces transactions monétaires, l'objectif à terme est de limiter le risque de change. En cela, le netting est essentiellement utilisé par les entreprises qui possèdent des filiales à l'étranger, le siège faisant office de régulateur.

Cette technique consiste à mettre en place un système de compensation des dettes et des créances en devises entre les différentes filiales d'un groupe. L'objectif du netting étant dérationnaliser les flux de règlement à l'intérieure d'un groupe par une réduction des volumes transférés d'une société à l'autre.⁶³

2.2.4 Les emprunts en devises ou « avances en devises »

L'importateur qui a une position courte en devises, achète des devises au comptant ou grâce à un emprunt et les place jusqu'au jour de l'échéance, ainsi il annule son exposition au risque de change.

L'avance en devise sera d'autant plus intéressante si le taux d'intérêt de la devise concernée est proche de taux de crédit en monnaie nationale. Elle est également intéressante si le taux d'intérêts de la devise concernée est inférieur au taux de crédit en monnaie nationale.

2.3 L'assurance contre le risque transport

L'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant une prime, à indemniser l'assuré des pertes ou dommages qu'éprouverait par suite de certains événements fortuits ou de force majeure.⁶⁴

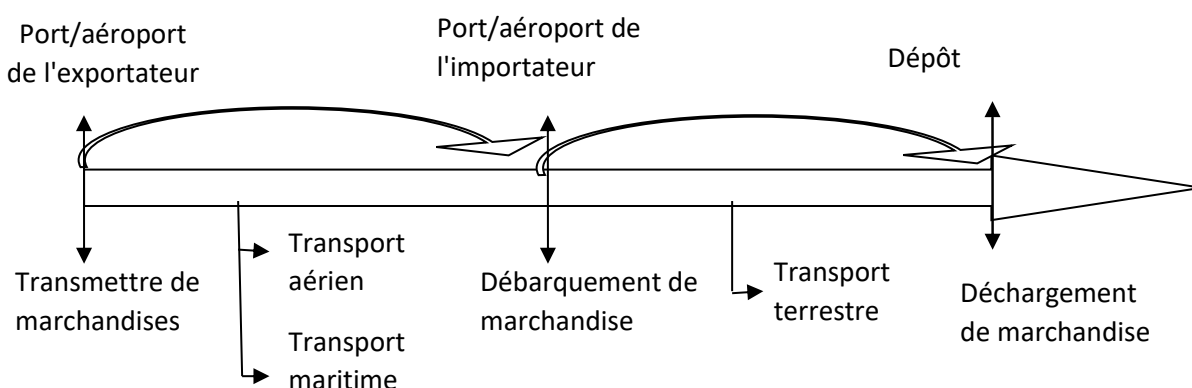
Les organismes d'assurance garantissent les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités subis par la marchandise elle - même, soit au cours de transport proprement dit, soit au cours des opérations de manutentions, cette garantie fait l'objet d'un transport terrestre, aérien et maritime.

⁶³DEBAUVAIS.M et SINNAH.Y, 1992 « La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques » 2^{ème} édition, Paris, page .140.

⁶⁴Loi de 11juin1874, art 1 in Jean BIGOT et autres « Droit des assurances, Tome 3, contrat d'assurance, Ed (L.G.D.J), paris, P25.

L'entreprise importatrice doit assurer le transport de ces importations depuis la transmette des marchandises du port de fournisseur jusqu'à l'arrivée au dépôt de l'entreprise.

Figure 06 Chaîne de transport des marchandises importées



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir de nos recherches sur l'assurance transport.

2.3.1 Les types d'assurance transport à l'importation

2.3.1.1 Assurance transport maritime

L'assurance maritime est un contrat, (la police d'assurance), par lequel un assureur consent à indemniser un assuré du préjudice subi dans une expédition maritime par suite de certains risques et ce, dans la proportion de la somme assurée et moyennant le paiement d'une prime d'assurance.

Le contrat est aléatoire, et ne joue que si le risque se réalise, il est indemnitare et a pour but unique de compenser un dommage la valeur agréée dont peut être déduite une franchise.⁶⁵

On distingue deux types d'assurance maritime : sur le corps de navire alors que l'autre est réservé pour les marchandises désignées sous le vocable faculté.

a) Assurance sur le corps de navire

L'assurance des navires est contractée, soit pour un voyage, soit pour plusieurs voyages consécutifs, pour une durée déterminée.⁶⁶

L'assurance corps de navire est une assurance de chose, où il existe trois catégories d'événements de mer qui sont généralement garantis par cette assurance : Les événements

⁶⁵Ecole nationale de la marine marchande de Saint Malo, commerce maritime et contentieux, Franc. <https://www.supmaritime.fr/campus-ensm/campus-ensm-france/saint-malo/>

⁶⁶IDEM

naturels, le recours des tiers exercés contre le navire, les événements consécutifs aux erreurs humaines.⁶⁷

b) L'assurance sur faculté

Ce contrat couvre les marchandises transportées par voie maritime. La police d'assurance sur facultés est un contrat par lequel l'Assureur s'engage, moyennant le paiement d'une prime par l'Assuré, à indemniser ce dernier du préjudice subi en cas de réalisation d'un risque maritime couvert.

Cette assurance couvre les dommages et pertes matériels ainsi que la perte de poids et de quantité subis par les marchandises au cours du transport par voie maritime et éventuellement par un transport terrestre, fluvial ou aérien accessoire au transport maritime ; la durée de la garantie court de domicile à domicile.⁶⁸

2.3.1.2 L'assurance aérienne

L'assurance destinée aux marchandises transportées par avion garantit les dommages et pertes matériels qui surviendraient pendant le voyage aérien, mais aussi durant les trajets préliminaires ou complémentaires, peu importe qu'ils soient terrestres ou fluviaux. Bien qu'il s'agisse d'une police tous risques, l'entreprise est libre d'exiger une formule plus restreinte et donc plus économique. Dans ce cas, l'entreprise demande une couverture de risques particuliers, qui met la marchandise acheminée par avion à l'abri des accidents majeurs.

Par exemple, les marchandises qui se verraient détériorer à cause d'une catastrophe naturelle ou encore d'une guerre et autres attentats se verra indemnisé par l'assureur. Quoi qu'il en soit, les biens sont couverts de magasin à magasin, autrement dit depuis sa sortie d'usine jusqu'à sa destination finale.⁶⁹

2.3.1.3 L'assurance terrestre des marchandises

Cette police a pour objet de garantir les dommages matériels pouvant survenir aux marchandises au cours de leur transport par l'assuré ou ses préposés dans des véhicules déclarés. Ce type d'assurance assure :

⁶⁷www.ffsa.fr: Fédération Française des sociétés d'assurance

⁶⁸<https://agma.ma/assurance-facultes-maritimes/> consulté le 13/09/2022

⁶⁹<https://www.assurance-marchandise.net/transport-aerien.php> Consulté le 19/09/2022

Les accidents caractérisés, garantissant les dommages survenus après chargement et avant déchargement des marchandises assurées, et qui sont la conséquence directe des événements énumérés ci-après :

- Heurte ou collision de véhicule avec un corps fixe ou mobile.
- Renversement ou chute du véhicule.
- Rupture de direction, d'essieu, de châssis, d'attelage et de remorque.
- Incendie, explosion.
- Écroulement de bâtiments, ponts, tunnels ou ouvrage d'art.
- Affaissement soudain et fortuit de la chassée.
- Chute d'arbres, rupture de digues, de barrages, ou de conduites d'eau.
- Éboulement, avalanche, foudre, inondation, débordement de fleuve ou de rivière, séisme.⁷⁰

2.4 Assurance qualité

Ce type d'assurance diffère du précédent. Cette assurance est un document fourni par le fournisseur à l'importateur, en tant que garantie de la qualité de la marchandise.

L'assurance qualité est adoptée lorsqu'une entreprise veut garantir à ses clients, ses fournisseurs et ses actionnaires, la qualité du produit ou du service qu'elle commercialise. L'assurance qualité est un document où sont notés :

- Les objectifs atteints en termes de qualité ;
- Les méthodes employées pour atteindre ces objectifs.

D'après la norme ISO 8402-94, l'assurance qualité c'est « Ensemble des activités préétablies et systématiques mises en œuvre dans le cadre du système qualité, et démontrées en tant que de besoin, pour donner la confiance appropriée en ce qu'une entité satisfera aux exigences pour la qualité ».

La norme ISO 9000 (2005) définit l'assurance qualité comme « partie du management de la qualité visant à donner confiance en ce que les exigences pour la qualité seront satisfaites ».

⁷⁰<https://caar.dz/> 18/09/2022

C'est l'ensemble des actions nécessaires pour donner la confiance appropriée en ce qu'un produit ou service satisfera aux exigences données relatives à la qualité. Pour simplifier, c'est une stratégie d'entreprise qui vise à tendre vers le zéro défaut et qui doit prévenir l'erreur plutôt que de le constater à posteriori.⁷¹

2.5 La gestion des risques contre la hausse du prix des matières premières

Les méthodes de couverture contre le risque de volatilité des prix des matières premières pour les acheteurs sont d'une manière générale des produits dérivés dont le sous-jacent est la matière première concernée.

2.5.1 Le Swap

Le Swap sur matières premières est un contrat négocié de gré à gré qui permet d'échanger des flux entre un prix variable (prix de référence) et un prix fixe (prix garanti).⁷²

Il n'y a pas de prime à payer au départ. Il peut être dans le sens « Consommateur » où le client se couvre alors contre une hausse du prix de la matière première ou dans le sens « Producteur » où le fournisseur se couvre contre une baisse du prix de la matière première.

A la fin de chaque période définie dans le contrat, les deux parties comparant le prix de référence actuel du avec le prix de garanti :

- Si le prix de référence > prix garanti alors le client reçoit la différence entre le prix de référence et le prix garanti multiplié par le volume ;
- Si le prix de référence < prix garanti alors le client paye la différence entre le prix garanti et le prix de référence multiplié par le volume.

2.5.2 Les options

Il existe deux types :

2.5.2.1 L'option

L'option est un contrat qui offre la possibilité mais pas l'obligation d'acheter ou de vendre à un certain prix à une certaine date. Ces contrats sont compliqués et demandent une expertise pour pouvoir les suivre et les optimiser. Ces contrats ont l'avantage de supprimer le

⁷¹Dr. Malika Assurance qualité cour de Master 1 : université de Chlef disponible sur univ-chelf.dz

⁷²<https://www.bnpparibas.nc/wp-content/blogs.dir/sites/5/2017/12/AG-Fiche-d%C3%A9riv%C3%A9s-de-mati%C3%A8res-premi%C3%A8res.pdf> consulté le 29/092022

risque de compétitivité puisqu'ils ne sont exercés que lorsqu'ils sont avantageux pour l'entreprise.⁷³

2.5.2.2 Le Call

C'est un contrat négocié de gré à gré qui permet au client de se couvrir contre la hausse du prix d'une matière première.⁷⁴

Un Call donne le droit, et non l'obligation, d'acheter une matière première à un prix garanti (prix d'exercice) durant une certaine période ou à une date spécifique. En échange de cette protection, son acheteur doit payer une prime à la mise en place de la transaction.

A la fin de chaque période, les deux parties comparant le prix de référence actuel du avec le prix de garanti :

- Si le prix de référence > prix garanti alors le client reçoit la différence entre le prix de référence et le prix garanti multiplié par le volume de la période ;
- Si le prix de référence < prix garanti alors rien ne se passe.

L'avantage de cette stratégie pour le client est de connaître son prix plafond tout en profitant.

2.5.3 Les contrats à terme

Un contrat à terme constitue un engagement d'acheter (pour l'acheteur), de vendre (pour le vendeur) une Matières premières à un prix fixé dès aujourd'hui mais pour une livraison et un règlement à une date future.⁷⁵

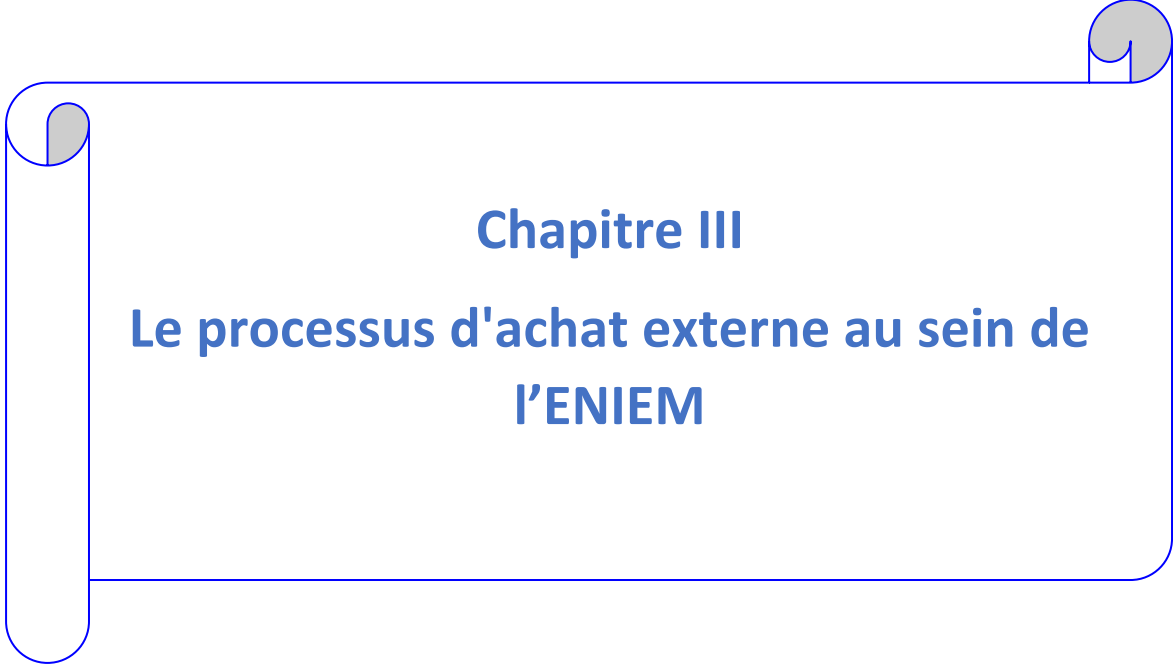
Cette section nous a permet d'expliquer la démarche de l'analyse des risques et son importance ainsi que leur gestion lors d'une opération d'importation d'une matière première.

⁷³<https://www.bnpparibas.nc/wp-content/blogs.dir/sites/5/2017/12/AG-Fiche-d%C3%A9riv%C3%A9s-de-mati%C3%A8res-premi%C3%A8res.pdf> consulté le 29/09/2022

⁷⁵https://www.melchior.fr/sites/melchior/files/old_site/13_eee2019_couverture_du_risque_mati%C3%A8res_premie_res.docx consulté le 29/09/2022

Conclusion du chapitre

Chaque entreprise fait face à des risques qui pourraient représenter des menaces pour sa réussite. La gestion adéquate des risques offre de grands avantages. La réussite d'une entreprise dépend de sa capacité à identifier et gérer ses risques. On conclut que la gestion des risques augmente la probabilité d'atteindre avec succès les objectifs de l'entreprise. Ce chapitre nous a permis de comprendre les différents risques et l'importance de leur gestion.

A decorative graphic of a scroll with a blue outline and grey shading on the top and bottom edges, containing the chapter title.

Chapitre III

Le processus d'achat externe au sein de l'ENIEM

Introduction du chapitre

Dans la première partie (la partie théorique.) Nous avons parlé des matières premières en générale, puis on a présenté les différentes étapes du processus d'achat (d'importations) de ces matières, ensuite on a essayé d'identifier les différents risques de ce processus, et leurs Gestion.

Dans notre stage pratique, nous avons essayé d'appliquer ce que nous avons vu dans la partie théorique. Et c'est ce qu'on va essayer de présenter dans ce chapitre.

