

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE



MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR



ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMARI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET  
DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

*Mémoire de fin de cycle*

En vue de l'obtention du diplôme de master

Spécialité : Finance et Commerce Internationale

Thème

**Les procédures d'importation en Algérie : contraintes et défis**  
**Etude de cas : l'entreprise ENIEM**

Présenté par :

- TAKABECHT Yousra
- TAKHERROUBT Fazia

Encadré par:

Dr. CHERROU Kahina

Membres de jury :

Président :	AMEZIAN Louiza	MAA	UMMTO
Examinatrice :	HAMMACHE Souria	MCB	UMMTO
Rapporteur :	CHERROU Kahina	MCB	UMMTO

**Promotion 2022/2023**

# Remerciement

*Avant tout, nous remercions dieu le tout puissant de nous avoir donné  
la*

*Force d'accomplir ce travail et de le mener jusqu'au bout.*

*On voudrait remercier notre promotrice « **Mm Cherrou. K** » pour le  
Temps qu'elle a consacré à nous apporter les outils de méthodologie  
indispensable à la conduite de cette recherche. Sa patience ; sa  
disponibilité ; et surtout ses*

*Judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.*

*Nous manifestons également notre plus grande reconnaissance aux  
membres du jury qui nous ont fait l'honneur de participer à  
l'évaluation de ce  
travail.*

*On tient à remercier l'équipe de **ENIEM** pour son accueil, malgré son  
travail, nous a consacré du temps, en mettant à notre disposition les  
informations nécessaires pour l'accomplissement de notre recherche.*

*Nos remerciements vont aussi à toutes les personnes qui ont contribué  
de*

*prés ou de loin à la réalisation de ce travail.*

# *Dédicace*

*Je dédie cet humble et modeste travail avec grand amour, sincérité et fierté :*

*À ma chère mère tu m'as donné la vie, la tendresse et le courage pour réussir.*

*Tout ce que je peux t'offrir ne pourra exprimer l'amour et la reconnaissance que je te porte. En témoignage, je t'offre ce modeste travail pour te remercier pour les sacrifices et pour l'affection dont tu m'as toujours entourée.*

*À mon cher père aucune dédicace ne saura exprimer mes sentiments, que dieu te préserve et te procure santé et longue vie.*

*À mes frères Mounir et Aziz qui ont été toujours présents pour moi.*

*À ma chère binôme, ma copine, ma sœur, Yusra qui est toujours avec moi en toute circonstance.*

*À tous les membres de ma famille, et ceux qui me sont chers.*

*À mes chers et regrettés grands parents, vous qui étiez la tête de la famille, le destin n'a pas voulu que nous puissions partager ensemble la joie de ce jour. Que vos âmes reposent en paix.*

**FAZIA**

# *Dédicace*

*Dédié à la mémoire éternelle de mon cher père, dont l'absence est ressentie à chaque étape de ce parcours.*

*À ma mère, pilier solide de notre famille, qui a toujours été source d'inspiration et de soutien.*

*À mes précieux frères, **Tahar, Ghiles et Ahmed**, ainsi qu'à mes chères sœurs, **Rama et Zahia**, dont la présence est un réconfort constant.*

*Je tiens également à dédier ce mémoire à ma nièce bien-aimée, **Mylina**, dont la joie et la pureté illuminent mes journées.*

*Et enfin, à ma binôme **Fazia**, ma meilleure amie, qui a partagé avec moi les hauts et les bas de cette aventure académique.*

*À tous ceux qui ont façonné mon chemin, ce mémoire est un témoignage de gratitude envers vous, pour avoir rendu cette réalisation possible.*



**YOUSRA**



# *Sommaire*



# Sommaire

---

## *Sommaire*

**Introduction générale..... 1**

### **Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique**

**Introduction ..... 3**

Section 1 : Présentation, de procédure d'importation en Algérie ..... 3

Section 2 : Présentation des procédures d'exportation en Algérie ..... 18

Section 3 : Les théories de commerce international ..... 25

**Conclusion ..... 35**

### **Chapitre II : La chaîne logistique dans le commerce mondial**

**Introduction ..... 37**

Section 1 : Assurance et transport international des marchandises importées ..... 37

Section 2 : Dédouanement de marchandises importées ..... 46

**Conclusion ..... 48**

### **Chapitre III : L'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

**Introduction..... 49**

Section1 : Présentation de L'ENIEM..... 49

Section 2 : Les contraintes et les défis de procédures d'importation ..... 59

Section 3 : analyse empirique des contraintes liées aux procédures d'importation au sein de L'ENIEM ..... 62

**Conclusion ..... 71**

**Conclusion générale ..... 73**

---



---

*Liste des abréviations*

---



---

## Liste des abréviations

---

**CAF** : Comptoirs et armoires frigorifiques  
**CAM** : Complexe d'appareils ménagers  
**CDC** : cahier des charges  
**CDCF** : cahier des charges fonctionnel  
**CDCT** : cahier des charges technique  
**CFR** : Cost and freight  
**CI** : commerce international  
**CIF** : Cost, insurance and freight  
**CIP** : Carriage and insurance paid  
**CPT** : Carriage paid to  
**DAP** : Delivered at place  
**DAT** : Delivered at terminal  
**DDP** : Delivered duty paid  
**DIPP** : Division internationale des processus productifs  
**DPU** : Delivered at Place Unloaded  
**EXW** : Ex Works  
**FAB** : Franco à bord  
**FAS** : Free Alongside Ship  
**FCA** : Free Carrier Alongside  
**FOB** : Free on Board  
**GIE** : groupe d'intérêts économiques  
**ISO** : l'International Organization for Standardization  
**PIB** : produit intérieur brut  
**SAV** : service après-vente  
**SCEA** : Société civile d'exploitation agricole  
**SCI** : Société de commerce international  
**SH** : système harmonisé  
**TCO** : tableau comparatif des offres  
**TCOD** : tableau comparatif des offres définitives  
**TVA** : taxe sur la valeur ajoutée.



*Liste des tableaux et figures*



## Listes des tableaux et figures

---

### Liste des tableaux :

<b>Tableau N°01</b> : Appréciation d'un fournisseur .....	<b>6</b>
<b>Tableau N°02</b> : Sélection des fournisseurs.....	<b>11</b>
<b>Tableau°03</b> : Avantages et inconvénients d'exportation directe.....	<b>20</b>
<b>Tableau N°04</b> : Avantages et inconvénients d'exportation indirecte.....	<b>21</b>
<b>Tableau N°05</b> : Versement d'indemnités. ....	<b>43</b>

### Liste des figures

<b>Figure N°01</b> : Organigramme de L'ENIEM.....	<b>55</b>
---	-----------



# *Introduction générale*



# Introduction générale

---

## *Introduction générale*

De nos jours, le commerce international constitue un facteur clé de la croissance économique d'un pays, il se définit comme étant des échanges de biens et des services entre les différentes nations, il constitue un moyen essentiel qui met en relation plusieurs pays. Le commerce extérieur consiste ainsi à exporter le surplus de production enregistré, d'une part, et à importer des produits dont un pays a besoin.

Les procédures d'importation en Algérie revêtent une grande importance, car elles régissent la manière dont les marchandises étrangères entrent légalement sur le territoire et sont distribuées dans le pays. Ces procédures impliquent une série d'étapes administratives, douanières et réglementaires visant à garantir la conformité, la sécurité et la transparence des transactions commerciales internationales.

L'objet de ce travail de recherche est de déceler de près les contraintes liées aux procédures d'importation en Algérie, en s'appuyant sur le cas de l'ENIEM, afin d'apporter des solutions et pouvoir simplifier ces dernières, car l'importation joue un rôle crucial dans l'économie de l'Algérie en tant que moyen d'accéder aux biens et aux ressources nécessaires pour soutenir la production nationale, répondre aux besoins des consommateurs et favoriser le développement économique.

Compte tenu de ce qui a été présenté précédemment, la problématique à laquelle nous tenterons d'apporter des éléments de réponses se définit comme suit :

**Quelles sont les contraintes auxquelles se heurte l'ENIEM au cours de ses procédures d'importation en Algérie ? Quels défis lui sont imposés ?**

Pour répondre à la question principale et expliquer les raisons qui empêchent le bon déroulement et donc complexifient les procédures d'importation en Algérie. Il est nécessaire d'apporter des réponses aux questions secondaires suivantes :

- Quelles sont les principales contraintes auxquelles sont confrontés les importateurs en Algérie ?
- Quelles sont les principales mesures que le gouvernement Algérien devrait prendre pour faciliter les procédures d'importation en Algérie ?

## Introduction générale

---

Afin d'apporter des éléments de réponses aux questionnements ci-dessus, notre approche méthodologique est qualitative en utilisant des entretiens semi-structurés. Cette méthodologie nous a permis de recueillir des données riches et contextuelles à partir des acteurs impliqués, offrant ainsi une compréhension approfondie des défis et des contraintes liées à l'importation dans le contexte spécifique de notre étude.

Afin de bien mener notre travail, nous l'avons structuré dans son ensemble en trois chapitres : Le premier chapitre sera réalisé suivant un cadre théorique et conceptuel, il est question d'éclaircir le cadre conceptuel et théorique relatif aux procédures d'importation en Algérie, sur les théories de commerce international.

Dans le deuxième chapitre intitulé « la Chaîne logistique dans le commerce mondial » s'intéressera d'abord à l'assurance et transport international des marchandises importées ensuite au dédouanement des marchandises importées.

Le dernier chapitre intitulé « l'analyse des contraintes et défis d'importation cas ENIEM » en premier lieu illustrera la présentation de L'ENIEM. Ensuite portera sur la présentation de la méthodologie de l'étude empirique. Enfin l'analyse empirique des contraintes liées aux procédures d'importation au sein de l'ENIEM.



*Chapitre I :*

*Les procédures d'importation en  
Algérie : cadre conceptuel et  
théorique*



# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

## Introduction

Le commerce international (CI) concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre deux ou plusieurs espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique pour la circulation des biens et services à travers les régions du monde, et qui seront consommés ailleurs. Le commerce renferme les opérations d'importation, et les opérations d'exportations.

Ce chapitre est consacré à l'explication et à la présentation des procédures d'importation ainsi que celles d'exportations. Il est scindé en trois sections, la première section portera d'abord, sur les principales étapes explicatives des procédures d'importation. En suite, la deuxième section s'étalera sur les procédures d'exportations et enfin, en troisième section, il sera question de présenter les théories du commerce international justifiant le recours aux importations.

## Section01 : Présentation des procédures d'importation en Algérie

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

### 1. Naissance et expression du besoin d'achat

Le besoin d'achat est l'ensemble des articles qui sera nécessaire de fabriquer, de transformer ou d'approvisionner pour satisfaire la demande des clients et le bon fonctionnement de l'entreprise. Le besoin manque ou perception du manque d'un objet, d'un bien nécessaire s'exprime à travers les quatre paramètres de l'achat qui sont : la qualité, le délai, la quantité, le prix<sup>1</sup>.

#### 1.1. La naissance du besoin

---

<sup>1</sup> Y.LELLOUVHE, F.PIQUET« le négociation acheteur/vendeur », 2ème édition, Donod, Paris, 2010, p.23

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

Sur la base de programme de production annuelle et les prévisions de vente les

Besoins sont déterminés par la structure « gestion des stocks » cette dernière pour mission de :

- Garantir pendant une période la disponibilité des marchandises et les quantités à

Approvisionner, détermine les besoins bruts

- Le gestionnaire des stocks procède au calcul des besoins nets en tenant compte des Stocks existants qui donnent lieu à des demandes d'achat.

## 1.2.L'expression d'un besoin

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

### 1.2.1. La préparation du listing d'achat

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

- Le titre : le nom et le type de l'équipement, le nom et l'adresse du fournisseur.
- Le nombre d'article à commander : désignation des articles, la fréquence, la quantité et la date de livraison. Le listing d'achat est transmis au magasin central pour sa correction et au calcul du besoin net. Le listing rectifié (quantité, conformité des codes et désignation) qui consiste la demande d'achat.

### 1.2.2. L'élaboration d'un programme d'importation

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

### 1.2.3. Le cahier des charges

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

Le cahier des charges (CDC) est un document contractuel à respecter lors d'une opération d'importation et d'exportation. Le cahier des charges permet au maître d'ouvrage de faire savoir au maître d'œuvre ce qu'il attend de lui lors de la réalisation du projet, entraînant des pénalités en cas de non-respect. Il décrit précisément les besoins auxquels le prestataire ou le soumissionnaire doit répondre, et organise la relation entre les différents acteurs tout au long d'une opération. On distingue deux types de cahier des charges :

## 1.2.3.1. Le cahier des charges technique

Souvent rédigé au moment de la validation d'une opération d'importation et d'exportation, le cahier des charges technique se focalise sur les exigences et contraintes techniques du produit. Il reprend généralement l'environnement technique (procédure, backups), les langages et outils à utiliser ainsi que leurs versions respectives, la faisabilité du projet, les contraintes sécuritaires.

Le cahier des charges technique (CDCT) prend également en compte les contraintes économiques, environnementales, matérielles et industrielles<sup>2</sup>.

## 1.2.3.2. Le cahier des charges fonctionnel

Le cahier des charges fonctionnel (CDCF) structure le projet en précisant les services à rendre, les contraintes du produit, service, processus, prestation intellectuelle ou encore logiciel. Il reprend généralement le détail du projet et des intervenants, l'étude des besoins et l'analyse fonctionnelle.

Historiquement, la norme AFNOR NF X50-151 a longtemps servi de modèle de cahier des charges fonctionnel, pour les projets industriels et informatiques. Elle a été remplacée en février 2013 par la norme NF EN 16271 qui décrit non seulement la mise en œuvre du cahier des charges fonctionnelles, mais aussi celle de l'analyse fonctionnelle et de l'expression fonctionnelle du besoin.

## 2. Les procédures d'importation en Algérie

---

<sup>2</sup><https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199141-cahier-des-charges-definition-traduction/>,02/06/2023

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

Les procédures d'importation en Algérie sont un ensemble d'étapes et de démarches administratives nécessaires pour importer des biens et des marchandises dans le pays. Ces procédures sont régies par des réglementations et des lois spécifiques qui visent à réguler les échanges commerciaux et à garantir la sécurité, la qualité et la conformité des produits importés.

La première étape des procédures d'importation consiste en :

## 2.1 La recherche des fournisseurs

La recherche des fournisseurs est menée avec plus grand soin afin de trouver le partenaire qui satisfait au mieux les intérêts de l'entreprise. Elle suppose de décrire avec précision le profil de ces fournisseurs potentiels et d'en établir une liste aussi exhaustive que possible pour effectuer ensuite une sélection pertinente.

### 2.1.1. La détermination du profil des fournisseurs

La détermination du profil d'un fournisseur nécessite de définir des critères d'évaluation. Ceux-ci sont nombreux comme l'indique le tableau ci-dessous.

**Tableau n° 01 : Appréciation d'un fournisseur**

<b>Critères d'évaluation</b>	<b>Intérêt pour l'acheteur</b>
<b>Critères commerciaux</b> -Notoriété du fournisseur -Qualité des services (délai de livraison, emballage, transport, assurance, SAV...) -Prix et conditions de paiement -Capacité à donner des informations sur le marché de la matière première ou du demi-produit et sur les quantités achetées par les concurrents.	-Bénéfice de son image de marque -Economies entraînées par l'allègement de la logistique et des frais de stockage -Facteurs de compétitivité (devise, délais de paiement...) -Meilleure connaissance des marchés en amont et de la concurrence.

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

<b>Critères techniques</b> -Rapidité d'exécution de la commande (service expédition efficace, produits en stock...) -Contrôle qualité rigoureux (certification ISO) -Existence d'un département recherche et développement. -Maitrise du processus de fabrication ou sous-traitance -Qualité des techniciens.	-Facilité de gestion et diminution de la qualité à commander -Réactivité par rapport au marché -Diminution des renvois de marchandises et amélioration de la qualité en aval -Utilisation des innovations amont -Amélioration du service après-vente le cas échéant
<b>Critères de gestion</b> -Service administratif efficace (prise de commande rapide et moyens de communication adaptés, documents conformes...) -Organigramme permettant d'être en contact avec un seul responsable -Personnel stable.	-Facilité de contact et dédouanement aisé -Suivi aisé de la commande et des incidents -Pérennité de la relation.

**Source : J.PAVEAU, F.DUPHIT, «exporter : pratique de commerce international», 24ème édition, FOUCHER, p.508**

### 2.1.2 La définition des zones ou pays fournisseurs

Après avoir élaboré le profil des fournisseurs, l'acheteur doit les identifier. Ce travail nécessite d'abord de définir les pays ou zones d'approvisionnement avant de mener une investigation plus approfondie sur les espaces géographiques retenus afin de repérer ces fournisseurs.

L'acheteur sélectionne les pays ou zones d'approvisionnement en tenant compte de différentes contraintes

-la nature de l'achat : le produit intermédiaire qui est intégré dans un processus de production implique davantage de contraintes que le produit fini (arrêt de chaîne de fabrication par exemple)

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

- le type de relation recherché par son entreprise : une organisation de la production en flux tendus nécessite une certaine proximité géographique
- les caractéristiques du marché aval : un marché qui exige des produits à rotation rapide suppose un approvisionnement domestique ou dans un pays proche
- le type de rentabilité : un produit à forte marge mais à faible rotation requiert une proximité moindre qu'un produit à faible rentabilité mais à rotation rapide

### 2.1.3L'identification des fournisseurs potentiels

Après avoir défini les pays ou les zones de recherche, l'acheteur, cherche à dresser la liste des fournisseurs potentiels. La démarche peut s'effectuer sur internet :

- En interrogeant les moteurs de recherche,
- En accédant à une place de marché qui lui permettra de consulter le catalogue des produits des fournisseurs référencés.

Si les résultats sont décevants, il convient d'élargir le champ de la recherche avec de nouveaux mots clés. Dans ce cas, la liste obtenue risque de manquer de précisions et il faudra alors la qualifier en interrogeant les fournisseurs identifiés.

Pour des raisons de coût, l'acheteur procède ensuite à une première sélection afin de pouvoir concentrer ses efforts commerciaux sur les fournisseurs les plus intéressants. Elle s'effectue en deux temps :

- Elimination des fournisseurs qui n'ont pas répondu à la demande de renseignements pour diverses raisons (mauvaise organisation, produits non compatibles, volume d'affaires proposé trop faible ou trop important, destination jugée peu satisfaisante...) et de ceux qui n'ont pas encore reçu d'agrément lorsqu'un système d'homologation fournisseur existe dans l'entreprise ;
- Examen des propositions des autres fournisseurs sur la base des critères considérés comme fondamentaux pour l'achat considéré<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> J.PAVEAU, F.DUPHIT, «exporter: pratique de commerce international», 24<sup>ème</sup> édition, FOUCHER, p.509/510

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

## 2.1.4 La rencontre avec les fournisseurs potentiels

Une rencontre avec les fournisseurs potentiels est organisée avec le même soin qu'une rencontre avec des clients. L'acheteur dispose de fiches d'évaluation, d'une documentation sur son entreprise et il prépare l'entretien. A cet effet, il intègre les caractéristiques du marché qui pèsent sur la négociation avec les vendeurs. En effet, si un marché prospecté est dominé par les vendeurs ou s'il manque de viscosité (difficulté de passer d'un fournisseur à un autre pour des raisons techniques ou autres), l'acheteur ne peut instaurer un rapport de force favorable et bénéficier d'avantages substantiels.

