

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE Mouloud MAMMERI DE TIZI-OUZOU**

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES**



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

Thème

**Analyse de processus d'approvisionnement en
matières premières à l'internationale**

Cas : SARL d'AMYIS FER de Tizi Ouzou

Présenté par :

M^{elle} SABER Djazia
M^{elle} SENANI Melissa

Encadré par :

M^R T. HAMDAD

Année Universitaire 2016 – 2017

Remerciements

De prime abord, nous tenons à remercier le Bon Dieu tout puissant de nous avoir donné patience, courage et volonté pour accomplir notre travail.

Nous adressons à cet effet nos vifs remerciements à :

Mr T. HAMDAD, notre promoteur, pour nous avoir aidé et dirigé tout au long de notre travail.

Ainsi que **Mr GUETTAB** et notre encadreur **Y.HADEF** et **H.IDIR** au sein de l'entreprise d'AMYIS FER ainsi que toute l'équipe de l'entreprise.

Nous souhaitons également exprimer notre profonde gratitude à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation du présent travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail

A la lumière de ma vie qui a tout fait pour me mettre sur le chemin de la
réussite Ma chère maman

Mon cher papa « à qui je souhaite une longue et belle vie » ; qui a tout fait
pour être ce que je suis

A mes chères et adorables sœurs et frères et sur tout à ma petite sœur
Thilelli.

A mes adorables amis et camarades à qui je souhaite bonheur et réussite

A tous mes cousins et cousines

Et à toutes personnes qui ont été toujours à mes côtés, qui m'ont orienté,
aidé et encouragé tout au long de mon cursus.

 **S. Djazia**

Dédicaces

C'est avec un immense plaisir que je dédie ce travail à ma très chère
maman et à mon très cher père en reconnaissance de leurs sacrifices
incessants.

A toute ma famille sans oublier mes deux frères, Achour et Ahmed, et ma
belle-sœur Razika.

A tous mes amis, Katia, Lamia, Nawal, Kahina, Taous, Hniya, Ouiza,
Yazid, Moumouh, Nadir.

Ainsi qu'à tous ceux qui me connaissent et ceux qui j'estime.

« Que tous, Dieu les protège »

S. Melissa

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur.....	05
Introduction	05
Section 1 : Historique et théories du commerce international.....	05
Section 2 : l'évolution du commerce international.....	13
Conclusion	29
Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie.....	30
Introduction	30
Section 1 : évolution du commerce extérieur en Algérie	30
Section 2 : Les politiques commerciales de l'Algérie	52
Conclusion.....	57
Chapitre III : Les modalités d'importation à l'international	58
Introduction	58
Section 1 : Procédures et démarches d'importation	58
Section 2 : Les procédures de dédouanement.....	71
Conclusion.....	80
Chapitre VI : Analyse de processus d'approvisionnement en matières premières de l'entreprise d'AMYIS FER	82
Introduction	82
Section 1 : Analyse de processus d'approvisionnement en matière première d'AMYIS FER	82
Section 2 : Analyse des risques liés à l'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER.....	99
Conclusion.....	105
Conclusion générale	106

Liste des abréviations

ADPIC : Aspects des Droits de Propriétés Intellectuelles qui touchent le Commerce.

ATA: Temporary Admission

BAF: Bank Adjustment Factor

CAF : Cout, Assurance, Fret

CEA : Commissariat à L'Energie Atomique.

CNIS : Centre National de l'Information Statistique.

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et Développement.

D.P.I : Déclaration Préalable aux Importations.

DAU : Document Administratif Unique

DED : Demande de Franchise Douanière

DUM : Déclaration Unique de marchandise

GATT : Accord Général sur les Tarifs Douaniers.

MAC : Mise à la Consommation

MLP : Mise en Libre Pratique

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

OMPI : Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle.

ONS : Office National des Statistiques.

ONU : Organisation des Nations Unies.

PIB : Produits Intérieur Brut.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

UMA : Union de Maghreb Arabe.

USD: United States Dollars.

VA : Vente à l'Arrivé

VD : Vente au Départ

WEF : World Economic Forum



Introduction générale

Introduction générale

Depuis l'existence de la vie sur terre l'être humain a en permanence besoin de s'approvisionner en produit de première nécessité, mais l'offre des produits dans certaines zones géographiques, et leur rareté dans d'autres ; conduit les communautés à recourir à l'échange au troc. Le troc donne naissance à une forme de commerce appelé commerce de compensation. Le commerce évolue et se modernise grâce à la monnaie, avec le temps l'or et l'argent s'impose peu à peu comme monnaie commune.

La création de la monnaie et l'évolution des moyens de transport et de communication ont facilité les échanges entre personnes localisés et entre pays. Cette évolution permanente est influencée par celle des besoins, des moyens et des politiques des différents acteurs qui sont les producteurs, les marchands, les consommateurs et les états.

Depuis le début du 19^e siècle, les échanges internationaux d'abord de marchandises, puis également de services, ont considérablement évolué. En effet, ne concernant à l'origine qu'un petit nombre de grande puissance européenne, essentiellement ce qui a pris une grande ampleur c'est la révolution industrielle qui a commencé en Grande-Bretagne et qui a permis d'avoir une production importante sur le plan interne et la recherche de débouchés est source d'approvisionnement des matières premières sur le plan extérieur. Cette révolution a été transférée dans d'autres pays d'Europe et d'Amérique essentiellement, puis dans tous les pays du globe, à cet effet, les pays du monde cherchent des débouchés pour leurs produits finis et les sources d'approvisionnement en matière première.

On distingue par matières premières l'ensemble des produits initiaux servant à la production où à la fabrication de produit fini où manufacturés. Il existe une variété de matière première allant de produits agricoles aux produits énergétiques. Ces matières premières se situent dans certaines zones géographiques sans d'autres et occupent une place prépondérante dans la production des entreprises.

Durant la seconde moitié du 19^e siècle et au 20^e siècle, par suite d'une soudaine accélération de l'histoire, le monde a profondément changé sous l'effet conjugué des révolutions techniques, économiques et politiques. Le commerce a été dépoussiéré. Les petites boutiques spécialisées ont cédé du terrain au profit des grands magasins et des

Introduction générale

supermarchés. Et pour cela, les entreprises ont été mises dans un climat de concurrence très rude à l'échelle mondiale.

Le commerce international s'est progressivement développé pour bénéficier actuellement à la quasi-totalité des pays du monde. Après des phases d'accélération ou de contraction le commerce international contemporain bouscule les positions antérieures.

Le commerce est né du besoin, ressenti par des hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. En effet, des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays.

Le commerce extérieur comme enjeu majeur pour toute l'économie, constitue désormais l'activité privilégiée de compétition, est un moteur générateur de revenu. Les échanges internationaux comme les présentent les théories de commerce international portent une solution pour maximiser le bien-être de la nation, comme ils peuvent être un facteur essentiel pour déterminer la qualité de la croissance économique de cette nation.

Néanmoins, dans le contexte actuel de la mondialisation, les échanges commerciaux internationaux se caractérisent par des accords régionaux ou par des accords bilatéraux ; les pays en voie de développement, en particulier les pays du sud de la méditerranée mènent des stratégies de partenariat multilatérales, et en même temps réalisent des échanges bilatéraux. Ces pays commercialisent en gros avec l'Union Européenne, et cela liée à des raisons historiques (colonialisme, domination politique) ou à la proximité géographique.

L'Algérie, à l'instar de ces pays interpellés également par le processus de la mondialisation qui ne laisse pas d'autres alternatives, a signé un accord de libre-échange avec l'Union Européenne en décembre 2001 et qui est entrée en vigueur depuis septembre 2005, contenu de son processus de négociation pour une adhésion possible à l'OMC. Un partenaire stratégique avec lequel l'Algérie commerce près de 60 % de ces échanges extérieurs.

La nouvelle stratégie économique que l'Algérie a adoptée ces dernières années lui a permis d'entrer dans une nouvelle phase économique durant laquelle plusieurs changements sont survenus. Pour cela, nous nous engageons à suivre et analyser le processus d'évolution du commerce extérieur de l'Algérie de l'an 2000 à 2016.

Introduction générale

Le secteur métallurgique est un exemple d'industrie très dépendante des matières premières, de transformation de fer en produits fini tels que les tubes en fer, les tôles, etc.....

Le fer constitue la matière principale dans la production, et comme toutes matières premières non renouvelables, il est soumis à plusieurs perturbations en matière de prix et de disponibilité.

En Algérie, les entreprises activant dans ce secteur font appel en grande partie à l'importation du fer malgré l'existence de la matière en Algérie, ce qui expose le secteur aux problèmes d'approvisionnement.

A travers une étude de terrain, nous allons analyser les points traités dans la partie théorique afin d'avoir une vision plus claire sur le sujet au sein de l'entreprise industrielle en Algérie, ce qui nous pousse à poser la question suivante :

Quels est le degré de maîtrise du processus d'approvisionnement de matières premières par l'entreprise AMYIS FER?

La réponse à cette problématique implique les réponses aux questions suivantes :

- Quelles sont les différentes descriptions du processus d'approvisionnement de l'entreprise d'AMYIS FER?
- Quels sont les principaux clients et les principaux fournisseurs de cette entreprise ?
- Quels sont les différents risques liés à l'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER ?

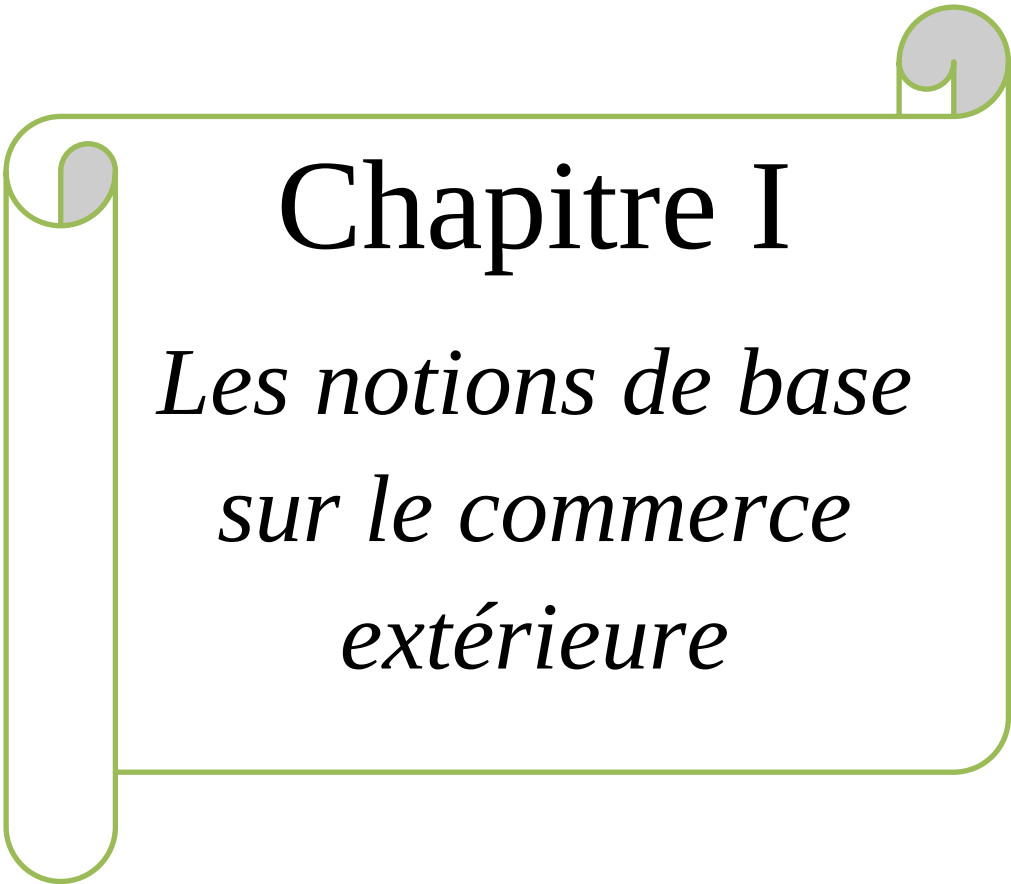
Dans le but de compléter notre recherche, nous avons opté pour une approche qualitative combinant entre des études documentaires (recherche bibliographique, textes juridiques, rapports et autres documents) et des entretiens semi directifs réalisé auprès d'un certain nombre tel que le responsable commerciale et le comptable de cette entreprise.

Notre travail sera réparti en quatre chapitres, dans le premier chapitre on va essayer d'éclaircir l'histoire du commerce international et donner un aperçu sur son évolution avec la présentation de différentes théories ayant contribué à son développement sans oublier de citer les politiques commerciales utilisées.

Dans le deuxième chapitre, nous étudions les évolutions du commerce extérieur en Algérie et sur leur protectionnisme, et sur les procédures de dédouanement en troisième

Introduction générale

chapitre comme on a spécifié le dernier chapitre d'une étude analytique du degré de maîtrise de la politique d'approvisionnement dans l'usine de fer.



Chapitre I

*Les notions de base
sur le commerce
extérieure*

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Introduction

L'objet du commerce international est de mettre en contact des économies nationales qui s'échangent des matières premières, des produits alimentaires, des biens industriels etc..... La structure de chacune d'elles influe sur les courants commerciaux de différents pays considérés séparément et sur le commerce mondial dans son ensemble.

Le premier chapitre va se porter sur l'étude du commerce des biens, services et facteurs. Il est subdivisé en deux sections, dans la première on traitera l'historique et les théories de commerce international qui explique les changements sur le commerce à l'échelle national et global. Et sur l'évolution du commerce extérieur et la place économique que l'Algérie occupe en Afrique et au monde dans la deuxième section.

Section 1 : Historique et les théories de commerce extérieur

Les fondements de la théorie de commerce international ont d'abord été posés par les théories traditionnelles, et les théories de la dotation en facteur de production avant d'être reformulés par les nouvelles théories du commerce international.

1.1. les théories de commerce international

Les théories du commerce international sont divisées selon trois théories principales les théories classiques, la théorie de la dotation en facteurs de production et les nouvelles théories.

1.1.1. Les théories classiques de l'échange international

Les théoriciens classiques étaient les premiers qui ont influencé l'évolution du commerce extérieur. Parmi ces théories on cite :

1.1.1.1. La théorie de l'avantage absolu d'Adam SMITH

Pour Adam SMITH, l'échange international permet aux différentes nations d'écouler leur surplus de production. Il autorise l'élargissement des marchés.

La théorie d'Adam SMITH se base essentiellement sur l'avantage absolu qui est un avantage que tient un pays à un autre lorsque le volume de production d'un bien par unité

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

facteur est supérieur aux autres. Selon Adam SMITH le commerce extérieur est un moyen pour un pays découlé les excédents de production suivant le principe de l'avantage absolu, c'est aussi un moyen pour importer des biens que d'autre pays produisent mieux.¹

1.1.1.2. La théorie de l'avantage comparatif de D.RICARDO

D.RICARDO vient pour enrichir et apporter un plus pour l'analyse d'A.SMITH, elle s'appuie sur l'approche d'un échange international basé sur une analyse des coûts de production entre pays qui s'échange. Son analyse se base et se résume dans les points suivants.²

- Le commerce international s'effectue entre deux pays d'égale importance.
- le commerce international ne porte que sur deux biens ou deux marchandises.
- les coûts de production sont mesurés par les heures de travail dépensé par la production de deux biens.
- les frais de transaction (frais d'assurance et de transport) sont supposés nuls.

D.RICARDO a une vue très restreinte du commerce international, d'abord un pays peut avoir des relations commerciales avec plusieurs pays et l'échange peut s'effectuer avec plus d'une marchandise, ainsi que les frais des transactions même minimales doivent être pris en considération. Pour cela, viennent les économistes HECKSHER, OHLIN et SAMUELSON pour apporter un plus à l'analyse faite par D.RICARDO.

1.1.2. La théorie de la dotation en facteurs de production

Cette théorie a apporté un plus et une autre vision par rapport à la théorie précédente.

1.1.2.1. Le théorème d'E.HECKSHER et B.OHLIN

« C'est E.HECKSHER le premier, suivi ensuite par B.OHLIN, qui avaient expliqué l'échange international à partir de l'abondance ou de la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. »³

¹ B.GUENDOUZI; « relation économique internationale » ; édition EL MAARIFA ; Alger ; p15.

²Ch. AUBIN ; « économie internationale : faits, théories et politique », édition le seuil ; 2000 ; p20.

³ B.GUENDOUZI; op cit ; p17.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Chaque nation a en effet intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant des facteurs de production qu'elle possède en abondance. Selon l'expression d'Ohlin, un échange de facteurs abondants contre des facteurs rares.

L'intérêt de la loi des proportions des facteurs d'E.HECKSHER et B.OHLIN est triple :

- Elle explique la ligne de spécialisation et la ligne de commerce extérieur par la dotation relative en facteurs de production ;
- Elle relie le prix des biens aux prix des facteurs ;
- Elle recourt à la disparité des prix monétaires pour justifier l'échange international.

1.1.2.2. La contribution de SAMUELSON

La contribution de P.A.SAMUELSON dans l'analyse de l'échange international selon le principe défini par E.HECKSHER et B.OHLIN réside dans l'observation d'une homogénéisation des prix des facteurs de production entre les pays qui pratiquent le commerce international.⁴

En effet, celui-ci élève le prix des facteurs d'un bon marché et abaisse le prix des facteurs relativement chers, sous certaines conditions telles que l'homogénéité des facteurs de production, des techniques de production, identiques, la concurrence parfaite et la totale mobilité des produits.

1.1.2.3. Le paradoxe de W.LEONTIEF :

W.LEONTIEF⁵ ; en 1953 les relations entre les productions intérieures et le commerce extérieur des Etats Unis (USA).

De l'avis général, l'économie des USA est riche en capital et relativement pauvre en travail, donc d'après le modèle HOS les USA devaient exporter des biens qui absorbent dans leur production plus de capital et moins de travail, mais LEONTIEF arrive à un résultat différent et montre que les exportations des USA sont caractérisées par une forte intensité du capital. Cette conclusion fait écarter le paradoxe ainsi que la contradiction avec le théorème de HECKSHER et B.OHLIN.

⁴ A.MEBTOUL : « relations économiques internationales » ; institut des sciences économiques ; Alger 1980 ; p25

⁵ Maurice Byé : « relations économiques internationales » ; Dalloz ; Paris 1987 ; p202.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Cependant, il interprétait cet état de fait par la très forte productivité des travailleurs Américain. Selon lui la productivité du travailleur Américain est triple qu'en Europe et est due à la qualification est à l'entreprise.

Par conséquent, il doit recourir au commerce extérieur pour épargner leur capital et utiliser leur surplus de travail.

1.1.3 Les nouvelles théories du commerce international

Ces nouvelles théories a pour le but d'amélioration le commerce et leurs échanges vers l'extérieur.

1.1.3.1. L'approche néo-factorielle

L'approche néo-factorielle reste dans la logique du modèle d'HECKSHER-OHLIN, mais elle prend en considération plus de facteur de production, liée principalement à l'existence de capital humain, et donc de travail qualifié, en quantité différente selon les pays. Ce nouvel aspect de l'analyse permet de considérer que l'éducation est un des facteurs primordiaux dans l'industrialisation des pays et dans l'évolution de leurs avantages comparatifs.

a. Capital humain

Pour R.L.FINDLAY « 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 »⁶.

b. Qualification du travail

D.B.KEESING aborde de façon plus directement empirique les liens entre la qualification du travail et les avantages comparatifs: pour lui, le travail n'est pas un seul facteur de production homogène; il faut séparer en plusieurs types de qualifications.

Les travaux de KEESING ont confirmé que le modèle d'Heckscher-Ohlin peut prévoir la nature des échanges en se fondant sur les dotations factorielles, à condition que le travail soit lui-même décomposé en plusieurs sous-catégories plus homogènes.

⁶ Jean-Louis Mucchielli : « relations économiques internationales » ; 4^e éd Hachette supérieur ; mars 2010, p58.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

1.1.3.2.L'approche néo-technologique

Regroupe celui de l'écart technologie et celui du cycle de vie du produit.

a. L'écart technologique

Selon M.POSTER, le principe de l'écart technologique c'est lorsque qu'une firme introduit un nouveau produit peut profiter d'un monopole à l'exportation jusqu'à ce que les firmes imitatrices arrivent sur le marché en lançant un produit comparable⁷.

Le déterminant du commerce international réside alors dans l'écart technologique entre les pays tel que les pays en avance exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et les autres, des produits banalisés.

b. Cycle de vie de produit

Selon R Vernon⁸, tous les pays avancés ont accès aux connaissances scientifiques, mais la transformation de ces connaissances en innovation nécessite des producteurs, un marché vaste et un pouvoir d'achat élevé.

Le produit peut connaître quatre phases : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin.

Dans la première phase, le produit est fabriqué et consommé dans le même pays d'origine de l'innovation.

La deuxième phase, le produit est fabriqué en longue série ce qui engendre la baisse du coût unitaire avec une forte intensité capitalistique, augmentation de la sphère de consommation et donc réduction des prix.

Lors de troisième et quatrième phase, le flux des échanges s'inverse, le pays innovateur devient importateur et les pays développés imitateurs deviennent exportateurs. Donc le produit s'est banalisé, la firme innovatrice l'abandonne progressivement pour consacrer à des nouveaux produits; la demande nationale devient saturée et la demande résiduelle est satisfaite par des importations.

⁷ Jean-Louis Mucchielli, idem.

⁸ Jean-Mars Siroen ; « relations économiques internationales » ; Bréal ; août 2002 ; p25.

1.2. libre-échange vers Le protectionnisme dans le commerce international

Avec la crise, la croissance du commerce international ralentit même si elle reste encore assez vigoureuse. Les difficultés rencontrées par les pays riches et les pays émergents poussent ceux-ci à adopter des positions de repli. La tentation protectionniste est mise en avant pour défendre l'emploi et arrêter les fermetures d'usines devenues non rentables par la mondialisation.

1.2.1. Présentation du protectionnisme

1.2.1.1. Définition

Le protectionnisme est une politique économique qui cherche à limiter l'accès au territoire national de produits étrangers ; c'est-à-dire il vise à mettre des barrières à l'entrée des produits étrangers sur le territoire national afin d'en limiter les importations⁹.

1.2.1.2. formes du protectionnisme : On y trouve

a. Des mesures tarifaires, essentiellement **des droits de douane**, c'est-à-dire des taxes calculées en % du prix des produits importés qui ainsi, peuvent devenir plus élevés que les produits nationaux ; et pour cela les consommateurs du pays donneront la priorité à ces produits nationaux donc favoriseront les entreprises nationales et l'emploi.

b. Des mesures non tarifaires telles que la mise en place de **quotas** pour limiter les quantités de marchandises importées ou la croissance de ces volumes, comme pour les anciens accords multifibres (1974-2005) qui visaient les produits textiles de pays en développement surtout des pays d'Asie du Sud-Est. Cet accord fixait des quotas d'exportations de produits du textile et de l'habillement par pays en développement afin de protéger les industries textiles des pays développés de la concurrence des pays à bas salaires¹⁰. Ils ont été démantelés lors de négociations de l'OMC.

c. Le protectionnisme « gris » ou « déguisé » car moins visible et administratif, tel que la mise en place de **normes**. Dans ce dernier cas, il s'agit par exemple de normes techniques, ou de normes d'hygiène, de sécurité pour protéger les consommateurs. Plus récemment, il

⁹ Cf. Bouet A ; « le protectionnisme: analyse économique » ; 1998 ; paris ; Vuibert ; p 1.

¹⁰ Thèmes et Débats : « libre échange et protectionnisme » ; Bréal : 2003 ; p10.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

peut s'agir aussi de normes concernant le droit du travail (interdiction du travail des enfants) ou de normes environnementales (protection de l'environnement).

Cependant, les mesures tarifaires (droits de douane) et non tarifaires ont beaucoup diminué ces dernières décennies dans le cadre des accords de libre-échange du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) puis à partir de 1994, de l'OMC (Organisation mondiale du commerce, basée à Genève). Ainsi, entre 1961 (Dillon round) et 2001 (Doha), les droits de douane moyens sont tombés de 16.5% à 4% des prix des produits (source OMC). C'est pourquoi les pays ont de plus en plus recours à des mesures administratives (normes), même si l'objectif de l'OMC est également de les réduire ou de les contrôler.

1.2.2. Les arguments en faveur du protectionnisme

On cite quelques auteurs qui encouragent le protectionnisme:

L'économiste allemand Friedrich List¹¹ (1789-1846) a soutenu le principe de protectionnisme, pour lui le protectionnisme est un facteur temporaire et éducatif. Il s'agit de mettre en place une protection tarifaire limitée aux industries naissantes se qui leur permettre de réaliser des économies d'échelle et de convaincre les consommateurs nationaux d'acheter les produits de ces nouvelles entreprises nationales, donc elles seront plus protégées et plus tard en mesure de pouvoir affronter la concurrence internationale ne seront plus risqué de disparaître avant la date prévu.

Nicolas Kaldor (économiste anglais, 1908-1986) a avancé une théorie analogue mais pour les industries vieillissantes, donc en déclin. La concurrence est ruineuse et conduit à la perte de ces vieilles entreprises. Aussi pour préserver l'emploi, surtout localement, il serait préférable d'adopter à l'égard de ces activités un protectionnisme sélectif. On peut penser aujourd'hui au cas des entreprises textiles ou de chaussures en Europe, ou encore à la sidérurgie, au papier. Cependant, dans le cadre du Marché Unique européen, ce type de protectionnisme est interdit, précisément parce qu'il est réservé à un ou quelques secteurs de l'économie. La France fut d'ailleurs condamnée par le passé pour avoir subventionné des industries de main d'œuvre (industrie textile, cuir et habillement) en difficulté (plan Borotra de 1997). Les entreprises durent rembourser les subventions perçues. Le même problème touche aujourd'hui l'entreprise de transport maritime corse SNCM (elle doit rembourser 400 millions d'euros d'aides perçues de l'Etat).

¹¹ Friedrich List, *Système national d'économie politique*, édition d'Henri Richelot, Paris, 1857

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Aujourd'hui, une nouvelle théorie reprend l'argument du protectionnisme sélectif par le jeu des subventions étatiques. C'est la théorie de la politique commerciale stratégique¹² défendue par les économistes américains J.Brander et B.Spencer en 1985. Selon ces auteurs, lorsqu'un marché est contrôlé par une entreprise (par exemple étrangère) en situation de monopole (Concurrence imparfaite) et que les coûts d'entrée d'une nouvelle entreprise sur ce marché sont élevés, alors l'Etat doit pouvoir accorder des subventions à cette nouvelle entreprise pour accroître la concurrence. Ainsi, les pouvoirs de l'entreprise en monopole seront limités et la nouvelle entreprise, en devenant compétitive grâce aux aides publiques, pourra gagner des parts de marché. L'exemple d'Airbus (nouveau producteur, fragile avec un retard technologique au départ). L'octroi d'une subvention par l'Etat français à Airbus permettrait de diminuer les coûts de production d'un nouvel appareil, surtout ses coûts de recherche-développement, et donc de rattraper son retard et ainsi d'éliminer son concurrent américain d'un marché potentiel.

Le protectionnisme européen est également mis en avant aujourd'hui, notamment vis-à-vis des pays émergents comme la Chine. Mais il s'agit là surtout pour le moment de prises de positions politiques. Il s'agirait d'adopter des normes communes au sein de tout le Marché Unique (28 pays) pour se protéger de l'entrée des produits à bas prix en provenance de pays ne respectant pas un minimum de critères en matière de santé, de sécurité ou d'environnement.

Synthèse

Quelle que soit la théorie avancée, et la forme retenue le but est de protéger l'économie nationale de la concurrence étrangère. Par conséquent, il s'agit d'empêcher la fermeture et/ou la délocalisation d'usines ou d'entreprises en difficulté, peu rentables car situées sur des créneaux d'activité soit trop nouveaux (pour des pays émergents), soit trop anciens (pour des pays développés). Au total, il s'agit donc de sauver des emplois, le plus souvent dans des bassins locaux.

1.2.3. Les arguments contre le protectionnisme

Le protectionnisme peut se révéler illusoire pour l'économie nationale, surtout sur le long terme, tant par ses effets sur l'offre que sur la demande.