D'abord, nous présentons en général l'entreprise ENIEM son historique, ses objectifs ses missions, sa structure... Ensuite on a consacré la 2ème section à l'explication de la procédure d'achat dans l'entreprise ENIEM en général, et nous avons expliqué toutes les étapes de notre stage au sein de cette entreprise, qui a consistait à étudier un dossier d'importation d'une matière première (plaque HIS), puis nous avons essayé d'expliquer comment L'entreprise a géré les risques liés à ce processus d'importation.

Section 01 : Présentation de l'entreprise ENIEM

Nous allons présenter un aperçu de l'historique d'ENIEM ainsi que les principaux aspects relatifs à son activité (missions et objectifs), Par la suite nous exposerons l'organisation générale de cette entreprise en définissant les différentes unités qui la composent.

1. Historique de l'entreprise ENIEM

Le contrat de réalisation du complexe d'appareils (CAM) a été signé le 21/08/1971 pour un montant de 400 millions de dinars. Les travaux de génie civil ont été entamés en 1972 et la réception définitive des bâtiments et des équipements a été en 1977.

En 1977 le complexe d'appareils ménagers (CAM) a débuté son activité par la fabrication des réfrigérateurs petits modèles avec un effectif de 665 travailleurs et il a réalisé un chiffre d'affaire de 236 millions de dinars à la fin de l'année.

Dans le cadre du développement économique et social, l'ENIEM a procédé en 1986 à l'extension de son activité par l'acquisition de nouveaux équipements pour la fabrication des réfrigérateurs grands modèles et des cuisinières ainsi son chiffre d'affaire passa à 500 millions de dinars.

Au fil des années, ENIEM n'a cessé d'évoluer en élargissant sa gamme de produits (réfrigérateurs, congélateurs, cuisinières, climatiseurs, chauffe – bain, appareils ménager,

radiateurs ...) tout en collaborant avec des partenaires étrangers (allemand , français , espagnol , japonais ...) , ce qui a permis d'acquérir une plus grande maîtrise de son activité ainsi qu'une éminente notoriété grâce à la qualité de ses produits .

Au fil des années, ENIEM a dû faire face à plusieurs crises qu'elle a réussi à surmonter, pour construire l'image de marque de ses produits. Une tâche qui lui a valu des efforts et de la persévérance.

Aujourd'hui, l'ENIEM dispose d'à peu près 2200 travailleurs et garde encore une part de marché assez conséquente malgré la prédominance et la multitude des marques étrangères dans le pays.

2. 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 Irbâanathirathen.

3. Objet social et champ d'activité

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

Champ d'activité de l'ENIEM.

L'ENIEM exerce les activités suivantes :

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

4. Objectifs et mission de l'entreprise ENIEM

4.1 Objectifs de L'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 ;
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures ;
- Le maintien de l'effort de formation et de communication ;
- L'amélioration du design des réfrigérateurs pour satisfaire le marché ;
- L'augmentation de la production et l'accroissement du chiffre d'affaire ;
- Contribution au développement social et économique au niveau régional et au niveau national.

4.2 Mission principales de l'ENIEM

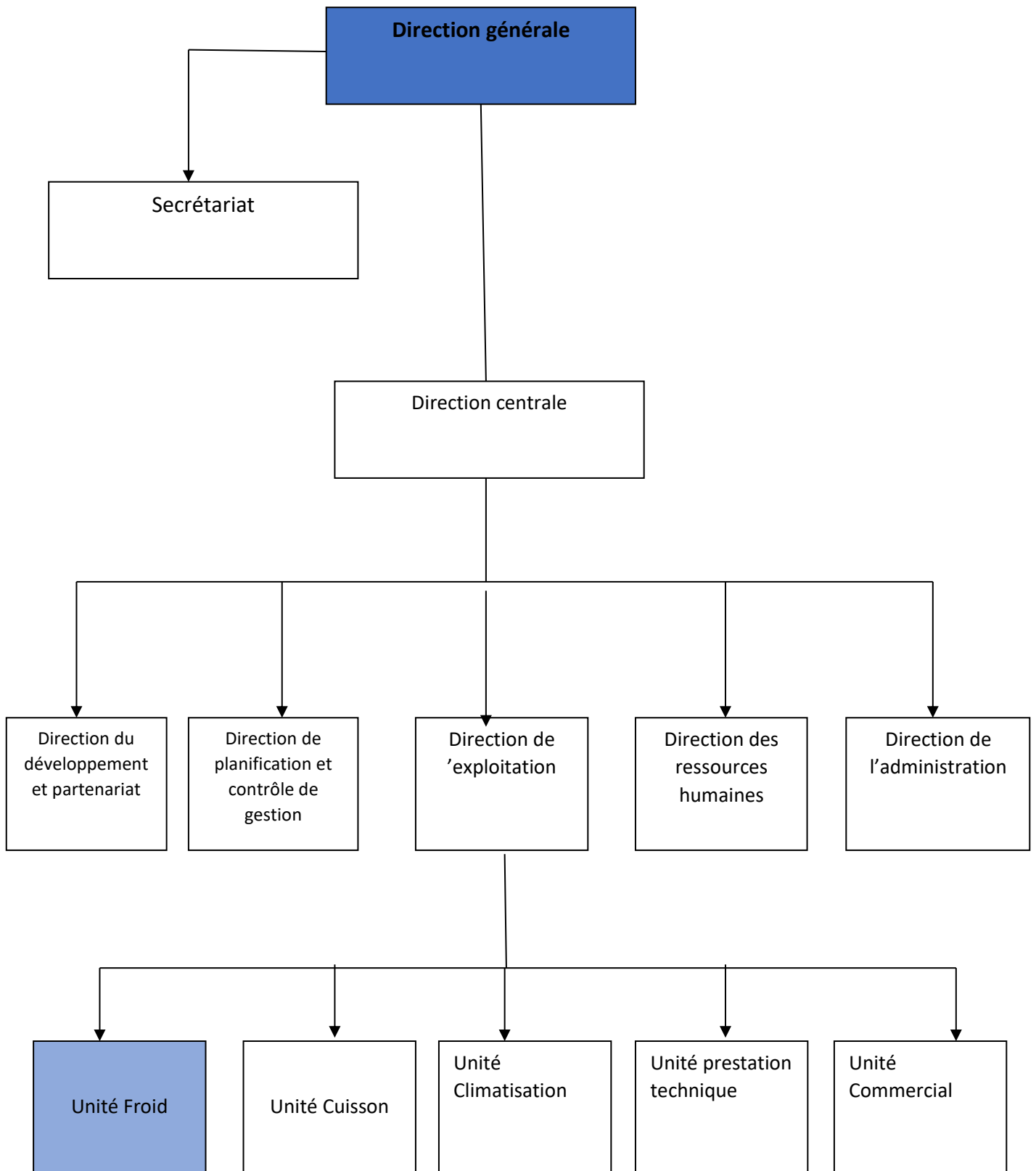
L'ENIEM est l'une des entreprises stratégiques sur le plan économique du pays puisqu'elle participe à l'augmentation du produit intérieur brute (PIB) .

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 réfrigérations de cuisson et de climatisation avec une intégration nationale.

5. Organisation de l'ENIEM

L'organisation de l'ENIEM a connu une évolution avec le développement de sa gamme d'activité. La structure de l'ENIEM dans sa configuration actuelle se compose comme suit : Voir l'organigramme de l'entreprise suivant :

Figure 07 : l'organigramme de L'ENIEM



Source : Document interne à l'ENIEM

5.1 La direction générale

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

5.2 Les directions centrales de l'entreprise

L'entreprise se compose des directions suivantes :

- La direction des finances et comptabilité ;
- La direction du développement ;
- La direction des ressources humaines ;
- La direction planification et contrôle de gestion ;
- La direction de l'administration et la direction de l'exploitation : qui gère les unités de production (froid, cuisson et climatisation) et l'unité prestation technique.

5.3 L'unité commerciale

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et assurer le service après - vente à sa clientèle.

Parmi ses activités :

- Le marketing ;
- La vente des produits fabriqués ;
- Assurer le service après - vente ;
- La gestion des stocks des produits finis.

5.4 L'unité prestation technique

Sa mission est de fournir et d'exploiter les moyens techniques pour répondre aux sections des unités de production ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes de l'entreprise (Bâtiments, voiries, éclairages...)

Parmi ses activités de l'unité, on trouve :

- Gestion du réseau informatique ;
- Conception et réalisation des outils moule ;
- Impression ;

- Entretien des bâtiments ;
- Transports de marchandises ;
- Surveillance du site etc.

5.5 L'unité production

Pour les unités de production, l'entreprise dispose de trois unités productives à savoir : L'unité froid, l'unité cuisson, l'unité climatisation.

5.5.1 L'unité froid

La mission de l'unité froid est de produire et développer les produits de froid domestique. Parmi ses activités :

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture, plastification) ;
- Fabrication de pièces métalliques (condenseurs, évaporateurs) ; Isolation, thermoformage et assemblage...

5.5.2 L'unité cuisson

Parmi ses activités :

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement des surfaces (émaillage, zingage, chromage) ;
- Assemblage.

5.5.3 L'unité climatisation

Elle est spécialisée dans la fabrication de climatiseurs fenêtre, split mural et split système, ainsi que des chauffages à gaz butane.

5.6 Filiale MILAINA (unité sanitaire)

Elle fabrique du matériel sanitaire (baignoire, évier, lavabo ...) elle est acquise par l'entreprise ENIEM en l'an 2000, elle entre dans le champ de certification de l'entreprise.

5.7 L'unité lampe de MOHAMMADIA (ULM)

Qui a démarré en janvier 1979 pour fabriquer des lampes d'éclairages domestiques ainsi que des lampes de réfrigérateurs sont devenue filiale à 100 % ENIEM le premier janvier 1997.

Elle possède également deux filiales dont la filiale FILAMP spécialisée dans la fabrication, la commercialisation ainsi que la recherche et le développement des produits d'éclairage, et la filiale EIMS pour la fabrication sous licence RIA (Allemagne) des produits sanitaires et assure aussi leur commercialisation. Par ailleurs et s'inscrivant dans cette démarche, l'ENIEM tend vers une filialisation plus accentuée pour accroître sa productivité. En termes d'investissement, des micros – investissements sont réalisés afin d'améliorer ses produits notamment en matière de design.

6. L'organisation de l'entreprise ENIEM-Unité Froid

Nous avons effectué notre stage au sein de l'unité froid, nous allons essayer de présenter l'organisation générale de cette unité.

6.1 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'affaires, 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.

6.2 Organisation de l'Unité Froid

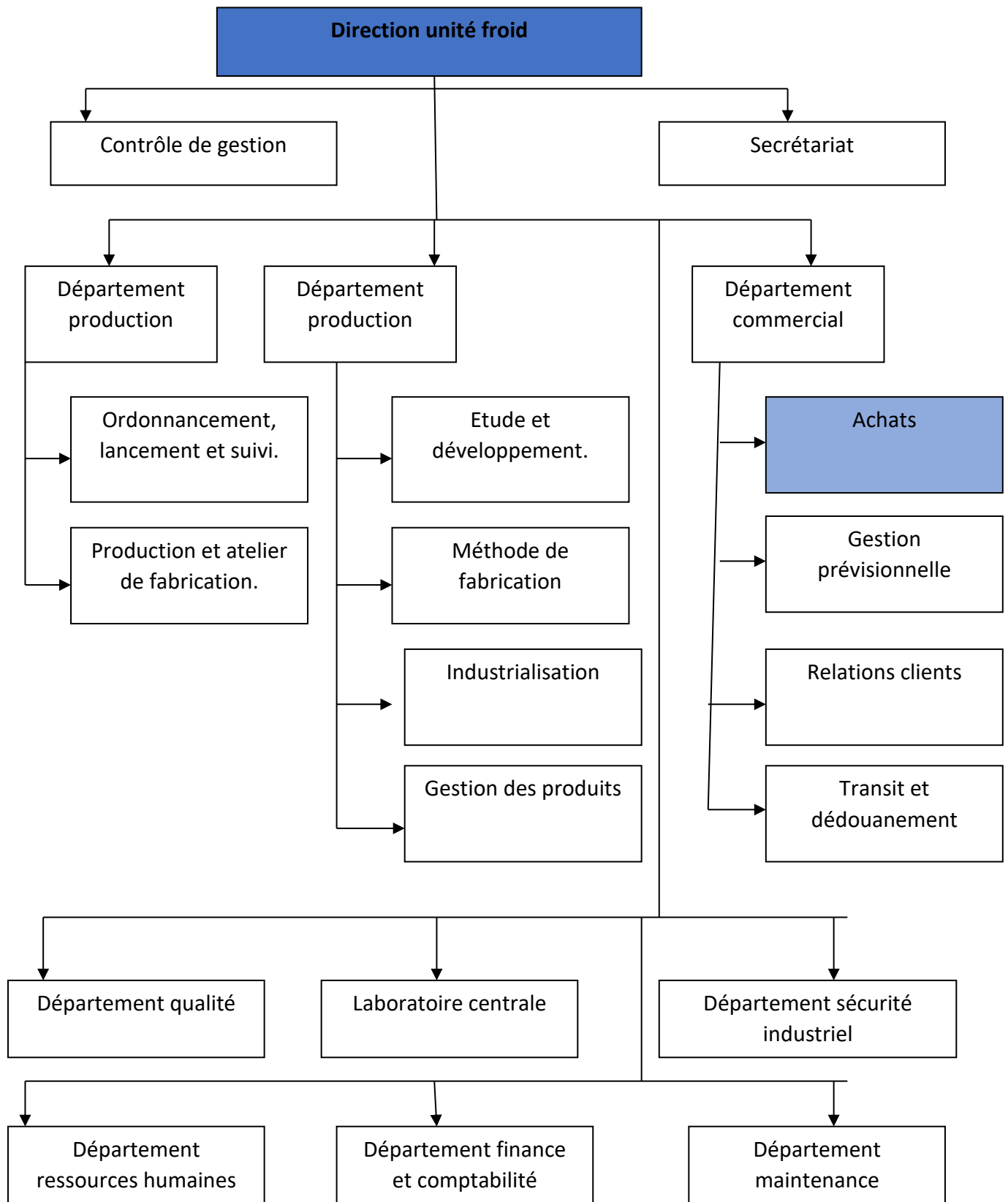
L'Unité Froid est organisée en centres d'activité stratégiques avec toutes les structures nécessaires pour assurer un fonctionnement autonome.

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 divers fonction (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.

Figure 08 : L'organigramme de l'unité froid



Source : Document interne de l'ENIEM

Section 02 : Processus d'importations dans l'entreprise ENIEM

Comme première étape dans cette section, nous avons essayé d'expliquer les différentes étapes d'une procédure d'importation spécifique à ENIEM, au niveau de l'Unité Froid. Ensuite, nous avons présenté un cas pratique qu'on a étudié pour mieux comprendre la procédure d'achat. En fine, on a essayé de conclure comment l'entreprise gère ses risques liés au processus d'approvisionnement.

1. La procédure d'achat

Cette procédure définit les règles et dispositions à respecter pour tout acte d'achat et délimite les responsabilités de chaque intervenant. Elle décrit le processus d'évaluation et de sélection des fournisseurs. Cette procédure s'applique à tous les intrants nécessaires à la fabrication des produits et au fonctionnement de l'entreprise.

1.1 Évaluation des fournisseurs

C'est le service Achats qui s'occupe de la mise à jour de la Liste Short des fournisseurs de l'entreprise. Il est chargé de se tenir à l'écoute du marché et d'introduire de nouveaux fournisseurs pour répondre aux besoins de l'entreprise en termes de la technologie et de la réduction des coûts.

Cela se déroule comme suit :

1.1.1 Identification de nouveaux fournisseurs

La recherche de nouvelles sources d'Achats, doit être une préoccupation permanente des acheteurs celle-ci doit s'opérer se forme d'appel d'offres renouvelables au moins chaque 3ans.

Pour qu'un nouveau fournisseur soit intégré dans la short liste doit passer par les étapes suivantes :

1.1.1.1 Traitement de l'échantillon

Le service achat demande un échantillon pour vérifier la qualité de produits :

- Si les résultats sont concluants, le fournisseur passe à l'étape suivante ;
- Si les résultats ne sont pas concluants le fournisseur est rejeté.

