

**Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou**  
**Faculté des sciences économiques, commerciales et de Gestion**  
**Département des sciences commerciales**



**Mémoire de fin d'étude**  
**En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales**  
**Option : Finance et Commerce International**

**Thème**

**Etude sur les procédures d'une opération d'importation :**  
**Cas de l'ENIEM**

Réalisé par :

GHAROUT Nacera

KERBICHE Samira

Dirigé par :

M<sup>r</sup> ABIDI Mohamed

Membres de jury :

Président(e) :

Examineur :

Rapporteur :

Année Universitaire : 2016/2017

# *Remerciements*

Nous remercions le bon dieu, le tout puissant qui nous a donné la force et la patience de terminer ce travail.

A nos parents qui ont eu de la patience et du mérite pour nous avoir éduqués.

Nous tenons à remercier notre promoteur M<sup>r</sup> ABIDI, pour ses précieux conseils et orientation à l'élaboration de ce travail.

Nous tenons aussi à remercier les membres de jury pour avoir accepté d'évaluer ce travail et de participer à la soutenance.

Nos remerciements les plus vifs s'adressent aussi à l'ensemble du personnel de l'entreprise « ENIEM » d'Oued Aissi en particulier, à notre encadreur M<sup>r</sup> Moussa pour ses efforts et ses conseils durant la réalisation de notre stage pratique.

Dans l'impossibilité de citer tous les noms, nos sincères remerciement vont à tous ceux et celles, qui de près ou de loin, ont permis par leur conseil à l'élaboration de ce mémoire.

# *Dédicaces*

Je dédie ce travail à :

Mes chers parents pour leur patience et leur encouragement ;

Mes chères sœurs : HANANE, WASSILA et mon inabordable frère YANIS ;

Mes grands-parents auxquels je souhaite une longue vie ;

Mes tantes, mes cousines, mes cousins et toute ma famille ;

Mon proche ami « MERZOUK » qui n'a jamais cessé de m'encourager ;

Mes amies et copines : NACERA, THIZIRI, RANIA, KATIA et LYDIA.

*Samira*

# *Dédicaces*

Je dédie ce travail à :

Mes chers parents MOKRANE et OUIZA pour leur patience et leur encouragement et surtout  
ma grande mère qui est toujours à mes côtés ;

Mes chères sœurs et leurs maris : OURDIA et SAID, SAMIRA et ABDNOUR, SARA,  
LAMIA et mes frères LYES, ABDARZEK et MOUHEMMED ;

Mes grands-parents auxquels je souhaite une longue vie ;

A toute ma famille ;

A mon fiancé MERZOUK ;

A toutes mes amies : SAMIRA, THIZIRI, RACHIDA et à toutes les personnes qui me  
connaissent.

*Nacera*

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GENERALE</b> .....	10
Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international .....	13
Introduction .....	13
Section 1 : Les théories du commerce international .....	14
Section 2 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie .....	19
Conclusion : .....	46
Chapitre II : la gestion commerciale de la procédure d'importation... <b>Erreur ! Signet non défini.</b>	
Introduction .....	48
Section 1 : les instruments et les techniques de paiements à l'international.....	49
Section 2 : La logistique internationale et la procédure douanière à l'importation.....	63
Conclusion: .....	75
Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'unité cuisson ENIEM .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
Introduction .....	76
Section 1 : Aperçu général sur l'entreprise ENIEM .....	77
Section 2 : La procédure générale d'importation au sein de l'entreprise ENIEM .....	84
Conclusion.....	95
Conclusion générale.....	97
Résumé .....	98
Bibliographie .....	100
Liste des tableaux.....	104
Liste des figures .....	106
Listes des annexe .....	108
Table des matières .....	121

## *Liste des abréviations*

**ALGEX** : Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur.

**BEA** : Banque Extérieur d'Alger.

**BL**: Bill of Lading.

**BR** : Bulletin de Réception.

**CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

**CAAT** : Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport.

**CACI** : Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie.

**CAGEX** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.

**CAM** : Complexes Appareils Ménagers

**CCI** : Chambre de Commerce Internationale.

**CCR** : Compagnie Centrale de Réassurance.

**CIC** : Crédit Industriel et Commercial.

**CIV** : Condition Internationale de Vente.

**CMCNE** : Crédit de Mobilisation de Créance Née à l'Etranger.

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

**CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

**CREDOC** : Crédit Documentaire.

**DA** : Dinar Algérien.

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

**DIB** : Demande d'Imputation Bancaire.

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

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

**FAP** : Franche d'Avaries Particulières.

**FMI** : Fonds Monétaire International

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

**GRZLE** : Grande Zone Arabe de Libre Echange.

**GPA** : Groupement Professionnel d'Importation.

**HOS** : Hecksher, Ohlin et Samuelson.

**IDE** : Investissement Direct Etranger.

**INCOTERM** : International Commercial Terms.

**IMPORT** : Importations.

**LC** : Lettre du Crédit.

**LMC** : Loi sur la Monnaie et le Crédit

**LTA** : Lettre de Transport Aérien.

**LVI** : Lettre de Voiture Internationale.

**TXCH** : Taux de Change.

**OMC** : Organisation Mondiale du Commerce.

**ONACO** : Office National de Commercialisation.

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

**PAM** : Petit Appareil Ménager.

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

**PGI** : Programme Général d'Importation.

**PIB** : Produit Intérieur Brut.

**PROMEX** : Agence de Promotion du Commerce Extérieur.

**PV** : Procès Verbal.

**REMDOC** : Remise Documentaire.

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

**SPA** : Société Par Action.

**SWIFT**: Society for Worldwide Interbank Financial.

**TCO** : Tableau Comparatif des Offres.

**U/CL** : Unité Climatisation.

**U/CO** : Unité Commerciale

**U/CU** : Unité Cuisson.

**UE** : Union Européenne.

**U/LM** : Unité de Lampe de Mohammedia

**UMA** : Union du Maghreb Arabe.

**USM** : Unité Sanitaire de Miliana.

**USD** : United States Dollar (dollar des Etats-Unis).

# **INTRODUCTION**

## **GENERALE**

Le commerce international occupe une place importante dans les débats de politique économique qui existent depuis des siècles et qui a connu une croissance rapide avec l'apparition de l'école néoclassique au 18<sup>ème</sup> siècles sous l'influence des théories économiques (avantage absolu de Adam Smith, avantage comparatif de David Ricardo et puis les théorèmes HOS) qui ont démontré que le libre échange est mis en œuvre par la spécialisation internationale.

L'échange entre les nations est devenu une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome. L'apparition d'une économie mondiale, l'existence des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, la discipline de nouvelle puissance économique, la force d'accélération de la croissance et la poussée démographique ont favorisé l'essor du commerce extérieur et l'intégration économique.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités de plus en plus sophistiquées à sécuriser ces opérations.

Ainsi, pour assurer le bon fonctionnement des activités commerciales, les entreprises doivent prendre tous les moyens de la logistique internationale tel que le transport, l'incoterm, l'assurance et la douane qui jouent un rôle essentiel dans le contrôle de l'accès au territoire national des biens et personnes, et s'assurer de la régulation des échanges extérieurs.

L'économie Algérienne a connu de profondes mutations dès l'indépendance à la phase actuelle, le passage de l'économie planifiée à la libéralisation a été possible après la mise en place des réformes qui vont permettre une transformation de ces mécanismes.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes ont acquis une expérience riche dans le domaine du commerce extérieur, qui leur permet d'effectuer les opérations d'importation avec l'étranger.

Parmi les raisons qui ont motivé le choix de notre thème on cite : l'importance qu'accordent les entreprises aux échanges extérieurs.

Dans ce constat et dans le cadre de notre recherche, nous tenterons de répondre à la question principale suivante :

- « **Quelles sont les procédures qui suivent les entreprises afin de réaliser une opération d'importation, et particulièrement l'ENIEM** » ?

De cette question centrale, découle un certain nombre de question secondaire :

- Quel est l'effet de la mondialisation sur le commerce extérieur ?
- Comment la gestion commerciale permet-elle un bon fonctionnement des opérations d'importations ?
- Quelles sont les procédures d'importation suivies par l'ENIEM pour importer des biens ?

Pour mieux cerner notre problématique, nous avons élaboré un cadre de recherche qui s'appuie sur les objectifs suivants :

- Sur le plan théorique : il s'agit de connaître les différentes opérations commerciales effectuées dans les domaines de commerce extérieur, et comment la gestion commerciale assure le bon fonctionnement des transactions commerciales.
- Sur le plan pratique : il s'agit à partir du cas que n'a effectué au sein de l'entreprise ENIEM est de connaître comment cette entité procède ou réalise une opération d'importation à l'étranger.

Pour répondre à notre problématique, nous avons adopté la méthodologie suivante :

- Tout d'abord, une étude théorique qui nécessite une recherche bibliographique en utilisant différents ouvrages, revues scientifiques, articles...
- Ensuite, une étude empirique pour la récolte d'information au niveau du service achat de l'entreprise ENIEM pour la réalisation d'une opération d'importation.

Enfin, nous avons structuré notre travail de recherche en trois (03) chapitres :

- **Le premier chapitre** est axé sur les fondements du commerce international, à savoir un aperçu historique des théories qui ont marqué le développement des échanges du commerce extérieur, et l'évolution de l'économie Algérienne.
- **Le deuxième chapitre** présentera la gestion commerciale à l'importation qui sera divisée en deux sections ; la première section concerne les techniques et les instruments de paiement à l'échelle internationale et la deuxième section portera sur la logistique internationale qui inclue le transport, l'assurance, l'incoterm et la procédure de dédouanement des marchandises.

Enfin, **le troisième chapitre** traité l'étude empirique au sein de l'entreprise ENIEM, et ce travail termine par une conclusion générale.

# **CHAPITRE I**

## **Les fondements du commerce international**

### Introduction

Depuis le XVI<sup>ème</sup> siècle les économistes ont tenté d'expliquer les échanges internationaux à travers les théories du commerce international.

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises de service et de capitaux.

De ce fait, l'Algérie se devrait de s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre des réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur.

Dans ce chapitre, nous allons essayer d'élaborer en première lieu les théories du commerce international à travers les théories traditionnelles classiques, Adam Smith « théories des avantages absolus », David Ricardo « théorie des avantages comparatifs », et les théories néoclassiques (théorie HOS), et les nouvelles théories de l'échange international.

En deuxième lieu, on a traité l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie, l'économie algérienne est marquée par plusieurs mutations de l'indépendance à nos jours, passant de la période de monopole de l'Etat à la libéralisation. On va analyser l'évolution et la structure du commerce extérieur en Algérie (importations et exportations) ainsi que la balance commerciale et les principaux partenaires de l'Algérie.

## **Section 1 : Les théories du commerce international**

Les théories du commerce international sont des branches les plus anciennes, et les plus riches de la théorie économique qui tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

Par ailleurs, 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.

### **1- Les théories traditionnelles du commerce international**

#### **1-1-Les théories classiques**

Les classiques étaient les premiers à tenter l'étude sur l'évolution de l'échange international qui est basés essentiellement sur les avantages comparatifs et les dotations en facteurs des pays, parmi ces théories, on cite :

##### **1-1-1-Théories des avantages absolus (Adam Smith 1776)**

Adam Smith fut le premier dans la recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations<sup>1</sup> 1776 à critiquer de manière virulente le courant mercantiliste qui prône le développement économique par l'enrichissement des nations au moyen du commerce extérieur.

En effet, selon cette théorie, pour échanger chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle possède quelques avantages dans les autres pays en termes de productivité et d'acheter à l'étranger ce que les producteurs extérieurs peuvent fabriquer à faible coût. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que les autres pays, obtient un avantage absolu, c'est le principe de division du travail que Adam Smith applique au contexte international. Si chaque pays, après l'ouverture à l'échange, se spécialise dans le produit pour lequel il a un avantage absolu, il en résulte un gain mondial.

On conclut de 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>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Stéphane Bécuwe, « Commerce international et politique commerciale », Edition Armand Colin, 2006, P.11.

<sup>2</sup> Jean –Louis Mucchielli, « Relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, P.39, P.110.

### **1-1-2-Théorie des avantages comparatifs (David Ricardo 1817)**

La théorie de l'avantage comparatif a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823).

On peut le résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du ou des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produit.

A ce titre David Ricardo développe une nouvelle approche de l'échange international fondée non plus sur l'analyse des coûts absolus de production mais plutôt sur l'étude des coûts relatifs. D'après D.R « le commerce avec l'étranger est très avantageux pour un pays puisqu'il augmente le nombre et la variété des objets auquel on peut employer son revenu et avec l'abondance des denrées à bon marché, il encourage et favorise l'accumulation des capitaux »<sup>3</sup>

On conclut que cette théorie d'après Ricardo, ce n'est pas le niveau des coûts mais leurs structures qui gouvernent la spécialisation internationale même en absence d'avantage absolu la spécialisation peut se révéler avantageuse en se spécialisant dans le bien pour lequel ils disposent de la productivité.

La plus forte- ce sont donc les différences de productivité du travail qui exercent la spécialisation internationale donc, cette théorie montre que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu c'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et de libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivités et la hausse du volume produit.

### **1-2-Les théories néoclassiques de l'échange international**

Après les classiques, nous avons les néoclassiques qui ont contribué à leur tour au développement du commerce international, parmi leurs travaux nous avons :

#### **1-2-1-La théorie de la dotation en facteur de production d'HOS**

Cette théorie des coûts relatifs a été approfondie au XXe siècle par les économistes Heckscher, Ohlin et Samuelson met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que le prix relatif des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce.

---

<sup>3</sup> M. Basle, B. Chavence, G Leobal, F. Benhamou, Geldon et A. Lipietz « Histoire des pensées économique », Edition, Dalloz, 1993, P.62.

### **1-2-1-1-Le théorème Hecksher - Ohlin (H-O)**

Cette théorie est développée par les deux économistes E. Hecksher (1919) et B. Ohlin (1933), elle est souvent désignée sous le nom HO.

Dans le modèle de base d'Hecksher et Ohlin, les différences de dotation de facteurs sont à la source des avantages comparatifs, les pays sont supposés ne pas avoir les mêmes dotations relatives de facteurs et donc ne pas obtenir les mêmes coûts relatifs de production pour les produits. Deux facteurs de production sont retenus : le capital et le travail.

La théorie de HO peut s'énoncé comme suit « chaque pays a en effet intérêt à se spécialiser dans la production qui nécessite des facteurs de production largement disponible »<sup>4</sup>.

La théorie des dotations en facteurs de production traitée par HO avait conclu que :

- L'échange des produits provoque l'échange des facteurs de production.
- Chaque nation a en effet intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant des facteurs de production qu'elle possède en abondance.

### **1-2-1-2-La contribution de P.A. Samuelson**

L'homogénéisation des prix des facteurs de production entre les pays qui pratiquent le commerce international. Le théorème P. A. Samuelson énonce qu'une augmentation du prix relatif d'un bien accroît la rémunération réelle du facteur qui est intensif dans la fabrication de ce bien, et diminue la rémunération réelle de l'autre facteur. En effet, le commerce international élève le prix des facteurs abondants et diminue les prix du facteur considéré cher<sup>5</sup>.

## **2-Les nouvelles théories du commerce internationale**

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

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

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

L'énoncé de cette théorie est : « Un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié »<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> B. Ghendouzi, « Relation économique international », Edition, Dar Elmaarefa, P.26.

<sup>5</sup> Gueutin Claire- Agnès « Essentiel de l'économie I » Fiches de cours et cas pratique, Edition, Ellipses, 2012.

<sup>6</sup> Jean Louis Mucchielli ,Op.Cit,P.58.

### **2-2- L'approche néo technologique**

L'approche néo technologique explique le mouvement et la dynamique des transactions internationales en terme de l'écart technologique entre les pays, ce dernier constitue le déterminant de commerce international tel que : les pays en avance exportant les biens intensifs en nouvelle technologie et les autres, des produits banalisés.

Cette théorie est développée par « Posner » qui a montré qu'une avance technologique d'une firme peut lui conférer un nouvel avantage comparatif au pays d'origine de la firme innovatrice.

### **2-3- Théorie macroéconomiques**

On peut distinguer deux théories :

#### **2-3-1-Théorie de la demande**

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Stefan Burestam Linder considère que la demande, largement négligée joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

#### **2-3-2-Théorie du cycle de vie international des produits**

Vernon<sup>7</sup> a montré le caractère temporaire de cet avantage .Quand le produit banalisé est parvenu dans sa phase de maturité, il devient intensif en travail peu qualifié ; dans ces nouvelles conditions, le prix des facteurs retrouve son importance. Pour diminuer les coûts (transports, fabrication), les entreprises délocalisent leur production vers des pays en voie de développement à leur tour exportateur vers les pays industrialisés.

### **2-4-Théorie de la firme**

Elle consiste en trois théories :

#### **2-4-1- La concurrence imparfaite**

Pour Bernard, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait, il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification.

---

<sup>7</sup> Vernon : économiste américain connu pour sa théorie de cycle de vie du produit et pour son application au commerce international.

### 2-4-2 -Théorie de la firme multinationale

D'autres auteurs comme Dunning, ont essayé d'intégrer dans leurs analyses les trois niveaux macroéconomique (nation), méso économique (secteur d'activité), et microéconomique (entreprise) pour démontrer que les stratégies d'internationalisation dépendaient de la combinaison d'un certain nombre de conditions ; la firme doit posséder (au niveau méso économique) certains avantages, par exemple une technologie, qu'il est plus intéressant d'internaliser (niveau microéconomique) du fait des faibles coûts des facteurs de production du pays d'accueil (niveau macroéconomique).

### 2-4-3- L'avantage compétitif des nations

Si le succès d'une entreprise à l'international est prédéterminé, selon Michael Porter<sup>8</sup>, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux variables sont appelées à jouer le rôle :

- L'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaire, légaux) qui permettent de stimuler les industries, de modifier la concurrence, d'améliorer la qualité des facteurs ou encore de stimuler la demande intérieure ;
- Le hasard<sup>9</sup>.

Sur la base de ces théories, le commerce international a connu un essor important. Sous la coupe de l'organisation mondiale du commerce (L'OMC), les pays ont trouvé un cadre idéal pour améliorer leurs activités.

---

<sup>8</sup> Porter : Economiste américain célèbre pour son analyse de la façon dont une entreprise peut obtenir un avantage concurrentiel ou compétitif.

<sup>9</sup> A Gerjebin ; « Théorie contemporaine de l'échange international » France, 1987, P.229.

## **Section 2 : L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie**

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie à cet effet une vague d'effort a été menée par les autorités algériennes pour arriver à une économie ouverte.

### **1- Historique sur les pratiques et les politiques commerciales en Algérie**

#### **1-1- La période 1962-1988 (le monopole de l'Etat)**

Au lendemain de l'indépendance, l'Etat Algérien a opté pour un système socialiste en se basant sur une politique commerciale protectionniste.

En décembre 1962, a été créé l'Office National de Commercialisation(ONACO) pour garder le contrôle sur le commerce extérieur, et avait le monopole sur les importations et les exportations, et aussi pour objectif de contrôle pour assurer la stabilité des prix des produits de base avec l'intervention de l'Etat.

En 1964 a été créé l'Organisation National de la Réforme Agraire(ONRA), cette organisme est l'un des services du ministère de l'agriculture, il contrôle tout le secteur d'agriculture moderne de l'Algérie. A la même période a été créée les Groupement Professionnels d'Achat (GPA) qui assure le contrôle des importations, ils sont organisés en branche d'activité économique dans lesquelles il détient le monopole sur les importations (le bois, le lait...)

A partir de 1974, l'Etat instaure le Programme général d'importation (PGI) dans le but de réaliser la planification des importations.

Ainsi en 1978, le commerce extérieur est caractérisé par le monopole de l'Etat.

La loi n°88-29 du juillet 1988, traite de l'exercice de monopole de l'Etat sur le commerce extérieur selon ses dispositions, le monopole de l'Etat avait pour but :

- D'organiser la propriété et les choix dans les échanges extérieurs ;
- De stimuler le développement et l'intégration de la production nationale ;
- De favoriser la diversification des sources d'approvisionnement du pays ;
- De contribuer à la promotion des exportations par un cahier des charges.

#### **1-2- La période 1988 à nos jours (la libéralisation du commerce extérieur)**

L'Algérie opte pour son intégration à l'économie mondiale par des réformes économiques engagées à travers deux processus, à savoir l'évolution de son commerce extérieur et son engagement dans le cadre des accords et des organismes de commerce extérieur.

## **Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international**

---

La volonté de l'Etat pour la libéralisation du commerce extérieur se voit clairement, lors de l'adoption d'une légère modification porté par la loi 88-08 du juillet 1988 qui maintient le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

Les dispositions du décret N°88/10/1988 amorce l'ouverture de l'Algérie sur l'économie de marché a qui il a fallu près de deux ans pour énoncer des nouvelles mesures de libéralisation du commerce extérieur dans la loi de finance complémentaire 1990<sup>10</sup>.

Et avec cette loi dite « loi sur la monnaie et le crédit<sup>11</sup> » la banque d'Algérie procède à l'élaboration d'un règlement relatif à l'agrément et à l'instabilité des concessionnaires en Algérie.

Dans cette nouvelle démarche, le principe fondamental est le libre accès à l'exercice de toute activité commerciale :

- La recherche d'un système de libéralisation de commerce extérieur en Algérie ;
- La recherche d'une efficacité économique et la rentabilité des opérateurs économiques ;
- Création de l'office algérienne de la promotion du commerce extérieur.

Cette période marque le tournant des politiques commerciales par le rapprochement de l'Algérie aux institutions nationales et la mise en place d'un plan d'ajustement structurel imposé par le FMI en raison de l'arrêt de processus mis en œuvre par l'accord de confirmation de 1991, l'Algérie n'a pas le soutien des organismes monétaires et financiers internationaux et de ses principaux pays créanciers.

C'est par conséquent, dans une situation d'extrême faiblesse que l'Algérie va demander l'appui du FMI avec lequel elle passera deux accords :

- Le premier accord est un accord de confirmation, d'une durée de 12 mois, qui a été conclu en avril 1994 avec le FMI.

Cet accord a été accompagné d'un accord de rééchelonnement des échéances de crédits porte sur 4,441 milliard de dollars, dont 450 millions d'intérêts. Le service de la dette passe ainsi de 8,96 à 4,58 milliard de dollars et le ratio de service de la dette aux exportations total de 93,4 à 47,1%.

- Le second accord, d'une durée de 3ans est appuyée par une aide élargie de crédit et a été passé en mai 1995, cet accord est également accompagné d'accord de rééchelonnement avec les pays créanciers, membre des clubs de Paris et de Londres.

---

<sup>10</sup> [www.ministère.commerce.gov.dz](http://www.ministère.commerce.gov.dz) consulté le 14/09/2017 à 9h.

<sup>11</sup> <http://www.bank-of-algeria.dz> consulté le 14/09/2017 à 10h25.