¹² Maurice Byé ; op.cit p 1256.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

1.2.3.1. Par rapport à l'offre

- A l'encontre des entreprises étrangères, la principale inconvénient apportée par les mesures protectionnistes est la perte de l'aiguillon de la concurrence.
- Les entreprises nationales seront moins stimulées dont la recherche-développement et l'innovation risquent alors d'être reculé et même perdu.
- Les entreprises ne réaliseront plus de gains de productivité, car les prix des produits fabriqués sont coûteux et les coûts de production augmenteront donc elles seront moins compétitives.
- Au final, les entreprises nationales finiront par accumuler du retard sur leurs concurrentes étrangères et perdront des marchés le jour où les mesures protectionnistes se relâcheront et elles devront alors redoubler ces efforts.

1.2.3.2. Par rapport à la demande

L'absence de concurrence procure aux entreprises nationales une « rente ».

A l'absence de la concurrence étrangère, les entreprises nationales augmentent les prix de leurs produits fabriqués en cas où les produits étrangers ne peuvent plus entrer sur le territoire national, le cas où les entreprises nationales payent des impôts et taxes plus élevés.

Section 2 : l'évolution du commerce extérieur et la place de l'Algérie

Au cours des 20 dernières années, le commerce a été influencé par de nombreux facteurs, tels que les progrès des technologies de l'information, les crises financières, l'augmentation du nombre de Membres de l'OMC, les catastrophes naturelles et les tensions géopolitiques. Ces facteurs ont entraîné la volatilité des prix des produits de base et des changements parmi les principaux pays commerçants et leurs partenaires commerciaux, et ils ont contribué à l'importance croissante du commerce des services. Pendant cette période, le commerce a joué un rôle important en stimulant la croissance économique et en aidant des millions de personnes à sortir de la pauvreté.

Pour cela nous allons essayer de suivre l'économie de différents pays et de voir la place de l'économie Algérienne par rapport à ses pays.

2.1. L'évolution du commerce extérieure pour les pays du monde

Dans le présent rapport, les pays ont été regroupés en différentes catégories et se classer selon leurs niveau de développement. Et pour cela les pays ont été classés en trois grandes catégories suivantes :

2.1.1. Les pays développés

Plus de sept années après la crise financière mondiale, les décideurs du monde entier continuent de faire face à des défis immenses dans les efforts déployés pour stimuler les investissements et relancer la croissance dans le monde. L'économie mondiale a été freinée par plusieurs obstacles majeurs, à savoir la faiblesse des cours des produits de base et la baisse du taux de croissance de la productivité¹³.

Le document s'attend à ce que le calendrier et le rythme de normalisation de la politique monétaire des États-Unis réduisent certaines des incertitudes quant aux orientations qui seront suivies, tout en empêchant qu'une instabilité excessive ne se manifeste au niveau des taux de change et du prix des actifs. L'amélioration du taux de croissance mondiale devrait également être rendue possible par l'atténuation des pressions à la baisse exercées sur les cours des produits de base.

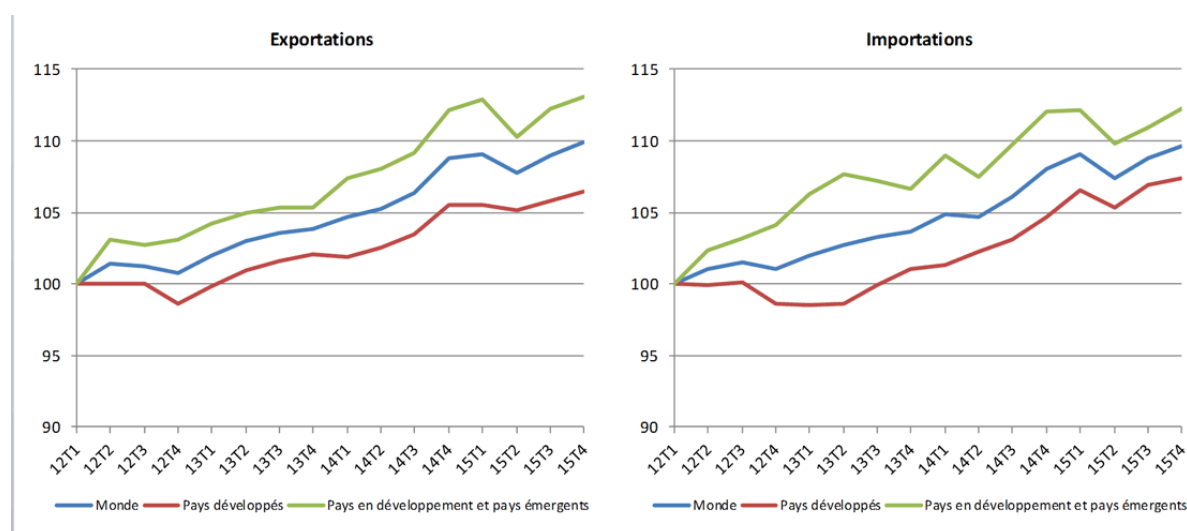
Bien que les pays en développement aient été le moteur de la croissance mondiale depuis la crise financière, les pays développés, en particulier les États-Unis d'Amérique, devraient contribuer dans une plus grande mesure à cette croissance au cours de la période sur laquelle portent les prévisions. A cet égard, les Nations Unies s'attendent à ce que la croissance enregistrée dans les pays développés continue de s'accélérer en 2016, ce qui lui permettra de dépasser la barre des 2 % pour la première fois depuis 2010. Dans les pays en développement ou en transition, le rythme de la croissance est, en 2015, tombé à son niveau le plus bas depuis la crise financière mondiale, dans un contexte caractérisé par une forte baisse des cours des produits de base, d'importantes sorties de capitaux et une augmentation de l'instabilité des marchés financiers

¹³ (Interview: Alfredo CALCAGNO – Chef du Service des politiques macro-économiques et des politiques de développement à la CNUCED; propos recueillis par Alpha Diallo)

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

En dépit du ralentissement observé en Chine, l'est et le sud de l'Asie resteront les régions du monde affichant la croissance la plus rapide, notamment en raison du fait qu'un grand nombre de pays importateurs de produits de base qui en font partie profiteront des faibles cours du pétrole, des métaux et des denrées alimentaires.

Graphique 1: Volume des exportations et des importations de marchandises selon le niveau de développement, 2012T1-2015T4



Source: Secrétariat de l'OMC selon les quatre trimestres de 2012 à 2015.

L'année 2015 est la quatrième année consécutive durant laquelle la croissance du commerce mondial des marchandises est restée inférieure à 3,0% en rythme annuel. Par ailleurs, le commerce a été inhabituellement volatile pendant l'année, accusant une baisse au deuxième trimestre dans les pays développés comme dans les pays en développement avant de rebondir au second semestre (graphique1).

2.1.2. Les pays émergents

Ces 20-25 dernières années, le volume des échanges a été multiplié par près de 3,5 grâce à la baisse des couts de communication, de transport ou encore à la libéralisation des échanges dans le cadre de l'OMC.

Les crises ont été des freins au commerce international, notamment la crise Asiatique des années 90 et la bulle internet du début des années 2000.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Les nouvelles stratégies commerciales des pays émergents ont eu tendance à rallonger la chaîne de valeur, permettant ainsi d'accroître les échanges, même si nous assistons dernièrement au phénomène inverse, dû aux mutations récentes de ces stratégies.

Un des phénomènes les plus marquants des 20-25 dernières années est l'accroissement des échanges commerciaux entre les pays. En effet le volume des échanges a été multiplié par près de 3.5 durant cette période (+240%). Alors que le commerce international constitue une composante importante de la croissance économique mondiale, il convient de s'intéresser à son évolution depuis 1991 dans un contexte où la mondialisation économique impacte grandement les politiques commerciales et où la dynamique des échanges ralentit.

Tout d'abord, le commerce mondial augmente fortement en 1994 (+11%) après plusieurs années de relative stagnation. La hausse s'explique essentiellement par une reprise économique en Europe après une année 1993 particulièrement mauvaise.

Cette hausse amorce une période de cinq années (1994-1998) durant lesquelles les échanges internationaux vont fortement augmenter (+7%/ans en moyenne), notamment grâce à la baisse des coûts de communication et de transport, ainsi qu'à la libéralisation des échanges commerciaux dans le cadre de l'OMC qui a été créé en 1995. A cela il convient d'ajouter l'implication du phénomène de délocalisation menées par les multinationales issues des pays industrialisés vers les pays émergents, ainsi que la multiplication des projets de fusion et acquisitions entre les deux rives de l'atlantique.

En 1998, la crise des pays émergents (notamment Asiatique) entraîne une rupture de la dynamique des échanges. En effet, la sortie des capitaux de ses pays va les plonger dans une violente récession. Plusieurs pays émergents vont alors faire évoluer leur stratégie économique pour devenir mercantilistes et ainsi accumuler des devises et pouvoir faire face à ce type de situation.

Ensuite, en 2000 et 2001, interviennent respectivement la crise de bulle internet et l'intégration de la Chine au sein de l'OMC, ce qui marque le début d'une nouvelle ère du commerce international. En effet, dans le même temps, les pays émergents développent leur stratégie basée notamment sur les faibles coûts de la main d'œuvre pour attirer les multinationales afin qu'elles produisent dans leurs pays pour ensuite réexporter tout ou partie de cette production dans les pays industrialisés (Europe et Etats-Unis en tête). Dès lors, les

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

chaines de valeur s'allongent, se fragmentent et se complexifient, nécessitant ainsi l'intervention de plusieurs intermédiaires et la multiplication des échanges entre les pays car les composants d'un même produit passent plusieurs fois les frontières. Au niveau comptable, ce phénomène accroît les chiffres du commerce extérieur qui augmente de près de +70% entre 2000 et 2007. La crise de 2008-2009 vient alors stopper net cette dynamique avec un effondrement brutal du commerce international.

Enfin, la reprise des échanges s'inscrit dans une reprise économique globale relative. La confirmation de l'émergence économique de la Chine et de plusieurs autres pays entraîne l'accélération des coûts salariaux dans ces pays. Combinée à l'affirmation de leur montée en gamme (hausse de qualité et de la complexité des produits fabriqués), cela a pour effet de réduire les importations à forte valeur ajoutée de ces pays. Dès lors, la production a tendance à se recentrer par grandes zones continentales, ce qui raccourcit les chaines de valeur et explique pour partie le ralentissement des échanges aux cours des dernières années.

1.1.3. Les pays en voie de développement

La sous-région est confrontée à de nombreux défis, tant économiques, sociaux que politiques. L'instabilité politique continue d'être un enjeu pour un certain nombre de pays de la sous-région dans un contexte d'insécurité croissante. L'Algérie est particulièrement concernée par la situation sécuritaire au Sahel, en Libye et au Moyen-Orient, et les dépenses militaires du pays atteignent 5,6% du PIB sur la période 2011-2015¹⁴.

Le contexte sécuritaire continue de peser fortement sur l'activité économique en Tunisie, où le tourisme représente une source importante de revenu. Sur l'ensemble de l'année 2015, le repli des entrées de touristes a atteint 30,8%. Les recettes touristiques ont baissé de 35,1% par rapport à 2014, pour revenir à environ 2,355 milliards de dinars tunisiens. En Égypte, après un léger rebond du tourisme en 2015, les attentats au premier semestre 2016 ont affecté les entrées touristiques et les perspectives de reprise du secteur. En mars 2016, le nombre de touristes a baissé de 13,7% par rapport à la même période de l'année précédente.

La sous-région est également marquée par une baisse du prix du pétrole qui a des effets négatifs sur l'Algérie, le Soudan, et la Libye, mais positifs pour les pays importateurs de pétrole. La baisse des prix des hydrocarbures sur le marché international s'est traduite par une légère diminution du déficit de la balance énergétique (-6,8%) en Tunisie. Au Maroc, à la

¹⁴ Source : Indicateurs de la Banque Mondiale, site web.

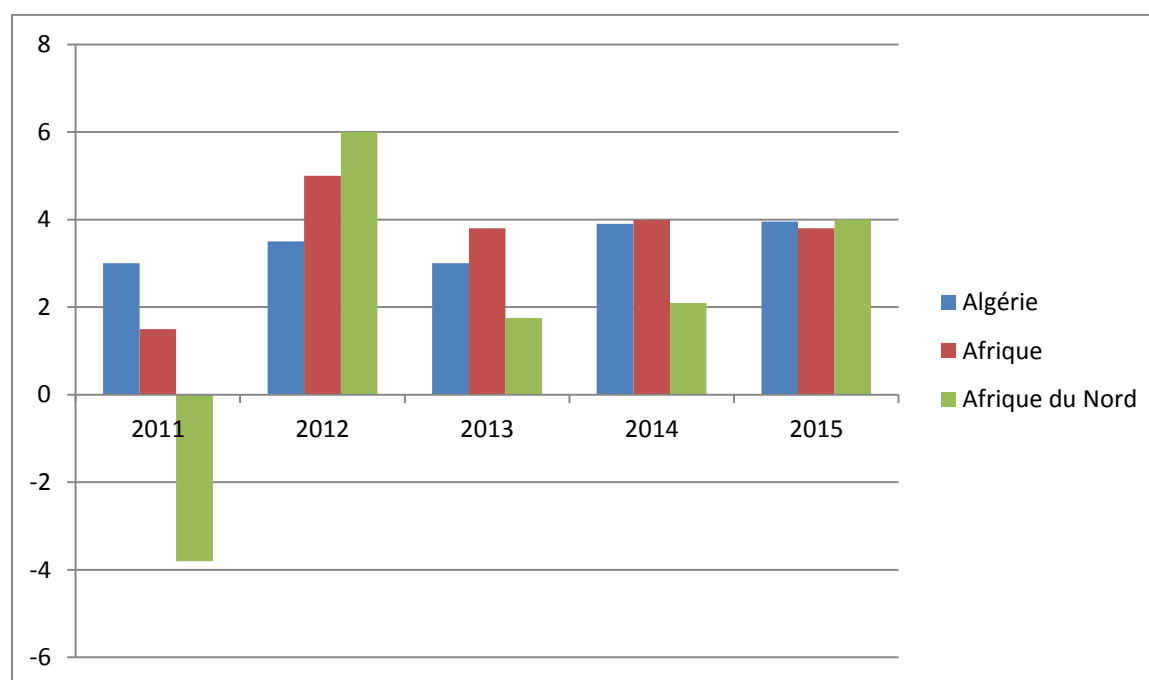
Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

fin mai 2016, la facture énergétique a baissé de 31,2% par rapport à la même période en 2015 pour s'établir à 19,9 milliards de dirhams. La part des produits énergétiques dans le total des importations a reculé, passant à 12,2% contre 18,5% l'année précédente.

Le Soudan a été fortement touché par la baisse des cours du pétrole, les exportations d'hydrocarbures ont baissé de 53% entre 2014 et 2015, pour s'élever à seulement 627 millions de dollars en 2015.

En Algérie, au défi sécuritaire s'ajoute celui d'une crise économique qui a frappé de plein fouet les finances publiques en 2014. La fiscalité pétrolière a baissé du tiers en 2015, et les ressources budgétaires globales de 12%.

Graphique 2: taux de croissance, Algérie, Afrique du Nord, Afrique (en %)



Sources : Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, octobre 2015 ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA.

Le taux de croissance de l'Afrique du Nord 2012 est tiré par la croissance de la Libye de 104,5% due à la relance de la production pétrolière après la crise. Cependant, ce taux est de 2,3% hors Libye.

La mise en place en 2000 d'un Fonds de régulation des recettes financé abondamment par le surplus budgétaire que permettait un prix du baril élevé a permis d'atténuer le choc de

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

la baisse de 50% du prix du pétrole. En conséquence la croissance économique n'a pas encore été entamée, l'État ayant pu poursuivre sa politique de redistribution et maintenir un niveau élevé d'investissement public.

Cependant, les perspectives d'un prix du baril durablement bas exercent une forte contrainte sur les pouvoirs publics qui risquent de devoir opérer une réduction importante des dépenses publiques alors que la croissance a été tirée par une politique budgétaire expansionniste. L'arrêt brutal de l'investissement public risque de ralentir l'économie, et de plonger l'Algérie dans une crise économique et sociale plus profonde. L'enjeu pour le Gouvernement est donc d'opérer une rationalisation des finances publiques tout en limitant l'impact négatif que cela pourrait avoir sur la croissance. Ceci est l'enjeu majeur à court terme. Toute porte à croire que c'est ce scénario qui se réalise en 2016. L'investissement public a chuté de 20% entre les réalisations de 2015 et l'investissement prévu dans la loi de finances revue de 2016.

Le potentiel de diversification économique est important, l'Algérie étant un pays mono-exportateur. Dans cette perspective, une plus rapide et plus importante intégration régionale du pays est critique pour permettre au pays de mieux insérer son économie dans des chaînes de valeur régionale notamment.

L'indice d'intégration régionale produit par la CEA classe l'Algérie au 3^e rang de l'UMA, avec une note de 0,47.

2.2. La place de l'Algérie

La place de l'Algérie est répartie en deux la place mondial et en Afrique.

2.2.1. La place de l'Algérie en Afrique

Nous allons voir le classement de notre pays par rapport à l'indice d'intégration régionale au sein de l'UMA et selon le domaine des énergies renouvelables et aussi selon les économies les plus compétitives en Moyen-Orient.

2.2.1.1. Indice d'intégration régionale en Afrique - Algérie

L'indice d'intégration régionale en Afrique permet de d'apprécier dans quelle mesure chaque pays africain respecte ses engagements par rapport aux cadres d'intégration panafricaine tels que l'agenda 2063 et le traité d'Abuja. Etabli conjointement par la Banque

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Africaine de développement, la commission de l'union africaine et la CEA, l'indice s'intéresse aux dimensions suivantes : la libre circulation des personnes, l'intégration commerciale, l'intégration productive (développement des chaînes de valeur régionales), les infrastructures régionales ainsi que la convergence des politiques macroéconomiques.

- **Classement général**

L'Algérie occupe la troisième place au sein de l'UMA sur l'indice global d'intégration régionale.¹⁵

Tableau 1 : classement générale de l'Algérie au sein de l'UMA

Libre circulation des personnes	Intégration commerciale	Intégration productive	Infrastructures régionales	Intégration financière et convergence des politiques macroéconomiques
Classé la 1 ^{er} dans la zone UMA	Classé 4 ^{em} .la Tunisie arrive en 1 ^{er} position.	Classé 4 ^{em} . Tunisie arrive en 1 ^{er} .	Classé 4 ^{em} . La Libye arrive en 1 ^{er} position.	Classé 3 ^{em} . le Maroc arrive en 1 ^{er} position

Source: Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, octobre 2015 ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA.

A. libre circulation des personnes

L'Algérie obtient une bonne note (classée première). L'Algérie permet en effet aux ressortissants de tous les autres pays de l'UMA d'entrer sans VISA. L'Algérie a également ratifié les traités de l'UMA qui concerne la libre circulation des personnes, les droits d'établissement et de libre circulation des travailleurs.

B. Intégration commerciale

L'Algérie occupe la quatrième place. Le pays dispose d'un tarif moyen appliqué d'environ quatre pour cent (4 %) sur les importations en provenance de l'UMA (selon les données de

¹⁵ Un système de classification à l'échelle continentale, comparant les performances de tous les pays africains en termes d'intégration régionale, est en cours d'élaboration et sera inclus dans les prochaines mises à jour du présent profil de pays.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

2014) ; c'est le deuxième en importance au sein du bloc, après celui de la Mauritanie. Le niveau du commerce (en pourcentage du PIB) avec le reste de la communauté économique régionale est relativement faible : sur la période 2010-2013, les importations de l'UMA ne représentent que 0.4% de son PIB, et les exportations vers l'UMA 0.9% du PIB, ce qui classe l'Algérie au deuxième rang de l'UMA selon cette dimension.

C. Intégration productive

L'Algérie est classée la quatrième selon cet indice. L'économie algérienne est faiblement intégrée dans les chaînes de valeur régionales. Son commerce est modérément complémentaire avec celui de ses partenaires. L'Algérie se classe au troisième rang en termes de performance dans l'indice de complémentarité commerciale de la CNUCED vis-à-vis du reste de l'UMA entre 2010 et 2013. La part des biens intermédiaires dans ses importations en provenance de l'UMA était de 29 % (le plus élevé au sein de l'Union), tandis que la part des biens intermédiaires dans ses exportations dans la région s'élevait en moyenne à 2 % (le plus bas au sein de l'UMA).

D. Infrastructures

L'Algérie se classe quatrième. Le prix des communications mobiles vers l'Afrique est assez élevé, l'Algérie est treizième, s'agissant de la cherté des communications, parmi les 38 pays africains pour lesquels des données étaient disponibles. Le pays est classé quatrième parmi les membres de l'UMA en ce qui concerne sa performance moyenne selon l'indice de développement des infrastructures de la BAD entre 2010 et 2012. Environ 58 % des vols internationaux à destination et en provenance de l'Algérie sont intra-UMA, ce qui classe l'Algérie en deuxième position derrière la Libye selon ce ratio.

Dans l'ensemble, les performances de l'Algérie en termes d'intégration régionale apparaissent mitigées. Le pays est bien classé dans le domaine de la libre circulation des personnes, mais il se classe à l'avant-dernière position au sein de l'UMA pour les autres dimensions de l'indice. Pour améliorer ses performances, l'Algérie devrait réduire ses tarifs douaniers pour le commerce intra-UMA et améliorer son intégration dans les chaînes de valeur régionales.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

2.2.1.2. La place de l'Algérie dans le domaine des énergies renouvelable en Afrique

Pour ce qui est de la production en énergie renouvelable sur l'ensemble du continent, l'Afrique produit une capacité globale de 38 192 mégawatts (MW) au 31 décembre 2016 contre 34 080 MW à fin 2015 et 23 050 MW en 2007.¹⁶

Le classement des 10 tops pays africains, ayant la plus grande capacité installée d'énergies renouvelables en 2017¹⁷.

Tableau 2 : les pays Africains ayant les plus grandes capacités dans la production des énergies renouvelables

Les tops 10 pays en Afrique	La production des énergies renouvelables
Ethiopie	4 188 mégawatts (MW)
Afrique de Sud	4 064 MW
Egypte	3 160 MW
RD Congo	2 579 MW
Zambie	2 436 MW
Maroc	2 309 MW
Mozambique	2 200 MW
Nigeria	2 062 MW
Kenya	2 057 MW
Soudan	1 793 MW
Algérie	536 MW

Sources : Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, octobre 2015 ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA.

¹⁶ Intitulé «Statistiques de capacité renouvelable 2017».

¹⁷ Intitulé «Statistiques de capacité renouvelable 2017».

Interprétation

L'Algérie vient à la 18^e place de ce classement en production d'énergie renouvelable, ce classement ne reflète qu'un début d'investissement dans cette activité. L'Algérie s'est engagée récemment dans un plan gigantesque en termes de diversification et de transition énergétique, afin de mettre le cap sur le renouvelable et de dégager des excédents à promouvoir vers l'exportation.

2.2.2.3. Le classement des économies les plus compétitives en Moyen-Orient de 2015-2016

L'Algérie est classée à la 87^e place au classement mondial sur la compétitivité économique¹⁸ sur lequel le tableau suivant montre :

Tableau 3 : les économies les plus compétitives en Moyen-Orient

Pays	Classement
Qatar	14
Emirats arabes unies	17
Arabie saoudite	25
Koweït	34
Bahreïn	39
Oman	62
Jordanie	64
Maroc	72
Iran	74
Algérie	87

Sources : Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, octobre 2015 ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA.

¹⁸ Source : the global competitiveness report 2015-2016

Interprétation

Malgré la baisse des économies du pays, l'Algérie a été classé parmi les 100 pays du Moyen-Orient à partir des statistiques obtenues durant la période 2015 et 2016.

2.2.2. La place de l'Algérie dans le monde

On doit voir le classement de notre pays par rapport aux autres pays développés selon la matière d'innovation et la compétitivité.

2.2.2.1. Classement des meilleurs pays au monde

Le magazine américain US News & World Report a publié son classement des meilleurs pays du monde. L'Algérie y figure à la 78^{ème} place parmi 80 pays classés.

Tableau 4 : classement des meilleurs pays au monde

Pays	Classement du pays
Suisse	1 ^{er}
Canada	2 ^{ème}
Angleterre	3 ^{ème}
Allemagne	4 ^{ème}
Japon	5 ^{ème}
Suède	6 ^{ème}
USA	7 ^{ème}
Emirats Arabes Unis	22 ^{ème}
Arabie Saoudite	32 ^{ème}
Egypte	45 ^{ème}
Maroc	48 ^{ème}
Tunisie	64 ^{ème}
Algérie	78 ^{ème}
Iran	79 ^{ème}
Serbie	80 ^{ème}

Sources : Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, octobre 2015 ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA.

2.2.2.2. La place de l'Algérie dans le monde selon la matière d'innovation

L'Algérie enregistre une très mauvaise note en matière d'innovation, et ses autorités ne font pas grand-chose pour améliorer la situation.

Selon le rapport de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), qui s'intéresse à l'efficacité des politiques d'innovation pour le développement, l'Algérie est classée à la 126e place mondiale avec un faible indice de 24.38 sur 100¹⁹.

Ce rapport passe au crible les différentes facettes; politique, économique et sociale de l'innovation dans 141 pays. Cette étude entend "fournir les outils nécessaires pour adapter les politiques d'innovation de manière à promouvoir la production, la productivité et la croissance" entre autres.

2.2.2.3. Evolution de la compétitivité Algérien

Selon le rapport global sur la compétitivité 2014-2015 de la WEF²⁰, l'économie algérienne se hisse au 79e rang, gagnant ainsi 21 places par rapport au classement du 2013-2014 (100e rang) et celui du 2012-2013 (110e rang).

Pour établir son classement global de compétitivité, le Forum se base sur 114 indicateurs regroupés dans 12 catégories dont l'environnement macro-économique dans lequel l'Algérie a occupé la 11e place parmi les 114 pays étudiés. Sur le critère de la taille du marché, l'Algérie est classé 47e mondialement.

Parmi les atouts qui ont permis à l'Algérie de grimper dans le classement, figure aussi les avancées enregistrées dans les secteurs de l'éducation, l'enseignement et la santé, notamment les efforts consentis en matière de prévention contre le sida et le paludisme.

Le rapport du Forum recommande, par ailleurs, une meilleure prise en charge du secteur financier crouissant à la 133 e place selon l'indice de la disponibilité des services financiers, la 133 e place en matière de solidité du système bancaire et la 72 e place concernant la facilité d'octroi de crédits.

¹⁹ Le rapport *The Global Innovation Index* de l'OMPI, 2015.

²⁰ Publié par le Forum économique mondial, 2015.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Le WEF insiste également sur la nécessité de revoir le cadre institutionnel de l'économie algérienne et d'améliorer l'efficacité des marchés du travail et des biens ainsi que le marché financier pour "mettre la croissance du pays sur une trajectoire plus durable".

L'Algérie occupe le 136e rang en matière d'efficacité du marché des biens, selon le rapport qui déplore à cet égard la faiblesse d'intensité de la concurrence locale (136 e rang) et la complexité des procédures de lancement des projets (139 e rang).

Concernant les infrastructures de base, l'Algérie est classée 107e à l'échelle mondiale, indique le même rapport notant la mauvaise qualité des routes (107e place) des ports (117e place) et des infrastructures du transport aérien (128e place).

Le rapport souligne également qu'en dépit de la disponibilité des scientifiques et des ingénieurs (61e place), l'innovation demeure l'un des points négatif pour l'Algérie qui occupe la 128e place, selon cet indice.

Le classement du WEF est établi à partir des données économiques collectées auprès des 144 pays étudiés, outre les résultats d'enquêtes menées dans ces pays. En Algérie, l'enquête a été réalisée par le Centre de recherche en économie appliquée pour le développement (CEAD).

2.2.3. Le poids de l'Algérie dans le commerce mondiale

Se fait selon deux principaux c'est de par rapport aux importations et autre par rapport aux exportations.