1.1.1.2 Présérie

Une fois l'échantillon est validé, une présérie doit être établie.

Il s'agit d'une petite commande qui ne dépasse pas huit millions de dinars (8 000.000 DA), destinée à la mise en essai du produit dans le processus de production pour voir et confirmer son niveau d'efficacité en terme réel.

- Si les résultats sont positifs le fournisseur est accepté.
- Si les résultats sont négatifs le fournisseur est rejeté.

Afin d'assurer le suivi du fournisseur, un dossier sera constitué, comprenant les résultats de qualité de chaque livraison.

1.1.2 Suivi des fournisseurs

Le suivi de fournisseur contient plusieurs étapes :

1.1.2.1 Structure Commercial

On distingue entre deux structures :

a) Structure Achats

Cette structure est chargée de suivre la gestion des dossiers fournisseurs, d'achats et des diverses listes une fois par année, elle doit procéder à l'évaluation des fournisseurs selon les critères arrêtés.

b) Structure Gestion des stocks

La structure Réception Quantitative informe par courrier les achats de toutes les réclamations relatives à la livraison (emballage défectueux, dégâts de transport, écart de quantité, stockage irrationnel, problème de nombreuses manutentions).

1.1.2.2 Sécurité industrielle

La sécurité industrielle informe par courrier la structure achats des insuffisances relatives à : La conformité de l'emballage des matières dangereuses, l'étiquetage caractérisant les risques et les dangers des matières dangereuses et s'assure que les moyens de manutention de ces dernières sont appropriés et les exigences environnementales.

1.1.2.3. Structure Qualité

a) Inspection Matières

Pour permettre le suivi des fournisseurs, l'inspection matière transmet aux achats :

- Fiche suiveuse périodique par fournisseur dûment renseignée ;
- Rapport de contrôle pour marchandises non conformes ;
- Fiche de non-conformité.

b) Inspection produits

L'inspection produits transmet aux achats une copie, pour permettre le suivi des fournisseurs, des fiches de non-conformité et rapports de contrôle relatifs aux matières et composants d'achat.

1.1.2.4 La structure technique

Elle informe par courrier les achats des perturbations causées par la livraison non conforme (modification, substitution, réparation, retouches, arrêt de production, coûts des différentes opérations, mauvaise qualité des matières).

1.2 Expression du besoin d'achat (demande d'achat interne DAI)

Pour entamer une procédure d'achat, il doit y avoir d'abord un besoin d'achat. L'expression de ce besoin est mise en évidence par la structure Gestion des Stock, en se basant sur le programme de production de l'entreprise.

Chaque année en effet, un programme de production est réalisé au niveau de la Direction Générale qui le transmet aux unités de productions.

C'est un programme détaillé qui retrace la quantité de chaque produit, prévue à réaliser durant l'année qui suit. A base du programme de production et des nomenclatures des produits, la structure gestion prévisionnelle au sein du service Gestion de Stock, au niveau de l'unité Froid dont notre stage se déroulait ont rédigé un programme global d'approvisionnement PGA. Le PGA a ressorti les éléments suivants :

- Stock disponible ;
- Besoin brut (consommation) ;
- Besoin net.

Les calculs se font en se référant aux formules suivantes :

• **Besoin Net Annuel** = Besoin Brut - Stock disponible

Sachant que le Besoin Brut et le Stock disponible se calcule comme suit :

• **Besoin Brut** = nombre d'appareils à réaliser pendant l'année (12 mois - un mois de congés en août) + 2 mois de sécurité (janvier et février) x le coefficient d'utilisation.

• **Stock disponible** = stock magasin + réception + l'encours de livraison (service gestion de stock) + stock atelier (service ordonnancement) + solde commercial (service achat).

Chaque produit est représenté par un code de 6 chiffres, dont les 3 premiers servent à représenter le composant lui - même, afin de faciliter le classement des produits ainsi que leur distinction.

Une fois les quantités du Besoin Net sont calculées et déterminées, la Gestion des Stocks saisie la Demande d'Achat Interne (DAI), grâce à un logiciel interne et commun à tous les services de l'entreprise : Achat - réf Sur la base du Besoin Net, le service Achats procède à la mise au point de la demande d'achat.

1.3 Consultations

Après la réception de la demande d'achat interne (DAI), le service achat lance des consultations auprès de plusieurs fournisseurs (au moins trois fournisseurs), tout en sachant que le service achat est doté d'une short liste (la liste des fournisseurs qui répondent aux exigences de service), en consultant son fichier fournisseur qui regroupe toutes les infrastructures nécessaires.

La demande d'offre (la consultation) comporte les informations suivantes :

- Le code de produit ;
- La désignation du produit ;
- La qualité de la marchandise ;
- Unité de gestion ;
- Délais de remise de l'offre.

1.3.1 Les modes de consultation

Ils existent trois modes de consultation qu'on les regroupe comme suit :

- ✓ Tout marché ou commande annuels dont le montant est égal ou inférieur à quatre millions de dinars (4 000 000 DA) fait l'objet d'une **consultation directe**. Cette dernière elle se fait par mail et les offre sont aussi envoyées par e-mail.
- ✓ Tous marché ou commande annuelle dont le montant est supérieur à quatre millions de dinars (4 000 000 DA) fait l'objet d'une **consultation sélective** et elle se fait par mail, par contre les offres sont envoyées par courrier (le service DHL).
- ✓ Tout marché où l'entreprise n'a qu'un seul fournisseur pour le consulter, fais l'objet d'une **consultation gré à gré** le record grillage se fait directement par email.

* Les offres comportent une offre technique et une offre financière.

1.4 Choix de fournisseur

Après avoir reçu toutes les offres le service achat choisit le meilleur offre technique et financier. Le service Achats essaye de négocier par mail avec le fournisseur afin de réduire les prix, étaler les délais de paiement et sur les modes de paiement.

1.5 Gestion de la commande

Après avoir validé le marché avec le fournisseur choisi, le service achat procède à l'établissement soit :

- Un bon de commande : si le montant est inférieur à huit millions de dinars (8 000 000 DA).
- Un contrat d'achat : si le montant est égal/supérieur à huit millions de dinars (8 000 000 DA).

L'établissement du Bon de Commande ou d'un contrat d'achat se fait en quatre (04) exemplaires, qu'il doit enregistrer dans le système. Les exemplaires sont répartis comme suit:

- Un exemplaire au fournisseur ;
- Un exemplaire à la structures Finance et Comptabilité ;
- Un exemplaire pour la Gestion des Stocks ;
- Un exemplaire pour le classement au service d'Achats.

1.6 Suivi et Exécution de la commande ou du contrat

L'acheteur doit faire confirmer par le fournisseur de lancement de la fabrication de la commande ou du contrat pour s'assurer des délais de livraisons convenus.

Quarante-huit heures (48H) avant l'expédition de la marchandise, l'acheteur doit disposer des informations ci - dessous, pour contacter la police d'assurance et procéder à l'ouverture du dossier transit.

- Date d'expédition ;
- Montant de l'expédition ;
- Poids brut ;
- Nombre de colis (containers, caisses, palettes etc.)
- Nom du bateau ;
- Port d'embarquement :
- Numéro du vol (expédition aérienne) ;
- Numéro de la lettre de transport aérien ;
- Aéroport d'embarquement ;
- Poids net ;
- Poids des colis de matières dangereuses s'il est limité (selon qu'il est destiné à être soulevé, roulé sur lui - même ou muni de roulettes) ;
- Les colis doivent être fixés afin d'éviter les risques de chute au cours de la manutention ou de transport.

La première formalité est matérialisée par l'établissement d'un avis d'aliment en quatre (04) exemplaires dispatchés comme suit :

- Un (01) exemplaire pour l'Organisme Assureur (original) ;
- Deux (02) exemplaires pour le dossier de dédouanement ;
- Un (01) exemplaire pour classement dans le dossier achat.

1.7 Le Paiement

Les paiements des factures à l'importation se fera par ;

- Remise documentaire ;
- Crédit documentaire ;
- Lettre de crédit ;

Le règlement des factures liées aux opérations des achats locaux se fera par :

- Virements bancaires.
- Chèques.
- Traités à terme.

Dans ce cadre l'acheteur se conforme à chaque exigence des modalités de paiement arrêtées ex : domiciliation et rédaction de la demande d'ouverture de la lettre de crédit.

1.7.1 Documents d'achat

Le paiement d'un achat s'effectue sur la base de documents repris ci - après, à transmettre à la structure « Finances et comptabilité ».

1.8 Achat à l'importation

- Facture définitive domiciliée originale, avec la mention " vu bon à payer " visée par le responsable de la structure pour comptabilisation ;
- Un (01) Bulletin de réception (BR) transmis par la structure Gestion des stocks ;
- La déclaration en douane (D.U).

1.9 Transit et Dédouanement

À l'arrivée des marchandises au port ou à l'aéroport, le " Transit " procède à l'échange des documents, par le paiement du fret et des frais de débarquement et planifie les opérations d'enlèvement.

Les enlèvements et l'acheminement des marchandises au parc sous douane se font sous escorte douanière.

Pour la mise en consommation de la marchandise, le Transit procède à son dédouanement, conformément à la réglementation en vigueur. Les documents requis pour le dédouanement, sont les suivants :

- Certificat d'origine (EUR1) dans le cadre de l'accord d'association avec l'Union Européenne.
- Facture définitive domiciliée.
- Liste de colisage.
- Connaissance ou lettre de transport aérien.
- Note de détail.

- Certificat de conformité.
- Certificat d'origine.

Pour les marchandises en provenance des pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA). Le dédouanement peut s'effectuer aux frontières.

La marchandise ainsi dédouanée est mise à disposition de la réception.

1.10. Réception des marchandises

La réception de la marchandise Une fois les marchandises acheminées vers le magasin de stockage, le service gestion des stocks procède à :

1.10.1 Réception quantitative

La structure gestion des stocks procède à l'établissement d'un bon de réception relatif à l'expédition.

Les quantités ou les mesurer annoncées sur la facture ou la liste de colisage sont contrôler. La réception quantitative et validé par la gestion des stocks avec la signature du chef de service (dans le cas où y'a pas d'anomalies).

*Tout manquant ou excédant est signalé sur le BR.

1.10.2 Réception qualitative

Le BR est remis au service qualité pour contrôle des marchandises suivant fiche technique ou plan des matières ou composants.

Les marchandises sont admises suivant le niveau de qualité admissible pour chaque famille de produit. Ce dernier détermine le taux maximal de marchandise défectueuse à accepter sur un lot pour que la livraison soit admise pour le service quantité.

* Toutes anomalies sont signalées au service achats pour remplacement.

1.11 L'entrée en magasin

Après le contrôle quantitative les marchandises sont admissent et stockées dans le magasin Une copie du BR est transmise au service achats.

2. Le déroulement d'une opération d'importation d'une matière première (plaque HIS)

Au cours de notre stage pratique au sein d'ENIEM, nous avons suivi les étapes de déroulement d'une opération d'importation » d'une matière première (plaque HIS).

2.1 La consultation des fournisseurs

A la réception des demandes d'achat transmises par la structure gestion des stocks, le service achat procède à l'établissement des demandes d'offres accompagnées des pièces règlementaires, cahier des charges, durant la même journée soit pour un article ou un groupe d'articles.

Dans le cas de notre étude (dossier des plaques HIS) le service achat a consulté 03 fournisseurs homologués qui sont :

-SAREL Groupe ben hamadi /B.B.A (**annexe 03**).

-Plastics / Italie (**annexe 04**).

-Senoplast / Autriche (**annexe 05**).

Le mode de consultation est une **consultation sélective**.

Dans le cas où on ne reçoit pas toutes les offres on fait une prolongation avec une date limité.

Pour notre cas le service achat a donné pour chaque fournisseur une prolongation de 8 jours. (**Annexe 06**).

Dans le cas où on ne reçoit pas des offres après prolongation, le service achat procède à la recherche de d'autres fournisseurs.

2.2 Sélection des fournisseurs

Après la réception des offres des fournisseurs qui ont consulté l'entreprise, elle doit faire le choix de fournisseur. Les fournisseurs vont alors envoyer leurs offres par fax. Les offres contient des offres financiers et techniques.

Dans notre cas deux (02) fournisseurs ont répondu :

-Plastics / Italie (**annexe 07**).

-Senoplast / Autriche (**annexe 08**).

• **L'Offre technique** : L'Offre technique doit comporter :

- cahier des charges.
- Déclaration à souscrire
- Offre technique.
- **Offre financière** : L'Offre financière doit comporter :
 - Facture pro-forma.
 - Déclaration de probité.
 - lettre de soumission.

Les fournisseurs doivent également envoyer un certificat de leur entreprise, pour que l'acheteur puis vérifier leurs statuts judiciaires. (**Annexe 09**).

À l'aide d'un tableau comparatif des offres, le service achat fait le choix de meilleur fournisseur.

Le TCO fait ressortir l'offre la plus avantageuse (**annexe 10**).

Dans notre cas l'entreprise a choisi le fournisseur (**Senoplast / Autriche**) qui a donné la meilleure offre technico-financier.

2.3 Négociation et gestion de la commande

2.3.1 Négociation

Dans notre cas, l'entreprise n'a mené aucune négociation avec le fournisseur, elle s'est contentée de ses offres.

2.3.2 Passation de la commande

Une fois que le fournisseur et l'importateur se sont mis d'accord sur toutes les conditions, d'achat, l'importateur prépare un bon de commande ou un contrat d'achat.

Dans notre cas le montant d'achat est de 200.000,00€.

Au cours de 15/05/2017, 1€ = 119.0756 DA Donc 200 000€ = 23 815 120 DA.

23 815 120 DA > 8 000.000,00 DA donc le service achat Il a créé un contrat d'achat.

2.3.3 Établissement d'un contrat d'achat

Le service achat établit quatre (04) exemplaires d'un contrat d'achat (**annexe 11**) qui contient les informations suivantes :

- Types de marchandises : plaque HIS ;
- le prix unitaire euro : 2.00 € ;
- le mode de paiement : remise documentaire a vue ;
- Types d'emballage : palettes houssées dans containers de 20 ° ;
- Délais de livraison : départ usine janvier 2017 ;
- Montant globale : 200 000,00 € ;
- Incoterms : FOB ;
- Port d'embarquement : Autriche via Italie.

Une fois que le contrat est signé par le fournisseur et renvoyé, (les 04 exemplaires) le service achat établit une fiche de vérification (**annexe 12**), qui sera signée par le directeur de l'unité et le contrat sera signée par le DGI (directeur de la gestion industriel).

2.3.4 La domiciliation

La domiciliation est une garantie ou un engagement de l'acheteur par le biais de la banque de payer le montant de la facture à échéance.

Le service achat transmet quatre (04) copies de la facture pro-forma la banque et les trois (03) exemplaires du contrat pour la domiciliation.

La facture pro-forma est un facteur provisoire envoyé par le fournisseur, elle détermine les conditions d'achat d'un produit avec précision.

2.4 Expédition des marchandises

Le fournisseur est chargé d'adresser un avis d'expédition de la marchandise à son client (ENIEM) au moins de 48 heures avant l'expédition en l'informant de :

- La date d'expédition ;
- Nom du navire ;
- Port d'embarquement et débarquement ;

- Les documents qui accompagnent la marchandise ;
- La facture commerciale ;
- Le connaissement ; (**annexe 13**)
- Certificat d'origine
- Certificat de conformité ; (**annexe 14**)
- Liste de colisage.

2.5 L'assurance des marchandises

Le service achat, après réception de l'avis d'expédition et des documents, procède à l'établissement d'une police d'assurance (**annexe 15**) en déclarant les informations suivantes :

- Nom du navire ;
- L'origine des marchandises ;
- Port débarquement ;
- Port d'embarquement ;
- Montant des marchandises en devise ;
- Le cours de la monnaie de facturation ;
- Prime à payer.

Le taux applicable pour les police d'assurance est 0.135 % du montant en DA de la marchandise pour le maritime en tous risque et 0.09 % pour aérien.