A partir des années 2000, plusieurs modifications ont été apportées à la politique commerciale algérienne. Parmi ces modifications, nous pouvons citer :

- L'abaissement et la simplification des droits de douanes ;
- L'approfondissement du processus de démonopolisation des activités ;
- La libéralisation de la majorité des secteurs (télécommunication, transport, l'énergie, les mines...).

Sur le plan juridique et réglementaire, la politique commerciale a connu les nouvelles modifications avec notamment la promulgation d'un nouveau cadre législatif d'encadrement du commerce extérieur à travers l'ordonnance N° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux opérations d'importation de marchandise. Ce nouveau cadre insiste sur la liberté d'accès au commerce extérieur des marchandises pour toute personne physique ou morale exerçant une activité économique, comme il prévoit un dispositif de protection de la production nationale en conformité avec les différentes règles du commerce multilatéral.

Le programme de libéralisation du commerce extérieur mis en place depuis 1994 s'appuie sur :

- L'élimination de toutes restrictions à l'exportation en dehors de quelques exceptions visant à protéger le patrimoine artistique, archéologique ou historique de l'Algérie ;
- Le principe général de liberté d'importation pour tous les opérateurs économiques ;
- La continuité du monopole de l'Etat sur les exportations hors hydrocarbures et des produits miniers (les principaux produits exportés sont : le pétrole, le gaz naturel et les produits dérivés du pétrole).<sup>12</sup>

S'agissant des instruments de promotion du commerce extérieur et pour ne pas dépendre exclusivement des hydrocarbures dont les revenus représentent plus de 97% des recettes en devises du pays, ainsi que des fluctuations fréquentes des prix du pétrole sur les marchés internationaux, les pouvoirs publics ont adopté une nouvelle démarche visant la promotion des exportations hors hydrocarbures.

### **1-2-1- L'ouverture économique et intégration multilatérale et régionale**

Pour dynamiser sa croissance et bénéficier des avantages d'IDE en termes de transfert technologique et de savoir faire, l'Algérie a toujours considéré l'ouverture commerciale comme un facteur stratégique et a toujours constitué un élément central dans toute politique de développement.

---

<sup>12</sup> DECALUWE (B), COCKBURN (J) et VEZINA (S), Etude sur le système d'incitation et de protection effective de la production en Algérie, in ADE 2001, P.08.

Pendant les années 90, l'Algérie a entamé sa transition vers l'économie de marché, de ce fait, la libéralisation de son commerce extérieur a été l'une des premières étapes de cette transition.

### **1-2-2- L'accession de l'Algérie à l'OMC**

En raison de la crise économique qu'a connue le pays pendant la fin des années 80 et début des années 90, la procédure d'adhésion de l'Algérie à l'OMC n'a pas connu une progression significative malgré que l'accord a été signé en 1987 avec le GATT. En 1995 le groupe de travail du GATT a été transformé en groupe de travail de l'OMC chargé de l'accession de l'Algérie. Il a tenu sa première réunion en avril 1998 et depuis l'Algérie est considéré comme un pays ouvert commercialement. Cet accord vise trois objectifs principaux :

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

Dans les principes théoriques, l'accession à l'OMC est considérée comme un outil d'intégration dans les différents réseaux de production et donc dans l'économie mondiale, donc, il convient pour l'Algérie d'explorer les chances pour l'accession en dépit du coût de l'adhésion.

Mais l'état d'avancement des négociations indique que la comptabilité de l'économie algérienne avec les principes de base de l'OMC est très loin d'être assurée surtout avec le passage du GATT à l'OMC, où les exigences sont devenues plus importantes, donc, malgré les efforts consentis par l'Algérie en terme de réforme économiques et législatives, le processus d'adhésion s'est largement compliqué.<sup>13</sup>

### **1-2-3- L'accord d'association avec l'UE**

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

---

<sup>13</sup> BARBET (PH), SOUAM (S) et TALAHITE (F), enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC, in revue CNRS, N° 05, 2009, P.14.

Liens entre l'Algérie et l'UE ont été renforcés en 2001 par la signature de l'accord d'association, entré en vigueur le 01 septembre 2005. Il représente les fondements juridiques et réglementaires de différentes relations liant les deux partenaires, les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit<sup>14</sup> :

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties, afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinentes ;
- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économiques, social, culturel et financier ;
- Encourager l'intégration maghrébine, en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin, et entre celui-ci et la communauté européenne et ses états membres.

L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. Plus de 60% de ventes des hydrocarbures sont destinés aux pays de l'UE et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays. De ce fait, l'Algérie est classée comme deuxième pays méditerranéen qui effectue plus de relations commerciales avec l'UE.

### **1-2-4- L'intégration maghrébine et l'économie algérienne**

Le Maghreb est la région la plus homogène du point de vue sociologique, linguistique et culturel, elle est une région possédant un potentiel de développement très riche, naturel et humain non négligeables. Malgré ce riche patrimoine, le Maghreb reste l'une des régions les moins intégrées au monde.

Les projets d'intégration des pays maghrébins ne datent pas d'hier, ils remontent à la période d'avant l'indépendance. Mais, ce n'est que vers la fin des années 80, exactement en 1989, que cette intégration est concrète avec la création de « l'Union du Maghreb Arabe » (UMA) qui compte cinq pays : l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

---

<sup>14</sup> MAKLOUF-F, «Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Master1 en économie des affaires Européennes et international, Université de Paul, 2006.

La création de cette union avait pour objectif le renforcement des liens entre les Etats membres dans tous les domaines, politique, économique et socioculturel, afin de créer un ensemble économique régional intégré, lui permettant de disposer d'un poids important sur la scène internationale.<sup>15</sup>

Certains pays de l'UMA ont mis en œuvre certaines mesures dont les plus importantes sont :

- L'intégration des pays membres de l'UMA à la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE), cette zone revêt une dimension particulière pour les maghrébins. Elle permet aux opérateurs économiques de mieux pénétrer le marché maghrébin en dehors de leur pays d'origine.<sup>16</sup> De son côté l'Algérie a longuement attendu pour prendre la décision de s'intégrer à la GZALE en janvier 2009 ;
- Selon l'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), le volume des exportations hors hydrocarbures vers cette zone en 2012 est de 267 millions de dollars, soit 12% du total des exportations de l'Algérie, contre 220 millions de dollars en 2011, soit une hausse de 21% ;
- Pour l'année 2012, le marché des fournisseurs de l'Algérie au sein de cette zone a été de 79% dominé par l'Arabie Saoudite, la Tunisie, l'Egypte, le Maroc et les Emirats Arabes Unis ;
- En février 2013, une nouvelle liste des marchandises exclues par l'Algérie de la franchise du droit de douane à l'importation des produits originaires de la GZALE, il contient des produits de l'industrie agroalimentaire, agricole, textile, le papier et l'électroménager.

### 1-3- Le cadre institutionnel national

A côté des importateurs et des exportateurs qui sont chargés des opérations d'importation et d'exportation, existent d'autres intervenants ; des organes qui s'occupent de réguler le commerce international.

#### 1-3-1- Le ministère du commerce

Le ministère du commerce<sup>17</sup> à travers sa direction générale du commerce extérieur et dans le cadre des relations commerciales extérieures, a pour mission :

- De proposer toutes stratégies en matière de commerce extérieur et de la promotion des exportations et d'en assurer le suivi ;
- D'initier et de participer à l'élaboration des instruments juridiques et organisationnels relatifs aux échanges commerciaux extérieurs ;

---

<sup>15</sup> MAHIOU (A), « L'Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération, revue IDARA, N°1999, P.3.

<sup>16</sup> OULMANE (N), « Politique commerciale, intégration Sud-Sud et souveraineté économique en Algérie, in confluence méditerranéenne, N° 71, 2009/ 04, P.2.

<sup>17</sup> <http://www.commerce.gov.dz>.

- D'animer et d'impulser, à travers les structures appropriées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales ;
- De préparer ou de contribuer à la préparation et à la négociation des accords commerciaux internationaux ;
- D'assurer la mise en œuvre et le suivi des accords commerciaux internationaux, notamment ceux liés aux relations de l'Algérie avec l'organisation mondiale du commerce (OMC) ;
- De concevoir et de mettre en place un système d'information sur les échanges commerciaux extérieurs.

Pour mener à bien sa mission de coopération et de promotion des échanges, il dispose deux organes qui sont sa tutelle : l'agence de promotion du commerce extérieur (PROMEX) et la chambre de commerce et d'industrie (CACI).

La direction générale du commerce extérieur est un organe de l'administration centrale du ministère, elle se compose de :

- **La direction des relations commerciales bilatérales**

Elle est constituée de sous-direction chargée des relations commerciales bilatérales avec les pays d'Europe et d'Amérique, les pays arabes et africains et celles chargée des relations commerciales avec les pays d'Asie et d'Amérique latine ;

- **La direction des relations commerciales multilatérales**

Elle comporte la sous-direction chargée des relations avec les deux institutions internationales spécialisées, celles chargée des relations avec les pays de l'Union du Maghreb arabes (UMA) et enfin une sous-direction chargée des relations avec les institutions régionales ;

- **La direction de l'organisation et de promotion des échanges commerciaux**

Elle composée d'une sous-direction de réglementation et de l'encadrement et une chargée de la promotion et de ses échanges, cet organisme démontre que le ministère veut encadrer les relations commerciales avec n'importe quel pays et/ou groupement économique régional à travers le monde.

### **1-3-2- L'Agence algérienne de promotion du commerce extérieur**

L'agence algérienne de promotion du commerce extérieur est un établissement public à caractère administratif placées sous la tutelle du ministre du commerce, crée par le décret exécutif N°04-174 du 12 juin 2004. Elle est dotée de personnalité morale et d'autonomie financière.

Elle a pour mission :

- La gestion des instruments de promotions des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- L'analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études prospectives globales et sectorielle sur les marchés extérieurs ;
- L'élaboration d'un support annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportations ;
- La mise en place d'un système de veille sur les marchés internationaux et leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie ;
- Le suivi et l'encadrement de la participation des opérateurs économiques nationaux aux différentes manifestations économiques ;
- De l'assistance aux opérateurs économiques pour le développement d'actions de communication, d'information et de promotion relatives aux produits et services destinés à l'exportation.<sup>18</sup>

Il est à préciser dans ce cadre qu'ALGEX a remplacé l'office algérienne de promotion des exportations qui a fait l'objet de dissolution.

### 1-3-3- La chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie est un établissement public à caractère industriel et commerciale doté de la personnalité morale et l'autonomie financière. Elle a placé sous la tutelle du ministre du commerce.

Pour accomplir la mission de promotion et développement des différents secteurs de l'économie nationales et leur expansion en direction des marchés extérieurs. La CACI est chargée notamment de :

- Organiser ou participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestation économiques en Algérie et à l'étranger (foires, salons, colloques, journées d'études et missions commerciales) visant la promotion et le développement des activités économiques nationales et des échanges commerciaux avec l'étranger ;
- Etablir des relations et de conclure des accords de coopérations et d'échanges mutuels avec les organismes homologue ou similaires étrangers ;
- Proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportations des produits et services nationaux ;

---

<sup>18</sup> Art 6 de Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur.

- Donner son avis sur les conventions et accords commerciaux liant l'Algérie à des pays étrangers.<sup>19</sup>

Concernant la structure, la CACI dispose de trois organes principaux : l'assemblée générale, le conseil et les commissions techniques.

### 1-3-4- La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations

La CAGEX est une entreprise publique économique par action, dans les actionnaires sont les compagnies d'assurances (SAA, CAAR, CAAT, CNMA et CCR).

A l'origine décidée aux risques des petites et moyennes entreprises et à l'exportation, l'assurance-crédit à l'exportation est l'un des moyens possibles pour prévenir, recouvrer et indemniser les fournisseurs en cas de défaillance de leurs clients, elle demeure néanmoins méconnue de nombre d'acteurs.

L'Algérie est dotée d'une législation particulière relative à l'assurance-crédit à l'exportation et d'un organisme chargé de mettre en œuvre cette technique de promotion des exportations.<sup>20</sup>

La CAGEX a double activités : l'une pour son propre compte ou sont ses fonds propres qui sont engagés (risque commercial) et l'autre pour le compte de l'Etat et sous son contrôle et sont les fonds de ce dernier qui sont engagés.

Sa mission principale est la couverture des principaux risques encourus pendant le déroulement des opérations d'exportations et de la garantie des paiements en cas de financement.

Ces risques peuvent être des risques d'interruption de marché, de fabrication, de non recouvrement du matériel et produits exposés et ce à travers l'assurance crédits exportations, l'assurance crédit domestique, la coassurance et la réassurance.

Enfin, la CAGEX dispose de toutes les informations sur toutes les assurés (natures des fabrications, financement, commercialisation, chiffre d'affaire, personnel, expériences dans les exportations...).

Cette ensemble d'informations lui permis de déterminer pour chaque assuré le taux de prime à appliquer sur les opérations à couvrir.

---

<sup>19</sup> Art 05 de décret exécutif N° 96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie.

<sup>20</sup> ABDELLAH BEN HAMOUN, « Cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie », Revue IDRA, volume 9 N°2-1999.

### **1-4- Les intervenants directs et intermédiaires du commerce extérieur**

La libéralisation du commerce extérieur amorcée au début des années 90, a augmenté le nombre d'intervenants dans ce secteur. Parmi ces derniers, il est important de distinguer entre les intervenants directs et intermédiaires dans les opérations de commerce extérieur.

La législation promulguée notamment l'ordonnance 03-04 du 19 juillet 2003<sup>21</sup> constate l'entreprise principale intervenant. L'article 4 de cette loi affirme à toute personne physiques ou morale, exerçant une activité économique le droit d'intervenir dans les opérations commerciales avec l'étranger.

L'ouverture du commerce extérieur a engendré la naissance d'une multitude de sociétés privées ayant pour raison sociale l'import-export. Afin d'y remédier, les pouvoirs publics ont annoncé leurs intentions de mettre de l'ordre par la conception d'outils juridiques, liés aux conditions d'exercice des opérations d'importations et d'exportations.

Il suppose aussi l'encadrement d'autre catégorie d'acteurs que sont les intermédiaires, dont le rôle est déterminant la conduite des opérations de commerce extérieur, il s'agit des banques, le deuxième rempart de l'économie nationale est représenté par la banque d'Algérie, plus connue d'appellation de la banque des banques, ensuite viennent les banques intermédiaires agréées, sans elles aucune transaction commerciale régulière n'est possible avec l'étranger.

Il s'agit aussi en particulier, les administrations de douane, qui exercent leurs actions sur tout le territoire douanier ou une zone de la surveillance spéciale, appelée rayon des douanes de douanes est organisée le long des frontières maritimes et terrestres.

#### **1-4-1- Les conditions d'accès des entreprises au commerce extérieur**

Avant de déterminer les conditions d'accès des entreprises au monde des opérations de commerce extérieur, il convient tout d'abord de définir la notion d'entreprise.

Réalité complexe, mais certaine, l'entreprise est avant tout une notion économique, au sens de la théorie économique elle est une organisation autonome qui coordonne un ensemble de facteurs (agents naturels, capital, travail), en vue de produire pour le marché certains biens ou services.<sup>22</sup>

Il est important d'apprécier l'existence de l'entreprise par rapport à trois critères : la nature économique de l'activité exercé, la présence d'une organisation propre, l'affectation

---

<sup>21</sup> Ordonnance N°03-04 paru au journal officiel de la république Algérienne N°39 du 19 juillet 2003 relatif aux règles applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises.

<sup>22</sup> DIDIER MARTIN, « Elément de droit bancaire », Collection de l'institut technique de banque, 5<sup>ème</sup> Edition 1998, P.20.

des moyens de production. Le droit ne connaît que les personnes juridiques scinder en deux catégories : les personnes physiques et les personnes morales. Pour avoir la personnalité juridique et exister en tant que sujet de droit, l'entreprise doit opter une forme juridique propre<sup>23</sup>.

Le législateur propose aux entreprises un certain nombre de statuts juridiques, pour exercer leurs activités :

- L'artisan ;
- Le commerçant ;
- Les sociétés civile ou commerciale ;
- L'association ;
- La mutuelle ou la coopération.

Il apparaît qu' à travers cette proposition , que l'entreprise a supplanté le commerçant comme la notion d'activité commerciale, , étant donné que le législateur algérien par les dispositions de l'article 4 de l'ordonnance 03-04, confirme que les activités liées aux commerce extérieur sont exclusivement réalisés par les personnes physiques et morales exerçant une activité économique, exception faite des opérations à caractère non-commerciale et celles réalisées par les administrations, organismes et institutions de l'Etat.

En vertu des dispositions des articles 2 à 7 de l'ordonnance 03-04, les opérations de commerce extérieur se réalisent librement, peuvent être soumises à des mesures particulières et réglementaires si les produits concernés touchent à la santé humaine et animale, à l'environnement, à la protection de la faune et la flore, à la préservation des végétaux et au patrimoine culturel.

Résultant de cette facilitation découlant la libéralisation du commerce extérieur, il suffit au regard de la loi algérienne d'être inscrit au registre de commerce et d'avoir une domiciliation bancaire pour pouvoir opérer dans cet espace.<sup>24</sup>

Pour terminer avec cette section, nous allons présenter quelques données statistiques concernant les importations et les exportations ainsi que la balance commerciale de l'Algérie durant la période 1963 au de 2 moins de 2017.

---

<sup>23</sup> Revue de droit d'entreprise.

<sup>24</sup> NOUR-EDINE MAKHELOUF, « L'entreprise face aux règles du commerce extérieur de l'Algérie, mémoire de magister (Université d'Oran), 2014-2015, P.45.

### 2- Evolution statistique du commerce extérieur de l'Algérie

#### 2-1- Evolution de la balance commerciale 1963 à 2012

Depuis 1962, L'Algérie cherche à donner des bases plus saines à ses échanges commerciaux, à les organiser dans un cadre national. En même temps, elle s'efforce à développer ses relations avec l'extérieur. Et depuis cette période à nos jours, la réalisation des opérations d'importations a connu une évolution très importante :

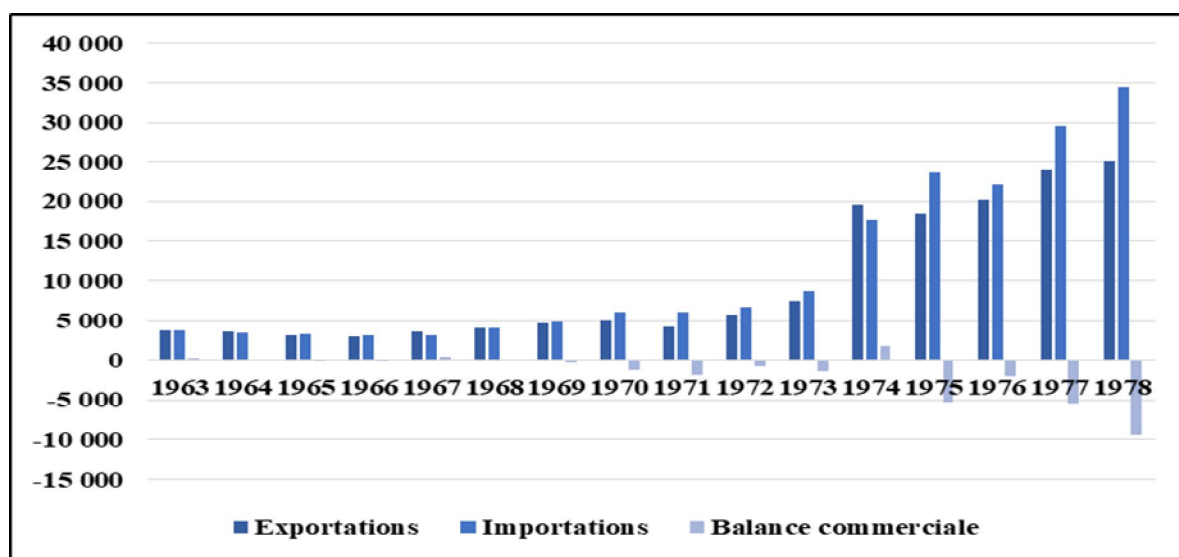
##### 2-1-1- La Période 1963-1978

Tableau N°01: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en million de DA

	Exportations	Importations	Balance commerciale
1963	3 748	3 747	+311
1964	3 588	3 472	+116
1965	3 145	3 312	-167
1966	3 080	3 153	-73
1967	3 572	3 154	+418
1968	4 097	4 023	+74
1969	4 677	4 911	-370
1970	4 980	6 025	-1 225
1971	4 208	6 028	-1 820
1972	5 854	6 694	-840
1973	7 479	8 697	-1 397
1974	19 595	17 754	+1 841
1975	18 565	23 756	-5 191
1976	20 204	22 226	-2 024
1977	24 089	29 534	-5 445
1978	25 037	34 439	-9 402

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

Figure N°01 : Evolution du commerce extérieur algérien période 1963-1978



Source : Réalisé d'après les données de tableau N°01.

Le graphique suivant illustre l'évolution comparée des importations et des exportations, autrement dit, de la balance commerciale durant la période allant de 1963 à 1978.

Le graphique permet de tirer certaines conclusions à savoir :

- L'effondrement des importations et des exportations dans les deux premières années de l'indépendance (1963-1964), effondrement dû au départ des échanges et donc à la baisse de leur consommation, cette dégradation a duré jusqu'en 1966 ;
- A partir de 1967, et plus exactement de 1968, un accroissement des importations est clairement visible. Il est dû à l'accroissement des investissements publics dans le secteur industriel ;
- La nette reprise des exportations à partir de 1976 est due certes à la mise en place du plan triennal 1967-1969. Cette progression jusqu'en 1971 où il y a une baisse de près de 15% due à la crise du pétrole entre l'Algérie et son principal partenaire commercial, la France ;
- L'accroissement moyen des importations se situe autour de 24%, mais ce dernier n'est pas vraiment linéaire ;
- Entre 1973 et 1974, l'accroissement des importations dépasse les 100%, date de premier choc pétrolier où les prix du pétrole croissent de 400% ;
- Entre 1967 et 1973, il est d'une moyenne de 19%, après 1973, il sera de 15% en moyenne ;

## Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international

- L'accroissement moyen des exportations est de 28,23%, mais tout comme les importations, ce taux n'est pas homogène sur toute la période, son évolution est la même que celle des importations.