2.2.3.1. Les exportations

Tableau 5 : la part des exportations Algériennes dans le commerce mondiale (la valeur en USD)

Années	Exportations mondial*	Exportations Algériennes**					
		Total	%	Hors hydrocarbures	%	hydrocarbures	%
2001	6 191 000	19132	0.309	648	0.010	18 484	0.299
2002	6 492 000	18825	0.290	734	0.011	18 091	0.279
2003	7 586 000	24612	0.324	673	0.009	23 939	0.316
2004	9 218 000	32083	0.348	781	0.008	31 302	0.340
2005	10 495 000	46001	0.438	907	0.009	45 094	0.430
2006	12 120 000	54613	0.451	1 184	0.010	53 429	0.441
2007	14 120 000	60163	0.043	1 332	0.009	58 831	0.417
2008	16 140 000	79298	0.491	1 937	0.012	77 361	0.479
2009	12 542 000	45194	0.360	1 066	0.008	44 128	0.352
2010	15 274 000	57053	0.373	1 526	0.010	55 527	0.364
2011	17 816 000	73489	0.412	2 062	0.012	71 427	0.401
2012	17 850 000	71866	0.408	2 062	0.011	69 804	0.391

Source : * données de l'OMC statistique de commerce international

** données de CNIS

La lecture du tableau 5 fait ressortir clairement, que durant toutes la période 2001 jusqu'à 2012, le poids des exportations Algériennes hors Hydrocarbures par rapport aux exportations mondiales est insignifiant puisqu'il oscille entre 0.008 % (2004 à 2008) et 0.012 (2008 à 2011).

Selon une étude publiée par CNUCED au courant de 2010, sur les échanges mondiaux situe le commerce mondial à hauteur de 12 000 milliards USD soit le double de ce qu'ils existaient 10 ans auparavant. Cela explique que l'effet de la mondialisation commence à prendre une tournure de plus en plus significative en faveur des pays qui ont su de mettre au diapason des échanges internationaux.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

L'étude en question considère que le commerce mondial est, par tête d'habitant. Dans son ensemble assez inégal dans la mesure où le commerce per capita dans les pays occidentaux est de 10 000 USD alors que la moyenne mondiale se situe autour de 3 000 USD par habitant.

S'agissant de l'Afrique, sa part dans les échanges mondiaux est bien en deça de la moyenne mondiale puisqu'elle est de 800 USD par tête alors que la part de l'Algérie (y compris les hydrocarbures) est double soit 1 600 USD par habitant.

Néanmoins, si en raison en terme d'exportations hors hydrocarbures, la part de l'Algérie revient à 80 USD per capita, dès lors que la structure des exportations Algériennes est largement dominée par les hydrocarbures.

2.2.3.2. Les importations

Tableau 6 : le poids des importations Algériennes dans le commerce mondial (en million USD)

Année	Importations mondiales*	Importations Algériennes **					
		Total	%	Hors hydrocarbures	%	Hydrocarbures	%
2001	6 483 000	9 940	0.153	9 801	0.151	139	0.002
2002	6 742 000	12 009	0.178	11 864	0.176	145	0.002
2003	7 867 000	13 534	0.172	13 420	0.171	114	0.001
2004	9 568 000	18 308	0.191	18 135	0.190	173	0.002
2005	10 860 000	20 357	0.187	20 145	0.185	212	0.002
2006	12 444 000	21 456	0.172	21 212	0.170	244	0.002
2007	14 311 000	27 631	0.193	27 307	0.191	324	0.002
2008	16 541 000	39 479	0.239	38 885	0.235	594	0.004
2009	12 736 000	39 294	0.309	38 745	0.304	549	0.004
2010	14 464 000	40 473	0.280	39 745	0.275	955	0.007
2011	15 077 000	47 247	0.313	46 083	0.306	1 164	0.008
2012	18 155 000	50 376	0.277	45 421	0.250	4 955	0.027

Source : *données de l'OMC

** données de CNIS

Ce tableau fait ressortir un constat similaire en termes de poids insignifiant des importations algériennes par rapport aux importations mondiales : le meilleur résultat enregistré étant de 0.313 % au courant de l'année 2011.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Cette grille de lecture permet, au moins, d'affirmer deux constats : le premier est lié au fait que l'Algérie n'a aucune place dans la division internationale de travail (spécialisation du travail). La seconde, quant à lui, est révélatrice de l'hypothèse d'existence d'un dutch disease Algérien appuyant la thèse de la « malédiction des ressources ».

Conclusion

Les différentes pratiques du commerce extérieur avaient été fondées par les théories traditionnelles puis reformulées par les nouvelles théories en intégrant le facteur de la technologie qui s'intéresse à la modélisation des échanges des biens et services entre états, et s'incliner également sur les questions d'investissements internationaux et de taux de change.

Malgré que les théories du commerce international mettent en avant les avantages du libre-échange pour tous les partenaires, les pouvoirs publics ne cessent de protéger leurs activités nationales et cela en mettant en place les politiques commerciales qui diffèrent d'un pays à un autre.

Les pays d'Europe, considérés comme pays développés, jouent un rôle très important dans le développement des échanges entre différents pays du monde. En contrepartie les pays en voie de développement comme l'Algérie et ses voisinages se basent essentiellement sur l'exportation des matières premières qui n'assure aucun développement au niveau local.



Chapitre II

Le commerce extérieur en Algérie

Introduction

Le secteur du commerce extérieur est un secteur stratégique de toute économie nationale. C'est à travers la bonne maîtrise de ses deux principales fonctions à savoir le commerce des importations et le commerce des exportations que n'importe quel pays peut être qualifié de nation stable sur le plan économique et social.

L'économie nationale Algérienne est fondée essentiellement sur les ressources provenant des hydrocarbures. Son commerce extérieur est dominé par les importations. Cela fait de la dépendance de l'Algérie vis-à-vis de l'extérieur une question sérieuse qui interpelle les autorités Algérienne, mais aussi l'ensemble des opérations économiques et les institutions concernées.

Dans notre présent chapitre, nous allons traiter les points essentiels sur l'évolution qu'a connus ce secteur durant toute la période 2000 et 2016 dans la première section, et les politiques commerciales et leur pratique sera vue dans la deuxième section.

Section 1 : Evolution du commerce extérieure en Algérie par groupe d'utilisation

On va essayer de traiter et expliquer plusieurs tableau selon lequel l'Algérie importe et exporte vers plusieurs pays et sa répercussion sur la balance commerciale.

1.1. Évolution chiffré de la balance commerciale de l'Algérie entre 2000-2016

Le graphique suivant montre l'évolution chiffrée des exportations et des importations de l'Algérie¹, ainsi que de sa balance commerciale durant la période allant de 2000-2015.

¹ Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ;2017.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

**Tableau 7 : évolution des échanges commerciaux de l'Algérie de 2000 à 2015
en millions US Dollars**

	Importation	Exportation	Balance commerciale	Taux de couverture (%)
2000	9 173	22 031	12 858	240
2001	9 940	19 132	9 192	192
2002	12 009	18 825	6 816	157
2003	13 534	24 612	11 078	182
2004	18 308	32 083	13 775	175
2005	20 357	46 001	25 644	226
2006	21 456	54 673	33 157	225
2007	27 631	60 163	32 532	218
2008	39 479	79 298	39 819	201
2009	39 294	45 194	5 900	115
2010	40 473	57 053	16 580	141
2011	47 247	73 489	26 242	156
2012	50 376	71 866	21 490	143
2013	55 028	64 974	9 946	118
2014	58 580	62 886	4 306	107
2015	39 192	28 860	-10 332	74

Source : CNIS

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

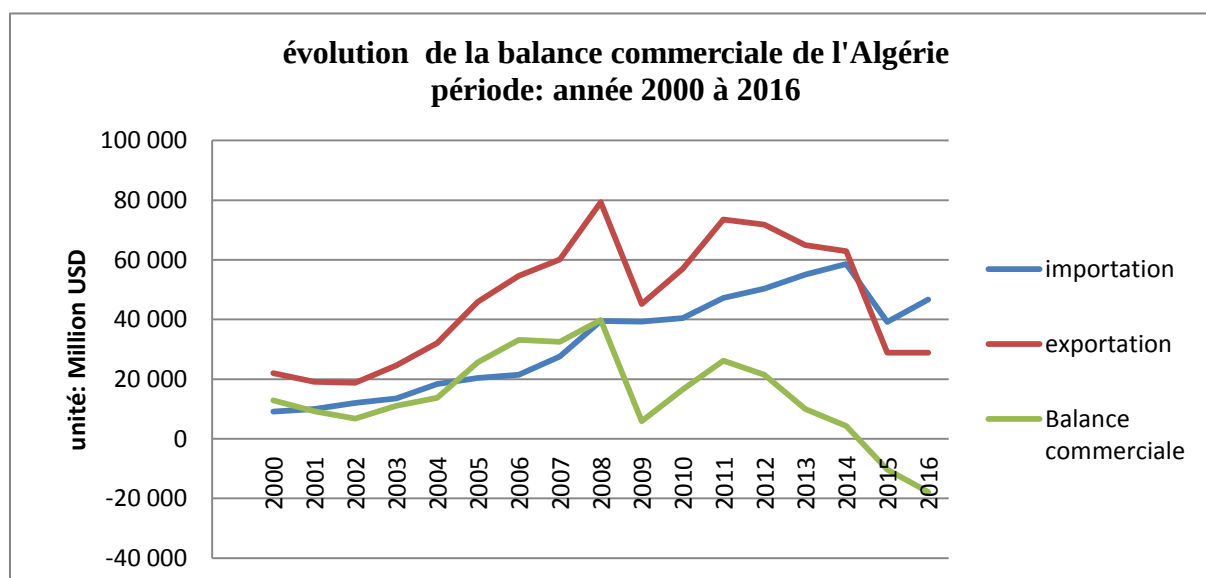
**Tableau 8 : l'évolution des échanges commerciaux de l'Algérie de 2015 à 2016
en millions DA**

	Année 2015		Année 2016		Evolution (%)
	Dinars	Dollars	Dinars	Dollars	
Importation	5 193 460	51 702	5 115 135	46 727	-9,62
Exportation	3 481 837	34 668	3 161 344	28 883	-16,69
Balance commerciale	-1 711 623	-17 034	-1 953 791	-17 844	
Taux de couverture (%)	67		62		

Source : CNIS (Centre National sur l'Information statistique)

Pour résumer les statistiques obtenues on le résume en graphe suivant :

Graphique 3 : l'évolution des échanges commerciaux Algérie



Source : réalisé sur la base des données des tableaux N°5 et N°6

Interprétation

Malgré la baisse des importations entre 2014 et 2016 mais les exportations restent toujours plus faible que les importations, ce qui engendre une balance commerciale négative c'est-à-dire les résultats globaux obtenus en matières des réalisations des échanges extérieurs

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

de l'Algérie pour la période de l'année 2015 fonds ressortir un déficit de la balance commerciale de 13,71 milliard de dollars US, et l'année 2016 était plus difficile pour l'Algérie que l'année 2015 et les cours des hydrocarbures, du fait des mutations énergétiques mondiales, seront encore bas pendant encore de longues années. En effet, un excédent de 4,31 milliard de dollars US enregistré durant l'année 2014. Et cet excédent de la balance commerciale a été marqué durant toutes les années précédentes entre 2000 et 2014.

La période 2008-2009 a connue grande chute à cause de la baisse des exportations qui est relié à la présence de la crise financière et économique mondiale celle des subprimes qui a touché tous les pays du monde.

C'est à partir de 2014 et à cause de la baisse des prix de pétrole que tout a changé et que les importations ont pris de l'ampleur et les exportations ont baissés, c'est par le fait que l'Algérie est un pays rentier qui n'exporte que les Hydrocarbures que la balance commerciale Algérienne a été affecté négativement et que les exportations ont connu un énorme recul.

Le niveau des réserves de change qui étaient supérieur à 192 milliards de dollars janvier seraient de 151 milliards de dollars en 2015 et à 121 milliards à fin 2016 selon le Ministre des finances, un niveau qui représente 23 mois d'importations mais tablant sur un cours de 60 dollars le baril. Or le montant risquent d'être inférieur tant fin 2015 que fin 2016. Ainsi les réserves de change sont passées de 192 milliards de dollars début janvier 2014, les 173 tonnes d'or équivalent seulement à environ 7 milliards de dollars et termineront certainement à un montant inférieur à 140/145 milliards de dollars fin 2015. La valeur d'une monnaie qui dépend fondamentalement de la production et de la productivité globale. Et pour rappel 70 % de la valeur du dinar algérien est corrélée aux réserves de change qui proviennent presque intégralement de la rente des hydrocarbures.

Et Le compte des revenus des facteurs s'est également légèrement dégradé en 2015, passant à -445,6 milliards de dinars, contre -397,7 milliards de dinars en 2014, notamment du fait des rapatriements de dividendes au premier semestre.²

1.1.1. L'importation par groupe d'utilisation

On présente des tableaux qui montrent que les importations Algériennes ont marqués des variations durant toute la période 2000-2016³.

²Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2016.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

Tableau 9 : les produits importés en Algérie par groupe d'utilisation

	Alimentation	Energie et lubrifiant	Produits bruts	Demi-produits	Bien d'équip agr	Bien d'équip ind	Bien de consom	Total
2000	2 415	125	428	1 655	85	3 068	1 393	9 173
2001	2 395	138	478	1 872	155	3 435	1 466	9 940
2002	2 740	145	562	2 336	148	4 423	1 655	12 009
2003	2 678	114	689	2 857	129	4 955	2 112	13 534
2004	3 597	173	784	3 648	173	7 139	2 797	18 308
2005	3 587	212	751	4 088	160	8 452	3 107	20 357
2006	3 800	244	843	4 934	96	8 528	3 011	21 456
2007	4 954	324	1 325	7 105	146	8 534	5 243	27 631
2008	7 813	594	1 394	10 014	174	13 093	6 397	39 479
2009	5 863	549	1 200	10 165	233	15 139	6 145	39 294
2010	6 058	955	1 409	10 098	341	15 776	5 836	40 473
2011	9 850	1 164	1 783	10 685	387	16 050	7 328	47 247
2012	9 022	4 955	1 839	10 629	330	13 604	9 997	50 376
2013	9 580	4 385	1 841	11 310	508	16 194	11 210	55 028
2014	11 005	2 879	1 891	12 852	658	18 961	10 334	58 580
2015	7 051	1 699	1 177	8 971	526	13 195	6 573	39 192

Source : CNIS (centre nationale de l'information statistique) 2016.

Interprétation

Depuis l'année 2000, les biens d'équipement industriels sont classés parmi les premiers produits importés avec un pourcentage de 33% enregistré en 2015.

Les hausses ont aussi concerné les biens destinés à les demi-produits en deuxième lieu avec 23% en 2015.

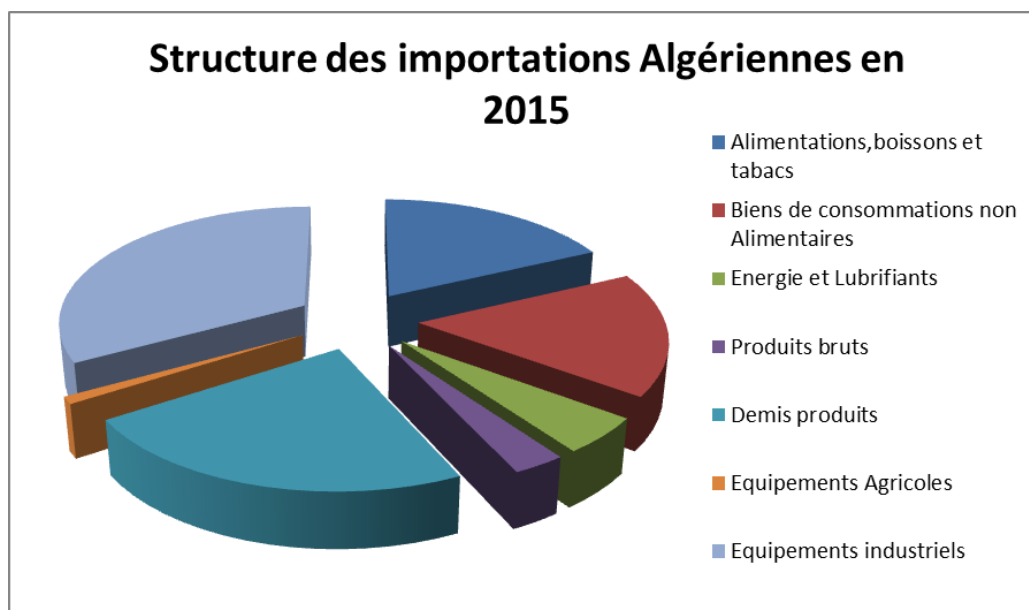
En troisième classement les biens alimentaires et les biens de consommations non alimentaire avec 18% et 17% en 2015.

³ Ministre de la finance « statistique du commerce extérieur de l'Algérie » ; 2016.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

D'après les données obtenus dans ce tableau on a les résumer en graphique suivant :

Graphique 4 : les produits importés en Algérie par groupe d'utilisation



Source : CNIS/DG Douanes, 2016

- Durant l'année 2016, la répartition par groupe de produit fait ressortir le tableau ci-dessus des baisses pour le groupe des biens alimentaires de 11,72% ; le bien destiné à l'outil de production avec une proportion de 10,25% ; les biens d'équipement de 10,4% et enfin les biens de consommation non alimentaires de 4,62%.⁴

⁴ Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2016.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

Tableau 10 : la répartition par groupe de produits

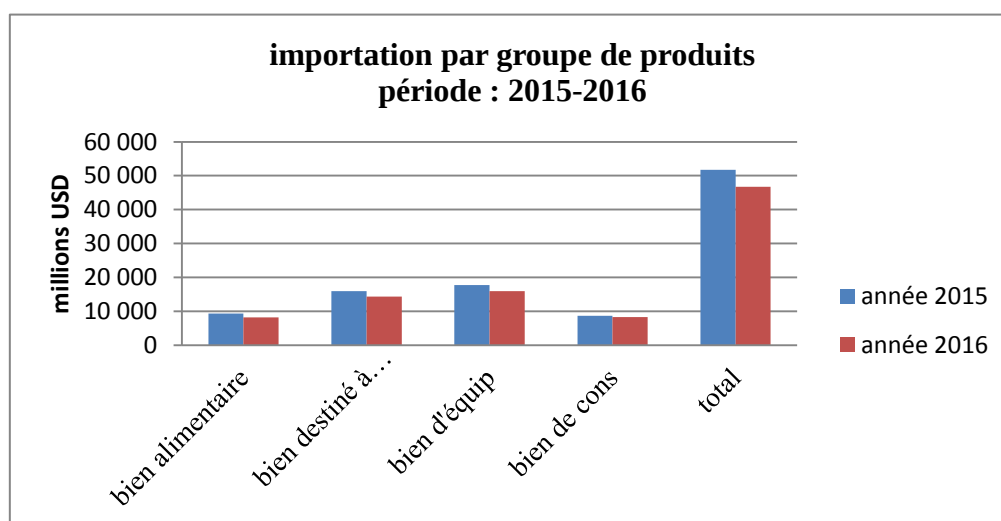
Groupe de produits	Année 2015		Année 2016		Evolution (%)
	Valeur	Struc %	Valeur	Struc %	
Biens alimentaire	9 316	18,02	8 224	17,60	-11,72
Biens destiné à l'outil de production	15 970	30,89	14 333	30,67	-10,25
Biens d'équipement	17 740	34,31	15 895	34,02	-10,40
Biens de consommation non alimentaires	8 676	16,78	8 275	17,71	-4,62
Total	51 702	100%	46 727	100%	-9,62

Source : CNIS. 2016

Les produits ou on a obtenu un grand % que l'Algérie importe sont des biens d'équipements et les biens destiné à l'outil de production.

Une baisse de total des importations des produits en 2016 par rapport à l'année précédente 2015. On va résumer les statistiques obtenu dans le tableau on graphe suivant :

Graphique 5 : les produits importés par groupe d'utilisation



Source : CNIS. 2016

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

Nos importations peuvent être réparties en 4 grandes catégories de biens :

1.1.1.1. Les biens d'équipements

Il s'agit surtout comme le montre le tableau, des appareils électriques pour la téléphonie, des véhicules de transport de personnes et de marchandises et des turboréacteurs et turbopropulseurs⁵.

Tableau 11 : Les principaux produits des biens d'équipement en millions USD

Principaux produits	Année 2015		Année 2016		Evolution s (%)
	Valeurs	Structure (%)	Valeurs	Structures (%)	
Appareils électriques pour la téléphonie	1 219,55	6,87	1244,89	7,83	2,08
Véhicules de transport de personnes et de marchandises	1 501,13	8,46	782,36	4,92	-47,88
Turboreacteurs,turbopropulseurs	1 262,38	7,12	529,69	3,33	-58,04
Article de robinetterie et organes similaires	389,96	2,20	494,83	3,11	26,89
Tracteurs	460,22	2,59	469,99	2,96	2,12
Tableaux, panneaux et consoles	414,57	2,34	467,63	2,94	12,80
Parties reconnaissables destinées aux machines génératrices	492,40	2,78	449,93	2,83	-8,63
Avion	531,83	3,00	444,82	2,80	-16,36
Moniteurs et projecteurs	420,91	2,37	442,83	2,79	5,21
Bouteurs (bulldozers)	498,38	2,81	422,73	2,66	-15,18
Sous total	7 191,33	40,54	5 749,7	36,17	-20,05
Total	17 740	100%	15 895	100%	-10,40

Source : CNIS. 2016

⁵Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2016.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

1.1.1.2. Pour les biens destinés au fonctionnement de l'outil de production

Sont constitué essentiellement des matériaux de construction (barres en fer ou en acier, tubes et tuyaux, bois, etc.....) ainsi que les huiles destinées à l'industrie alimentaire⁶.

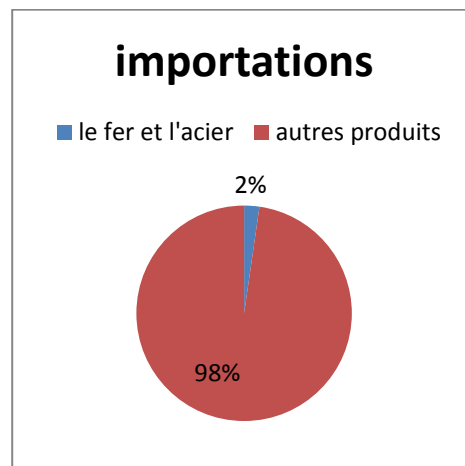
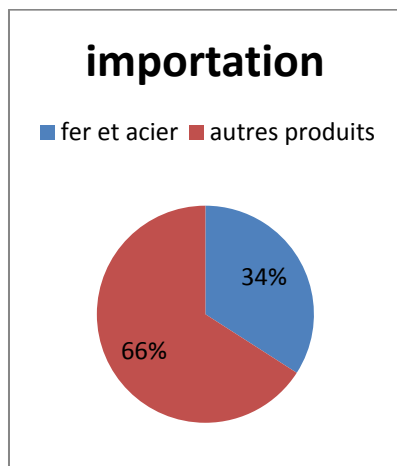
Tableau 12 : Les principaux produits des biens de fonctionnement de l'outil de production en million USD

Principaux produits	Année 2015		Année 2016		Evolution %
	valeurs	Structure%	Valeurs	Structure%	
Tubes et tuyaux en fer ou en acier	863,22	5,41	1 240,22	8,65	43,67
Barres en fer et en acier	1 403	8,79	1 174,67	8,20	-16,31
Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux	1 980,72	12,40	1 032,32	7,20	-47,88
Constructions et parties de constructions	744,94	4,66	895,20	6,25	20,17
Huiles destine à l'industrie alimentaire	653,74	4,09	704,52	4,92	7,77
Polymères de l'éthylène	529,08	3,31	514,09	3,59	-2,83
Bois et contre plaques	559,12	3,50	477,26	3,33	-14,64
Produits lamines	675,08	4,23	441,17	3,08	-34,65
Ciments hydrauliques	473,96	2,97	305,47	2,13	-35,44
Poly acétals	309,64	1,94	302,47	2,11	-2,32
Sous total	8 193,64	51,30	7 087,89	49,45	-13,49
Total	15 970	100%	14 333	100%	-10,25

Source : CNIS. 2016

⁶ Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2016.

Graphique 6 : La part de fer et l'acier selon les importations des produits de fonctionnement de l'outil de production et selon les biens de consommations non alimentaire en 2016



Interprétation

L'Algérie importe une quantité très importante de fer et de l'acier de l'outil de production dans l'année 2016 pour but d'encourager la production nationale.

Et selon les importations de fer et de l'acier consommé directement par les clients Algériens importe juste une petite quantité.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

1.1.1.3. Le groupe de **biens de consommation non alimentaires** occupe la troisième position dans la structure de nos importations avec la cote part de 17,71% et en volume de 8,27 milliards de dollars US enregistrant ainsi une diminution de 4,62% par rapport à l'année 2015⁷.

**Tableau 13 : les principaux produits des biens de consommation non alimentaire
en million USD**

Principaux produits	Année 2015		Année 2016		Evolution %
	Valeurs	Structures%	Valeurs	Structures%	
Médicaments	1 973,45	22,75	2 020,70	24,42	2,39
Véhicules de tourisme	2 038,16	23,49	1 292,02	15,61	-36,61
Parties et accessoires de véhicules automobiles	394,86	4,55	393,96	4,76	-0,23
Réfrigérateurs, congélateurs	264,64	3,05	279,31	3,38	5,54
Meubles et leurs parties	243,13	2,80	235,87	2,85	-2,99
Tissus de fil de filament synthétiques	138,83	1,60	163,51	1,98	17,78
Poêles et chaudières à foyer	144,33	1,66	152,67	1,84	5,78
Pneumatiques neufs en caoutchouc	139,21	1,60	144,02	1,74	3,46
Autre ouvrage en fer ou en acier	91,17	1,05	112,01	1,35	22,86
Livres, brochures et imprimés similaires	123,94	1,43	104,25	1,26	-15,89
Sous total	5 551,72	63,99	4 898,32	59,19	-11,77
Total	8 676	100%	8 275	100%	-4,62

Source : CNIS. 2016

⁷ Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2016.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

1.1.1.4. Le groupe des **biens alimentaires** viennent en dernier rang dans la structure des importations réalisées durant l'année 2016 avec une part de 17,6% de volume global, soit 8,22 milliards de dollars US. Par rapport à l'année 2015, ce groupe a enregistré une diminution de 11,72%.⁸

A l'intérieur de ce groupe, on peut relever que la baisse obtenue en 2016, a concerné les céréales avec 20,61%, les laits et produits laitiers 15,83%, les viandes 10%, et les légumes secs 7,69%.

Quant à la hausse, elle a concerné les sucres 21,44%, le café et le thé 4,7%.

Tableau 14 : Les principaux produits des biens alimentaires en million USD

Principaux produits	Année 2015		Année 2016		Evolution %
	Valeurs	Structures %	Valeurs	Structures %	
Céréales, semoules et farine	3 541,20	38,01	2 811,34	34,18	-20,61
Laits et produits laitiers	1 170,37	12,56	985,11	11,98	-15,83
Sucres et sucreries	751,20	8,06	912,25	11,09	21,44
Café et thé	378,15	4,06	395,91	4,81	4,70
Légumes secs et autres	386,23	4,15	356,51	4,33	-7,69
Viandes	259,28	2,78	233,34	2,84	-10,00
Sous total	6 486,43	69,63	5 694,46	69,24	-12,21
Total	9 316	100%	8 224	100%	-11,72

Source : CNIS. 2016

Synthèse

L'évolution des importations entre 2000 et 2014 permet d'observer avant tout un tassement léger du niveau des importations sur les dernières années. En effet, après une hausse sensible en 2014, les importations enregistrent une légère baisse en 2009 et une autre

⁸ Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2016.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

plus rapide en 2015 à cause de la baisse des prix de pétrole donc la baisse de la valeur de la monnaie national par rapport à la monnaie étranger.

La baisse des importations en 2015, ainsi qu'on peut le constater, touchera en valeurs absolues tous les groupes d'utilisation qu'ils s'agissent des produits alimentaires, des matières premiers, demi produits, et des biens d'équipements.

En somme, sur ces dernières années qui ont coïncidé avec la libéralisation du commerce d'importation, l'essoufflement du poste importation observable dans les faits depuis 2000 indique bien un changement d'attitude profond, en ce sens que ce sont les entreprises et le marché qui régulent les achats externes. Donc il est possible de dire que le système de gestion des importations a entré dans une phase de stabilité progressive jusqu'à l'année 2015.