2.6 Paiement

À l'arrivée des documents de la banque de fournisseur à la BEA, celle-ci va aviser son client ENIEM par un avis d'arrivée (**Annexe 16**) ou Avis 4.

Le service achat établit une demande de remise documentaire et l'envoi au département finance et comptabilité pour effectuer le paiement et pour prendre part des documents originaux de la marchandise.

- Avis d'arrivée des marchandises ;
- Copie de la facture pro forma domiciliée ;
- Bon de Commande.

2.7 Dédouanement de la marchandise

À l'arrivée des marchandises au port de destination la compagnie de transport envoie les avis d'arrivée à toutes les entreprises ayant des marchandises sur le navire.

Le transitaire ENIEM se rapproche de la compagnie de transport muni d'un connaissance original endossé (ordre BEA) et de l'avis d'arrivée afin d'avoir son bon délivré.

La marchandise est ensuite enlevée sous DSTR : déclaration simplifiée de transit routier accompagné d'un bon de transport (**Annexe17**).

En suite la marchandise sera mise à l'entrepôt, donc le transitaire établit une déclaration (La déclaration de la mise à l'entrepôt **annexe 18**). Pour déclarer que la marchandise est dans l'entrepôt d'ENIEM, à cette étape la marchandise est toujours sous Escort douanière.

Et pour que l'entreprise puisse dédouaner la marchandise, elle établit La déclaration de mise à la consommation (**annexe 19**), C'est à cette étape qu'il y a lieu le calcul et le paiement des droits et taxes douaniers.

Après paiement des droits de douane (**Annexe 19**), l'entreprise a le droit de disposer de ses marchandises.

Après le régime de mise à la consommation, la marchandise peut alors être réceptionnée pour être stockée. Avant de la consommer, il est important de la vérifier, une vérification quantitative assurée par la structure Gestion de Stock et qualitative assurée par la structure Inspection Qualité.

2.8 L'entrée au magasin

Après le contrôle, les marchandises sont admises et stockées dans le magasin.

3. Les risques et leurs gestions dans l'entreprise ENIEM

A travers le cas déjà présenté, nous avons d'abord tenté d'identifier les risques liés au processus d'importation d'un composant pour l'ENIEM, les risques à les quels est confronté ENIEM dans cette opération sont multiple à savoir (le risque fournisseur, de non-conformité, les retards de livraison, le risque transport, risque de change, la hausse des prix des matières premières, le risque politique) Par la suite nous avons essayé d'analyser et de détecter à travers le cas toujours les méthodes employées par l'entreprise pour gérer ses risques.

3.1 Gestion de risque fournisseur

D'après la procédure d'achat dans l'entreprise ENIEM, elle gère le risque fournisseur comme suit :

Elle effectue une short liste des fournisseurs au mois (03 fournisseur) pour chaque produit importé pour éviter le risque de monopole. Puis vérifie le statut juridique de leurs fournisseurs. En demandant un certificat qui lui permettent d'avoir toutes les informations nécessaires de chaque fournisseur.

Dans le cas où les fournisseurs sont nouveaux, elle leur demande des échantillons à tester, puis de petites quantités, et enfin augmente la demande lorsque le fournisseur est fiable.

3.2 Gestion du risque de non-conformité

L'entreprise ENIEM demande toujours un certificat de conformité des marchandises commandé accompagnée d'une fiche technique, et dans le cas de non-conformité elle demande un remboursement.

3.3 Gestion de risque de transport

L'entreprise assure toutes ces marchandises importées par une assurance maritime ou aérienne. Et par une assurance routière.

3.4 Gestion de risque de retard de livraison

L'Entreprise ENIEM laisse toujours une marge de sécurité d'une quantité de deux mois de production pour chaque produit.

3.5 Autre risques

Par rapport aux autres risques à savoir (Le risque de changer, la fluctuation des prix des matières premières, le risque politique) nous n'avons trouvé aucune information sur les méthodes de gestion ce qui nous pousse à conclure que l'entreprise en subit les effets tout simplement.

Dans cette section nous avons présenté les différentes étapes d'importation de l'entreprise ENIEM à travers une étude de cas, accompagnée d'annexes pour mieux comprendre cette étude. Ensuite, nous avons essayé d'identifier les différents risques associés à ces étapes et la façon dont elle gère ses risques.

Conclusion du chapitre

Dans ce dernier chapitre, nous avons suivi le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM, depuis la présélection des fournisseurs jusqu'à la réception des marchandises. Nous avons mis en pratique nos connaissances théoriques et on a pu voir les risques auquel l'entreprise ENIEM est confrontés et comment sont gérés.

A travers la présentation d'un cas d'importation d'une matière première pour l'ENIEM, Nous avons essayé de faire ressortir les différents types de risques à laquelle cette opération est confrontée ainsi pour les moyennes mises en place pour les gérer.



Conclusion générale

Conclusion générale

Les entreprises quel que soit leur taille, font face à de nombreux risques au cours de leurs activités qui menacent parfois même leur survie. Pour y faire face, elles doivent procéder à leur gestion.

Pour cela les entreprises doivent évaluer et définir le niveau de risque acceptable. Cette évaluation peut ensuite leur servir à prendre des décisions qui peuvent éviter de pertes importantes ou même de faillite.

Le risque est une partie intégrante de l'activité de l'entreprise, sa maîtrise reste donc une préoccupation majeure. La gestion des risques consiste à classer les risques en fonction de leur probabilité d'occurrence et de la gravité de leur impact potentiel ainsi qu'à les traiter en cherchant à les limiter.

Lorsque l'entreprise entreprend le processus d'importation, elle est exposée à plusieurs risques à chaque étape de l'importation, du risque fournisseurs, fluctuations des prix, le monopole et de l'inflation, qui pèsent sur les entreprises en général, aux dangers du transport, des dommages, la non-conformité et les retards des livraisons qui pèsent en particulier sur l'entreprise importatrice. Pour cela elle met en place des outils afin de réduire les impacts de ces différents risques. Ce sont des outils stratégiques que nous avons tout étudiés à travers à travers notre stage au niveau de l'entreprise algérienne de l'électroménager ENIEM.

Comme nous l'avons déjà souligné dans l'introduction, à la place de trouver un stage où nous étudierons un cas d'importation d'une matière première brute, nous nous sommes contentés d'un cas d'importation d'un composant entrant dans la production des machines électroménager au sein de L'ENIEM. Cela se justifie par le fait que les risques confrontés sont approximativement les mêmes.

A travers l'étude d'un contrat d'approvisionnement du composant (Plaques HIS), nous avons constaté que les risques liés à l'approvisionnement, l'entreprise met en place des outils nécessaires, à titre d'exemple le certificat de conformité pour éviter le risque de conformité.

Toutefois, en ce qui concerne d'autres risques comme le risque de change aucune procédure de gestion n'est faite, ce qui nous amène à conclure que l'entreprise subit ce type de risques.



Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

1. BRUE Olivier ,1996 Politique d'achat et gestion des approvisionnements, Éditions DUNOD, 2 me édition Paris.
2. BRUEL Olivier, 2014 PASCAL-Ménage, Politique d'achat et gestion des approvisionnements, DUNOD Édition Paris.
3. BRUEL Olivier .1999 ; Politique d'achat et gestion des approvisionnements » Edition DUNOD, Paris.
4. BRUEL Olivier, 1991 politique d'achat et gestion des approvisionnements » ; Édition DUNOD, Paris.
5. CHARRLS Alexandre Houillon, 2005. Guide pratique du marché des matières premières et de l'énergie, SEFI édition, Canada.
6. COSO II, 2012, Le management des risques de l'entreprise, édition d'organisation, Paris.
7. COUTU Michel 1995 guide pour l'élaboration d'un cahier des charges publié par la direction des communications, France.
8. DEBAUVAIS.M et SINNAH.Y, 1992 « La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques » 2éme édition, Paris.
9. DELEUZE Gilles et IPPERTI Patrick 2015.L'analyse des risque, conception, outils, gestion, maitrise, éditions ems, France.
10. DESROCHESA lain, LEROY Alain, VALLEE Frédérique ,2013. La gestion des risques, principe et pratique, Lavoisier éditeurs, Paris.
11. EBONDO WA MANDZILA Eustache, 2012 La gouvernance d'entreprise, une approche par l'audit et le contrôle interne, harmattan édition, Paris.
12. ESSIS. J 1995, « gestion des risques et gestion actif - passif des banques », Dalloz édition, Paris.
13. GOTTMANN. J, 2012. Les marchés des matières premières, Armand Coline édition, France.
14. IFACI, COOPERS Lybrand 2006, pratique du contrôle interne, Edition d'organisation, Dunod édition Paris.
15. MERCIER-SUISSA Catherine, ABADIE Laurance, 2012 « finance internationale, marchés des changes et gestion des risques financières, Armand coline édition, France.

16. NOËL Pierre et GIRAUD-Timothée Ollivier, 2015. Économie des matières premières, la Découverte édition, France.
17. PERROTIN F Roger et SOULET François de BRUGIÈRE Avec la participation de Jean - Jacques, PASERO, 2007, le manuel des achats, Processus, Management, Audit, EUROLLE Éditions. Paris.
18. PHILIPPE Jean, 2009. Le marché des matières premières, le génie des génies édition.
19. RAINELLI Michel 2003 Commerce International. DUNOD édition Paris.
20. SIMON.Y et MANNALS 1998, « Techniques Financières Internationales », 6ème édition, economica éditions, Paris.
21. TARONDEAU Jeane Claude. 2015 l'acte d'achat et la politique d'approvisionnement, édition d'organisation, France.
22. VERNIMEN, Pierre et QUIRY-YANN Pascal, 2009, Finance d'entreprise Le Fur, 7è édition, édition d'organisation, Dalloz édition, Paris.
23. VINCENTI Dominique, 2007. Dresser une cartographie des risques, Revue Audit, revue française d'audit interne.
24. ZERMATI Pierre, 2006. Pratique de la gestion des stocks, 7em édition Dunod édition France.

Mémoires

1. BAKHIT Hassan Djida, 2021-2022 L'analyse d'un processus d'achat cas de la CNR, mémoire de fin du cycle. Université Mouloud Mammeri De Tizi - Ouzou.
2. BOUARAB.T et BOUKERMA.S.2019.L, Audit de la mise en place d'un dispositif de contrôle interne de la logistique et distribution, mémoire de fin de cycle Master. Ummto.

Article et autre

1. BHRINI OUESLATI Wadiaa, 2018-2019 Université de Manouba École Supérieure de l'Économie Numérique, Principes fondamentaux de gestion d'approvisionnement.
2. Loi de 11juin1874, art 1 in Jean BIGOT et autres « Droit des assurances, Tome 3, contrat d'assurance, Ed (L.G.D.J), paris, P25.
3. Dr. Malika Assurance qualité cour de Master 1 : université de Chlef disponible sur univ-chelf.dz

Site Web

1. <https://www.credit-suisse.com>
2. <https://www.cdvm.gov>

3. <https://ww.ammc.ma>
4. <https://www.lefrancaisdesaffaires.fr>
5. <https://www.manager-go.com>
6. <https://www.ecommercemag.fr>
7. <https://www.mawarid.ma>
8. <https://www.lafinancepourtous.com>
9. <https://www.gouvernement.fr>
10. <https://www.cegelem.fr>
11. <https://www.mazars.fr>
12. <https://publications.banque-france.fr>
13. <https://iut.u-pec.fr>
14. <https://information.tv5monde.com>
15. <https://www.bbc.com>
16. <https://www.materiel-horeca.com>
17. <https://www.supmaritime.fr>
18. <https://www.assurance-marchandise.net>
19. <https://caar.dz/>
20. <https://www.bnpparibas.nc>
21. <https://www.melchior.f>

A decorative graphic of a scroll with a blue outline and grey shading on the rolled-up ends, containing the text 'Liste des tableaux et figures'.

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux

Tableau	Titres	Page
Tableau n°1	Les principales unités de mesure des matières premières	09
Tableau n°2	Les principaux marchés des matières premières	11
Tableau n°3	Source d'information traditionnelle sur les fournisseurs	24
Tableau n°4	Les étapes d'évaluation des risques	47

Liste des figures

Figures	Titre	Page
Figure n°1	Classification des matières selon les anglo-saxon	08
Figure n°2	Le processus de la fonction achat	22
Figure n°3	Le processus d'achat et approvisionnement	30
Figure n°4	Démarche générale d'analyse et de gestion des risques	45
Figure n°5	Exemple de cartographie	48
Figure n°6	Chaîne de transport des marchandises importées	52
Figure n°7	L'organigramme de L'ENIEM	61
Figure n°8	L'organigramme de l'unité froid	66



Liste des annexes

Lister des annexes

Annexe 01 : Les ressources mondiale des matières premières par pays.

Annexe 02 : Exemple d'un formulaire d'évaluation des risques.

Annexe 03 : **Avis** de consultation sélective pour le fournisseur SAREL Groupe ben hamadi.

Annexe 04 : Avis de consultation sélective pour le fournisseur (plastics / Italie).

Annexe 05 : Avis de consultation sélective pour le fournisseur (Senoplast / Autriche).

Annexe 06 : Lettre de prolongation de délai pour les 3 fournisseurs.

Annexe 07 : Les offres technique et financier de fournisseur plastics / Italie.

Annexe 08 : Les offres technique et financier de fournisseur Senoplast / Autriche.

Annexe 09 : Les certificats des fournisseurs, Senoplast / Autriche et plastics / Italie.

Annexe 10 : Tableau comparatif des offres. (TCO).

Annexe 11 Contrat d'achat.

Annexe 12 : Fiche de vérification.

Annexe 13 : Connaissance.

Annexe 14 : Certificat de conformité.

Annexe 15 : Avis d'alimentation de l'assurance transport.

Annexe 16 : Avis d'arrivé.

Annexe 17 : DSTR et bon de transport.

Annexe 18 : Déclaration de la mise à l'entrepôt.

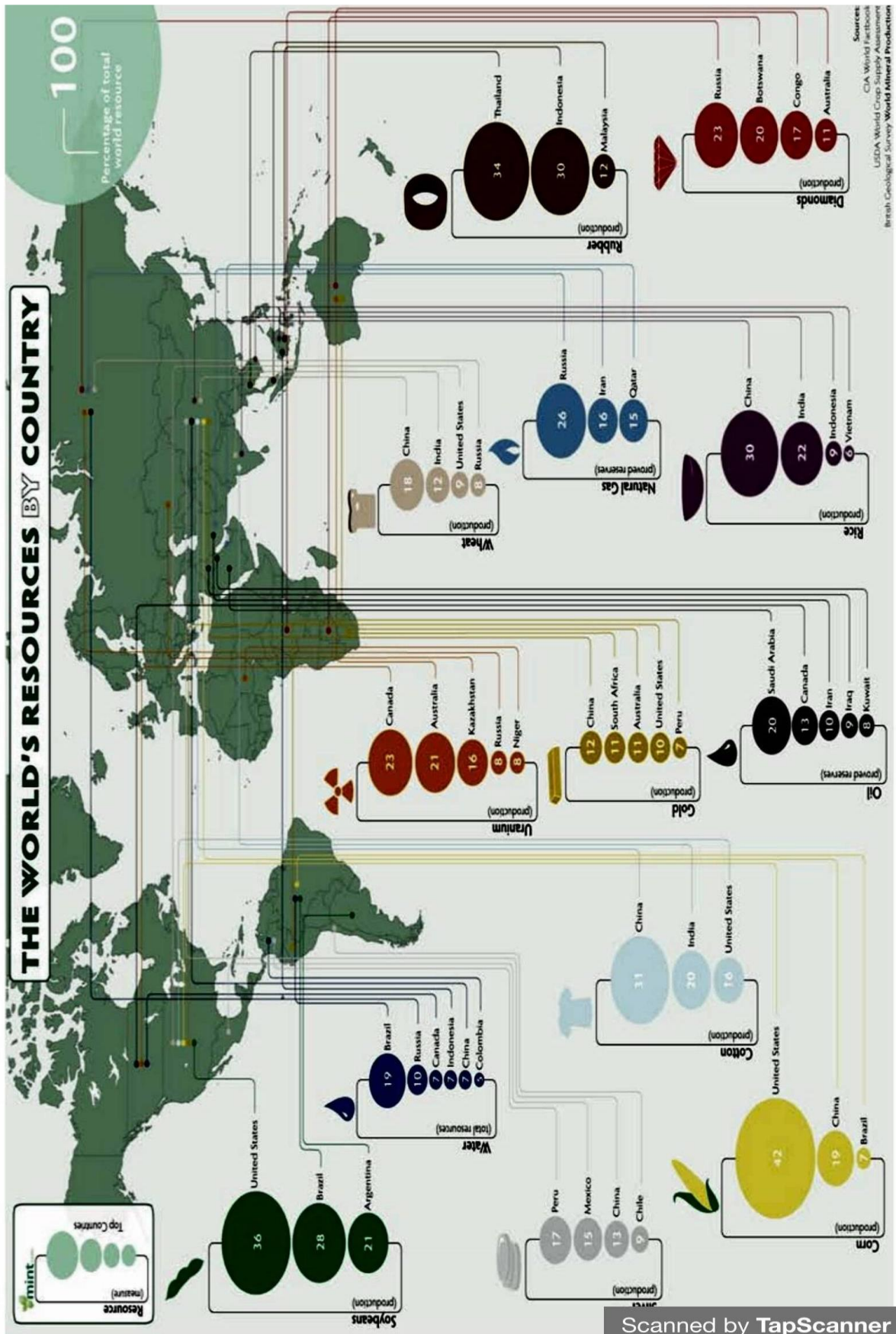
Annexe 19 : Déclaration de mise à la consommation.