Il doit toutefois préparer les arguments dans le but d'obtenir les meilleures conditions d'achat possible, compte tenu des rapports de force existants. Ces arguments peuvent s'articuler, par exemple, autour du volume annuel d'affaires proposé, de la notoriété commerciale et financière de son entreprise ou encore des remontées d'informations qu'il pourrait apporter à ses fournisseurs.

Cette rencontre peut avoir lieu dans les locaux de l'acheteur, lors de salons professionnels ou à l'occasion d'une visite chez le fournisseur.

## 2.2. La sélection des fournisseurs

La sélection du fournisseur est une phase très importante, dans laquelle l'importateur choisit le fournisseur qui répond au mieux à ses besoins et ses exigences. Toutefois, la moindre négligence ou précipitation peut engendrer des risques importants sur la vivacité du produit et voir même de l'entreprise.

### 2.2.1. L'appréciation des risques de sélection des fournisseurs

Les principaux risques lors de la sélection sont :

- Le non-respect du délai d'approvisionnement par le fournisseur qui aura pour conséquences
  - La constitution d'un stock de sécurité important engendrant des frais financiers
  - Les livraisons de l'importateur ne seront plus assurées à temps ce qui engendrera des

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

Pénalités de retard et une perte de compétitivité sur le marché

- Une perte de confiance dans le fonctionnement du système opérationnel rapidement

Suivi de comportements d'anticipation tels que la création de stock de sécurité (augmentation des frais financiers), la surestimation des prévisions, ou parfois l'injection de commandes fictives. Autant de comportements qui ont un coût.

- Le non-respect du délai de mise en marché sera l'origine d'une apparition de nouveaux produits sur le marché et rendre le produit importé obsolète
- Une mauvaise qualité du produit importé
- L'absence de garantie technique et de services après ventes
- Une mauvaise situation financière du fournisseur, et impossibilité d'honorer aux engagements conclus
- Les litiges avec le fournisseur étrange.<sup>4</sup>

## 2.2.2. Les critères de sélection des fournisseurs

Pour éviter les risques, l'importateur doit pouvoir se fier à des fournisseurs capables de satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins. Les responsables des approvisionnements tentent par conséquent de trouver des fournisseurs fiables. Les critères de suivi de performances des fournisseurs sont généralement le prix, le respect des délais et la qualité. Pour un meilleur choix, il est nécessaire de développer certains critères.

### 2.2.2.1. La revue des accords bilatéraux

Parmi les critères de sélection des fournisseurs, une revue des accords bilatéraux entre le pays de l'importateur et celui du fournisseur en matière de transport et ce pour bénéficier d'une éventuelle exonération douanière et fiscale.

### 2.2.2.2. Examiner le délai de livraison

Dans une opération d'achat à l'étranger, la longueur et le respect des délais de livraisons constituent souvent un critère important de choix. L'évolution du délai de livraison

---

<sup>4</sup>[https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m\\_appreciation-risques-specificites-operation-importation-roleexpert-comptable27.html](https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m_appreciation-risques-specificites-operation-importation-roleexpert-comptable27.html)

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

relève de la connaissance de la date et le lieu de livraison, l'acheteur se réfère donc à l'incoterm utilisé dans la proposition commerciale. Pour les propositions formulées selon les incoterms de ventes au départ, l'acheteur doit ajouter le temps de transport, de manufacturation et du dédouanement pour évaluer la date de mise à disposition des marchandises dans ses locaux.

## 2.2.2.3. La performance du fournisseur

La performance du fournisseur c'est-à-dire la qualité de la relation contractuelle et de prestation réalisée, et la sécurisation juridique des actes, des contrats et des pratiques.

Les termes des critères les plus récurrents sont :

- **La performance logistique** : conformité, délai et contrôle des sous-traitants
- **La performance qualité** : conformité aux spécifications techniques et administratives de cahiers de charge, contrats cadre, qualité des équipements et installations... etc.
- **La performance industrielle** : flexibilité, pérennité de l'entreprise, compétitivité.

Recherche et développement et innovation

- **La performance de service** : service après-vente, disponibilité, conseil, fiabilité, réactivité et ponctualité.
- **La performance de sécurité** : conformité aux normes et règles de sécurité<sup>5</sup>

## 2.3 La sélection définitive des fournisseurs

La sélection des fournisseurs est l'une des plus importantes décisions que doit prendre le responsable des achats. Ces décisions reposent sur la base des offres reçues ; l'acheteur procède à l'élaboration d'un tableau comparatif des offres (TCO) ; qui permet une présélection des fournisseurs avec lesquels des négociations seront engagées. Au terme de ces négociations l'entreprise établit un tableau comparatif des offres définitives (TCOD) dans lequel sont proposés les fournisseurs retenus avec les arguments ayant motivés le choix. Les principaux critères d'évaluation des offres sont repris dans le tableau suivant :

### Tableau n°02 : Sélection des fournisseurs

---

<sup>5</sup> André MARCHAL, 2007 op-cit,p368

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

	Pondération	Notes attribuées par fournisseur			
		Fournisseur 1	Fournisseur 2	Fournisseur 3	Fournisseur 4
Délai de fabrication					
Délai de livraison					
Performance du Produit					
Certifications					
Délai de paiement					
Mode de paiement					
Garantie: durée étendue					
Installation					
Formation SAV Capacités de Production					
Incoterm					
Prix					
Evaluation globale chiffré					

**Source : G. Legrand et H. Martini, commerce international, DUNOD, 8<sup>ème</sup>, Belgique, 2010,**

L'entreprise dispose d'une multitude de méthodes en vue de repérer les fournisseurs potentiels. Elle réunit un ensemble d'informations sur eux en vue de les comparer et choisir un fournisseur définitif, avec qui engager les négociations en vue de parvenir à un accord.

Les autorités douanières jouent un rôle central dans les procédures d'importation. Elles sont responsables de l'inspection des marchandises importées, de la collecte des droits de douane et des taxes, ainsi que la vérification de la conformité aux normes et aux réglementations en vigueur. Les importateurs doivent fournir des informations détaillées sur les produits importés leur valeur en douane et leur classification tarifaire.

Une fois les formalités douanières accomplies, les marchandises sont autorisées à entrer dans le pays. Cependant, il est important de noter que les contrôles et les vérifications peuvent entraîner des retards dans la libération des marchandises, ce qui peut affecter les délais de livraison et la compétitivité des importateurs.

# **Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique**

---

Les procédures d'importation en Algérie sont complexes et nécessitent une connaissance approfondie des réglementations et des exigences. Administratives. Les importateurs doivent se conformer aux différentes étapes et fournir les documents requis pour assurer une importation légale et régulière. Il est essentiel de suivre attentivement ces procédures afin de minimiser les risques, d'éviter les sanctions et de faciliter les opérations commerciales internationales.

Les importateurs qui souhaitent importer des marchandises en Algérie doivent suivre différentes étapes et se conformer à certaines exigences administratives. Voici une description détaillée des principales étapes et exigences :

## **2.3.1. Enregistrement fiscal**

Avant de commencer les procédures d'importation, les importateurs doivent obtenir un code d'identification fiscale auprès des autorités fiscales algériennes. Ce code permet d'identifier l'importateur légal et de suivre les transactions financières liées à l'importation. L'enregistrement fiscal est essentiel pour toutes les activités commerciales en Algérie.

## **2.3.2. Licence d'importation**

Certains produits spécifiques nécessitent une licence d'importation délivrée par le ministère du commerce algérien. Cette licence est soumise à des restrictions et des quotas, et vise à protéger les industries nationales. Les importateurs doivent soumettre une demande de licence d'importation en fournissant des informations détaillées sur les produits importés, tels que la nature de marchandises, la quantité, la valeur, etc.

Le délai d'obtention de la licence peut varier en fonction de la complexité du produit et des réglementations applicables.

## **2.3.3. Préparation des documents**

Avant d'effectuer l'importation, les importateurs doivent préparer certains documents essentiels. Cela comprend généralement la déclaration en douane, qui est un document détaillant les informations sur les marchandises importées, y compris leur description, leur quantité, leur valeur, leur origine, etc. d'autres documents couramment requis sont la liste de colisage (qui décrit le contenu du colis), la facture commerciale (qui indique le prix et les conditions de vente), le certificat d'origine (qui prouve le pays d'origine de marchandise) et

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

éventuellement d'autres documents spécifiques tels que les certificats de conformité, les licences spéciales, etc.

Ces documents sont nécessaires pour assurer la transparence des transactions et la conformité aux réglementations douanières.

## 2.3.4. Vérification et évaluation douanière

Une fois les documents préparés, le processus de vérification et d'évaluation douanière commence. Les douanes algériennes procèdent à une série de vérifications pour assurer de la conformité des marchandises importées. Cela comprend la vérification des valeurs en douane déclarées, la classification tarifaire correcte des marchandises selon le système Harmonisé (SH), ainsi que la conformité aux normes et aux réglementations techniques. Les douanes peuvent également effectuer des inspections physiques pour vérifier les marchandises.

## 2.3.5. Paiement des droits de douane et des taxes

Les importateurs doivent payer les droits de douane et les taxes applicables sur les marchandises importées. Les droits de douane sont des taxes imposées sur les marchandises importées, généralement calculées en pourcentage de la valeur en douane des marchandises. Les taxes peuvent inclure la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et d'autres taxes spécifiques. Les importateurs doivent s'acquitter de ces paiements pour obtenir la libération des marchandises.

## 2.4. Les facteurs relatifs à une opération d'importation

Lors d'une opération d'importation de marchandise on fait face à certains facteurs

### 2.4.1. Options relatives au mode transport

Plusieurs types de transport existent et par conséquent les options relatives à ces derniers se multiplient également, dans ce point, il s'agira de mettre en exergue les modes de transport aérien, routier, ferroviaire et maritime :

- **Le transport routier :** Ce mode de transport est utilisé généralement afin d'acheminer les marchandises vers un autre mode de transport, il s'agit d'une activité

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

réglementée de transport terrestre, qui s'exerce sur la route utilisant les automobiles, les véhicules utilitaires et les deux-roues.

- **Le transport ferroviaire** : Très utilisé, le transport ferroviaire est un moyen de transport de choix pour acheminer les marchandises destinées aux marchés outre-mer jusqu'au port maritime, puis pour les transports du port d'arrivée à leur destination finale.
- **Le transport aérien** : Les expéditions par voie aérienne coute souvent plus cher que les autres expéditions par autre voix, cependant ce supplément de cout est compensé par la rapidité de livraison, des frais d'entreposage et d'assurance moins élevés et un meilleur contrôle de stock<sup>6</sup>.
- **Le transport maritime** : Il s'agit de transport de marchandise de grande taille et les marchandises et les produits en vrac pour lesquels le délai de livraison peut être très long et cela via de grands bateaux (cargos polyvalents, navires vraquiers, navires chimiquiers, navires pétroliers,)<sup>7</sup>.

### 2.4.2. Documents d'expédition

Ces documents permettent aux marchandises de franchir la douane, d'être chargées à bord d'un véhicule de transport et d'être acheminées à destination après avoir été préparés par l'exportateur ou par le transitaire. Les principaux documents d'expédition sont les suivants

- Une facture commerciale.
- Une liste de marquage ou bordereau d'expédition spécial.
- Un certificat d'assurance.
- Un certificat d'origine.
- Un connaissement (B/L)<sup>8</sup>.

### 2.4.3. Emballage, marquage et étiquetage des marchandises

---

<sup>6</sup> Muriel Blondy « Logistique et transport International » 2020, p. 123

<sup>7</sup> <https://www.qualitairsea.com> 02 Juin 2023

<sup>8</sup> Rachid Oulhadj « gestion des opérations imports export » 2007 p.160-170

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

Afin de permettre l'arrivée des produits chez le client et afin d'éviter toute formalité, tout produit expédier doit être emballé, marqué et étiqueté correctement, autrement les produits seront bloqués aux frontières et n'arriveront jamais à destination.

Il faut donc tenir compte d'un certain nombre d'éléments qui sont :

- Emballer les produits dans des emballages solides et résistants afin de permettre leur arrivée à destination.
- Placer les produits selon leurs nécessités (température, protection nécessaire).
- Choisir le bon emballage selon le mode de transport à utiliser et pour réduire le risque de vol.

Le marquage sert à distinguer les produits des autres. Les indications requises incluent les éléments suivants :

- Le nom de l'acheteur ou autre forme d'identification convenue.
- Le nom du point ou du port d'entrée dans le pays importateur.
- Le poids brut et poids net du produit en kilos en livres.
- Une mention du pays d'origine « Made in CANADA ».
- Le nombre de caisse.
- Un bordereau d'expédition, lus dans chaque conteneur, une copie énumérant le contenu<sup>9</sup>.

### 2.4.4. Assurance fret

Quel que soit le mode de transport utilisé les marchandises sont exposées à de nombreux risques, c'est pour cela qu'il est fortement recommandé d'avoir une assurance fret car les transporteurs internationaux n'assument pas l'entière responsabilité des marchandises pendant le transport par voie maritime ou aérienne, mais aussi dans bien des cas, les conditions de vente prévoient que les vendeurs doivent assumer la responsabilité de la marchandise jusqu'à son arrivée à destination.<sup>10</sup>

### 2. 4.5. Transitaires

Ces entreprises sont spécialisées dans le transport de marchandises du point A au point B. Elles peuvent se charger de tous les aspects logistiques ou simplement d'aider à négocier le

---

<sup>9</sup> Rachid Oulhadj «gestion des opérations imports export »2007,opcit, p160-170

<sup>10</sup> Rachid Oulhadj «gestion des opérations imports export »2007,opcit, p160-170

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

tarif des compagnies de navigation, des compagnies aériennes, des entreprises, des courtiers en douane et des sociétés d'assurances.

Nombre de transitaires se spécialisent dans l'expédition vers certains pays, tandis que d'autres se concentrent sur certains types de produits<sup>11</sup>.

## 2.4.6. Courtiers en douanes

Le dédouanement des marchandises, la préparation des documents et du règlement des droits de douane qui s'appliquent à l'exportation des produits sont assurés par les courtiers. Ils peuvent renseigner aussi sur d'éventuels changements tels que les dernières révisions des droits de douane et d'autres changements dans le domaine<sup>12</sup>.

## 2.4.7. Exportation d'un service

Les exigences en termes d'entrée ou de séjour dans un pays se doivent d'être satisfaites lorsqu'il s'agit d'exporter un service, notamment les passeports, les visas d'entrée ou les permis de travail.

Les méthodes utilisées dans une prestation de services sont :

- Dans le cas où le fournisseur se rend chez le client
- Le client se rend chez le fournisseur (le tourisme en est un exemple)
- Création d'un établissement dans le pays étranger
- Franchisage ou octroi de License
- Prestation électronique de services, comme les affaires électroniques<sup>13</sup>.

## 3. Les régimes douaniers à l'importation

En Algérie, il existe plusieurs régimes douaniers applicables à l'importation de marchandises. Voici quelques-uns des régimes douaniers couramment utilisés :

---

<sup>11</sup> Rachid Oulhadj «gestion des opérations imports export »2007,opcit, p160-170

<sup>12</sup>Rachid Oulhadj, 2007, opcit, p160-170

<sup>13</sup>Rachid Oulhadj «gestion des opérations imports export »2007,opcit, p160-170

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

**3.1 Régime général d'importation :** il s'agit du régime le plus courant et il est applicable à la plupart des marchandises importées.

Les marchandises importées sont soumises au paiement des droits de douane et des taxes à l'importation, ainsi qu'à d'autres formalités douanières.

**3.2 Régime de l'admission temporaire :** Ce régime permet l'admission dans le territoire douanier en suspension des droits et taxes, sans application des prohibitions à caractère économique, de marchandises importées dans un but défini et destinées à être réexportées dans un délai déterminé<sup>14</sup>

**3.3 Régime de l'entrepôt douanier :** Ce régime douanier permet l'emménagement des marchandises importées sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractère économiques.

L'entrepôt sous douane, privé ou public, est dit spécial lorsqu'il est destiné au stockage de marchandises dont la conservation exige des installations spéciales.<sup>15</sup>

**3.4 Régime de la franchise en droits de douane et taxes :** certaines catégories de marchandises peuvent bénéficier d'une exonération totale ou partielle des droits de douane et des taxes à l'importation. Cela peut inclure des biens destinés à des fins humanitaires, des produits spécifiques utilisés dans certains secteurs industriels, ou des marchandises importées par des organismes gouvernementaux ou à des fins de recherche scientifique.

Il convient de noter que les régimes douaniers peuvent varier en fonction de la nature des marchandises importées, des accords commerciaux en vigueur et de la législation douanière en Algérie.

## Section 02 : Présentation des procédures d'exportation en Algérie

Aujourd'hui, l'activité d'exportation est un vecteur important de la croissance économique et du développement du pays : elle permet de couvrir les importations et d'équilibrer la balance de transactions courantes.

### 1. Principales définitions du concept « exportation »

---

<sup>14</sup><https://www.douane.gov.dz/spip.php?article74>, 05 Juin 2023

<sup>15</sup><https://www.douane.gov.dz/spip.php?rubrique31> 05 Juin2023

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

L'exportation est le fait qu'un pays ou une zone économique vend à l'étranger une partie de sa production de biens ou de services. Elle est considérée comme étant un vecteur important du commerce international. « On entend par l'exportation, la vente à l'étranger d'un produit fabriqué dans un pays d'origine. L'exportation peut être directe ou indirecte »<sup>16</sup>.

A titre d'exemple, l'encyclopédie économique définit l'exportation comme « le cadre de commerce extérieur, des biens prélevés dans un pays et transmis à un autre pays, le premier pays étant l'exportateur et le second l'importateur »<sup>17</sup>.

On retient aussi la définition donnée par la comptabilité nationale(SCEA) selon laquelle : « les exportations comprennent tous les biens neufs ou existants vendus ou non qui sortent définitivement du territoire économique, ainsi que tous les services rendus par des résident à des non-résidents, à l'exception des services consommés sur territoire économique par les ménages non-résidents »<sup>18</sup>.

Elle peut, cependant, prendre diverses formes :

- L'Exportation directe.
- L'Exportation indirecte.
- Exportation concertée ou associée.

## 2. Les formes des exportations

### 2.1. Exportation directe

Elle concerne toutes les actions de développement des ventes à l'international en direct dans les pays ciblés à travers la prospection, déplacement, participation à des salons spécialisés, la mise en place de partenariats avec des acteurs locaux ou un réseau de distribution. Une variante de l'exportation directe est l'exportation collaborative, cela s'organise généralement en filières et elle s'articule autour d'un groupe d'entreprises ayant des produits complémentaires afin de proposer une offre globale. Ici l'entreprise s'occupe elle-même de la vente de ses produits soit elle va opter par une vente en ligne, foire internationale...

- **Vente directe** : la vente directe aux clients étrangers (distributeur ou client final) peut se réaliser à travers des catalogues ou des salons et des foires internationales. Il est

---

<sup>16</sup>Mayrhofer.U : « management stratégique », édition Bréal, 2007, p106.

<sup>17</sup> Douglas Greenward In, « Encyclopédie économique », Economica, Paris, 1984, P.861

<sup>18</sup>BoudjemaR. In « cours de comptabilité nationale » INPS, TomeI, p .194

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

aussi possible de constituer une force de vente et d'implanter un bureau de représentation à l'étranger dans le but d'identifier des clients potentiels et de gérer des relations avec les clients étrangers.

- **Agent commerciale** : dans le pays importateur est un commerçant mandaté par la société exportatrice pour négocier des affaires en son nom et pour son compte .il peut être lié à l'entreprise par un contrat d'exclusivité, ce qui est souvent le cas dans le domaine du luxe.
- **Importateur distributeur** : est un commerçant localisé à l'étranger, qui achète et vend sous son propre nom (ou sa propre marque) les produits de l'exportateur.