L'analyse de l'évolution des importations par produit, de 2000 à 2016 laisse voire d'abord une irrégularité de niveau des approvisionnements d'une année sur l'autre, sur de nombreux produits. C'est là une situation tout à fait normal au stade actuel, dans la mesure où :

- Le rythme des achats reste dépendant fondamentalement des demandes qui sont exprimées sur le marché ;
- Ce rythme est également dépendant des performances de production national ;

1.1.2 Les exportations par groupe d'utilisation

Les exportations algériennes s'est basé sur les hydrocarbures avec une part de 93,84% du volume global des exportations durant l'année 2016. Malgré la baisse des prix de pétrole les hydrocarbures ont présenté l'essentiel de nos exportations à l'étranger et pour cela ont enregistré une diminution pendant la période 2012 jusqu'à nos jours.

La forte croissance des recettes d'exportations des hydrocarbures est le résultat conjugué de relèvement général du niveau de prix internationaux mais également d'une augmentation significative des niveaux de production et d'exportation de la SONATRACH, ce résultat enregistré en 2000 à savoir 18,9 milliards de dollars US correspond en termes de performance intrinsèque du secteur des hydrocarbures.

Une baisse en moyenne annuelle d'un dollar du cours du pétrole (le prix de cession du gaz étant indexé sur celui du pétrole) occasionne un manque à gagner d'environ 600 millions de dollars. Les réserves de pétrole selon le dernier conseil des ministres sont d'environ 10

milliards de barils et celles du gaz conventionnel de 2700 milliards de mètres cubes gazeux. Ces données sont loin des données souvent reprises par la presse nationale qui évoquent plus de 12 milliards de barils de pétrole et de 4500 milliards de mètres cubes gazeux (données de BP de 1999 jamais réactualisé). Les exportations de gaz qui représentent plus 34% des recettes de SONATRACH durant 2010/2014 n'ont jamais pu dépasser la barre des 55 milliards de mètres cubes gazeux. Les recettes de SONATRACH ont été de 73 milliards de dollars entre 2010/2011, 63 milliards de dollars en 2013 59 milliards de dollars en 2014.

1.1.2.1. L'impact de la baisse des prix de pétrole

À court terme, la baisse des prix du pétrole a un impact limité sur la croissance, en raison de la dynamique interne du secteur privé, d'un investissement public qui est demeuré élevé et des transferts sociaux importants qui ont représenté 10,4% du PIB en 2015 et 9,4% en 2014⁹.

Cependant, à moyen terme, le gel de programmes d'investissements non budgétés risque d'avoir un effet négatif sur la croissance, surtout en l'absence de réformes ambitieuses pour diversifier les ressources budgétaires et l'économie.

Le ralentissement de l'économie se fait déjà sentir, une augmentation du mécontentement social vis-à-vis des coupes budgétaires, de l'augmentation des taxes et du taux de chômage élevé chez les jeunes ce qui pose également un risque qui entrave la réduction de la pauvreté et des inégalités.

Malgré une politique monétaire stricte, l'inflation a atteint 4,8 % en 2015, reflétant en partie l'effet d'une dépréciation nominale du dinar d'environ 20 %, destiné à corriger le déséquilibre extérieur. Durant la première moitié de l'année 2016, les autorités monétaires ont autorisé une dépréciation supplémentaire du dinar, alors que le gouvernement essayait d'éviter une baisse rapide des réserves de change et de les maintenir au-dessus de 100 millions de dollars US. La dépréciation du dinar devrait maintenir une pression inflationniste élevée, avec une prévision de l'inflation à 5,9 % en 2016.

⁹ Djazairi ; baisse du prix de pétrole : quels impacts sur l'économie Algérienne ; 2014.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

Tableau 15 : Evolution des exportations total en Algérie en millions USD

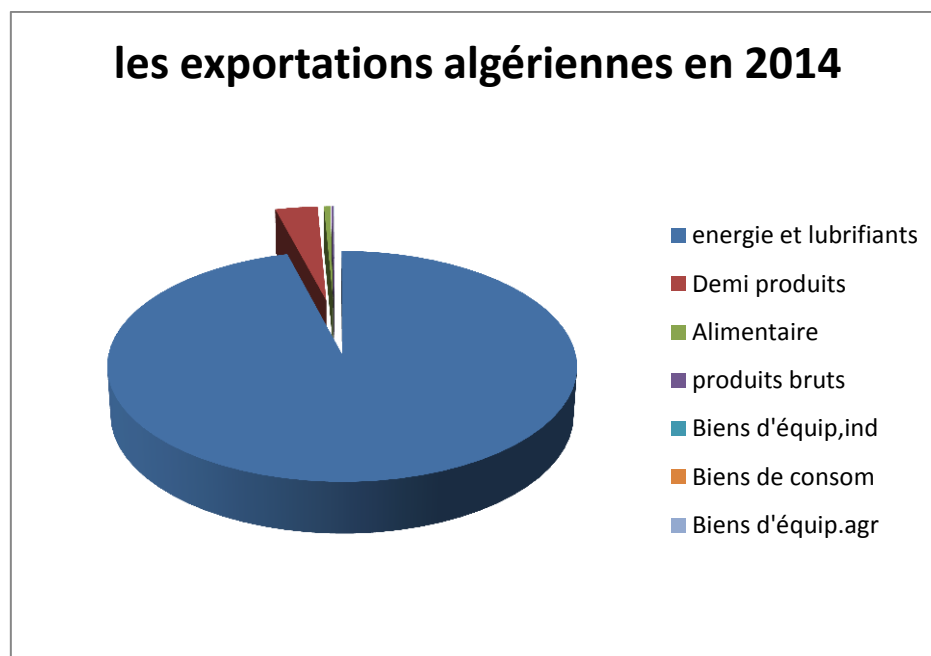
Valeurs en million USD	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 *
Exportations hors hydrocarbure	1 099	1 158	1 332	1 937	1 066	1 526	2 062	2 062	2 165	2 582	2 063
Exportations hydrocarbures	43 937	53 456	58 831	77 361	44 128	55 527	71 427	69 804	63 752	60 304	35 724
Total des exportations	45 036	54 613	60 163	79 298	45 194	57 053	73 489	71 866	65 917	62 886	37 787

Source : CNIS (centre nationale sur l'information statistique des douanes)

* résultats provisoires

Les exportations hors hydrocarbures, restent toujours marginales avec seulement 6,16 % du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,78 Milliards de dollars US ont enregistré une diminution de 9,55 % par rapport à l'année 2015.

Graphique 7 : Structure des exportations algériennes hors hydrocarbure



Source : CNIS

Les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par les énergies et lubrifiants qui représentent une part de 95,89 % du volume

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

global des exportations, des demi produits avec une part de 3,37 % , et enfin des biens alimentaires et les produits bruts avec les parts respectives de 0,51 % et 0.18 %¹⁰.

Tableau 16 : les principaux produits hors hydrocarbures en million USD

Principaux produits	Année 2015		Année 2016		Evolution %
	Valeurs	Structure %	Valeurs	Structure %	
Engrais minéraux ou chimiques azotes	419,44	21,30	447,68	25,14	6,73
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons	524,88	26,66	388,18	21,80	-26,04
Ammoniacs anhydres	477,02	24,23	323,92	18,19	-32,10
Sucres de canne et de betterave	149,85	7,61	231,65	13,01	54,59
Phosphate de calcium	95,29	4,84	77,99	4,38	-18,16
Dattes	34,70	1,76	37,52	2,11	8,13
Hydrocarbures cycliques	52,05	2,64	36,32	2,04	-30,22
Alcools acycliques	29,28	1,49	26,38	1,48	-9,90
Hydrogène, gaz rares	27,28	1,39	24,39	1,37	-10,59
Fils, Câbles et d'autres conducteurs isolés	1,79	0,09	19,19	1,08	
Sous total	1812	92,01	1613	90,58	-10,95
Total	1969	100%	1781	100%	-9,55

Source : CNIS. 2016

¹⁰Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2016.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

Pour conclure on peut dire que l'incidence ne se constate pas directement dans l'évolution chiffrée de la balance commerciale, l'avènement de l'Euro, comme monnaie internationale, affecte le commerce extérieur algérien. Le fait d'importer en euro et d'exporter les hydrocarbures essentiellement en dollars, l'Algérie subit une perte d'autant plus que l'Euro est plus cher, en termes de cours, que le dollar.

1.1.3. La répartition des importations par mode de financement

Tableau 17 : les importations en Algérie par mode de financement

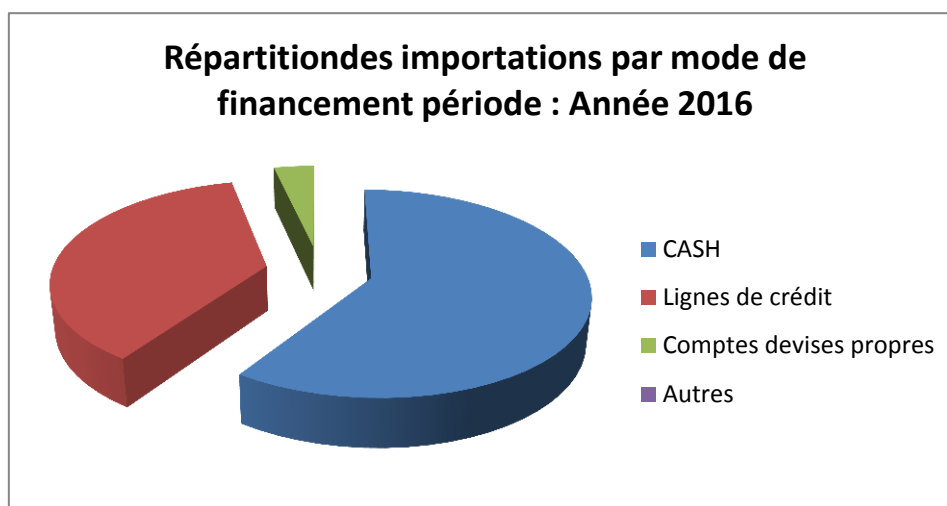
Mode de Financement	Année 2015		Année 2016		Evolution %
	Valeurs	Structure %	Valeurs	Structure %	
CASH	30 422	58,84	27 797	59,49	-8,63
Lignes de crédit	19 475	37,67	17 263	36,94	-11,36
Comptes devises propres	18	0,03	3	0,01	-83,33
Autres	1 787	3,46	1 664	3,56	-6,88
Total	51 702	100 %	46 727	100 %	-9,62

Source : CNIS

Les importations réalisées en Algérie ont été financées essentiellement par CASH d'un grand pourcentage par rapport aux autres modes de financement (lignes de crédit et comptes devises propres).

Le reste des importations est réalisé par le recours aux transferts financiers à raison de 3,57 % soit en valeur absolue de 1,66 milliard de dollars US en 2016.

Graphique 8 : les importations en Algérie par mode de financement



NB : - le CASH correspond au mode de règlement Remise Documentaire

- Les lignes de crédit correspondent au Crédit Documentaire

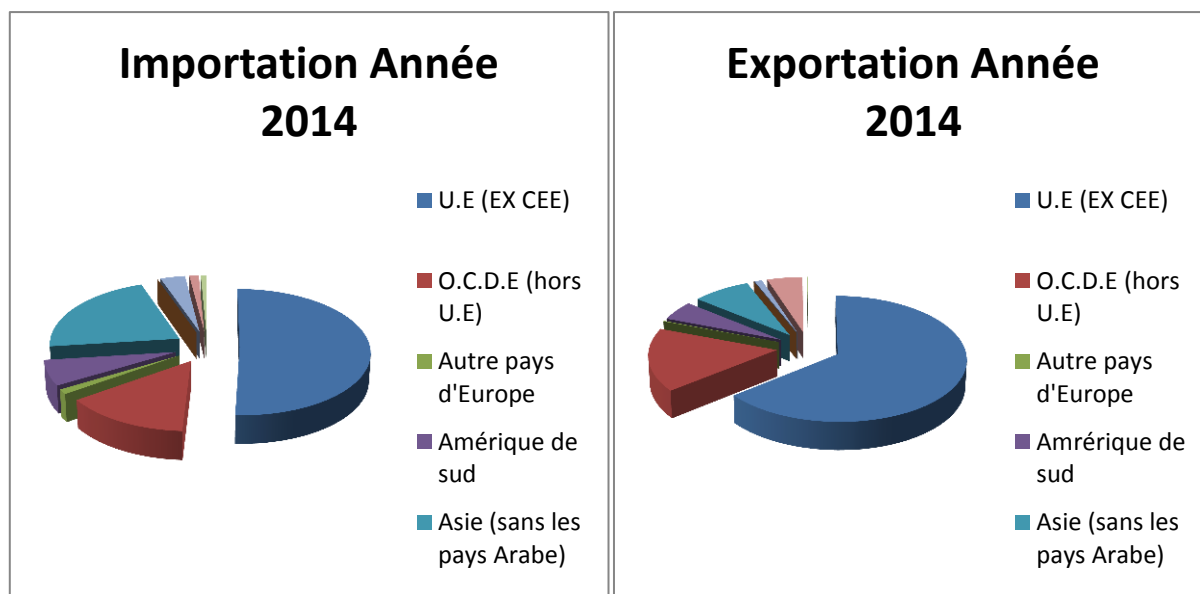
1.2. Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par régions économiques

En ce qui concerne la répartition par régions économiques on va essayer de montrer et expliquer les tableaux joints en annexe, et ces derniers montrent que nos échanges restent toujours polarisés sur nos partenaires traditionnels¹¹.

En effet, les pays de l'Union Européenne (UE) occupent les parts les plus importantes dans nos importations et de nos exportations suivis par les pays de l'OCDE en deuxième position.

¹¹Ministre de la finance « statistique du commerce extérieur de l'Algérie » ; 2016.

Graphique 9 : l'évolution des importations et des exportations par région économique en 2014



Source : CNIS

1.2.1. Union Européenne (UE)

Les pays de l'Union Européenne sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, on a marqué une augmentation de pourcentage des importations durant toute la période 2000-2014.

En effet, à partir de 2015 on a enregistré un ralentissement des importations. Durant l'année 2015-2016 les importations en provenance de l'UE ont enregistré une baisse de 12,97 % passant de 25,48 Milliards de dollars US en 2015 à 22,18 Milliards de dollars US en 2016.

Pour les exportations on a enregistré une dégradation des pourcentages des exportations durant la période 2000-2014 et une grande chute de 27,15% à partir de 2015 et 2016 soit 6,24 Milliards de dollars US.

1.2.2. Les pays de l'OCDE (hors UE)

Les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 13,47 % des importations de l'Algérie en provenance de ces pays, et de 21,64 % des exportations de l'Algérie vers ces pays.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

Par rapport à l'année 2015, il y a lieu de signaler une augmentation appréciable des exportations réalisées avec ces pays de l'OCDE (hors UE), passant de 5,29 Milliards de dollars US en 2015 à 6,25 Milliards de dollars US en 2016, soit près de 18,21 % en valeur relative. Tandis que les importations de l'Algérie en provenance de ces pays, ont enregistré une diminution évaluée à 14,5 %.

1.2.3. Les autres régions

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions restent toujours marqués par des faibles proportions

- Le volume global des échanges avec les autres pays d'Europe affiche une augmentation des importations durant l'année 2000-2004, une diminution pendant à partir de 2005 jusqu'à 2011 et une très faible exportation vers ces pays-là. Une régression de la part du marché de près de 21,6 % par rapport à l'année 2015, en passant de 1,26 milliards de dollars en 2015 à 989 millions de dollars US en 2016.
- Les pays de l'Asie affichent une légère diminution de près de 2,17 % passant de 14,26 milliards de dollars US à 13,95 milliards de dollars US pour l'année 2015-2016.
- Le volume des échanges avec les pays du Maghreb (UMA) a enregistré une baisse de près de 7,4 % par rapport à l'année 2015 passant de 2,23 % milliards de dollars US en 2015 à 2,06 milliards de dollars US en 2016.
- Les pays Arabes (hors UMA) ont enregistré une légère baisse par rapport à l'année 2015, puisque le volume global des échanges commerciaux avec ces pays est passé de 2,49 milliards de dollars US en 2015 à 2,31 milliards de dollars US en 2016 soit une diminution de 6,87 %.
- Enfin, les pays d'Amérique ont enregistré une légère hausse de 0,67 % par rapport à l'année 2015, passant de 4,5 milliards de dollars US en 2015 à 4,53 milliards de dollars US en 2016.

1.3. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie en 2016

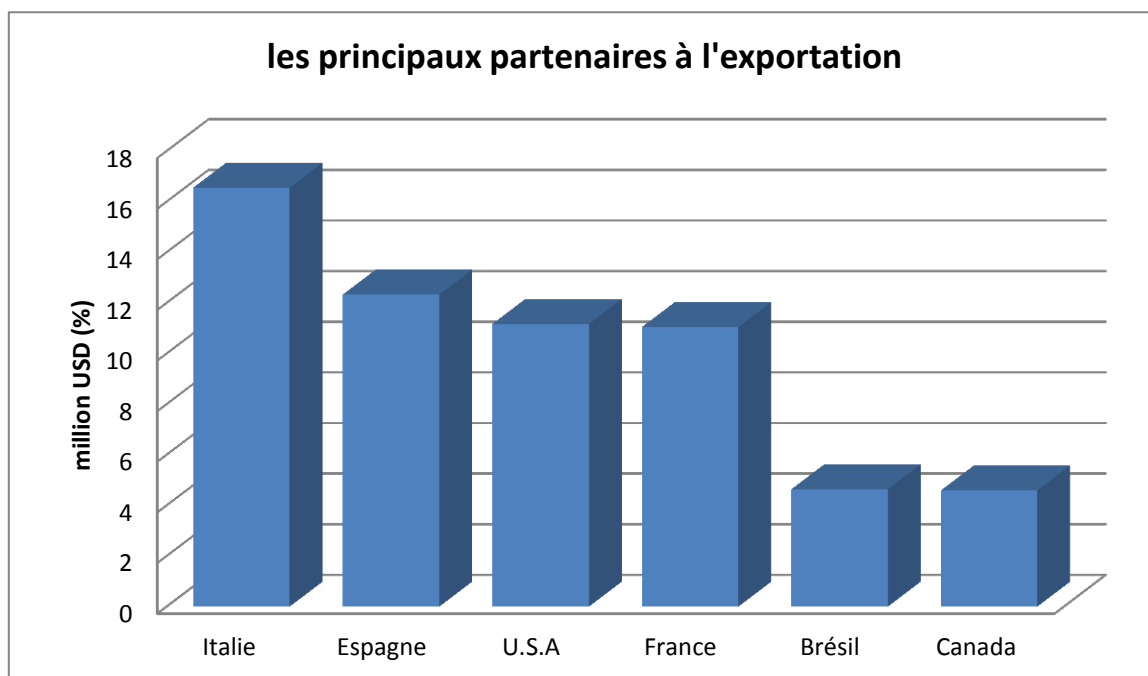
En ce qui concerne la répartition par régions économiques au cours de l'année 2016, les tableaux joints en annexe montrent clairement que l'essentiel de nos échanges extérieurs reste toujours polarisé sur nos partenaires traditionnels¹².

¹² Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2016.

1.3.1. Les principaux clients

Les exportations de l'Algérie sont très peu diversifiées comme le montre le tableau.

Graphique 10 : les 6 premiers clients de l'Algérie (en %)



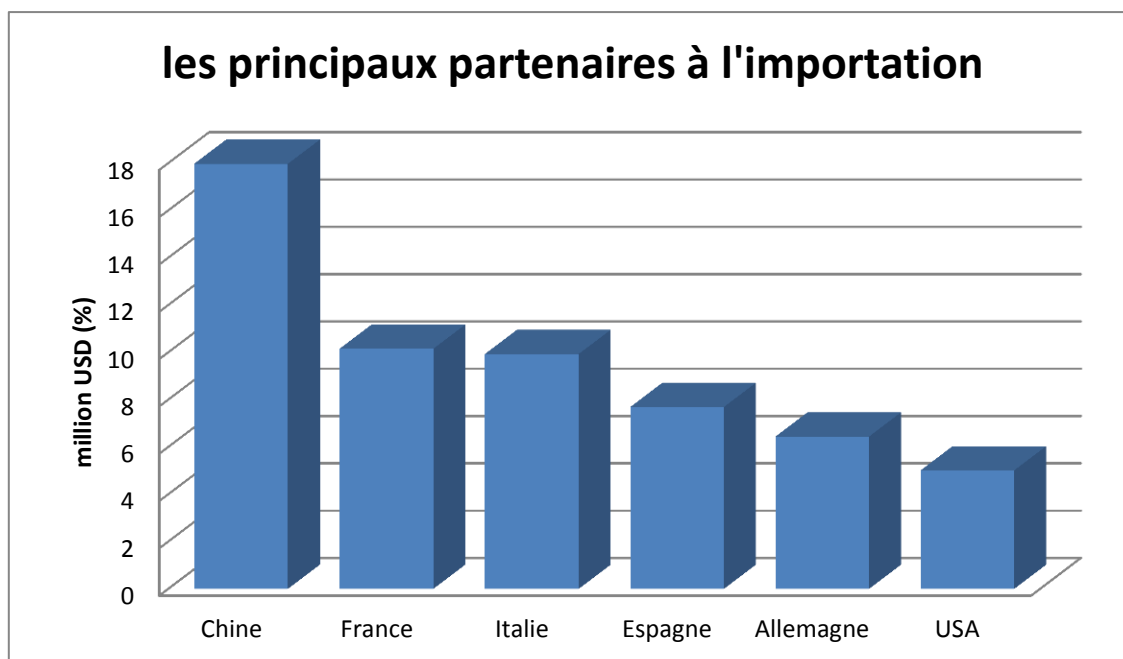
Source : CNIS

Pour l'année 2016, Les pays de l'Union européenne restent toujours les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie qui se place bien loin au premier rang selon les (02) premiers principaux clients étaient, l'Italie (4.77 million dollars US) et l'Espagne (3.56 million dollars US), et la quatrième place la France (3.19 million dollars US). Et les USA se classent au troisième place parmi les (6) premier avec 3,22 million dollars US). Le Brésil et le Canada se placent à la cinquième et à la sixième position avec respectivement 1,33 million dollars US et 1.32 million dollars US.

Les neuf pays qui suivent, en l'occurrence dont deux pays Pays-Bas et la Turquie représentent 4 % des exportations algériennes, et les sept derniers pays restant Grand Bretagne, Belgique, Portugal, Tunisie, Maroc, Singapour, et l'Inde représentent chacun moins de 4 % des exportations algériennes de l'année 2016.

1.3.2. Les principaux fournisseurs

Graphique 11 : les 6 premiers fournisseurs de l'Algérie (en %)



Source : CNIS

Pour les principaux fournisseurs, la Chine occupe le premier rang avec 17.97 %, suivie par la France et l'Italie avec les proportions respectives de 10,15 % et 9.93 % du total des importations de l'Algérie au courant de l'année 2016.

Quatrième, cinquième et sixième place reviennent à l'Espagne, Allemagne et les USA avec respectivement 7,69 %, 6,44 % et 5,01 %.

Ces six pays se partagent plus de la moitié (57 %) des importations de 2016 comme indique l'annexe 3.

Pour ce qui est des montants des importations par fournisseur, les dix premiers fournisseurs ont réalisé chacun en 2016 plus d'un million de dollars US sur un montant total des importations de plus de 46 millions de dollars US.

Section 2 : Les politiques commerciales de l'Algérie

Les politiques commerciales actuellement en Algérie sont en plein lifting, afin de préparer l'économie Algérienne d'une manière cohérente à l'ouverture vers ses principaux partenaires commerciaux, notamment l'union européenne¹³. La sphère de commerce extérieure est caractérisée par l'amarrage lent et difficile à l'économie mondiale (accord avec l'OMC et l'UE), à cause d'une situation qui se résume par :

- Un commerce extérieur vulnérable car il repose sur l'exportation des matières premières.
- Un faible intérêt pour les entreprises locales à l'ouverture faute de l'efficacité, et manque de compétitivité.

2.1. La stratégie commerciale de l'Algérie

L'Algérie ne fait pas parti d'aucun système commercial bilatéral ou multilatéral ou régional. Le processus de l'ouverture se manifeste par l'adoption d'une stratégie menée à deux niveaux :

- Le premier est multilatéral, dans le cadre d'accession à l'Organisation Mondiale de Commerce.
- Le deuxième est bilatéral / régional, la dynamique est impulsée par le processus de Barcelone, qui constitue la base des relations avec les l'Union Européenne.

2.2. Les principales réformes des instruments de la politique commerciale

La nécessité d'insertion l'économie algérienne dans une économie mondiale et régionale, a poussé le gouvernement d'engager des réformes afin de faciliter cette insertion.

- La réduction de la protection tarifaire et non tarifaire (Droit additionnel Provisoire levé en 2005), notamment à partir de mise en œuvre de l'accord d'association avec l'Union Européenne.

¹³ BRAHMI Souad : « mémoire de la libéralisation du commerce extérieur et impératif de l'OMC avec référence au cas de l'Algérie » ; Oran ; 2010-2011 ; p60.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

- La levée des interdictions et restrictions quantitatives à l'importation désormais aucun produit n'est interdit à l'importation.
- La simplification des formalités des dédouanements.
- Contingentement sur l'importation des produits agricoles conformes aux règles de l'OMC et aux accords euro méditerranée.
- Adhésion aux principes de l'accord sur les Aspects des droits de Propriété intellectuelle qui touchent le Commerce (ADPIC).
- Adoption des conventions commerciales internationales.
- L'application des mesures antidumping et des mesures compensatoires se limite aux situations avérées, dans lesquelles les importations ciblées font l'objet d'un dumping ou d'une subvention.

2.3. Le droit de douanes en Algérie

2.3.1. Définition

Le droit de douane¹⁴ est un impôt prélevé sur une marchandise importée lors de son passage à la frontière. Ces droits peuvent être forfaitaires ou représenter un pourcentage du prix (droits *ad valorem*).

2.3.2. Fondement légal du Droit de Douane

- Les marchandises qui rentrent dans le territoire douanier ou qui en sortent, sont passibles selon le cas, des droits d'importation ou des droits d'exportation inscrits au tarif des douanes.
- Ces droits peuvent prendre la forme d'un droit douanier proprement dit ou autres taxes intérieurs.
- Le droit de douane est un impôt établi par l'Etat sur une marchandise à l'occasion du passage des frontières, il consiste à appliquer à une marchandise dans les caractéristiques sont connues, les droits prévues pour elle au tarif. il est un prélèvement obligatoire, définitif, sans contrepartie, en numéraire et destiné à financer l'action publique¹⁵.

¹⁴ [www.google.fr file:///C:/Users/pc/Desktop/Droit de douane-Wikipédia.html](http://www.google.fr/file:///C:/Users/pc/Desktop/Droit%20de%20douane-Wikip%C3%A9dia.html) ,2017

¹⁵ www.google.com. Les droits de douane (DD) et taxe douanières, section v ; 2016.

2.3.3. Caractéristiques du Droit de Douane

On distingue trois (3) caractéristiques de droit de douane selon le résumé suivant :

- 2.3.3.1. **Un droit portable** : toutes les marchandises importées ou exportées doivent être conduites au bureau des douanes pour y être déclarées, vérifiées et taxées s'il y a lieu.
- 2.3.3.2. **Un droit uniforme** : Dans toutes les parties du territoire douanier en doit se conformer aux mêmes lois et règlements douanier.
- 2.3.3.3. **Un droit général** : Il s'applique à toutes les personnes physiques ou morales sans égard à leurs qualités. L'Etat lui-même y est soumis.

2.3.4. Les formes du Droit de Douane

On distingue deux (02) types essentiels de droit de douane¹⁶ :

- 2.3.4.1. **Un droit spécifique** : Il prend la forme d'une somme monétaire fixe par unité de bien échangé, le montant des droits se détermine en fonction de mesure physique (longueur, surface, nombre, etc.).
- 2.3.4.2. **Un droit ad valorem** : Il prend la forme d'un pourcentage de la valeur de la marchandise estimée des produits quand ceux-ci atteignent le pays importateur, ce droit s'avère être le plus pratique et le plus adaptable sur les marchés internationaux.
- 2.3.4.3. **Un droit combiné** : Il prend à la fois les deux formes précédentes.

