

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE



MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERE DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE  
GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

## *Mémoire de fin d'études*

*En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales*

**Option : Finance et Commerce Internationale**

**THEME :**

*Analyse d'une opération d'importation des  
équipements médicaux*

*Cas : SARL « TSM » TIZI-OUZOU*

***Présenté par :***

M<sup>elle</sup> GUERRIB Soumia

M<sup>elle</sup> DJAOUDI Addidou

***Encadré par :***

Mr .AKKOUL Jugurta

***Membre du jury:***

OUALIKENE Selim, Professeur, Président, UMMTO ;

DJELLOUT Fatima, Maître Assistante A, Examinatrice, UMMTO ;

AKKOUL Jugurta, Maître de Conférences B, Rapporteur, UMMTO

**Promotion : 2020/2021**

## *Remerciements*

*Au terme de notre travail nous remercions, le bon Dieu de nous avoir donné la force et le courage pour réaliser ce travail dans les bonnes conditions.*

*Au premier lieu, nous tenons à exprimer nos vifs remerciements et notre profonde gratitude à Mr, AKKOUL JUGURTA, pour avoir dirigé notre travail en manifestant un grand intérêt, et aussi pour son aide précieuse et ses encouragements et ses conseils.*

*Nous tenons à remercier le gérant de la SARL « TSM » Tizi-Ouzou, Mr SARAOUI BOUSSAD de nous avoir accueilli dans son établissement et Yacine et Sarah qui nous ont guidé et suivi durant notre stage, et également à l'ensemble du personnel de l'entreprise d'accueil.*

*Nos sincères considérations et remerciements sont également exprimés aux membres du jury, qui nous ont honorés par leurs présences et par le temps consacré pour examiner ce travail et l'évaluer.*

*A tous nos enseignants de la Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestions de l'Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou qui nous ont initiés aux valeurs authentiques, en signe d'un profond respect ainsi, qu'à toute la promotion « Finance et Commerce International » promotion 2020/2021*

*Et enfin, Merci à toutes les personnes ayant contribués de près ou de loin à la réalisation de ce travail et d'avoir participé à en faire une expérience heureuse.*

## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail à :*

*À ma mère, à qui je l'avais promis, auquel je témoigne toute ma reconnaissance pour le sacrifice et les encouragements consentis à mon égard durant mes études.*

*À mon père, en témoignage de ma très grande affection et ma gratitude pour tous les sacrifices, qui m'a aidé du mieux qu'il pouvait pour réussir ; qui m'a accompagné tout au long de ce parcours ; et à toujours été là dans mes moments de détresse.*

- ✓ *Ma très chère sœur « Assia »*
- ✓ *Mes cousines Kahina et Lyfia, et leur familles*
- ✓ *Mes chers.esamis.es Sara, Addy, Loulou, Chanez, Yacine, Mehdi, Abdou, Ahcen, Amine, Fatma, Raouf, qui m'ont soutenu et leurs familles.*
- ✓ *Mon binôme et sa famille.*
- ✓ *Tous mes amis.es*
- ✓ *Et à toute ma famille de proche et de loin.*

*Merci Dieu, et bon courage à vous, à nous et à ceux qui vont consulter un jour ce mémoire.*

*Soumia*

## *Dédicaces*

*Au nom d'Allah, Louange à Dieu, le seul et unique sans lui rien de tout cela  
n'aurait pu être.*

*Je dédie ce modeste travail de fin d'étude aux personnes les plus chères à mon  
cœur :*

*Mes très chers parents que Dieu les protège*

*Mes chères sœurs*

*Mes chers amis.es qui m'ont soutenu tout au long de ce travail*

*A mon cher binôme Soumia qui m'a aidé pour la réussite de ce travail et sa  
famille.*

*Et enfin, à toutes les personnes qui m'ont soutenu de prêt ou de loin et qui  
ont participé à l'élaboration de ce travail.*

*Addidou*

## Liste des abréviations

Abréviation	Signification
<b>ANDI</b>	Agence Nationale de Développement de l'Investissement
<b>ANPP</b>	L'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques
<b>BDL</b>	Banque Développement Local
<b>BNA</b>	Banque National Algérienne
<b>CCI</b>	Chambre du Commerce International
<b>CDM</b>	Code de douanes modernisées
<b>CDU</b>	Le Code des douanes de l'union
<b>CFR</b>	Coast and Freight
<b>CIF</b>	Coast, Insurance and Freight
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid to
<b>CLV</b>	Certificat de Libre Vente
<b>COVID-19</b>	CoronaVirus19
<b>CPT</b>	Carriage Paid To
<b>CRDI</b>	Centres Régionaux de Documentation Internationale
<b>Credoc</b>	Crédit documentaire
<b>DAP</b>	Delivered At Place
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid
<b>DM</b>	Dispositifs Médicaux
<b>DZD</b>	Dinar Algerian
<b>EUR</b>	Euro
<b>EXW</b>	EX Works (en sortie d'usine)
<b>FAC</b>	Free Carrier (Franco transporteur)
<b>FAP</b>	Franc d'Aviaires Particulières

<b>FAS</b>	Free Alongside Ship
<b>FDI</b>	Foreign Direct Investment
<b>FOB</b>	Free On Board
<b>HT</b>	Hors Taxe
<b>IATA</b>	International Air Transport Association
<b>IBAN</b>	International Bank Account Number
<b>INCOTERM</b>	International Commercial Terms
<b>IRU</b>	International Road transport Union
<b>ISO</b>	International Organization for Standardization
<b>LTA</b>	Lettre de Transport Aérien
<b>LVI</b>	Lettre de Voiture International
<b>MD</b>	Milliard
<b>NIF</b>	Numéro identification Fiscal
<b>NIS</b>	Numéro identification statistique
<b>OACI</b>	Organisation d'Aviation Civile Internationale
<b>OMC</b>	Organisation Mondial du Commerce
<b>OMS</b>	Organisation Mondial de la Santé
<b>ONG</b>	Organisations Non Gouvernementales
<b>REMDOC</b>	Remise Documentaire
<b>R.U.U</b>	Règles et Usances Uniformes
<b>SWIFT</b>	Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication
<b>SARL</b>	Société A Responsabilité Limitée
<b>TSM</b>	Technologie & Services Médicaux
<b>TTC</b>	Toutes taxes comprises
<b>TVA</b>	Taxe sur la Valeur Ajouté
<b>USD</b>	United States Dollars.