**Tableau n°03 : Avantages et inconvénients d'exportation directe**

Avantages d'exportation directe	Inconvénients d'exportation directe
<ul style="list-style-type: none"><li>- Absence d'intermédiaire mais plus de difficulté pour toucher les prospects et parfois méconnaissance des usages.</li><li>- Maitrise de la commercialisation.</li><li>- Lien direct avec le client ce qui permet une plus grande souplesse et adaptation et un meilleur contrôle des marges.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Pour des produits technique, difficulté à assurer le service après-vente. Fidélisation de la clientèle aléatoire.</li><li>- Couverture difficile en cas de territoire large.</li><li>- Chiffre d'affaires non régulières, la réussite dépend de la qualité du service commerciale.</li><li>- La gestion des risques et des commandes restent à la charge de l'exportateur.</li></ul>

**Source : Hubert martini « technique de CI », édition DUNOD, 2017, Malakoff, p13.**

## 2-2. Exportation indirecte

Elle concerne les ventes effectuées à des sociétés de négociation spécialisée (passer par un intermédiaires, courtiers) ensuite elle revend les produits à l'export. L'exportation indirecte est assez souvent préconisée pour des marchés réputés difficiles, barrières réglementaires, douanière, logistique.

- **Le commissionnaire** : est un agent agrès au niveau de douane qui agit en son propre nom ou sous son nom social, pour le compte de l'exportateur. Il s'occupe de la prospection, la vente, l'expédition des marchandises, les diverses formalités et la facturation.

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

- **Le négociant exportateur** : il agit pour son propre compte et achète des produits dont il assume entièrement la responsabilité de commercialisation à l'étranger
- **Société de commerce international (SCI)** : se charge de la vente des produits à l'étranger tout en offrant de nombreux services (stockages, assurances, financements, et transfert de technologie).
- **Le contrat de sous-traitance industrielle** : par biais de ce contrat, des entreprises d'une taille généralement modeste peuvent livrer des fournitures à des sociétés d'ingénierie ou à d'autres entreprises ayant conclu des marchés de livraisons ou de travaux à l'étranger.

**Tableau N° 4 : Avantages et inconvénients d'exportation indirecte**

Avantages d'exportation indirecte	Inconvénients d'exportation indirecte
<ul style="list-style-type: none"><li>• Transfert des risques commerciaux et financiers sur l'importateur.</li><li>• Gestion des commandes simplifiées.</li><li>• L'importateur assure le rôle de stock avancé et gère le service après-vente ou le fait sous-traiter.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'importateur fait écran entre l'entreprise et son marché car l'exportateur ne connaît pas le client final.</li><li>• L'exportateur reste donc dépendant des performances du distributeur.</li><li>• Le choix de l'importateur est jugé de la plus grande importance.</li></ul>

Source : Hubert Martini « technique de commerce international », éd DUNOD, Malakoff, 2017, p19.

### 2-3. Exportation associée (concertée)

L'entreprise a le choix de s'associer avec d'autres entreprises (action collective) soit par le GIE (groupe d'intérêts économiques) exemple regroupement des PME, soit par portage (service de transitaires) mais ici l'entreprise qui produit va rester absente sur le marché étranger ; c'est le produit qui sort du territoire.

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

- **Les actions collectives** : elles impliquent une collaboration entre plusieurs entreprises qui peuvent porter sur différentes activités liées à l'exportation telle que :
  - la réalisation d'études de marché
  - la représentation commerciale
  - la promotion
  - les formalités administratives et le service après-vente.

Les partenaires peuvent se contacter d'un accord verbal ou formaliser leur coopération dans le cadre d'un contrat écrit ou d'un groupement.

- **Le portage (piggy back)** : Le portage ou piggy-back, également appelé exportation « kangourou », est une forme de coopération internationale entre deux entreprises dont les produits sont complémentaires. La formule consiste pour une entreprise, une PME en général, qui souhaite aborder un marché Etranger (entreprise portée), à demander à une entreprise déjà présente sur ce marché (entreprise porteuse) de l'aider dans la commercialisation de ses produits sur les marchés où elle est implantée. Pour se faire, l'entreprise porteuse met à la disposition de la PME sa propre structure : filiale, réseau commercial, force de vente, logistique, etc. Elle l'assiste en la conseillant dans la recherche de clients, étude de marché, et lui fait bénéficier aussi de sa connaissance du marché ainsi que de sa notoriété. En pratique, le portage reste assez peu utilisé. Les quelques grands groupes qui ont créé des structures pour aider d'autre entreprises sur certains marchés ciblés valorisent le plus souvent leur expertise sous forme de conseil ou d'assistance plutôt que dans des formules de portage. Le portage commercial a surtout été pratiqué en France de façon régulière par deux entreprises, Rhodia et Pechiney absorbé en 2003 par le canadien Alcan.

Présentation des avantages et inconvénients de l'exportation concertée sous forme de portage :

### Avantage :

- Risques et coûts financiers limités.
- Accès facilité et accéléré au marché étranger.
- Opération logistique et administrative réduites.

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

- Disponibilité immédiate d'une force de vente.
- Bonne connaissance du marché par le porteur.

## **Inconvénients :**

- Motivation souvent faible des grandes entreprises dans le portage.
- Difficulté de trouver un porteur ayant des produits et un réseau de distribution réellement complémentaires.
- Relation parfois difficile du fait de la différence de taille et de culture.
- Risque de manque d'implication du porté.
- Risques de conflits d'intérêts (dans le cas où les agents locaux privilégient les intérêts de l'entreprise porteuse).

La solution du portage est adaptée aux nouveaux exportateurs ou pour tester des nouveaux marchés. L'exportation directe, indirecte ou concertée, présente l'inconvénient de ne pas assurer de présence permanente de l'entreprise à l'étranger, ce que permet la constitution de réseaux à l'étranger.

## **3. Les Objectifs de processus d'exportation**

Les principaux objectifs du processus d'exportation d'un produit sont élaborés par l'entreprise peuvent être regroupés dans les points suivants :

- L'augmentation du chiffre d'affaires par le débouchement et l'accroissance de nombre de marchés, ce qui augmente les ventes de l'entreprise et ceci entraîne nécessairement une augmentation de ses parts de marché et de ses revenus.
- L'accroissement de la notoriété de l'entreprise se fait par le lancement sur des marchés étrangers, où l'entreprise exporte son nom, ses produits et son savoir-faire, ce qui lui permettra de se faire connaître sur les places étrangères et de gagner une autorité internationale.
- L'accroissement du niveau de la production : Lorsque les capacités de production de l'entreprise sont sous-exploitées sur le marché local,

## **Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique**

---

l'exportation va permettre à l'entreprise de faire appel à tous ses moyens (financières, humaines techniques...).

Dont elle dispose, afin d'augmenter son volume de production, de satisfaire la demande étrangère et de bénéficier ainsi des économies d'échelle

- L'accroissement de la rentabilité : où les prix à l'export permettent de dégager des marges suffisantes, les résultats bénéficiaires vont progresser.
- La dynamisation de l'entreprise se fait par son internationalisation. En effet, l'activité de l'entreprise à l'export, sa structure, son organisation, ses idées, ses produits ainsi que sa Politique se voient modifiées. Tout ça pousse l'entreprise à progresser et sortir de ses habitudes commerciales du marché local.
- Une exportation permet à l'entreprise d'avoir une base commerciale étendu, produire à grand échelle c'est ce qui permettra de maximiser les ressources, faire une économie d'échelles et Meilleure répartition des risques.

### **4. Les régimes douaniers à l'exportation**

En Algérie, il existe différents régimes douaniers applicables à l'exportation.

Voici quelques-uns des régimes les plus couramment :

#### **4.1. Exportation définitive**

Ce régime permet d'exporter des marchandises en dehors du territoire algérien de manière permanente. Les marchandises exportées ne sont pas destinées à revenir en Algérie.

#### **4.2. L'exportation temporaire**

Qui a pour fonction d'exporter à l'étranger pour les foires et exposition, pour transformation ou utilisation des marchandises et matériels d'origine Algérienne du fait que les opérations de transformation ne peuvent être réalisées sur le territoire national, ou pour l'entreprise nationale qui à décrocher un contrat ou un projet, ne pas se voir obligée d'acquérir d'autres matériels, les mêmes qu'elle possède, pour effectuer ses travaux et réalisations de ses projets alors qu'elle en dispose déjà au niveau de son capital social. Ce régime bénéficie de la franchise totale des droits et taxes et prohibition dans la limite de la loi.

#### **4.3. Les Entrepôts d'Exportation**

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

Qui a les mêmes fonctions que ceux de l'importation, soit le stockage des marchandises sous douanes, dans les pays où existe des exportations assez importantes, en attendant les moyens de transport pour leur expédition, les marchandises sont stockées et prêtes à embarquer ; pendant ce temps de stockage, l'exportateur n'est pas redevable de taxe de la TVA au motif que sa marchandise est en voie d'exportation.

## 4.4. Exportation en franchise de droits et taxes

Ce régime est applicable à certaines marchandises spécifiques qui sont exemptées de droits de douane et de taxes à l'exportation, conformément à la réglementation en vigueur.

## 4.5. Exportation en transit

Est le régime douanier sous lequel sont placées les marchandises transportées sous contrôle douanier d'un bureau de douane à un autre bureau de douane, par voie terrestre ou aérienne, en suspension des droits et taxes et des prohibitions à caractère économique.<sup>19</sup>

## Section 03 : Les théories du commerce international

Un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage. Les spécialistes distinguent entre deux théories de commerce international à savoir les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international.<sup>20</sup>

Dans cette section, nous allons essentiellement à présenter deux grands points :

- Les théories traditionnelles du commerce international
- Les nouvelles théories du commerce international

### 1. Les théories traditionnelles du commerce international

La théorie traditionnelle du commerce international comprend les modèles classiques d'Adam Smith et de David Ricardo ainsi que le modèle dit des proportions de facteurs d'Heckscher-Ohlin-Samuelson.

---

<sup>19</sup> Loi n°79-07 du 21 juillet 1979 modifiée et complétée par la loi n°98-10 du 22 août 1998 portant code des douanes chapitre 07

<sup>20</sup> Michel, le commerce International, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2003, p. 25.

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

## 1-1 Les théories classiques du commerce extérieur

La théorie du commerce international est née de l'analyse développée par les auteurs classiques anglais. Les thèses de ces auteurs ont été élaborées au moment de la révolution industrielle en Grande-Bretagne.<sup>21</sup>

### 1-1-1. La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH

Adam Smith est un philosophe et économiste classique écossais, il a vécu entre 1723 et 1790 et a dévoué sa vie à la recherche. Son œuvre principale est « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations 1776 » il est par ailleurs considéré comme l'ouvrage fondateur de la doctrine classique. Il est donc venu réfuter la pensée mercantiliste en mettant en avant la théorie de l'avantage absolu, qu'on va donc présenter.<sup>22</sup>

#### 1.1.1.1. Les avantages absolus

Selon Smith, un pays a intérêt à produire lui-même une marchandise si le coût de production de cette dernière est moins élevé que dans les autres pays. Suivant donc la vision de Smith ce pays a un avantage absolu pour cette marchandise, il doit donc la produire et l'exporter vers les autres pays. Pour les marchandises dont le coût de production est supérieur à ce qui se fait dans les autres pays, elles doivent être importées<sup>23</sup>

#### 1.1.1.2 La division internationale du travail

La suite logique de cette théorie est la spécialisation des pays, chaque nation doit se spécialiser dans les secteurs d'activités pour lesquels ils disposent d'un avantage absolu. Il doit donc exporter les marchandises produites avec un avantage absolu vers les autres nations et ensuite importer les marchandises pour lesquelles ils ne disposent d'aucun avantage absolu, cela correspond donc à une division internationale du travail.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Christian AUBIN et Philippe NOREL, « économie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, 2000, Paris, page : 18

<sup>22</sup> Emmanuel Nyahoho, « Le commerce international : théories », Année 2006, P 125

<sup>23</sup> Stéphane Becuwe, « Commerce international et politiques commerciales », Armand Colin, Paris, 2006, P.19

<sup>24</sup> Stéphane Becuwe, « Commerce international et politiques commerciales », Armand Colin, Paris, 2006, edem, P.20

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

On conclut par l'étude de cette théorie qu'Adam SMITH se base sur l'avantage absolu qu'a la possibilité pour un pays de produire un bien avec moins de facteurs de production que partout ailleurs dans le reste du monde.<sup>25</sup>

Un avantage absolu est donc l'avantage acquis par une nation lorsqu'elle produit et vend un bien à un prix inférieur à celui des autres nations concurrentes<sup>26</sup>.

## 1.1.2 La théorie ricardienne des avantages comparatifs

David Ricardo 1772-1823 est un économiste classique anglais, homme d'affaire et homme politique, il est l'auteur des principes de l'économie politique et de l'impôt (1817) il vient ajuster la pensée d'Adam Smith en incluant aux échanges internationaux les pays qui disposent d'un avantage comparatif<sup>27</sup>

### 1.1.2.1 Les avantages comparatifs

Comme Adam Smith, Ricardo a avancé et défendu l'argument selon lequel le commerce international est dans l'intérêt des nations, et il a défini le concept de coûts comparatifs en fonction des causes de la richesse nationale. Ricardo soutient que même si un pays n'a pas d'avantage absolu, s'il a un avantage comparatif, il peut être intéressé à se spécialiser et à communiquer.<sup>28</sup>

Tous les pays peuvent être gagnants dans un système de libre-échange s'ils se spécialisent, peu importe qu'ils aient des avantages absolus de coûts de production ou pas. Leur spécialisation doit porter sur la production des biens pour lesquels leur avantage comparatif est le plus élevé, ou leur désavantage le moins élevé en termes de coûts « relatifs ». Ils peuvent échanger les biens qu'ils ne produisent pas, les échanges s'expliquent alors par des écarts de productivité du travail.

Pour illustrer sa théorie, il a donné l'exemple du vin portugais et des draps britanniques. De manière très schématique, il est beaucoup plus simple de faire du bon vin grâce au soleil au Portugal qu'en Angleterre. Il vaut donc mieux que le pays se spécialise dans la production viticole puis de l'échanger contre les draps britanniques plutôt que d'essayer de produire les deux en même temps.

---

<sup>25</sup> Jean-Louis MUCCHIELLI, « relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, p.39

<sup>26</sup> J.LONGATTE ; P.VANHOVE, « économie générale », Edition Dunod, page : 343

<sup>27</sup> Jean Bourdariat, « Commerce international théories et pratique » Année 2011, P 112

<sup>28</sup> Jean Bourdariat, « Commerce international théories et pratique » Année 2011, edem, P 113

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

**Tableau 01 : Production de draps et de vins en Angleterre et au Portugal**

Coup de production	Angleterre	Portugal
Vins	100	90
Lit	120	80

**Source : Michel Rainelli, Commerce international, Ed la découverte, Paris, 2003, P47.**

Smith nous parle d'avantage absolu, donc selon son raisonnement, la production du produit est réalisée par le pays avec le coût de production le plus bas. Le tissu et le vin sont ensuite produits au Portugal, car le pays a les coûts de production les plus bas pour les deux produits. Il s'agit d'une lecture latérale et nous procédons produit par produit. La "correction" de Ricardo nous dit que chaque pays devrait se spécialiser dans la production du produit le moins cher. Selon cette théorie, l'Angleterre doit se concentrer sur la production de lin, tandis que le Portugal doit se concentrer uniquement sur la production de vin, ce qui est une lecture verticale, c'est-à-dire pays par pays<sup>29</sup>.

### **1.1.2.2 La division internationale du processus de production :**

Nous passons par plusieurs étapes avant d'arriver à un produit fini prêt à être consommé, En effet, la fabrication d'un produit se décompose en plusieurs parties ou différentes tâches nation. Chaque pays produit la partie du produit dans laquelle il a un avantage comparatif. Cela correspond donc généralement à la division internationale du processus de fabrication Abrégé en (DIPP). Exemple : Un simple polo fabriqué à partir de coton cultivé au Texas et expédié en Chine pour être tissé, Puis en Europe, il sera éventuellement imprimé en fonction de la demande des consommateurs. on le voit bien Le concept d'avantage comparatif défendu par Ricardo. Au fil du temps, les économistes ont Approfondir les classiques pour mieux interpréter le commerce international 20ième siècle.

---

<sup>29</sup> Emmanuelle Nyahoho- Pierre-Paul Proulx, « Le commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles », Préface de Carl Grenier, Presses de l'université du Québec, 3eme édition, P 99

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

Au fil du temps, les économistes ont approfondi le travail classique, qui est Et au XXe siècle, le commerce international était mieux expliqué.

## 1.2 Les théories néoclassiques du commerce extérieur

### 1.2.1 Théorie d'Hecksher-Ohlin-Samuelson :

L'origine du nom que porte ce modèle revient aux économistes qui l'ont fait, tout d'abord, Eli Hecksher (1879-1952) et Bertil Ohlin (1899-1979), deux économistes suédois ont développé un modèle sur le commerce international en 1933. Paul Samuelson (1915-2009), qui lui est un économiste Américain, prix Nobel d'économie en 1970, est venu apporter sa pierre à l'édifice en perfectionnant ce modèle en 1941. Pour qu'il porte enfin son nom complet « Le modèle HOS » Hecksher Ohlin Samuelson<sup>30</sup>.

#### 1.2.1.1 La loi des proportions des facteurs de production

Le modèle HOS tente de comprendre l'origine de l'avantage comparatif proposé par Ricardo dans la perspective d'une analyse approfondie. Les fondateurs du modèle nous disent que l'avantage comparatif des pays réside dans les différences de dotations en facteurs de production tels que le travail et le capital. Ainsi, un pays se spécialisera dans la production de biens abondants en facteurs sur son territoire. En fait, selon cette logique, si ce facteur de production est en abondance sur son territoire, le coût de production sera donc réduit, maximisant ainsi les rendements, les entreprises ont donc de bonnes raisons de s'y intéresser.

Cela signifie aussi que ces pays ont tout intérêt à importer des produits dont les facteurs de production sont rares sur leur territoire. Nous comprendrons mieux cette théorie avec un exemple concret.<sup>31</sup>

#### 1.2.1.2 Illustration du modèle HOS

L'illustration phare du modèle HOS reste la comparaison entre les situations de l'Australie et de l'Angleterre selon leurs facteurs de production essentielle et donc les terres en abondance pour l'Australie et la main d'œuvre pour l'Angleterre. On notera que chacun

---

<sup>30</sup>Jean-Louis Mucchielli, « Relations économiques internationales », Hachette, 3eme édition, Paris, 2001, P 62

<sup>31</sup>Krugman, P., & Wells, R., « Macroéconomie. Bruxelles: De Boeck » 2009, P 27

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

des pays manque du facteur de production essentiel de l'autre. Donc selon le modèle HOS l'Australie devra se spécialiser dans une production qui utilise ses terres et qui en revanche ne nécessite pas une grande main d'œuvre tel que l'élevage ou l'agriculture, tandis que l'Angleterre devra maximiser sa main d'œuvre dans une production qui ne nécessite pas beaucoup de terre tel que l'industrie<sup>32</sup>.