### 2-1-2 La période 1979-1994

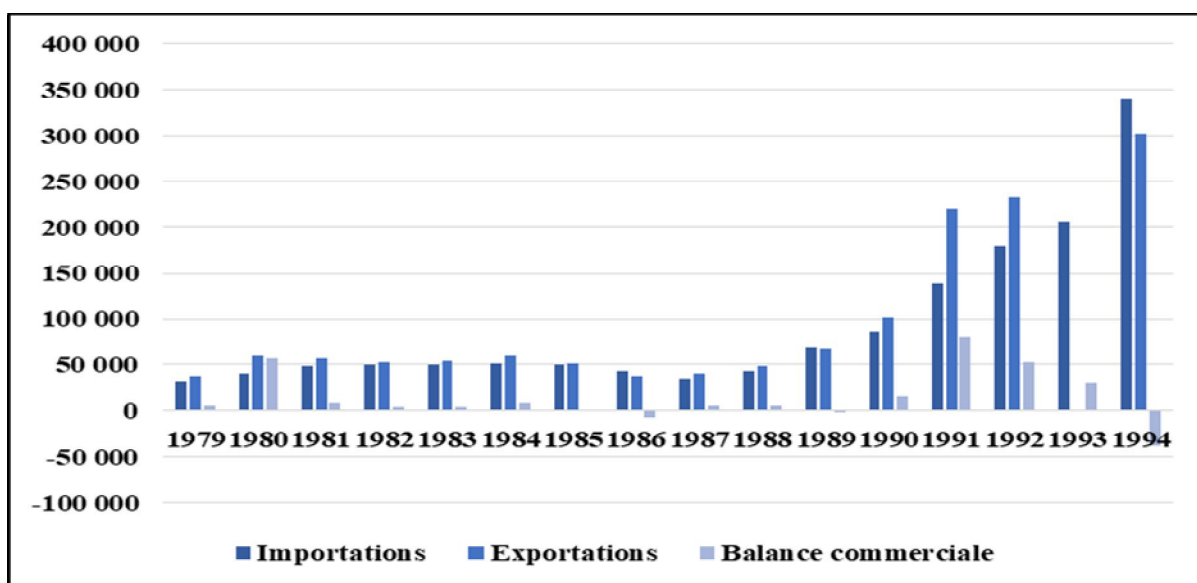
Le tableau suivant fait ressortir que l'évolution de la balance commerciale algérienne durant la période allant de 1979 à 1994, et le niveau du volume des échanges dans cette période est plus important que la première période (1963-1978), car depuis 1965, la balance commerciale algérienne est presque toujours déficitaire, et en 1979 un renversement de tendance se réalise.

**Tableau N°02: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions DA**

Année	Importations	Exportations	Balance commerciale
1979	32 378	38 011	5 633
1980	40 519	59 953	57 383
1981	48 639	57 383	8 744
1982	49 310	52 698	3 387
1983	49 784	53 455	3 671
1984	51 254	59 108	7 853
1985	49 495	51 029	1 534
1986	43 393	36 832	-6 561
1987	34 151	39 848	5 697
1988	43 425	48 057	4 631
1989	70 073	68 246	-1 823
1990	86 769	101 284	14 515
1991	139 257	219 391	80 135
1992	180 141	232 237	52 096
1993	205 463	235 928	30 464
1994	340 137	302 909	-37 228

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

Figure N°02: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions DA



Source : Réalisé d'après les données de tableau N°2.

Ce graphe nous montre que le montant total des importations et des exportations, ainsi que de la balance commerciale, ont connu des troubles entre 1985 et 1989. Ces troubles sont dues au contre choc pétrolier<sup>25</sup> qui a touché de près la structure de l'économie algérienne. Ses conséquences ne se voient pas seulement sur les exportations, à la baisse, mais aussi sur l'ensemble de l'économie algérienne qui a connu un taux de croissance de 1%, suivi de taux négatifs pendant les trois années qui suivent.

Les importations ont enregistré un taux de croissance moyenne de 11,46%, les exportations, quant à elles, ont progressé en moyenne de 16,01%.

### 2-1-3 - La période 1995-2001

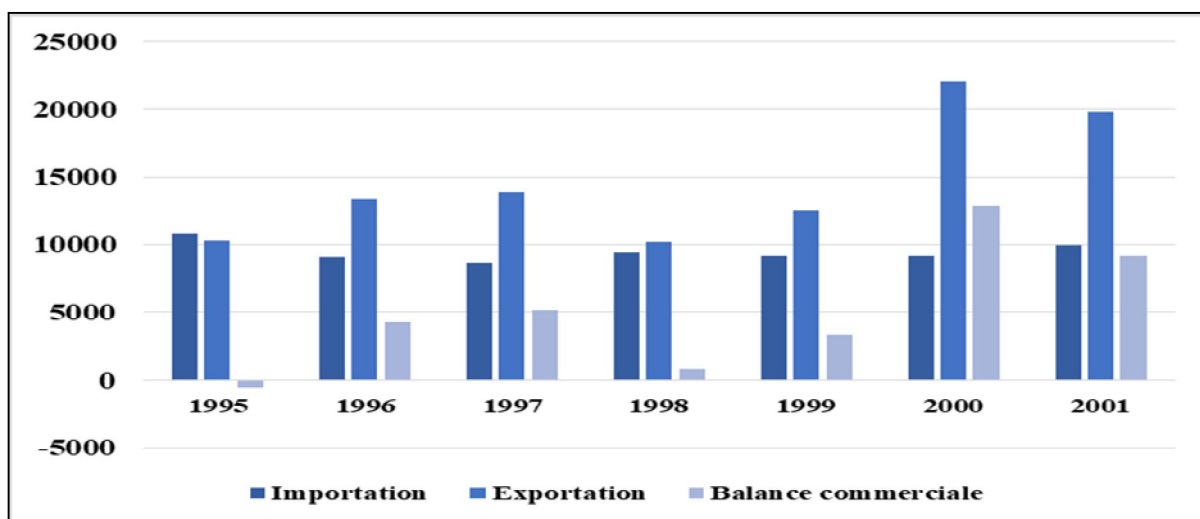
Tableau N°03: Evolution du la balance commerciale en millions USD

Année	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Importation	10761	9098	8697	9403	9164	9173	9940
Exportation	10240	13375	13889	10213	12522	22031	19825
Balance commerciale	-521	4277	5202	810	3358	12858	9192

Source : www.douane.gov.dz.

<sup>25</sup> Les cours de pétrole sont passés de 27 USD en 1985 à 11 USD en 1986.

Figure N°03: L'évolution de la balance commerciale algérienne



Source : Réalisé d'après les données de tableau N°03.

Le graphe suivant montre l'évolution chiffrée des importations et des exportations de l'Algérie, ainsi que de sa balance commerciale, durant la période allant de 1995 à 2001.

Les importations ont enregistré un taux de croissance moyen, sur toute la période, la balance commerciale a enregistré des soldes positifs sauf l'année 1995, où elle a été déficitaire ; ce déficit peut être expliqué par les faits des fluctuations qui ont marqué les marchés pétroliers. Ainsi, l'année 1998 est marquée par une régressions des prix des hydrocarbures, le prix du baril de pétrole a avoisiné le cours des 12 dollars US ; cette situation ne durera pas, en 1999, les cours reprennent à nouveau leur hausse en atteignant 26 dollars US, de ce fait la balance commerciale devient et demeure excédentaire jusqu'à la fin de la période.

#### 2-1-4 - La période 2002-2012

Il est relevé, pour la période 2002-2012, une tendance à l'évolution de plus en plus positive des importations à compter de 2001 après une période de statisme (entre 1995-2000), pour retrouver encore la stabilisation entre 2008 et 2010. Aussi faut-il remarquer qu'elles sont passées de (9 173 millions USD) en 2000 à 50 376 en 2012.

Par contre, les exportations ont connu, pour la même période des fluctuations jusqu'à l'année 2002, à partir de laquelle elles ont enregistré une forte évolution pour atteindre (79 928 millions USD en 2008), suivie d'une chute en 2009 (45 194 millions USD) pour reprendre l'année d'après par (70 000 millions USD) en 2011 et 2012, les exportations ont crû de 226% entre 2002 et 2012.

## Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international

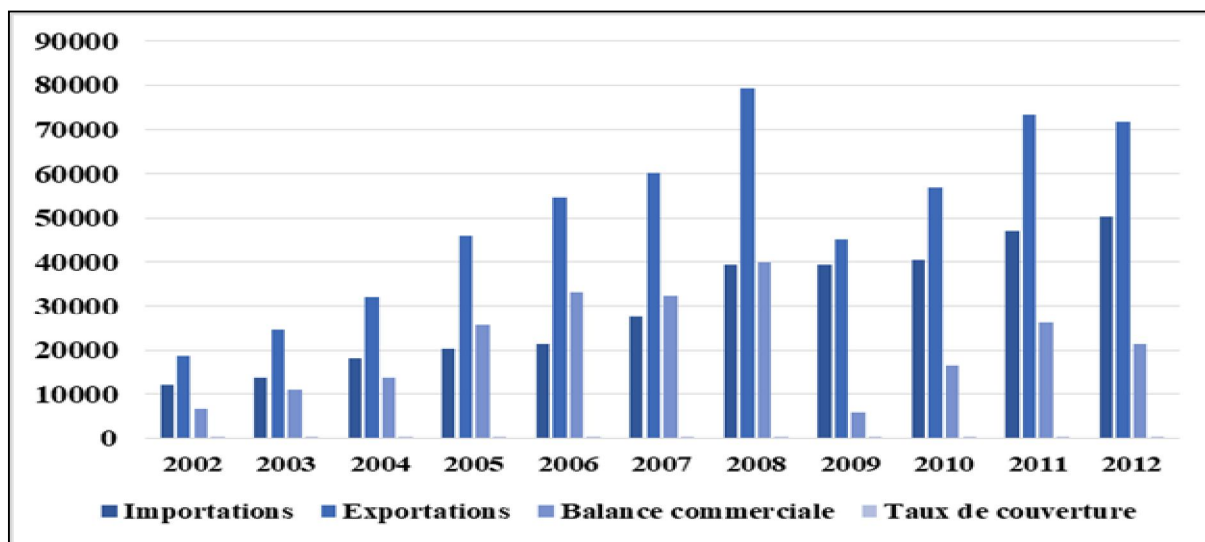
Globalement, la balance commerciale est excédentaire, et le taux de couverture est en nette progression durant la période, et ce en raison de l'évolution des exportations des hydrocarbures. Néanmoins, si celle-ci sont exclues, la balance commerciale sera déficitaire pour toute la période.

**Tableau N°04: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie (2002-2012) en millions USD.**

Année	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Importations	12009	13534	18308	20357	21456	27631	39479	39479	40473	47247	50376
Exportations	18852	24612	32083	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866
Balance commerciale	6816	11078	13775	25644	33157	32532	39819	5900	16580	26242	21490
Taux de couverture	157	182	175	226	255	218	201	115	141	156	143

Source : www.douane.gov.dz.

**Figure N°04: Evolution du commerce extérieur en Algérie (2002-2012)**



Source : Réalisé d'après les données de tableau N°04.

### 2.1.5 Structure des importations de marchandises par catégorie de produits

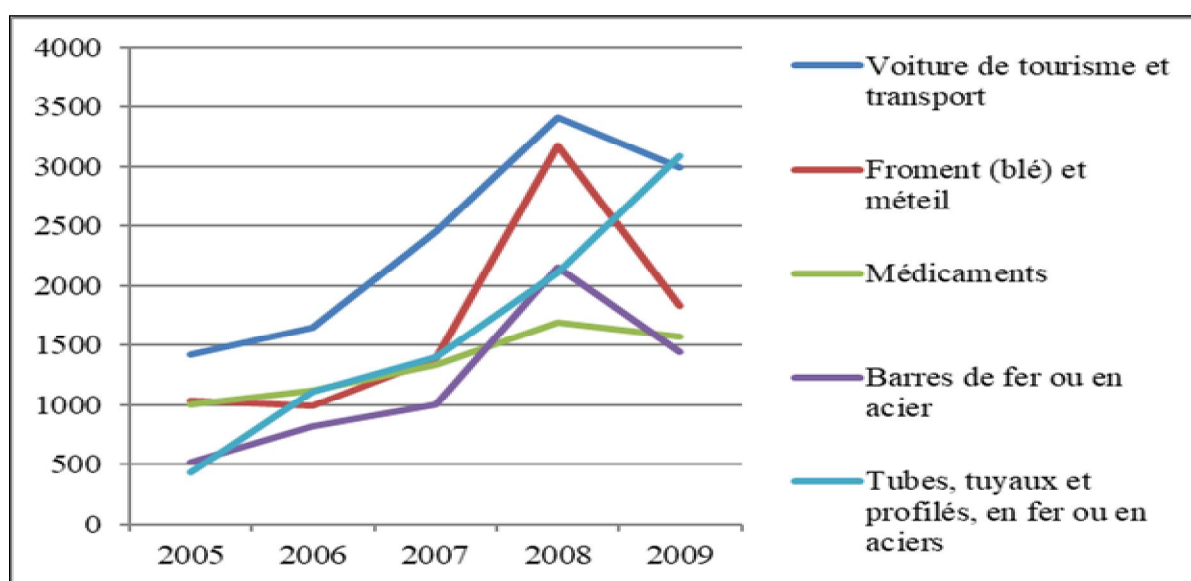
Vu l'importance et la diversité des produits importés par l'Algérie, nous avons pu recueillir des données qui résume l'évolution des cinq premiers principaux produits importé par l'Algérie.

**Tableau N°05: Evolution des importations de marchandises par catégorie de produits en millions USD.**

Produits	2005	2006	2007	2008	2009
Voiture de tourisme et transport	1426	1645	2452	3414	2990
Froment (blé) et méteil	1031	997	1394	3174	1830
Médicaments	1002	1119	1335	1695	1575
Barres de fer ou en acier	522	817	1007	2158	1439
Tubes, tuyaux et profilés, en fer ou en aciers	432	1112	1396	2108	3086
<b>Total</b>	<b>4413</b>	<b>5690</b>	<b>7584</b>	<b>12549</b>	<b>10920</b>

Source : www. Algex.dz.

**Figure N°05: Représentation graphique de l'évolution des importations de marchandises par catégorie de produits.**



Source : Réalisé d'après les données de tableau N° 05.

La première chose qu'on remarque dans ce graphique est que les importations des différents produits varient toujours de la même manière, elles sont en phase de croissance de 2005 jusqu'à 2008 et en récession en 2009, sous l'effet de la crise financière mondiale de l'année 2008.

## Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international

Le secteur dominant des importations algériennes est celui de l'automobile, avec une forte croissance enregistrée dès 2005, passant de 1,426 millions USD à 3,414 millions USD en 2008.

Cette tendance haussière est poursuivie d'une baisse ou d'un recul de l'activité en 2009, résultat de la crise de 2008 qui a freiné en quelle sorte les importations en Algérie, de même pour les autres produits, une telle analyse est valable sauf pour les produits (Tubes, tuyaux et profilés, en fer ou en aciers) qui est toujours en croissance et compris l'année 2009, cette croissance ne se justifie pas l'augmentation de la demande du marché algérien suite au développement du secteur de bâtiment.

### 2-2 - Tendances générales de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie de 2012 jusqu'au deux premiers mois de 2017

Les résultats globaux obtenu en matières des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période allant de 2012 jusqu'au deux premiers mois de 2017 sont présentés dans ce qui suit :

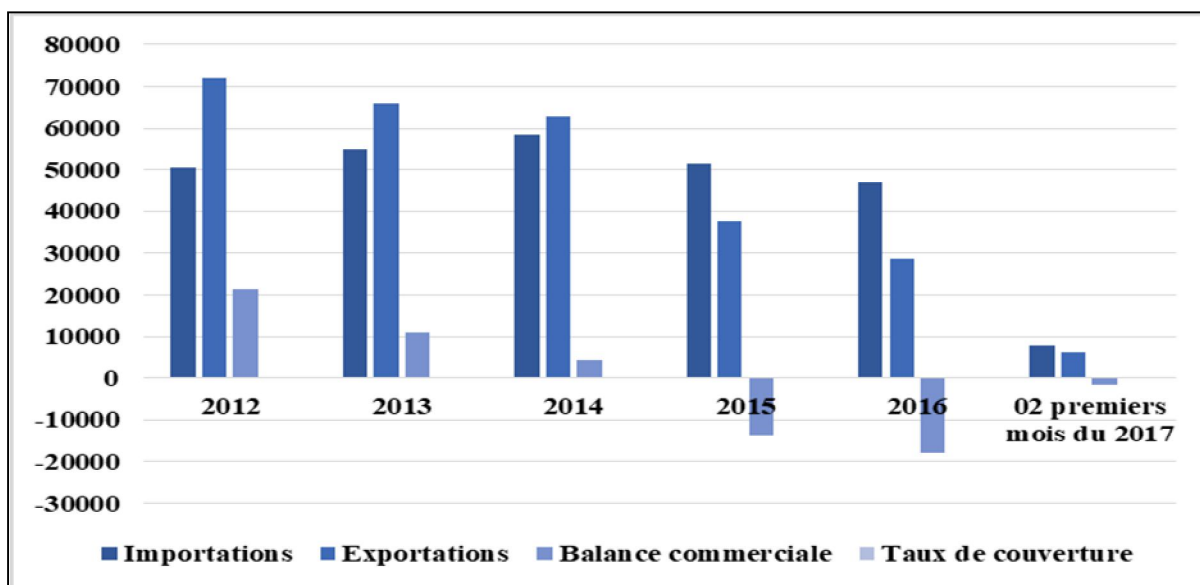
#### 2-2-1 - Evolution de la balance commerciale de l'Algérie

Tableau N°06: Evolution de la balance commerciale en millions USD

	2012	2013	2014	2015	2016	02 premiers mois du 2017
	Dollars	Dollars	Dollars	Dollars	Dollar	Dollars
Importations	50376	54852	58580	51501	46727	7752
Exportations	71866	65785	62886	37787	28883	6056
Balance commerciale	21490	11065	4306	-13714	-17844	-1696
Taux de couverture	143	120	107	73	62	78

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

Figure N°06: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en USD



Source : Réalisé d'après les données de tableau N°06.

- Pour la période de l'année 2013 la figure fait ressortir un excédent de la balance commerciale de 11,06 milliards de dollars US, soit une diminution de 48,51% par rapport à l'année 2012. Cette tendance s'explique simultanément par une hausse des importations et une baisse des exportations enregistrées durant cette période ;

Par ailleurs, en terme de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 120% en 2013 contre 143% enregistré durant l'année 2012 ;

- Pour la période de l'année 2015, il y a un déficit de la balance commerciale de 13,71 millions de dollars US, contre un excédent de 4,31 milliards de dollars US enregistré durant l'année 2014. Cette tendance s'explique simultanément par la hausse des importations et des exportations enregistrées durant cette période ;

En terme de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 73% en 2015 contre 107% enregistré en 2014 ;

- Pour la période de 2016, y a un déficit de la balance commerciale de 17,84 milliards de dollars US, soit une légère augmentation de 4,8% par rapport à celui enregistré durant l'année 2015. Cette tendance s'explique par la baisse des exportations par rapport à celui des importations ;

En terme de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 62% en 2016 contre 73% enregistré en 2015 ;

- Et pour les deux premiers mois de 2017, le commerce extérieur a enregistré un volume global des importations de 7,75 milliards de dollars US, soit une légère hausse de 0,51% par rapport aux résultats des 02 premiers mois de 2016 ;

Un volume global des exportations de 6,05 milliards de dollars US, une augmentation de 51,67% par rapport aux résultats des 02 premiers mois de 2016, cela est traduit par un déficit de la balance commerciale durant la période des premiers mois 2017 de l'ordre de 1,69 milliards de dollars US. Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de 78% durant les deux premiers mois de 2017, contre 52% au cours des deux premiers mois de 2016.

### 2-3 - Structures des échanges extérieurs de l'Algérie

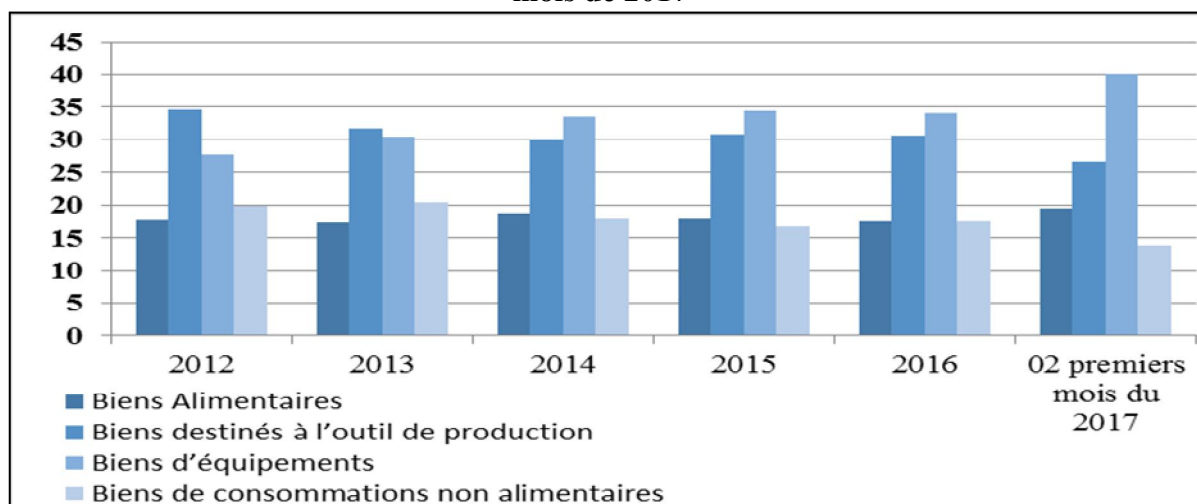
#### 2-3-1 A l'importation

**Tableau N°07: Structure des importations de l'Algérie de 2012 aux deux premiers mois de 2017**

	2012	2013	2014	2015	2016	02 premiers mois du 2017
	valeurs	valeurs	Valeurs	valeurs	valeurs	Valeurs
Biens Alimentaires	9022	9580	11005	9314	8224	1517
Biens destinés à l'outil de production	17423	17395	17622	15881	14333	2063
Biens d'équipements	13934	16678	19619	17709	15895	3112
Biens de consommations non alimentaires	9997	11199	10334	8597	82751	1060
Total	50376	54852	58580	51501	46727	7752

Source : www.douane.gov.dz.

**Figure N°07: Structure des importations de l'Algérie en % de 2012 au deux premiers mois de 2017**



Source : Réalisé d'après les données de tableau N°07.

Les importations Algériennes ont augmenté plus de 8,89% en 2013 par rapport à l'année 2012, passant de 50,37 milliards de dollars US à 54,85 milliards de dollars. Leurs répartitions par groupes de produits au cours de l'année 2013, fait ressortir à travers le tableau précédent des hausses pour les groupes biens d'équipements de 19,69%, bien de consommation non alimentaires de 12%, et les biens alimentaires avec une proportion de 6,18% par rapport à l'année 2012. Quant au groupe des biens destinés à l'outil de production, la valeur des importations est relativement constante autour de 17,4 milliards USD.

En 2015, les importations ont diminué de 12,08% par rapport à l'année 2014, passant de 58,58 milliards de dollars US à 51 millions de dollars US. Leurs répartitions par groupe est comme suit : des baisses pour les groupes « biens d'équipements » de 9,74%, les « biens alimentaires » avec une proportion de 15,37%, les « biens destinés à l'outil de production » de 9,88% et enfin, les « biens de consommation non alimentaires » de 16,81.

En 2016, ont remarqué une diminution des importations de 9,62% par rapport à l'année 2015, passant de 51,7 milliards de dollars à 46,72 milliards de dollars US. Leurs répartitions par groupe de produit est de 11,72% pour les « biens alimentaires », 10,25 pour les « biens destinés à l'outil de production », 10,4% pour les « biens d'équipements » et en fin 4,62% pour les « biens de consommations non alimentaires ».