### *Liste des tableaux*

<b>Numéro</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>01</b>	Obligations des parties dans le contrat commercial	<b>43</b>
<b>02</b>	Avantages et inconvénients du virement bancaire	
<b>03</b>	Avantages et inconvénients du chèque	
<b>04</b>	Avantage et inconvénients de la lettre de change	<b>65</b>
<b>05</b>	Avantages et inconvénients du billet à ordre	<b>74</b>
<b>06</b>	Avantages et inconvénients du crédit fournisseur	<b>74</b>
<b>07</b>	Les parties du contrat maritime	<b>78</b>
<b>08</b>	Principaux acteurs du marché des DM	<b>79</b>
<b>09</b>	Principaux critères d'évaluation des offres	<b>79</b>
<b>10</b>	Tableau de l'attestation de régulation (équipement)	<b>83</b>
<b>11</b>	Etat des réalisations 2021	<b>91</b>
<b>12</b>	Etat des stocks	<b>92</b>
<b>13</b>	Le caché de domiciliation de la BNA	<b>92</b>

### *Liste des figures*

<b>Numéro</b>	<b>désignation</b>	<b>Pages</b>
<b>01</b>	Schéma représentant le cycle de vie du dispositif médical	<b>27</b>
<b>02</b>	Classification des dispositifs médicaux selon les risques	<b>39</b>
<b>03</b>	nombre de projets par catégorie de 2009 à 2020	<b>40</b>
<b>04</b>	évolution des unités de productions de différents produits pharmaceutiques pour l'année 2020	<b>49</b>
<b>05</b>	Schéma explicatif de la remise documentaire	<b>49</b>

## *Liste des annexes*

<b>Numéro de l'annexe</b>	<b>intitulé</b>
Annexe N°01	fiche technique du matériel (1)
Annexe N°02	facture pro forma (1)
Annexe N°03	Attestation de régulation
Annexe N°04	Fiche de recevabilité
Annexe N°05	l'état des réalisations de l'année 2021
Annexe N°06	L'état des stocks de l'année 2021
Annexe N°07	Attestation de taxe de domiciliation bancaire(1)
Annexe N°08	Attestation de taxe de domiciliation bancaire (2)
Annexe N°09	Attestation de taxe de domiciliation bancaire (3)
Annexe N°10	Cours du jour
Annexe N°11	Engagement
Annexe N°12	Page de prés domiciliation BNA N°1
Annexe N°13	Page de prés domiciliation BNA N°02
Annexe N °14	free sale certificat
Annexe N °15	fiche technique du matériel (2)
Annexe N °16	facture pro-forma (2)
Annexe N °17	demande d'ouverture de dossier de domiciliation « import »
Annexe N °18	Modèle EM9
Annexe N °19	certificat EXA

## *Sommaire*

<i>Introduction générale</i> .....	01
------------------------------------	----

### *Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur*

<i>Introduction</i> .....	05
<b>Section 01 : les éléments de base du commerce extérieur</b> .....	<b>05</b>
<b>Section 02 : Instruments et techniques de paiement à l'international</b> .....	<b>15</b>
<b>Section03 : La logistique internationale et procédures de dédouanement</b> .....	<b>20</b>
<b>Conclusion</b> .....	<b>34</b>

### *Chapitre II :*

#### *L'importation des équipements médicaux en Algérie*

<b>Introduction</b> .....	<b>36</b>
<b>Section 01 : Généralités sur les dispositifs médicaux</b> .....	<b>36</b>
<b>Section 2 : Règlement sur les procédures d'importation des équipements médicaux en Algérie</b> .....	<b>47</b>
<b>Section 3 : procédure d'achat des équipements médicaux</b> .....	<b>59</b>
<b>Conclusion</b> .....	<b>67</b>

### *Chapitre III :*

#### *Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux par la*

#### *SARL TSM*

<b>Section 01 : Présentation de la SARL « TSM » et la méthodologie suivie</b> .....	<b>69</b>
<b>Section 02 : Opération d'importation par remise documentaire</b> .....	<b>73</b>
<b>Section3 : opération d'importation par le crédit documentaire</b> .....	<b>88</b>
<b>Conclusion</b> .....	<b>105</b>
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>107</b>

*Introduction  
générale*

Le commerce est l'une des pratiques les plus anciennes et les plus importantes de l'humanité. Le commerce international est né du besoin senti par l'Homme de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, par définition il correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques nationaux. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques nationaux. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises).

Les accords de libre-échange facilitent le déroulement du commerce international en réduisant les obstacles au commerce qui existent entre deux voir plusieurs pays. Un certain nombre de mesures ont été prises pour promouvoir le commerce international. Ces mesures comprennent l'intervention des banques dans le financement des importations et des exportations.

Le commerce international tel que nous le connaissons aujourd'hui a subi de nombreux changements. La diversification des moyens de paiement, les avancées technologiques, techniques et industrielles ont favorisé leur développement en réduisant les coûts de transport et d'accès aux pays émergents Les progrès technologiques ont diversifié les produits échangés sur le marché, permettant de maintenir le commerce international De plus, les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) permettent un échange d'informations et de documents presque instantané entre les entités qui établissent des échanges.<sup>1</sup>

L'Algérie, comme tout autre pays cherchant à tirer le maximum de profit de son commerce extérieur, a connu de multiples changements d'ordre économique à travers son passage à l'économie de marché et son intégration au marché mondial. L'analyse des principales caractéristiques du commerce extérieur de l'Algérie, après son ouverture, révèle une diversification des produits importés.

L'importation semble être une activité internationale facile à mettre en place. La principale motivation du choix des importations est le manque de produits ou d'intrants nécessaires à la production sur le territoire du pays.

---

<sup>1</sup>MÉMOIRE PRÉSENTÉ A L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC (A TROIS-RIVIÈRES) COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA MAÎTRISE EN ADMINISTRATION DES AFFAIRES PAR LAURIE EBERT-WALKENS LES MOTIVATIONS ET OBSTACLES A L'IMPORTATION POUR LES PME DU QUEBEC MAI 2013

Une opération d'importation ou d'exportation dans le commerce extérieur comporte des formalités différentes de celles relatives au commerce local il ne s'agit pas d'une simple opération d'achat-vente, mais d'une relation contractuelle entre l'acheteur et le vendeur de nationalités différentes, qui agissent par banques interposées afin d'asseoir leurs transactions sur les bases juridiques internationales admises et régies par des conventions.

Le secteur de la santé est considéré comme le plus important et le plus dynamique. Il bénéficie de meilleures dispositions en matière de moyens nécessaires à son développement et à son bon fonctionnement.

L'Algérie est considérée comme un plus grand importateur d'équipements médicaux et de produits pharmaceutiques, elle est très dépendante du marché international pour l'achat des équipements médicaux.