Annexe 20 : Les quittances de paiement des droits de douane.



Annexes

Annexe 01: Les ressources mondiale des matières premières par pays



Annexe 02 : Exemple d'un formulaire d'évaluation des risques

--	--	--

TYPE DE RISQUE *sélectionnez-en un*

<input type="checkbox"/>	Financier
<input type="checkbox"/>	Juridique / Contractuel
<input type="checkbox"/>	Réputation / Relation Client
<input type="checkbox"/>	Ressources
<input type="checkbox"/>	Opérationnel
<input type="checkbox"/>	Autre:

DESCRIPTION DU RISQUE

--

SOURCE DU RISQUE

--

PERSONNE(S) IMPACTÉE(S) *vérifier tout ce qui s'applique*

<input type="checkbox"/>	Customers / Clients
<input type="checkbox"/>	Salariés
<input type="checkbox"/>	Entrepreneurs
<input type="checkbox"/>	Public
<input type="checkbox"/>	Autre:
<input type="checkbox"/>	Autre:
<input type="checkbox"/>	Autre:

Annexe 03 : Avis de consultation sélective pour le fournisseur SAREL Groupe ben hamadi / B.B.A

المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية
ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
Société Par Actions au Capital Social de : 10.279.800.000 DA
COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS
SIEGE : Zone Industrielle Aissal Idj - Oued Aissi - BP. 108 - Tizi-Ouzou
Tel : (026) 41.31.06 - 41.31.92 - 41.31.95 - 41.32.02
Imp. ENIEM - Code : 900.001

Oued-Aissi, le 16/05/2016

UNITE FROID
DEPARTEMENT COMMERCIAL
SERVICE ACHATS
TEL : 00213 26 41 31 7780
E-mail : unite-froid@eniem.com.dz
Ref Eniem/U.F/DC.F53/2016

Destinataire : SARL Groupe BEN HAMADI/B.B.A
Email : edjelouli@comdor.dz
Fax : 035 87 63 05

Objet : AVIS DE CONSULTATION SELECTIVE

En conformité à nos procédures et à la réglementation en vigueur, un avis de consultation sélective est lancé pour la fourniture de 400 Tonnes de Diverses plaques HIS résistantes au cyclopentane conformément au **CAHIER DES CHARGES CI-JOINT**.

L'offre de prix doit être transmise sous double pli cacheté accompagné du cahier des charges dûment signé à adresser à :

ENIEM - UNITE FROID
Zone industrielle Oued Aissi.
Tizi Ouzou/Algérie.

IMPORTANT

- 1 - Les offres technique et financière doivent être mises dans deux enveloppes distinctes portant la mention « offre technique » et « offre financière », suivies du nom du soumissionnaire.
- 2 - Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe anonyme et ne comportera que les mentions suivantes :

" SOUMISSION DES DIVERSES PLAQUES HIS "
CONSULTATION N°F 53/2016
« A NE PAS OUVRIR »



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية
ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
Société Par Actions au Capital Social de : 10.279.800.000 DA
COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS
SIEGE : Zone Industrielle Aissal Idj - Oued Aissi - BP. 108 - Tizi-Ouzou
Tel : (026) 41.31.06 - 41.31.92 - 41.31.95 - 41.32.02
Imp. ENIEM - Code : 900.001


Le délai de remise de l'offre est de 15... jours, la date limite de réception des offres est fixée au 23/05/2016 à 12H00

Votre cotation devra être calculée sur la base de deux variantes et aux conditions suivantes :

- a- Prix en Dinars Algérien Rendu Usine.
- b- Prix en Dinars Algérien Départ Usine.

Elle doit comporter impérativement une date de validité des prix.

Dans l'attente du plaisir de vous lire, recevez, nos salutations distinguées.


LE CHEF DE SERVICE ACHATS
A. ISSAD

PJ : - Cahier des charges.
- Déclaration de Probité.
- Lettre de Soumission.
- Déclaration à souscrire.

Annexe 04 : Avis de consultation sélective pour le fournisseur (plastics / Italie)

المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية
ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
Société Par Actions au Capital Social de : 10.279.800.000 DA
COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS
SIEGE : Zone Industrielle Aissad 539 - Oued Aissi - BP 108 - Tizi-Ouzou
Tel : (026) 41.31.06 - 41.31.92 - 41.31.95 - 41.32.02

ENIEM

Oued-Aissi, le 16/05/2016

UNITE FROID
DEPARTEMENT COMMERCIAL
SERVICE ACHATS
TEL : 00213 26 41 31 7780
E-mail : unite-froid@eniem.com.dz
Ref Eniem/U.F/DC.F ..57./2016

Destinataire : **Royalité Plastics/Italie**
Email : francesca.peri@vitasheetgroup.it

Objet : AVIS DE CONSULTATION SELECTIVE

En conformité à nos procédures et à la réglementation en vigueur, un avis de consultation sélective est lancé pour la fourniture de 1000 Tommes de Diverses plaques HIS résistantes au cyclopentane conformément au **CAHIER DES CHARGES CI-JOINT**.

L'offre de prix doit être transmise sous double pli cacheté accompagné du cahier des charges dûment signé à adresser à :

ENIEM – UNITE FROID
Zone industrielle Oued Aissi.
Tizi Ouzou/Algérie.

IMPORTANT

- 1 -Les offres technique et financière doivent être mises dans deux enveloppes distinctes portant la mention « offre technique » et « offre financière », suivies du nom du soumissionnaire.
- 2 -Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe anonyme et ne comportera que les mentions suivantes :

" **SOUSSION DES DIVERSES PLAQUES HIS**
CONSULTATION N°F 57./2016
« A NE PAS OUVRIR »

ENIEM UNITE FROID
SERVICE ACHATS
Département Commercial

المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية
ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
Société Par Actions au Capital Social de : 10.279.800.000 DA
COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS
SIEGE : Zone Industrielle Aissad 539 - Oued Aissi - BP 108 - Tizi-Ouzou
Tel : (026) 41.31.06 - 41.31.92 - 41.31.95 - 41.32.02

ENIEM

Le délai de remise de l'offre est de 15 jours, la date limite de réception des offres est fixée au 30/05/2016 à 12H00

Votre cotation devra être calculée sur la base de deux variantes et aux conditions suivantes :

a- Prix FOB
b- Prix CFR

Elle doit comporter impérativement une date de validité des prix.

Dans l'attente du plaisir de vous lire, recevez, nos salutations distinguées.

LE CHEF DE SERVICE ACHATS

AISSAD
ENIEM UNITE FROID
Département Commercial

PJ : - Cahier des charges
- Annexe des Quantités.
- Déclaration de Probité.
- Lettre de soumission.
- Déclaration à souscrire.

Annexe 05 : Avis de consultation sélective pour le fournisseur (Senoplast / Autriche)

المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية
ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
Société Par Actions au Capital Social de : 10.279.800.000 DA
COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS
SIEGE : Zone Industrielle Aissat Isir - Oued Aissat - BP. 108 - Tizi-Ouzou
Tel : (026) 41.31.06 - 41.31.92 - 41.31.95 - 41.32.02
Imp. ENIEM - Code : 900 001

Qued-Aissi, le 16/10/2016

UNITE FROID
DEPARTEMENT COMMERCIAL
SERVICE ACHATS
TEL : 00213 26 41 31 7780
E-mail : unite-froid@eniem.com.dz
Ref Eniem/U.F/DC.F 27./2016

Destinataire : **SENOPLAST/Autriche**
Email : helmut.klimek@aon.at

Objet : AVIS DE CONSULTATION SELECTIVE

En conformité à nos procédures et à la réglementation en vigueur, un avis de consultation sélective est lancé pour la fourniture de 100 Tonnes de Diverses plaques HIS résistantes au cyclopentane conformément au **CAHIER DES CHARGES CI-JOINT**.


L'offre de prix doit être transmise sous double pli cacheté accompagné du cahier des charges dûment signé à adresser à :

ENIEM - UNITE FROID
Zone industrielle Oued Aissi,
Tizi Ouzou/Algérie.

IMPORTANT

- 1 - Les offres technique et financière doivent être mise dans deux enveloppes distinctes portant la mention « offre technique » et « offre financière », suivies du nom du soumissionnaire.
- 2 - Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe anonyme et ne comportera que les mentions suivantes :

" SOUMISSION DES DIVERSES PLAQUES HIS "
CONSULTATION N°F 27./2016
« A NE PAS OUVRIR »



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية
ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
Société Par Actions au Capital Social de : 10.279.800.000 DA
COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS
SIEGE : Zone Industrielle Aissat Isir - Oued Aissat - BP. 108 - Tizi-Ouzou
Tel : (026) 41.31.06 - 41.31.92 - 41.31.95 - 41.32.02
Imp. ENIEM - Code : 900 001

Le délai de remise de l'offre est de 15 jours, la date limite de réception des offres est fixée au 20/10/2016 à 12H00


Votre cotation devra être calculée sur la base de deux variantes et aux conditions suivantes :

a- Prix FOB
b- Prix CFR

Elle doit comporter impérativement une date de validité des prix.

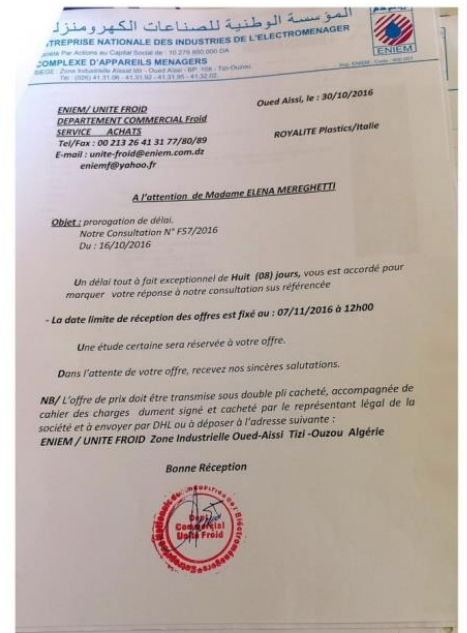
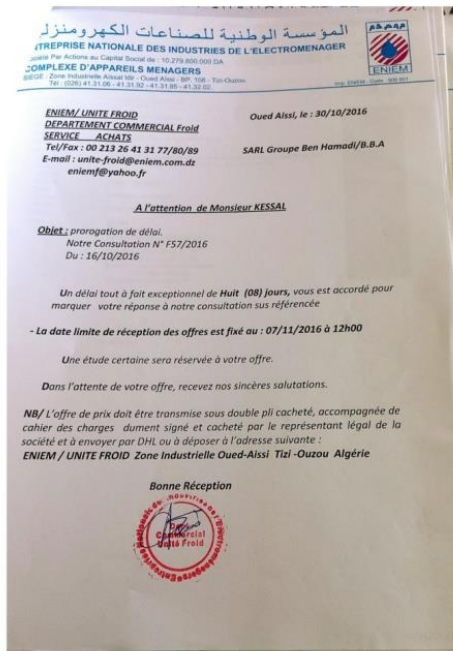
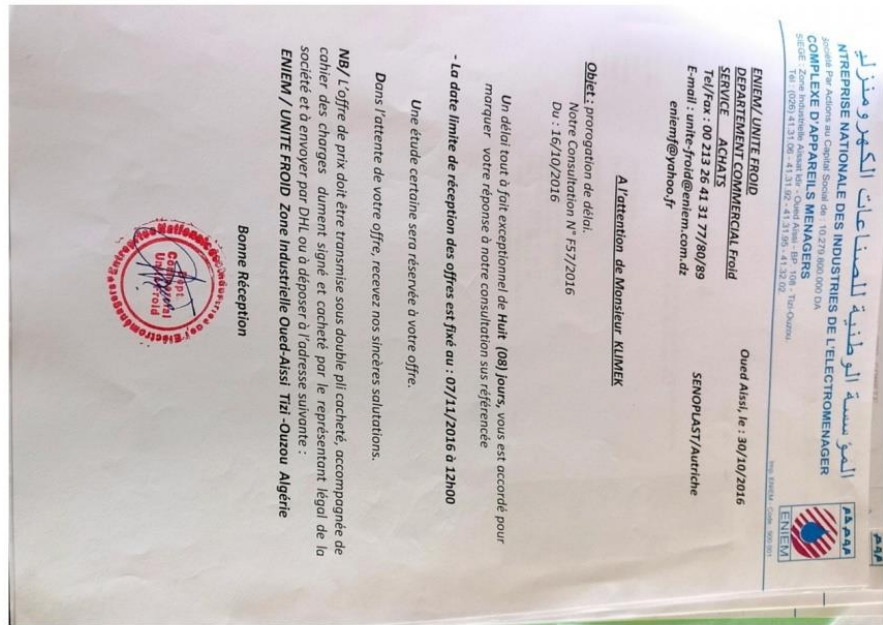
Dans l'attente du plaisir de vous lire, recevez, nos salutations distinguées.

LE CHEF DE SERVICE ACHATS


A. ISSAD

PJ: - Cahier des charges
- Annexe des Quantités.
- Déclaration de Probité.
- Lettre de soumission.
- Déclaration à souscrire.

Annexe 06 : Lettre de prolongation de délai pour les 3 fournisseurs



Annexe 07 : les offres technique et financier de fournisseur plastics / Italie

VitasheetGroup
ROYALTE PLASTICS SRL
 20122 CUGLIANO GALLI (MI) - ITALY
 Phone +39-02-972961 - Fax +39-02-972922

FICHE TECHNIQUE
PRODUCT: ROBEX FR *E*BIANCO ML

DESCRIPTION DU PRODUIT

COMPOSITION
 HIPS - Résine de polystyrène à élevé impact résistante à la fissuration d'effort (ESCR). Le produit lie ensemble une bonne ténacité et une résistance chimique élevée aux huiles, aux graisses et aux agents chimiques.

APPLICATION
 Compatible avec les écumes isolantes polyuréthanes qui ont des hydrocarbures comme agent ééendant (des pentanes : cyclopentane et mélanges de cyclopentane et d'iso pentane ou d'isobutane)

MARCHÉ DE RÉFRIGÉRATEUR
 Compatible avec les écumes isolantes polyuréthanes qui ont des hydrocarbures comme agent ééendant (des pentanes : cyclopentane et mélanges de cyclopentane et d'iso pentane ou d'isobutane)

APPLICATIONS
 De cellules de réfrigérateurs ; Portes - cellules de congélateurs

NIVEAU DE PRODUCTION

ÉPAISSEUR : 1,0 >< 8,0 millimètres.
DIMENSIONS : Min. 100 millimètres ; Max 1.300 millimètres.
FINISSAGE EXTÉRIEUR : Des produits peuvent être fournis avec :
 Mat/Mat - Mat/Brillant - Mat/Super Brillant
 (avec la possibilité de protection de film de PE)
 La partie arrière des feuilles peut être fournie avec le « traitement de corona »
 La couleur de Royalite (plus de 20 blancs) - copie de la couleur du client

COULEUR :

INFORMATIONS GÉNÉRALES
 ROBEX L est produit utilisant les matières premières qui satisfont, quant à la composition, les conditions fixées selon les matières plastiques relatives aux normes principales destinées à être employées avec des nourritures.