2.3.5. Les taux de Droit de Douane

Les taux de droits de douane applicables en Algérie sont :

- Taux réduit de 5% est applicable pour les matières premières et généralement pour les équipements ;
- Taux intermédiaire de 15% pour les produits semi-finis et intermédiaires ;
- Taux majorés de 30% pour les produits de consommation finale ;
- Taux zéro pour les exonérations de droits pour certains secteurs et pour les équipements concernant les nouveaux ;

¹⁶ Zitouni ahmed et zaif hassina : « mémoire sur l'impact de la loi de finance de 2009 sur l'évolution et financement du commerce extérieur de l'Algérie » ; Tizi-Ouzou ; 2011-2012 ; p15.

Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie

- Investisseurs agréés dans le cadre des dispositifs ANDI et ANSEJ.

2.3.6. Evolution des droits de douane dans le cadre d'accord d'association avec l'Union Européenne

La liberté de circulation pour le moment concernée par l'accord touche les produits industriels sauf textile, et les services. Les échanges des produits agricoles ne se sont pas concernés. Cette liberté de circulation des produits industriels se fera selon la nature des biens ¹⁷:

- Pour les produits d'équipements la levée totale des taxes dès la rentrée en figure de l'accord.
- Pour les biens intermédiaires la levée des droits de douanes se fera d'une manière progressive qui s'étale sur 7 ans à partir la rentrée en figure de l'accord.
- Pour les biens de consommations les droits de douane progressent comme suite :

Tableau 18 : Evolution des droits de douane

Année	2008	2010	2012	2014	2016	2017
Droit de douane	80%	60%	40%	20%	5%	0%

Source : douanes algérienne

Comme on a vu dans le précédent paragraphe les politiques commerciales regroupent l'ensemble des interventions afin de modifier les conditions des échanges des produits avec l'extérieur. Le cas de l'Algérie avec l'élimination des restrictions quantitatives, les instruments les plus déterminants qui régissent l'activité commerciale ce sont les droits de douane et la politique de change. Les taux retenus depuis 2004 (00% pour des biens d'équipements, 15% pour des demi-produits et 30% pour des produits de consommations).

¹⁷ Zitouni ahmed et zaif hassina : « mémoire sur l'impact de la loi de finance de 2009 sur l'évolution et financement du commerce extérieur de l'Algérie » ; Tizi-Ouzou ; 2011-2012 ; p15.

Tableau 19 : Part des droits douane dans les recettes budgétaires en % de PIB

Année	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
%	6.9	7.3	8.0	8.3	8.3	8.1	7.9	7.9	7.8	7.6	7.6	7.6

Source : FEMISE 2005/ Profil pays Algérie- institut de la méditerranée, France

Economic Research Forum, Egypte

Les droits de douane représentent entre 7% et 8%¹⁸ ; dans un contexte où le budget est excédentaire la réduction de taux n'influence pas sur l'équilibre budgétaire. Dans le cas où le budget sera équilibré la réduction des droits de douane contribue à l'aggravation de déficit budgétaire.

Tableau 20 : Le taux de protection global et sectoriel

	Global	Agriculture	Industriel
Algérie	13.8%	19.6%	13.7%
Union Européenne	3.1%	15.9%	2.4%

Source: Antoine Bouët Defining a Trade Strategy for Southern Mediterranean countries

Le taux de protection global est très élevé en Algérie par rapport à l'Union Européenne, le secteur agriculture est plus protégé par rapport au secteur industriel dans l'Union Européenne et l'Algérie.

¹⁸ Direction Générale des Douanes <http://www.douane.gov.dz/cnis/stat/rapp2006.pdf>

Conclusion

On conclue que le secteur du commerce extérieur de l'Algérien a connu une remarquable fluctuation durant la période étudiée 2000 - 2016.

D'après les études que nous avons faites, le commerce extérieur de notre pays tend à s'affaiblir compte tenu à des assouplissements apportés suite à la promulgation de la baisse de valeur de la monnaie nationale. Cette dévalorisation de la monnaie nationale est étroitement liée à la baisse des prix de pétrole, tandis que l'économie Algérienne étant essentiellement basée sur l'exportation des hydrocarbures.

Les prix du pétrole étant incertains, et si la tendance actuelle persistait (baisse des prix), l'Algérie risquerait de connaître un creusement de son déficit budgétaire.

L'Algérie aura tendance à chercher d'autres alternatives pour diversifier les ressources de l'économie algérienne en se basant principalement sur l'agriculture et l'industrie ainsi que d'autres secteurs.



Chapitre III

*Les modalités
d'importation à
l'international*

Introduction

L'importation désigne communément l'introduction de marchandises dans un territoire douanier. Ce terme ne s'applique cependant pas à la procédure de dédouanement de marchandises introduites dans le territoire douanier de la Communauté.

Le régime permettant à des marchandises de pays tiers de circuler librement dans toute la Communauté, de la même manière que des marchandises qui y sont produites, est appelé la mise en libre pratique.

Du point de vue de la douane, la mise en libre pratique modifie le statut des marchandises non communautaires, celles-ci devenant des marchandises communautaires, et suppose l'accomplissement de toutes les formalités prévues pour l'importation.

Ce troisième chapitre s'attache à décrire la procédure et la démarche d'importation dans la première section, puis nous exposerons à la deuxième section les procédures de dédouanement de la marchandise à l'importation.

Section 1 : les procédures et démarches d'importation

L'exercice de l'activité d'importation nécessite l'immatriculation au registre du commerce. Cette immatriculation s'effectue auprès du tribunal de première instance du lieu de situation de l'établissement principal du commerçant ou du siège de la société. Le numéro analytique du registre du commerce doit être porté sur les titres d'importation.

1.1. Procédure d'importation

Pour mieux expliquer les procédures d'importation nous avons fait un aperçu général sur le sujet.

1.1.1. Généralité sur l'importation

Le contexte « d'importation » se rapporte à l'action d'acheter hors du pays des biens et/ou des services moyennant un paiement en devise par le transport du canal bancaire.

L'importance de ces biens ou services s'avère nécessaire par ce qu'ils ne sont pas produits localement, qu'ils révèlent d'un fabricant spécialisé bien déterminé, soit dans le cadre d'un échange commercial international.

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

Leur valeur est fixée en prix CAF (Coût, Assurance, Fret) qui comprend la fois, le prix du produit, plus les frais de transport et d'assurance, du lieu d'expédition jusqu'au port ou lieu de destination les importations sont un complément de ressources pour la production intérieure.

1.1.2. Définition des procédures d'importation

Les procédures d'importation sont généralement mises en place par les institutions administratives, économiques, bancaires et douanières. Tout importateur désireux d'acquérir des biens et des services de l'étranger doit s'y conformer et ce, dans le cadre général de la loi 90/10 relative la monnaie, du crédit et du transfert de devises.

Les étapes successives sont nécessaires pour se conformer à ces procédures et se résumant comme suit :

- Définition des besoins à importer;
- Elaboration d'un cahier des charges;
- Lancement d'un appel d'offres national et /ou international
- Collecte des offres des fournisseurs
- Etude technico-économique;
- Etablissement d'un tableau comparatif des offres pour le choix de meilleur fournisseur sur le rapport qualité/prix;
- Négociation avec le meilleur fournisseur (le moins-disant) ;
- Passation de commande ou de contrat;
- Formalités douanières;
- Domiciliation et transfert de devises ;
- Réception des marchandises.

1.1.3. Les types d'importation

Il existe plusieurs types d'importation tel que :

1.1.3.1. Marchandises libres à l'importation

Toutes les marchandises sont libres à l'importation, à l'exception des poudres, explosifs, pneumatiques rechapés, des substances qui appauvrissent la couche d'ozone et le matériel utilisant ces substances,... pour lesquels des restrictions existent.¹

Pour effectuer une importation, l'opérateur souscrit un Engagement d'Importation sur le formulaire intitulé "Engagement d'importation, Licence d'importation, Déclaration Préalable d'Importation" (Formulaire en vente dans le commerce).

L'engagement d'importation doit être domicilié auprès d'une banque choisie par l'importateur. L'engagement est établi en 5 exemplaires et accompagné d'une facture pro-forma en 5 exemplaires (dont deux sont destinés à la douane).

Le visa préalable du Ministère chargé du commerce extérieur est requis pour les Engagements d'importation établis par les personnes physiques ou morales non immatriculées au registre du commerce, ainsi que par celles non inscrites au fichier des opérateurs du commerce extérieur et réalisant des opérations d'importation sans caractère commercial ou pour usage professionnel.

Sont dispensées de l'engagement d'importation les opérations d'importation sans paiement (dons sans caractère commercial, marchandises donnant lieu à des règlements par des avoirs constitués légalement à l'étranger, remplacement au titre de la garantie, etc...).

1.1.3.2. Marchandises soumises à Licence d'importation

Seuls les poudres et explosifs les pneumatiques rechapés ou usagés, la friperie, les substances qui appauvrissent la couche d'ozone et le matériel utilisant ces substances sont soumis à licence d'importation.

La licence d'importation est déposée, contre récépissé, au Ministère chargé du commerce extérieur. Elle est délivrée par ce département, après avis du ministère concerné.

¹ www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Documentation/Procedures_d_Import.pdf

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

La durée de validité de la licence d'importation est de 6 mois au maximum. Ce délai commence à courir à partir de la date du visa du Ministère chargé du commerce extérieur.

La licence d'importation permet le passage en douane et le règlement financier de la marchandise.

Toutes les factures et factures Pro-forma doivent comporter les précisions suivantes :

- Le prix unitaire exprimé en valeur
- La quantité exprimée en unités de mesures adéquates
- La désignation commerciale de la marchandise.

1.1.3.3. Marchandises soumises à la Déclaration Préalable d'Importation :

Les importations de marchandises qui causent ou menacent de porter un grave préjudice à la production nationale (importations massives, importations de produits subventionnés par les pays exportateurs ou importés au prix dumping) sont soumises à la Déclaration Préalable d'Importation au prix de dumping.

La Déclaration préalable d'importation est établie en 6 exemplaires sur le formulaire "Engagement d'importation, licence d'importation, déclaration Préalable d'Importation" accompagnée d'une facture pro-forma en 5 exemplaires.

La durée de validité de la Déclaration préalable d'importation est de 3 mois.

1.1.3.4. Marchandises soumises à la Demande de Franchise Douanière (DFD)

La DFD est requise pour l'importation des marchandises libres à l'importation, admises en franchise de droits de douane, dans le cadre des conventions commerciales et tarifaires conclues entre le Maroc et certains pays.

La Demande de Franchise Douanière est présentée au Ministère chargé de l'industrie et du commerce – Direction de la Politique Commerciale Extérieure (Division des Importations) par les importateurs désirant bénéficier de la franchise douanière. Elle est délivrée par ce département après avis du Ministère intéressé.

La demande est établie en 4 exemplaires sur le formulaire intitulé "Demande de Franchise Douanière" et accompagnée d'une facture pro-forma en 3 exemplaires.

La durée de validité de cette demande est de 6 mois au maximum.

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

1.1.3.5. Déclaration unique des marchandises

La déclaration en douane des marchandises est effectuée sur le formulaire intitulé "Déclaration Unique de Marchandise" – DUM. Cette déclaration doit être accompagnée par la facture, du titre d'importation et le cas échéant des autres documents exigibles selon la nature des produits.

Cette déclaration doit intervenir dans un délai maximum de 60 jours, à compter de l'arrivée de la marchandise.

Les marchandises, qui n'ont pas fait l'objet de cette déclaration en détail, sont considérées comme abandonnées en douane.

Sont également considérées comme abandonnées en douane, les marchandises pour lesquelles une déclaration en détail a été déposée, mais qui n'ont pas été enlevées dans un délai de 3 mois à compter de la date d'enregistrement de ladite déclaration. Il en est de même pour les marchandises pour lesquelles les droits et taxes n'ont pas été payés ou garantis.

1.1.4. Le contrôle à l'importation

1.1.4.1. Contrôle de la qualité à l'importation :

Un contrôle de la qualité a été institué à l'importation des produits industriels dont les normes sont rendues d'application obligatoire et ce conformément aux dispositions des lois et textes relatifs à la normalisation.

L'importation et l'enlèvement de ce type de produits industriels, sont subordonnés à la présentation d'une attestation ou d'un certificat de conformité aux normes, délivrés par le Ministère chargé de l'industrie.

Toutefois, les opérateurs, qui s'approvisionnent chez les mêmes fournisseurs, sont autorisés à importer lesdits produits en dispense du contrôle de conformité aux normes obligatoires.

La dispense s'obtient par la présentation d'un document intitulé "autorisation d'admission de produits en dispense du contrôle de conformité aux normes rendues d'application obligatoire" délivré par le Ministère chargé de l'Industrie et dont la validité est fixée pour une année.

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

En cas de changement de fournisseurs, la présentation des documents de conformité ou de l'autorisation précitée est requise.

L'attestation de conformité fait l'objet d'une demande adressée, par l'opérateur, au Ministère chargé de l'Industrie l'avisant de chaque arrivage des produits concernés aux bureaux douaniers.

Dans le cas de prélèvement d'échantillons, un procès-verbal d'échantillonnage est établi en conséquence. Ces échantillons sont transmis par les services du Ministère chargé de l'Industrie au laboratoire concerné pour réaliser les essais nécessaires.

En cas de conformité des produits industriels concernés, l'attestation de conformité, dont une copie est transmise au bureau d'importation, est délivrée à l'opérateur.

En cas de non-conformité, les résultats des essais sont notifiés, par les services du Ministère chargé de l'Industrie, au service douanier et à l'importateur. En cas de contestation, ce dernier dispose d'un délai de 8 jours pour demander une seconde analyse portant sur le même échantillon.

Si à l'expiration du délai de huit jours, la seconde analyse n'a pas été demandée ou si les résultats de la seconde analyse concordent avec les résultats des premiers essais, le produit en cause doit être réexporté. En cas de refus de réexportation, les dispositions de la loi n°13.83 relative à la répression des fraudes sur les marchandises demeurent applicables.

Dans le cas où la seconde analyse infirme les résultats des premiers essais, une attestation de conformité est délivrée à l'opérateur.

1.1.4.2. Contrôle sanitaire vétérinaire et phytosanitaire

a. Contrôle sanitaire vétérinaire

L'importation d'animaux vivants, de denrées animales, de produits d'origine animale, de produits de multiplication animale et de produits de la mer et d'eau douce est soumise, aux frais de l'opérateur, à une inspection sanitaire et qualitative.

Ces animaux et produits sont interdits à l'importation lorsque le pays d'origine ou de provenance est non reconnu indemne de maladies contagieuses.

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

Les animaux sont soumis au régime de la quarantaine. Pour les produits, d'origine animale, l'inspection consiste en une ou plusieurs des opérations suivantes, en fonction de la recherche envisagée :

- examen documentaire ;
- contrôle physique du produit ;
- prélèvement d'échantillons pour analyse.

Au vu des résultats de l'inspection, un certificat sanitaire est délivré à l'importateur, ce qui donne lieu soit à l'admission, soit au refoulement du produit concerné.

Les produits et denrées reconnus impropres à la consommation humaine ou animale peuvent être, au choix de l'importateur soit détruits, soit incinérés.²

b. Contrôle phytosanitaire

L'importation des végétaux et produits végétaux est soumise à un contrôle phytosanitaire systématique et obligatoire.

L'importation de ces produits, ou de certains d'entre eux provenant de pays ou régions déterminés peut être interdite.

Les plantes séchées sont, toutefois, dispensées du contrôle phytosanitaire. Les services concernés peuvent ordonner :

- soit la désinfection ou la fumigation des produits végétaux ;
- soit le refoulement ou la destruction de ces produits.

L'importation de ces produits n'est autorisée par les services douaniers qu'après production d'un certificat d'inspection phytosanitaire délivré par le service de la protection des végétaux.

1.2. Démarche d'importation

² www.lemoci.com › Actualités Réglementaires

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

La démarche qui suit répertorie l'ensemble des questions qu'il est nécessaire de se poser pour mener à bien une opération d'importation. . Toute entreprise avance à son rythme et décide de ses priorités.

Nous nous permettons toutefois d'insister sur le fait que s'intéresser à chacune de ces étapes participe d'une bonne méthodologie import. Chacun décidera du temps qu'il convient d'y consacrer.

1.2.1. Etapes de la démarche d'importation

1.2.1.1. Vérification de la faisabilité

Faut d'abord préciser la demande d'achat Notamment sur les plans techniques et utilisation finale. Ces éléments serviront aux étapes suivantes.

S'enquérir sur les formalités douanières à l'importation en France ou en CE Afin de s'assurer que l'importation d'un produit ne présente pas de contraintes douanières rédhibitoires (droits de douane trop élevés, droits antidumping sur certaines origines, contingents épuisés, formalités documentaires trop contraignantes) qui compromettraient très rapidement l'option de s'approvisionner de l'étranger. Répertorier les zones d'échanges préférentielles qui permettront d'orienter le choix du fournisseur en fonction de l'origine des marchandises.³

Se renseigner sur les directives communautaires, normes, contraintes d'emballage, de marquage ou d'étiquetage, éventuellement en vigueur à l'entrée des marchandises en CE ou à la mise à la consommation a l'étranger si les produits sont respecter des contraintes techniques.

L'opération import est viable sur le plan logistique c'est-à-dire le Choix du mode de transport, emballage extérieur, assurance-transport, capacité d'entreposage, coûts engendrés de « porte à porte ». Choix des flux d'approvisionnements comme : les livraisons directes du fournisseur à l'utilisateur final, livraisons via le distributeur...⁴

Vérifier l'impact d'un changement d'origine de fabrication sur les clients Export. Etudier, chiffrer l'impact comme : les droits de douane, préférences tarifaires supplémentaires

³ Les déclarants en douane auprès des commissionnaires de transport : www.pagespro.com

⁴ Partenaires du transport : syndicat TLF www.e-tlf.com et www.pagespro.com

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

ou au contraire supprimées, contraintes douanières supplémentaires ou au contraire échanges facilités...⁵

1.2.1.2. Rechercher et sélectionner les fournisseurs

Localiser les sources d'approvisionnement En utilisant les statistiques du commerce extérieur, les organismes publics, parapublics et privés existants.

Répertorier les fournisseurs potentiels Via les annuaires d'entreprises, les foires et salons professionnels internationaux, les appels d'offres, les réseaux de rapprochements d'entreprises

Vérifier le sérieux des fournisseurs et leur capacité à produire conformément au cahier des charges Produit, qualité, délai, sécurité, réputation, situation financière, positionnement parmi la concurrence.

Rencontrer ses fournisseurs étrangers Sauf, éventuellement, à commander des produits standards, ne pas se contenter de contacts épistolaires, téléphoniques et d'échantillons.

Négocier les conditions générales d'achat Bien sûr le prix, associé à un Incoterm, mais aussi les modalités de paiement, les délais, le service après-vente, les solutions en cas de défectueux...⁶

1.2.1.3. Passation de la commande

Bien gérer la commande, de bout en bout Organisation interne, formation du personnel aux techniques du commerce international, aux langues étrangères et aux échanges interculturels.

Vérifier avant expédition la conformité des marchandises à la commande Surprises récurrentes à l'import : l'inconstance dans la qualité ou le non-respect du cahier des charges.⁷

⁵ The Market Access Database, rubrique Applied Tariffs Database <http://mkacddb.eu.int>

⁶ Site gouvernemental du commerce extérieur www.exporter.gouv.fr

⁷ Organismes de formation continue et formations universitaires initiales : www.formatel.com, www.formaguide.com

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

Le fournisseur souhaite couvrir le risque d'impayé Mettre en place des remises documentaires, crédits documentaires, lettres de crédit stand-by... au mieux des intérêts de l'acheteur.⁸

1.2.1.4. Acheminement de la marchandise de l'étranger

Choisir la bonne solution-transport Décider de l'Incoterm, mode de transport, emballage, assurance, prestataires logistiques.

Faciliter les opérations douanières à l'import Valider les paramètres douaniers tels que : espèce tarifaire – origine – valeur et la réglementation afférente et Utiliser à bon escient les facilités douanières et fiscales, aussi Sous-traiter les formalités douanières ou mettre en place une procédure de dédouanement à domicile...

Gérer les éventuels transports auprès des transporteurs et assureurs. Et les commerciaux auprès des fournisseurs et sous-traitants.

1.2.1.5. Faire de la veille

Dans le monde du commerce international, rien n'est figé Poursuivre la veille : technologique, informative, réglementaire, normative, économique, politique, financière afin d'anticiper les évolutions à venir et d'ajuster les choix de politique industrielle...⁹

1.2.2. Les intermédiaires

Parmi les intermédiaires intervenant dans le commerce international sont les suivant :

1.2.2.1. L'agent commercial

Est un intermédiaire de commerce qui exerce sa mission de façon permanente et indépendante au nom et pour le compte d'un mandant. Son statut est régi par les articles L. 134-1 et suivants du Code de commerce.

L'agent commercial est un intermédiaire de commerce qui exerce sa mission de façon permanente et indépendante au nom et pour le compte d'un mandant.

⁸ Services International des Banques www.banques.fr

⁹ www.douane.gouv.fr

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

L'agent commercial négocie et, éventuellement, conclut des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestations de service au nom et pour le compte de producteurs, industriels et commerçants ou d'autres agents commerciaux dont il assure la représentation par le biais d'un contrat de mandat.

1.2.2.2. Le courtier

Le courtier est un intermédiaire de commerce dont l'activité consiste à rapprocher deux parties en vue de la conclusion d'un contrat. Contrairement à l'agent commercial, le courtier ne représente pas le client qui fait appel à ses services (le donneur d'ordre), il se contente de le mettre en relation avec un acheteur ou un vendeur potentiel. Autrement dit, il ne prend pas d'engagement pour le compte de son donneur d'ordre. Il se confond le plus souvent avec l'apporteur d'affaires. Il exerce à son activité de manière indépendante, en entreprise individuelle ou en société

1.2.2.3. Le commissionnaire

Le commissionnaire est un intermédiaire qui achète ou vend des services pour le compte d'un commettant, mais en son propre nom.

Le commissionnaire conclut des contrats pour le compte d'une entreprise dont l'identité n'a pas à être connue puisqu'il agit sous son nom personnel. A la différence du courtier, il ne se contente de rapprocher des partenaires potentiels, mais conclut lui-même les contrats pour lesquels il a été missionné. Il exerce à titre indépendant, en entreprise individuelle ou en société.

1.2.2.4. L'apporteur d'affaire

L'apporteur d'affaires est un intermédiaire dans des opérations de vente ou d'achat de biens ou de prestation de services.

Il exerce généralement son activité en tant que courtier, sans représenter le donneur d'ordre qui le rémunère auprès de la clientèle. Il est cependant des cas dans lesquels il agit au nom et pour le compte du donneur d'ordre, en tant que mandataire auprès des clients. Il peut, du reste, dans certains cas, être le mandataire des clients finaux auprès des entreprises prestataires, même s'il est rémunéré par ces prestataires (à l'instar du courtier d'assurances).

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

1.2.2.5. L'agent immobilier

Est un intermédiaire intervenant dans les opérations d'achat, de vente, d'échange, de sous-location ou de location, saisonnière ou non, de maisons, appartements, fonds de commerce, terrains.

1.2.2.6. La banque

Est un intermédiaire qui assure le service de paiement, et est un professionnel qui met en rapport deux parties intéressées à la conclusion d'une opération bancaire.

1.2.2.7. Le transporteur

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

1.2.3. Choix de transport

Nous présenterons les différents modes de transport selon le prix, délai, et sécurité de notre marchandise dans le tableau suivant :

Tableau 21 : les différents modes de transport

	Mer	Air	Route	Fer
marchandises	Marchandises pondéreuses Emballage protecteur	Marchandises à forte VA Certaines marchandises dangereuses interdites Emballage plus léger	Tous types de marchandises	Marchandises pondéreuses Volumes importants
Prix	Taux de fret avantageux	Taux de fret élevé	Forte concurrence sur les taux de fret	Taux de fret très avantageux

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

Délai	Relativement long: 4 à 5 semaines pour l'Asie ou 2 semaines pour Amérique nord	Délai très court	Livraison porte à porte Délai assez court pour transport continental	Délai long Peu adapté aux courtes Distances
Sécurité	Risque de mer Risque lors de la manutention portuaire Assurance plus chère	Très bonne sécurité	Risque assez important, mais peut permettre d'éviter les ruptures de charge	Assez bonne sécurité

Source : réalisé par nos soins selon les données de KSOURI, les opérations de commerce international, BERTI, édition, Alger, 2014.

• Critères de choix

Coût :

- Prise en compte du coût global des opérations (emballage, transport, assurance, manutention et stockage, douane, frais, ...) ;
- Coût de transport rapporté à la valeur EXW (en %).

Délai :

- Délai de transport, fréquence des expéditions ;
- Délai d'attente ;
- Délai de formalité douanière.

Sécurité :

- Sécurité des marchandises (mode de transport, emballage, opérations de manutention...) ;
- Sécurité des délais (fonction du mode de transport, du nombre de ruptures de charge, des formalités douanières, et de conditions annexes telles que grèves, conditions climatiques, ...).

1.2.4. Les incoterms

1.2.4.1. Définition

Les incoterms sont rédigés par la chambre de commerce international afin d'homogénéiser le vocabulaire dans les transactions commerciale et ainsi faire éviter les malentendus entre l'acheteur et vendeur¹⁰.

Grace aux incoterms on peut savoir qui doit transporter la marchandise et qui va l'assuré et la dédouané (soit l'exportateur ou l'importateur).

Les documents ou en peut trouver les incoterms sont : le contrat commercial, la facture commercial, le crédit documentaire, et la déclaration en douane.

1.2.4.2. Classification des incoterms

Les incoterms sont classés selon 3 parties :

a. Par groupe : nous avons 4 groupe différents, groupe G, F, C, et D.

b. Par type de vente : vente au départ (VD) et vente à l'arrivé (VA).

b.1. Incoterm vente au départ : c'est l'acheteur qui support les charges et les risques liées au transport, et le vendeur il est obligé de livrer la marchandise dans son pays.

b.2. Incoterm vente à l'arrivé : c'est le vendeur qui assume tous les frais et les risques de la marchandise jusqu'à sa destination.

c. Par moyen de transport : transport maritime et transport multimodal.

Pour mieux expliqué les incoterms nous allons les résumés dans le tableau suivant :

¹⁰ Cours « chaine logistique internationale » réalisé par B.GUENDOUZI, 2016.

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

Tableau 22 : Les incoterms

Moyens de transport	Type de vente	Signale d'incoterms		Groupe
Transport maritime	VD	FAS	Franco le long du navire	F
	VD	FOB	Franco bord	F
	VD	CFR	Cout et fret	C
	VD	CIF	Cout assurance fret	C
Transport multimodal	VD	EXW	Départ usine	E
	VD	FCA	Franco transporteur	F
	VD	CPT	Port payé jusqu'à	C
	VD	CIP	Port payé assurance comprise jusqu'à	C
	VA	DAT	Rendu au terminal	D
	VA	DAP	Rendu destination, convenu	D
	VA	DDP	Rendus droit acquittées	D

Source : réalisé par nos soins selon les données du cours¹¹

Section 2 : les procédures de dédouanement

Avec la libéralisation du commerce, les importateurs sont libre d'importer les marchandises à l'exception de ceux qui sont prohibées ou soumises à des mesures restrictives. Suite à l'opération d'importation, les marchandises sont soumises à un régime douanier dès leurs arrivées sur le territoire douanier.

¹¹ Cours « chaîne logistique internationale » réalisé par B.GUENDOUZI, 2016.

2.1. Les procédures de dédouanement

Se fait selon deux procédures essentielles :

2.1.1. La procédure de droit commun

Elle se fait des délais de dédouanement très courts et l'utilisation du document administratif unique. Le déclarant doit fournir également un certain nombre de documents d'accompagnement. La procédure peut être manuelle ou informatisée.

2.1.1.1. Les documents d'accompagnement de la déclaration en douane

- La facture commerciale qui contient toutes les informations essentielles figurant dans la déclaration et définissant la nature du lien contractuel entre l'acheteur et le vendeur.
- Les titres de transport rendant compte des conditions du transport.
- La liste de colisage qui permet la vérification des marchandises.

Et d'autres documents peuvent se révéler nécessaires comme licence d'importation ou d'exportation, certificats d'origine, certificat de circulation....