L'objectif de notre travail est de bien comprendre la spécificité de l'importation de ce type d'équipements qui diffèrent des autres produits importés

Notre problématique cherchera à s'interroger sur la question suivante : **Quelles sont les étapes suivies par la SARL TSM pour l'importation de dispositifs médicaux ?**

Ainsi, à partir de cette question centrale, d'autres sous questions secondaires peuvent être posées :

- Quels sont les documents utilisés fréquemment dans le commerce extérieur?
- Quelles sont les modalités et techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?
- Quelles sont les lois et règles qui régissent ce secteur?

Au-delà du fait que nous avons voulu remplir les exigences académiques qui exigent à tout étudiant en Master 02 de rédiger un mémoire de fin de cycle, et par la même occasion, obtenir de l'expérience ; Notre sujet est en lien direct avec notre formation universitaire, nous avons choisi ce sujet « Analyse d'une opération d'importation des équipements médicaux » principalement car nous aimerions y travailler et parce que ce dernier reste toutefois un thème relativement nouveau, hormis un mémoire de la wilaya de Bejaïa qui traitant « Etude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain » qui nous a inspirer et que personne d'autre ne l'a fait ce qui nous a poussé à le choisir mais aussi le sujet est d'actualité par rapport à la pandémie covid-19 ou y a eu une forte demande de ce type

matériel sur le marché mondial et sur tout sur le marché algérien. Paradoxalement, nous avons rencontré plusieurs difficultés vis-à-vis du manque de documentation.

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail s'appuie une recherche bibliographique (ouvrages, thèses, rapports et sites web, mémoire, dictionnaires), Mais aussi sur étude empirique menée à l'aide d'une approche qualitative. Celle-ci nous a permis de réaliser une étude de cas auprès de la SARL TSM dans le but de suivrele déroulement de l'importation d'équipements médicaux.

Le plan de notre travail sera composé de trois chapitres :

Dans le premier point, nous aborderons les fondements relatifs aux opérations du commerce extérieur, préalables à l'exécution de toute transaction internationale, les différents modes et techniques de financement du commerce extérieur.

Le deuxième point sera consacré à la présentation des dispositifs médicaux, la réglementation algérienne sur l'importation de ce matériel et les procédures d'achat de ce dernier.

Le troisième et dernier chapitre qui présente le résultat du stage pratique effectué au sein de la SARL « TSM »Tizi-Ouzou, porte sur les étapes de l'importation des équipements médicaux.

# *Chapitre I :*

*Aperçu sur le commerce extérieur*

## **Introduction**

Le commerce international est un domaine impliquant plusieurs acteurs généralement localisés dans différents pays. Son développement favorise l'internationalisation des échanges de biens, de services et de capitaux.

Les théories du commerce international sont les branches les plus anciennes et les plus riches des théories économiques. Elles tentent d'expliquer la spécialisation du pays dans la production d'une série de biens et de services qui sont vendus sur le marché intérieur et exportés vers le marché étranger en échange d'un autre type de biens et services importés.

Avec l'évolution des échanges internationaux, les risques de transactions commerciales ne cessent d'accroître. Afin de limiter ces risques, il est nécessaire de connaître les éléments fondamentaux des opérations du commerce international que ce soit les moyens et techniques de paiement, les formalités administratives mais aussi l'assurance internationale.

Dans ce chapitre nous essayerons de présenter les éléments essentiels qui permettent la sécurisation des échanges internationaux et la facilitation des opérations du commerce extérieur, pour cela notre chapitre se composera de trois sections :

Le premier visé à présenter les éléments de base du commerce extérieur la seconde section à donner un aperçu sur les moyens et techniques de paiement et leurs caractéristiques la troisième section contiendra tous ce qui concerne le dédouanement et la logistique internationale

## **Section 01 : les éléments de base du commerce extérieur**

Dans cette section nous allons présenter les éléments essentiels du commerce extérieur

### **1. Généralités sur le commerce extérieur**

Dans cette partie, nous allons expliquer la signification quelques notions liées au commerce extérieur.

#### **1.1. Notions générales<sup>1</sup>**

- **Le commerce international** : Il s'agit d'un ensemble de flux de marchandises entre différents espaces économiques nationaux et d'échanges de marchandises, de services et de capitaux entre les pays. Le commerce international annuel est mesuré par la somme des exportations mondiales de biens et services, qui sont naturellement égale à la somme des importations.

---

<sup>1</sup>[www.guot.org](http://www.guot.org) consulté le 02/07/2021 à 10h25  
[www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com) 02/07/2021 à 11h10

- **Le commerce extérieur** : consiste en toutes activités liées aux importations et exportations d'un pays. Le solde du commerce extérieur est la différence entre la valeur des exportations et celles des importations entre les deux pays.
- **L'importation** : c'est une entrée de biens ou services dans un pays provenant d'un autre pays.
- **L'exportation** : c'est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique.
- **Subvention** : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs de biens, souvent pour renforcer leur position concurrentielle.
- **Tarif** : Droit (ou taxe) imposé sur les biens transportés d'un territoire douanier à un autre. Les tarifs contribuent à augmenter les prix des biens importés et les rendent par conséquent moins concurrentiels sur le marché du pays importateur.
- **Transitaire** : Entreprise de service qui prend en charge tous les aspects de l'expédition des exportations moyennant une commission.
- **Une barrière douanière** : mesure qui vise à interdire, limiter ou rendre plus difficile, l'accès d'un produit ou service étranger à un territoire.
- **Une barrière tarifaire** : une barrière tarifaire correspond à des droits de douane que les produits étrangers devront supporter (payer) à leur entrée sur un territoire national. Les droits de douane ne sont pas les mêmes pour tous les produits
- **Barrière non-tarifaire** : Ensemble de mesures restrictives non-tarifaires mises en place par un pays et visant à protéger son marché de la concurrence
- **Conventions** : est un accord, engagement conclu entre deux ou plusieurs parties
- **Libre échange** : c'est un système dans lequel les échanges commerciaux entre états sont libres, il vise à favoriser le développement du commerce international.
- **Certificat d'origine** : une déclaration signée par la chambre de commerce du pays d'origine et qui prouve au pays importateur l'origine des marchandises achetées.
- **Certificat de circulation** : Il sert de justificatif d'origine des marchandises et permet de bénéficier, au moment du dédouanement, de conditions préférentielles
- **Certificat de libre vente (CLV)** : Le CLV est destiné à faciliter les démarches d'exportation des sociétés françaises, vers des pays situés hors Union européenne, pour les dispositifs médicaux (DM) et les dispositifs médicaux de diagnostic in vitro
- **Code des douanes de l'union (CDU)** : Le Code des douanes de l'union (CDU) correspond à une refonte du Code de douanes modernisées (CDM).