Les deux premiers mois de l'année 2017, les importations ont augmenté pour les biens alimentaires par 22,24% pour les « biens d'équipements » et des diminutions pour les « biens destinés à l'outil de production » 14,86% et pour les « biens de consommations non alimentaires » 18,15%.

### **2-3-1-1- Les principaux groupes de produits**

L'examen des principaux produits par groupes de produits pour la période allant de 2012 jusqu'au deux premiers mois de l'année 2017 se présente comme suit :

- **Le groupe de biens alimentaires**

Occupe le dernier rang dans la structure des importations réalisées durant l'année 2013 avec une part de 17,47% du volume global, soit 9,58 milliards de dollars US. Par rapport à l'année 2012, ce groupe a enregistré une augmentation de 6,18% ; cette hausse concerne seulement les céréales avec (0,46%) et les légumes secs (27,54%), et vient en troisième position dans la structure des importations réalisées durant l'année 2015 avec une part de (18,09%) du volume global, soit 9,31 milliards de dollars US, par rapport à l'année 2014, ce groupe enregistre une diminution de 15,37%.

Cette baisse obtenue concerne les céréales avec (3,79%), les sucres (17,51%), les produits laitiers (42,77%) et les viande (15,62%). Quant à la hausse, elle concerne les légumes secs (4,35%).

Ainsi le dernier rang en 2016 avec 17,6% du volume global des importations, soit 8,22 milliards de dollars US, par rapport à l'année 2015, et enfin durant les deux premiers mois de l'année 2017 vient en troisième rang avec 19,57% de volume des importations et un volume de 1,52 millions de dollars USD ;

- **Le groupe des biens d'équipements**

Il s'agit surtout de véhicules de transport de personnes et de marchandises, des turboréacteurs, des appareils électroniques pour la téléphonie, occupe en 2015, 34,39% des importations, 30,67% en 2016 ;

- **Le groupe des biens destinés au fonctionnement de l'outil de production**

Constitués essentiellement des matériaux de construction (barres en fer ou en acier, tubes tuyaux, bois, etc...), ainsi que les huiles destinées à l'industrie alimentaire, les huiles de pétrole, représentent une part de 31,71% des importations en 2013, 27% au deux premiers mois de l'année 2017 ;

- **Le groupe des biens de consommation non alimentaire :**

Vient en troisième position dans la structure des importations avec la part de 20,42% en 2013 et en volume de 11,19 milliards de dollars US, enregistre ainsi une augmentation de plus de 12,02% par rapport à l'année 2012, en 2015 occupe le dernier rang avec 16,69% et un volume de 8,59 milliards de dollars US, ainsi une diminution de 16,81% par rapport à l'année 2014.

En 2016 vient en troisième rang dans la structure des importations avec 17,71% et un volume de 8,27 milliards de dollars US, enregistrant ainsi une diminution de 4,62% par rapport à 2015, et durant les deux premiers mois de 2017 occupe le dernier rang avec 1,06 milliards de dollars US, soit une proportion de 13,67% du volume global.

### **2-3-1-2 - La répartition des importations par mode de financement**

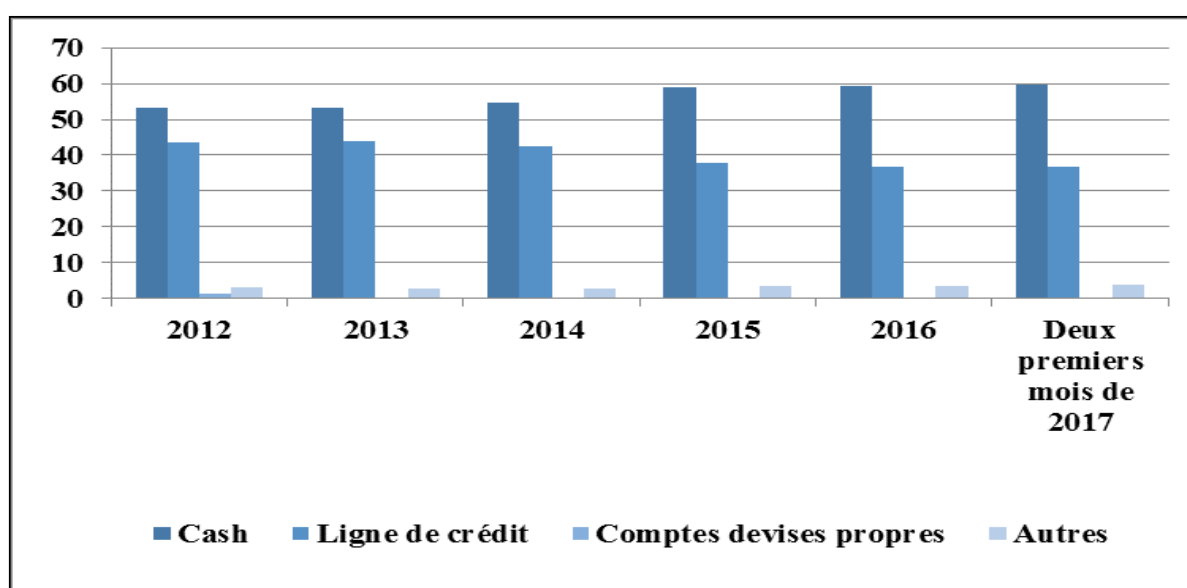
Les importations réalisées au cours de la période allant de 2012 jusqu'au deux premiers mois de 2017 ont été financé par cash, les lignes de crédit, par les comptes de devise propres et autres transferts financiers.

Tableau N°08: Répartition des importations par mode de financement

Mode de financement	2012	2013	2014	2015	2016	Deux premiers mois de 2017
	valeurs	valeurs	Valeurs	valeurs	valeurs	Valeurs
Cash	26730	29260	32013	30270	27797	4629
Ligne de crédit	21964	24057	24934	19428	17263	2862
Comptes devises propres	72	17	18	17	3	-
Autres	1610	1518	1615	1786	1664	261

Source : www.douane.gov.dz.

Figure N°08: Répartition des importations par mode du financement en %



Source : Réalisé d'après les données de tableau N°08.

D'après les banques des données du système d'information douanier et l'article 69 de la loi des finances 2009 qui stipule que les importations s'effectuent obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire.

On constate que les plus part des opérations qui sont payés cash (paiement à vue) et paiement différé (paiement à termes) sont réalisées par l'utilisation du crédit documentaire, vu que c'est un document dans lequel la banque de l'importateur s'engage à garantir à l'exportateur le paiement des produits vendus.

A partir des données de tableau N°08, on constate qu'il y a une tendance du recours au cash pour le paiement des importations et cela domine le commerce extérieur algérien. L'Algérie a toujours préférée par cash ses achats car ce mode de financement évite de subir les pertes de change ou d'endettement.

Le faible pourcentage qui justifie une faible utilisation des comptes devises propres s'explique par le fait que les transferts ne peuvent pas être effectués directement entre deux comptes libellés dans des monnaies/ devises différentes.

Le faible recours au transfert libre s'explique par le manque d'assurance, de plus cette opération n'est pas basée sur des documents, donc elle ne prévoit aucune garantie pour ce couvrir contre le risque de non-paiement.

### 2-3-2 A l'exportation

Dans la structure des exportations algérienne, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de non ventes à l'étranger ; pour l'année 2013 une part de 96,72% du volume global des exportations et une diminution de 8,67% par rapport à l'année 2012, l'année 2015 avec une part de 94,54% du volume global, soit une diminution de 40,76% par rapport à l'année 2014. L'année 2016 avec une part de 93,84%, soit une diminution de 17,12% et pour les deux premiers mois de 2017 avec une part 92,4% du volume global des exportations.

**Tableau N°09: les principaux produits hors hydrocarbures exportés**

Principaux produits	2012	2013	2014	2015	2016	Deux premiers mois de 2017
	Valeurs	valeurs	Valeurs	Valeurs	valeurs	Valeurs
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons	909,21	303,48	988,55	588,07	388,18	129,95
Ammoniacs anhydres	481,21	303,48	567,81	502,31	323,92	128,68
Sucres de canne ou de betterave	207,97	272,15	228,14	149,85	231,65	21,95
Phosphate de calcium	152,88	96,57	95,96	95,29	77,99	10,51
Dattes	24,71	29,49	38,79	34,44	37,52	7,36
Hydrogène et gaz rare	36,04	38,96	47,01	24,95	2,75	3,61
Alcools acycliques	49,03	45,19	47,32	35,30	26,38	3,57

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

Les exportations hors hydrocarbures, restent toujours marginales, avec seulement 3,28% du volume des exportations en 2013, soit une augmentation de 5% par rapport à 2012, avec 5,46% pour l'année 2015 donc une diminution par rapport à l'année 2014 de 20,1%, 6,16% pour 2016 et 7,6% pour les deux premiers mois de 2017.

## Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international

Les groupes des produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par des demi-produits, biens alimentaires, des produits bruts et des biens d'équipements industriels et des biens de consommations alimentaires.

### 2-4 - Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie durant les deux premiers mois de l'année 2017

#### 2-4-1 - Les principaux clients

Durant les deux premiers mois du 2017, l'Italie a été notre principal client avec une part de 17,73% des ventes algériennes à l'étranger suivi par l'Espagne 15,14% et la France 12,63%.

**Tableau N° 10: Les principaux clients de l'Algérie en 10<sup>6</sup> DA**

Principaux clients	Valeurs	Structures %
Italie	1074	17,73
Espagne	917	15,14
France	765	12,63
Etats Unis d'Amérique	462	7,63
Turquie	433	7,15
Pays-Bas	409	6,75
Brésil	310	5,12
Canada	243	4,01
Cuba	194	3,20
Belgique	172	2,84
Portugal	134	2,21
Grande Bretagne	133	2,20
Grèce	123	2,03
Inde	108	1,78
Indonésie	87	1,44

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

### 2-4-2 - Les principaux fournisseurs

La Chine qui représente notre principal fournisseur durant les deux mois de l'année 2017 a expédié 20,21% de nos importations, suivie par la France 8,17% et l'Italie 6,88%.

**Tableau N°11: Les principaux fournisseurs de l'Algérie en 10<sup>6</sup> DA**

Principaux fournisseurs	Valeurs	Structures %
Chine	1567	20,21
France	633	8,17
Italie	533	6,88
Allemagne	519	6,70
Espagne	454	5,86
REP de Corée	448	5,78
Turquie	314	4,05
Brésil	311	4,01
Argentine	270	3,48
Fédération du Russie	266	3,43
Etats Unis d'Amérique	263	3,39
Nouvelle Zélande	168	2,17
Canada	157	2,03
Inde	157	2,03
Japon	107	1,38
Total	6167	79,55

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

### **Conclusion**

Le commerce international a évolué ces dernières années. Les échanges entre les pays sont devenus de plus en plus importants.

A partir de 1980 avec la mondialisation, le commerce international est devenu une source de revenu non négligeable à l'image de la Chine qui tire ses principaux revenus du commerce extérieur.

L'Algérie qui est un pays mono exportateur de produit pétrolier n'a pas eu la place qu'il mérite dans le concert des nations. L'Algérie est un pays qui a importé pour 60 millions de dollars de produits en 2016. Cependant en 2017, les importations sont diminuées pour atteindre les 50 millions de dollars en raison de la crise économique que traverse l'Algérie à cause de la baisse de prix de baril de pétrole qui reste la principale source de revenu de l'Algérie.

# **CHAPITRE II**

## **La gestion commerciale de la procédure d'importation**

## **Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation**

---

### **Introduction**

Dans ce chapitre nous aborderons dans une première section les instruments de paiements qui sont des moyens de transfert des fonds qui annule la dette de créancier, et les techniques de paiements qui sont des méthodes utilisées pour but principal la sécurité de paiement.

Et dans la deuxième section on va traiter la logistique internationale qui est l'ensemble des opérations et des moyens relatifs aux déplacements des marchandises et qui ne peut pas simplement se limiter au transport de la marchandise mais elle inclut différents aspects comme : l'emballage, l'incoterm, et les opérations de dédouanement tant au départ qu'à l'arrivée.

### **Section 1 : Les instruments et les techniques de paiements à l'international**

Dans le cadre des opérations du commerce international, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation des instruments de paiement. Ces derniers sont les différentes formes matérielles ou supports que prend le règlement.

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

##### **1-1- Le chèque**

« Le chèque est un écrit (titre de paiement à vue) qui permet au tireur (qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers (bénéficiaire) dans la limite des avoirs déposés chez le tiré »<sup>26</sup>

Le chèque est donc un ordre écrit de payer à vue une somme déterminée à son bénéficiaire. Il y a plusieurs types de chèque :

##### **1-1-1 - Le chèque d'entreprise**

C'est un chèque émis par l'importateur (le titulaire de compte), appelé (tireur), sur une banque (tiré) au profit de bénéficiaire (exportateur).

Le chèque d'entreprise doit être certifié par une banque pour que l'exportateur dispose d'une garantie maximale d'être payé.

Ce type de chèque n'offre aucune garantie à l'exportateur. La provision sur le compte de l'importateur peut être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à sa banque. De manière générale, les banques qui reçoivent. Ce type de chèque ne le règle qu'après avoir reçu les fonds de la banque de l'importateur.

##### **1-1-2 - Le chèque de banque**

C'est un chèque tiré par une banque sur ses propres caisses. Le chèque de banque offre une garantie contre le risque commercial. Les avantages et les inconvénients du chèque sont présentés comme suit :

#### **▪ Les avantages et les inconvénients de l'utilisation du chèque à l'international :**

##### **• Les avantages**

- Très répandu dans le monde (facilité d'utilisations, peu coûteux ...)
- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;
- Possibilité de faire opposition ;
- L'exportateur peut éviter le risque d'impayé en exigeant un chèque de banque.

---

<sup>26</sup> Philippe Monnier & Sandrine Machier-Lefrançois, « Les techniques Bancaires », Dunod, Paris, 2008, P.80.

- **Les inconvénients**

- Emission à l'initiative de l'acheteur.
- Risque de change s'il est libellé en devises ;
- Risque de non-paiement si le chèque impayé, le recourt juridique est parfois long et difficile ;
- Risque de perte, vol, etc.

### 1-2 -Les effets de commerce

#### 1-2-1- la lettre de change

La lettre de change (appelée également traité) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (tireur) donne l'ordre à l'importateur (tirer) de payer une somme d'argent à une date déterminée ou à vue.

« Quant à son coût, la lettre de change coûte généralement plus chère que le chèque, car elle doit être présentée deux fois (pour acceptation et pour paiement, et parfois une troisième fois pour aval) »<sup>27</sup>

Comme pour le chèque, les avantages et les inconvénients se présentant comme suit :

- **Les avantages et les inconvénients de la lettre de change**

- **Les avantages**

- Elle est émise à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Elle détermine précisément la date d'échéance ;
- Le tireur a la possibilité de matérialiser sa créance (escompté) ;
- Elle peut être endossée pour le règlement d'une dette.

- **Les inconvénients**

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé (sauf si elle est avalisée par une banque) de perte et de vol ;
- Les pratiques et le cadre juridique varient selon les pays ;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises ;

---

<sup>27</sup> Lasary, à portée de tout ; « Le commerce international », 2005, P.196.

### 1-2-2 Le billet à ordre

C'est un effet de commerce qui représente une reconnaissance de dette émise à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur) par lequel il promet le paiement d'une somme à vue ou à une certaine date à son créancier (le vendeur).

Ou bien « le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur, l'acheteur) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier le vendeur ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une date déterminée »<sup>28</sup>.

#### Remarque

Le billet à ordre a les mêmes avantages et inconvénients que la lettre de change, la seule différence c'est qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur.

### 1-3 - Le virement bancaire « Bank Transfer »

C'est un ordre donné par l'acheteur étranger à son banquier de débiter son compte d'une certaine somme d'argent pour créditer (créditée) celui de vendeur.

Le virement bancaire est considéré comme instrument de réglementation le plus utilisé, par lequel un (importateur) donne ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement<sup>29</sup>.

#### 1-3-1 - Les types de virement bancaire

##### 1-3-1-1 - Le virement par SWIFT

L'instrument de paiement le plus récent est le virement SWIFT<sup>30</sup> (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*) appelé aussi virement bancaire international.

C'est un système de communication permettant d'effectuer des échanges des données par virement électronique international entre plusieurs banques adhérentes. Le virement se fait plus rapidement d'une manière plus sécurisée, plus souple et plus économique.

##### 1-3-1-2 - Le virement postal (courrier)

C'est un ordre de virement qui est transmis par voie postale, il résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonctions de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

---

<sup>28</sup> Luc Bernet-Rollande, « Principe de technique bancaire », 25<sup>ème</sup> Edition, Paris, 2008, P.197.

<sup>29</sup> G.LAGRAND, H MARTINI « Le management des opérations du commerce international » Edition dunod Belgique, 2003.

<sup>30</sup> SWIFT : est le siège de la société coopérative à but non lucratif, fondé le 03 mai 1973 par 239 banques appartenant à 15 pays.

### **1-3-1-3 -Le virement par télex**

Plus rapide que le virement postal, il offre également la sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

C'est le mode le plus utilisé par lequel l'exportateur perçoit des sommes pendant une durée courte, de ce fait il est caractérisé par, la rapidité dans le transfert et la simplicité mais il a des inconvénients tels que les coûts élevés et la possibilité de pirater des informations relatives au transfert.

#### **▪ Les avantages et les inconvénients de virement bancaire**

##### **• Les avantages**

- Plus rapide et peu coûteux ;
- Fiabilité et facilité d'utilisation ;
- Plus souple ;
- Impossible de perte ou de vol ;
- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.

##### **• Les inconvénients**

- Emis à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change si le virement est libellé en devise ;
- Le paiement peut être retardé pour des raisons politiques et des forces majeures ;
- Le virement international ne garantit pas le paiement à échéance sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire.

### **1-4 - La carte bancaire**

C'est un instrument de paiement moderne, apparu au Etat- unis s'est beaucoup développer, car il évite le transport de liquidités la sécurité est très grande pour les détenteurs de la carte le bénéficiaire de paiement le plus sûr pour toutes les transactions d'un montant relativement faible<sup>31</sup>.

La carte bancaire permet d'effectuer des retraits et paiement dans le monde entier par simple validation de la carte via un code secret. L'ordre de paiement est irrévocable ; il ne peut être fait opposition au paiement qu'en cas de perte, vol, liquidation juridique ou redressement du bénéficiaire.

---

<sup>31</sup> Yves SIMON et Delphine LAUTER, « Finance international » 9<sup>ème</sup> Edition, Economica, paris, 2003, P.708.

### **▪ Les avantages et les inconvénients de la carte bancaire**

#### **• Les avantages**

- Permet le paiement à distance : vente par correspondance, par voie électronique ;
- Simplicité et rapidité d'emploi ;
- Très pratique pour les achats de petits et moyens montants et lors des déplacements à l'étranger ;
- Nombreux services liés à la carte bancaire : garantie en cas de perte, vol, utilisation frauduleuse.

#### **• Les inconvénients**

- Frais bancaire lorsque les achats sont effectués à l'étranger ;
- Risque de perte vol, de piratage électronique ;
- Montant d'achats et de retraits plafonnés par période convenue.

## **2- Les techniques de paiements à l'international**

La technique de paiement dans une transaction commerciale internationale est la procédure à suivre pour que le règlement puisse être réalisé entre l'importateur et l'exportateur. Il s'agit des modalités d'utilisation l'un des instruments de paiement décrits précédemment, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

### **2-1 - Les techniques documentaires de règlements**

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

Le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente, Elle est apparue pour la première fois au début des années cinquante en Europe Occidentale. Elle était utilisée en dehors des banques notamment dans les ventes maritimes. Les banques introduisent cette technique dans leurs activités au début du 20<sup>ème</sup> siècle lorsqu'une prolifération d'incidents de non paiements entre les partenaires commerciaux fut constatée<sup>32</sup>.

Dans la pratique, les banques du monde entier se référant aux Règles et Usances uniformes relatives aux crédits documentaires faisant référent pour l'ensemble des parties (banques, importateurs et exportateurs) en matière d'ouverture et de réalisation des crédits documentaires.

---

<sup>32</sup> Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », Edition ,ENAG, P.15.

## Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation

---

Le crédit documentaire est appelé aussi « Credoc », est parfois désignée par « L/C » abréviation de lettre de crédit,

*« Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque émettrice s'engage d'ordre et pour le compte de son client importateur, le « donneur d'ordre », à régler un tiers exportateur, le « bénéficiaire », dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (ou banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise des documents strictement conformes la bonne exécution de la livraison ou des prestations »<sup>33</sup>*

### 2-1-1-1 - Les intervenants du crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, on trouve<sup>34</sup> :

- **Le donneur d'ordre** : c'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur à sa banque.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur, qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur la base des instructions de son client elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.
- **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier à ce dernier l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificative peut être invitée à confirmer le crédit documentaire.
- **Le bénéficiaire** : c'est le fournisseur étranger (l'exportateur) qui bénéficiera de l'engagement bancaire d'être payé par la banque émettrice et éventuellement la banque confirmatrice.

### Remarque

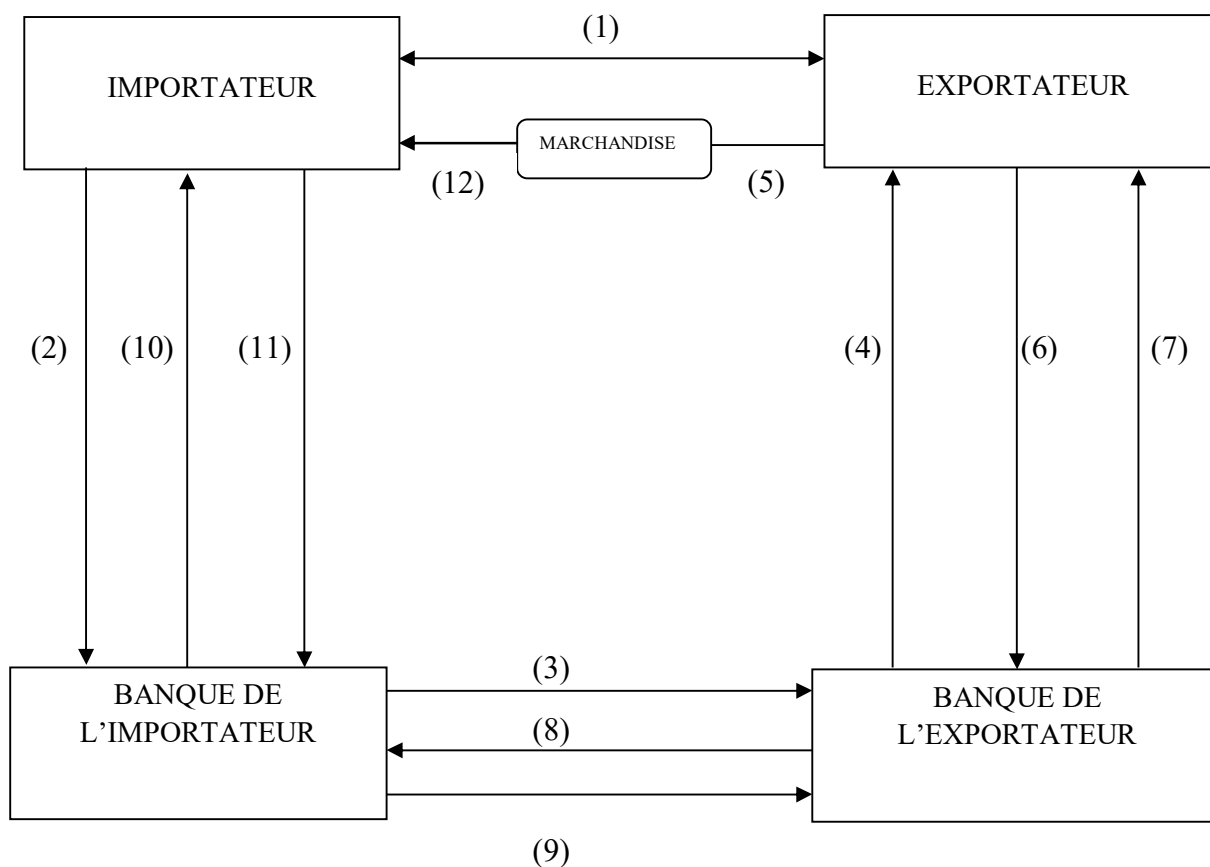
La banque confirmatrice : cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmatrice (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

---

<sup>33</sup> PIRRE FABRE (D), « Le crédit documentaire », Paris, 2007, P.29.