## 1-2-2 Le paradoxe de leontief

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

Le paradoxe s'explique en grande partie par le fait que les Etats-Unis exportaient des biens qui incorporaient beaucoup de main d'œuvre très qualifiée, en abondance aux Etats-Unis (recherche, étude, ingénierie).<sup>33</sup>

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

Au demeurant, l'étude empirique de W.LEONTIEF a montré qu'un modèle à deux facteurs (capital, travail) comme celui de HECKSHER et OHLIN est sans doute intéressant, mais reste insuffisant pour expliquer l'échange international. Selon l'auteur, un modèle à plusieurs facteurs est beaucoup plus analytique.<sup>34</sup>

## 2. Les nouvelles théories du commerce international

La nouvelle théorie du commerce extérieur s'est développée depuis la fin des années soixante-dix sur la base d'une critique de la théorie traditionnelle, notamment de l'approche HOS. En revanche la nouvelle théorie développe une approche complète et formalisée qui

---

<sup>32</sup>Krugman, P., & Wells, R., "Macroéconomie. Bruxelles: De Boeck » 2009, edem, P 28

<sup>33</sup> J.LONGATTE ; P.VANHOVE, page 345

<sup>34</sup> Brahim GUENDOZI, Op.cit., page28

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

cherche à rendre compte de phénomènes inexplicables par les anciennes théories et applique de nouveaux instruments d'analyse.

Le principal auteur de la nouvelle théorie est PAUL KRUGMAN. Son analyse montre que la concurrence internationale n'est pas pure et parfaite.

En effet, il Ya trois aspects fondamentaux qui ont été introduits par les nouvelles théories du commerce internationale pour expliquer les échanges contemporains :

- Le rôle de la technologie.
- Le rôle de la demande.
- Le rendement d'échelle croissant

## 2.1 Le rôle de la technologie

Cette théorie montre que les écarts-technologiques entre les pays déterminent l'essentiel des échanges internationaux. Car un pays qui est avancée en matière de technologie dispose d'un avantage comparatif, lui conférant un monopole d'exportation des produits de secteur avec la création des produits nouveaux.

Cette théorie a connu deux approches : 21

### 2.1.1 l'approche de M.PONSER

Michael Ponsér dans son ouvrage «International Trade and Technichal Change, 1961», explique que les firmes des différents pays sont engagées dans un processus d'innovation permanent est celle qui réalisent en matière de recherche-développement dispose d'un avantage sur les autres.<sup>8</sup> Le pays innovateur doit conserver son avancée technologique en utilisant une stratégie du temps qui dépend de deux éléments ; le temps nécessaire à la diffusion du produit vers les autres pays "demande Lag", et le délai correspond a la mise en place de produits concurrents issue de la limitation du bien par des produits étrangers "imitation Lag".<sup>35</sup>

### 2.1.2 L'approche de R.Vernon

---

<sup>35</sup>Guillochon.B, Kaweckki.A« Economie National », édition, Dunod, Paris, 2003, p62.

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

Raymond Vernon dans sa tentative de recherche sur les déterminants du commerce international, montre que tout produit innovant connaît un cycle de vie de son lancement jusqu'à son déclin. Le principe est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays donné tant que sa propagation internationale ne s'est pas encore effectuée, trois phases sont distinguées dans l'évolution des conditions et des lieux de production ainsi que l'attitude des consommateurs face au produit nouveau<sup>36</sup>.

- **Phase du produit nouveaux** ; lorsqu'un produit nouveau apparaît il est d'abord

Fabriqué dans le pays qui est à l'origine de l'innovation, lorsque les caractéristiques du produit se précisent et les normes de production se fixent, et tandis que sa renommée s'accroît et que sa demande interne se tarit, il peut non seulement être vendue dans d'autres pays mais être produit ceux-ci. A la fin de cette phase, la concurrence par le prix entre les firmes commence et les méthodes de production de masse sont utilisées et les exportations commencent à apparaître destinées aux consommateurs étrangers

- **Phase du produit mûr** ; le produit mur connaît un degré de normalisation technologique, sa demande s'accroît et s'élargit vers d'autres pays, des concurrents apparaissent à l'étranger et les exportations se développent car le prix du produit devient de moins en moins élevé et les producteurs cherchent de plus en plus de nouveaux marchés.
- **Phase du produit standardisé** ; une fois le produit est connu sur le marché, il est possible d'envisager entièrement sa production en dehors du pays novateur, lequel devient importateur net. Les pays en voie de développement deviennent producteurs du fait de banalisation du produit et exportent à leur tour vers les pays industrialisés.

En définitive, les produits issus de l'innovation et au début de cycle sont exportés vers les pays technologiquement développés, où il existe la même demande pour ce type de bien. Puis enfin de cycle, les exportations se font vers les pays moins avancés.

### 2.2 Le rôle de la demande

---

<sup>36</sup>B.cuendouzi, «relations économiques internationales», édition el Maarifa, 2008, p28-29.

# Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

Dans les années 1961-1971, les acteurs vont se pencher sur la demande afin d'expliquer les échanges intra-branches<sup>11</sup> entre les pays ayant le même niveau de développement. On distingue ;

## 2.2.1 La théorie de la demande représentative :(SteffanBrustan Linder)

Selon Linder (1961), la demande joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international, il oppose une analyse qui met en avant les similitudes de la demande. Pour lui les conditions de la production au sein d'un pays dépendant des conditions de la demande et les producteurs nationaux produisent d'abord pour leur marché national « demande domestique représentative ». Les exportations sont un commerce de surplus par apport à la consommation intérieure donc c'est cette demande représentative qui détermine la nature des produits exportés. En revanche, le marché extérieur n'est alors que le prolongement d'un marché intérieur. Les échanges donc s'effectuent entre pays semblables et concernent des produits proches où la demande à ces produits existe déjà. la concurrence entre les entreprises va donc les pousser à chercher à s'implanter simultanément sur le territoire des concurrents, ce qui va entraîner l'apparition d'un commerce intra-branche.

## 2.2.2 La théorie de la demande de différents produits :(Lassudrie-Duchêne)

Dans son article «la demande de différence et l'échange international » (1971), Bernard Lassudrie-Duchêne développe la théorie de la demande de différence pour expliquer pourquoi les pays échangent entre eux des produits similaires. Pour lui le consommateur est sensible à l'élargissement de son éventail de choix et qu'il demande donc des produits étrangers assez similaires aux produits du marché intérieur<sup>12</sup>. les consommateurs exigent d'acheter des produits semblables mais non identiques, il devient alors indispensable d'importer des produits ayant des caractéristiques différentes, des produits locaux et qui vont permettre une extension de l'offre sur le marché intérieur. Les échanges internationaux s'expliquent alors non pas par les différences des prix des produits, mais plutôt par la différenciation des caractéristiques des produits eux-mêmes et donc par des qualités stratégiques de recherches, de qualité, de marketing et de publicité.<sup>37</sup>

## 2.3 Le rendement d'échelle croissant

---

<sup>37</sup> <http://www.glossaire-internationa.com> 07.Juin 2023

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

Le rendement d'échelle est le lien existant entre les quantités produites et le coût de production, deux types de rendements d'échelle sont pris en compte dans le commerce international

- Le rendement d'échelle constant posé par les théories traditionnelles, ce qui implique que la spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences internationales des techniques de production (D. Ricardo (1817)) ou dans les dotations relatives de facteurs de production (HOS (1919-1949)).
- Le rendement d'échelle croissant où les coûts de productions diminuent avec les quantités produites donc on parle d'économie d'échelle. Ce concept a été développé par ALFRED MARSHALL (1879) qui a fait la distinction entre les économies d'échelles internes et externes à la firme.

L'économie d'échelle interne sont celles qui résultent des avantages qui procurent la taille au niveau de la gestion afin d'augmenter la production avec des coûts unitaires moindres. Lorsqu'il existe ce cas les marchés deviennent oligopolistiques, voire monopolistiques.

Les conséquences de ces économies d'échelles sur les échanges internationaux peuvent être exposées dans le contexte particulier du monopole contestable, c'est-à-dire : un marché où la firme installée peut voir sa position contestée fixe le prix d'un niveau égal au coût moyen. Mais dans cette situation la spécialisation internationale est totale, chaque bien n'est produit que par une seule firme et donc dans un seul pays<sup>38</sup>

L'économie d'échelle externe à la firme mais interne au secteur sont compatibles avec la persistance de la concurrence, le coût unitaire dépend alors de la taille de la firme (l'environnement global de la firme). L'auteur Silicon Valley explique que la proximité géographique des firmes conduit à la diffusion d'informations entre les firmes par des rencontres fortuites entre les salariés.

Une telle économie existe d'une manière significative dans la production d'un bien donné, elles ont pour effet de favoriser toutes choses par ailleurs. Les nations qui produisent des volumes importants de ce bien ainsi qu'une qui entre la première dans la production d'un bien ne pourra pas être concurrencée par une autre, avantagée d'un taux de salaire plus faible,

---

<sup>38</sup> Michel, Le commerce International, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2003, p. 25

## Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique

---

mais qui ne peut arrêter à un niveau de production suffisant pour bénéficier des économies d'échelles.

Dans cette situation découlent trois (03) conséquences importantes :

- La taille du marché intérieur d'une nation, peut en présence d'économie d'échelle

Externe, être un facteur explicatif du commerce extérieur

- Les spécialisations internationales résultent des économies d'échelle externe sont

Stable, même si les avantages comparatifs se modifient (un nouveau pays accédant à la technologie capable potentiellement de produire à un coût unitaire plus faible en raison de l'infériorité des coûts salariaux ne pourra pas rentrer dans le marché).

- Des «accidents historiques», conduisant à la production du bien dans un pays donné peuvent expliquer les flux internationaux.<sup>39</sup>

### Conclusion

En conclusion, il est essentiel de reconnaître l'importance cruciale du service Achats dans la recherche de sources pertinentes de biens et de services, à des prix compétitifs et d'une qualité exceptionnelle, afin de répondre efficacement aux besoins et aux attentes de nos clients internes. La maîtrise des techniques d'importation et d'exportation est un impératif pour garantir le bon fonctionnement des entreprises.

Ce chapitre nous a permis de plonger au cœur des procédures d'importation et d'exportation en Algérie, ainsi que de comprendre les théories du commerce international, qui constituent la branche de la science économique s'efforçant d'expliquer les causes du commerce international et ses impacts sur des variables essentielles telles que l'emploi, les taux de change et la croissance économique.

Dans un monde de plus en plus globalisé, le commerce international demeure un moteur essentiel de l'économie mondiale. Il facilite la circulation des biens et des services à travers les frontières nationales, ouvrant ainsi de nouvelles perspectives de croissance et d'opportunités pour les entreprises. Comprendre et maîtriser les procédures d'importation et d'exportation, ainsi que les théories du commerce international, sont des atouts inestimables

---

<sup>39</sup>D.BirindwaKarahanga, « les déterminants des échanges commerciaux en RDC », université Evangelique d'Afrique, 2007, p


## **Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique**

---

pour toute entreprise souhaitant prospérer dans cet environnement dynamique et compétitif. En tant que professionnels du domaine des Achats, nous sommes appelés à jouer un rôle clé dans cette quête de réussite en veillant à ce que nos entreprises tirent pleinement parti des opportunités offertes par le commerce international, tout en minimisant les risques associés.

En somme, ce chapitre nous a fourni une base solide pour continuer à évoluer et à exceller dans notre domaine, tout en contribuant au succès durable de nos organisations.


---



---

*Chapitre II :*  
*Chaine logistique dans le commerce*  
*mondial*

---



---

### *Introduction*

Le commerce international est devenu une composante essentielle de l'économie mondiale, favorisant l'échange de biens et de services entre les pays. Dans ce contexte, les procédures d'importation jouent un rôle crucial en facilitant en entravant le flux des marchandises à travers les frontières.

Une importation est une entrée dans un pays de biens ou services provenant d'un autre pays. Toutefois, ces procédures sont souvent accompagnées de diverses contraintes qui peuvent représenter un défi majeur pour les importateurs.

L'objet de ce chapitre est de présenter la chaîne logistique dans le commerce mondial, afin d'en comprendre les obstacles pouvant nuire aux opérations d'importation. Pour se faire, nous avons subdivisé ce chapitre en deux sections : dans la première, il sera question de présenter le transport international des marchandises importées ainsi que l'assurance couvrant les risques et liés transport de marchandises à l'international. Dans la seconde, il s'agira de porter une attention particulière sur les procédures de dédouanement à l'import afin de pouvoir en comprendre les contraintes auxquelles se heurtent les entreprises importatrices algériennes dans le chapitre empirique.

### **Section 01 : Assurance et transport international des marchandises importées**

Il s'agit dans ce point d'expliquer l'ensemble des opérations de transport de distribution, de stockage de marchandises ainsi que l'assurance à l'international. En effet, face à toute opération à l'import comme à l'export les entreprises font face à divers types de risques.

#### **1. Le transport international de marchandises**

##### **1-1. Définition du transport**

**1-1-1 Le transport international** des marchandises est un système logistique constitué de nombreux intermédiaires, répondant à de très nombreuses contraintes et règles et mettant en œuvre plusieurs intervenants ainsi que des normes moyennes.

**1-1-2 Le Contrat de transport** est une convention par laquelle un professionnel s'engage à assurer le déplacement de la marchandise selon un mode de locomotion déterminé et moyennant un prix spécifique. Il existe différents contrats en fonction du mode de transport choisi.

### 1-2. L'évolution du transport international

#### 1-2-1 Le transport par voie d'eau

Le système de transport a été maritime, il y a quelques milliers d'années, les phéniciens pratiquaient déjà le commerce en Méditerranée grâce à leur flotte marchande. Les Grecs et les Romains de l'Antiquité, suivis par les grandes puissances maritimes du Moyen Age se sont inspirés de leurs méthodes, dont certains ont toujours cours. Peu à peu, le concept d'affrètement prend forme.

Au XVIIe siècle, les Hollandais offrent aux marchands européens un service d'affrètement au voyage pour diverses destinations, ce qui concourt à leur garantir la première place dans le secteur du commerce international.

Les navires à voile étaient soumis aux forces de la nature (les intempéries courantes). Au XIXe siècle, l'avènement de la machine à vapeur permet de contrer ces forces et de rendre le transport maritime plus rapide et plus fiable. Jusqu'à cette époque, les navires appartenaient soit à des marchands, soit à des sociétés commerciales. L'évolution technologique concourt à la création des messageries maritimes dont la première est inaugurée en 1818 entre New York (Etats-Unis) et Liverpool (RoyaumeUni).

En 1830, les ports se développent pour répondre à l'accroissement et aux nouveaux besoins de la navigation : de véritables infrastructures apparaissent, on creuse d'immenses bassins, on installe des grues, on construit des voies ferrées, etc.

En 1869, marque l'ouverture en Egypte du canal de Suez, dont le rôle économique est capital puisqu'on réduit ainsi considérablement les trajets maritimes qui séparent l'Europe de l'Asie au lieu de contourner l'Afrique, les navires peuvent passer directement de la mer Rouge à la Méditerranée.

En 1886, le Gluckauf, le premier bateau-citerne à vapeur, prend la mer. A l'époque, il se démarque par sa capacité de près de 3000 tonnes et sa vitesse de 11 nœuds.

A la fin du XIXe siècle, l'invention de la turbine à vapeur donne un nouvel essor à la navigation. En 1903, on équipe le vapeur russe Wandal d'un moteur diesel. Quelques années plus tard, en 1912, le Selandia, un navire danois, devient le premier transocéanique équipé d'un tel moteur.

## Chapitre II : Chaîne logistique dans le commerce mondial

---

En 1905, 35 ans après l'ouverture du canal de Suez, on ouvre le canal de Panama, qui relie l'Atlantique et le Pacifique, ce qui évite aux navires d'avoir à contourner l'Amérique du Sud. A partir de 1914, l'électricité est mise au point après la première Guerre mondiale.

A partir des années 1950, on assiste à la disparition progressive du transport maritime de passagers, à l'apparition du gigantisme des navires et des installations portuaires ainsi qu'à la spécialisation tant des navires que de l'équipement de manutention des cargaisons.

A la fin des années 1950, apparaît le navire porte-conteneur dont l'un des principaux avantages est de pouvoir être chargé ou déchargé en une journée. C'est le début du transport multimodal (transport intermodal ou transport combiné).<sup>1</sup>

### 1-2-2 Transport par route

En Amérique du Nord, le réseau routier se développe surtout pendant l'entre-deux guerres, en raison de l'augmentation du nombre de voitures, alors qu'en Europe ce réseau se construit surtout à partir des routes existantes.

L'invention du pneu en 1887 par le vétérinaire écossais John Boyd Dunlop et l'invention du moteur à combustion interne en 1893 par l'ingénieur allemand Rudolf Diesel concourent à l'avènement de l'automobile. En 1900, les camions commencent à sillonner les routes. En 1914, le transport ferroviaire détient la première place avec près des trois quarts du marché, alors que le transport par voie d'eau et le transport routier se partagent le reste. Mais la première Guerre mondiale vient changer les choses, et le transport routier prend de plus en plus d'importance.

En 1923, la première autoroute est inaugurée en Italie, longue de 85 kilomètres. Le fameux tunnel du mont Blanc est ouvert en 1965. Dans les années 1970, le transport routier de marchandises détrône le transport ferroviaire.

### 1-2-3 Le transport par chemin de fer

A l'origine, on construit des rails et des wagons pour transporter le charbon extrait des mines jusqu'à une voie navigable. Les rails sont en bois et les wagons sont tirés par des chevaux. En fait, c'est en 1825 qu'on inaugure la première ligne de chemin de fer, c'est-à-dire la première véritable voie ferrée ; elle unit Stockton et Darlington, en Angleterre, et mesure 19

---

<sup>1</sup> NAJL.J, «commerce international», théorie, techniques et application, édition du renouveau pédagogique INC, 2005, P :261- 262

## Chapitre II : Chaîne logistique dans le commerce mondial

---

Kilomètres. La plus grande partie du réseau ferroviaire est construite entre 1840 et 1890 dans les pays qui disposent de charbon, c'est-à-dire en Europe et en Amérique du Nord.

En 1836 le premier chemin de fer canadien entre en service, et c'est au Québec ; le Champlain and St. Lawrence Rail Road unit la Prairie et Saint-Jean, dans l'actuelle Montérégie. La Compagnie de chemin de fer du Canadien Pacifique est fondée en 1881.

Aux milieux du XX<sup>e</sup> siècle, les locomotives à vapeur sillonnent les voies ferrées. Après la seconde guerre mondiale, on généralise l'utilisation locomotive électrique sur les grandes lignes de chemin de fer : la consommation d'énergie est réduite et les performances sont supérieures à celles de la vapeur. Sur les autres lignes, on commence à voir des locomotives à moteur diesel.

A partir des années 1960, le transport routier, tant des personnes que des marchandises, prend de plus en plus d'ampleur, au détriment du transport ferroviaire.

### 1-2-4 Le transport par air

EN 1903, l'ingénieur français Clément Ader invente l'avion, qui va révolutionner le monde du transport.

En 1919, la première liaison commerciale régulière est établie entre Paris et Londres. C'est à cette époque qu'apparaissent les premières lignes postales, tant en Europe qu'en Amérique du Nord.

Par la suite, les liaisons aériennes s'imposent dans le transport des voyageurs. Le transport aérien de marchandises reste peu important ; il se développe d'abord de façon lente et régulière, mais il finit par prendre de l'ampleur de façon accélérée.

Aujourd'hui, le nombre de routes aériennes tend à diminuer alors que le volume du trafic tend à augmenter. Le transport aérien compte pour 40% environ du transport des produits manufacturés. Le secteur ne croît régulièrement, plus rapidement d'ailleurs que le volume des échanges mondiaux. Les progrès technologiques, l'action commerciale des compagnies aériennes, l'évolution des méthodes de gestion : voilà autant de facteurs qui contribuent à la croissance d'un mode de transport qui correspond à 25% de la valeur du commerce mondial, même s'il ne concerne que 1% du poids des marchandises.