- **Code ISO** : c'est un code créé par l'International Standardisation Organization (ISO) pour éviter toute ambiguïté dans les identifications et les désignations des différents types de supports. Le code ISO est reconnu au niveau international par tous les pays et il est notamment utilisé comme système d'abréviations pour les monnaies.
- **Codes internationaux des devises** : norme ISO 4217 composé de trois lettres. Généralement, les deux premières lettres représentent les initiales du pays, et la troisième le nom de la devise.
- **Le déclarant en douane** : c'est la personne qui s'occupe d'établir les documents administratifs qui permettent d'importer ou d'exporter des marchandises.
- **Dépôt temporaire de marchandises** : Le dépôt temporaire de marchandises c'est le stockage temporaire des marchandises sous le contrôle de la douane, dans des locaux et des emplacements clôturés ou non.
- **Devise** : Une devise représente une unité monétaire qui est le plus souvent émise par la banque centrale d'un pays (euro, dollar, livre sterling...).
- **EUR 1** : Une devise représente une unité monétaire qui est le plus souvent émise par la banque centrale d'un pays (euro, dollar, livre sterling...).
- **IBAN** : Le numéro IBAN (international bank account number) identifie le titulaire d'un compte dans un établissement bancaire n'importe où dans le monde.
- **International road transport union (IRU)** : l'Union internationale des transports routiers (en anglais : International Road Transport Union - IRU) est une organisation mondiale qui défend les intérêts des exploitants d'autobus, d'autocars, de taxis et de camions dans le but d'assurer la croissance économique et la prospérité via la mobilité durable des personnes et des biens partout dans le monde.
- **Libre circulation** : L'expression "marchandise en libre circulation" désigne les marchandises dont il peut être disposé sans restriction du point de vue de la douane.
- **R.U.U. Règles et Usances Uniformes** qui représente un ensemble de textes proposé par la Chambre de Commerce Internationale et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international
- **La valeur en douane** : est la valeur qui sera retenue, dans les opérations d'import-export, pour calculer les droits et taxes liés à la transaction (droits de douane, TVA, octroi de mer...). Les méthodes de détermination de la valeur en douane ne sont pas les mêmes selon si on parle d'importation ou d'exportation.

## **2. Les théories du commerce international**

Pour commencer, la théorie du commerce international prend ses origines des sciences économiques, cette branche ne s'intéresse pas seulement à la détermination des échanges de bien et service entre Etats, mais aussi à l'investissement international et le taux de change. Cette théorie comprend deux branches

### **2.1. Les théories traditionnelles du commerce international**

#### **2.1.1 Les théories classiques**

Les économistes classiques ont été les premiers à étudier les échanges internationaux, leurs objectifs étaient de montrer que le libre échange pouvait être un facteur de croissance.

##### **a. Théories des avantages absolus (Adam Smith 1776)<sup>1</sup>**

Adam Smith fut le premier dans la recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations, selon cette théorie, pour échanger chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il possède un avantage compétitif absolu vis-à-vis des autres pays et d'acheter à l'étranger ce que les producteurs extérieurs peuvent fabriquer à faible coût. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que les autres pays, obtient un avantage absolu, c'est le principe de division du travail que Adam Smith applique au contexte international. Si chaque pays, après l'ouverture à l'échange, se spécialise dans le produit pour lequel il a un avantage absolu, il en résulte un gain mondial. On conclut de par l'étude de cette théorie qu'Adam Smith se base sur "L'avantage absolu" qu'a la possibilité pour un pays de produire un bien avec moins de facteurs de production que partout ailleurs dans le reste du monde.

##### **b. Théorie des avantages comparatifs (David Ricardo 1817)<sup>2</sup>**

Chaque pays à intérêt se spécialiser et à participer au commerce international même s'il n'a pas d'avantage compétitif absolu et quel que soit son niveau de développement, autrement dit un pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produit. A ce titre David Ricardo développe une nouvelle approche de l'échange international fondée non plus sur l'analyse des coûts absolu de production mais plutôt sur l'étude des coûts relatifs. D'après D.R « le commerce avec l'étranger est très avantageux pour un pays puisqu'il augmente le nombre et la variété des objets auquel on peut employer son revenu et avec abondance des denrées à bon marché, il encourage et favorise l'accumulation des capitaux »

---

<sup>1</sup>GHAROUT Nacera, KERBICHE Samira, Mémoire fin d'étude « Etude sur les procédures d'une opération d'importation cas de Eniem » Ummto 2016/2017.

<sup>2</sup> ZIDANI Abdelhamid, TERRAK Abdelghani, Mémoire fin d'étude « Exportation hors hydrocarbures, processus et contrainte cas groupe SAIDAL » UMMTO promotion 2018.

On conclut que cette théorie d'après Ricardo, ce n'est pas le niveau des coûts mais leurs structures qui gouvernent la spécialisation internationale même en absence d'avantage absolu la spécialisation peut se révéler avantageuse en se spécialisant dans le bien pour lequel ils disposent de la productivité. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et de libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivités et la hausse du volume produit.

### **2.1.2. Les théories néoclassiques<sup>1</sup>**

#### **a. Les théories de la dotation en facteur de production d'HOS**

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

#### **b. Le théorème Hecksher - Ohlin (H-O)**

Cette théorie est développée par les deux économistes E. Hecksher (1919) et B. Ohlin (1933), elle est souvent désignée sous le nom HO. Dans le modèle de base d'Hecksher et Ohlin, les différences de dotation de facteurs sont à la source des avantages comparatifs, les pays sont supposés ne pas avoir les mêmes dotations relatives de facteurs et donc ne pas obtenir les mêmes coûts relatifs de production pour les produits. Deux facteurs de production sont retenus : le capital et le travail. La théorie de HO peut s'énoncé comme suit « chaque pays a en effet intérêt à se spécialiser dans la production qui nécessite des facteurs de production largement disponible »

La théorie HO avait conclu que :

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

Dans le cadre de l'échange international, l'avantage de l'Angleterre réside dans la spécialisation dans des produits qui nécessitent beaucoup de capital et de travail (produits manufacturiers). En revanche, l'Australie aura avantage à produire des biens qui utilisent intensivement le facteur terre (produits agricoles). Par conséquent, l'échange international sera indirectement un échange de facteurs rares contre des facteurs abondants. En d'autres termes, quand l'Australie exporte du blé et que l'Angleterre fait de même avec des biens industriels, il y a en quelque sorte échange de terre australienne contre du capital anglais.