<sup>34</sup> Ghislaine Legrand & Hubert Martini, Op.cit, P.150.

Figure N°09 : Schéma de base d'un crédit documentaire



Source : Didier Pierre Monod, « Moyens et techniques de paiement internationaux » export, Edition ESKA, P.109.

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

**Etape (1) :** conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur (bon de commande) ;

**Etape (2) :** A la requête de l'exportateur, l'importateur demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire ;

**Etape (3) :** La banque ouvre le crédit (ouverture du CREDOC) ;

**Etape (4) :** Avis d'ouverture du CREDOC, la banque notificatrice (banque correspondante) informe le bénéficiaire (l'exportateur) et lui communique l'ouverture ;

**Etape (5) :** Expédition de la marchandise, le bénéficiaire remet les marchandises au transporteur.

**Etape (6) :** Remise des documents, par le fournisseur à sa banque qui contrôle les documents et le paye ;

## **Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation**

---

**Etape (7) :** Remise des fonds (crédit confirmé) ;

**Etape (8) :** Envoi des documents à la banque de l'importateur ;

**Etape (9) :** Transfert des fonds ;

**Etape (10) :** Remise des documents, la banque émettrice remet les documents à l'importateur contre paiement ;

**Etape (11) :** débit du compte de l'importateur ;

**Etape (12) :** Muni des documents, l'acheteur prend possession des marchandises à l'arrivée (livraison de la marchandise).

### **2-1-1-2 - Les principaux types de crédit documentaire**

#### **▪ Le crédit documentaire révocable**

C'est un crédit qui peut être annulé ou amendé par la banque émettrice (banque de l'importateur) tant que les documents ne lui ont pas été présentés sans avis préalable au bénéficiaire<sup>35</sup>. Cependant, l'annulation reste sans effet à partir du moment où les documents ont été présentés par le bénéficiaire à sa banque. Ce type de crédit est favorable pour l'acheteur en raison de son coût (peu élevé), mais ne procure pas une réelle sécurité pour le vendeur.

#### **▪ Le crédit documentaire irrévocable**

Ce mode de crédit ne peut être annulé ni corrigé sans l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice. Le vendeur reste confronté à des risques politiques, économiques... Il est moins souple pour l'acheteur car il ne peut pas être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

#### **▪ Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Ce crédit documentaire implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, mais aussi celui de la banque notificatrice. Comme cette confirmation couvre le risque politique, le vendeur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est la catégorie de crédit documentaire qui offre la meilleure protection au vendeur.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Article 9 des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre de commerce internationale.

<sup>36</sup> KHAL AHMED, « La chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », Université d'Oran 2012/2013, P.70.

## Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation

### 2-1-1-3 - Les modes de réalisation du crédit documentaire

Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé ou par acceptation ou négociation, à condition que les documents présentés soient conformes aux stipulations du crédit, la banque émettrice et la banque confirmatrice sont obligées d'honorer leur engagement en faveur de bénéficiaire, selon le mode de réalisation prévu :

- Si la réalisation est par paiement différé, contracter l'engagement du paiement différé et payer à l'échéance ;
- Si la réalisation est par paiement à vue, payer à vue ;
- Si la réalisation est par acceptation, accepter la lettre de change « traite » tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance.
- Si la réalisation par négociation, le paiement par négociation correspond à un paiement effectué d'avance par la banque négociatrice.

Cependant, ce mode de paiement présente aussi des avantages et des inconvénients.

**Tableau N°12: Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Possédant un corps de règlement universelles (RUU 600) de la CCI ;</li><li>▪ Technique sûre, offre une garantie d'être payé si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé ;</li><li>▪ Equilibre des obligations de l'acheteur et de vendeur ;</li><li>▪ Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Formalisme dans la vérification des documents</li><li>▪ Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes ;</li><li>▪ Technique relativement coûteuse ;</li><li>▪ Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).</li></ul>

Source : conception personnelle, à partir de l'ouvrage de Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie FOURNIER, Edition du Renouveau pédagogique INC, P.371.

### 2-1-2 - La remise documentaire

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.

## **Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation**

---

La remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements de la chambre de commerce internationale, publication 522 (RUE 522) définissent la remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instruments à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement (D/P) ou document contre acceptation (D/A) ou tout autre forme.<sup>37</sup>

Il est à noter que, dans la remise documentaire les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions ;

L'encaissement documentaire assure une protection parfaite au vendeur, meilleur qu'un simple facteur.

### **2-1-2-1 - Les acteurs de la remise documentaire**

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- **Donneur d'ordre**

C'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque avec l'instruction d'encaissement ou acceptation des effets de commerce.

- **Banque remettante**

C'est la banque de l'exportateur, elle reçoit les documents et les transmet à la banque chargée d'encaissement (la banque de l'importateur) selon la lettre d'instruction du donneur d'ordre. Les responsabilités de la banque remettante sont strictement limitées à ces tâches.

- **La banque présentatrice**

C'est la banque de l'importateur (acheteur), elle s'occupe de la remise des documents à l'acheteur soit contre paiement ou contre acceptation d'une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

- **Le Bénéficiaire**

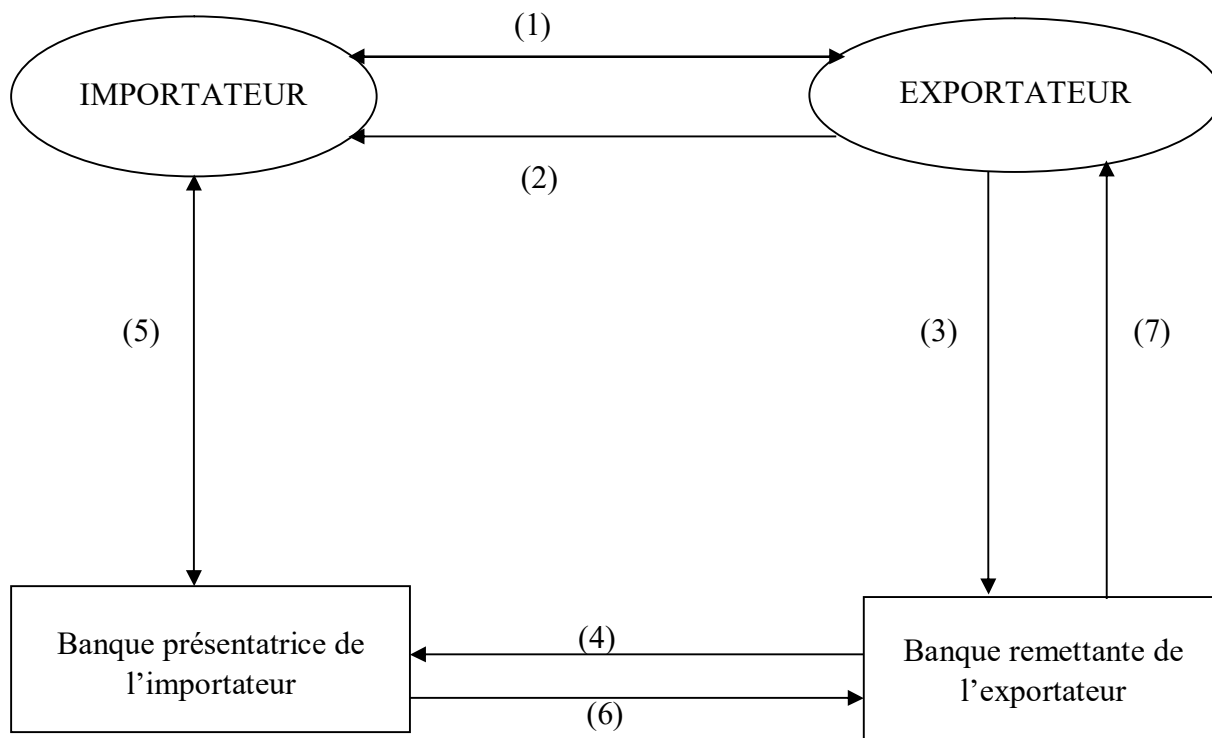
Appelé aussi tiré, c'est le destinataire des documents (importateur) qui lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

Le mécanisme de la remise documentaire peut être résumé à travers les étapes suivantes :

---

<sup>37</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P .145.

Figure N°10 : Circuit de la remise documentaire



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

On distingue (07) étapes qui sont les suivantes :

**Etape (1) :** Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;

**Etape (2) :** L'exportateur expédie ses marchandises à l'importateur ;

**Etape (3) :** L'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur ;

**Etape (4) :** La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions. L'ordre doit qu'il est soumis aux REU 522 (selon l'article 4 des REU) ;

**Etape (5) :** La présentatrice délivre les documents à l'importateur dans le respect des instructions qu'elle a reçues (contre paiement au comptant ou acceptation des effets).

**Etape (6) :** La banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai n'excédant pas huit jours à partir de la date de leur réception ;

**Etape (7) :** Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

## Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation

### Remarque

L'importateur peut refuser de payer ou d'accepter les documents envoyés par son fournisseur pour les motifs suivants :

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'importateur après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- Il souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement ;
- Il manque des documents indispensables au dédouanement ;
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Le jeu de connaissance est incomplet.

Les avantages et les inconvénients présents dans le tableau suivant.

**Tableau N°13: Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise que si les documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) se sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;</li><li>▪ C'est un moyen souple, simple sur le plan des documents, et dans l'exécution administrative ;</li><li>▪ Le coût de la remise documentaire est raisonnable, les frais de son déroulement sont très peu onéreux ;</li><li>▪ L'importateur peut dans certains cas recevoir la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ L'exportateur n'aucune garantie de paiement car le client peut refuser de payer ;</li><li>▪ Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier encourt beaucoup de risque ;</li><li>▪ Cette technique est fortement soumise au risque politique, si l'entreprise destine vers un marché instable.<sup>38</sup></li></ul>

Source : conception personnelle, à partir de l'ouvrage de Naji JAMMAL Op-cit, P.367-368.

<sup>38</sup> HASSINE. S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », Université de Tunis 2014-2015, P.32.

### **2-2- Autres techniques de paiement**

A côté du crédit documentaire et de la remise documentaire, ils existent d'autres techniques de règlement non documentaire telles que l'encaissement simple, le contre-remboursement, le compte à l'étranger.

#### **2-2-1 - L'encaissement simple**

L'encaissement simple se fait par de différents instruments de paiement tel que le chèque, la traite (lettre de change), et le virement. (Mais le plus souvent une traite) l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transports ou titre représentant le droit de propriété sur les marchandises...etc.) à son banquier, suivi d'un traité pour l'encaissement. Cette technique de paiement est utilisée entre partenaires qui se connaissent. Elle comporte le risque de non-paiement car le règlement est totalement à l'initiative de l'acheteur, pour se couvrir de ce risque l'exportateur peut demander une lettre de garantie bancaire à son importateur.

#### **Remarque**

Il ne faut pas confondre entre encaissement documentaire et encaissement simple.

L'encaissement documentaire est un encaissement de documents financiers accompagnés de documents commerciaux, ou de documents commerciaux non accompagnés de documents financiers. Quant à l'encaissement simple, il vise un encaissement de documents financiers par la banque non accompagnée des documents commerciaux (qui sont, quant à eux, remis directement à l'acheteur). L'encaissement simple n'est à ce titre pas une technique de paiement documentaire, mais plutôt une technique de paiement non documentaire<sup>39</sup>.

#### **2-2-2 - Le contre remboursement**

Cette technique, donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier, le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Il se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération<sup>40</sup>. Le contrat de contre remboursement est juridiquement distinct du contrat de transport.

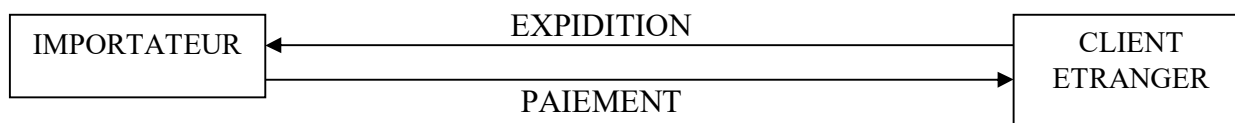
Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

---

<sup>39</sup> SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), Les instruments et les techniques de paiement à l'international, Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, 2015, P.79.

<sup>40</sup> <https://www.glossaire-international.com>, consulter le 19/09/2017 à 18h.

Figure N°11 : Le circuit de paiement par le contre remboursement



Source : CORRINE PASCO « Commerce international), 4<sup>ème</sup> Edition, Paris, 2002.

### 2-2-1 - Le mécanisme de contre remboursement

- Le vendeur expédie la marchandise par l'intermédiaire d'un transitaire jusqu'à l'acheteur avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu.
- Le transitaire au moment où il présente la marchandise au destinataire (importateur) demande le paiement.
- Dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur c'est la livraison
- Le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre ; le vendeur.

### ▪ Les avantages et les inconvénients de contre remboursement

#### ▪ **Avantage**

- Procédure simple ;
- Sécurité et rapidité de paiement.

#### ▪ **Inconvénients**

Refus de paiement par l'acheteur, plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus :

- Les marchandises sont endommagées ;
- Les marchandises ne sont pas conformes à ce qu'avait été demandé ;
- L'acheteur n'a pas obtenu la licence d'importation ;
- L'acheteur n'a pas pu obtenir les devises demandées.

### 2-2-3 - Le compte à l'étranger

Lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il a la possibilité d'y ouvrir un compte.

## **Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation**

---

La technique est très intéressante quand l'exportateur exporte couramment vers un pays et pour des sommes importantes<sup>41</sup>.

Cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- De réduire le montant de commission liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes ;
- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays.

La banque de l'exportateur ne doit pas forcément disposé d'une filiale ou d'une succursale dans le pays où il désire ouvrir un compte. Il est possible d'en ouvrir un dans une banque étrangère avec laquelle sa banque a éventuellement passé des accords.

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leur chèque, virement, lettres de change et factures à payer aux guichets de cette filiale ou cette banque étrangère, cette filiale ou cette banque avise très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur.

Cependant il faut noter que l'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne des frais de tenue de compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Il est possible cependant que des considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

### **Section 2 : La logistique internationale et la procédure douanière à l'importation**

La logistique internationale est l'ensemble des opérations et des moyens relatifs au déplacement des marchandises depuis la fabrication, emballage, stockage, incoterms, transports, et le dédouanement.

#### **1- La logistique internationale**

##### **1-1-Le transport international**

Le transport international de marchandises est, en fait, un système logistique, bien rodé, constitué de nombreux intermédiaires, répondant à de multiples contraintes et règles, qui met en œuvre plusieurs intervenants et d'énormes moyens.

Il regroupe les opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution et de dédouanement. Une logistique bien conçue permet, en contrôlant différents flux, de réaliser un transport de bout à bout dans les meilleures conditions possibles de sécurité, rentabilité,

---

<sup>41</sup> LASARY « Commerce international à la portée de tous » .

## **Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation**

---

efficacité, pour les deux principaux intervenants en bout de chaîne que sont les « acheteurs » et les « vendeurs » (les « receveurs » et les « expéditeurs » des marchandises). On distingue Les différents modes de transports à l'international qui sont :

### **1-1-1 Le transport maritime**

Le développement de transport maritime, est étroitement lié à celui du commerce international, demeure de très loin, le principal mode de transport dans le monde, le moins coûteux et le plus adapté aux (marchandises et produits lourds volumineux, comme les céréales, les hydrocarbures...) <sup>42</sup>

#### **1-1-1-1- Le contrat de transport maritime**

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 spécifié. Il existe différents contrats en fonction du mode de transport choisi. Il est tenu compte de la zone géographique concernée :

- Transport interne à l'intérieur des frontières d'un pays ;
- Transport international avec franchissement d'une ou de plusieurs frontières.

On distingue deux types de contrat :

- **Le contrat de transport sur les lignes régulières**

Le chargeur s'engage à payer un tarif déterminé et le transporteur s'engage aussi d'acheminer la marchandise du point de départ au point d'arrivée.

- **Le contrat d'affrètement**

L'affrètement maritime est un louage de tout ou partie d'un navire en vue de son exploitation dans le milieu marin.

Ce type de contrat fait intervenir un frèteur et un affréteur. Le frèteur est celui qui fournit le navire, généralement le propriétaire, c'est-à-dire l'armateur <sup>43</sup>.

#### **1-1-1-2- Les documents de transport maritime**

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

Le connaissement est un support matériel du contrat de transport, il apparaît souvent pour les opérations du commerce international comme un document « difficile » à comprendre. Il présente de multiples facettes et son utilisation requiert une certaine expérience.

---

<sup>42</sup> Jean Belotti, « Transport international de marchandises », Paris, 2015, P 247, P.49.

<sup>43</sup> Jean Belotti, Op-cit, P .280.

## Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation

---

Il matérialise le contrat de transport établi entre un « changeur » qui peut être l'exportateur ou l'importateur, lequel a souvent mandaté un transitaire, et la compagnie maritime représentée en général par son agent.

C'est une pièce maîtresse dans les procédures de paiements internationaux car il représente la marchandise dont il précise la description et permet d'en transférer la propriété.

Les originaux constituent des titres de propriété nécessaires à la prise en charge des marchandises par le destinataire final (*consignée*) et peuvent donc être « négociés » dans le cadre d'une transaction commerciale ou bancaire (cas du crédit documentaire).

Ainsi, tant que ce document ne lui sera pas remis, l'acheteur peut revendre la marchandise. Il ne pourra en prendre possession que lorsqu'il en aura effectué le paiement conformément aux conditions fixées dans le contrat.

### Remarque

Si le connaissement est établi :

- Dans le vingt-quatre heures après le chargement et singé par le capitaine du navire, il porte la mention « embarqué » ;
- Aussitôt après la remise de la marchandise, il porte la mention « reçu pour embarquement » (*Recieved for shipment*).
- **Les types de connaissement**

Le connaissement peut prendre les différentes formes suivantes :

- **Le connaissement à ordre**

L'échange se fait par donation (remise), selon les modes du droit commercial. Dans le cas des mentions « non négociable » ou « non transférable », seule la personne dont le nom est inscrit sur le connaissement sera bénéficiaire de la marchandise.

- **Le connaissement à personne dénommée**

L'échange se fait par endossement (c'est le plus courant). Il n'est pas négociable. Il peut être cédé que selon les modalités du Code civil.

- **Le connaissement ou porteur**

Il transmet de main à main, le dernier porteur ayant droit à la marchandise. Cette formule peut présenter un risque en cas de vol ou de perte.

## Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation

### • La charte-partie (*charte-party*)

Ce document intervient dans le cadre d'un contrat d'affrètement (location d'un moyen de transport pour un voyage ou une période déterminée par le changeur) en transport maritime. Elle énumère les obligations de chacun des parties.

**Tableau N° 14: Les avantages et les inconvénients de transport maritime**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Taux de fret avantageux ;</li><li>▪ Peu coûteux ;</li><li>▪ Adapté aux expéditions lointaines, et aux produits lourds ;</li><li>▪ Possibilité des stockages dans les zones portuaires.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Délais trop long ;</li><li>▪ Assurance et emballage plus cher ;</li><li>▪ Obligation de stocks ;</li><li>▪ Mode de transport risqué.</li></ul>

Source : Ghislaine Legrand & Hubert Martini.

### 1-1-2 Le transport aérien

Le transport aérien de marchandises a connu un très fort développement durant les trente dernières années grâce à l'agrandissement des soutes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros-porteurs cargo et des « combi »<sup>44</sup>.

Le transport aérien est le deuxième mode de transport utilisé dans les échanges extracommunautaires, grâce à sa rapidité et sa sécurité ainsi que des frais de stockage et des coûts d'emballages réduits.

Ces avantages ont un coût qui conduit à proscrire l'envoi de fret lourd, très dense ou des marchandises de faible valeur. Le prix élevé ne doit pour autant pas être pris en compte de manière isolée.

#### 1-1-2-1- Le contrat et le document de transport aérien

Le contrat de transport aérien de marchandises est matérialisé sous la forme d'une LTA (Lettre de Transport Aérien) qui est à la fois preuve de la prise en charge de la marchandise et justificatif des prix.

Donc cette lettre (LTA) est le document de base, est émise par l'agent de la compagnie aérien (agent de fret aérien) qui est intervient généralement comme un auxiliaire spécialisé entre l'expéditeur (chargeur) et le transporteur (compagnie) dans le cas d'un envoie de détail, et s'il s'agit d'un envoie en groupeur c'est la House Air Way Bill qui est établi aussi par le groupeur de fret aérien mais sur la base des indications et instruction données par l'expéditeur et sous son entier responsabilité en cas de fausse déclaration.

<sup>44</sup> Jean Belotti, Op- cit, P.109.

## Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation

### 1-1-3- Le transport terrestre

#### 1-1-3-1- Le transport routier

Ce transport se caractérise par une pratique de plus en plus courante de la conteneurisation et la possibilité de combiner le rail et la route. Il en résulte un service possible de porte-à-porte et transport combiné, sans rupture de charge et des délais de transport relativement courts.

Le transport routier de marchandises est un élément incontournable de toute chaîne logistique du fait de ses qualités propres :

- Sa souplesse d'adaptation ;
- Sa rapidité (infrastructures routières et procédures douanières) ;
- La gamme de plus en plus étendue des services offerts par les transporteurs routiers et leurs réseaux d'agences et de correspondants (groupage, fret express, développement du cabotage routier), ce qui permet à un transporteur d'effectuer des transports nationaux par route, dans tout autre Etat membre.
- **Le contrat de transport routier**

Le document utilisé dans le transport routier est la lettre de voiture (CMR) qui atteste la prise en charge des marchandises en bon état et l'expédition dès la signature par le transporteur. Elle émise par l'expéditeur et elle est établi par trois exemplaires, un pour le transporteur et un pour le compagnon de la marchandise.