Depuis 1929, le transport aérien est régi par la convention de certaines règles relatives au transport aérien international, mieux connue sous le nom de « convention de Varsovie ». Cette

## Chapitre II : Chaîne logistique dans le commerce mondial

---

convention a été modifiée par une série de protocoles : La Haye en 1955, Guadalajara en 1961, Guatemala en 1971 et Montréal en 1975. Ce dernier protocole introduit d'ailleurs la limite de responsabilité des transporteurs des marchandises.

Fondée en 1919, puis réorganisée en 1945, l'Association du transport aérien international (IATA) regroupe les compagnies aériennes. L'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) est un organisme de l'Organisation des Nations Unies (ONU), créé en 1947, qui vise à promouvoir la coopération internationale et l'uniformité dans la réglementation et les normes ainsi que dans les procédures et les structures de l'aviation civile.<sup>2</sup>

### 1-3 Les intervenants en transport international

Les principaux intervenants en transport international de marchandises sont le chargeur, le groupeur de marchandises, le transitaire, le courtier de transport, le courtier en douane et le transporteur.

#### 1-3-1 Le chargeur

Il est l'expéditeur de la marchandise, c'est celui qui la confie juridiquement au transporteur. Il peut s'agir du propriétaire de la marchandise ou de son représentant.

#### 1-3-2 Le groupeur de marchandise

C'est un agent ou une entreprise qui rassemble les envois de détail de plusieurs entreprises et les groupe avant de les faire acheminer à destination. Il négocie des tarifs avantageux dont il fait profiter les expéditeurs. C'est un intervenant très présent en transport routier et en transport aérien.

#### 1-3-3 Le transitaire

On peut dire aussi commissionnaire de transport. Il joue le rôle de complément logistique de l'exportateur. Il peut conseiller sur divers aspects de l'expédition de marchandises qui font l'objet de transports : le mode de transport, l'itinéraire, le choix du transporteur, les frais directs et connexes.

Le transitaire peut être mandaté par l'expéditeur ou le destinataire de marchandises qui font l'objet de transports successifs, son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports. Parmi les transitaires, on distingue les suivants :

---

<sup>2</sup>Optcit : « le commerce international », p 262-263.

- **Le transitaire portuaire** : Qui coordonne le transport maritime et tout mode de transport requis au cours de la même expédition (transport routier)
- **Le transport aérien** : Qui coordonne le transport aérien et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (transport ferroviaire)
- **L'agent de fret aérien** : Qui se charge d'acheminer aux compagnies aériennes la marchandise qui doit être expédiée par avion.
- Le courtier en transport routier de marchandises : Qui sert d'intermédiaire entre le groupeur et le transporteur.
- **L'affréteur routier** : Agent qui nolise les camions pour le compte de son employeur.

**1-3-4 Le courtier de transport** : Est une personne ou une entreprise qui met en relation l'expéditeur et le transporteur sans s'occuper du transport comme tel.

**1- 3-5 Le courtier en douane** (commissionnaire en douane) : Accomplit les formalités douanières pour le propriétaire transporté.

**1-3-6 Le transporteur** : Est une entreprise dont l'activité principale est le transport de marchandises. Certains transporteurs se consacrent à un seul mode de transport, comme les compagnies maritimes ou aériennes, alors que d'autres proposent à leurs clients une combinaison de plusieurs modes.<sup>3</sup>

## 2. Assurance et incoterms dans le commerce international

### 2-1 L'assurance de transport international des marchandises

Pour les cas particuliers de la vente à l'international, les différentes opérations auxquelles sont soumises les marchandises au cours de leur acheminement les exposent à de nombreux risques. Les dommages et les pertes peuvent être moindres, mais aussi élevés et entraînant parfois des préjudices immenses sur le plan financier. Afin de se mettre à l'abri d'un tel risque, la solution est d'assurer ses marchandises, pour de nombreuses législations, il s'agit d'une obligation.<sup>4</sup>

#### 2-1-1 Définition de l'assurance

L'assurance est un contrat selon lequel une partie, l'assureur, accepte en contrepartie du paiement d'une prime, de rembourser une autre partie, l'assuré pour des pertes subies ou pour

---

<sup>3</sup> NAJJ, «commerce international», théorie, techniques et application, édition du renouveau pédagogique INC, 2005, Optcit, p : 265-266

<sup>4</sup> www.logistique conseil.org, 11/07/2023

## Chapitre II : Chaîne logistique dans le commerce mondial

---

sa responsabilité ayant entraîné des pertes causées par des risques spécifiques à un objet défini.

### 2-1-2 Les objectifs

Elle permet de couvrir le préjudice subi par la marchandise et de compenser les plafonds des indemnités versées par le transitaire (transporteur).

**Tableau N°05 : versement d'indemnités**

<b>Indemnisation par le transporteur</b>	<b>Indemnisation par l'assureur</b>
Prévue par les conventions régissant chaque mode de transport Indemnités plafonnées en fonction du poids de la marchandise. Indemnisation seulement si le transporteur n'a pu s'exonérer de sa responsabilité et en fonction de la valeur de la marchandise.	Assurance au choix de l'assuré attention aux risques couverts et aux risques exclus Indemnisation calculée sur la valeur assurée de la marchandise ex CIF+10 Indemnisation en cas de préjudice en fonction des risques garantis si le transporteur est responsable, l'assureur se trouve subrogée dans les droits de l'assuré

Source : [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org) consulté le 09/07/2023

### 2-1.3. Les intervenants de l'assurance

Aux intervenants de transport lui-même (le groupeur, le chargeur de la marchandise, le transitaire, le courtier de transport, le commissionnaire en douane et le transporteur), il faut ajouter les principaux intervenants en assurance transport, soit l'assuré, le courtier d'assurance, l'expert en sinistres et la compagnie d'assurance<sup>5</sup>

#### 2-1-3-1 L'assuré

C'est la personne ou l'entreprise qui souscrit à une police en vue d'assurer des marchandises contre des risques déterminés à l'avance. L'assuré peut être le vendeur ou l'acheteur (selon l'incoterm), ou encore le transitaire

#### 2-1-3-2 Le courtier d'assurance

A pour fonction de rapprocher un client potentiel d'une compagnie d'assurance. L'assuré peut mandater un courtier pour rechercher la compagnie d'assurance la plus apte à répondre à ses besoins et pour négocier les conditions et la prime les plus avantageuses pour lui. En principe, le courtier défend les intérêts de l'assuré, puisqu'il en est le mandataire.

---

<sup>5</sup> NAJ.J, «commerce international», théorie, techniques et application, édition du renouveau pédagogique INC, 2005, Optcit, p : 393-394.

### 2-1-3-3 Le courtier d'assurance maritime

Est un officier public, un peu comme un agent de change, nanti de certains privilèges, y compris celui de signer les contrats d'assurance pour le compte de l'assuré et de certifier le taux de la prime. Soulignons que l'agent d'assurance ; contrairement au courtier d'assurance, travaille pour le compte d'une seule compagnie d'assurance.

### 2-1-3-4. L'expert en sinistres

Il constate à destination ou en cours de route, les pertes ou les avaries de marchandises. Il est généralement désigné par l'assureur dans la police d'assurance ou par le propriétaire du navire dans le cas d'une avarie commune et il informe les parties concernées de son constat. Quand il est de transport de marchandises par voie maritime, on parle de commissaire d'avarie (expert répartiteur), et son rôle comme suit

- Constater les dommages.
- Détermination la nature, importances et les causes de l'avarier.
- Prévenir les sinistres.
- Préserver les droits de recours des assureurs contre les tiers responsables.

### 2-1-3-5 Les compagnies d'assurance (assureurs)

Elles sont nées de l'augmentation des risques qui étaient, à l'origine, supportés par des personnes physiques. C'est ce qui a suscité la création de mutuelles ou de compagnies privées de grande taille. Soulignons que les compagnies, si grandes soient-elles, pratiquent couramment entre elles la réassurance, c'est-à-dire qu'elles partagent les risques couverts avec d'autres compagnies, souvent sans en informer l'assuré.<sup>6</sup>

## 2-2 Les incoterms dans le commerce international

Les incoterms sont : « l'ensemble des règles visant à uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international en définissant par un terme unique, interprétable d'une façon identique de par le monde, une relation donnée entre un client et un fournisseur. Ils représentent un langage commun à la disposition de commerçants de langues et de pratiques commerciales différents. »

---

<sup>6</sup> NAJ.J, «commerce international», théorie, techniques et application, édition du renouveau pédagogique INC, 2005, Optcit ,P : 304-305

Les incoterms ont fait l'objet de mises à jour régulières afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international, la dernière version en date est celle de 2010, publication de la CCI n°715 en vigueur depuis le 1er janvier 2011.<sup>7</sup> Les incoterms peuvent être répartis : Par groupe, par catégorie et par mode de transport.

### 2-2-1 Les incoterms par groupe<sup>40</sup>

- **Groupe E (EXW)** : Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans ses propres locaux (locaux du vendeur).
- **Groupe F (FCA, FAB, FOB)** : Le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné. L'acheteur assume les frais et les risques du transport principal.
- **Groupe C (CFR, CIF, CPT, CIP)** : Le vendeur assume les frais mais ne supporte pas les risques encourus pendant le transport principal.
- **Groupe D (DAT, DAP, DDP)** : Le vendeur supporte tous les frais et les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.

### 2-2-2. Les incoterms par catégorie

Deux catégories existent dans ce cas, les incoterms de vente au départ et les incoterms de vente à l'arrivée :

**-Les incoterms de vente au départ** : Une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, c'est-à-dire : A partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW). A partir du moment où celle a été remise au transporteur pour l'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP).

**-Les incoterms de vente à l'arrivée** : Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu.

Trois (3) incoterms sont prévus :

- Jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAT).
- Jusqu'au point de destination (DAP, DDP).

---

<sup>7</sup> HADDAD.S, « les incoterms 2000 », Editions pages bleues, 2009, P8.

### 2-2-3 Les incoterms par mode transport

Selon le mode de transport choisi, les incoterms 2010 sont répartis de la manière suivante :

- Les incoterms exclusivement maritimes : FAS, FOB, CFR, CIF.
- Les incoterms polyvalents : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP.

Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont : FOB et CFR.

Cette tâche est souvent confiée à un ou des professionnels tels : un transitaire international, un courtier en douane, etc., et cela en vue de la complexité de cette étape au niveau technique, notamment pour les nouveaux exportateurs.

### Les nouvelles règles incoterms 2020

Elles se distinguent de celle de 2010 sur les points suivants :

- Connaissance avec mention de mise à bord dans la règle Incoterm FCA.
- Mention des coûts là où ils sont listés.
- Niveaux de couverture assurance différenciés entre CIF et CIP.
- Organisation du transport avec les propres moyens du vendeur ou de l'acheteur en FCA, DAP, DPU et DDP.
- Modification des trois lettres acronyme pour DAT devenant DPU.
- Ajout d'exigences relatives à la sécurité dans les obligations transports et la répartition des coûts<sup>8</sup>.

### Section 02 : Dédouanement des marchandises importées

Il est clair que la logistique internationale est complétée par les procédures douanières, il sera question dans cette section de mettre en exergue les procédures de dédouanement à l'import afin de pouvoir en comprendre les contraintes auxquelles se heurtent les entreprises importatrices algériennes dans le chapitre empirique.

---

<sup>8</sup>Chambre de commerce internationale année 2020

## Chapitre II : Chaîne logistique dans le commerce mondial

---

Dans ce sens, la procédure de dédouanement est l'ensemble des formalités à accomplir pour permettre et garantir l'application des diverses mesures réglementaires, douanières ou autres, auxquelles sont soumises les marchandises importées ou exportées, ci-dessous, les principales étapes du dédouanement des marchandises en Algérie :

### 1. La déclaration des marchandises

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

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

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

### 1. La conduite et la mise en douane

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

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

### 2. L'établissement de la déclaration en détail

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

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

- La mise à la consommation ;
- Le dépôt de douanes ;

## Chapitre II : Chaîne logistique dans le commerce mondial

---

- Le transit ;
- Le transbordement ;
- Les entrepôts ;
- L'admission temporaire ;
- Le réapprovisionnement en franchise ;
- Les marchandises en retour ;
- L'exportation définitive et l'exportation temporaire,
- Les constructions navales.

Pour conclure il est clair que l'ensemble des procédures de dédouanement permet la sécurité des échanges internationaux des marchandises pour lutter contre la fraude et faciliter le commerce international par les services offerts aux entreprises pour adapter ces besoins de leur chaîne logistique.

### **En conclusion :**

En conclusion, la chaîne logistique joue un rôle essentiel dans le commerce mondial. Elle représente l'ensemble des opérations complexes et interconnectées qui permettent de faire transiter des biens et des services à travers le monde, de la production à la livraison finale au consommateur. Cette chaîne logistique mondiale est devenue de plus en plus sophistiquée et efficace grâce à l'innovation technologique, à l'automatisation, à l'optimisation des itinéraires et à la gestion de l'inventaire.

En fin de compte, une chaîne logistique efficace dans le commerce mondial est un élément clé de la réussite économique et de la satisfaction des consommateurs. Elle permet de réduire les coûts, d'optimiser les délais de livraison et de répondre aux demandes changeantes du marché, tout en contribuant à la croissance économique globale. La gestion de la chaîne logistique continuera d'évoluer avec les progrès technologiques et les changements dans les modèles commerciaux, et restera un domaine essentiel pour les entreprises du monde entier.

---

*Chapitre III :*  
*l'analyse des contraintes et défis*  
*d'importation en Algérie (cas*  
*ENIEM)*

---

## **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

### **Introduction**

Les contraintes peuvent se définir comme étant des problèmes, des obstacles ou des difficultés que l'on rencontre dans l'import et l'export des marchandises. Toutefois, les entreprises qui devraient se lancer dans l'import et l'export seront confrontées à d'énormes difficultés.

L'analyse des contraintes et défis liés à l'importation en Algérie, en particulier dans le cas des entreprises telles que l'ENIEM, revêt une grande importance dans le contexte économique actuel. Les entreprises algériennes, comme ENIEM, font face à diverses difficultés lorsqu'il s'agit d'importer des produits, que ce soit des matières premières ou des biens finis. Ces contraintes peuvent avoir un impact significatif sur leur fonctionnement quotidien et leur rentabilité. Dans ce chapitre, nous explorerons, les procédures que suivent les entreprises algériennes lors des importations et comment gérer correctement ces dernières.

### **Section 01 : Présentation de l'ENIEM**

Cette section est conçue pour donner un aperçu général sur l'entreprise ENIEM de la wilaya de Tizi-Ouzou. Cet aperçu comporte les éléments relatifs à la création de cette entreprise, ses missions, son organisation et les différents services qui la composent.

#### **1-Historique de l'entreprise ENIEM**

Le contrat de la réalisation du complexe d'appareils (CAM) a été signé le 21/08/1971 pour un montant de 400 millions 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 elle 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.

## **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

On peut résumer les faits survenus marquants le développement et l'évolution du (CAM) depuis sa création jusqu'à nos jours comme suit :

- **De 1977 à 1981 :**

- Démarrage de production des réfrigérateurs petits modèles en collaboration avec le partenaire allemand DIAG-BOCH en 1977.

- Démarrage de l'ancienne usine de cuisinières et de réchauds plats à deux feux en collaboration avec le partenaire allemand DIAG-SEPPEL FRENCKE en 1977.

- Montage des premiers climatiseurs de type FRENCKE en 1978.

- Entrée en production des chauffe-eau / bain en collaboration avec le partenaire allemand BOCH-CHAFFOTEAU, le partenaire Français MAURY et le partenaire espagnol COUNTRA en 1979.

- **De 1982 à 1986 :**

- Introduction de montage des petits appareils ménagers moulin à, café (mac), sèche-cheveux (SC) en 1982.

- Entrée en exploitation de la nouvelle usine de réfrigérateurs et congélateurs grands modèles en collaboration avec le partenaire japonais MITSUI-TOSHIBA en 1986.

- Elargissement de la gamme de climatiseurs au Split système en 1986.

- **De 1987 à 1989 :**

- Abandon de la production du petit appareil ménager, cédée au secteur privé en 1987.

- Montage des comptoirs et armoires frigorifiques (CAF) en 1989.

- Arrêt de la production des réchauds plats à deux feux en 1989.

- Passage de L'ENIEM à l'autonomie conformément à la loi 88-01 portant orientation des EPE en octobre 1989.

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

- **De 1990 à 1991 :**

- Arrêt de la production de l'ancienne usine de cuisinières et vente des équipements en 1990.
- Entrée en production de la nouvelle usine de cuisinière avec le partenaire italien INTRCO-TECHNOGAS en 1991.

- **De 1992 à 1993 :**

- MAC, SC en Mise en place de l'usine des congélateurs horizontaux « Bahut » avec le partenaire libanais LEMATIC en 1992.
- Reprise du montage des petits appareils ménagers de type MAC.SC.TVH, et mixeurs avec le partenaire espagnol TAUBEN-TURUS en 1993.
- Réalisation du radiateur à gaz butane avec panneaux catalytique.
- Produit conçu par L'ENIEM en 1993.

- **De 1994 à 1997 :**

- Réalisation des réchauds plats à quatre feux en 1994.
- Abandon de la production CAF en 1994.
- Entrée en production de réfrigérateurs 520L en 1995.
- Montage des petits appareils ménagers BLANDER et ventilateur en collaboration avec le partenaire italien ITAL STAMP EN 1995.
- Entrée en production des PAM (SC et MAC) avec le partenaire italien ITAL STAMP en 1996.
- Reprise de la production des comptoirs et armoires frigorifiques CAF EN 1996.
- Abandon de la production des réchauds plats à quatre feux en 1997.
- Reconversion du CFC en 1997.

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

- **De 1998 à 2000 :**

- Compte tenu de l'importance de ses activités, la direction de L'ENIEM a procédé à la restructuration du CAM en sept unités à savoir :
  1. L'unité siège
  2. L'unité commerciale
  3. Trois unités de production (froid, climatisation, cuisson).
  4. Deux unités de prestation (technique et service).
- Certification ISO -9001 de L'ENIEM par l'organisme français AFAQ-ASSERT.

- **EN 2007 :**

- L'ENIEM figurait parmi les treize entreprises nationales que la banque d'affaires espagnole Santander était chargée de privatiser, mais en l'absence d'éventuels repreneurs parmi le privé, national ou étranger, le gouvernement a décidé de la garder dans son giron du coup, l'entreprise qui a frôlé la fermeture en 1999 faisait partie des 250 entreprises publiques sélectionnés par le gouvernement pour effacer leurs dettes, une dette évaluée à 17.5 milliards de dinars dont 14.5 milliards de découvert auprès des banques en ce qui concerne L'ENIEM.

Au fil des années et après avoir surmonté à des crises ininterrompues, L'ENIEM A récupéré l'image de marque de ses produits. Une tâche 'herculéenne'. Pour celle qui fut le fleuron de l'industrie des produits blancs en Afrique, L'ENIEM dispose aujourd'hui d'à peu près 2200 travailleurs et garde encore une part de marché assez conséquente malgré la prédominance et l'hégémonie, dans le pays de marques étrangères.

### 1.1 Situation géographique de l'ENIEM :

L'ENIEM est implantée dans la zone industrielle de Oued -Aissi, elle se situe sur la route reliant la ville de Tizi -Ouzou et la commune Tizi-Rached, elle s'étale sur une superficie de 55

## **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

hectares et elle relève administrativement de la commune de Tizi-Rached, daïra de labaa-nath-irathen.