---

<sup>1</sup>ZIDANI Abdelhamid, TERRAK Abdelghani Mémoire de fin d'études, « Exportation hors hydrocarbures, processus et contrainte cas groupe SAIDAL » UMMTO promotion 2018 P6

Les hypothèses qui sous-tendent cette approche de la dotation factorielle sont :

- La concurrence pure et parfaite ;
- L'immobilité internationale des facteurs de production ;
- La mobilité des produits (libre échange) ;
- L'homogénéité des facteurs de production ;

### **c. La contribution de P.A. Samuelson**

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

## **2.2. Les nouvelles théories du commerce international<sup>1</sup>**

### **2.2.1. L'approche néo factorielle**

L'approche néo factorielle prend en considération la notion de capital humain et qualification du travail. L'énoncé de cette théorie est : « Un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié ».

### **2.2.2. L'approche néo technologique**

L'approche néo technologique explique le mouvement et la dynamique des transactions internationales en terme de l'écart technologique entre les pays, ce dernier constitue le déterminant de commerce international tel que : les pays en avance exportant les biens intensifs en nouvelle technologie et les autres, des produits banalisés. Cette théorie est développée par « Posner » qui a montré qu'une avance technologique d'une firme peut lui conférer un nouvel avantage comparatif au pays d'origine de la firme innovatrice.

### **2.2.3. Théorie macroéconomiques<sup>2</sup>**

On peut distinguer deux théories :

#### **a. Théorie de la demande**

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Stefan Burestam Linder considère que la demande, largement

---

<sup>1</sup>ZIDANI Abdelhamid, TERRAK Abdelghani Mémoire fin d'étude « Exportation hors hydrocarbures, processus et contrainte cas groupe SAIDAL » UMMTO promotion 2018 p9, 10.

<sup>2</sup>RAINELLI Michel, Le commerce international. 9eme édition, La Découverte, rue Abel-Hovelacque 75013 Paris. 2003 p62, 63, 64.

négligée joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

#### **b. Théorie du cycle de vie international des produits**

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

#### **2.2.4. Théorie de la firme**

Elle consiste en trois théories :

##### **a. La concurrence imparfaite**

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

##### **b. Théorie de la firme multinationale**

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

##### **c. L'avantage compétitif des nations**

Selon Michael Porter, si le succès international d'une entreprise est prédéterminé par la qualité de l'environnement de son pays, alors c'est une condition nécessaire mais pas suffisante. Deux variables sont appelées à jouer le rôle : l'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaire, légaux) qui permettent de stimuler les industries, de modifier la concurrence, d'améliorer la qualité des facteurs ou encore de stimuler la demande intérieure. Sur la base de ces théories, le commerce international a connu un essor important. Sous la

coupe de l'organisation mondiale du commerce (L'OMC), les pays ont trouvé un cadre idéal pour améliorer leurs activités.

### 3. Les documents nécessaires pour les opérations du commerce extérieur

Pour toute opération d'importation ou d'exportation, un ensemble de documents exigés

#### 3.1. Le contrat international

Un contrat commercial international c'est un contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de bien et de services mettant en jeu des ordres juridiques différents. C'est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui font partie.<sup>1</sup>

**3.1.1. Les effets du contrat de commerce international** On trouve les obligations de chaque partie que ce soit le vendeur ou l'acheteur, mais aussi le transfert de propriété, les risques et les clauses du contrat international

**Tableau N°01 : obligations des parties dans le contrat commercial<sup>2</sup>.**

Obligations du vendeur	Obligations de l'acheteur
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;</li> <li>– Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;</li> <li>– Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Obligation de payer le prix</li> <li>– Réceptionner la marchandise ou en prendre la livraison</li> <li>– Vérifier la conformité des biens</li> </ul>

*Source BOUCHATAL Sabiha : le commerce international : paiement, financement et y afférant risques, mémoire DESB, école supérieur d'Alger, 2003*

<sup>1</sup>KADI Bilal, L AZIB Souhila mémoire fin d'étude « Le Financement du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire Cas de la BNA 584 » UMMTO promotion 2019/2020 P13.

<sup>2</sup>BOUCHATAL Sabiha : le commerce international : paiement, financement et y afférant risques, mémoire DESB, école supérieur d'Alger, 2003, p8.

### 3.1.2. Transfert de propriété et de risques<sup>1</sup>

- a. **Transfert de propriété** : Ce transfert intervient généralement une fois que l'acheteur se sera acquitté auprès de sa banque de la totalité de la somme due
- b. **Transfert de risques** : Il est généralement associé au transfert de propriété, mais cela ne veut pas dire le transfert intégral de tous les risques.

### 3.2. Les documents commerciaux <sup>2</sup>

Afin de sécuriser les relations professionnelles et commerciales il est obligatoire de présenter un certain nombre d'informations sur tous les documents utilisés par les entreprises dans le cadre de leur relation avec les tiers. Ces informations sont destinées à garantir un maximum de transparence et clarifier les obligations et droits des contractants.

#### 3.2.1. Les documents de prix

Les documents prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur, la marchandise, le prix, et sur les conditions de vente.

- **La facture pro forma** : c'est un sort de devis établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur en lui donnant une idée sur la nature, quantité, prix de la marchandise
- **La facture commerciale** : C'est un élément de base qui concrétise toute transaction commerciale, elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat avec l'acheteur. Elle comporte des indications sur les noms et l'adresses du vendeur et de l'acheteur, la qualité, le poids et le prix unitaire, le poids et le prix total.
- **La facture consulaire** : Soit une facture commerciale, soit un imprimé fourni par les services consulaires sur lequel la facture est soumise au visa du consulat, lui conférant ainsi un caractère d'authenticité concernant l'origine et la valeur de la marchandise.
- **Documents douaniers** : C'est une pièce sur laquelle la facture commerciale est reprise, établie par l'exportateur sur un imprimé imposé par les douanes du pays, pour le dédouanement de la marchandise.

#### 3.2.2. Les documents de transport<sup>3</sup>

Ils consistent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents différents selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

- **Connaissance maritime (*bill of lading*)** : Il est établi par la compagnie maritime et signer par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.

---

<sup>1</sup> MOUDOUD Lynda Le financement des importations par la remise documentaire Cas du pratique : CPA agence 120 de TIZI OUZOU UMMTO promotion 2018/2019 P9.

<sup>2</sup>[www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org) consulté le 12/12/2021 à 23h

<sup>3</sup>BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999, P226

- **Lettre de transport aérien (*Airways bill*)** : C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission pour voie d'endossement. Il est émis à l'adresse du destinataire. Pour retirer la marchandise à l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé <avis d'arrivée>.
- **Lettre de transport routier (*truck way bill*)** : C'est un document de transport par route émis par le chargeur qui est généralement le transporteur qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.
- **Lettre de voiture ferroviaire (*rail way bill*)** : C'est un reçu d'expédition d'une marchandise adressé à l'étranger par voie ferrée.