2.1.1.2. La procédure manuelle ou informatisée

Dans certains bureaux non encore équipés du système d'ordinateur pour le traitement du fret international, la procédure est manuelle. Après enregistrement et contrôle éventuel de la déclaration, la marchandise peut être enlevée¹².

La procédure informatisée représente plus de moitié des opérations. Elle permet au déclarant de saisir sur un terminal d'ordinateur, le contenu de sa déclaration, au moyen d'un état de codage.

Le déclarant validera ensuite la déclaration, ce qui équivaut à son enregistrement. La déclaration est alors datée et affectée d'un contrôle douanier.

2.1.2. Les procédures simplifiées de dédouanement

Environ 48 % des dédouanements utilisent des procédures simplifiées, placées sous convention avec la douane.

¹² LEGRAND.G et MARTINI.H; «management des opérations de commerce international »8° ed DUNOD, paris, 2007. Page 67

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

2.1.2.1. La procédure de déclaration simplifiée

Cette procédure permet de disposer de la marchandise dans des meilleurs délais sans attendre que la totalité des formalités douanières soit accomplie.

Les opérations ont également la possibilité de fournir les informations nécessaires aux douanes avant l'arrivée de la marchandise et accélèrent ainsi les éventuels contrôles. Les déclarations anticipées peuvent être transmises par informatique ou télétransmission.

2.1.2.2. La procédure de dédouanement à domicile

Elle permet de réaliser les opérations de dédouanement dans les locaux de l'entreprise, sans transformation préalable du service des douanes sauf :

- Pour les marchandises placées sous scellés à l'importation ;
- Pour les marchandises sensibles à l'exportation, ou les marchandises placées sous régime économique.

2.1.2.3. La procédure de dédouanement express

Cette procédure simplifiée le dédouanement des envois express réalisés en particulier par les sociétés spécialisées de fret express. Elle est appelée à mettre en œuvre les possibilités de l'échange des données informatisées notamment à l'importation. Cette procédure peut toutefois être utilisée en mode manuel.

2.1.2.4. La procédure d'abonnement

Cette procédure concerne les envois réalisés par la voie postale. Les colis sont présentés à la douane avec un formulaire C2/CP3. Le DAU n'est exigé que si l'envoi est d'une valeur supérieure à 15 000 € à l'importation ainsi qu'une DV1 si la valeur unitaire excède 35 000 €. A l'exportation, le DAU n'est exigé que pour des envois supérieurs à 7 600€.

Une déclaration complémentaire globale reprendra par la suite l'ensemble des envois accomplis auprès d'un seul bureau de douane, de domiciliation.

2.2. Les régimes douaniers

Lors du dédouanement, la procédure précise la situation juridique attribuée à la marchandise, c'est-à-dire le régime sous lequel elle est placée. Certains régimes comme

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

l'exportation ou l'importation simple ont un caractère définitif. D'autres régimes appelés « régimes économiques » permettent de répondre à des situations plus complexes d'utilisation ou d'entreposage temporaire d'une marchandise, ou de transformation dans un pays tiers suivie d'un retour dans un pays membre.

2.2.1. Les régimes définitifs

2.2.1.1. L'exportation en simple sortie

Les marchandises acquies le caractère communautaire doivent être dédouanées lorsqu'elles quittent le territoire douanier. Le Document administratif unique (DAU) fait apparaître la valeur en douane à des fins statistiques (valeur de la marchandise au point de sortie du territoire national). La TVA n'est pas applicable aux marchandises quittant le territoire national puisque celles-ci ne sont pas consommées sur place.

2.2.1.2. L'importation définitive

Elle suppose la mise en libre pratique de la marchandise (MLP) et la mise à la consommation (MAC). La MLP entraîne l'application des mesures communautaires tarifaires (paiement des droits) et de politiques commerciales. Ce régime confère aux marchandises le caractère communautaire. Celles-ci peuvent circuler librement dans toute l'Union Européenne. La MLP n'est jamais sollicitée seule. La mise à la consommation est en principe simultanée. Elle entraîne le paiement de la TVA et le respect de la réglementation nationale. L'acheteur peut ensuite en disposer librement.¹³

Il est néanmoins possible de dissocier la mise en libre pratique de la marchandise de la mise à la consommation si au moment du dédouanement, on sait que le bien est destiné à être livré à un autre État membre, à un assujetti TVA, ayant fourni son numéro d'identifiant.¹⁴

2.2.2. Les régimes de transit

Ils permettent de mieux gérer les flux logistiques de l'entreprise et de transporter les marchandises non dédouanées en suspension de droits et de taxes et de toute mesure de politique commerciale, d'un bureau de douane de départ à un bureau de destination.

Chaque opération de transit donne lieu à l'établissement d'une déclaration sommaire et à l'utilisation d'une garantie financière sous forme de caution (le cautionnement est l'engagement d'une personne physique ou morale de payer en cas de non-respect des

¹³ BELLOTI Jean, *transport international de marchandise*, Op.Cit, p.88.

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

engagements souscrits par le principal obligé). Ce cautionnement peut être au coup par coup ou global. La douane exerce aussi des contrôles matériels (pose de scellés sur les moyens de transport, contrôle éventuel des marchandises). La dispense de scellement peut être obtenue dans certains cas. Différentes formes de transit international sont proposées. Leur choix dépend du mode de transport et du trajet à parcourir¹⁵.

Il existe deux catégories de régime de transit:

- Le transit national ou ordinaire;
- Le transit international régi par des conventions internationales.

2.2.3. Le régime d'entreposage

Les importateurs peuvent stocker, en suspension de droits et de taxes et de l'application de mesures commerciales, les marchandises non communautaires.

Les exportateurs peuvent bénéficier des avantages liés à l'exportation (exonération de TVA, paiement des restitutions). L'entreposage peut être effectué dans des entrepôts de différentes catégories, de type privé ou public.¹⁶

2.2.4. Les régimes d'utilisation de la marchandise

L'entreprise qui exporte ou qui importe temporairement des marchandises à destination ou en provenance d'un pays tiers, sans avoir réalisé de transformation peut utiliser des régimes spécifiques.

2.2.4.1. Le régime des retours

Ce régime permet aux marchandises communautaires qui reviennent après utilisation à l'étranger d'être réimportées en franchise de droits, TVA et autres taxes. Le retour peut être prévu au départ, ou de nature accidentelle. La douane vérifiera lors du retour des marchandises que celles-ci n'ont subi aucune transformation.

2.2.4.2. Le Régime ATA (admission temporaire)

Ce régime¹⁷ permet d'importer des produits temporairement utilisés à l'étranger dans des foires, des expositions, lors de missions de prospection (échantillons, matériels de

¹⁵ MEYER.V et ROLIN.C, *techniques du commerce international*, édition Marie –Odile Morin, 2005, p.88.

¹⁶ LEGRAND Ghislaine et MARITINI Hubert, *gestion des opérations import-export*, p.87.

¹⁷ Régime du carnet ATA institué par la convention douanière de Bruxelles de 1961. Sont adhérents à la convention les pays de l'UE, AELE, Afrique du Sud, Algérie, Australie, Bulgarie, Canada, Chypre, Corée du

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

démonstration) d'être réimportés en franchise de droits et de taxes (les produits bénéficiant de ce régime sont en général les échantillons commerciaux, le matériel professionnel ou à caractère pédagogique ou scientifique, les films de cinéma avant leur exploitation commerciale). Le carnet ATA couvre les opérations d'exportation temporaire, de transit et d'importation temporaire dans les différents pays tiers. Il est composé de plusieurs jeux de deux feuillets : un feuillet d'entrée, un feuillet de sortie pour chaque territoire emprunté.

L'avantage essentiel de ce régime réside dans la simplicité des formalités en frontière et la dispense de caution¹⁸ pour l'utilisateur. Pour l'obtenir l'entreprise paye une prime de garantie non remboursable. Lors de la réimportation définitive le carnet sera présenté à la chambre de commerce émettrice qui mettra fin au régime.

2.2.4.3. L'admission temporaire

Les entreprises peuvent importer pour une durée limitée des marchandises, les utiliser et les réexporter en l'état, en bénéficiant d'une suspension totale ou partielle des droits et taxes qui seraient normalement dus dans un régime définitif.

2.2.5. Le régime de la transformation de marchandises destinées à la mise à la consommation

C'est le régime en application duquel les marchandises importées peuvent subir, sous le contrôle de l'Administration des Douanes avant leur mise à la consommation, une transformation ou une ouvraison ayant pour effet, que les droits et taxes applicables aux produits obtenus soient inférieures à ceux qui seraient applicables aux marchandises importées¹⁹.

Elle est ouverte aux entreprises travaillant essentiellement pour le marché intérieur notamment les industries de montage, les industries pharmaceutiques et les industries d'éditions.

La demande d'agrément au régime est adressée au Ministre chargé des Finances sous le couvert du Directeur général des Douanes. Le délai de séjour est de six (06) mois renouvelable dans des cas justifiés.

Sud, Hong Kong, Hongrie, Île Maurice, Inde, Israël, Japon, Malaisie, Malte, Nouvelle-Zélande, Pologne, Roumanie, Sénégal, Singapour, Sri Lanka, Républiques tchèque et slovaque, Turquie, pays de l'ex-Yougoslavie.

¹⁸ La caution : est fournie de manière globale par le Bureau international des chambres de commerce (BICC) représenté en France par la chambre de commerce et d'industrie de Paris.

¹⁹ Code des douanes, texte intégral du code mise à jour à la loi de finance 2013. Textes réglementaires et d'applications, Berti éditions Alger 2014, p.136.

2.2.6. LE DRAWBACK

Le régime douanier qui permet, lors de l'exportation de marchandises, d'obtenir le remboursement total ou partiel des droits et taxes à l'importation qui ont frappé soit ces marchandises, soit les produits contenus dans les marchandises exportées ou consommées au cours de leur production.

Pour bénéficier du régime du drawback, l'exportateur doit :

- Justifier de l'importation préalable pour la mise à la consommation des marchandises utilisées pour la production des produits exportés ;
- Satisfaire, notamment, aux obligations particulières prescrites par la réglementation douanière, les bénéficiaires devant également tenir des écritures ou comptabilité-matières, permettant de vérifier le bien-fondé de la demande de drawback.²⁰

2.3. Mode et technique de paiement

Lors de négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement, les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international.

2.3.1. Les instruments de paiement : nous avons trois principaux instruments de paiement :

2.3.1.1. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euro ou en devises étrangères²¹.

2.3.1.2. Le virement international

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. L'acheteur donne l'ordre à son banquier de payer le vendeur par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex ou un système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial

²⁰ Code des douanes mis à jour par le ministère de finance en 2016, section 14 bis, article 192, p.53.

²¹ Idem, Page 96

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

Telecommunication), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition.

2.3.1.3. La lettre de change

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur donne l'ordre à son client étranger de payer un certain montant à vue ou à l'échéance.

2.3.2. Les techniques de paiement

On distingue six techniques de paiement qui sont résumé comme suite :

2.3.2.1. L'encaissement simple

Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que facteurs, documents de transport et d'autre..., et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement.

2.3.2.2. La remise documentaire

Est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un vendeur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents²².

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

2.3.2.3. Le crédit documentaire

Est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou service ont été accomplis.

2.3.2.4. Les lettres de crédit stand-by

Est un engagement irrévocable pris par une banque à payer un bénéficiaire, en cas de défaillance du l'acheteur.

²² Idem, page 98

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

2.3.2.5. Le rôle des sociétés d'inspection

Elles assurent l'essentiel des missions d'inspection avant embarquement dans le cadre du commerce international, qui est la procédure pour laquelle un organisme privé va se charger de contrôler les détails de l'expédition telque le prix, quantité, qualité des marchandises.

2.3.2.6. Le contre remboursement

Consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite.

Synthèse

L'importation passe d'abord sur l'immatriculation au registre de commerce, ensuite, il faut faire la prospection c'est-à-dire la recherche de fournisseurs, et la prospection commerciale peut prendre de nombreuses formes comme :

- Prospection téléphonique ;
- Démarchage ;
- Marketing direct postal ou Email ;
- Annonce pressé;
- Présence foires et salons (local et international)

Une fois le fournisseur est trouvé, il faut négocier : les clauses du produits notamment les quantités en qualités, les emballages et surtout les incoterms, ensuite, il faut faire un « bon de commande » il est suivis de devis reçu du fournisseur, et une fois le devis intéresse l'entreprise, elle doit faire appeler à la « facture pro-forma » de son fournisseur. C'est à partir de là cette facture va s'adresser à sa banque pour établir un engagement d'importation.

Donc, le premier document à établir c'est « l'engagement d'importation », c'est ce qui donne naissance à l'importation effectué auprès d'une banque. Ensuite, il faut identifier les « Armateurs » qui sont les personnes qui se chargent du transport et de la manutention de la marchandise, et ils sont en relation avec le transitaire.

Chapitre III : les modalités d'importation à l'international

Donc là, le transitaire qui est la personne qui se charge d'effectuer les opérations de dédouanements des marchandises, et les Armateurs s'occupent à proprement parler du transport maritime, qu'ils soient propriétaires exploitants ou simples affréteurs, c'est-à-dire loueurs d'un navire, leurs rôle est de transporter la marchandise d'un point A à un point B par la mer, en temps et en bon Etat. Maintenant, ce qu'il faut faire, c'est de chercher un conteneur pour le charger on l'appelle ça « Empotage » (c'est l'opération de chargement de la marchandise dans le conteneur) et quant au « Dépotage » (c'est le fait de sortir la marchandise du conteneur).

Les conteneurs soit se sont ceux de 6M on les appelle 1EVP, soit ceux du 12M : 2EVP. Une fois la marchandise est arrivée au port, nous s'adresserons au douaniers et ensuite manipuler la marchandise ce que l'on appelle « la manutention portuaire » au sein du port.

L'opération qui consiste à mettre la marchandise dans les bateaux on l'appelle « Acconage ».

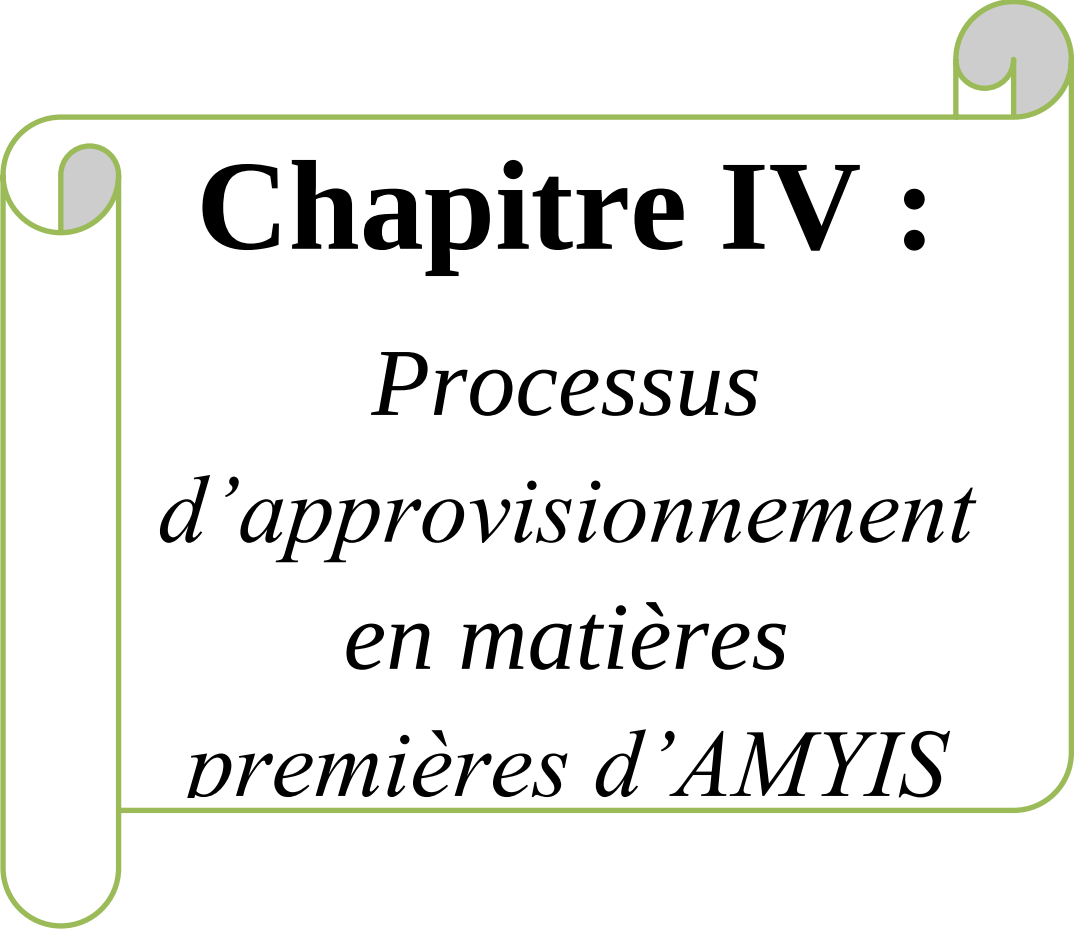
Le connaissement maritime est le document de transporteur à la personne qui livre la marchandise, le Fret pour les corrigés on utilise le BAF et CAF.

Une fois le bateau arrive sur place, il a besoin des remorques pour l'accoster, ensuite faut faire descendre toute la marchandise du bateau (Acconage) et la déplacer (manutention portuaire), et enfin y a un camion qui vient pour la déplacer vers le douanier, dans ce cas-là, il faut payer les droits de douanes. Le transitaire se charge grâce à un système informatisé au Maroc (BADR) d'effectuer les opérations avec la douane.

Après, il va faire une déclaration unique de marchandise (DUM), bien sûr il va payer les DD qui se compose des droits d'importation sur taxe et TVA....

Si l'importateur a l'argent il paye et il prend en charge la marchandise sinon, la douane lui demande des garanties sous formes d'obligations cautionnées et de crédit d'enlèvement (il paye sur place mais après un délai d'intérêt) donc, les intérêts, il doit les remettre au départ avec l'obligation sous forme de chèque et ses intérêts se calculent comme les intérêts bancaires.

La marchandise transportée vers les locaux d'importateurs c'est ce qu'on appelle « le poste acheminement ».



Chapitre IV :

*Processus
d'approvisionnement
en matières
premières d'AMYIS*

Chapitre IV : le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

Introduction

Avant de fabriquer un produit, l'entreprise a besoin de s'ouvrir sur ses marchés situés en amont, les fournisseurs, pour pouvoir s'approvisionner.

Le processus d'approvisionnement en matières premières est indispensable dans la réalisation des objectifs d'une entreprise industrielle pour qu'elle puisse être performante, d'où la nécessité de comprendre l'ensemble des activités de ce processus ainsi que sa relation avec la performance.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes dans tous les secteurs y compris la métallurgie activent dans un marché où elles sont fortement concurrencées par les importations ce qui les met dans des positions délicats exigeants d'elles une forte vigilance afin de pouvoir survivre et atteindre ces objectifs.

A cet effet, nous allons analyser le processus d'approvisionnement en matière première de l'entreprise étudié dans la première section et sur l'analyse des risques liées à l'approvisionnement en matières premières en deuxième section.

Section 1 : Analyse du processus d'approvisionnement en matière première d'AMYIS FER (MGH)

Dans cette section, nous présenterons l'entreprise AMYIS FER et ensuite faire une analyse générale sur leur approvisionnement en matières premières.

1.1. présentation d'AMYIS FER

Dans ce point-là, nous présenterons AMYIS FER qui a servi de cadrer à notre étude notamment sa situation géographique, son domaine d'activité, son historique et son évolution, sa structure et son organisation, ses objectifs, et ses missions.

1.1.1. La situation géographique

AMYIS FER est une société industrielle et commerciale implantée dans la zone industrielle d'OUED AISSI. Elle est située non loin de la route qui amène à Azazga, dans la même allée que la société Nationale Algérienne d'Hydrocarbures (SONATRACH). Ses

Chapitre IV : le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

locaux industriels et administratifs sont sur le même site. AMYIS FER a en plus de son siège à Tizi-Rached, une présentation commerciale à Tizi-Ouzou, Krim-Belkacem.

1.1.2. Domaine d'activité d'AMYIS FER

AMYIS FER a pour activité principale la production et la commercialisation des produits métallurgique et des produits sidérurgiques. Pour ce faite, elle importe des matières premières comme les bobines de fer noir lac, les bobines de fer galvanisés, les fers marchands, et biens d'autres produits métallurgiques, et ses derniers années cette entreprise a spécialisé d'importer une seule matière première qui est la Bobine lumineux à chaux (LAC).

Le fonctionnement de ses ateliers exige également l'importation des pièces détachées, Elle écoule sa production sur tous les marchés régionaux et nationaux tel que Alger, Sétif, Oran, etc.... et même au sud d'Alger. Elle importe environ 20 000 tonnes par ans des Bobines, et chaque Bobine pesé de 12 à 14 tonnes.

Outre ces activités, la société importe et commercialise diverses marchandises telles que, les Etais métalliques, TN 40, des disques a occupé de marque Abrator.

1.1.3. Historique et évolution d'AMYIS FER

Crée en 1996, la société AMYIS FER portait le nom **MGH (production métallurgique)** est une société anonyme qui ne produisait que les lames de rideau et les coulisses de rideau.

Cette société est synonyme de qualité et de service sans faille dans le domaine d'importation et de fabrication et surtout de distribution des aciers ferreux et non ferreux.

En 2003, le capital de la société a connu une augmentation considérable il passe de 50 million de DA à 80 million de DA, et par suite en 2008 l'entreprise a acheté une nouvelle chaine de production de tubes en acier en remplacement de l'ancienne dont la technologie a atteint l'obsolescence. Celle-ci contribua à l'épanouissement de l'entreprise par conséquence, ce nouvel investissement lui a permis d'augmenter sa production.

En 2010, un premier investissement « Achat d'un logiciel informatique » a servi à l'informatique de sa gestion facilitant le suivi des créances et un meilleur assainissement. Un deuxième s'est effectué en 2012, lui permettant de se doter d'une nouvelle chaine de

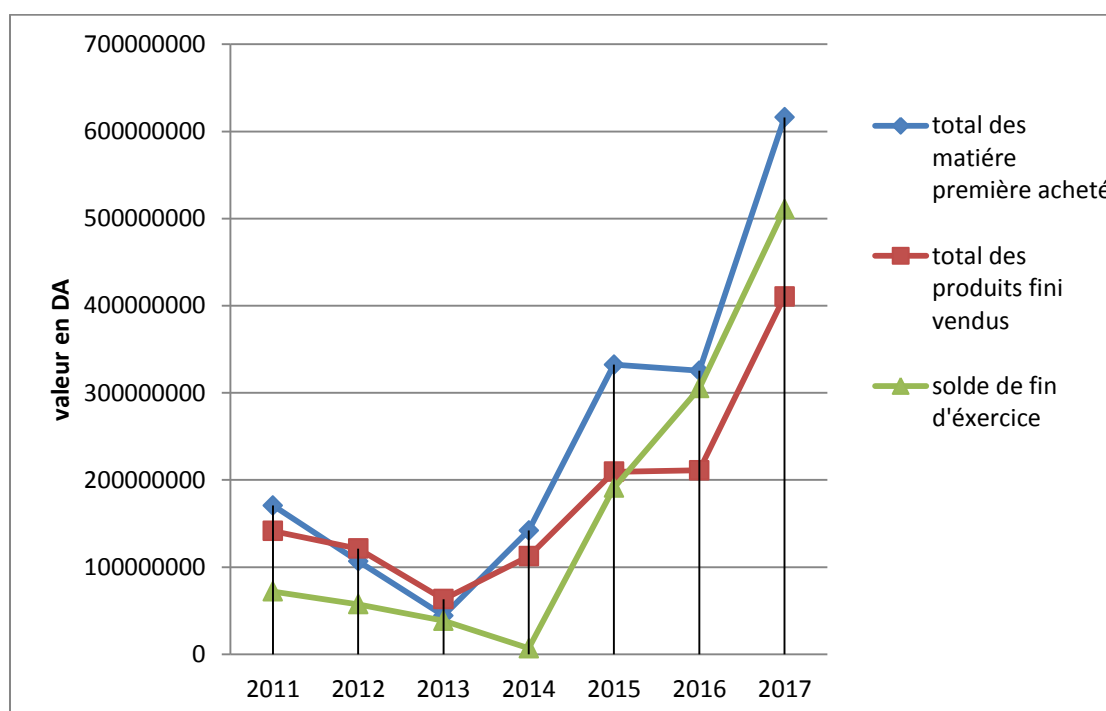
Chapitre IV : le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

production des tubes et tôles en acier pour répondre aux nouveaux besoins des consommateurs en tubes de dimension plus grande que la première de 5 à 7 milles tonnes pour 90 jours.

Dans nos jours, AMYIS FER est spécialisée dans la production métallurgique (MGH) de tubes carrés, rond et rectangulaires. La production des motifs en fer est momentanément arrêtée par la rentrée massive des importations.

Toutes ces opérations ont été rendues nécessaires par la volonté de répondre dans un premier temps à l'appel du marché, et dans un second temps à la nécessité de grandir en prenant des parts du marché où cela est nécessaire afin de pouvoir faire face à la concurrence.

Graphique 12 : Les mouvements des stocks de l'entreprise AMYIS FER durant l'année 2011 - 2017



Source : réalisé par nos soins

Interprétation

Ce qui nous montre le graphique que durant ses dernières années, l'importation des matières premières a été augmentée durant la période 2014 – 2017 ce qui engendre une

Chapitre IV : le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

augmentation de la production d'où on a obtenu un solde positif donc un bénéfice pour l'entreprise.

1.1.3.1. Délais de passation de la commande et réception de matière première

Le délai de passation et de remboursement est de 90 jours (3 mois), dont les 15 jours du premier mois l'entreprise reçoit la matière première et elle fait la dédouaner à 9 % du droit de douane, et à partir de là l'entreprise commence sa production et aussi elle fait une demande d'une autre commande.

Et les 10 jours et 2 mois restants c'est temps de la vente des matières produites, et les 10 derniers jours (80 jours) l'entreprise commence à rembourser sa banque. Et à savoir que l'entreprise AMYIS FER utilise l'incoterm CFR dans ses importations des matières premières.

1.1.4. L'organisation d'AMYIS FER

L'organisation d'AMYIS FER se présente comme suit :

1.1.4.1. La direction Générale (DG)

Elle a pour mission de veiller à la prise de décisions relatives à la bonne gestion de la société puis à la coordination de toutes ses activités. A cet effet, il lui revient :

- D'ordonner l'exécution du budget ;
- De définir les tâches et les stratégies à court, moyen et long terme ;
- De coordonner les différentes sections ;
- D'ester en justice au nom de la société.

1.1.4.2. La direction générale adjointe (DGA)

La direction générale adjointe assiste la direction générale dans l'exercice de ses fonctions et assure l'intérim de celle-ci en cas d'absence, participe à l'élaboration des stratégies, définition des objectifs, veille à l'application stricte des procédures et règles de la société.

Chapitre IV : le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

1.1.4.3. La direction des ressources humaines (DRH)

Le rôle de la direction de la ressource humaine est essentiellement basé sur le recrutement et la gestion du personnel, elle gère de nos jours 110 personnes qui se composent de cadres, d'employés permanents et de journaliers. Les employés permanents sont au nombre de 40 dont 2 cadres supérieurs ; 4 cadres moyens ; 30 agents de maîtrise. Quant aux journaliers ils sont recrutés pour satisfaire aux besoins de la production lors d'une importante commande avec des délais très courts. Enfin les attributions de DRH peuvent se résumer en ces points :

- Administrer le personnel de la société ;
- Concevoir ; proposer et veiller à l'application d'une bonne politique des ressources humaines ;
- Déclarer les charges fiscales et sociales ;
- Régler les contentieux avec le personnel ;
- Etablir les bulletins de salaire ;
- Organiser les activités culturelles et sportives ;
- Organiser les stages.

1.1.4.4. La direction administrative et financière (DAF)

Elle est chargée de la direction comptable et financière de la société. Elle est en liaison étroite avec tous les autres services. Elle a pour tâches :

- L'élaboration et le suivi du budget ;
- La gestion de la trésorerie ;
- La tenue de la comptabilité ;
- L'élaboration et l'établissement des documents financiers de synthèse ;
- Le règlement des fournisseurs ; etc.....