### **1.2 Objet social et champ d'activité :**

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

- **Champ d'activité de l'ENIEM :**

L'ENIEM exerce les activités suivantes :

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

### **1.3 Objectifs et mission de l'entreprise ENIEM :**

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

- La meilleure maîtrise des couts de production.
- l'amélioration de la capacité d'études et de développement.
- La valorisation du potentiel humain du complexe.
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures.
- le maintien de l'effort de formation et de communication.

## **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

- 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.

- **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.

### **1.4 Organisation de L'ENIEM :**

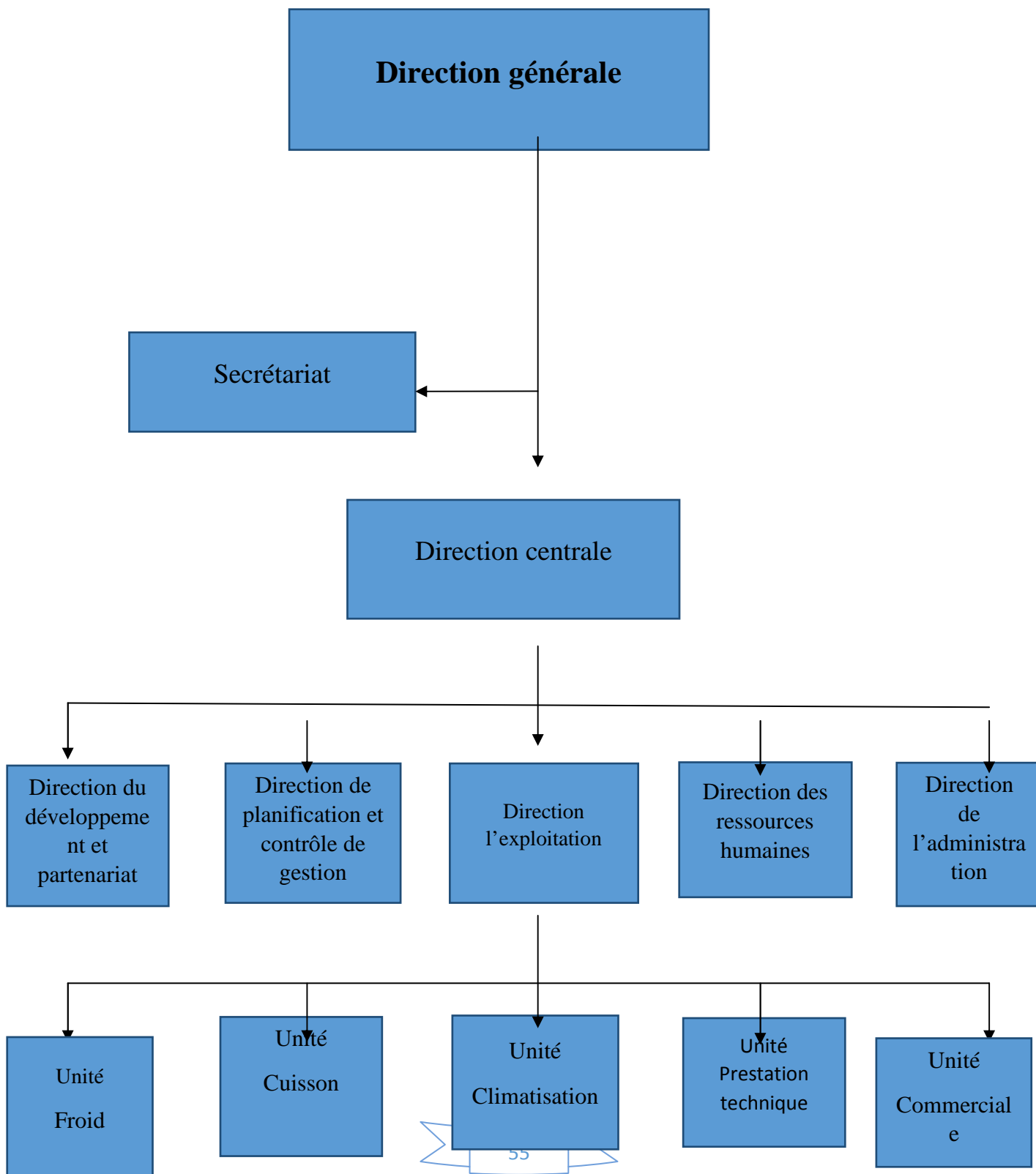
L'organisation de l'ENIEM a connu une évolution avec le développement de sa gamme d'activité.

La structure de l'ENIEM dans sa configuration actuelle se compose comme suit : voir l'organigramme de l'entreprise suivant :

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

Figure N°1 : organigramme de L'ENIEM



## **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

**SOURCE : ENIEM 2013**

### **1.5 La direction générale :**

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

#### **1.5.1 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.

#### **1.5.2 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.

#### **1.5.3 L'unité prestation technique :**

## **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

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 etc...)

Les activités de l'unité sont les suivantes :

- Gestion du réseau informatique ;
- Conception et réalisation des outils moules ;
- Usinage de diverses pièces de recharges ;
- Impression ;
- Etalonnage d'instruments de mesures ;
- Entretien des bâtiments ;
- Production d'énergie et des fluides ;
- Neutralisation des rejets industriels avant évacuation vers les décharges publiques ;
- Transports de marchandises ;
- Surveillance du site ;
- Prestation sociales ;

Pour les unités de production, l'entreprise dispose de trois unités productives à savoir :

L'unité froid, l'unité cuisson, l'unité climatisation.

### **1.5.4 L'unité froid :**

La mission de l'unité froide est de produire et développer les produits de froid domestique.

Parmi ses activités :

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture, plastification) ;
- Injection plastique et polystyrène ;

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

- Fabrication de pièces métalliques (condenseurs, évaporateurs) ;
- Isolation, thermoformage et assemblage ;

### 1.5.5 L'unité cuisson :

Parmi ses activités :

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

### 1.5.6 L'unité climatisation :

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

### 1.5.7 Filiale MILAINA (unité sanitaire) :

Elle fabrique du matériel sanitaire (baignoire, évier, lavabo...) elle est acquise Par l'entreprise ENIEM en l'an 200, elle n'entre pas dans le champ de certification de l'entreprise.

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 filiale 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 micro-investissements sont réalisés afin d'améliorer ses produits notamment en matière de design.

## **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

### **2 Présentation de l'unité froide :**

L'unité froide est une cellule très importante dans l'organisme qui concourt à la réalisation d'environ 80% du chiffre d'affaire, elle implantée à 7KM 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

#### **2.1 Organisation de l'unité froide :**

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

Cette organisation se présente comme suit :

- Un directeur d'unité avec un secrétariat et un staff fonctionnel et un contrôleur de gestion.
- 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.
- Production avec un service ordonnancement et dix ateliers de fabrication.

## **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

### **Section 02 : Présentation de la méthodologie de l'étude empirique**

Il s'agit dans ce point de présenter l'approche méthodologique utilisée afin d'apporter des éléments de réponses à nos questionnements.

#### **1- Approches qualitative et quantitative**

Dans le cadre de cette étude sur les contraintes des procédures d'importation en Algérie, deux approches de recherche différentes seront utilisées pour recueillir, analyser et interpréter les données. Ces approches comprennent la méthodologie qualitative et quantitative, chacune apportant des perspectives uniques sur le sujet en question.

##### **1-1 Approche qualitative :**

L'approche qualitative vise à explorer en profondeur les contraintes des procédures d'importation en Algérie en se concentrant sur les perceptions, les opinions et les expériences des acteurs impliqués dans ce processus. Des méthodes telles que les entretiens semi-structurés, les groupes de discussion et l'observation participante seront utilisées pour recueillir des données qualitatives.

Les entretiens semi-structurés permettront d'obtenir des informations détaillées auprès de divers acteurs tels que les importateurs, les exportateurs, les douaniers, les représentants gouvernementaux et les professionnels du secteur. Les questions ouvertes encourageront les participants à partager leurs points de vue sur les défis, les obstacles et les inefficacités auxquels ils sont confrontés dans le cadre des procédures d'importation.

Les groupes de discussion offriront une plateforme pour identifier les points communs et les divergences d'opinions entre les participants, tout en permettant des échanges interactifs qui peuvent révéler des informations précieuses sur les dynamiques et les enjeux complexes liés à l'importation en Algérie.

L'observation participante sera utilisée pour immerger le chercheur dans le contexte réel des procédures d'importation en Algérie, en lui permettant d'observer directement les processus et les interactions entre les différentes parties prenantes. Cette méthode fournira des informations contextuelles importantes pour comprendre les contraintes systémiques et les pratiques effectives.

## **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

### **2-L'objectif du guide d'entretien**

Le choix et l'objectif de l'entretien avec le PDG et les employés de l'entreprise ENIEM a été conçu pour collecter des informations sur les contraintes et les défis de procédures d'importation et atteindre les objectifs suivants :

- Identifier les principales contraintes et obstacles rencontrés par les acteurs impliqués dans le processus d'importation.
- Explorer en profondeur les facteurs spécifiques qui entravent l'efficacité des procédures d'importation.
- Comprendre les impacts potentiels de ces contraintes sur les opérations d'importation et sur le commerce international.
- Recueillir des suggestions et des recommandations pour améliorer les procédures d'importation et surmonter les défis identifiés.

### **3- . Structure et méthodologie du guide d'entretien**

Nous avons opté pour un questionnaire comportant 20 questions au total. La première partie est composée de 5 questions, permettent de recueillir des informations d'identification de l'entreprise.

La deuxième partie est composée de 12 questions ayant pour objectif de mieux comprendre les différentes contraintes de procédures d'importation, et s'intéresse plus précisément aux contraintes administratives, logistiques, fiscales et douanières.

Et La partie finale inclut les recommandations d'amélioration offertes par l'entreprise ENIEM en vue de réduire les contraintes liées aux procédures d'importation en Algérie.

### **Section 03 : Analyse empirique des contraintes liées aux procédures d'importation au sein de l'ENIEM**

L'analyse empirique des contraintes liées aux procédures d'importation au sein de l'ENIEM constitue une étape cruciale pour comprendre les défis auxquels cette entreprise algérienne est confrontée dans le contexte de la mondialisation des échanges commerciaux. L'ENIEM, en tant qu'acteur majeur de l'industrie électronique en Algérie, est soumise à des réglementations et des procédures strictes en matière d'importation de composants et de

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

matériaux essentiels à sa production. Cette analyse empirique vise à mettre en lumière les obstacles réels auxquels l'ENIEM est confrontée dans son processus d'importation, en examinant les contraintes logistiques, administratives et financières qui peuvent entraver son efficacité opérationnelle et sa compétitivité sur le marché international. En comprenant ces défis de manière empirique, il devient possible de proposer des solutions adaptées pour améliorer les processus d'importation et renforcer la position de l'ENIEM dans l'industrie électronique mondiale.

### 1. Contraintes administratives

<i>Réponses</i>	<i>Réponses</i>
1. Décrivez les principales étapes du processus d'importation que vous devez suivre en Algérie	L'entreprise doit suivre un processus complexe pour importer ses produits en Algérie. Ce processus implique plusieurs étapes, notamment la préparation de documents, les formalités administratives et les interactions avec des organismes gouvernementaux
2. Quels sont les documents et les formalités administratives que vous devez fournir pour chaque importation ?	Chaque importation requiert la soumission de divers documents, tels que les factures commerciales, les certificats d'origine et les déclarations en douane. De plus, des formalités administratives, comme l'obtention d'une licence d'importation, sont nécessaires pour se conformer aux réglementations
3. Quels sont les principaux organismes gouvernementaux ou les autorités réglementaires avec lesquels vous devez interagir pour obtenir les autorisations	L'entreprise doit interagir avec des organismes gouvernementaux tels que le Ministère du Commerce et la Direction Générale des Douanes et des Impôts Indirects pour obtenir les autorisations nécessaires à l'importation.

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

d'importation ?	
4. Avez-vous déjà rencontré des difficultés dans l'obtention des documents ou des autorisations nécessaires pour importer vos produits en Algérie ? Si oui, quelles ont été les principales difficultés rencontrées ?	Dans le passé, l'entreprise a rencontré des difficultés pour obtenir les documents et les autorisations requises. Les principaux obstacles incluaient des retards dans le traitement des demandes et des exigences changeantes.

Les contraintes administratives de l'entreprise ENIEM met en évidence plusieurs aspects importants :

**1-Complexité du processus d'importation** : La première réponse souligne la complexité du processus d'importation en Algérie, ce qui est une contrainte administrative majeure pour ENIEM. Le fait que ce processus implique plusieurs étapes et des interactions avec des organismes gouvernementaux indique que la gestion administrative est essentielle pour assurer la conformité.

**2-Documents et formalités administratives** : La deuxième réponse identifie certains des documents et formalités administratives essentiels pour l'importation. Cela met en lumière la paperasserie et les exigences bureaucratiques qui sont courantes dans le commerce international. ENIEM doit s'assurer de disposer de ressources administratives compétentes pour gérer ces aspects.

**3-Interaction avec les organismes gouvernementaux** : La troisième réponse précise avec quels organismes gouvernementaux ou autorités réglementaires ENIEM doit interagir pour obtenir les autorisations d'importation. Cela souligne l'importance de maintenir de bonnes relations avec ces organismes et de suivre leurs procédures administratives spécifiques.

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

**4-Difficultés rencontrées** : La quatrième question et réponse apportent un éclairage sur les défis passés que l'entreprise a rencontrés en matière de contraintes administratives. Les retards dans le traitement des demandes et les exigences changeantes sont des exemples concrets de problèmes qui peuvent perturber les opérations d'ENIEM. Cette question met en évidence la nécessité d'une gestion proactive des contraintes administratives pour minimiser de tels problèmes à l'avenir.

Dans l'ensemble, le tableau montre clairement que les contraintes administratives liées à l'importation en Algérie peuvent être un défi pour ENIEM. Cela souligne l'importance de disposer de processus administratifs solides et d'une équipe compétente pour gérer efficacement ces contraintes et garantir la conformité aux réglementations locales. Les difficultés passées mentionnées montrent que la vigilance constante est nécessaire pour faire face aux défis administratifs en cours.

### 2. Contraintes logistiques

<i>Questions</i>	<i>Réponses</i>
1. Quels sont les principaux ports ou points d'entrée que vous utilisez pour l'importation de vos produits en Algérie ?	L'entreprise utilise principalement le port de Bejaia et port d'Alger comme points d'entrée pour ses produits. Cependant, elle a rencontré des problèmes liés à la disponibilité limitée des infrastructures portuaires et à la qualité des services logistiques, ce qui a parfois entraîné des retards dans les livraisons
2. Avez-vous rencontré des problèmes liés à la disponibilité des infrastructures portuaires ou à la qualité des services logistiques lors de l'importation de vos produits ?	L'entreprise a rencontré de problèmes significatifs liés à la disponibilité des infrastructures portuaires ou à la qualité des services logistiques lors de l'importation de ses produits en Algérie.
3. Quelles sont les principales contraintes logistiques auxquelles	Parmi les principales contraintes logistiques auxquelles l'entreprise est confrontée lors de l'importation en Algérie, on peut citer les retards dans le déchargement des conteneurs et les

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

vous êtes confronté lors de l'importation en Algérie ?	procédures douanières prolongées.
4. Avez-vous déjà eu des retards importants dans la livraison de vos produits en raison de problèmes logistiques ? Si oui, veuillez décrire les principaux problèmes rencontrés et leurs conséquences sur votre entreprise	Oui, L'entreprise a déjà subi des retards importants dans la livraison de ses produits en raison de problèmes logistiques tels que des embouteillages aux ports et des retards dans les procédures douanières.

Les contraintes logistiques de l'entreprise ENIEM lors de l'importation de ses produits en Algérie met en évidence plusieurs points clés.

**1-Ports d'entrée :** L'entreprise utilise principalement les ports de Bejaia et d'Alger comme points d'entrée pour ses produits. Cependant, il est mentionné que des problèmes liés à la disponibilité limitée des infrastructures portuaires et à la qualité des services logistiques ont parfois entraîné des retards dans les livraisons. Cela indique que, bien que ces ports soient les principaux choix, ils ne sont pas exempts de problèmes.

**2-Problèmes liés à l'infrastructure portuaire et à la qualité des services :** La deuxième question révèle que, malgré l'utilisation de ces ports, l'entreprise n'a pas rencontré de problèmes significatifs liés à la disponibilité des infrastructures portuaires ou à la qualité des services logistiques. Cependant, il est important de noter que cela peut varier d'une expérience à l'autre et peut dépendre des partenaires logistiques locaux avec lesquels l'entreprise travaille.

**3-Principales contraintes logistiques :** Les principales contraintes logistiques mentionnées comprennent les retards dans le déchargement des conteneurs et les procédures douanières prolongées. Ces deux problèmes sont courants dans de nombreuses opérations d'importation et peuvent entraîner des retards significatifs dans la livraison des produits.

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

**4-Retards importants dans la livraison** : L'entreprise a confirmé avoir déjà subi des retards importants dans la livraison de ses produits en raison de problèmes logistiques. Les exemples donnés incluent des embouteillages aux ports et des retards dans les procédures douanières. Ces retards peuvent avoir un impact négatif sur l'entreprise en termes de coûts supplémentaires liés au stockage et à la gestion des retards, ainsi qu'en termes de satisfaction client et de réputation de l'entreprise.

L'entreprise ENIEM est confrontée à des défis logistiques lors de l'importation de ses produits en Algérie, notamment des retards dans le déchargement des conteneurs et des procédures douanières prolongées. Bien que les ports de Bejaia et d'Alger soient les principaux points d'entrée, ils ne sont pas exempts de problèmes liés à l'infrastructure portuaire et à la qualité des services logistiques. L'entreprise s'efforce de gérer ces contraintes en travaillant en étroite collaboration avec ses partenaires logistiques locaux.

### 3. Contraintes douanières et fiscales

<i>Questions</i>	<i>Réponses</i>
1. Quelles sont les principales réglementations douanières et fiscales auxquelles vous devez vous conformer lors de l'importation en Algérie ?	L'importation en Algérie est soumise à des réglementations douanières et fiscales strictes. L'entreprise doit s'assurer de se conformer aux tarifs douaniers, aux droits d'importation et aux obligations fiscales applicables.
2. Avez-vous déjà rencontré des problèmes liés aux procédures douanières ou aux obligations fiscales ?	L'entreprise a rencontré des problèmes par le passé, tels que des erreurs dans les déclarations en douane et des difficultés à calculer les droits d'importation exacts.
3. Quelles sont les difficultés ou les défis spécifiques que vous avez rencontrés en matière de dédouanement de vos produits importés ?	Lors de l'importation de nos produits, nous avons fait face à des défis liés aux procédures de dédouanement en Algérie, notamment des délais parfois prolongés, des formalités administratives complexes et des variations dans l'application des réglementations

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

	douanières. Ces facteurs ont influencé notre planification logistique et notre capacité à maintenir une chaîne d'approvisionnement fluide.
4. Avez-vous déjà été confronté à des tarifs douaniers élevés ou à des droits d'importation excessifs ? Si oui, comment ces tarifs ou droits ont-ils affecté votre entreprise ?	Oui, L'entreprise a été confrontée à des tarifs douaniers élevés et à des droits d'importation excessifs, ce qui a eu un impact négatif sur ses coûts d'exploitation et sa compétitivité.