### 3.2.3. Documents d'assurance<sup>1</sup>

Les marchandises importés ou exporté sont exposées à différents type de risques. Pour cela les marchandises doivent êtres soit par l'acheteur ou le vendeur. Il existe deux types d'assurance :

- a. La police flottante ou la police d'abonnement** : signifie que la marchandise n'est pas déterminée. C'est un contrat global d'une durée de 6 mois à 1 an, elle couvre toutes les expéditions des marchandises en prévenances de l'étranger pour le compte de l'assuré.
- b. La police au voyage** : couvre la marchandise prévenant de l'étranger contre certains risques.

### 3.2.4. Les documents annexes<sup>2</sup>

Ce sont des documents très importants pour l'importateur, ils le rassurent sur la qualité, conformité et la quantité des marchandises commander.

- Certificat de poids
- Certificat d'origine
- Certificat sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire
- Certificat de qualité
- Liste colisage de poids.

Dans Cette section nous avons vu quelques notions sur le commerce extérieur et les diverses théories qui ont contribué à son évolution mais aussi les documents nécessaires pour le bon déroulement des échanges commerciaux.

---

<sup>1</sup> BERKANI Dalila, DAIF Fatma mémoire fin d'étude « Financement du commerce extérieur par les banques: cas BEA » UMMTO promotion 2016/2017 p 34

<sup>2</sup> KADI Bilal, LAZIB Souhila mémoire fin d'étude « Le Financement du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire Cas de la BNA 584 » UMMTO promotion 2019/2020 p26

## **Section 02 : Instruments et techniques de paiement à l'international**

Dans toutes opérations d'importation ou d'exportation, il est important de connaître les moyens et techniques de paiement et leurs déroulements à l'international pour bien choisir le moyen idéal et convenant pour les deux parties

Dans cette section, nous allons présenter les différentes techniques et moyens de paiement les plus utilisés dans les opérations d'importation et exportation à l'international et les garanties bancaire et couvertures des risques de non-paiement.

### **1. Instruments de paiements à l'international <sup>1</sup>**

Dans cette partie nous allons présenter les différents instruments les plus utilisés lors des opérations à l'international

#### **1.1. Le virement international**

Il s'agit de transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque, sur ordre de l'importateur, le mode de transmission le plus courant est le virement par Swift.

##### **1.1.1. Les moyens de communication du virement international**

- a. Le courrier :** C'est un ordre de virement par voie postale, les délais peuvent être plus au moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concernés.
- b. Le télex :** Il est plus rapide que le courrier, il offre également d'avantage de sécurité mais le support papier reste l'instrument de virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.
- c. Le swift:** (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication) C'est un système privé d'échange de messages télématiques entre banques adhérentes, c'est le réseau le plus économique.

#### **1.2. Le chèque**

C'est un ordre écrit inconditionnel de paiement à vue en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation il est libellé en monnaie national ou en devises étrangers.

#### **1.3. Les effets de commerce**

Un effet de commerce est une reconnaissance de dettes matérialisée par un titre représentant une créance commerciale à court, moyen et long terme.

On distingue principalement deux catégories d'effets de commerce : la lettre de change et le billet à ordre.

---

<sup>1</sup>LEGRAND GHISLAINE, MARTINI MUBERT, Management des opérations de commerce international import-export, 8ème édition, Dunod, Paris2007, page96

### **1.3.1. La lettre de change**

Également appelée « traite », il s'agit d'un écrit tiré par l'exportateur créancier (tireur), sur l'importateur débiteur (tiré), portant ordre de payer une certaine somme à une échéance donnée. Le bénéficiaire de ce paiement étant le créancier lui-même ou bien une tierce personne. Le tireur possède plusieurs alternatives dont :

- Attendre l'échéance et la remettre à la banque pour encaissement ;
- La conserver et la faire encaisser quelques jours avant son échéance pour faire face à un besoin de trésorerie ;
- L'utiliser pour payer un créancier par endossement.

### **1.3.2. Le billet à ordre**

Le billet à ordre est un écrit rédigé par l'importateur ou par une banque (souscripteur) qui s'engage à payer une somme à son exportateur à une échéance déterminée.

## **2. Les techniques de financement<sup>1</sup>**

Les opérations de commerce extérieur se composent de deux (02) techniques de financement : le financement des importations, le financement des exportations

### **2.1. Le financement des importations**

Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont multiples, les choix de technique à utiliser dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offerts par le pays d'importateur et celui de l'exportateur), et aussi il dépend des négociations commerciales entre les deux parties.

#### **2.1.1. Le crédit documentaire**

##### **a. Définition**

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque d'importateur d'affirmer à l'exportateur le paiement des marchandises contre la remise des documents certifiant de la qualité et l'expédition de la marchandise. Le Crédit Documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale.

##### **b. Les intervenants**

- **Le donneur d'ordre** : L'importateur donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son exportateur.
- **La banque émettrice** : Après avoir reçu les instructions du client la banque de l'acheteur procède l'ouverture d'un crédit documentaire

---

<sup>1</sup>LEGRAND GHISLAINE, MARTINI MUBERT, Management des opérations de commerce international import-export, 8ème édition, Dunod, Paris2007, page98

- **La banque notificative** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur.
- **Le bénéficiaire** : Il s'agit du l'exportateur qui bénéficié de l'engagement bancaire.

### **c. Les différentes formes de crédits documentaires**

- **Le crédit documentaire révocable** : Peut être annulé à tout moment par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas montrés. Il est pu utiliser dû au critère de l'insécurité.
- **Le crédit documentaire irrévocable** : La banque émettrice est seule engagé au paiement et ne peut modifier ou aboli son Engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificative) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial.
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Ce crédit garantit à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificative.

### **2.1.2. La remise documentaire**

#### **a. Définition**

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser un montant due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait placer les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit rétablir les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est contrainte à des règles et usances.

#### **b. Les intervenants**

- **Le fournisseur étranger** : C'est lui qui vend la marchandise et met en place la remise documentaireselon les conditions du contrat
- **La banque remettante**: C'est la banque du fournisseur à qui l'opération a été confiée, elle reçoit mandat de transmission les documents à la banque de l'importateur contre présentation de document.
- **La banque présentatrice** : C'est souvent la banque de l'acheteur, elle reçoit mandat de la banque remettante pour livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement.
- **L'acheteur (l'importateur)**: L'acheteur vient lever les documents aux caisses de sa banque. Il accepte d'être débité ou il accepte les traites présentées voire demande à

une banque de les avaliser si la remise documentaire le prévoit. On distingue deux types de remise documentaire : D/P (document contre paiement), D/A (document contre acceptation).