**Tableau N° 15: Les avantages et les inconvénients de transport par route**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Il est très bien adopté aux petits colis ;</li><li>▪ Il répond aux besoins du transport de porte à porte et du transport multimodal par conteneur ;</li><li>▪ Les délais de livraison sont relativement courts grâce à l'infrastructure routière et à la simplicité des procédures douanières.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les conditions climatiques peuvent influencer sur les délais de livraisons ;</li><li>▪ Selon les pays parcourus, l'infrastructure routière peut faire défaut et la sécurité de la marchandise peut être menacée.</li></ul>

Source : Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie FOUBNIER, canada 2005, P.274.

#### 1-1-3-2 -Le transport ferroviaire

C'est le mode de transport qui utiliser dans plusieurs régions de monde, et également utiliser comme moyen combiné avec le transport routier. Il faut noter que le transport ferroviaire de marchandise n'est pas utilisé dans la plupart des régions du monde par manque de voie ferré transcontinentales.

### **• Le contrat de transport ferroviaire**

Le contrat est conclu dès que le préposé a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture international (LVI), est établi par la compagnie de chemin de fer et c'est l'expéditeur qui est responsable des montions portées.

#### **1-1-4-Le transport fluvial**

Ce mode de transport très économique car il est peu coûteux en énergie, il permet de transporter des tonnages très importants, ce qui fait un moyen de transport massif et peu en frais d'entreposage (l'entrepôt c'est le bateau).

Il se réalise dans des voies navigables naturelles ou des canaux, voire jusqu'à des accès maritimes. Il offre des capacités d'emport qui se chiffrent en centaines et milliers de tonnes.

### **• Les contrats de transport fluvial**

Les expéditions par voie d'eau donnent lieu à l'établissement :

- Soit d'une lettre de voiture (comme le transport routier) et valant reconnaissance de prise en charge par le transporteur.
- Soit d'un connaissement fluvial, document qui s'apparente au connaissement maritime car il est négociable à ordre et transmissible par simple endossement.

### **1- 2- L'emballage**

L'emballage dans le commerce international est très important pour protéger la marchandise pendant son transport, lors des manutentions et au cours de son stockage que ce soit préliminaire, intermédiaire ou terminal.

Le mot emballage vient du mot Emballer qui signifie littéralement « mettre en balle », l'emballage est donc un assemblage de matériaux destinés à protéger le produit, le transporter, le distribuer, le stocker, le vendre et le consommer.

C'est aussi un moyen d'assurer la sécurité de la distribution du produit jusqu'au consommateur final dans des meilleures conditions et à coût minimum pour l'entreprise<sup>45</sup>.

#### **1-2-1-Les types d'emballage**

### **• L'emballage perdu**

Ils ne sont pas récupérés par l'entreprise, ils sont vendus à la clientèle avec la marchandise. La valeur de ces emballages est intégrée dans le prix de vente, par exemple : bouteilles en plastique.

---

<sup>45</sup> Norme AFNOR H00-014, Novembre 1975.

### ▪ L'emballage récupérable

Ce sont des emballages qui peuvent être récupérés par l'entreprise, réutilisable et font l'objet des livraisons successives par le biais de consignations.

#### 1-2-2- Les fonctions de l'emballage

##### ▪ La fonction physique

- Protéger le produit contre les agressions externes ;
- Facilite le transport et le stockage.

##### ▪ La fonction commerciale

- Faciliter l'usage des produits ;
- Promouvoir l'image de produit.

#### 1-3-Les incoterms

Depuis leur mise en place par la chambre de commerce international (CCI) en 1936, plusieurs ajouts et modifications ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication des termes commerciaux en 1953 sous le nom « incoterm » abréviation anglo-saxonne de l'expression *International Commercial Terms* (« Termes du commerce international » ou « Conditions Internationales de Vente »- « CIV »), Les incoterms ont subi également d'autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 et enfin en 2010<sup>46</sup>.

Ce terme résulte d'une codification des modalités d'une transaction commerciale, chaque modalité codifiée par trois lettres, est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique. Ils sont utilisés universellement pour faciliter les procédures du commerce international, aident les acteurs économiques de différents pays de se comprendre entre eux sans équivoques et d'éviter toute ambiguïté dans la répartition, entre l'acheteur et le vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises<sup>47</sup>.

##### 1-3-1- Rôle des incoterms

Les incoterms ont été élaborés<sup>48</sup> :

- Dans le but d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international.
- De plus, les incoterms sont, indirectement, des outils d'optimisation des règles de la valeur en douane, contribuant au soutien de la performance économique des opérateurs du commerce international.

---

<sup>46</sup> <http://www.jay-ci-partenaire.fr/formation-import-export-et-commerce-international/formation-aux-incoterms-icc-2010/>, dernière consultation : le 26/09/2017 à 11h.

<sup>47</sup> <http://www.douane.gouv.fr>.

<sup>48</sup> Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « Commerce international », 3<sup>ème</sup> Edition Dunod, Paris, 2010, P.129.

## Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation

- La version 2000, avait comme objectif, de s'adapter au transport multimodal et de valoriser les communications électroniques.

### 1-3-2- La classification des incoterms

Les incoterms sont des conventions internationales qui servent à répartir les coûts et les risques entre le vendeur et l'acheteur dans le contrat de vente international. Au nombre de 13, ils peuvent être classés selon plusieurs critères, à savoir « l'ordre croissant des obligations du vendeur, le mode de transport et le type de la vente » :

- Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur**

On distingue quatre (04) groupes :

**Tableau N° 16: la classification des incoterms selon les groupes**

Groupe	Les incoterms	Transfert des frais et risques
<b>E</b>	<b>EXW</b> : ex work « depart usine »	Obligation minimum.
<b>F</b>	<b>FCA</b> : free carrier. (Franco transporteur). <b>FAS</b> : franco le long du navire. <b>FOB</b> : franco bord.	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les frais de transport.
<b>C</b>	<b>CFR</b> : coût et fret. <b>CIF</b> : coût, assurance et fret. <b>CPT</b> : Port payé jusqu'au point de destination convenue. <b>CIP</b> : coût et assurance payée jusqu'à destination convenue.	Le vendeur assume les frais de pré acheminement et du transport mais pas les risques.
<b>D</b>	<b>DAF</b> : rendu frontière du navire. <b>DES</b> : rendu à l'arrivée du navire. <b>DEQ</b> : rendu à quai. <b>DDU</b> : rendu droits et taxes non acquittés. <b>DDP</b> : rendu droits et taxes acquittés.	Le vendeur assume les risques et frais de transport au point convenue.

Source : CORINE PASCO « Commerce international » 4<sup>ème</sup> Edition Dunod, 2002, P.62.

- Selon le mode de transport**<sup>49</sup>

Avec la version 2010, nous distinguons deux groupes d'incoterms selon le mode de transport :

- Transport Multimodal** (les termes utilisables quel que soit le mode de transport) : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP.
- Transport Maritime ou Fluvial** (les termes utilisables pour le transport par mer et par voies navigables intérieures) : FAS, FOB, CFR et CIF.

<sup>49</sup>Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Op.cit., p.138.

- **Selon le type de vente**<sup>50</sup>

On distingue deux (02) types de vente :

- **Les incoterms de vente au départ :** Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les groupes : E, F, C. Tandis que la marchandise voyage toujours, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur.
- **Les incoterms de vente à l'arrivée :** Elle comprend le groupe : D où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur.

### **1-4 - Les assurances**

L'assurance est une opération par laquelle une personne (assureur) s'engage à réaliser une prestation, dans le cadre d'un contrat d'assurant, au profit d'une autre personne (assuré) lors de l'arrivée d'un risque et moyennant le paiement d'une cotisation ou d'une prime.

#### **1-4-1- Objectif de l'assurance transport**

L'assurance permet de couvrir le préjudice subi par la marchandise et de composer les plafonds des indemnités versées par le transitaire ou par le transporteur.

#### **1-4-2- Les types d'assurance**

##### **1-4-2-1- La police au voyage**

C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise.

##### **1-4-2-2- La police flottante ou d'abonnement**

C'est un contrat de long durée, il couvre toutes les opérations faites par le même expéditeur quel que soit la nature, la quantité et le mode de transport de la marchandise.

##### **1-4-2-3- La police d'alimenter**

Il s'agit d'un contrat d'assurance souscrit par un importateur directement auprès d'une compagnie d'assurance pour couvrir plusieurs risques dont la valeur globale est connue, il est parfois appelée police à « éteindre ».

##### **1-4-2-4- La police tiers chargeur**

Cette assurance est mise à disposition de chargeur par le transitaire, elle couvre les marchandises au compte de chargeur.

### **1-5- Les garanties**

Une garantie est un engagement pris par la compagnie d'assurance de répondre à l'exécution de ses obligations comme dans le cas où l'événement assuré verrait de se réaliser.

---

<sup>50</sup> Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Op. , cit, P.145.

### 1-5-1- Les types de garantie

#### ▪ Garantie FAP

Abréviation de Franc d'Avarie Particulière : est une formule d'assurance dans laquelle les assureurs couvrent les pertes et les dommages mentionnés dans le contrat.

#### ▪ Garantie FAP Sauf

Le terme « sauf » permet de prévoir des extensions de garantie faisant habituellement partie de la garantie tous risque de transport.

Elle couvre les dommages limitatifs énumérés dans le contrat, il s'agit en général des risques majeurs, chute du colis en cour de chargement, naufrage.

#### ▪ Garantie tous risques<sup>51</sup>

C'est une formule qui couvre un très large éventail de dommage et garantit un dédommagement dans la plupart des situations, accident, véhicule à l'arrêt, en circulation.

## 2- Les procédures douanières à l'importation

La douane apparaît le plus souvent comme un ensemble des formalités lourdes rigides qui servent au contrôle des flux des marchandises à l'importation pour lutte contre la contrefaçon, les trafics et pour préserver la sécurité des citoyens.

### 2-1- Généralité et processus de dédouanement des marchandises

#### 2-1-1-Généralité sur la douane

La douane <sup>52</sup>est une institution fiscale et de sécurité chargée notamment de la perception des droits et taxes dus à l'entrée des marchandises sur un territoire, mais aussi de la surveillance de territoire et de nombreuses missions sécuritaires, son activité est réglementée par le droit national, mais aussi par des accords internationaux (OMC, traité de libre-échange).

#### 2-1-2-Les missions de la douane

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

L'objectif consiste à :

- Encourager les investissements nationaux et étrangers à travers les facilitations douanières et les régimes douaniers économiques ;
- Appliquer les politiques commerciales et les respecter ;
- Elaborer les statistiques du commerce extérieur ;
- Développer la compétitivité des opérations économiques.

<sup>51</sup> <http://www.assurance.site.fr> consulté le 26/09/2017 à 09h20.

<sup>52</sup> <http://www.douane.gouv.fr> consulté le 24/09/2017 à 14h30.

### 2-1-2-2 Les missions de protection<sup>53</sup>

Elle consiste à :

- Lutter contre les trafics (drogue, criminalité ...) ;
- Contribuer la sécurité publique (lutte contre l'immigration clandestine, garantie de la sûreté aérien et portuaire, lutte contre les trafics d'arme et de matériel de haute technologie, etc.) ;
- Protéger les entreprises et l'emploi ;
- Protéger les consommations (sécurité alimentaire par l'application des réglementations sanitaires) ;
- Protéger l'environnement (lutte contre les trafics d'animaux ou des végétaux) ;
- Préserver le patrimoine culturel ;
- Assurer la police fiscale et la protection en mer.

### 2-1-2-3- Les missions fiscales

L'objectif consiste à :

- Recouvrer les droits de douane auxquels sont soumises les produits comme les textiles, les produits pétroliers ;
- Contrôler l'application de la législation douanière et de la loi tarifaire ;

## 2-2- Les processus de dédouanement de la marchandise importée

### 2-2-1- La conduite en douane

Tout importateur ou exportateur doit être obligé de conduire et de présenter sa marchandise à l'un des bureaux de douane.

### 2-2-2- La mise en douane

Elle consiste à la mise des marchandises entre les mains de la douane pour les contrôler, et cette opération se matérialise par la présentation de la marchandise transportée et le dépôt d'un document de transport entre les mains de l'administration des douanes, comme il est obligatoire de la déclaration sommaire<sup>54</sup> qui doit contenir les renseignements suivants<sup>55</sup> :

- Le nom de nationalité de navire ;
- Le port de débarquement ;
- Le nom du capitaine ;
- Numéro de connaissement ;
- Le port de provenance ;
- Marque et numéro des colis.

---

<sup>53</sup> Jean Belotti , Op. Cit ,P.71.

<sup>54</sup> Constituée de l'ensemble des documents qui accompagnent la marchandise (identification de la nature, nombre.... De la marchandise.

<sup>55</sup> Idir Ksoury : « Les régimes douaniers », Edition GAL, 2007,P.37.

### **2-2-3- L'établissement de la déclaration en détail et leur enregistrement**

#### **2-2-3-1- L'établissement de la déclaration en détail**

La déclaration en détail<sup>56</sup> est l'acte juridique à la marchandise par lequel le déclarant s'engage à accomplir les obligations déclarant du régime douanière, et marque sa volonté de placer les marchandises sous un régime douanière.

Cette opération permet de contrôler les marchandises importer ou exporter, de déterminé le régime douanier et de calculer les droits et taxes.

#### **2-2-3-2- L'enregistrement de déclaration en détail**

L'enregistrement de la déclaration en détail consiste un acte authentique qui fixe la responsabilité de déclarant et qui consiste le support juridique pour le service des douanes.

#### **2-2-4- La vérification des marchandises**

Le service des douanes procède à la vérification des marchandises déclarées en présente du déclarant à s'avoir la vérification sur pièce (la conformité des documents), et la vérification sur place (consiste à contrôler et visite physique des marchandises). A l'issu de cette opération les douanes donnent l'avis de l'enlever les marchandises.

#### **2-2-5- Liquidation et acquittement des droits et taxes**

La liquidation est l'opération par laquelle le service procède au calcul des droits et taxes ce qui consiste la fiscalité douanière.

Acquittement des droits et taxes : une fois que la liquidation faite, il faut payer les droits et taxes douanières qui peut se faire de deux façon : au comptant ou à terme.

#### **2-2-6- L'enlèvement des marchandises**

Après que les droits et taxe dues été préalablement payés l'administration des douanes donnent l'autorisation d'enlèvement des marchandises.

---

<sup>56</sup> Jean Belotti, Op-cit, P.74.

## **Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation**

---

### **Conclusion**

D'après ce que nous avons vu dans ce chapitre nous pouvons dire que la réalisation des transactions commerciales entre les nations nécessite le choix des instruments et des techniques de paiement.

Toute opération d'achat et de vente avec l'étranger est soumise à l'ensemble des opérations et des moyens relatifs au déplacement des marchandises (transport, emballage, incoterm, dédouanement).

Toutefois, il est à signaler que les aspects juridiques sont très importants dans le fonctionnement du commerce extérieur.

L'Algérie à l'image des autres pays a bien réglementé le suivi du commerce international.

# **CHAPITRE III**

**L'aspect pratique d'une  
opération d'importation au  
sein de l'unité cuisson**

**ENIEM**

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

### **Introduction**

Afin de mettre en pratique l'ensemble de nos données théorique sur la procédure d'importation et ses mécanismes de fonctionnement, nous avons effectués un stage pratique au sein de l'entreprise ENIEM, précisément dans l'unité cuisson.

Dans ce chapitre nous allons présenter dans une première section, le lieu du stage à savoir l'Entreprise Nationale des Industries Electroménager (ENIEM), ainsi que son historique, son schéma organisationnel et ses activités principales.

Dans la deuxième section nous allons étudier le déroulement d'une opération d'importation « blocs de soudage ». La démarche de cette opération se décompose en neuf étapes, qui commence par la demande de l'offre jusqu'au stockage.

Dans cette opération, l'entreprise ENIEM a choisi le paiement par la méthode de la remise documentaire car l'entreprise préfère de réceptionner la marchandise importée et après régler la facture.

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

### **Section 1 : Aperçus général sur l'entreprise ENIEM**

#### **1 – Présentation de l'ENIEM**

L'entreprise nationale des industries de l'électroménager (ENIEM) une entreprise issue de la restructuration organique de SONELEC, elle active dans plusieurs domaines : la fabrication et la commercialisation de ses différents produits qui se composent de quatre unités de production, au sein de son complexe :

- Unité cuisson ;
- Unité froid ;
- Unité climatisation ;
- Unité de prestation technique.

En dehors de son complexe elle dispose de deux unités :

- Unité de produits sanitaires ;
- Une filiale lampe.

L'ENIEM dispose de plus de 2000 Agents à travers le territoire national.

#### **1-1- Historique et évolution**

L'Entreprise Nationale des Industries de l'Electroménager (ENIEM) a été créée par le décret N°83 du 02/01/1983 l'ENIEM est entrée en production à partir de janvier 1977 dont son activité principale, la fabrication et la commercialisation d'appareils électroménagers.

Par la suite l'entreprise a subi une transformation juridique en société par action le 08 octobre 1989.

Actuellement, elle a un capital social évalué à 10279 .800.000DA

L'ENIEM est le leader de l'électroménager sur le marché national et c'est la première entreprise qui a été certifiée par l'iso 9001(International Standard Organisation) en 1998.

Le statut juridique de l'ENIEM est passé d'une entreprise publique économique (EPE), à celui d'une société par action (SPA), détenue par le groupe industriel et électronique (INDELEC).

L'ENIEM résulte d'un contrat « clé en main » établi dans la première quadriennale qui est signé en Août 1971 avec le groupe d'entreprise allemand représenté par le chef de la filiale DIAG (société Allemande).

- En 1972-1980 : une phase de lancement et stabilisation de la production du complexe d'appareil ménager CAM de TIZI OUZOU par le constructeur DIAG.

## Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM

---

- En 1980-1983 : phase de maîtrise de processus de production et de montage par le personnel national de l'unité, limitation de l'activité de développement.
- En 1983-1985 : phase de la restructuration de l'ENIEM.
- En 1985-1990 : réalisation des opérations de développement ; mise en place de la nouvelle ligne de réfrigérateur et congélateurs.
- En 1995 le groupe (CAM) a cédé aux entreprises du secteur privé la production de ses petits appareils ménagers (PAM).
- En 1996 l'ENIEM a été composé d'une direction générale et divisé en deux (02) unités :
  - Unité commerciale (UC) ;
  - Unité de lampe de Mohammedia (ULM).

Et aussi la (CAM) qui est subdivisé en plusieurs unités (froid, cuisson, climatisation, prestation technique et prestation services).

### 1-2- La situation géographique de l'ENIEM

L'ENIEM (les unités froid, cuisson et climatisation) se trouve au niveau de la zone industrielle « Aissat Idir » de Oued Aissi, distante de 07Km du chef-lieu de wilaya, elle s'étale sur une surface totale de 55 Hectares ; ce complexe a été réalisé pour un montant de 400 millions de dinars et qui est administré par la direction générale située au centre-ville à proximité de la gare routière, l'unité des produits sanitaires de Meliana (USM) wilaya de Ain Defla, et l'unité des Lampes celle de Mohammedia (ULM) wilaya de Mascara.

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

#### 1-3-1- L'organisation

A partir de Janvier 1998, l'entreprise s'est réorganisée en centre activité stratégiques qui s'articule autour de la restructuration du complexe d'appareils ménagers créant plusieurs unités de production et de soutien à savoir :

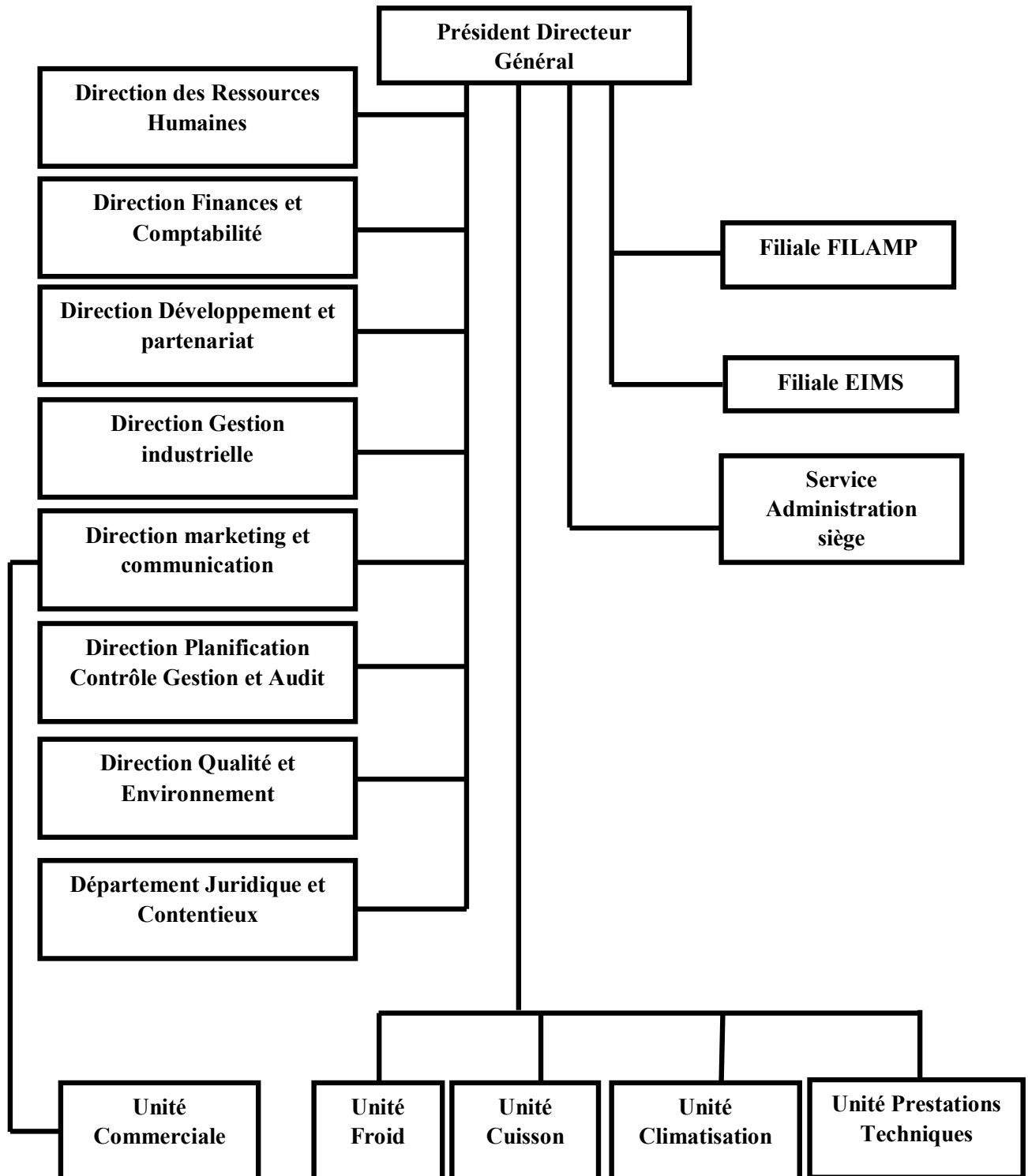
- Trois unités de production spécialisées par produit :
  - **Unité froid** : fabrication de réfrigérateurs (petit et grand modèle) et congélateurs ;
  - **Unité cuisson** : fabrication de cuisinières tout gaz ;
  - **Unité climatisation** : fabrication de climatiseurs individuels et autres appareils.
- Une unité de soutien technique aux productions ;
- Une unité commerciale.