L'analyse des contraintes douanières et fiscales auxquelles l'entreprise ENIEM est confrontée en Algérie met en lumière plusieurs points importants :

**1-Réglementations Douanières et Fiscales Strictes** : L'Algérie impose des réglementations douanières et fiscales strictes lors de l'importation. Cela signifie que l'entreprise doit être vigilante pour respecter les tarifs douaniers, les droits d'importation et les obligations fiscales applicables. Ces exigences peuvent être complexes et nécessitent une gestion précise des procédures.

**2-Problèmes Passés** : L'entreprise a déjà rencontré des problèmes dans le passé, notamment des erreurs dans les déclarations en douane. Cela suggère que la conformité aux réglementations en vigueur peut être difficile et que des erreurs peuvent entraîner des conséquences néfastes.

**3-Défis Spécifiques dans le Dédouanement** : Lors de l'importation de ses produits, ENIEM a été confrontée à des défis liés aux procédures de dédouanement en Algérie. Ces défis comprennent des délais prolongés, des formalités administratives complexes et des variations dans l'application des réglementations douanières. Ces obstacles ont un impact sur la planification logistique de l'entreprise et sa capacité à maintenir une chaîne d'approvisionnement fluide. Ils peuvent également augmenter les coûts liés aux retards et aux ajustements nécessaires.

**4-Tarifs Douaniers Élevés et Droits d'Importation Excessifs** : ENIEM a été confrontée à des tarifs douaniers élevés et à des droits d'importation excessifs. Cette situation a eu un

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

impact négatif sur les coûts d'exploitation de l'entreprise, ce qui a probablement réduit sa marge bénéficiaire et sa compétitivité sur le marché algérien.

Les contraintes douanières et fiscales en Algérie imposent des défis significatifs à ENIEM. L'entreprise doit être attentive à la conformité, gérer les problèmes potentiels liés aux procédures douanières et fiscales, et prendre en compte les coûts élevés liés aux tarifs douaniers et aux droits d'importation dans sa stratégie commerciale. Une gestion efficace de ces contraintes est essentielle pour maintenir une chaîne d'approvisionnement fluide et rester compétitive sur le marché algérien.

### **4. Suggestions d'amélioration**

<i>Questions</i>	<i>Réponses</i>
1. Selon vous, quelles sont les principales mesures que le gouvernement algérien devrait prendre pour faciliter les procédures d'importation en Algérie ?	Selon l'entreprise, le gouvernement algérien devrait envisager des mesures telles que la simplification des procédures douanières, la réduction des délais de traitement et la clarification des réglementations pour faciliter le processus d'importation.
2. Quelles sont les améliorations spécifiques que vous souhaiteriez voir apporter aux processus administratifs, logistiques, douaniers ou fiscaux liés à l'importation en Algérie ?	L'entreprise aimerait voir des améliorations dans la disponibilité des infrastructures portuaires, l'efficacité des procédures douanières et une plus grande transparence dans les réglementations fiscales
3. Avez-vous des suggestions supplémentaires pour réduire les contraintes et les défis liés aux procédures d'importation en Algérie ?	En plus des suggestions mentionnées, l'entreprise propose également de mettre en place des plateformes en ligne pour faciliter les interactions avec les organismes gouvernementaux et d'offrir des formations aux entreprises sur les procédures d'importation.

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

Les entreprises importatrices en Algérie font face à plusieurs défis, en plus des suggestions fournies. Voici quelques-uns des défis auxquels elles sont confrontées et des mesures que le gouvernement algérien pourrait prendre pour les aider :

**1-Instabilité des taux de change** : Les fluctuations fréquentes des taux de change peuvent entraîner des incertitudes financières pour les entreprises importatrices. Le gouvernement algérien pourrait envisager de stabiliser davantage les taux de change pour assurer une prévisibilité accrue.

**2-Bureaucratie excessive** : Les procédures administratives complexes et la bureaucratie peuvent entraîner des retards dans le processus d'importation. Le gouvernement pourrait simplifier et rationaliser davantage ces procédures pour réduire les délais.

**3-Coûts élevés des licences et des permis** : L'obtention de licences et de permis peut être coûteuse pour les entreprises. Le gouvernement pourrait envisager de réduire les coûts associés à l'obtention de ces documents pour encourager l'importation.

**4-Infrastructures de transport insuffisantes** : Les infrastructures de transport, y compris les routes et les voies ferrées, peuvent ne pas être adéquates pour faciliter le transport des marchandises importées. Le gouvernement pourrait investir dans l'amélioration des infrastructures de transport pour rendre le processus d'importation plus fluide.

**5-Contraintes liées aux paiements internationaux** : Les restrictions sur les paiements internationaux peuvent rendre difficile le règlement des transactions avec des fournisseurs étrangers. Le gouvernement pourrait examiner et assouplir les restrictions pour faciliter les paiements internationaux.

**6-Sécurité des biens importés** : Les entreprises peuvent rencontrer des problèmes liés à la sécurité des biens importés, notamment la contrefaçon. Le gouvernement peut renforcer les contrôles douaniers et les réglementations pour garantir la qualité et la sécurité des produits importés.

**7-Formation et sensibilisation** : En plus des formations sur les procédures d'importation, le gouvernement algérien pourrait encourager la formation des entreprises sur les meilleures pratiques en matière de gestion des importations, de gestion des risques et de conformité réglementaire.

## Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)

---

En abordant ces défis et en mettant en œuvre les mesures suggérées, le gouvernement algérien pourrait contribuer à faciliter les procédures d'importation en Algérie et à encourager la croissance du commerce international dans le pays.

### Conclusion

L'impact des contraintes, quelle que soit leur nature, sur l'ENIEM (Entreprise Nationale des Industries Electroniques) est un sujet essentiel à prendre en considération pour assurer le bon fonctionnement et la croissance de l'entreprise. Les contraintes peuvent provenir de diverses sources telles que la réglementation, la concurrence, les ressources limitées, les évolutions technologiques, ou même les fluctuations économiques.

Pour garantir le succès de l'ENIEM, il est essentiel de mettre en place des stratégies visant à atténuer ou à contourner ces contraintes. Voici quelques approches possibles pour y parvenir :

**Diversification des marchés :** L'une des façons d'atténuer les contraintes liées à la dépendance à un seul marché est de diversifier les produits et les secteurs d'activité. Cela permet de réduire la vulnérabilité aux fluctuations économiques.

**Innovation constante :** En investissant dans la recherche et le développement, l'ENIEM peut rester compétitif sur le plan technologique et créer des produits innovants qui répondent aux besoins changeants du marché.

**Gestion efficace des ressources :** Pour faire face aux contraintes liées aux ressources limitées, il est important d'optimiser l'utilisation des ressources existantes, de surveiller les coûts et de chercher des moyens d'augmenter l'efficacité opérationnelle.

**Veille réglementaire :** En surveillant de près les évolutions réglementaires, l'ENIEM peut anticiper les contraintes légales potentielles et s'adapter en conséquence pour rester en conformité.

**Collaboration et partenariats stratégiques :** Établir des partenariats avec d'autres entreprises, des universités, ou des organismes de recherche peut aider à atténuer certaines contraintes en partageant des ressources, des connaissances, et en créant des opportunités de croissance.

### **Chapitre III : l'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

---

**Formation et développement des compétences** : Investir dans la formation et le développement des compétences de ses employés peut aider à surmonter les contraintes liées à la main-d'œuvre en garantissant que l'ENIEM dispose du personnel qualifié nécessaire.

En conclusion, l'ENIEM doit prendre en compte la nature variée des contraintes auxquelles elle est confrontée et adopter une approche proactive pour les gérer. La flexibilité, l'innovation, la diversification et la collaboration sont des éléments clés pour éviter que ces contraintes n'affectent négativement ses performances et sa croissance à long terme.



# *Conclusion générale*



## Conclusion générale

---

### Conclusion générale

En conclusion, l'étude approfondie des contraintes et défis liés aux procédures d'importation en Algérie, à travers le prisme du cas ENIEM, met en évidence une série de considérations cruciales pour le secteur économique et industriel du pays. Les résultats de cette recherche révèlent que les procédures d'importation sont marquées par une complexité administrative, des lourdeurs bureaucratiques et des contraintes logistiques qui entravent significativement la compétitivité des entreprises locales et l'efficacité du commerce international.

En effet, les procédures d'importation peuvent être attribuées à divers facteurs. Tout d'abord, des délais parfois longs et des formalités administratives complexes peuvent entraîner des retards et des coûts additionnels pour les importateurs. De plus, des taxes douanières élevées et des droits d'importation peuvent impacter la compétitivité des produits étrangers sur le marché algérien. Les fluctuations des réglementations et des politiques commerciales peuvent également créer un environnement d'incertitude pour les entreprises désireuses d'importer des biens. En outre, des enjeux logistiques liés au transport et à la distribution peuvent compliquer la chaîne d'approvisionnement.

De plus, il est clair que la diversification de l'économie, la promotion de l'innovation et le renforcement des compétences locales sont autant de leviers qui peuvent aider à réduire la dépendance excessive aux importations et à construire une base industrielle solide et compétitive. L'expérience de l'ENIEM illustre la nécessité de mettre en œuvre des stratégies d'investissement ciblées et de modernisation des infrastructures pour accroître la production nationale et réduire les pressions sur les importations.

En fin de compte, le cas de l'ENIEM met en lumière l'importance cruciale de repenser et de réformer les procédures d'importation en Algérie pour favoriser un climat des affaires plus attrayant, stimuler la compétitivité industrielle et contribuer à l'essor économique du pays. Une telle réforme nécessitera un engagement continu de la part des autorités gouvernementales, du secteur privé et de la société civile, ainsi qu'une vision à long terme pour surmonter les obstacles et créer des opportunités durables pour la croissance et le développement.

Les importateurs en Algérie doivent faire face à un certain nombre de contraintes majeures qui impactent leurs activités de manière significative. Parmi les principales contraintes figurent les procédures douanières complexes et souvent opaques, les fluctuations

## Conclusion générale

---

monétaires fréquentes qui rendent la gestion des coûts difficile, ainsi que les restrictions à l'importation imposées par le gouvernement algérien pour protéger la production nationale.

De plus, la corruption et la bureaucratie peuvent représenter des obstacles supplémentaires pour les importateurs. Malgré ces défis, l'importation reste un secteur essentiel pour l'économie algérienne, et les acteurs du marché doivent continuer à rechercher des solutions innovantes et à s'adapter aux conditions changeantes pour prospérer dans ce contexte complexe.

Pour faciliter les procédures d'importation en Algérie le gouvernement Algérien devrait simplifier les procédures douanières par exemple réduire la complexité des formalités douanières en simplifiant les documents requis et en automatisant les processus autant que possible, accélérer le processus dédouanement pour réduire les temps d'attente pour les importateurs, digitalisation des procédures par exemple investir dans les systèmes informatisés pour la gestion des douanes et des documents, ce qui faciliterait la transmission électronique des informations.

---



---

# *Bibliographie*

---



---

## Bibliographie

---

### **Bibliographie :**

#### **Ouvrage :**

André MARCHAL, 2007, p368.

BoudjemaR. In « cours de comptabilité nationale » INPS, TomeI, p .194.

Brahim GUENDOUZI, page28.

B.cuendouzi, «relations économiques internationales», édition el Maarifa, 2008, p28-29.

Chambre de commerce internationale année 2020.

Christian AUBIN et Philippe NOREL, « économie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, 2000, Paris, page : 18.

D.BirindwaKarahanga, « les déterminants des échanges commerciaux en RDC », université Evangelique d'Afrique, 2007.

Douglas Greenward In, « Encyclopédie économique », Economica, Paris, 1984, P.861.

Emmanuel Nyahoho, « Le commerce international : théories », Année 2006, P 125.

Emmanuelle Nyahoho- Pierre-Paul Proulx,« Le commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles », Préface de Carl Grenier, Presses de l'université du Québec, 3eme édition, P 99.

Guillochon.B, Kawecki.A« Economie National », édition, Dunod, Paris, 2003, p62.

G. Legrand et H. Martini, commerce international, DUNOD, 8ème, Belgique, 2010.

HADDAD.S, « les incoterms 2000 », Editions pages bleues, 2009, P8.p160-170.

Hubert martini « technique de CI », édition DUNOD, 2017, Malakoff, p13-19.

Jean Bourdariat, « Commerce international théories et pratique » Année 2011, P 112-113.

Jean-Louis Mucchielli, « Relations économiques internationales », Hachette, 3eme édition, Paris, 2001, P 62.

Jean-Louis MUCCHIELLI, « relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, p.39.

J.LONGATTE ; P.VANHOVE, « économie générale », Edition Dunod, page : 343-345.

## Bibliographie

---

J.PAVEAU, F.DUPHIT, «exporter: pratique de commerce international», 24ème édition, FOUCHER, p.508/510.

Krugman, P., & Wells, R., “Macroéconomie. Bruxelles: De Boeck » 2009, P 27-28.

Mayrhofer.U : « management stratégique », édition Bréal, 2007, p106.

Michel Rainelli, le commerce International, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p.25-47.

Muriel Blondy « Logistique et transport International»2020, p. 123.

NAJJJ, «commerce international», théorie,techniques et application, édition du renouveau pédagogique INC,2005,P :261- 262.

« le commerce international », p 262-394.

Rachid Oulhadj «gestion des opérations imports export »2007 p.160-170.

Stéphane Becuwe, « Commerce international et politiques commerciales », Armand Colin, Paris, 2006, P.19-20.

Y.LELLOUVHE, F.PIQUET« le négociation acheteur/vendeur », 2ème édition, Donod, Paris, 2010,p.23.

### **Textes juridiques :**

Loi n°79-07 du 21 juillet 1979 modifiée et complétée par la loi n°98-10 du 22 aout 1998 portant code des douanes chapitre 07.

### **Sites internet :**

<http://www.glossaire-international.com> .Juin 2023.

<https://www.douane.gov.dz/spip.php?rubrique30> Juin2023.

<https://www.douane.gov.dz/spip.php?article74>, Juin 2023.

<https://www.qualitairsea.com> Juin 2023.

<https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199141-cahier-des-charges-definition-traduction/06/2023>.

[https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m\\_appreciation-risques-specificites-operation-importation-roleexpert-comptable27.html](https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m_appreciation-risques-specificites-operation-importation-roleexpert-comptable27.html).

[www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org)

## ANNEXES

Acteurs	Objet	échantillon	Méthodologie	résultat
Marie Dupont	Analyse des contraintes juridiques et réglementaires dans les procédures d'importation : étude de cas	Industrie Textile France	<p>Une approche générale que Marie Dupont pourrait suivre pour son mémoire sur l'analyse des contraintes juridiques et réglementaires dans les procédures d'importation dans l'industrie textile :</p> <p>Introduction :</p> <p>Présentation du sujet et de son importance dans l'industrie textile.</p> <p>Formulation de l'objectif de recherche et des questions de recherche.</p> <p>Justification de l'étude de cas comme méthode de recherche.</p> <p>Revue de littérature :</p> <p>Examen des études et des recherches existantes sur les contraintes juridiques et réglementaires dans les procédures d'importation.</p> <p>Identification des principales lois, réglementations et accords</p>	<p>L'importation de produits textiles dans l'industrie textile est soumise à diverses contraintes juridiques et réglementaires visant à garantir la sécurité des consommateurs, à protéger les droits des travailleurs, à préserver l'environnement et à assurer une concurrence équitable. Les importateurs doivent se conformer à ces contraintes en respectant les normes de sécurité et de qualité, les normes environnementales, les règles d'origine, les exigences de marquage et d'étiquetage, ainsi que les obligations liées aux droits de douane et aux taxes. De plus,</p>

		<p>internationaux pertinents pour l'industrie textile.</p> <p>Cadre théorique et conceptuel :</p> <p>Élaboration d'un cadre théorique en lien avec les contraintes juridiques et réglementaires dans les procédures d'importation.</p> <p>Définition des concepts clés utilisés dans l'étude.</p> <p>Méthodologie de recherche :</p> <p>Explication de la méthode de recherche choisie, à savoir une étude de cas.</p> <p>Justification de la sélection de l'industrie textile comme cas d'étude.</p> <p>Description de l'échantillonnage et des critères de sélection des participants, tels que les entreprises textiles, les organismes gouvernementaux et les experts du domaine.</p> <p>Collecte des données :</p> <p>Description des méthodes utilisées pour collecter les données, par exemple des</p>	<p>ils doivent veiller à ce que les produits importés soient fabriqués dans le respect des réglementations du travail. La non-conformité à ces contraintes peut entraîner des sanctions et des conséquences négatives pour les importateurs.</p>
--	--	---	--

			<p>entretiens semi-structurés, des questionnaires ou l'analyse de documents.</p> <p>Explication des démarches prises pour assurer la validité et la fiabilité des données.</p> <p>Analyse des données :</p> <p>Présentation des techniques d'analyse des données utilisées, telles que l'analyse thématique ou l'analyse de contenu.</p> <p>Interprétation des résultats obtenus à partir des données collectées.</p> <p>Discussion et conclusions :</p> <p>Discussion approfondie des résultats par rapport aux objectifs de recherche et aux questions posées.</p> <p>Comparaison des résultats avec la littérature existante et identification des lacunes.</p> <p>Formulation de recommandations pratiques pour l'industrie textile et les décideurs politiques.</p> <p>Présentation des conclusions générales de l'étude et des</p>	
--	--	--	--	--

			pistes de recherche futures.	
Pierre Martin	Impact des contraintes logistiques sur les procédures d'importation : étude comparative	Ports maritimes France	<p>Introduction :</p> <p>Présentation du contexte et de l'importance des contraintes logistiques dans les procédures d'importation.</p> <p>Énoncé du problème de recherche et formulation des objectifs du mémoire.</p> <p>Justification de l'étude comparative des ports maritimes.</p> <p>Revue de la littérature :</p> <p>Analyse des travaux existants sur les contraintes logistiques dans les procédures d'importation et les études comparatives des ports maritimes.</p> <p>Identification des lacunes et des questions non résolues dans la littérature.</p> <p>Cadre théorique :</p> <p>Présentation des concepts clés liés aux contraintes logistiques et aux procédures d'importation.</p> <p>Explication des modèles et</p>	<p>Les résultats de cette étude comparative permettront d'identifier les meilleures pratiques en matière de gestion des contraintes logistiques dans les ports maritimes. Les recommandations qui en découleront pourront être utilisées par les autorités portuaires, les entreprises importatrices et les décideurs pour améliorer l'efficacité des procédures d'importation et réduire les contraintes logistiques.</p> <p>Ce mémoire vise à contribuer à la littérature existante sur la logistique portuaire et à fournir des informations pratiques pour optimiser les</p>

			<p>des théories pertinentes pour l'analyse des ports maritimes et de leur impact logistique.</p> <p>Méthodologie de recherche :</p> <p>Description de la méthodologie utilisée pour mener l'étude comparative des ports maritimes.</p> <p>Identification des critères de sélection des ports à inclure dans l'étude.</p> <p>Explication des méthodes de collecte de données (entretiens, questionnaires, analyse documentaire, etc.).</p> <p>Discussion sur les méthodes d'analyse des données recueillies (analyse qualitative, quantitative, etc.).</p> <p>Présentation et analyse des résultats :</p> <p>Présentation des résultats de l'étude comparative des ports maritimes.</p> <p>Analyse des données collectées à la lumière des objectifs de recherche.</p>	<p>procédures d'importation dans les ports maritimes. Il espère également sensibiliser les parties prenantes aux défis logistiques et encourager la collaboration entre les différents acteurs pour améliorer la compétitivité des ports maritimes dans un contexte économique mondial de plus en plus compétitif.</p>
--	--	--	---	--