### **2.1.3. L'encaissement simple**

Le règlement de la facture est effectué par l'acheteur qui utilise, pour cela un des divers instruments de paiements. Au contraire du paiement anticipé, cette technique de paiement est utilisée entre des partenaires qui se connaissent. Le risque dans cette technique réside dans la sécurité de l'instrument utilisé.

## **2.2. Le financement des exportations**

Le financement des exportations est un moyen de se couvrir contre les besoins de financement, il a pour objectif de favoriser l'exportation et de permettre aux entreprises d'affronter la concurrence étrangère, ils existent plusieurs solutions de financement telle que :

### **2.2.1. Le crédit acheteur**

Technique de financement qui consiste à voir la banque du vendeur à octroyer à l'acheteur étranger un crédit afin qu'il puisse financer l'acquisition du bien. L'exportateur est ainsi réglé au comptant et le risque de non-paiement est assumé par la banque.

### **2.2.2. Le crédit fournisseur**

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé par une banque à un fournisseur (exportateur) afin d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).

## **3. L'assurance internationale**

L'assurance comme outil de couverture du risque se représente comme un ensemble de facultés des polices qui ont pour missions :

- Couvrir tous types de marchandises (sauf objet précieux), mais pas le moyen de transport lui-même,
- Couvrir les accidents dus au moyen de transport (naufage, déraillement, etc....), et ce causés à la marchandise uniquement (casse, perte etc....)
- Garantir les opérations de manutention au même titre que le transport.
- L'assurance maritime et l'assurance aérienne couvrent le transport 'de magasin au magasin' et sont donc applicable au pré ou post acheminement terrestre<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>CHIBANI RABAH, le vade-mecum de l'import-export édition ENAG Algérie 1997, P91

### **3.1. La police d'assurance**

C'est un acte remis au souscripteur par la société d'assurance et qui établit les conditions du contrat d'assurance, c'est aussi une preuve matérielle du contrat passé entre l'assureur et l'assuré, signataire de contrat.

En matière d'assurance des marchandises, ce contrat énumère les marchandises assurées, précise la nature des risques couverts et des risques exclus, les conditions de fonctionnements de l'assurance, la durée de contrat, etc...

### **3.2. Les différents types de police d'assurance**

Il existe 3 types de police d'assurance ;

1. **La police de voyage** : couvre une expédition et est valable pour une relation donnée et pour une marchandise donnée
2. **La police à alimenter** : couvre une série d'expédition échelonnées de marchandise de même nature c'est à dire qu'on assure pour une durée indéterminé une quantité finie de marchandises à transporter, les envois étant fonctionnés.
3. **Police d'abonnement** : couvre toutes les expéditions se réalisées par un exportateur, pendant une durée déterminée et quel que soit le modèle transport

Cette police est généralement valable un an, peut être renouvelée par un simple avenant.

### **3.3. Risques exclus par les assurances<sup>1</sup>**

Les risques exclus sont presque les mêmes dans chaque garantie. C'est à l'assureur d'établir l'exclusion qu'il désire invoquer.

- Conséquence des fautes de l'assuré et de tout autre bénéficiaire.
- Contrebande
- Commerce prohibé ou clandestin
- Vice propre de la marchandise
- Arrêt des appareils frigorifiques, d'aération et de température dirigée (admise dans la police tous risques à condition qu'il ne s'agisse pas de température ambiante.)
- Freinte de route qui concerne une perte inévitable et connue de poids ou de quantité pendant le transport.
- Insuffisance de l'emballage ou inadaptation de condition...

---

<sup>1</sup> CHIBANI RABAH, le vade-mecum de l'import-export édition ENAG Algérie 1997, P92

### **3.4. L'assurance transport <sup>1</sup>**

L'assurance transport permet de couvrir la marchandise contre les dommages subis et compense les limitations d'indemnités prévues par le transitaire pour faute personnelle soit par les transporteurs.

Dans cette section, nous avons présenté les différents moyens et techniques de paiements utilisés lors des opérations à l'international.

## **Section 03 : La logistique internationale et procédures de dédouanement**

Dans cette section, nous allons présenter les divers moyens de transport de marchandises, les formalités administratives et les différentes étapes de dédouanement.

### **1. La logistique internationale**

#### **1.1. Présentation et enjeux de la logistique <sup>2</sup>**

##### **a. Définition la logistique internationale**

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

##### **b. Les enjeux de la logistique internationale**

- Multiplicité des intervenants
- Multi modalité des opérations de Diversité des textes réglementaires :
- Maîtrise de temps logistiques.
- Maîtrise des coûts logistiques.
- Maîtrise des risques.

#### **1.2. Les moyens de transport**

Tout transfert de marchandises nécessite un moyen de transport (routier, ferroviaire, aérien...), un délai et un coût d'approvisionnement.

Le transport international de marchandises est, en fait, un système logistique, bien rodé, constitué de nombreux intermédiaires, répondant à de multiples contraintes et règles, qui met en œuvre plusieurs intervenants et d'énormes moyens<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> CHIBANI RABAH, le vade-mecum de l'import-export édition ENAG Algérie 1997, P92

<sup>2</sup> [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org) consulter le 12/12/2021 à 20h47

<sup>3</sup> AISSI Aziz et BOUKACEM Yougourten, mémoire fin de cycle « procédure d'importation dans les entreprises nationales algériennes cas : importation d'une scie coupe tube par l'entreprise ENIE », 2018, page 65,71,73,75.

### 1.2.1. Le transport maritime <sup>1</sup>

#### a. Présentation

C'est un mode de transport qui se résume par le déplacement de la marchandise ou personnes par voie maritime. C'est le premier mode de transport au service du commerce international : il représente plus 80% du commerce mondial

Les avantages de ce mode de transport permettent de transporter une grande quantité de marchandise et il est moins coûteux.

Par contre, il peut parcourir des risques comme risques de détérioration des marchandises, risque de naufrage mais aussi il prend beaucoup de temps pour transporter la marchandise.

#### b. Types de navires

- Navire cargos : transport de tous sorts de marchandise.
- Navire spécialiser (en vrac) : transport de marchandise en vrac (ex : céréale, pétrole...)
- Porte centenaire
- Navire Roll on-Roll off

#### c. Contracta de transport maritime

C'est la convention par laquelle un transporteur s'engage à procéder au déplacement d'une cargaison définie d'un point à un autre.

**Tableau N°02: les parties du contrat maritime**

Parties		
Chargeur		Armateur
Acheteur	Vendeur	Les compagnies maritimes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le chargeur dépend des incoterms choisis c'est à lui de payer les frais de transport</li> <li>• Déclaration de la marchandise a transporté.</li> <li>• fournir un emballage adéquat</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acheminement de la marchandise en bonne état et dans les délais</li> <li>• Emettre les documents de transport</li> <li>• Notifier l'arrivé du navire au réceptionnaire</li> </ul>

*Source : CHIBANI RABAH, le vade-mecum de l'import-export édition ENAG Algérie 1997*

<sup>11</sup> AISSI Aziz et BOUKACEM Yougourten, Op.cit, pages 65,71,73,75.