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

## Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM

### 1-3-2 L'organigramme

Figure N°13 : L'organigramme général de l'entreprise ENIEM



Source : Document interne de l'ENIEM 2017.

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

### **1-4- Objectifs, activités de l'entreprise ENIEM**

#### **1-4-1- Objectifs**

L'ENIEM comme toute entreprise est à la poursuite d'objectifs tels que :

- L'amélioration de la satisfaction de produit ;
- L'amélioration de la maintenance de l'outil de production et d'installation ;
- L'augmentation des capacités d'étude et de développement ;
- La valorisation des ressources humaines ;
- L'augmentation du volume de production en cohérence avec les variations de la demande du marché ;
- Le renforcement de la sécurité du patrimoine et des infrastructures ;
- La cessation d'utilisation du gaz.

#### **1-4-2- Activité et capital social**

##### **• Activité**

L'activité de l'entreprise ENIEM se base sur le développement économique et social, la recherche, la vente, la production des équipements, des produits composants destinés aux différentes branches de l'électroménager :

- Des équipements ménagers domestiques
- Des équipements ménagers industriels
- Des petits appareils ménagers

##### **• Capital social de l'entreprise**

Le 08 Octobre 1989, l'ENIEM a été transformé juridiquement en société par action avec un capital social de 10.279.800.000 DA

### **2- Les missions de chaque unité**

Sa mission principale est d'assurer la production, le montage, le développement et la recherche. Elle possède une grande capacité de production et une expérience dans la fabrication, le développement et la commercialisation des appareils grands publics. Elle est leader de l'électroménager en Algérie :

- Réfrigérateurs petits et grands modèle ;
- Congélateurs horizontaux verticaux ;
- Cuisinières à gaz 4 et 5 feux ;
- Baignoires, lavabo ;
- Lampes d'éclairage domestique.

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

### **2-1- La mission de la direction générale**

Elle est l'unique responsable de la stratégie de développement, de l'assistance et de contrôle de l'entreprise. Elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble de ses unités.

### **2-2- La mission de l'unité froid**

Elle est la seconde restauration de l'ex-complexe(CAM) en 1977, sa mission globale est la production et le développement des produits de froid domestique.

- Réfrigérateurs (grand et petit modèle) ;
- Congélateurs horizontaux ;
- Conservateurs, armoires vitrées.
- **Les activités de l'U/F**
  - Transformation de la tôle ;
  - Traitement et revêtement de surface ;
  - Fabrication des pièces métalliques ;
  - Isolation ;
  - L'assemblage.

### **2-3- La mission de l'Unité Cuisson**

La mission globale de l'unité est de produire et développer les produits de cuisson à gaz, et électriques.

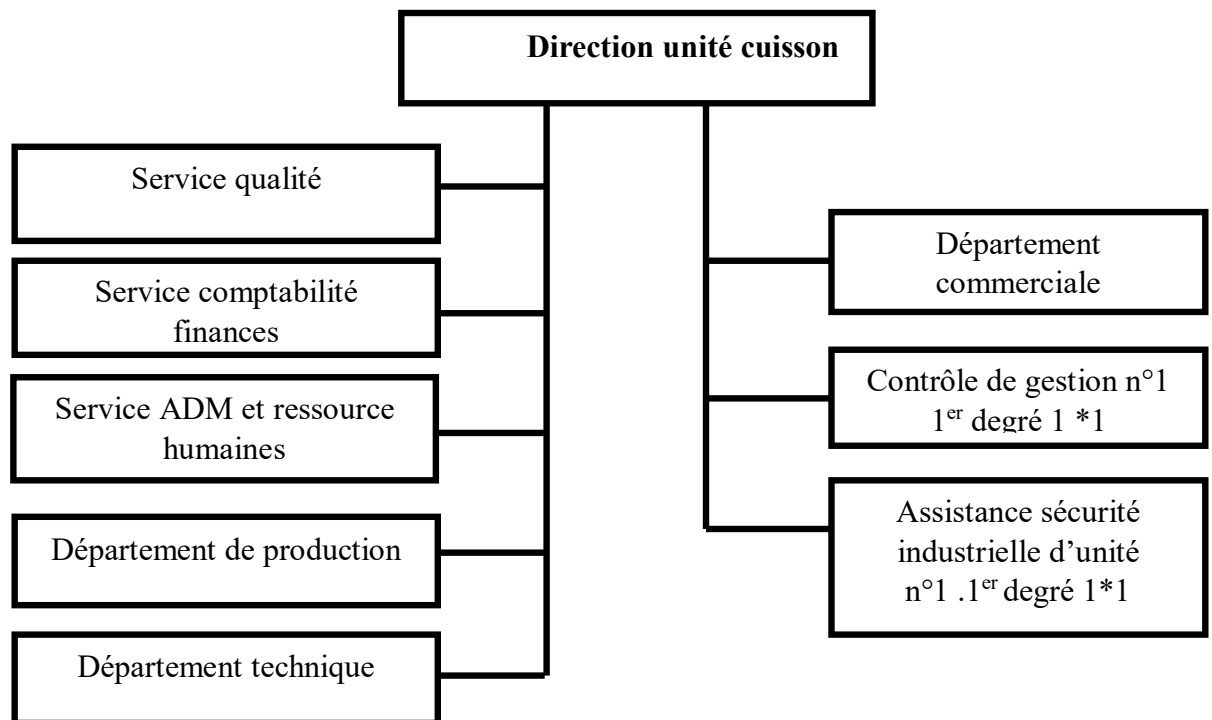
- **L'activité d'U/C**

Le potentiel industriel de l'unité cuisson est constitué de 04 ateliers :

- Atelier mécanique pour la fabrication des composants d'alimentation en gaz des grilles cuisinières
- Atelier de revêtement de surface équipé :(Installation de Zingage, nickelage et chromage) ;
- Atelier d'assemblage équipé :
  - D'une chaîne de montage des portes ;
  - De deux chaînes de montage de cuisinières ;
  - De poste de préparation d'ensemble ;
  - Un laboratoire d'essai.

## Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM

Figure N°13 : Organigramme de l'unité cuisson



Source : documents internes de l'ENIEM, 2017.

### 2-4-La mission de l'Unité Climatisation

Sa mission est de produire et développer les produits de climatisation, de chauffage et autres produits.

- Equipement de climatisation individuelle et collective ;
- Appareils de chauffage : chauffe bain, chauffe-eau, radiateur a gaz butane ;
- Activité annexes : comptoirs.
- **Les activités de l'U /CL**
  - Transformation de tôle ;
  - Traitement et revêtement de surface ;
  - Assemblage

En plus de ces activités de réalisation, les unités de production (froid, Cuisson et Climatisation) assurent en leur sein respectif les activités suivantes :

- Etude méthode de fabrication ;
- Approvisionnements ;
- Contrôle ;
- Maintenance ;
- Sécurité industrielle.

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

### **2-5- La mission de l'Unité Prestation Technique**

Elle est chargée d'exploiter et de maintenir les moyens techniques utilisés dans le processus de production des unités, ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes (bâtiments, éclairage), chargé aussi des prestations de service tel que :

- Moyens logistique, menuiserie, entretien ;
  - Gardiennage et intervention ;
  - Médecine de travail.
- **Les activités de l'U / PT**
    - Conception et réalisation des outillages ;
    - Réalisation de diverses pièces de rechange ;
    - L'impression ;
    - Entretien des bâtiments ;
    - Fabrication de palette ;
    - Surveillance du site ;
    - Vérification des instruments de mesure.

### **2-6- La mission de l'Unité Commerciale**

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et de service après- vente.

- **Les activités de l'U/ CO**
  - Marketing ;
  - Vente ;
  - Service après- vente :
  - Gestion des stocks des produits finis ;
  - La production et l'exploitation des produits.

### **2-7- Unité Sanitaire**

La mission globale de l'unité sanitaire est de produire et développer les produits sanitaires (baignoires, lavabos, et éviers de cuisine).

## Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM

---

### Section 2 : Les procédures d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

#### 1- Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation

- **Programme Général d'Approvisionnement (PGA)**

La direction générale établit chaque année un programme qui comporte les éléments suivants :

- La liste des différents produits ;
- Le nombre d'appareils à réaliser de chaque modèle et cela afin de déterminer le besoin net ou bien la DAI après avoir ajouté la SAV et déduire l'état des stocks.

- **Expression des besoins**

Le besoin est exprimé par un service d'utilisation. La fonction achat doit mettre en œuvre des modalités de collecte et de passage des besoins aux spécifications et ces besoins sont exprimés sous forme d'une DAI.

- **La Consultation**

C'est de consulter au moins trois (03) fournisseurs, donc une fois que le service achat reçoit la DAI, il lance des consultations auprès des fournisseurs.

- **La réception des offres**

Après la réception des offres, les fournisseurs envoient leur offre à la direction de l'unité sous des plis fermés.

- **Commission d'ouverture des plis**

- Elle constate la régularité et l'enregistrement des offres sur un registre ad hoc ;
- Dresser la liste des soumissionnaires dans l'ordre d'arrivée des plis de leurs offres avec l'indication du contenu ;
- De dresser une description détaillée des pièces constitutives de chaque offre ;
- De préparer tous les documents des plis ouverts et dresser un PV à la commission d'évaluation des offres si le montant est supérieur à 40 M DA mais quand il est inférieur le service achat établit un bon de commande qui est signé par le chef de département.

#### Remarque

Dans le cas où le service réceptionne une seule offre, il va reconsulter une autre fois d'autres fournisseurs (cas infructueuse).

- **Commission d'évaluations des offres**

Cette commission dont la qualité des membres qualifiés choisis en raison de leurs compétences.

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

Cette commission doit être composée au moins de :

- Un représentant de contrôle de gestion ;
- Un représentant technique ;
- Un représentant financier ;
- Un représentant commercial.
  - L'élimination des offres non conformes à l'objet du marché et au contenu du cahier des charges ;
  - L'analyse de l'une ou des offres restantes le cas échéant ;
  - Etablissement dans une première phase du classement technique des offres et élimination des offres qui n'ont pas obtenu la note minimale si prévue au cahier des charges ;
  - L'analyse dans une deuxième phase les offres financières pré qualifiées techniquement pour retenir l'offre économiques la plus avantageuse et établi un tableau comparatif des offres ;

Et enfin dresser un PV à la commission des marchés(CMU).

### ▪ **Commission des marchés**

Elle a pour mission de :

- Valider les cahiers des charges ;
- Donner son visa (ok) pour tous les marchés (dont les montants sont supérieurs à 500000DA et inférieur à 400000DA).

Dans cette commission on examine les marchés selon les seuils minimum suivants :

- Inférieur à 40MDA les marchés sont examinés par la commission des marchés de l'unité (CMU).
- Supérieur ou égale à 40MDA sont examinés par la commission centrale des marchés de la direction générale (CCM).

Dresser un PV au service achat pour établir un bon de commande (BC) au fournisseur choisi.

### ▪ **La gestion de la commande**

Après l'aval de commission des marchés, l'acheteur établi un BC et le bon doit être signé par :

- Montant inférieur ou égal à 6MDA, le bon de commande ou le contrat est engagé par le Responsable Commercial.

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

- Montant supérieur à 6MDA et inférieur à 20MDA, le BC est engagé par le Directeur de l'unité.
- Montant supérieur à 20MDA et inférieur à 40MDA, le contrat est engagé par le Directeur Industriel.
- Montant égal ou supérieur à 40MDA, le contrat est engagé par le Président Directeur Général (PDG).
  - La confirmation de la commande : dans cette confirmation on exige le pli cartable qui accompagne la marchandise après l'expédition.
  - La passation de la commande.

- **Domiciliation bancaire**

L'acheteur transmet la facture pro forma à sa banque, selon le mode de paiement pour une domiciliation bancaire.

- **La demande d'ouverture d'un crédit**

Dès que la banque extérieure (BEA) reçoit la facture pro forma domiciliée et la demande d'ouverture de crédit, la banque s'engage de payer le montant indiqué sur la facture pro forma pour le compte de fournisseur.

- **L'expédition et l'assurance**

- **L'expédition de la marchandise**

Avant l'embarquement de la marchandise, le fournisseur avise l'acheteur qui est l'ENIEM par un avis d'expédition qui comporte toutes les informations nécessaires pour que l'acheteur procède à l'assurance des marchandises.

(Une fois que les documents originaux d'expéditions seront envoyés par le canal bancaire, la BEA saisie directement l'acheteur (ENIEM).

- **L'assurance de la marchandise**

A la réception de l'avis d'embarquement, l'acheteur établit et transmet à la Société Nationale d'assurance (SAA) un avis d'aliment qui comporte toutes les informations nécessaires.

- **Le dédouanement de la marchandise**

Une fois que les documents sont arrivés à la banque, cette dernière saisit par un IRD, le chargé des relations bancaires, récupère les documents et les transmet au transitaire qui

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

détermine les droits de douanes et procède au dédouanement de la marchandise pour la mis en consommation.

- **La réception des marchandises**

Avant l'utilisation des marchandises, la gestion des stocks procède au contrôle des marchandises pour établir un bulletin de réception. Elle Procède aussi au contrôle des marchandises quantitativement, et le service contrôle qualité inspectera les marchandises qui doivent être conforme à la fiche technique de l'acheteur.

- **Le stockage de la marchandise**

Après la transmission du bulletin de réception à la structure commerciale (service achat) qui procède à l'enlèvement et l'enregistrement de la marchandise pour stockage et sur les fichiers casiers et la signature de bulletin de réception.

- **Le paiement**

Après confirmation par le service gestion des stocks de la quantité et la qualité de marchandise reçue. Le service achat envoie une demande de remise au service finance et comptabilité pour le paiement de la remise portant le montant de la valeur de la marchandise achetée.

- Après la vérification de la marchandise par la gestion des stocks et l'agent technique le gestionnaire magasin emmagasine la marchandise et remplit les fiches casier et la signature du bulletin de réception(BR).

### **2- Suivi d'une opération d'importation au niveau de l'ENIEM**

Notre cas pratique focalise et étudie la procédure d'importation des « blocs de soudage » spéciale pour une machine au sein de l'entreprise ENIEM, Unité Cuisson.

#### **2-1- L'expression du besoin d'achat**

Le besoin est un manque nécessaire pour une entreprise représentant l'ensemble des articles nécessaires pour le processus de fabrication, de transformation, ou d'approvisionnement pour satisfaire la demande des clients et le bon fonctionnement de l'entreprise.

Sur la base de la demande du département technique, le besoin est exprimé par le service maintenance par une demande d'achat interne « DAI » (voire l'annexe N°01).

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

### **2- 2- Lancement des consultations**

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

Une fois que les consultations sont lancées (voire les annexes N°02,03, 04, 05,06et07) auprès de six (06) Fournisseurs avec délais de remise des offres fixée au préalable à savoir :

- ETM / Autriche ;
- OUTILAC/ Belgique ;
- CADEX/ France ;
- JAMILEX/ France ;
- ONS/ France ;
- CLEMESSEY/ France.

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

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

### **2- 3- Réception des offres**

Les offres des fournisseurs répondues sont : CLEMSEY, ONS et CADEX destinées directement au service achat qui les transmet au bureau technique de l'unité cuisson pour la conformité technique. (Chaque fournisseur présenté une offre technique et financière).

Après le retour de l'avis du bureau technique sur la conformité, le commercial élabore un tableau comparatif des offres « TCO » (voire l'annexe N°08) qui a pour but de déterminer la meilleure offre technico-commercial, à l'issue des comparaisons des différentes conditions de vente proposés par les fournisseurs à savoir :

- Le meilleur prix ;
- La bonne qualité ;
- Délais de livraison ;
- Mode de paiement ;

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

- Mode de transport.

En plus du tableau comparatif des offres, le commercial rédige un rapport de présentation en vue de sa présentation à la commission des marchés d'unité (CMU).

### **2-4- Le choix d'un fournisseur**

Une fois que le dossier examiné par le bureau technique et que la proposition de l'acheteur est retenue un PV est remis à la commission des marchés, le PV comprend les informations suivantes :

- Marché accordé au fournisseur CLEMESSEY : Meilleure offre technique et commerciale
- Montant du marché : 14100EUR=1695243,00DA
- Mode de paiement : remise documentaire 60 jours date BL.
- Le taux de change 1EUR= 120,23DA

Dans notre cas, la commission des marchés de l'unité a validé la proposition du commercial qui, attribue le marché au fournisseur CLEMESSEY/ France.

### **2-5- L'établissement du bon de commande**

Une fois que la commission des marchés a validé la proposition du commercial (le marché de fournisseur CLEMESSEY/ France), le commercial dresse un bon de commande (voire l'annexe N°09) qui comporte les renseignements suivants :

- Le code article ENIEM ;
- La désignation et la spécification du produit ;
- Le prix unitaire ;
- Le mode de paiement ;
- Les délais de livraison ;
- Le type d'emballage ;
- Le mode de transport.

Le bon de commande est accompagné d'une lettre de confirmation ou l'acheteur incite le fournisseur de libeller tous les documents d'expédition aux noms et adresses précisées.

La fiche de vérification (voir l'annexe N°10) est une fiche qui comporte tous les renseignements de vendeur et la marchandise.

### **2-6- Domiciliation bancaire**

Dès l'établissement du bon de commande l'acheteur entame une étape très importante qui est la domiciliation bancaire qu'elle effectue comme suit :

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

- Le chargé des relations bancaire remplit les documents d'engagement bancaire dans le cadre de remise documentaire à terme date de BL ;
- Le chargé des relations bancaire remplit la demande d'imputation bancaire(DIB) qui contient les informations suivantes :
  - Nom et adresse du fournisseur ;
  - Numéro de bon de commande ;
  - Mode de paiement ;
  - Montant de la marchandise ;
  - Tarif douanier.

Afin de détenir la marchandise, l'importateur doit dresser un engagement à la banque pour avoir les documents originaux de la marchandise, dans ce cas il ya différents instruments qui présentent les moyens de paiement, ainsi que les techniques de paiement qui constitue un support financier. Ces techniques documentaires désignent les opérations de paiement dont l'encaissement est conditionné par une remise documentaire, il existe plusieurs types de paiement à l'internationale comme le crédit documentaire et la remise documentaire, cette dernière est à terme c'est la technique utilisée par l'importateur ENIEM.

### **2-7- Le contrat d'assurance**

#### **2-7-1- L'expédition des marchandises**

Avant l'embarquement de la marchandise, CLEMESSEY avise L'ENIEM par un avis d'expédition qui comporte les informations suivantes permettant à l'ENIEM de procéder à l'assurance des marchandises :

- Montant de la marchandise : 14100EUR soit 1695243,00DA ;
- Le nom du navire : Marfret Niolon ;
- Le port d'embarquement : Marseille ;
- Le port de débarquement : Port Bejaia ;
- Le poids : 224Kg.

#### **2-7-2-L'assurance de la marchandise**

Une fois que l'ENIEM reçoit l'avis d'expédition, elle procède à l'assurance pour se couvrir des éventuels risques qui peuvent affecter leurs marchandises pendant le trajet.

L'ENIEM établit et transmet à la société nationale d'assurance (SAA) un avis d'aliment (Annexe N°11) qui porte les informations suivantes :

- Nature de la marchandise : blocs de soudage ;

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

- Date d'expédition : 22/01/2017 ;
- Le port d'embarquement : Marseille ;
- Le port de débarquement : Bejaia ;
- Nom du navire : Marfret Niolon ;
- Valeur de la marchandise : 14100EUR soit 1695243,00DA ;
- Taux d'assurance : 0.12%.

L'avis d'aliment est établi en quatre exemplaires qui sont dispatchés comme suit :

- L'original est transmis à la SAA ;
- (2) exemplaires pour le service transit pour l'ouverture d'un dossier transit ;
- Exemplaire pour classement dans le dossier achats ;

Dès que les documents de la marchandise sont arrivés à la banque extérieure d'Algérie(BEA), cette dernière établira IRD qui sera transmis à l'ENIEM dont elle l'informe de l'arrivée de pli cartable en lui demandant de se présenter pour retrait des documents.

### **2-7-3-L'avis d'arrivé de la marchandise**

Une fois que le bateau est accosté, le cosignataire établit un avis d'arrivée des marchandises sur la base du manifeste de cargaison et le transmet à l'importateur qui a pour but d'aviser d'une manière officielle l'arrivée de la marchandise.

Pour que l'ENIEM récupère la marchandise du port de Bejaia, elle doit endosser le connaissement original qui contient les informations suivantes (voire l'annexe N°12) :

- Nom de chargeur ;
- Nom de navire ;
- Le port de départ ;
- Le numéro ;
- Désignation des marchandises ;
- Nom du destinataire ;
- Nom du port d'embarquement ;
- Le poids brut et net ;
- Lieu et date d'émission.

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

### **2-8-Le dédouanement et la réception de la marchandise**

#### **2-8-1- Le dédouanement de la marchandise**

##### **• L'établissement de déclaration simplifiée de transit routier (DSTR)**

A l'arrivée des marchandises au port de Bejaïa, la compagnie du transport maritime informe l'ENIEM par l'envoi d'un avis d'arrivée.

L'ENIEM établit et transmet aux services des douanes du port de débarquement une déclaration (DSTR).

##### **• Les formalités d'échanges**

Après avoir reçu l'avis d'arrivée de la marchandise au niveau de l'ENIEM, le déclarant se présente avec un connaissement original et un chèque du fret pour effectuer l'échange du connaissement.

##### **• Les formalités de dédouanement**

Dès que le consignataire a délivré la marchandise à l'unité cuisson, celle-ci a la possibilité d'effectuer les formalités douanières en deux régimes :

- La transformation vers l'entrepôt sous douane sur la base d'une déclaration simplifiée de transit routier appelé(DSTR) ;
- La mise à la consommation (DU).

##### **• Etablissement de la DSTR**

Le transitaire établit une (DSTR) pour la marchandise au niveau du port qui sera visée par la douane. Ensuite intervient le transfert vers l'entrepôt sous douane de l'ENIEM.

##### **• La mise des marchandises à l'entrepôt**

A l'arrivée de la marchandise à l'entrepôt privé de l'ENIEM, le déclarant en douane de cette dernière établit et transmet une déclaration de mise en entrepôt au service des douanes de Tizi Ouzou.

Cette déclaration est établie sur la base des documents suivants :

- Facture pro forma ;
- Un DSTR ;
- Avis d'aliment ;
- Avis d'arrivée.