1.1.4.5. Le service approvisionnement et logistique (SAL)

Ce service rattaché à la direction générale a pour rôle :

Chapitre IV : le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

- De mettre à la disposition de l'entreprise les matières premières, pièces détachées et autres produits dont elle a besoin au moment opportun, en quantité suffisante et de bonne qualité, à moindre coût ;
- Le choix des fournisseurs ;
- L'élaboration du planning des achats et du planning de suivi des achats ;
- La gestion des stocks ;
- Le traitement des commandes ;
- L'entreposage, le stockage et le transport des matières premières, pièces détachées et produits finis.

1.1.4.6. La direction technique (DT)

Elle est divisée en trois sous-sections dont chacune assure des tâches différentes mais complémentaires, ainsi, nous avons :

- La section production qui s'occupe de la production des différents produits métallurgiques (tubes, tôles, etc....). Elle se compose de trois équipes à raison de huit (8) heures par équipe et par jours ;
- La section contrôle de la chaîne de production et statistique assure respectivement la maintenance des machines de production et le contrôle de la qualité de ses produits finis ;
- La section atelier qui confectionne certaines pièces dont la société a besoin.

1.1.4.7. La direction commerciale (DC)

Cette direction a pour mission l'établissement des provisions des ventes, de la communication, de la publicité, de l'établissement du budget prévisionnel et du quota des commerciaux. Elle travaille étroitement avec le Magasin Commerciale et le Service Dépôt/Facturation.

a. Le Magasin Commerciale

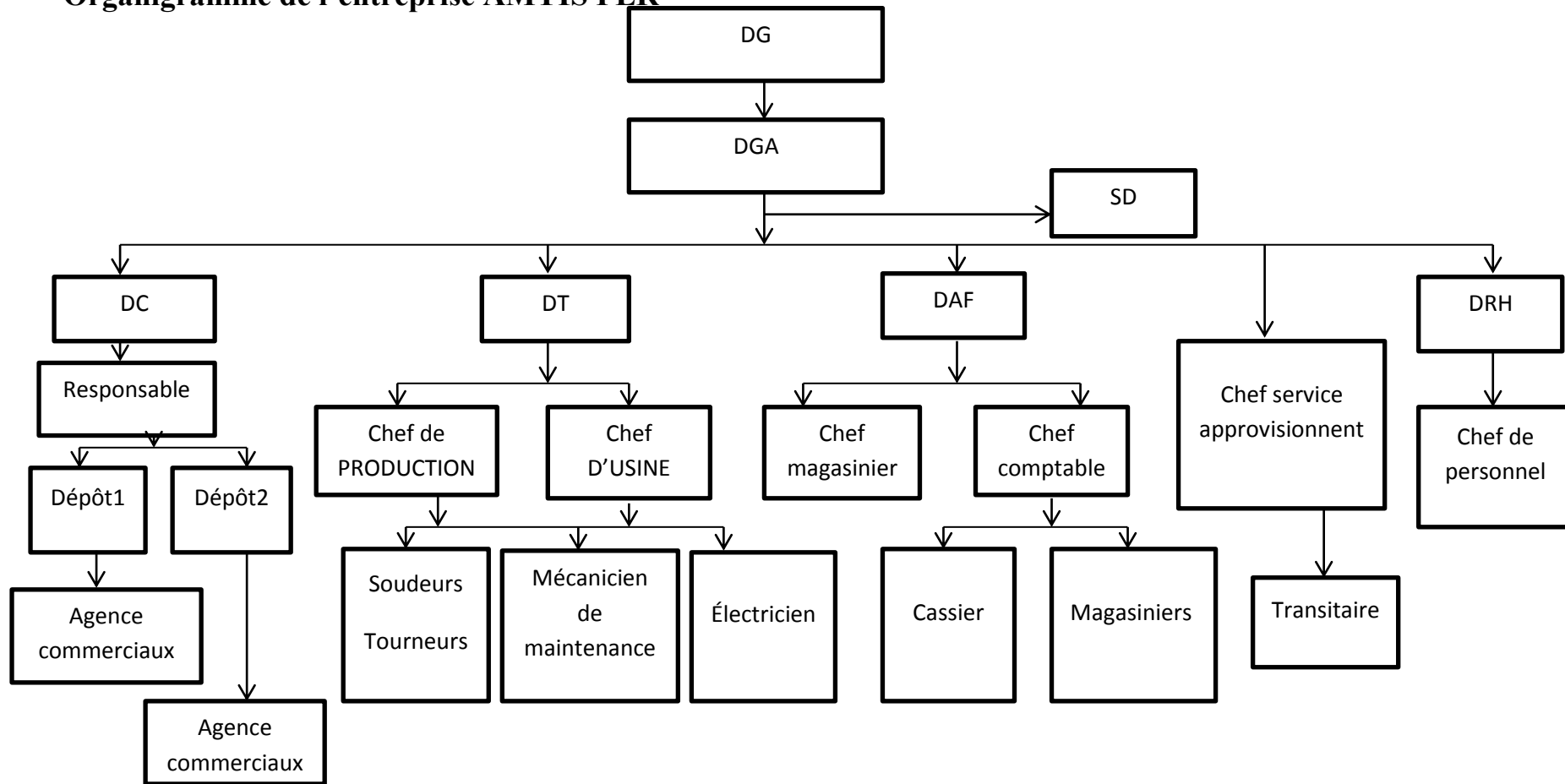
Le magasinier reçoit les produits finis de l'usine, les enregistre et établit un bordereau d'entrée de stocks. Il est chargé principalement de mettre les produits finis à la disposition des démarcheurs (commerciaux) et du dépôt de TIZI OUZOU.

Chapitre IV : le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

b. Le service dépôt/ facturation

Toute sortie de produit est facturée à ce niveau et seules les factures délivrées par ce service, permettent aux démarcheurs de sortir les produits au niveau du magasin. Le service dépôt et facturation est chargé du suivi des stocks physiques et assure le transfert entre les différents dépôts.

Organigramme de l'entreprise AMYIS FER



Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

1.1.5. AMYIS FER et la concurrence

Ces dernières années, AMYIS FER vit une situation difficile car frappée par une concurrence très rude qui joue sur sa rentabilité économique. La concurrence peut être définie comme étant une situation où plusieurs agents proposent de vendre des biens ou des services équivalents ou substituables, donc les clients potentiels sont alors dans une situation de choix entre les différents produits accessibles, ainsi cette concurrence se présente sous deux (02) formes : la concurrence dite loyale (légale) et celle dite déloyale (illégale), AMYIS FER est beaucoup plus confrontée à la concurrence déloyale vis-à-vis de ses concurrents.

1.1.5.1. La concurrence loyale (légale) et la stratégie de lutte d'AMYIS FER

La concurrence loyale est l'idéale voulu par toute entreprise. Cette loyauté de la concurrence est organisée par des normes légales et jurisprudentielles (ensemble des décisions des tribunaux) fondées en particulier sur les dispositions législatives en matière de loyauté dans les contrats ou les principes généraux du droit des obligations.

En Algérie, AMYIS FER n'est pas la seule usine de production métallurgique donc elle n'a pas le monopole de production et de distribution des produits métallurgiques donc elle est confrontée à des concurrents directs et indirects, pour lutter contre cette concurrence loyale, AMYIS FER a mis sur le marché des produits vendus au même prix aux consommateurs c'est-à-dire au même prix proposé par ces concurrents mais avec une meilleure qualité car le produit d'AMYIS FER avait et a toujours l'avantage d'être de meilleure qualité par rapport aux autres produits qui ne sont pas conforme aux normes internationales.

1.1.5.2. La concurrence déloyale (illégale) et la stratégie de lutte d'AMYIS FER

La concurrence déloyale correspond à l'usage de pratiques commerciales abusives par rapport à la concurrence loyale et parmi les pratiques déloyales auxquels AMYIS FER est confronté, on peut citer :

- Le dénigrement qui est une pratique qui consiste à discréditer les produits, le travail ou le représentant du concurrent, elle se fait en désignant le concurrent d'une manière précise ou sous-entendue, chez AMYIS FER on ne parle de concurrence déloyale que lorsque le dénigrement est exprimé en public.
- L'imitation : qui peut être relative à un nom commerciale, une dénomination sociale (raison sociale), ou encore à un produit, AMYIS FER est souvent confrontée à l'imitation de

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

produits il s'agit des brevets, marques, dessins et modèles imité. Par conséquence, pour concurrence déloyale car l'élément reproduits peut engendrer confusion pour le consommateur.

- Un commerce mené sur un territoire sans accord des autorités est un commerce dit illicite donc de concurrence déloyale. C'est le cas de tout autre produit métallurgique n'ayant pas reçu d'autorisation d'être commercialisée en Algérie. C'est le cas de la fraude et de la contrefaçon. L'entrée massive de ces produits illégaux a une conséquence néfaste sur AMYIS FER en particulier car ils sont vendue à des prix que AMYIS FER ne peut pas rivaliser vu que ces marchandises ne sont pas acquitté des droits de douanes et autres taxes fiscales.

Enfin pour faire face à la fraude et la contrefaçon, l'Etat Algérien a mis en place un système de contrôle des matières premières depuis la frontière dont AMYIS FER à bénéficier.

Les matières premières et les produits métallurgiques contre fait ou issue de pratiques illégales sont saisies et les auteurs payent des amendes à l'Etat.

1.1.6. Les objectifs et les missions d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

L'achat des biens de production, matières premières, marchandises, ou services divers nécessaires au fonctionnement d'une entreprise et les choix réalisés affectent largement sa rentabilité. Les objectifs d'AMYIS FER doivent être conformes aux grandes orientations retenues par les dirigeants de l'entreprise.

1.1.6.1. Les objectifs d'approvisionnement en matière première

Les objectifs de la fonction d'approvisionnement varient selon le contexte de chaque entreprise. Chez AMYIS FER, les objectifs poursuivis par le responsable des approvisionnements dans ce processus sont :

- Rechercher et sélectionner des fournisseurs capables de répondre à leurs besoins ;
- Acquérir des matières premières dans les meilleures conditions de prix, de qualité, et de délai ;
- Réduire les coûts d'approvisionnement ;
- Optimiser les coûts logistiques (minimisation des frais de magasinage et de surestaries payés au port engendrés par les retards de sorties des conteneurs).

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

1.1.6.2. Les missions du service approvisionnement en matière première

Les missions de services approvisionnement chez AMYIS FER sont :

- La gestion du stock de matière première ;
- Le suivi des fournisseurs en vue du respect des délais de livraison ;
- L'optimisation du niveau des inventaires de stocks de matières premières ;
- Assurer un approvisionnement de matières premières à meilleurs conditions de prix et de qualité.

1.2. Description du processus d'approvisionnement d'AMYIS FER

L'approvisionnement constitue la fonction qui engage les dépenses de l'entreprise.

Comme toute société industrielle, AMYIS FER exerce un ensemble d'opérations qui lui permettent de se procurer à l'extérieur des matières premières nécessaires à son activité.

1.2.1. Les sources d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

Pour assurer sa production, AMYIS FER s'approvisionne en matière première indispensables au processus de sa production. Ces matières premières sont achetées sur le territoire national ou importées de différents pays du globe.

1.2.1.1. Les sources d'approvisionnement à l'échelle national

AMYIS FER s'approvisionne auprès des entreprises qui se trouve sur le territoire national comme : **Natra international** de Boumerdes. **Al tube** d'Alger. **Sahel fer** de Blida....,

Ces dernières achètent leurs matières premières depuis d'autre pays extérieur, mais la raison qui pousse AMYIS FER à faire recours à ces entreprise prés citer, c'est le non-respect des délais de livraison par les fournisseurs étrangers, et pour éviter les ruptures de stocks qui affecteraient la continuité du processus de production et par conséquent la perte de ses clients.

1.2.1.2. Les sources d'approvisionnement à l'échelle international

Pour défaut d'exploitation des gisements de fer qui se trouve sur le sol du pays, AMYIS FER achète la plus grande partie de ses approvisionnements de matières premières (fer) depuis d'autre pays par leurs plus grandes entreprises spécialiser dans le secteur métallurgique qui offre

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

des prix très compétitifs et une gamme de produits très large et varier, et des possibilités de passer des commandes spécifiques à ces propres besoins et parmi ces entreprises, on cite : **Arcelor métal, Rio Tinto, Vale, Forts cue, BHP Billiton** .

1.2.2. Les procédures d'achat de matière première à AMYIS FER

AMYIS FER passe par procédures pour la satisfaction de ses besoins en matière première, qui sont conforme au processus classique d'achat dans la forme, à savoir : l'expression des besoins, la recherche des fournisseurs, la sélection des fournisseurs, la passation de la commande, le suivi de la commande et la livraison de la commande.

1.2.2.1. L'expression des besoins

Les circonstances de la détermination du besoin naissent après l'analyse des inventaires réguliers produits par le chef magasinier, de la fiche de production.

Le responsable production chez AMYIS FER remet la liste des matières entrant dans la composition des produits en précisant la consommation standard. Après une analyse de tous ces documents, le responsable achat établit une demande d'achat, cette demande est un document qui comporte les informations suivantes :

- Une description détaillée de l'article demandé ;
- Le numéro du code s'il existe ;
- La quantité désirée ;
- Le délai de livraison.

1.2.2.2. La recherche des fournisseurs

AMYIS FER est dépendante de l'extérieur car la quasi-totalité de ses matières premières proviennent de l'extérieur. La recherche du fournisseur se fait selon trois critères à savoir :

- **Le critère financier (le prix) :** AMYIS FER cherche à minimiser ses couts d'achat en choisissant le fournisseur qui offre le prix le plus intéressant par rapport aux autres fournisseurs tout en respectant la qualité du produit.
- **Le critère géographique :** c'est-à-dire la distance qui sépare AMYIS FER de ses fournisseurs, plus la distance est petite plus les frais de transport est réduit.

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

- **Le critère technique (la qualité) :** le produit d'AMYIS FER avait et a toujours l'avantage d'être de meilleure qualité, pour cela cette entreprise est très exigeante en ce qui concerne la qualité de la matière première à acheter.

1.2.2.3. La sélection des fournisseurs

Les prévisions de consommation pour les matières premières permettent au responsable du service approvisionnement d'estimer les besoins annuels et cela se fait après des études de marché, AMYIS FER procéda à une sélection rigoureuse des fournisseurs adaptés à chaque type de matière en fonction des critères suivants :

- Le prix ;
- La qualité (respect du cahier des charges fixant les exigences techniques) ;
- Les délais de livraison et leur respect ;
- La garantie. Etc.

Le choix des fournisseurs est fait par le responsable des approvisionnements et de la direction générale, ensuite le service établit une liste de critères sur la base sur laquelle il sélectionne les fournisseurs les plus avantageux lorsqu'ils sont nombreux. Par contre quand la source d'approvisionnement est unique l'entreprise procéda généralement par négociation :

- **Cas d'un seul fournisseur :** la négociation est engagée entre l'acheteur désigné par AMYIS FER et le vendeur afin de s'entendre sur le prix que les autres conditions d'achat tel que la qualité, délai, remise, conditions de transports etc.....
- **Cas de plusieurs fournisseurs :** les critères de choix fixés par AMYIS FER sont d'ordre qualitatif et quantitatif.

En ce qui concerne la négociation, le responsable des approvisionnements entame le processus avec plusieurs fournisseurs tel que **Arcelor Mittal international (Espagne), Tata Steel international (Inde), Acciaieria Arvedi SPA (Italie), H.Rizhao Steel Holding (Chine)....** concernés dans le but de préciser et de définir le meilleur compromis possible (respect des spécifications, prix, délais de livraison et de conditions de règlement).

1.2.2.4. La passation de la commande

Au terme des étapes précédentes, le responsable achat est conduit naturellement à la passation de la commande en fonction du programme de réapprovisionnement établi chaque fois que le stock

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

diminue. La passation de la commande chez AMYIS FER se fait après création d'un certain nombre de documents :

- **La demande d'achat :** c'est un document qui est émis par le service demandeur (le magasin) et il est établi en plusieurs exemplaires, un doit rester au magasin et trois sont adressés au service des achats. La demande d'achats comporte les informations suivantes : le numéro de demande, nom du service utilisateur, référence des biens à acheter, signature du demandeur.
- **La commande :** elle est rédigée par les services achats aux fournisseurs par le biais d'un bon de commande, ou bulletin de commande, ce document est établi en cinq exemplaires ; deux sont adressés au fournisseur, un reviendra au service achat signé par le fournisseur, et un autre va au service comptabilité et deux sont adressés au magasin.

En résumé, le responsable achat envoie une lettre d'expression du besoin comportant toutes les caractéristiques de la commande auprès du fournisseur par le biais de l'internet et ensuite le fournisseur renvoie une facture pro forma comme accusé de réception.

1.2.2.5. Le suivi et règlement des factures

Dès l'expédition de la commande, les factures sont adressées à AMYIS FER. Elles sont réceptionnées et enregistrées par le secrétariat, puis transmises au service achat en portant la date d'arrivée. Le responsable achat contrôle la concordance (prix-quantité-condition) avec le bon de commande. Pour les crédits documentaires, lorsqu'un crédit est ouvert dans une banque (**NATIXIS, BNP PARI BAS, EL BARAKA BANK**) par AMYIS FER, cette banque à un moment donné reçoit les documents originaux de la commande concernée de la banque fournisseur. Elle informe AMYIS FER et lui remet une traite pour acceptation et après signature et retour, la banque lui remet les dits documents, ensuite elle procède au paiement du crédit à l'échéance.

Les factures originales sur lesquelles est porté le numéro du dossier de commande sont transmises à la comptabilité fournisseurs. Un double est gardé dans le dossier de commande. Le responsable achat relance les transitaires afin de réduire les délais de transmission des factures. Le règlement de la facture se fait après livraison de la marchandise. Mais certains fournisseurs exigent un paiement partiel avant expédition, d'autre par contre exigent la totalité.

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

1.2.2.6. La réception de la commande

Le responsable achat vérifie si la marchandise reçue est conforme quantitativement et qualitativement aux désignations du bon de commande puis à la réception, le responsable achat d'AMYIS FER est soumis l'obligation de signer un bon de réception ou il enregistre les résultats de contrôle quantitatifs et qualitatifs, ce bon de réception précise :

- L'identité du fournisseur ;
- Le numéro de la commande ;
- La qualité reçue ;
- La qualité acceptée.

1.2.2.7. La clôture du dossier

Le responsable achat d'AMYIS FER rassemble tous les documents relatifs à l'opération et il les remet au secrétariat afin d'être conservé, le dossier reconstitué peut être utile dans une opération ultérieure.

1.2.3. La logistique

L'acheminement des matières premières à AMYIS FER se fait en quatre étapes à savoir, le suivi de la commande confirmée et non embarquée, le suivi des commandes flottantes et celui des commandes arrivées et la livraison de la commande.

1.2.3.1. Le suivi de la commande confirmée et non embarquée

Il convient de faire un suivi de la commande déjà confirmée mais non encore embarquée, par une relance au niveau du fournisseur pour avoir la position de la commande afin de remplir les formalités administratives telle que : la Déclaration préalable aux importations (D.P.I) et l'assurance. L'établissement de la D.P.I permet de faire les enregistrements des importations au niveau du bureau économique et donne la possibilité au service d'inspection innovant, de sécurité et de certification, de procéder à l'inspection de la marchandise entrant sur le territoire.

1.2.3.2. Le suivi des commandes flottantes

Une fois la commande embarquée elle est alors appelée flottante, le responsable achat surveille les délais et relance le fournisseur ou le transporteur quand il constate un retard dans son acheminement. Les transitaires d'AMYIS FER organisent la procédure de réexpédition des

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

commandes en C&F (cout et frais). Avant l'arrivée de la commande au port l'entreprise fait parvenir aux transitaires partenaires les documents nécessaires qui sont : la facture fournisseur, la liste de colisage et le connaissance maritime.

1.2.3.3.Le suivi des commandes arrivées

La commande une fois est entrée en douane au niveau du port de Bejaïa ou de Skikda, les transitaires d'AMYIS FER prennent contact avec les transitaires locaux en envoyant les documents nécessaires à l'ouverture du dossier de dédouanement. A ce niveau, un contrôle est effectué pour vérifier la conformité de la commande à celle décrite dans la D.P.I (Déclaration Préalable aux Importations).

1.2.3.4.La livraison de la commande

Après l'accomplissement des différentes formalités au niveau de la douane, le transitaire obtient un bon d'enlèvement qui autorise AMYIS FER à entrer en possession de la commande. Il appartient à AMYIS FER de recevoir les arrivages des transporteurs ; de signer les décharges présentées, d'identifier et d'enregistrer toutes les matières entrées. La réception est formellement enregistrée dans le bordereau de livraison.

1.2.4. La gestion des stocks de matières premières

Les méthodes de gestion des stocks de matières premières concernent à AMYIS FER, l'organisation du magasin et la gestion des stocks de matières premières en magasin.

1.2.4.1.Organisation du magasin de matières premières

Les matières premières sont des bobines de fer de sept à seize tonnes. Elles sont rangées par domination de chaque matière au sein des magasins. Les bobines sont classées de sorte à éviter la confusion (leur épaisseur).

1.2.4.2.Gestion du stock de matières premières en magasin

La gestion du stock de matières premières en magasin concerne les mouvements de stocks, les entrées et sorties de stocks et les documents produits.

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

a) Les mouvements des stocks

La méthode de valorisation utilisée est le cout moyen unitaire pondéré (CMUP). Qui se calcule de la manière suivante :

$$\text{CMUP} = \frac{\text{Stock Initial (valeur)} + \text{Entrées (valeurs)}}{\text{Stock initial (quantité)} + \text{Entrées (quantités)}}$$

b) Les entrées en stock

Les entrées en stock des matières premières se font lors des livraisons suite à une commande. L'entrée est constatée par le remplissage du bon d'entrée, des fiches de stocks de chaque matière première et par l'entrée en stock sur le logiciel.

c) Les sorties de stock

Les bobines de fer de matières premières sortent du magasin après leur livraison à l'usine pour besoins de production. Cette livraison se fait tous les jours. Lors de la livraison, le chef magasinier remplit le bon de sortie qui suit la procédure des signatures. Il remplit aussi les fiches de stocks et déduit la quantité livrée du stock sur les divers documents de stocks en sa possession. Le suivi des stocks de matières se fait grâce à la production de plusieurs documents.

d) Les documents produits

Il s'agit ici des fiches qui sont produites régulièrement et lors de l'inventaire. En effet, AMYIS FER procède à l'inventaire de son stock mensuellement. Il est sanctionné par la production de la fiche d'inventaire qui renseigne sur le stock au début du mois, les mouvements de la période, le stock à la date de l'inventaire.

Cette section nous a permis d'avoir une idée précise de l'entreprise AMYIS FER ainsi que son processus d'approvisionnement en matières premières, dans la deuxième section nous allons procéder à une analyse détaillée des risques liées au processus d'approvisionnements d'AMYIS FER.

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

Section 2 : Analyse des risques liés à l'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

Le risque d'approvisionnement est le risque de fluctuation des cours de matières premières, de retard, du coût, et de la mauvaise qualité de l'approvisionnement, du risque logistique de gestion de stocks. Dans cette section nous allons analyser la survenance des différents risques et comment peuvent-ils nuire à la continuité de l'activité de l'entreprise AMYIS FER.

2.1. Identification des risques relatifs aux activités du processus d'approvisionnement d'AMYIS FER

AMYIS FER est confrontée à plusieurs risques qu'elle doit gérer afin de mener à bien ses missions d'approvisionnement.

2.1.1. Identification des risques liés au processus achat

Nous identifierons dans le processus, les risques liés à :

- Risques liés à l'expression des besoins ; sont identifiés lorsque les besoins se font sentir ;
- Risques liés à la recherche des fournisseurs ; ces risques sont identifiés lors de la recherche des fournisseurs à l'extérieur ;
- Risques liés à la sélection des fournisseurs à l'étranger ;
- Risques liés à la passation de la commande ;
- Risques liés au règlement des factures fournisseurs, qui sont identifiés au moment du règlement des fournisseurs ;
- Risques liés à la logistique, qui sont identifiés lors du suivi jusqu'à la livraison des matières premières commandées.

Tous ces risques nous allons les résumer comme suit dont nous allons expliquer leurs objectifs et leurs impacts.

2.1.1.1. Risque liée à l'expression des besoins

Les risques liés à l'expression des besoins sont divisés par deux tâches :

A. Expression du besoin : Il a pour objectif d'assurer que les besoins sont exprimés et bien planifiés à temps mais ils ne sont souvent pas satisfaits à temps, car ils sont arrêtés momentanément de la production.

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

B. Planification des besoins : son objectif est d'assurer que les besoins sont bien planifiés, mais elle est non-respect du délai de planification des besoins car elle a pour impact de décalage des prévisions mensuelles.

2.1.1.2. Risque liée à la recherche des fournisseurs

La tâche de ce risque est :

A. La consultation de fournisseurs à l'étranger : qui a pour objectifs :

- Effectuer les approvisionnements auprès des fournisseurs qui respectent les conditions contractuelles ;
- Maitriser les couts d'approvisionnements.

Ce risque dépend d'un nombre limité de fournisseurs, son impact est arrêt de la production en cas de retard de livraison.

2.1.1.3. Risque liée à la sélection des fournisseurs à l'étranger

Le risque lié à la sélection des fournisseurs à l'étranger est divisé par deux différentes tâches qui sont les suivantes :

A. Approvisionnement en matières premières à l'étranger

Son objectif est de sélectionner des fournisseurs étrangers qui seront capables de répondre aux besoins de la société, et son risque dépend vis-à-vis de l'extérieur, et son impact est l'arrêt de la production en cas de retard de livraison par les fournisseurs.

B. Choix du fournisseur à l'étranger

Son objectif est de choisir un fournisseur qui assurera la livraison adéquate des matières premières, il est risqué à la soumission aux contraintes du fournisseur sélectionné qui a pour impacts de mauvaise achat et la perte financière, il est aussi risqué au non-aspect du délai de mise à disposition de la matière première par le fournisseur au transporteur qui a pour impacts le retard de livraison.

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

2.1.1.4. Risque lié à la passation de commande

Ce risque est divisé en trois tâches qui sont les suivantes :

A. Réception des offres des fournisseurs

Elle a pour objectifs de réceptionner les offres favorables, et elle est risquée aux mauvais choix des offres, et son impact est la perte financière et le choix entraînant des offres.

B. Passation de la commande

Son objectif est d'assurer que les commandes sont passées dans un délai acceptable, il est risqué à la non satisfaction du besoin à temps, et il a pour impact la diminution du nombre d'équipes de production pour pouvoir tenir en attendant l'entrée de la commande en cours.

C. Réception des originaux des documents envoyés par les fournisseurs

Son objectif est de réceptionner les originaux des documents au moment opportun, et elle est risquée souvent à la réception tardive des documents originaux, et elle a pour impact de long délai de réexpédition des conteneurs de matières premières.

2.1.1.5. Risque liée au règlement des factures des fournisseurs

La seule tâche de ce risque est :

A. Règlement des factures des fournisseurs

A pour objectifs :

- D'assurer que les fournisseurs sont réglés à temps ;
- Disposer de la liquidité suffisante pour honorer à temps les engagements ;
- Eviter les retards de paiement.

Le risque de cette tâche est :

- Non-paiement des fournisseurs à temps ;
- Manque de moyens financiers ;
- Facturation des agios par mois en cas de retard de paiement.

Son impact est :

- La perte de fournisseurs et de crédibilité ;

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

- L'impossibilité d'honorer à temps les engagements conclus avec les fournisseurs ;
- Le paiement de frais supplémentaires.

2.1.1.6. Risque liée à la logistique

Ce risque est divisé par plusieurs tâches différentes :

A. Suivi des commandes

Il a pour objectif de suivre le mouvement des navires jusqu'au port de destination ; et d'assurer que le système de suivi des commandes, et il est risqué au non-respect du délai de prévision d'entrée de stocks de matières premières en magasin, son impact est le non-respect du délai de livraison.

B. Réexpédition des conteneurs vers leur lieu de déchargement

Son objectif est le réacheminement des conteneurs à temps, elle est risquée au paiement de frais de magasinage et de surestaries pour Non-respect du délai de franchise, et son impact est la perte financière et l'augmentation du coût d'approvisionnement.