ROYALTE PLASTICS S.r.l.
 Via ...
 20122 CUGLIANO GALLI (MI)

PROPRIÉTÉS PHYSIQUES	Test méthode	Unité de mesure	Valeur indicative
Densité (**)	ISO 1183	gr/cm ³	1,05
Absorption d'eau (24 h / 23° C) (**)	ISO 62	%	< 0,1

PROPRIÉTÉS MÉCANIQUES	Test méthode	Unité de mesure	Valeur indicative
Module de tension (1 mm/min.)	ISO 527	MPa	1350
Résistance à la traction à dérive (50 mm/min.)	ISO 527	MPa	16
Résistance à la traction à la coupure (50 mm/min.)	ISO 527	MPa	23,5
Élongation à la coupure (50 mm/min.)	ISO 179	%	70
Izod impact (+23 °C - épaisseur 3,2 mm)	ISO 180/4A	J/m	105
Izod impact (+23 °C - épaisseur 4,0 mm)	ISO 180/1A	KJ/m ²	8
Izod impact (-30 °C - épaisseur 4,0 mm)	ISO 180/1A	KJ/m ²	6

PROPRIÉTÉS THERMIQUES	Test méthode	Unité de mesure	Valeur indicative
Point de ramollissement de Vicat (10N - 50°C/h)	ISO 306A	°C	98
Coefficient thermique linéaire de dilatation	ASTM D696	10 ⁻³ /K	9

ROYALTE PLASTICS S.r.l.
 Via ...
 20122 CUGLIANO GALLI (MI)

(*) les données mentionnées ci-dessus se rapportent aux valeurs typiques de matière première (sel technique de fiche technique, 0,5/0,2PE). Toutes les données et les informations mentionnées ci-dessus sont indicatives.
 (**) valeurs corrigées à la puissance de distribution.

VitasheetGroup
ROYALTE PLASTICS S.r.l.
 Capitale Sociale Euro 9.200.000 s.l. versata
 20122 CUGLIANO GALLI (MI) - ITALY
 UN EN ISO 9001:2008

ENEM UNITE FROID
 Zone Industrielle Assafel Idy
 Tit: Outou
 ALGERIE

Programma 18/10/2016 03

Lettra de credit irrevocabile et confirmée à 90 jours date de la facture

ARTICOLO	DESCRIZIONE	U.M.	QUANTITA	PREZZO	IMPORTO
020113001C4012	Robex FR "E" Bianco ML HIPS Lesea Brillante Couleur: Blanc RO295 Matiere Primaire ESCRMD	100.000	2,16		216.000,00

notre banque:
 BANCA POPOLARE DI MILANO
 IBAN: IT81 7 02008 34000 00000004025
 BIC: BPMITM33XXX

Origine de la marchandise: Italie

€ 216.000,00

AUTHORIZED SIGNATURE
 p.p. ROYALTE PLASTICS S.r.l.
 Via ...
 20122 CUGLIANO GALLI (MI)

VitasheetGroup
ROYALTE PLASTICS S.r.l.
 Capitale Sociale Euro 9.200.000 s.l. versata
 20122 CUGLIANO GALLI (MI) - ITALY
 UN EN ISO 9001:2008

ENEM UNITE FROID
 Zone Industrielle Assafel Idy
 Tit: Outou
 ALGERIE

Programma 18/10/2016 03

Lettra de credit irrevocabile et confirmée à 90 jours date de la facture

ARTICOLO	DESCRIZIONE	U.M.	QUANTITA	PREZZO	IMPORTO
020113001C4012	Robex FR "E" Bianco ML HIPS Lesea Brillante Couleur: Blanc RO295 Matiere Primaire ESCRMD	100.000	2,11		211.000,00

notre banque:
 BANCA POPOLARE DI MILANO
 IBAN: IT81 7 02008 34000 00000004025
 BIC: BPMITM33XXX

Port d'embarquement: La Spezia ou Genova - Italie
 Origine de la marchandise: Italie

€ 211.000,00

AUTHORIZED SIGNATURE
 p.p. ROYALTE PLASTICS S.r.l.
 Via ...
 20122 CUGLIANO GALLI (MI)

Annexe 08 : les offres technique et financier de fournisseur Senoplast / Autriche

SENOPLAST

Technical Properties of: SENOSAN® HP22F-9 HT

Construction: Multilayer composite made of an ESCR (Environmental Stress Cracking Resistance) resin with a glossy impact modified top layer.

Edition / Date: 1 / 14.02.2014

Characteristics	Value	Unit	Test method
PHYSICAL PROPERTIES			
Density	23°C	1.05	g/cm³
MECHANICAL PROPERTIES			
Tensile E-Modulus	23°C	1430	MPa
Yield stress	23°C	13	MPa
Elongation at break	23°C	40	%
Charpy impact strength	23°C	65	kJ/m²
Charpy notched impact strength	23°C	6.5	kJ/m²
THERMAL PROPERTIES			
Vicat B 50	50N / 50kh	88	°C
BURNING BEHAVIOUR			
Flammability classification*		HB	UL 94
		HB	ISO 1210
MISCELLANEOUS PROPERTIES			
Moulding shrinkage	≥ 0.5 ± 0.8	%	GENERAL TEST METHOD
Thermofomming temperature range	≥ 140 ± 170	°C	GENERAL TEST METHOD

* tested on raw materials used in the product, thickness = 1.8 mm.

The technical data have been determined by Senoplast Klepsch & Co. GmbH in good faith and using its know-how and experience as of today. They are non-binding and do not represent a material specification or assurance of specific properties. We expressly reserve the right to change or update these specifications at any time.

Further processing and use of the products can have various impacts on the products. Therefore, Senoplast does not guarantee or warrant for the fitness, suitability or adequacy of the products for the purposes intended by the purchaser or any third person and shall have no liability whatsoever in this respect. The purchaser has the obligation to test the products and determine their fitness for the intended use.

Senoplast shall, neither directly nor indirectly, indemnify and hold harmless purchaser or any third person in the event of any third party claims related to the infringement of intellectual property rights.

Senoplast Klepsch & Co. GmbH
 Wilhelm-Klepsch-Strasse 1, 5721 Piesendorf, Austria | T +43 6549 7444-0 | F +43 6549 7942 | info@senoplast.com | www.senoplast.com
 Raiffeisenbank March | IBAN: AT82 3501 2000 0101 2343 | BIC: RIVAAT22012 | Salzburg, Österreich | IBAN: AT78 2044 0900 290108 | BIC: BSOAAT22012

SENOPLAST
 Senoplast Klepsch & Co. GmbH | T +43 6549 7942 | F +43 6549 7444-0 | info@senoplast.com
 Wilhelm-Klepsch-Str. 1 | 5721 Piesendorf | Austria | www.senoplast.com
 Stefan Radtgruber | Directeur de Ventes

SENOPLAST
a member of Klepsch group

Senoplast Klepsch & Co. GmbH - Wilhelm-Klepsch-Strasse 1 - 5721 Piesendorf

ENIEM Unité Froid
 Département Commercial
 Service Achats
 Zone Industrielle Assail Idr
 Tizi-Ouzou - Algérie

Piesendorf, 28.10.2016

FACTURE PROFORMA 02/2016
 100 tons
 plaques HES SENOSAN HP22F-9 HT
 blanche/bleu, notre code 1803
 densité 1,07 g/cm³
 dimensions diverses
 épaisseurs 1.8 - 3.8 mm
 au prix de € 2.000,00/T FOB La Spezia € 200.000,00 (deuxcentmilles)
 au prix de € 2.035,00/T CFR Alger € 203.500,00 (deuxcenttroismillecents)

Emballage: en conteneur 20', sur palettes
 Délai de livraison: départ usine Janvier 2017
 Paiement: contre remise documentaire payable à vue
 Provenance: Autriche via Italie
 Origine: Autriche
 Validité: Ce prix est valable pour toute commande reçue avant le 16. Décembre pour livraison Janvier 2017
 Après cette date il doit être reconfirmé.

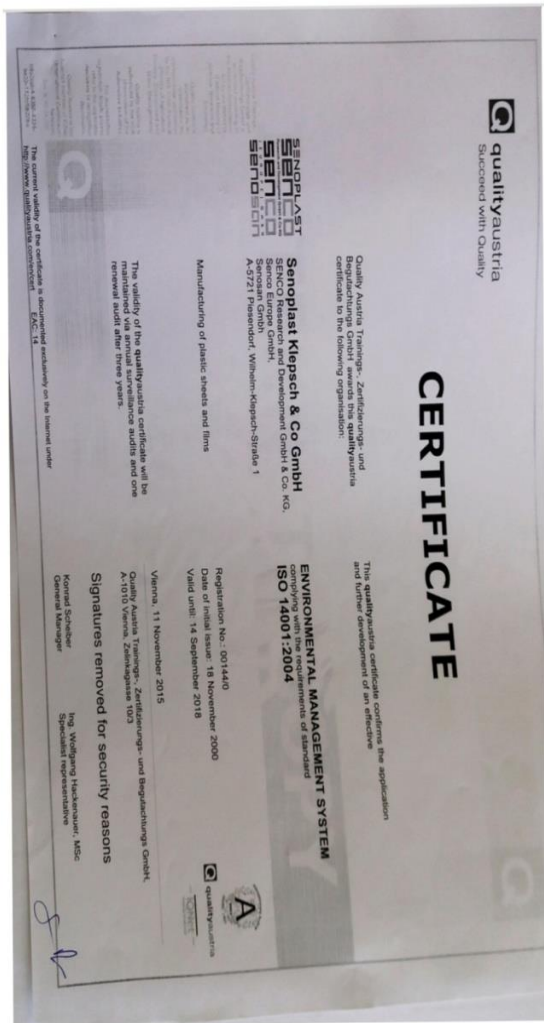
Coordonnées bancaires: Raiffeisenbank Kärnten
 IBAN: AT82 3501 2000 0101 2343
 BIC: RIVAAT22012

Senoplast Klepsch & Co. GmbH
SENOPLAST
 Senoplast Klepsch & Co. GmbH | T +43 6549 7942 | F +43 6549 7444-0 | info@senoplast.com
 Wilhelm-Klepsch-Str. 1 | 5721 Piesendorf | Austria | www.senoplast.com
 Stefan Radtgruber | Directeur de Ventes

BANQUE ENTIEREMENT ALGERIENNE
 AGENCE SITE ENIEM 098
 15/03/2017 16:00:24

Senoplast Klepsch & Co. GmbH
 Wilhelm-Klepsch-Strasse 1 - 5721 Piesendorf - Austria | T +43 6549 7444-0 | F +43 6549 7942 | info@senoplast.com | www.senoplast.com
 Raiffeisenbank March | IBAN: AT82 3501 2000 0101 2343 | BIC: RIVAAT22012 | Salzburg, Österreich | IBAN: AT78 2044 0900 290108 | BIC: BSOAAT22012
 Platz d'Edelmann Piesendorf | Platz d'Industrie Zelfan See | 49160712 + 15 Netze/MSB 3447 | CEO: Gernot Klepsch | V&E: Alfred Hradetzky | D&R: Ralf Heide

Annexe 09 : les certificats des fournisseurs, Senoplast / Autriche et plastics / Italie



Annexe 10: tableau comparatif des offres.(TCO)

EVALUATION DES OFFRES VALIDES RECUES
1- Marché DIVERSES PLAQUES HIS

cours devises du 08/12/2016
 1€ = 117,8776 DA

Code	Designation	Quantité	SENOPLAST/Autriche			ROYALITE PRASTIQUE/Italie		
			P UNIT DEV (€)	Prix Total devises FOB	Prix Total dinars	P UNIT DEV (€)	Prix Total devises FOB	Prix Total dinars
	Diverses plaques HIS	100 000	2	200 000,00	23 575 520,00	2,110	211 000,00	24 872 173,50
TOTAL FOB				200 000,00	23 575 520,00		211 000,00	24 872 173,50
Modalité de paiement			REMPLOC A VUE			LC 90 JRS		
Délai de livraison			30 JRS			90 JRS		

1-2 Tableau de notation

Designation	Notation	SENOPLAS T/Autriche	ROYALITE PLASTIQUE/Italie
Montant du marché	45,00	45,00	42,65
Exposés techniques & qualité	35,00	35,00	35,00
Qualité 25 points	05,00	25,00	25,00
Techniques 05 points	5,00	5,00	5,00
Notation Fournisseur 05 points	5,00	5,00	5,00
Modalités de paiement	10,00	5,00	3,00
Décal de livraison	10,00	10,00	3,33
Total	100,00	95,00	83,99

NB: TOLERANCE +/-10%

Decision de la CEO

- La CEO attribue le marché au soumissionnaire SENOPLAST Autriche pour motif : meilleure offre technico commerciale

Montant du marché : 200 000,00 Euros FOB soit 23 575 520,00 DA

PV N° 19 DU 08/12/2016

3/3



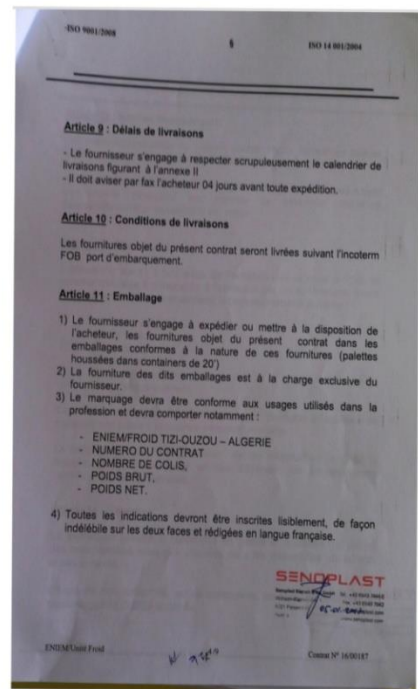
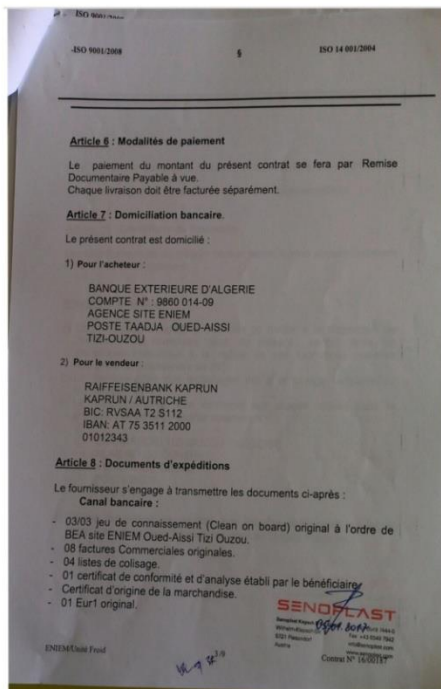
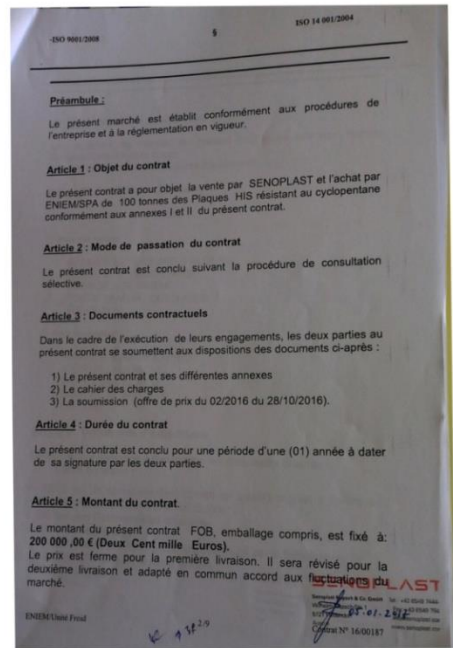
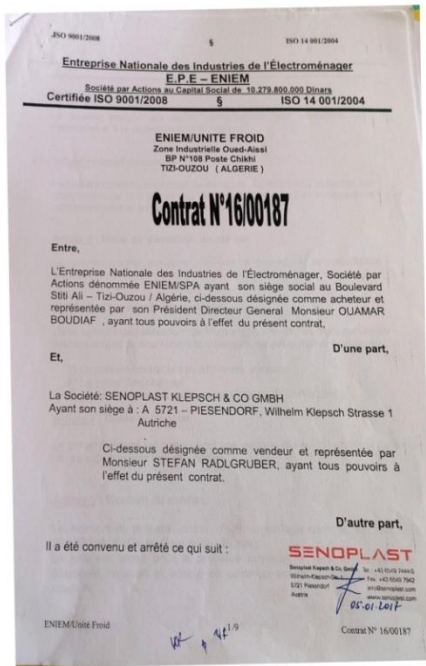
MIR M. TAIBI