La déclaration porte les informations suivantes :

- Les coordonnées de l'ENIEM et de fournisseur CLEMSSEY ;
- Prix de marchandises : 14000EUR / 1695243,00 DA ;

## Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM

---

- La prime d'assurance : 1987,59 DA ;
- Quantité : 3 blocs de soudage ;
- Le poids Brut : 280KG ;
- Le poids net : 224KG ;
- Taux de change : 1EUR=120,23DA.

### ▪ La mise des marchandises en consommation

A la réception de la déclaration de mise en entrepôt privé et avant que le service consommation consomme sa marchandise, ENIEM établit une déclaration de sortie de l'entrepôt qui est la mise en consommation, avant cette dernière envoyée, l'ENIEM visite la marchandise avec l'assistance d'un déclarant des douanes qui a pour rôle de vérifier :

- Des marchandises qui se trouvent à l'entrepôt par rapport à celle déclarées ;
- Des énonciations de la déclaration par rapport au document d'expédition.

Et enfin, le déclarant de l'ENIEM transmet cette déclaration aux services des douanes pour l'enregistrement. Et pour le paiement des droits et taxes, et contre ce paiement l'ENIEM reçoit une quittance de la part des services des douanes.

### ▪ Calcule des droits et taxes

Valeur de la marchandise : 14000EUR/1695243,00DA

Taux de change : 0,12%

Prime d'assurance : 1987,59DA

Le fret maritime : 600EUR

### ▪ Calcule des droits de douane

TVA= VD\*T (19%)

### ▪ Calcule des droits de taxe

DT= DD+TVA

### 2-8-2-La réception de la marchandise

Une fois que la marchandise est dédouanée, et avant l'utilisation des marchandises, la gestion des stocks procède au contrôle pour établir un bulletin de réception.

Le service gestion des stocks va contrôler les marchandises quantitativement et qualitativement.

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

- **Réception quantitative**

Dès l'arrivée des « blocs de soudage », le magasinier procède à la vérification quantitative de la livraison par rapport à la liste de colisage qu'il sera accompagné d'un bulletin de réception pour enregistrer les manquants ou excédants de la marchandise.

- **Réception qualitative**

Le bulletin de réception transmet au service qualité pour vérifier la conformité de la marchandise par rapport aux plans et fiches technique.

Lorsque la marchandise est conforme, le bulletin de réception remis directement à la structure commerciale qui passe à l'enlèvement des marchandises de l'aire de réception.

### **2-9- Le stockage de la marchandise**

La réception qualitative transmet le bulletin de réception à la gestion des stocks qui procède à l'enlèvement des marchandises pour stockage, l'enregistrement de la marchandise sur les fichiers casiers et la signature de réception de BR.

## **Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM**

---

### **Conclusion**

L'objectif principal de l'entreprise ENIEM est d'augmenter le volume de production tout en améliorant la qualité des produits et s'adapter aux variations de la demande que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur du pays afin de contribuer au développement de la croissance économique nationale et des exportations hors hydrocarbure.

Et pour cela l'entreprise ENIEM reste le leader dans la production et la commercialisation des produits électroménagers en Algérie, grâce notamment à la qualité des produits dans elle dispose.

---

# **Conclusion générale**

## Conclusion générale

---

Le commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur à travers les relations commerciales avec l'étranger.

L'évolution du commerce international guidée par différents événements politico-économique accompagnées par des études théoriques menées par plusieurs économistes qui ont le mérite de frayer les chemins de son développement. La phase la plus marquante de son évolution, et celle qui commence à partir des années 80, conduisant à la mondialisation actuelle.

Dans ce cadre, l'Algérie a engagé des réformes économiques par la libéralisation du commerce extérieur, la conclusion des accords d'association et l'adhésion aux différentes organisations internationales. Ces réformes ont mis en place un cadre réglementaire nouveau visant avec l'introduction de quelques assouplissements dans la réglementation des échanges tout en préservons les attributions comme régulateur de l'économie.

De ce fait, une entreprise doit être capable de s'adapter rapidement à l'environnement mondial, en maîtrisant non seulement l'environnement politique et juridique de son pays, mais aussi celui de pays avec qu'elle entretient des relations commerciales.

Notre étude pratique sur le « suivi d'une opération d'importation au niveau de l'entreprise ENIEM, nous a permis de comprendre le déroulement de cette opération dès le besoin d'importation de la marchandise jusqu'à la mise en stock.

Chaque étape du processus d'une opération d'achat à l'importation est primordiale, aucune n'a plus d'importance par rapport à l'autre, mais elles sont complémentaires. Une mauvaise expression et identification de besoin par le service achat peut causer des pertes importantes à l'entreprise. Par ailleurs, un mauvais choix de fournisseur, de techniques de paiements, mode de transport et assurance adéquat aux marchandises importées, ainsi que le régime douanier non approprié peut constituer un danger pour la compétitivité de l'entreprise.

L'ENIEM comme toutes les entreprises algériennes qui réalisent des opérations d'importations est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant les opérations du commerce international.

# **Bibliographie**

## **Ouvrages**

- 1- BALEM, CHAVENCE.B, LEABAL.G, BENHAMMOU.F, GELDON et LIPIETZ.A « histoire des pensées économiques » édition, dalloz, 1993.
- 2- BECUWE STHEPHANE ; « commerce international et politique commerciale » armmand colin, 2006
- 3- BELOTTI JEAN; « transport international de marchandise », édition, paris 2000.
- 4- DECALUWE(B), COCKBURN(J) etVezina(S) étude sur le système d'incitation et de protection effective de la production en Algérie, in ADE, 2001.
- 5- FABRE PIRRE (D) ; « le crédit documentaire »édition, paris, 2007.
- 6- GENDOUZLI.B ; « relation économique internationale »édition dar ellmaarefa.
- 7- GERIEBIN.A ; « théorie contemporaine de l'échange internationale », France, 1987.
- 8- GUETAIN CLAIRE AGNES ; « essentiel de l'économie international », fiche de cours et cas pratique, édition Elipses 2012.
- 9- LAHLOU.M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999
- 10- LAZARY ; a portée de tout « le commerce international »édition, dunod, paris, 2008.
- 11-LEGRAND.G et MARTINI.H ; «le management des opérations du commerce international » édition dunod, Belgique, 2003.
- 12-LEGRAND GHISLAINE et MARTINI HUBERT; « commerce international » 3<sup>ème</sup> édition dunod, paris 2010.
- 13-LEGRAND (G), MARTINI (H) ; « gestion des opérations import export »édition, dunod paris, 2007.
- 14- MARTIN DIDIER ; « élément de droit bancaire » collection de l'institution technique de banque, 5<sup>ème</sup> édition, 1998.
- 15-MONNIER PHILIPPE, MACHIER SANDRAINE ; « le Française les techniques bancaires »
- 16-MONOD DIDIER PIERRE ; « moyens et technique de paiement international export » édition, ESKA.
- 17-MUCHIELLI JEAN LOUIS ; « relation international », édition, paris, 2010.
- 18-NADJI DJAMAL, avec collaboration de SOPHIE FOURNIER « commerce internationale », édition de renouveaux pédagogique, 2005
- 19- PASCO CORINE ; « commerce internationale »,4<sup>ém</sup> édition dunod, 2002.

20- -ROLLANDE LUC BERNET ; « principe de technique bancaire » 25<sup>ème</sup> édition, paris, 2008.

21- SIMON YVES et LAUTER DELPHINE ; « finance internationale », 9<sup>ème</sup> édition, economica, paris, 2003

### **Articles et lois**

- 1- Art 05 de décret exécutif n°96/94 du 03-03-1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie.
- 2- Art 06 de décret exécutif n°4 174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur.
- 3- Norme AFNOR H00-014, novembre 1975.
- 4- Ordonnance n°3 ; paru au journal officiel de la république Algérienne n°39 du 19-07-2003 relatif aux règles applicable aux opérations d'import et export des marchandises.


### **Reuves**

- 1- ABDELLAH- BEN HAMOUN, « Cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie », Revue IDRA, volume 9 n° 2, 1999.
- 2- BARBET-PH, SOUAM-S et TALAHITE-F, « enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC », in revue CNRS, n° 5, 2009.
- 3- DECALUWE-B, COCKBURN-J et VEZINA-S, étude sur le système d'incitation et de protection effective de la production en Algérie, in ADE, 2001.
- 4- MAHIOU-A, « L'Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération, revue IDARA 1999.
- 5- OULMANE-N, « Politique commerciale, intégration Sud-Sud et souveraineté économique en Algérie, in confluence méditerranéenne, N° 71/04, 2009.

### **Thèses et mémoires**

- 1- HASSINE-S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire de licence, Université de Tunis 2015.
- 2- KHIAL-A, « la chaine logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », Mémoire de Magister, Université d'Oran 2013.
- 3- MAKHELOUF-N, « L'entreprise face aux règles du commerce extérieur de l'Algérie », Mémoire du Magister, Université d'Oran 2015.

- 4- MAKLOUF-F, « Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du Master en économie des affaires Européennes et internationale, Université de Pau 2006.

 **Site internet**

1. [http// www.assurance.fr](http://www.assurance.fr)
2. [http// www.doune.gov.dz](http://www.doune.gov.dz)
3. [http//www.glossaire.international.com](http://www.glossaire.international.com)
4. [http//www.jay-ci partenaire.fr](http://www.jay-ci partenaire.fr)
5. [www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz)
6. [www.ministère-commerce.gov.dz](http://www.ministère-commerce.gov.dz)

## *Liste Des Tableaux*

<b>Tableau 1:</b> Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en million de DA .....	30
<b>Tableau 2:</b> Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions DA.....	32
<b>Tableau 3:</b> Evolution du la balance commerciale en millions USD.....	33
<b>Tableau 4:</b> Evolution de la balance commerciale de l'Algérie (2002-2012) en millions USD. ...	35
<b>Tableau 5:</b> Evolution des importations de marchandises par catégorie de produits en millions USD.....	36
<b>Tableau 6:</b> Evolution de la balance commerciale en millions DA/USD .....	37
<b>Tableau 7:</b> Structure des importations de l'Algérie de 2012 aux deux premiers mois de 2017 ..	39
<b>Tableau 8:</b> Répartition des importations par mode de financement.....	42
<b>Tableau 9:</b> les principaux produits hors hydrocarbures exportés.....	43
<b>Tableau 10:</b> Les principaux clients de l'Algérie en 10 <sup>6</sup> DA .....	44
<b>Tableau 11:</b> Les principaux fournisseurs de l'Algérie en 10 <sup>6</sup> DA .....	45
<b>Tableau 12:</b> Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire .....	57
<b>Tableau 13:</b> Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire .....	60
<b>Tableau 14:</b> Les avantages et les inconvénients de transport maritime.....	66
<b>Tableau 15:</b> Les avantages et les inconvénients de transport par route.....	67
<b>Tableau 16:</b> la classification des incoterms selon les groupes .....	70

## *Liste des figures*

<b>Figure N°01</b> : Evolution du commerce extérieur algérien période 1963-1978.....	31
<b>Figure N°02</b> : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions DA.....	33
<b>Figure N°03</b> : L'évolution de la balance commerciale algérienne.....	34
<b>Figure N°04</b> : Evolution du commerce extérieur en Algérie (2002-2012).....	35
<b>Figure N°05</b> : Représentation graphique de l'évolution des importations de marchandises par catégorie de produits.....	36
<b>Figure N°06</b> : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en DA.....	38
<b>Figure N°07</b> : Structure des importations de l'Algérie en % de 2012 au deux premiers mois de 2017.....	39
<b>Figure N°08</b> : Répartition des importations par mode du financement en %.....	42
<b>Figure N°09</b> : Schémas de base de crédit documentaire.....	55
<b>Figure N°10</b> : Circuit de la remise documentaire.....	59
<b>Figure N°11</b> : Le circuit de paiement par le contre remboursement.....	62
<b>Figure N°12</b> : L'organigramme de l'entreprise ENIEM.....	79
<b>Figure N°13</b> : L'organigramme de l'unité cuisson.....	82



**ANNEXE**

## *Liste des annexes*

- AnnexeN°01** : La demande d'achat interne
- AnnexeN°02** : La consultation ETM
- AnnexeN°03** : La consultation UTILAC
- AnnexeN°04** : La consultation CADEX
- AnnexeN°05** : La consultation DJAMELEX
- AnnexeN°06** : La consultation ONS
- AnnexeN°07** : La consultation CLEMESSY
- AnnexeN°08** : Tableau comparatif des offres
- AnnexeN°09** : Bon de commande
- AnnexeN°10** : Fiche de vérification
- AnnexeN°11** : Avis d'aliment
- AnnexeN°12** : Le connaissance

## **Résumé**

Le développement du commerce extérieur nécessite de maîtriser les mécanismes et les procédures de financements et de choisir les moyens de paiement des opérations commerciales internationales les plus sécurisées. En effet diverses techniques de paiement (crédit documentaire, remise documentaire) internationales ont été mises en place.

L'intérêt de notre recherche porte sur l'étude de la conduite d'une opération d'importation dès l'expression du besoin jusqu'au paiement de la marchandise importée.

Le cas pratique que nous avons réalisé au niveau de l'organisme d'accueil, nous a permis de mieux comprendre le déroulement et le rôle de chaque intervenant d'une opération d'importation.

## **Mots clés**

Le commerce extérieur, opération d'importation, crédit documentaire et remise documentaire.

## **Abstract**

The development of foreign trade requires the control of financing mechanisms and procedures and the choice of the most secure means of payment for international trade transactions. Indeed, various techniques of international payment have been put in place.

The interest of our research focuses on the study of the conduct of an import operation from the expression of need until the payment of the imported goods.

The practical case that we realized at the level of the host organization, allowed us to better understand the course and the role of each stakeholder of an import operation.

## **Key words**

Foreign trade, import operation, documentary credit, documentary discount.

# *Table des matières*

INTRODUCTION GENERALE .....	10
Chapitre I : Les fondements théorique du commerce international.....	13
Introduction .....	13
Section 1 : Les théories du commerce international.....	14
1-Les théories traditionnelles du commerce international .....	14
1-1-Les théories classiques : .....	14
1-1-1-Théories des avantages absolus (Adam Smith 1776).....	14
1-1-2-Théorie des avantages comparatifs (David Ricardo 1817).....	15
1-2-Les théories néoclassiques de l'échange international.....	15
1-2-1-La théorie de la dotation en facteur de production d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson) .....	15
1-2-1-1-La théories de Heckscher, Ohlin (HO).....	16
1-2-1-2-La contribution de Samuelson(S).....	16
2-Les nouvelles théories du commerce internationale.....	16
2-1- L'approche néo factorielle :.....	16
2-2- L'approche néo technologique :.....	17
2-3-Théorie macroéconomiques :.....	17
2- 3-1-la théorie de la demande.....	17
2-3-2-Théorie du cycle de vie international des produits.....	17
2-4-Théorie de la firme .....	17
2-4-1 La concurrence imparfaite .....	17
2-4-2 Théorie de la firme multinationale .....	18
2-4-3 L'avantage compétitif des nations.....	18
Section 2 : L'évolution de commerce extérieur en Algérie .....	19
1 Historique sur les pratiques et les politiques commercial en Algérie :.....	19
1-1- La période 1962-1988 (le monopole de l'Etat) : .....	19
1-2- la période 1988 à nos jours (la libéralisation du commerce extérieur) :.....	19

1-2-1- L'ouverture économique et intégration multilatérale et régionale.....	21
1-2-2- L'accession de l'Algérie à l'OMC .....	22
1-2-3- l'accord d'association avec l'UE .....	22
1-2-4- L'intégration maghrébine et l'économie algérienne .....	23
1-3- Le cadre institutionnel national .....	24
1-3-1- Le ministère du commerce.....	24
1-3-2- L'Agence algérienne de promotion du commerce extérieur .....	25
1-3-3- La chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie .....	26
1-3-4- La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.....	27
1-4- Les intervenants directs et intermédiaires du commerce extérieur.....	28
1-4-1- Les conditions d'accès des entreprises au commerce extérieur.....	28
2- Evolution statistique du commerce extérieur de l'Algérie.....	30
2-1 Evolution de la balance commerciale 1963 à 2012.....	30
2-1-1- La Période 1963-1978 .....	30
2-1-2 La période 1979-1994.....	32
2-1-3 - La période 1995-2001.....	33
2-1-4 - la période 2002-2012.....	34
2.1.5 Structure des importations de marchandises par catégorie de produits .....	35
2-2 - Tendances générales de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie de 2012 jusqu'au deux premiers mois de 2017.....	37
2-2-1 - Evolution de la balance commerciale de l'Algérie .....	37
2-3 - Structures des échanges extérieurs de l'Algérie .....	39
2-3-1 A l'importation.....	39
2-3-1-1 Les principaux groupes de produits.....	40
2-3-1-2 - La répartition des importations par mode de financement .....	41
2-3-2 A l'exportation .....	43
2-4 - Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie durant les deux premiers mois de l'année 2017 .....	44
2-4-1 - Les principaux clients.....	44
2-4-2 - Les principaux fournisseurs.....	45
Conclusion :.....	46

Chapitre II : la gestion commerciale de la procédure d'importation.....	48
Introduction .....	48
Section 1 : les instruments et les techniques de paiements à l'international.....	49
1- les instruments de paiements à l'international .....	49
1-1 Le chèque :.....	49
1-1-1 : Le chèque d'entreprise :.....	49
1-1-2 : le chèque de banque :.....	49
1-2 : Les effets de commerce :.....	50
1-2-1: la lettre de change :.....	50
1-2-2 : le billet à ordre : .....	51
1-3 - Le virement bancaire « Bank Transfer » :.....	51
1-3-1 - Les types de virement bancaire :.....	51
1-3-1-1 - Le virement par SWIFT :.....	51
1-3-1-2 - le virement postal (courrier) :.....	51
1-3-1-3 -le virement par télex : .....	52
1-4 : la carte bancaire : .....	52
2-1 - les techniques documentaires de règlements :.....	53
2-1-1 - le crédit documentaire : .....	53
2-1-1-1 - Les intervenants du crédit documentaire : .....	54
2-1-1-2 - Les principaux types de crédit documentaire :.....	56
2-1-1-3 - Les modes de réalisation du crédit documentaire : .....	57
2-1-2 - La remise documentaire.....	57
2-1-2-1 - Les acteurs de la remise documentaire : .....	58
2-2- Autres techniques de paiement :.....	61
2-2-1 - L'encaissement simple : .....	61
2-2-2 - Le contre remboursement: .....	61
2-2-1 - Le mécanisme de contre remboursement : .....	62
2-2-3 - Le compte à l'étranger :.....	62
Section 2 : La logistique internationale et la procédure douanière à l'importation.....	63
1- logistique internationale :.....	63

1-1-Le transport international : .....	63
1-1-1 Le transport maritime : .....	64
1-1-1-1- Le contrat de transport maritime : .....	64
1-1-1-2- Les documents de transport maritime :.....	64
1-1-2 Le transport aérien : .....	66
1-1-2-1- Le contrat et le document de transport aérien : .....	66
1-1-3- Le transport terrestre : .....	67
1-1-3-1- Le transport routier : .....	67
1-1-3-2 -Le transport ferroviaire : .....	67
1-1-4-Le transport fluvial : .....	68
1- 2- L’emballage : .....	68
1-2-1-Les types d’emballage : .....	68
1-2-2-Les fonctions de l’emballage.....	69
1-3-Les incoterms : .....	69
1-3-1- Rôle des incoterms : .....	69
1-3-2- La classification des incoterms : .....	70
1-4 - Les assurances : .....	71
1-4-1- Objectif de l’assurance transport : .....	71
1-4-2-Les types d’assurance : .....	71
1-4-2-1- La police au voyage.....	71
1-4-2-2- La police flottante ou d’abonnement.....	71
1-4-2-3- La police d’alimenter : .....	71
1-4-2-4- La police tiers chargeur : .....	71
1-5-Les garanties : .....	71
1-5-1- Les types de garantie : .....	72
2- Les procédures douanières à l’importation : .....	72
2-1-1-Généralité sur la douane : .....	72
2-1-2-Les missions de la douane : .....	72
2-1-2-1- Les missions économiques : .....	72
2-1-2-2 Les missions de protection : .....	73
2-1-2-3- Les missions fiscales : .....	73
2- 2-1- La conduite en douane : .....	73

2-2-2-La mise en douane.....	73
2-2-3- L'établissement de la déclaration en détail et leur enregistrement .....	74
2-2-3-1- L'établissement de la déclaration en détail :.....	74
2- 2-3-2- L'enregistrement de déclaration en détail.....	74
2-2-4- La vérification des marchandises :.....	74
2- 2-5- Liquidation et acquittement des droits et taxes :.....	74
2- 2-6- L'enlèvement des marchandises : .....	74
Conclusion.....	75
Chapitre III : l'aspect pratique d'une opération d'importation au sein de l'Unité Cuisson de l'ENIEM.....	76
Introduction .....	76
Section 1 : Aperçus général sur l'entreprise ENIEM.....	77
1 - présentation de l'ENIEM : .....	77
1-1- historique et évolution :.....	77
1-2- La situation géographique de l'ENIEM : .....	78
1-3- L'organisation et l'organigramme de l'ENIEM .....	78
1-3-1- l'organisation : .....	78
1-3-2 L'organigramme :.....	79
1-4- Objectifs, activités de l'entreprise ENIEM.....	80
1-4-1- Objectifs :.....	80
1-4-2- Activités:.....	80
2- Les missions de chaque unité : .....	80
2-1- La mission de la direction générale : .....	81
2-2- La mission de l'unité froid : .....	81
2-3- La mission de l'Unité Cuisson : .....	81
2-4- La mission de l'Unité Climatisation.....	82
2-5- La mission de l'Unité Prestation Technique : .....	83
2-6- La mission de l'Unité Commerciale : .....	83
2-7- Unité Sanitaire :.....	83

Section 2 : La procédure générale d'importation au sein de l'entreprise ENIEM .....	84
1- Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation :.....	84
2- Suivi d'une opération d'importation au niveau de l'ENIEM.....	87
2-1- L'expression du besoin d'achat :.....	87
2-2- Lancement des consultations : .....	88
2-3- Réception des offres : .....	88
2-4- Le choix d'un fournisseur : .....	89
2-5- L'établissement du bon de commande : .....	89
2-6- Domiciliation bancaire :.....	89
2-7- Le contrat d'assurance : .....	90
2-7-1- L'expédition des marchandises : .....	90
2-7-2- L'assurance de la marchandise :.....	90
2-7-3- L'avis d'arrivé de la marchandise :.....	91
2-8-Le dédouanement et la réception de la marchandise : .....	92
2-8-1- Le dédouanement de la marchandise :.....	92
2-8-2- La réception de la marchandise : .....	93
2-9- Le stockage de la marchandise.....	94
Conclusion.....	95
Conclusion générale.....	97
Résumé.....	98
Bibliographie .....	100
Liste des tableaux.....	104
Liste des figures .....	106
Liste des annexes.....	108