C. Réception de la commande de matières premières

Elle a pour objectif réceptionner les commandes conformes à la demande (quantité, qualité), mais elle est risquée à la non-conformité de la commande (par exemple étiquettes défectueuses), et elle a pour impact de ralentissement de la production et de commercialisation.

D. Livraison des matières premières commandées

cette livraison a pour objectif de réceptionner les matières premières commandées en temps opportun, elle est risquée au retard de livraison dû aux moyens de transports (voie maritime, voie ferroviaire, voie routière) et aussi le retard de livraison dû à l'engagement du port de transition, et également le long délai d'acheminement jusqu'au port de destination et le retard de livraison dû aux aléas climatiques, son impact est la rupture de stock de matières premières, la baisse du niveau de production, épuisement du stock de sécurité existant avant l'entrée de la prochaine commande, et enfin la baisse du niveau de production.

2.1.2. Identification des risques liés à la gestion des stocks

La gestion des stocks est aussi une étape qui comporte divers risques, ces risques sont identifiés dans le tableau ci-dessous :

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

Tableau 23 : Identification des risques liés à la gestion des stocks.

Tâches	Objectifs	Risques	Impacts	Commentaires
Gestion de stocks de matières premières	Gérer les stocks de matières premières de manière adéquate	Rupture de stocks de matières premières	Arrêt momentané de la production Non satisfaction des commandes des clients ; Altération de l'image de l'entreprise ; Perte financière.	Rupture de stocks liée au problème de trésorerie
	Constituer un stock de sécurité suffisant	Insuffisance de stocks de sécurité en magasin	Diminution de la quantité de production habituelle voire arrêt de la production	Manque de matières premières pour Constituer un stock de sécurité suffisant.

Source : Réalisé par nos soins.

2.1.3. Les contraintes rencontrées par l'entreprise AMYIS FER à l'importation

Lors de processus d'approvisionnement, l'entreprise peut trouver quelques obstacles et contraintes pouvons avoir un effet négative sur le déroulement de cette opération.

Ces contraintes sont :

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

2.1.3.1. Qualité de produit

Après la transformation de matières premières importées, les produits final peuvent être de mauvaise qualité. Cela est causé principalement dans le cas où l'entreprise ne vérifie pas la qualité de produit importé.

2.1.3.2. Prix

Les prix des matières premières peut poser problème dans le cas où ce dernier change entre la période de passation de la commande et sa réception, ainsi que les variations des taux de change internationaux qui sont jamais fixe.

2.1.3.3. Acheminement de produits

Cette contrainte est liée principalement à la qualité de transport qui peut causer des retards à la passation de la commande, ainsi que les procédures de dédouanement qui varient du pays à un autre.

2.2. Conclusion de l'étude

Après avoir analysé le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER et les risques qui y sont liés. On a déduit que le processus d'approvisionnement est confronté à beaucoup de risques qui peuvent nuire et affecter le cycle d'exploitation et la rentabilité de l'entreprise AMYIS FER, en freinant la productivité de cette dernière. Et les méthodes adoptées par AMYIS FER sont assez efficaces pour qu'elle puisse être performante, les secrets de cette performance sont :

- L'entreprise AMYIS FER veille à assurer un approvisionnement permanent en fer pour éviter les ruptures de stocks.
- AMYIS FER procède à un contrôle rigoureux sur la qualité et sur les quantités achetées.

Malgré tous ces points forts d'AMYIS FER, y'a des moyens d'améliorer sa performance et mieux gérer ce processus d'approvisionnement, la position de recommandations est nécessaire afin d'améliorer sa performance. Ainsi, nous avons formulé ces recommandations :

- En cas de retard de livraison de la part de ses fournisseurs étrangers, elle fera appel aux plus proches collaborateurs locaux pour s'approvisionner dans les plus brefs délais dans le but d'éviter les ruptures de stocks.

Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER

- Afin de réduire ses coûts, l'entreprise pourrait collaborer avec d'autres entreprises du même secteur pour passer ensemble la commande d'achat de matières premières en quantité plus importante afin d'obtenir le meilleur prix.
- AMYIS FER doit étudier et analyser le marché, dans le but de détecter son évolution en termes de hausse et de baisse de la demande, afin de bien gérer ses approvisionnements et ne pas se retrouver en rupture de stocks.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de décrire le processus d'approvisionnement d'AMYIS FER et aussi de comprendre les différentes activités de ce processus. Et en fin nous avons procédé à l'identification et à l'analyse de ces risques. Après cette analyse, nous avons proposé quelques recommandations pour une meilleure efficacité du processus d'approvisionnement et aider l'équipe dirigeante d'atteindre les objectifs fixés.

Conclusion générale

Conclusion générale

De différents théoriciens comme A. Smith et D. Ricardo ont été les premiers fondateurs de la théorie du commerce international. Cette dernière a évolué ensuite au fil du temps avec les nouvelles apparitions technologiques qui ont favorisées et faciliter les échanges commerciaux entre nations.

Le commerce extérieur est le secteur stratégique et le moteur de toute économie et au même temps il est l'un des secteurs les plus sensibles, s'exposant aux différents changements et évolutions au niveau international. La progression de ce secteur dépend de la stabilité politique et diplomatique d'un pays par rapport au monde extérieur.

Comme tous les autres pays, le commerce extérieur de l'Algérie se constitue de deux fonctions principales, la fonction d'exportation et la fonction d'importation. Mais un déséquilibre majeur entre les exportations et les importations Algériennes peut être relevé. Ces dernières restent dominantes et l'Algérie dépendante de l'extérieur.

L'économie Algérienne a ouvert ses frontières au monde extérieur dans le but de réaliser une intégration à l'économie mondiale, mais surtout, de libéraliser ce secteur, resté pendant très longtemps monopolisé par l'état. Malgré sa libéralisation, ce secteur reste dominé par le volume excessif des importations. Ainsi nous avons enregistré une grande baisse des exportations à partir de 2011, ce qui engendre à l'augmentation des importations. Et une autre crise qu'on vit actuellement dans les deux dernières années suite à la baisse des prix du pétrole.

De nos jours l'approvisionnement est devenu une fonction principale de l'activité de l'entreprise. Une bonne gestion de celui-ci influe favorablement la réalisation du plan de production et même la réalisation des bénéfices, et c'est le cas des entreprises Algériennes principalement l'entreprise industrielle du secteur métallurgique.

L'entreprise AMYIS FER comme la plupart des entreprises Algériennes, se passe en plusieurs étapes et chaque étape est exposé à des risques que doit être analyser et gérer afin d'assurer sa survie et mieux se positionner sur des marchés de plus en plus concurrentiels.

A travers notre étude de terrain sur cette entreprise, nous a permis de connaître les étapes de leur approvisionnement en Fer car c'est la matière première principale de leur

Conclusion générale

production, puis détecté les risques inhérents à toutes ces étapes et la manière avec laquelle l'entreprise fait face à ces risques.

Enfin, et malgré tous ses efforts afin de mieux gérer son processus d'approvisionnement, l'entreprise présente toujours des défaillances qu'il faudra traiter dans le but de déduire ses vulnérabilités et assurer une performance durable dans un environnement concurrentiel, ce qui indique l'évolution enregistré durant toute la période 2010 à 2017.

Liste des tableaux et des graphiques

A. Liste des tableaux

Tableau 1 : classement générale de l'Algérie au sein de l'UMA. Page20

Tableau 2 : les pays Africains ayant les plus grandes capacités dans la production des énergies renouvelables. Page 22

Tableau 3 : les économies les plus compétitives en Moyen-Orient. Page 23

Tableau 4 : classement des meilleurs pays au monde. Page24

Tableau 5 : la part des exportations Algériennes dans le commerce mondiales (la valeur en USD). Page 27

Tableau 6 : la part des importations Algériennes dans le commerce mondiales (la valeur en USD). Page 28

Tableau 7 : évolution des échanges commerciaux de l'Algérie de 2000 à 2015 en millions US Dollars. Page 31

Tableau 8 : l'évolution des échanges commerciaux de l'Algérie de 2015 à 2016 en millions DA. Page32

Tableau 9 : les produits importés en Algérie par groupe d'utilisation. Page 34

Tableau 10 : la répartition par groupe de produits. Page 36

Tableau 11 : Les principaux produits des biens d'équipement en millions USD. Page 37

Tableau 12 : Les principaux produits des biens de fonctionnement de l'outil de production en million USD. Page 38

Tableau 13 : les principaux produits des biens de consommation non alimentaire en million USD. Page 40

Tableau 14 : Les principaux produits des biens alimentaires en million USD. Page 41

Tableau 15 : Evolution des exportations total en Algérie en millions USD. Page 44

Tableau 16 : les principaux produits hors hydrocarbures en million USD. Page 45

Tableau 17 : les importations en Algérie par mode de financement. Page 46

Tableau 18 : Evolution des droits de douane. Page 55

Tableau 19 : Part des droits douane dans les recettes budgétaires en % de PIB. Page 56

Tableau 20 : Le taux de protection global et sectoriel. Page 56

Tableau 21 : Les différents modes de transport. Page 69

Tableau 22 : Les incoterms. Page 71

Tableau 23 : Identification des risques liés à la gestion des stocks. Page 102

B. Liste des graphiques

Graphique 1: Volume des exportations et des importations de marchandises selon le niveau de développement, 2012T1-2015T4. Page 15

Graphique 2: taux de croissance, Algérie, Afrique du Nord, Afrique (en %). Page 18

Graphique 3 : l'évolution des échanges commerciaux Algérie. Page 32

Graphique 4 : les produits importés en Algérie par groupe d'utilisation. Page 35

Graphique 5 : les produits importés par groupe d'utilisation. Page 36

Graphique 6 : La part de fer et l'acier selon les importations des produits de fonctionnement de l'outil de production et selon les biens de consommations non alimentaire en 2016. Page 39

Graphique 7 : Structure des exportations algériennes hors hydrocarbure. Page 44

Graphique 8 : les importations en Algérie par mode de financement. Page 47

Graphique 9 : l'évolution des importations et des exportations par région économique en 2014. Page 48

Graphique 10 : les 6 premiers clients de l'Algérie (en %). Page 50

Graphique 11 : les 6 premiers fournisseurs de l'Algérie (en %). Page 51

Graphique 12 : Les mouvements des stocks de l'entreprise AMYIS FER durant l'année 2011 - 2017. Page 84

BIBLIOGRAPHIE

A. Les ouvrages

- 1- **ALAZARD.C et SEPARIS.S** : « Contrôle de gestion », DUNOD, Paris, 6è Edition, Paris, Dunod, 2005.
- 2- **AUBIN.Ch** : « économie international : faits, théories et politique », édition le seuil ; 2000.
- 3- **BARRY.M** :« Audit Contrôle Interne: Audit financier et comptable des entreprises », 2è édition, Dakar ,2009.
- 4- **BELLOTTI .J**, *transport international de marchandise, Op.cit.*, p.88.
- 5- **BENICHOUE.J** : « Systèmes d'approvisionnement et gestion des stocks » ; édition d'organisation université ; paris 1991.
- 6- **BOUET.A** : « le protectionnisme: analyse économique »; Vuibert ; paris ; 1998
- 7- **BRUEL.O** : « Politique d'achat et gestion des approvisionnements », Donod, Paris, 3 eme Edition 2008.
- 8- **GUENDOULI.B** « chaine logistique international », 2016.
- 9- **GUENDOULI.B** : « relation économique international » ; édition EL MAARIFA ; Alger.
- 10- **LEENDERS.M** : « La gestion des approvisionnements et des matières », Montréal, 2006, 3è édition.
- 11- **LEGRAND .G et MARITINI.H**, *gestion des opérations import-export*, p.87.
- 12- **LEGRAND.G et MARTINI.H**; «management des opérations de commerce international »8° Ed DUNOD, paris, 2007. Page 67
- 13- **LIST.F** : « Système national d'économie politique » édition d'Henri Richelot, Paris, 1857
- 14- **MAURICE.B** : « relations économiques internationales » ; Dalloz ; paris 1987.
- 15- **MEBTOUL.A** : « relations économiques internationales » ; institut des sciences économiques ; Alger 1980.
- 16- **MEYER.V et ROLIN.C**, *techniques du commerce international*, édition Marie – Odile Morin, 2005, p.88.
- 17- **MUCCHIELLI. JL** : « relations économiques internationales » ; 4° éd Hachette supérieur ; mars 2010.

- 18- **SIROEN.JM** ; « relations économiques internationales » ; Bréal ; aout 2002.
- 19- **THEMES et DEBATS** : « libre échange et protectionnisme » ; Bréal : 2003.
- 20- **ZERMATI.P** : « Pratique de la gestion des stocks », 7è édition paris Dunod, 2006.

B. Thèse et mémoire

- 1- **BRAHMI.S**: « mémoire de la libéralisation du commerce extérieur et impératif de l'OMC avec référence au cas de l'Algérie » ; Oran ; 2010-2011.
- 2- **ZITOUNI .A et ZAIF.H** : « mémoire sur l'impact de la loi de finance de 2009 sur l'évolution et financement du commerce extérieur de l'Algérie » ; Tizi-Ouzou ; 2011-2012.

c. Articles

- 1- Djazaïress ; baisse du prix de pétrole : quels impact sur l'économie Algérienne ; 2014.

d. rapports

- 1- La caution : est fournie de manière globale par le Bureau international des chambres de commerce (BICC) représenté en France par la chambre de commerce et d'industrie de Paris.
- 2- Le rapport The Global Innovation Index de l'OMPI, 2015.
- 3- Code des douanes, texte intégral du code mise à jour à la loi de finance 2013. Textes réglementaires et d'applications, Berti éditions Alger 2014, p.136.
- 4- Les déclarants en douane auprès des commissionnaires de transport
The Market Access Database, rubrique Applied Tariffs Database <http://mkaccdb.eu.int>
- 5- Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2016.
- 6- Ministre de la finance « statistique du commerce extérieure de l'Algérie » ; 2017.
- 7- Publié par le Forum économique mondial, 2015.
- 8- Régime du carnet ATA institué par la convention douanière de Bruxelles de 1961.
Sont adhérents à la convention les pays de l'UE, AELE, Afrique du Sud, Algérie, Australie, Bulgarie, Canada, Chypre, Corée du Sud, Hong Kong, Hongrie, Île

Maurice, Inde, Israël, Japon, Malaisie, Malte, Nouvelle-Zélande, Pologne, Roumanie, Sénégal, Singapour, Sri Lanka, Républiques tchèque et slovaque, Turquie, pays de l'ex-Yougoslavie.

9- Site gouvernemental du commerce extérieur.

10- Source : Indicateurs de la Banque Mondiale, site web.

11- Source: the global competitiveness report 2015-2016

12- Source : Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, octobre 2015 ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA.

e. site web

1- Direction Générale des Douanes <http://www.douane.gov.dz/cnis/stat/rapp2006.pdf>

2- [www.google.fr file:///C:/Users/pc/Desktop/Droit de douane-Wikipédia.html](http://www.google.fr/file:///C:/Users/pc/Desktop/Droit%20de%20douane-Wikip%C3%A9dia.html) ,2017

3- www.google.com. Les droits de douane (DD) et taxe douanières, section v ; 2016

4- [www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Documentation/Procedures d Import.pdf](http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Documentation/Procedures_d_Import.pdf)

5- www.lemoci.com › Actualités Réglementaires

6- Services International des Banques www.banques.fr

Liste des annexes

Annexe 1 : Echange extérieurs de l’Algérie par groupe d’utilisation (2015 – 2016)

Annexe 2 : Echange extérieurs de l’Algérie par régions économiques (2015 – 2016)

Annexe 3 : Les principaux partenaires de l’Algérie (2016)

Annexe 4 : Désignations des produits importés à 8 chiffres selon l’entreprise AMYIS FER (2014)

Annexe 5 : Désignations des produits importés à 10 chiffres selon l’entreprise AMYIS FER (2017)

Annexe 6 : Tableau des mouvements des stocks durant toute la période 2013 à 2017 de l’entreprise AMYIS FER

La table des matière

Introduction générale.....	01
Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur	05
Introduction	05
Section 1 : Historique et théorie du commerce international	05
1.1. Les théories du commerce international.....	05
1.1.1. Les théories classiques de l'échange international.....	05
1.1.1.1. La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith	05
1.1.1.2. La théorie de l'avantage comparative de D. Ricardo	06
1.1.2. La théorie de la dotation en facteurs de production	06
1.1.2.1. Le théorème d'E. HECKSHER et B. OHLIN	06
1.1.2.2. La contribution de SAMUELSON	07
1.1.2.3. Le paradoxe de W. LEONTIEF.....	07
1.1.3. Les nouvelles théories du commerce international	08
1.1.3.1. L'approche néo-factorielle	08
a. Capital humain	08
b. Qualification du travail	08
1.1.3.2. L'approche néo- technologique.....	09
a. l'écart technologique.....	09
b. cycle de vie de produit.....	09
1.2. Le libre-échange vers le protectionnisme.....	10
1.2.1. Présentation du protectionnisme	10
1.2.1.1. Définition.....	10
1.2.1.2. Les formes de protectionnisme.....	10
1.2.2. Les arguments en faveur du protectionnisme.....	11
1.2.3. Les arguments contre le protectionnisme.....	12
1.2.3.1. Par rapport à l'offre	13
1.2.3.2. Par rapport à la demande	13
Section 2 : l'évolution du commerce international	13
2.1. L'évolution du commerce extérieure pour les pays du monde	14
2.1.1. Les pays développés	14
2.1.2. Les pays émergents.....	15

La table des matière

2.1.3. Les pays en voie de développement	17
2.2. La place de l'Algérie	19
2.2.1. La place de l'Algérie en Afrique	19
2.2.1.1. Indice d'intégration régionale en Afrique - Algérie	19
2.2.1.2. La place de l'Algérie dans le domaine des énergies renouvelable en Afrique....	22
2.2.2.3. Le classement des économies les plus compétitives en Moyen-Orient de 2015-2016	23
2.2.2. La place de l'Algérie dans le monde	24
2.2.2.1. Classement des meilleurs pays au monde	24
2.2.2.2. La place de l'Algérie dans le monde selon la matière d'innovation	25
2.2.2.3. Evolution de la compétitivité Algérien.....	25
2.2.3. Le poids de l'Algérie dans le commerce mondiale	27
2.2.3.1. Les exportations	27
2.2.3.1. Les importations.....	28
Conclusion	29
Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie	30
Introduction	30
Section 1 : évolution du commerce extérieur en Algérie	30
1.1. Evolution du commerce extérieur par groupe d'utilisation	30
1.1.1. L'importation par groupe d'utilisation	33
1.1.1.1. Les biens d'équipements	37
1.1.1.2. Pour les biens destinés au fonctionnement de l'outil de production	38
1.1.1.3. Le groupe de biens de consommation non alimentaires.....	40
1.1.1.4. Le groupe des biens alimentaires	41
1.1.2. Les exportations par groupe d'utilisation	42
1.1.3. La répartition des importations par mode de financement	46
1.2. Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par régions économiques	47
1.2.1. Union Européenne (UE)	48
1.2.2. Les pays de l'OCDE (hors UE)	49
1.2.3. Les autres régions	49
1.3. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie en 2016.....	49

La table des matière

1.3.1. Les principaux clients.....	50
1.3.2. Les principaux fournisseurs.....	52
Section 2 : Les politiques commerciales de l'Algérie.....	52
2.1. La stratégie commerciale de l'Algérie	52
2.2. Les principales réformes des instruments de la politique commerciale	52
2.3. Le droit de douanes en Algérie.....	53
2.3.1. Définition.....	53
2.3.2. Fondement légal du Droit de Douane.....	53
2.3.3. Caractéristiques du Droit de Douane.....	53
2.3.4. Les Formes du Droit de Douane.....	54
2.3.5. Les taux de Droit de Douane	54
2.3.6. Evolution des droits de douane dans le cadre d'accord d'association avec l'Union Européenne	55
Conclusion.....	57
Chapitre III : Les modalités d'importation à l'international	58
Section 1 : les procédures et démarches d'importation.....	58
1.1. Procédure d'importation.....	58
1.1.1. Généralité sur l'importation	58
1.1.2. Définition des procédures d'importation.....	59
1.1.3. Les types d'importation.....	60
1.1.3.1. Marchandises libres à l'importation.....	60
1.1.3.2. Marchandises soumises à Licence d'importation	61
1.1.3.3. Marchandises soumises à la Déclaration Préalable d'Importation	62
1.1.3.4. Marchandises soumises à la Demande de Franchise Douanière (DFD)	62
1.1.3.5. Déclaration unique des marchandises	63
1.1.4. Le contrôle à l'importation.....	63
1.1.4.1. Contrôle de la qualité à l'importation	63
1.1.4.2. Contrôle sanitaire vétérinaire et phytosanitaire.....	64
1.2. Démarche d'importation	65
1.2.1. Etapes de la démarche d'importation	66

La table des matière

1.2.1.1. Vérification de la faisabilité	66
1.2.1.2. Rechercher et sélectionner les fournisseurs.....	66
1.2.1.3. Passation de la commande.....	67
1.2.1.4. Acheminement de la marchandise de l'étranger	67
1.2.1.5. Faire de la veille	67
1.2.2. Les intermédiaires	67
1.2.2.1. L'agent commercial.....	67
1.2.2.2. Le courtier	68
1.2.2.3. Le commissionnaire	68
1.2.2.4. L'apporteur d'affaire	68
1.2.2.5. L'agent immobilier.....	68
1.2.2.6. La banque	68
1.2.2.7. Le transporteur	69
1.2.3. Choix de transport	69
1.2.4. Les incoterms	70
1.2.4.1. Définition	70
1.2.4.2. Classification des incoterms.....	71
Section 2 : les procédures de dédouanement.....	71
2.1. Les procédures de dédouanement	72
2.1.1. La procédure de droit commun	72
2.1.1.1. Les documents d'accompagnement de la déclaration en douane.....	72
2.1.1.2. La procédure manuelle ou informatisée	73
2.1.2. Les procédures simplifiées de dédouanement.....	73
2.1.2.1. La procédure de déclaration simplifiée	73
2.1.2.2. La procédure de dédouanement à domicile.....	73
2.1.2.3. La procédure de dédouanement express.....	74
2.1.2.4. La procédure d'abonnement.....	74
2.2. Les régimes douaniers	74
2.2.1. Les régimes définitifs	74

La table des matière

2.2.1.1. L'exportation en simple sortie.....	74
2.2.1.2. L'importation définitive	74
2.2.2. Les régimes de transit.....	75
2.2.3. Le régime d'entrepôt	75
2.2.4. Les régimes d'utilisation de la marchandise	76
2.2.4.1. Le régime des retours	76
2.2.4.2. Le Régime ATA (admission temporaire)	76
2.2.4.3. L'admission temporaire.....	77
2.2.5. Le régime de la transformation de marchandises destinées à la mise à la consommation	77
2.2.6. LE DRAWBACK.....	78
2.3. Mode et technique de paiement.....	78
2.3.1. Les instruments de paiement	78
2.3.1.1. Le chèque	78
2.3.1.2. Le virement international	78
2.3.1.3. La lettre de change	79
2.3.2. Les techniques de paiement.....	79
2.3.2.1. L'encaissement simple	79
2.3.2.2. La remise documentaire	79
2.3.2.3. Le crédit documentaire	79
2.3.2.4. Les lettres de crédit stand-by.....	79
2.3.2.5. Le rôle des sociétés d'inspection.....	80
2.3.2.6. Le contre remboursement.....	80
Synthèse	80
Chapitre IV : Le processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER (MGH)	82
Introduction	82
Section 1 : Analyse de processus d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER.	82
1.1. Présentation d'AMYIS FER.....	82
1.1.1. La situation géographique	82

La table des matière

1.1.2. Domaine d'activité d'AMYIS FER.....	83
1.1.3. Historique et évolution d'AMYIS FER	83
1.1.4. L'organisation d'AMYIS FER.....	85
1.1.4.1. La direction Générale (DG)	85
1.1.4.2. La direction générale adjointe (DGA)	85
1.1.4.3. La direction des ressources humaines (DRH)	85
1.1.4.4. La direction administrative et financière (DAF)	86
1.1.4.5. Le service approvisionnement et logistique (SAL)	86
1.1.4.6. La direction technique (DT)	87
1.1.4.7. La direction commerciale (DC)	87
1.1.5. AMYIS FER et la concurrence	90
1.1.5.1. La concurrence loyale (légale) et la stratégie de lutte d'AMYIS FER	90
1.1.5.2. La concurrence déloyale (illégal) et la stratégie de lutte d'AMYIS FER	90
1.1.6. Les objectifs et les missions d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER.....	91
1.1.6.1. Les objectifs d'approvisionnement en matière première	91
1.1.6.2. Les missions du service approvisionnement en matière première	92
1.2. Description du processus d'approvisionnement d'AMYIS FER	92
1.2.1. Les sources d'approvisionnement en matières premières d'AMYIS FER.....	92
1.2.1.1. Les sources d'approvisionnement à l'échelle national.....	92
1.2.1.2. Les sources d'approvisionnement à l'échelle international	92
1.2.2. Les procédures d'achat de matière première à AMYIS FER.....	93
1.2.2.1. L'expression des besoins.....	93
1.2.2.2. La recherche des fournisseurs	93
1.2.2.3. La sélection des fournisseurs.....	94
1.2.2.4. La passation de la commande	94
1.2.2.5. Le suivi et règlement des factures	95
1.2.2.6. La réception de la commande.....	96
1.2.2.7. La clôture du dossier	96
1.2.3. La logistique	96

La table des matière

1.2.3.1. Le suivi de la commande confirmée et non embarquée	96
1.2.3.2. Le suivi des commandes flottantes.....	96
1.2.3.3. Le suivi des commandes arrivées.....	97
1.2.3.4. La livraison de la commande	97
1.2.4. La gestion des stocks de matières premières.....	97
1.2.4.1. Organisation du magasin de matières premières.....	97
1.2.4.2. Gestion du stock de matières premières en magasin.....	97
Section 2 : Analyse des risques liés à l’approvisionnement en matières premières d’AMYIS FER.....	99
2.1. Identification des risques relatifs aux activités du processus d’approvisionnement d’AMYIS FER	99
2.1.1. Identification des risques liés au processus achat	99
2.1.1.1. Risque liée à l’expression des besoins	99
2.1.1.2. Risque liée à la recherche des fournisseurs	100
2.1.1.3. Risque liée à la sélection des fournisseurs à l’étranger	100
2.1.1.4. Risque lié à la passation de commande	101
2.1.1.5. Risque liée au règlement des factures des fournisseurs	101
2.1.1.6. Risque liée à la logistique.....	102
2.1.2. Identification des risques liés à la gestion des stocks.....	102
2.1.3. Les contraintes concentrés l’entreprise AMYIS FER à l’importation	103
2.2. Conclusion de l’étude.....	104
Conclusion.....	105
Conclusion générale	106
Bibliographie	108
Liste des tableaux et des graphiques	111
Liste des annexes.....	113
Table des matières	114

Résumé

L'objet du commerce international est de mettre en contact des économies nationales qui s'échangent des matières premières ou des produits. La structure de chacune d'elles influe sur les courants commerciaux de différents pays considérés séparément et sur le commerce mondial dans son ensemble. Le secteur métallurgique est un exemple d'industrie très dépendante des matières premières, de transformation de fer en produits finis. Le fer constitue la matière principale dans la production, et comme toutes matières premières non renouvelables, il est soumis à plusieurs perturbations en matière de prix et de disponibilité. En Algérie, les entreprises activant dans ce secteur font appel en grande partie à l'importation du fer malgré l'existence de la matière en Algérie, ce qui expose le secteur aux problèmes d'approvisionnement.

Mots clés : Approvisionnement, Commerce extérieur, Régime douanier, Licence d'importation.

Resume

The purpose of international trade is to bring into contact national economies that exchange commodities or products. The structure of each of them influences the trade flows of different countries considered separately and the world trade as a whole. The metallurgical sector is an example of an industry highly dependent on raw materials, from iron processing to finished products. Iron is the main material in production, and like all non-renewable raw materials, it is subject to several disruptions in price and availability. In Algeria, companies activating in this sector rely largely on the import of iron despite the existence of the material in Algeria, which exposes the sector to supply problems.

Kay-words : Provision, International trade, Customs regime, Import licence.