MIR C. RAHANI

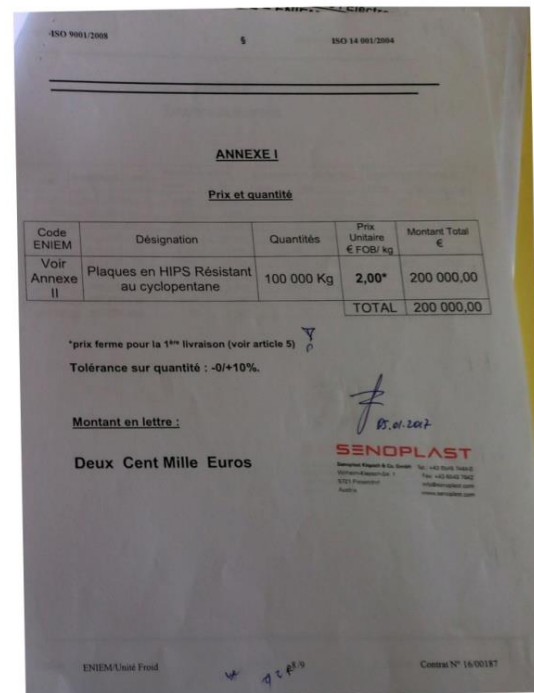
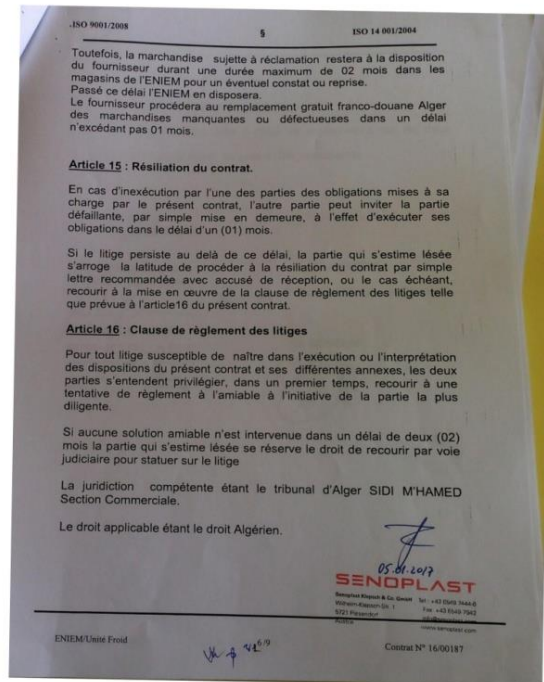
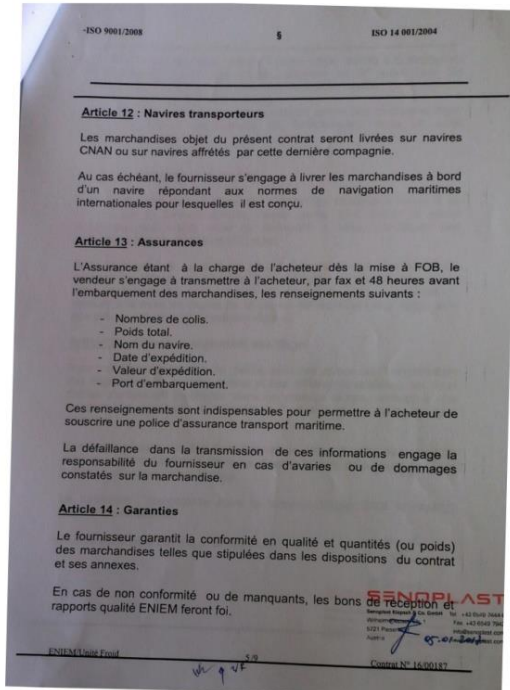
MIR ALASSAD

MR SMAIL

Annexe 11 Le contrat d'achat



Suite de l'annexe 11: Le contrat d'achat



Suite de l'annexe 11: Le contrat d'achat

ANNEXE II
Planning de livraison

Code	DIMENSIONS / MM	Quantité du contrat		Expédition N°01 Février 2017		Expédition N°02 Juillet 2017 *	
		Felles	Kg	Felles	Kg	Felles	Kg
100 861	1325 x 635 x 3,6	9 600	32 544	5 000	16 950	4 600	15 594.00
100 853	520 x 655 x 1,5	2 300	1 242	0	0	2 300	1 242.00
100 850	2,1 x 590 x 870	1 600	1 824	0	0	1 600	1 824.00
100 856	613 x 1340 x 1,8	9 200	14 444	5 000	7 850.00	4 200	6 594.00
100 857	1218 x 616 x 1,8	3 136	4 484	1 800	2 574.00	1 336	1 910.48
100 858	1349 x 725 x 1,8	6 642	12 421	3 500	6 545.00	3 142	5 875.54
100 862	1620 x 740 x 4,0	1 400	7 112	1 400	7 112.00	0	0
100 859	1650 x 755 x 3,3	1 100	4 796	1 100	4 796.00	0	0
100 863	1201 x 605 x 3,8	4 159	12 186	2 559	7 497.87	1 600	4 688.00
100 864	865 x 605 x 3,8	1 700	3 587	0	0	1 700	3 587.00

[Signature]
05.01.2017

SENOPLAST

Senoplast Klepsch & Co. GmbH Tel. +43 (0)49 7444-0
 Wilhelm-Klepsch-Str. 1 Fax. +43 (0)49 7942
 5721 Piesendorf info@senoplast.com
 Austria www.senoplast.com

Annexe 12: fiche de vérification

CL 2081

ENIEM

Unité Froid
Structure Actifs
CF 761

FICHE DE VERIFICATION

Document n° _____
Etabli le 15/01/2017
Par M^{re} TABECHE Eq.
Fonction AIT Visa [Signature]

Contrat Commande

Numéro : 16/00187 1E = 117,8776 DA
Fournisseur proposé : SEMPLABT Klapsch & Co GMBH Montant :
Adresse : ASZLA - PISENBORF, Wilhelm Klapsch Strasse 1 Autriche Cours du : 06/11/2016
DA : 23 575 520,00
Divise : € 200 000,00
Tél : _____ Fax : _____

- S'agit-il d'un fournisseur

Agréé Avis d'appel d'offre ouvert
 Qualifié Consultation restreinte Selective
 Nouveau Gré à gré

Mode de passation :
Référence EPN^{n°} 02/2016 Date 28/10/2016

- Fournisseur agréé / Qualifié

- Qualité de service : Bonne
- Constance de la qualité : Bonne
- Qualité de l'assistance : Bonne
- Rigueur dans les délais : Engageant
- Norme et modèle de certification : _____
- Evolution des prix : -4,30% par rapport à l'exercice précédent
- Références sur marché National : _____
- Fiche d'agrément n° _____ Date _____

- Fournisseur nouveau

- Questionnaire d'évaluation n° _____ Date de réception _____
- Fiche d'homologation d'échantillon
- N° _____ Date _____ Décision _____
- Capacité du fournisseur : _____
- Expérience dans l'exportation : _____
- Référence sur le marché National : _____
- Niveau des prix : _____

Nous MM _____ certifions avoir vérifié l'exactitude des chiffres et informations contenus dans ce document.

Véridé et approuvé le : 02/02/2017
Par : M^{re} ALLAD Directeur de la Gestion Industrielle Visa : [Signature]

Annexe 14 : Certificat de conformité

SENOPLAST

CERTIFICAT DE CONFORMITE

Pétitionnaire: ENIEM UNITE FROID
Zone Industrielle
Oued-Aissi
15000 TIZI-OUZOU

Algerien -

21.02.2017

Il est certifié, que tous les matériaux livrés avec la

FACTURE NO. : 82 25185
30 53745

VOTRE COMMANDE: sample Order
16/00187

sont produits, testés et examinés conformément aux indications valables.

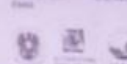
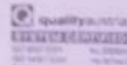
Toutes les marques de qualité (couleur comprise) remplissent nos demandes aux matériaux adéquates.

Nom de produit, dimensions de matériel et numéro de fabrication
Nous attirons l'attention sur la copie de la facture ci-jointe.

Piesendorf, 2017-02-21

Senoplast Klepsch & Co. GmbH

Wilhelm-Klepsch-Strasse 1, 6721 Piesendorf, Austria, T +43 6549 7444-0, F +43 6549 7942, info@senoplast.com, www.senoplast.com
Raffaellovizza Kapun, IBAN AT82 2001 2000 0101 2343 BIC RAIFKAAT33012, Gedburga Spieserova, IBAN AT19 2040x 00600 200009, BIC SBCCAT 22
Pilsen of Aulendorf, Piesendorf, Pilsen of Aulendorf, 246 an der, 19-00016 v, 101 Hartweg 410 047, 12111 Guter Kasten, 447 40-01070949, 12111 011210.



Annexe 16: avis d'arrivé

INTERNATIONAL SHIPPING COMPANY Capital Social "328 200.000 DA"
 1, RUE DES FRERES OUKID SQUARE PORT SAID
 RIB N°00200010100060377242 BEA-Guévres

14/03/2017

Ident. Fiscale 009921507912418

N° STATISTIQUE 16010797712

Tel : 00 - 213- 21 43.94.46/47

AVIS D'ARRIVEE

REFERENCE D'ESCALE	271029	NAVIRE	GOURAYA	Gros	: 804
CONNAISSEMENT	11016-18 / ALG/17/163664	ARRIVEE	13/03/2017	Dt. Validation	: 13/03/2017
DATE DE CHARGEMENT	11/03/2017	PROVENANCE	LA SPEZIAITALIE	Qual	: 18/2

DESTINATAIRE : ENIEM UNITE FROID
 ZI OUED AISSI TIZI OUZOU ALGERIE

Monsieur et cher client,

Nous avons l'honneur de vous informer que vous êtes destinataire de la marchandise suivante :

Article	Designation	Nb Colis	Nb Tps	Qte	Poids	Tare
17	TCS BTC OLS SENOSAN	62	3	3	54 089,00	6600
EMAU3057348 EMAL3038330 EMAL3028040						

Montant du Fret	158 235,58 DA	Debours :	126 305,89 DA	Devise:	EUR: 115,9235
Montant de l'Avis	284 541,47 DA	Quittance :	2 300,00 DA	Montant espece:	287 041,47 DA
				Montant Cheque:	284 541,47 DA

Montant en toutes lettres : *Deux Cent quatre-vingt-Quatre Mille Cinq Cent Quarante Un DOLLARS Quarante Sept CENTIMES*

- La restitution TCS Vides se fera au PARC RAIL LOGISTIC EX RAIL TRANSIT / Z.I.de ROUTBA Alger.
- **NB CAUTION/ - CNAN MED (120.000 DA/20' dry, 240.000 DA/40' dry & HC) 80.000 DA/20' OT, 360.000 DA/40' OT, 200.000 DA/ FLAT.R.20' & 400.000 DA /FLAT.R.40' , 100.000 DA/20' MAFI & 200.000 DA/ 40' MAFI).
- CNAN NORD (150.000 DA/20' dry, 300.000 DA/40' dry, 200.000 DA/ 30' OT.HC, 400.000 DA/40' OT.HC).- NASHCO n'est pas tenue par

<< Dans le cas où la marchandise présente des anomalies, le client ne peut procéder à la manipulation et l'enlèvement de sa marchandise sans la présence de l'agent de constat ou de l'expert désigné par le transporteur.
 Dans le cas où le client omet de faire des réserves à ce moment et procède à l'enlèvement de sa marchandise, sa responsabilité est entièrement engagée pour tout dommage constaté après l'enlèvement.
 Cela équivaut à une renonciation tacite de sa part à tout recours ultérieur.
 Toutefois si les pertes ou dommages n'a sont pas apparents, les réserves doivent être faites dans les 03 jours ouvrables (cachet de la voie ou fax faisant foi) de livraison de la marchandise et ce conformément aux dispositions de l'article 790 du Code Maritime >>

Annexe 18: déclaration de la mise à l'entrepôt

DECLARATION CODE 1026 LIBELLE MC ACCORD CEE SU IMPORTATEUR/EXPORTATEUR REEL EPE/SPA ENIEM BD STITI ALI		EXEMPLAIRE-DECLARANT ENREGISTREMENT 2017-000496 (VALIDEE) DATE-HEURE 2017-05-17 14:53 CODE-BUREAU 015201TIZI OUZOU		
SAISSIE DU NUMERO NIF 099913004319197-0000 16000		TYPE D'OPERATION PRODUCTION FINANCEMENT 1 COMPLEY FOB BALANCE		
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE RECELV AJ 30 DATE SENOPLAST AUTRICHE		PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N) MONNAIE EUR MONTANT 105272,00 MONNAIE DZD MONTANT 157457,40 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.A)		AUTRES PVAIS MONTANT ASSURANCES MONTANT TAUX DE CHANGE 119,61630
DECLARANT ENIEM TIZI OUZOU BP 108 OUED AISSI TIZI OU 15000		VALEUR EN DA 12749704,50 DOMICILIATION BANCAIRE 150/302/2017/1/10/00027		PRIX TOTAL BRUT 53823,00 PRIX NET 52636,00
ARTICLE 0001 DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOM, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) -d'une epaisseur excédant 1 mm FEUILLES HIS		REGIME FISCAL 504 ORIGINE 3920309300 CODE STATISTIQUE VALEUR EN DA 12749704,53 TAR. P.F. NON QUANT. COMPLETE 52636		PRIX NET 52636,00 QUANT. COMPLETE 52636
ARTICLE DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOM, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)		REGIME FISCAL ORIGINE CODE STATISTIQUE VALEUR EN DA TAR. P.F. QUANT. COMPLETE		PRIX NET QUANT. COMPLETE
PRECES ADMIS 610-620-646-648-650-655-667-903-		LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSIF		
DATE 3301 2017 N° SÉC. 393 DATE 23		DELAI TAUX SUPP. REGISTRATION DES CONDICTIONS		MONNAIE PLUS-VALEUR MONTANT REGISTRATION DES CONDICTIONS
MARQUE THOMSON INDICATIONS SPECIALES PARTICULIÈRES ANNÉE		MONTANT CAUTION MONTANT REMISE		
CODE D'USE QUANTITE ASSIETTE MONTANT D.D. 00 12749704,00 T.V.A. 19,00 12749704,00 2422443,76		CODE TAXE QUOTITE ASSIETTE MONTANT		MONTANT MONTANT
MODE DE PAIEMENT T.V.A. 2.422.443,00 R.U.S. 95,00 R.P.S. 200,00 TOTAL 2.422.738,00		TRANSACTIONS / SCHEMEMENTS APPROVES DATE (LIMITE) BURFRONT BURDEST QUOTANCE COMMISSION QUOTANCE COMMISSION DROIT ET TAXES QUOTANCE PENALITES		AUTORISE PAR : CIRCUIT VERT APUREMENT RE PARTIEL ENGAGEMENTS BOUTCHETS A Le Déclarant