			<p>Interprétation des résultats et identification des tendances ou des différences significatives entre les ports étudiés.</p> <p>Discussion :</p> <p>Discussion approfondie des résultats obtenus et de leur cohérence avec la littérature existante.</p> <p>Analyse des implications pratiques et théoriques des résultats.</p> <p>Réflexion sur les limites de l'étude et les pistes de recherche futures.</p> <p>Conclusion :</p> <p>Résumé des principales conclusions de l'étude.</p> <p>Récapitulation des contributions du mémoire à la recherche existante.</p> <p>Proposition de recommandations pratiques pour améliorer les procédures d'importation et gérer les contraintes logistiques dans les ports maritimes.</p>	
--	--	--	---	--

Claire Leblanc	Evaluation des contraintes douanières dans les procédures d'importatio n de produits agroaliment aires	Filière des fruits et légumes	<p>Introduction :</p> <p>Présentation du sujet de recherche, de son importance et de ses objectifs.</p> <p>Mise en contexte de la filière des fruits et légumes et des enjeux liés aux contraintes douanières dans les procédures d'importation.</p> <p>Formulation d'une problématique claire et des questions de recherche.</p> <p>Revue de littérature :</p> <p>Analyse approfondie des travaux existants sur les contraintes douanières dans le secteur agroalimentaire, en mettant l'accent sur les fruits et légumes.</p> <p>Identification des principales contraintes douanières rencontrées dans les procédures d'importation de produits agroalimentaires.</p> <p>Étude des réglementations nationales et internationales pertinentes liées aux échanges agroalimentaires</p>	<p>Les résultats de cette recherche devraient mettre en évidence les contraintes spécifiques auxquelles les importateurs de fruits et légumes sont confrontés lors des procédures douanières. Cela pourrait inclure des obstacles tels que des formalités administratives complexes, des délais de dédouanement prolongés, des exigences sanitaires strictes et des coûts élevés. L'analyse des données permettra également d'identifier les conséquences de ces contraintes sur la compétitivité des importateurs, la disponibilité des produits sur le marché national et les prix pour les consommateurs.</p> <p>Enfin, des</p>
-------------------	--	-------------------------------------	---	--

			<p>et aux procédures douanières.</p> <p>Cadre conceptuel et méthodologique :</p> <p>Développement d'un cadre conceptuel pour l'analyse des contraintes douanières dans les procédures d'importation de produits agroalimentaires.</p> <p>Choix des méthodes de collecte de données appropriées, telles que des entretiens, des questionnaires, des analyses documentaires, etc.</p> <p>Description de la population cible et des échantillons à étudier.</p> <p>Description des outils d'analyse des données qui seront utilisés.</p> <p>Collecte des données :</p> <p>Explication détaillée des méthodes utilisées pour collecter les données nécessaires à votre étude (entretiens, questionnaires, analyse de documents, etc.).</p>	<p>recommandations seront formulées pour améliorer les procédures douanières et réduire les contraintes qui pèsent sur l'importation de fruits et légumes. Ces recommandations pourront être utilisées par les décideurs politiques, les organismes de réglementation et les acteurs de la filière agroalimentaire pour faciliter le commerce international des produits agroalimentaires, promouvoir la sécurité alimentaire et soutenir le développement économique.</p>
--	--	--	--	--

			<p>Présentation des critères de sélection des participants à votre étude.</p> <p>Planification de la collecte des données, y compris la durée, le lieu et les ressources nécessaires.</p> <p>Analyse des données :</p> <p>Description des procédures d'analyse des données recueillies.</p> <p>Utilisation d'outils statistiques ou d'autres méthodes appropriées pour analyser les données.</p> <p>Interprétation des résultats et mise en relation avec les objectifs de recherche et les questions posées.</p> <p>Discussion et conclusions :</p> <p>Analyse approfondie des résultats obtenus et des implications pratiques.</p> <p>Comparaison des résultats avec les travaux existants dans le domaine.</p> <p>Discussion des limites de l'étude et des recommandations pour de</p>	
--	--	--	---	--

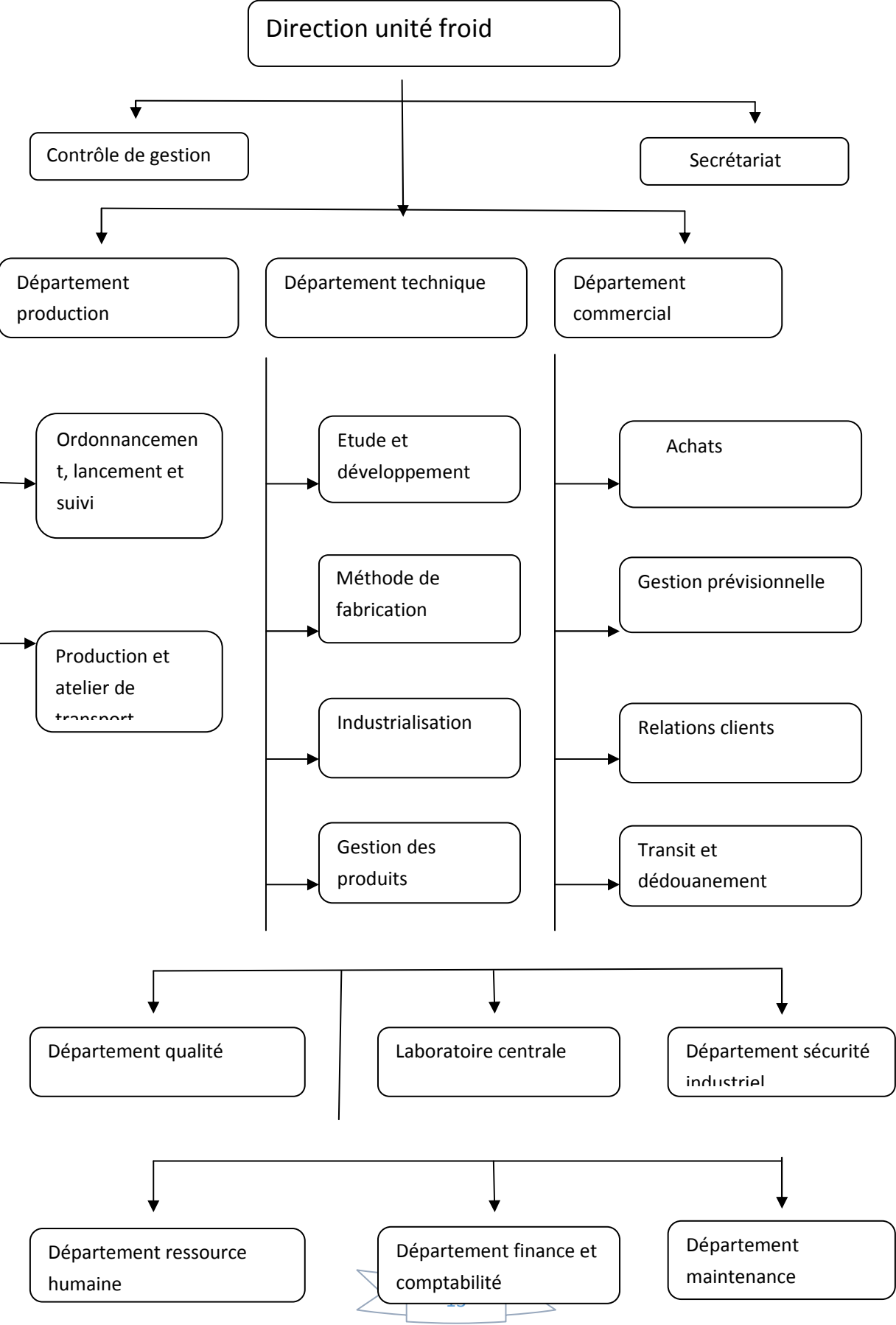
			<p>futures recherches.</p> <p>Formulation de conclusions générales et réponses aux questions de recherche.</p>	
Ahmed khan	gestion des contraintes financières dans les procédures d'importation	analyses sur les petites et moyennes entreprises	<p>Introduction : Présentation du sujet et de son importance dans le contexte actuel. Objectifs de la recherche et questions de recherche.</p> <p>Revue de littérature : Examiner les travaux existants sur la gestion des contraintes financières dans les procédures d'importation et son impact sur les PME. Identifier les principaux concepts, théories et modèles liés au sujet. Mettre en évidence les lacunes ou les zones nécessitant davantage de recherche.</p> <p>Cadre conceptuel : Développer un cadre conceptuel qui servira de base théorique à l'étude. Identifier les variables clés qui seront examinées dans la</p>	<p>Dans le cadre de la gestion des contraintes financières, les PME peuvent adopter différentes stratégies, notamment :</p> <p>Recherche de sources de financement alternatives : Les PME peuvent explorer des options de financement alternatives telles que les prêts bancaires, les subventions gouvernementales, le capital-risque ou le financement participatif pour soutenir leurs activités d'importation.</p> <p>Optimisation des processus d'importation : Les PME peuvent chercher à optimiser</p>

			<p>recherche.</p> <p>Expliquer les relations entre les différentes variables.</p> <p>Méthodologie de recherche:          Décrire le type de recherche (qualitative, quantitative ou mixte) et justifier le choix.          Expliquer la population cible (PME impliquées dans les procédures d'importation) et la méthode d'échantillonnage utilisée.          Détailler les instruments de collecte de données (entrevues, questionnaires, etc.) et leur validité.          Présenter les procédures de collecte des données et les étapes suivies.</p> <p>Analyse des données :          Décrire les techniques d'analyse utilisées pour traiter les données collectées.          Appliquer les techniques appropriées pour répondre aux questions de recherche.          Interpréter les résultats de manière claire et concise.</p>	<p>leurs processus d'importation en identifiant des fournisseurs fiables offrant des prix compétitifs, en utilisant des techniques de gestion des stocks efficaces et en minimisant les coûts liés aux formalités administratives et aux délais de livraison.</p> <p>Gestion des risques de change : Les fluctuations des taux de change peuvent avoir un impact sur les coûts d'importation. Les PME peuvent envisager de se prémunir contre les risques de change en utilisant des instruments financiers tels que les contrats à terme ou les options de change.</p> <p>Collaboration avec d'autres entreprises :</p>
--	--	--	---	--

			<p>Discussion des résultats :</p> <p>Analyser les résultats obtenus et les confronter à la revue de littérature. Expliquer les implications des résultats pour la gestion des contraintes financières dans les procédures d'importation des PME. Discuter des limites de l'étude et des suggestions pour de futures recherches.</p> <p>Conclusion :</p> <p>Résumer les principales conclusions de l'étude. Mettre en évidence les contributions de la recherche et son importance pratique.</p> <p>Proposer des recommandations pour aider les PME à gérer les contraintes financières dans les procédures d'importation</p>	<p>Les PME peuvent envisager des partenariats ou des accords de regroupement avec d'autres entreprises pour partager les coûts d'importation, négocier des prix d'achat plus avantageux en raison de volumes plus importants, ou bénéficier de synergies opérationnelles.</p> <p>Diversification des sources d'approvisionnement :</p> <p>Les PME peuvent réduire leur dépendance à l'égard d'un seul fournisseur ou d'une seule région en diversifiant leurs sources d'approvisionnement. Cela peut aider à atténuer les risques liés à la volatilité des prix, aux perturbations politiques ou aux</p>
--	--	--	--	--

				problèmes de qualité
--	--	--	--	----------------------

**Figure N°2 : Organigramme de l'unité froid**




---



---

# *Table des matières*

---



---

# Table des matières

---

## *Table de matières*

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Sommaire**

**Liste des abréviations**

**Liste des tableaux et figures**

**Introduction générale..... 1**

## **Chapitre I : Les procédures d'importation en Algérie : cadre conceptuel et théorique**

**Introduction ..... 3**

**Section 1 : Présentation, de procédure d'importation en Algérie..... 3**

1-Définition du besoin d'achat ..... 3

1-1 La naissance du besoin ..... 3

1-2Expression d'un besoin..... 4

1-2-1 La préparation du listing d'achat ..... 4

1-2-2 Elaboration d'un programme d'importation ..... 4

1-2-3 Le cahier d'charge..... 5

1-2-3-1 Le cahier des charges technique ..... 5

1-2-3-2 Le cahier des charges fonctionnel..... 5

2-Les procédures d'importation en Algérie ..... 6

2-1 La recherche des fournisseurs ..... 6

2-1-1 La détermination du profil de fournisseur ..... 6

2-1-2 La définition des zones ou pays fournisseur ..... 7

2-1-3L'identification des fournisseurs potentiels ..... 8

2-1-4 La rencontre avec le fournisseur ..... 9

2-2 La sélection des fournisseurs..... 9

2-2-1 L'appréciation des risques de sélection des fournisseurs ..... 9

2-2-2 Les critères de sélection des fournisseurs .....10

2-2-2-1 La revue des accords bilatéraux.....10

## Table des matières

---

2-2-2-2 Examiner le délai de livraison .....	10
2-2-2-3 La performance du fournisseur.....	11
2-3La sélection définitive des fournisseurs.....	11
2-3-1 Enregistrement fiscal.....	13
2- 3-2 licences d'importation .....	13
2-3-3 Préparation des documents.....	13
2-3-4 Vérification et évaluation douanières.....	14
2-3-5 Paiement des droits de douane et des taxes.....	14
2-4 Les facteurs relatifs a une opérationd'importation.....	14
2-4-1 Option relatif au mode transport.....	14
2-4-2 Documents d'expédition.....	15
2-4-3 Emballage, marquage et étiquetage des marchandises.....	15
2-4-4 Assurance fret.....	16
2-4-5 Transitaire .....	16
2-4-6 Courtier en douane .....	17
2-4-7 Exportation d'un service .....	17
3 Les régimes douaniers a l'importation .....	18
<b>Section 2 : Présentation des procédures d'exportation en Algérie .....</b>	<b>18</b>
1 Principale définition du concept «exportation .....	18
2 Les formes de l'exportation .....	19
2-1 Exportation direct.....	19
2-2 Exportation indirect.....	20
2-3 Exportation associée (concertée.....	21
3 Les objectifs de processus d'exportation .....	23
4Les régimes douaniers a l'exportation .....	24
4-1 Exportation définitive.....	24
4-2 Exportation temporaire .....	24
4-3 Les entrepôt d'exportation .....	24
4-4 Exportation en franchise de droits et taxes .....	25
4-5 Exportation en transit .....	25
<b>Section 3 : Les théories de commerce international .....</b>	<b>25</b>
1 Les théories traditionnelles du commerce international .....	25
1-1 Les théories classiques du commerce extérieur.....	26

## Table des matières

---

1-1-1 La théories de l'avantage absolue chez Adam Smith.....	26
1-1-1-1 Les avantages absolus .....	26
1-1-1-2 La division internationale du travail .....	26
1-1-2 La théories ricardienne des avantages comparatif .....	27
1-1-2-1 Les avantages comparatifs .....	27
1-1-2-2 La division internationale du processus de production .....	28
1-2 Les théories néoclassiques du commerce extérieur.....	29
1-2-1 Theorie d'Heckscher-Ohlin-Samuelson .....	29
1-2-1-1 La loi des proportions des facteurs de production .....	29
1-2-1-2 Illustration du model HOS .....	29
1-2-2 Le paradoxe de leontief .....	30
2 Les nouvelles théories du commerce international .....	30
2-1 Le rôle de la technologie.....	31
2-1-1 L'approche de L.PONSER.....	31
2-1-2 L'approche de R.VERNON .....	31
2-2 Le rôle de lademande .....	32
2-2-1La théorie de la demande représentative (SteffanBrustan Linder.....	33
2-2-2 La théorie de la demande de différents produits.....	33
2-3Le rendement d'échelle croissant.....	33
<b>Conclusion .....</b>	<b>35</b>

## Chapitre II : La chaine logistique dans le commerce mondial

<b>Introduction .....</b>	<b>37</b>
<b>Section 1 : Assurance et transport international des marchandises importées.....</b>	<b>37</b>
1 Le transport international de marchandise .....	37
1-1 Définition du transport.....	37
1-2 L'évolution du transport international.....	38
1-2-1 Le transport par voie d'eau .....	38
1-2-2 Transport par route.....	39
1-2-3 Transport par chemin de fer .....	39
1-2-4 Transport par air .....	40
1-3 Les intervenants en commerce international .....	41
2 Assurance et incoterms dans le commerce international .....	42

## Table des matières

---

2-1 L'assurance de transport international des marchandises .....	42
2-1-1 Définition de l'assurance .....	42
2-1-2 les objectifs de l'assurance.....	43
2-1-3 Les intervenants de l'assurance .....	43
2-2 Les incoterms dans le commerce international.....	44
2-2-1 Les incoterms par groupe 40 .....	45
2-2-2 Les incoterms par catégories .....	45
2-2-3 Les incoterms par mode de transport .....	46
<b>Section 2 : Dédouanement de marchandises importées .....</b>	<b>46</b>
1 La déclaration des marchandises .....	47
2 La conduite et la mise en douane.....	47
3 L'établissement de la déclaration en détail .....	47
<b>Conclusion .....</b>	<b>48</b>

### **Chapitre III : L'analyse des contraintes et défis d'importation en Algérie (cas ENIEM)**

<b>Introduction.....</b>	<b>49</b>
<b>Section1 : Présentation de L'Eniem.....</b>	<b>49</b>
1 Historique de l'entreprise Eniem .....	49
1-1 Situation géographique de l'Eniem.....	52
1-2 Objet sociale et champ d'activités .....	53
1-3 Objectif et mission de l'entreprise Eniem.....	53
1-4 Organisation de l'Eniem .....	56
1-5 La direction générale .....	56
2 Présentation de l'Unités froid.....	58
<b>Section 2 : Les contraintes et les défis de procédures d'importation .....</b>	<b>59</b>
1 Approche qualitative et quantitative .....	59
1-1 Approche qualitative .....	60
2 L'objectif de guide d'entretien .....	61
1 Structure et méthodologie de guide d'entretien .....	62
<b>Section 3 : analyse empirique des contraintes liées aux procédures d'importation au sein de L'ENIEM.....</b>	<b>62</b>

## Table des matières

---

4-1 Contraintes administrative .....	63
4-2 Contraintes logistique.....	65
4-3 Contraintes douanières et fiscale .....	67
4-4 suggestions d'amélioration .....	69
<b>Conclusion .....</b>	<b>71</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>73</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Table de matière</b>	
<b>Résumé</b>	

## **Résumé :**

Les contraintes et les défis liés aux procédures d'importation en Algérie, avec comme cas d'étude l'entreprise ENIEM, met en lumière les obstacles complexes auxquels les entreprises algériennes sont confrontées lorsqu'elles cherchent à importer des biens et des matières premières. Parmi ces défis, on note la bureaucratie excessive, les délais de traitement des documents, les frais et taxes élevés, ainsi que les fluctuations des taux de change. ENIEM, en tant qu'entreprise algérienne, se trouve également confrontée à des problèmes de conformité aux réglementations locales et aux normes de qualité, ce qui rend les procédures d'importation encore plus exigeantes. Le mémoire souligne ainsi la nécessité d'une réforme des politiques d'importation en Algérie afin de stimuler l'investissement et la compétitivité des entreprises nationales comme ENIEM.

## **Summary :**

The constraints and challenges associated with import procedures in Algeria, using ENIEM as a case study, shed light on the complex obstacles that Algerian businesses face when attempting to import goods and raw materials. These challenges include excessive bureaucracy, document processing delays, high fees and taxes, as well as fluctuations in exchange rates. ENIEM, as an Algerian company, also grapples with issues related to compliance with local regulations and quality standards, further adding to the demands of import procedures. The thesis underscores the need for reforming import policies in Algeria to stimulate investment and enhance the competitiveness of domestic companies like ENIEM.