Annexe 19 : déclaration de mise à la consommation

2017-04-23 14:36:05

DECLARATION INDIC 3301		LIBELLE ENTREPOT PRIVE		FEUILLET 0001		Total / articles 0002		EXEMPLAIRE DECLARANT					
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL EPE/SPA ENIEM BD STITI ALI						ENREGISTREMENT N° 2017-000393 (VALIDEE) DATE - HEURE 2017-04-23 14:30 CODE - BUREAU 015201TIZI OUZOU							
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL SENOPLAST AUTRICHE						TYPE D'OPERATION PRODUCTION		FINANCEMENT 1		CORRELY FOB		RETRANS 1	
SAISIE DU NUMERO NIF 099913004319197-012945						MONTANT EUR 105713,41		MONTANT 158235,58		MONTANT 117,32030		MONTANT	
DECLARANT ENIEM TIZI OUZOU BP 108 OUED AISSI TIZI OU 15000						VALUEUR EN DA 12560564,40		DOCBILITATION BANCAIRE 150/302/2017/1/10/0002		TAUX DE CHANGE 117,32030		EUR	
ARTICLE 0001 DESIGNATION DES MARCHANDISES -d'une epaisseur excedant 1 mm FEUILLES HIS						REGIME FISCAL 504		ORIGINE 3920309300		POIDS NET 52636,00		QUANT COMPLE 52636	
ARTICLE 0002 DESIGNATION DES MARCHANDISES -d'une epaisseur excedant 1 mm ECHANTILLON FEUILLE HIS						REGIME FISCAL 504		ORIGINE 3920309300		POIDS NET 242,00		QUANT COMPLE 242	
PIECES JOINTES 610-620-646-648-650-655-						DELAI 10		TAUX SUSP		MONTANT PLUS-VALUE		MONTANT	
LIQUIDATION						D.D 15,00		T.V.A 19,00		12508053,00		1876207,95	
LIQUIDATION RECAPITULATIVE						D.D 15,00		T.V.A 19,00		14384260,95		2733009,58	
TOTAL						55,00		200,00		255,00			
CONSIGNATION PENAUTES						DATE		SIGNATURE DU CASSEUR		AUTORISE PAR : OBSERVATIONS A CIRCUIT VERT APUREMENT DS GLOBAL ENGAGEMENTS SOUSCRITS A Je soussigné, sollicite sous les plumes de douanier sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration. Le Déclarant OUARAZLIZI Déclarante c. S. Douane			

Annexe 20: les quittances de paiement des droits de douane

DOUANE ALGERIENNE
QUITTANCE

Partie Versante / Bénéficiaire: DEJA 986110 23/10/2017 24452,00

Mode de Paiement: VISA CAISSIER

Droits et Taxes		Autres recouvrements et opérations diverses	
Code	Montant	Code	Montant
	2.400.000,00		10,00
			200,00
			90,00
Total		Total	2.400,00

Montant Total en Lettres: 2.400.000,00

Partie Versante / Bénéficiaire: DEJA 986110 23/10/2017 2200,00

Mode de Paiement: VISA CAISSIER

Droits et Taxes		Autres recouvrements et opérations diverses	
Code	Montant	Code	Montant
			10,00
			200,00
			90,00
Total		Total	2.000,00

Montant Total en Lettres: 2.000,00

DOUANE ALGERIENNE
QUITTANCE

Partie Versante / Bénéficiaire: DEJA 986110 23/10/2017 24452,00

Mode de Paiement: VISA CAISSIER

Droits et Taxes		Autres recouvrements et opérations diverses	
Code	Montant	Code	Montant
204	13.135,00	227	10,00
211	9.017,00	601	200,00
		600	90,00
Total	22.152,00	Total	2.000,00

Montant Total en Lettres: 22.152,00

Partie Versante / Bénéficiaire: DEJA 986110 23/10/2017 24452,00

Mode de Paiement: VISA CAISSIER

Droits et Taxes		Autres recouvrements et opérations diverses	
Code	Montant	Code	Montant
			10,00
			200,00
			90,00
Total		Total	2.000,00

Montant Total en Lettres: 2.000,00

Handwritten: 45202



Table des matières

Table des matières :

Remercîment

Dédicace

Sommaire

Introduction Générale..... 01

Chapitre I : Généralité sur le processus d'achat externe des matières premières

Introduction du chapitre..... 04

Section 01 : Notions de base sur les matières premières 04

1. Définition des matières premières 04

2. Caractéristiques des matières premières 05

3. Les catégories des matières premières 05

3.1 Les types de matière première d'une manière générale 06

3.1.1 La catégories des produits d'origine agricole 06

3.1.1.1 Les matières d'origines végétales 06

3.1.1.2 Les matières d'origines animales 06

3.1.2. Matières premières d'origine énergétiques..... 06

3.1.3 Les matières premières non énergétiques 06

3.1.3.1 Les métaux de base ferreux 06

3.1.3.2 Les métaux non ferreux 07

3.1.3.3 Les métaux rares 07

3.2 Les types des matières premières selon les anglo-saxons..... 07

4. Les unités de mesure de matière première 08

5. Généralités sur les marchés des matières premières 09

5.1 Définition d'un marché de matière première..... 09

5.2 Mode de fonctionnement d'un marché de matière première 10

5.3 Les principaux marchés dans le monde 11

5.4 Dynamique des prix des matières première 12

5.4.1 Les facteurs influant sur les prix des matières premières 12

5.4.1.1 Mouvements de devises 12

5.4.1.2 Conjoncture géopolitique 12

5.4.1.3 La Nature	12
5.4.1.4 Coûts de transport et de stockage	13
5.4.1.5 La qualité	13
5. 5.4.1.7 Le volume et la régularité	13
4.1.6 Le temps	13
5.4.1.7 Le volume et la régularité	13
5.4.2 Les modes de fixation des prix	14
5.4.2.1 Les prix négociés	14
5.4.2.2 Les prix producteurs	14
5.4.2.3 Les prix de Bourse	15
5.4.2.4 Les ventes aux enchères	15
5.5 Les contrats des marchés des matières premières	16
5.5.1 Les contrats à livraison différée (forward).....	16
5.5.2 Les contrats à terme (future)	16
5.5.3 Les contrats optionnelles.....	17
Section 02 : Généralités sur la fonction achat et approvisionnement	19
1. La fonction approvisionnement	19
1.1 Définition de la fonction approvisionnement	19
1.2 L'Objectifs de l'approvisionnement	20
2. La fonction achat	20
2.1 Définition de la fonction achat	20
2.2 La Différence entre la fonction achat et approvisionnement	21
2.2.1 Les différences par rapport à leur mission.....	21
2.2.2 Les différences par rapport à leur processus	21
2.3 Le processus de la fonction achat	22
2.3.1 L'achat amont	23
2.3.1.1 L'expression des besoins	23
2.3.1.2 Recherche des fournisseurs	23
2.3.1.3 Sélection des fournisseurs.....	25
2.3.1.4 L'appel d'offres	25

2.3.1.5 Comparaison des offres	25
2.3.1.6 La négociation	25
2.3.2 Les étapes de l'approvisionnement (achat aval)	26
2.3.2.1 Validations d'une demande d'achat	26
2.3.2.2 Vérification et traitement de la demande d'achat	27
2.3.2.3 Passation de la commande ou appel de livraison.....	27
2.3.2.4 Suivi de commande.....	27
2.3.2.5 Réception de la livraison	28
2.3.2.6 Le contrôle	28
2.3.2.7 Réception et vérification de la facture	29
Conclusion de chapitre	31

Chapitre II : Les risques et leur Gestion

Introduction du chapitre	32
Section 01 : Définitions et typologie des risques	32
1. Définition d'un risque :	32
2. Le risque systématique et le risque spécifique.....	33
2.1 Le risque systématique	33
2.1.1 Le risque de change	33
2.1.2 Risque d'inflation	34
2.1.3 Le risque de taux d'intérêts	34
2.1.4 Risque politique	35
2.1.5 Le risque naturel	35
2.2 Les risques spécifiques	35
2.2.1 Risque client	36
2.2.2 Risque solvabilité	36
2.2.3 Risque opérationnel	36
3. Les risques liés au processus d'achat externes	37
3.1 Le risque fournisseur	37
3.2 Le risque retard de livraison	37
3.3 Risques de transport	38

3.4 Risques de non – conformité	38
3.5 Risque de taux de change	39
3.6 Risque de paiement.....	39
3.6.1 Risque de retard de paiement	39
3.6.2 Risque liée à l’instrument de paiement	39
3.7 Redevances douanières	40
3.8 Le risque lié spécifiquement aux matières premières	40
3.8.1 La guerre Russe Ukraine et son impact sur les prix des matières premières	41
3.8.2 L’impact de covid-19 sur les prix des matières premières	42
Section 02 : La gestion des risques liée à l’importatrices	43
1. Les étapes de la gestion des risques	43
1.1 Identification des risques	43
1.2 Analyse des risques.....	44
1.2.1 L’objectif de l’analyse des risques.....	44
1.2.2 La démarche d'analyse des risques	44
1.3 L’évaluation des risques	45
1.3.1 Les étapes d’évaluation des risques.....	46
1.3.2 Formulaire d'évaluation des risques	47
1.4 Hiérarchisation des risques	48
2. Gestion de différents risques liés à l’importation	49
2.1 Gestion de risque fournisseur	49
2.2 La gestion des risques de change	49
2.2.1 Le choix de la monnaie de facturation	50
2.2.2 Le termaillage	50
2.2.3 Netting.....	50
2.2.4 Les emprunts en devises ou « avances en devises »	51
2.3 L'assurance contre le risque transport	51
2.3.1 Les types d’assurance transport à l’importation	52
2.3.1.1 Assurance transport maritime	52
a) Assurance sur le corps de navire.....	52

b) L'assurance sur faculté	53
2.3.1.2 L'assurance aérienne	53
2.3.1.3 L'assurance terrestre des marchandises.....	53
2.4 Assurance qualité	54
2.5 La gestion des risques contre la hausse du prix des matières premières	55
2.5.1 Le Swap	55
2.5.2 Les options	55
2.5.2.1 L'option	55
2.5.2.2 Le Call	56
2.5.3 Les contrats à terme	56
Conclusion du chapitre.....	57
Chapitre III : Le processus d'achat externe au sein de l'ENIEM	
Introduction du chapitre.....	58
Section 01 : Présentation de l'entreprise ENIEM	58
1. Historique de l'entreprise ENIEM	58
2. Situation géographique de l'ENIEM	59
3 Objet social et champ d'activité	59
4. Objectifs et mission de l'entreprise ENIEM	60
4.1 Objectifs de L'ENIEM	60
4.2 Mission principales de l'ENIEM	60
5. Organisation de l'ENIEM	60
5.1 La direction générale.....	62
5.2 Les directions centrales de l'entreprise	62
5.3 L'unité commerciale.....	62
5.4 L'unité prestation technique.....	62
5.5 L'unité production	63
5.5.1 L'unité froid	63
5.5.2 L'unité cuisson	63
5.5.3 L'unité climatisation	63
5.6 Filiale MILAINA (unité sanitaire)	63

5.7 L'unité lampe de MOHAMMADIA (ULM)	64
6. L'organisation de l'entreprise ENIEM-Unité Froid	64
6.1 Présentation de l'Unité Froid	64
6.2 Organisation de l'Unité Froid	64
Section 02 : Processus d'importations dans l'entreprise ENIEM	67
1. Procédure d'achat	67
1.1 Évaluation des fournisseurs	67
1.1.1 Identification de nouveaux fournisseurs	67
1.1.1.1 Traitement de l'échantillon.....	67
1.1.1.2 Présérie	67
1.1.2 Suivi des fournisseurs	68
1.1.2.1 Structure Commercial	68
a) Structure Achats.....	68
b) Structure Gestion des stocks	68
1.1.2.2 Sécurité industrielle	68
1.1.2.3. Structure Qualité	69
a) Inspection Matières.....	69
b) Inspection produits	69
1.1.2.4 La structure technique.....	69
1.2 Expression du besoin d'achat (demande d'achat interne DAI).....	69
1.3 Consultations	70
1.3.1 Les modes de consultation.....	71
1.4 Choix de fournisseur	71
1.5 Gestion de la commande	71
1.6 Suivi et Exécution de la commande ou du contrat.....	72
1.7 Le Paiement	72
1.7.1 Documents d'achat	73
1.8 Achat à l'importation.....	73
1.9 Transit et Dédouanement	73
1.10. Réception des marchandises	74

1.10.1 Réception quantitative	74
1.10.2 Réception qualitative	74
1.11 L'entrée en magasin	74
2. Le déroulement d'une opération d'importation d'une matière première (plaque HIS).....	75
2.1 la consultation des fournisseurs	75
2.2 Sélection des fournisseurs.....	75
2.3 Négociation et gestion de la commande	76
2.3.1 Négociation	76
2.3.2 Passation de la commande	76
2.3.3 Etablissement d'un contrat d'achat	77
2.3.4 La domiciliation.....	77
2.4 Expédition des marchandises	77
2.5 L'assurance des marchandises	78
2.6 Paiement	78
2.7 Dédouanement de la marchandise	79
2.8 L'entrée au magasin	79
3. Les risques et leurs gestions dans l'entreprise ENIEM	79
3.1 Gestion de risque fournisseur	80
3.2 Gestion du risque de non-conformité	80
3.3 Gestion de risque de transport	80
3.4 Gestion de risque de retard de livraison	80
3.5 Autre risques.....	80
Conclusion du chapitre.....	81
Conclusion générale	82
Bibliographies	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des annexes	
Table des matières	

Résumé :

Au début des années 90, l'Algérie a orienté sa politique économique, d'un système planifié à une économie de marché basée sur la libéralisation des échanges internationaux, ce qui a encouragé les particuliers à investir dans l'import-export.

Aujourd'hui, les entreprises n'hésitent guère à importer des matières premières, des biens et des services produits en dehors des frontières nationales, de manière à créer de la valeur et à développer des avantages compétitifs, voire concurrentiels. Mais pour cela il est impératif de maîtriser le processus d'importation, et de connaître les risques de ce processus. Ce qui nous a incité à s'intéresser de plus près à cette opération.

Afin de bien comprendre le déroulement d'une opération d'importation ainsi que les méthodes pour maîtriser les risques d'importations dans une entreprise algérienne, nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'ENIEM, qui s'appuie sur des documents internes à l'entreprise ainsi que des entretiens avec les employés des différents services concernés par la procédure d'importation.

La gestion des risques à l'importatrices relève du service d'achat et aussi de la direction générale, elle peut les aider à maîtriser ces différentes menaces, à savoir (le risque de change, risque de volatilité des prix des matières premières, les risques de retard de livraison, de non-conformité des matières premières commandées, de ruptures de stocks).

ملخص:

في أوائل التسعينات، وجّهت الجزائر سياستها الاقتصادية إلى اقتصاد السوق القائم على تحرير التجارة الدولية، مما شجع على الاستثمار في الاستيراد والتصدير.

اليوم لا تتردد الشركات في استيراد المواد الخام والسلع والخدمات المنتجة خارج الحدود الوطنية، وذلك لخلق القيمة وتطوير المزايا التنافسية، لهذا من الضروري إتقان عملية الاستيراد، ومعرفة مخاطرها. هذا ما دفعنا لإلقاء نظره فاحصة على عملية الاستيراد.

بهدف التعمق والفهم الجيد لعملية الاستيراد وكيفية تسير مخاطر الواردات في شركة جزائرية، قمنا بإجراء تدريب عملي على مستوى "م و ص ك م"، الذي اعتمد على مستندات الداخلية. وكذلك المقابلات مع موظفي قسم الشراء والتوريد.

تقع مسؤولية إدارة مخاطر الاستيراد على عاتق قسم المشتريات وكذلك الإدارة العامة. نذكر من بين هذه المخاطر (خطر تقلبات أسعار المواد الأولية، وتقلبات أسعار الصرف، وعدم المطابقة مع البضائع المطلوبة، التأخر في استلام البضائع المطلوبة).