**d. Le document de transport (bill of lading B/L)**

Le connaissement maritime ou bill of lading est une preuve écrite du contrat de transport maritime exigé par la douane. Il détaille le mode ainsi que le trajet d'une cargaison depuis son origine jusqu'à sa destination finale.

On distingue 3 types de connaissement :

- B/L à personne dénommée (rarement utilisé)
- B/L à ordre (très utilisé dans les techniques de paiement)
- B/L au porteur (rarement utilisé)

**e. Le contrat d'affrètement**

L'affrètement est un contrat conclu entre un fréteur et un affréteur au terme duquel le premier s'engage à mettre un navire à disposition du second en vue de son exploitation

On distingue 3 formules :

- au voyage : pour une seule cargaison
- à temps : louer pour une durée déterminée
- À coque nue : le navire ne contient rien c'est à l'affaiteur d'approvisionner

**Remarque :** le document de transport porte le nom de « charte-partie » qui est l'acte constituant le contrat d'affrètement rédigé selon une formule libre.

Le fréteur représente l'armateur et l'affréteur représente l'utilisateur futur du navire

**1.2.2. Le transport aérien****a. Présentation du transport aérien**

Le transport aérien est une activité économique réglementée qui consiste à transporter des marchandises et des passagers par voie aérienne. Il est caractérisé par sa rapidité et sa limitation de risque.

Il est régi par 2 conventions :

- Convention de Varsovie de 12/10/1929 qui est la convention de base du transport aérien
- Convention de Montréal 1999 entrée en vigueur en 2004 qui est une convention complémentaire<sup>1</sup>.

**b. Les organisations du transport aérien**

- OACI : organisation d'aviation civile internationale est une organisation internationale qui dépend de l'Organisation des Nations unies. Son rôle est d'élaborer des politiques et des normes, entreprendre des audits de conformité, effectuer des études et des analyses, fournir une assistance et renforcer les capacités de l'aviation à travers

---

<sup>1</sup>[www.qualitetransports.gouv.fr](http://www.qualitetransports.gouv.fr) consulté le 15/07/2021 à 16h

de nombreuses autres activités et la coopération de ses États membres et des parties prenantes<sup>1</sup>.

- IATA : international air transport association est l'association commerciale des compagnies aériennes du monde entier, qui représente quelque 290 compagnies aériennes, soit 82 p. 100 du trafic aérien total.<sup>2</sup>

### **c. Documents de transports**

La lettre de transport aérien (LTA) ou air way bill en anglais est le document d'accompagnement au transport, il s'agit du contrat de transport aérien conclu entre le transporteur et le chargeur. La L.T.A est donc impérative pour effectuer le transport, puisqu'elle correspond au billet d'avion de vos bagages. Son format correspond à un modèle normalisé par la IATA (International Air Transport Association) sur lequel figurent le nom et l'adresse de l'expéditeur et du destinataire, le transporteur et son code, les aéroports de chargement et de destin, ainsi que la description de la marchandise, le nombre de colis, le poids, les tarifs, etc. Il faut indiquer si le port est payé ou non selon les instructions de l'expéditeur.<sup>3</sup>

#### **1.2.3. Le transport terrestre<sup>4</sup>**

Ce type de transport se caractérise par une pratique de plus en plus courante. Il consiste en le transport de la marchandise par voie routière

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

#### **1.2.4. Transport fluvial<sup>5</sup>**

Le transport fluvial est un mode de transport qui utilise le réseau des voies navigables national et international

Le contrat de transport fluvial donne lieu à l'établissement : Soit d'un connaissance fluvial, document qui s'apparente au connaissance maritime car il est négociable à ordre et transmissible par simple endossement ou d'une lettre de voiture (comme le transport routier) et valant reconnaissance de prise en charge par le transporteur.

---

<sup>1</sup>[www.icao.int](http://www.icao.int) consulté le 15/07/2021 à 16h25

<sup>2</sup>[www.iata.org](http://www.iata.org) consulté le 15/07/2021 à 16h40

<sup>3</sup>[www.globalnegotiator.com](http://www.globalnegotiator.com) consulter le 12/12/2021 à 19h50

<sup>4</sup> AISSI Aziz et BOUKACEM Yougourten, mémoire fin de cycle « procédure d'importation dans les entreprises national algériennes cas : importation d'une scie coupe tube par l'entreprise ENIEM », 2018, page71.

<sup>5</sup>AISSI Aziz et BOUKACEM Yougourten, mémoire fin de cycle « procédure d'importation dans les entreprises national algériennes cas : importation d'une scie coupe tube par l'entreprise ENIEM », 2018, page73.

**1.2.5. Transport ferroviaire<sup>1</sup>**

Ce mode de transport est utilisé dans plusieurs régions du monde, il est généralement combiné avec le transport routier.

Le contrat de transport international ferroviaire de marchandises est un contrat consensuel, dans lequel le transporteur s'engage à transporter la marchandise à titre onéreux au lieu de destination et à l'y remettre au destinataire

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

**1.3. Choix des moyens de transport<sup>2</sup>**

Le bon choix des moyens de transport permet à l'acheteur de contenir ses couts d'approvisionnement et au revendeur de proposer aux clients des prix compétitifs

Les critères de choix des moyens de transport dépendent de 3 éléments : le coût, le délai et la sécurité

**a. Le coût :**

- Le cout de transport qui variable selon le mode et les modalités retenus.
- Le cout d'emballage qui varie selon ses caractéristiques
- Couts de stockage qui s'agit du cout des Operations physique de stockage mais sur tout du cout financier entrainé par l'immobilisation des stocks

**b. Le délai :**

- Le délai de transport : c'est l'élément principal du délai de livraison
- Délai d'attente au départ :
- Délai d'attente à l'arrivé le temps nécessaire à la disposition effective de la marchandise

**c. La sécurité**

- Sécurité des marchandises c'est l'ampleur de risque de perte, de vol ou de casse.
- Sécurités des délais c'est l'ampleur du risque de retard à la livraison.

**2. Les incoterms****2.1 Définition et rôle des incoterms**

Les Incoterms sont l'abréviation du terme anglais « international commercial terms », qui constitue un ensemble de conditions contractuelles relatives au transport de marchandises.

---

<sup>1</sup>AISSI Aziz et BOUKACEM Yougourten, mémoire fin de cycle « procédure d'importation dans les entreprises national algériennes cas : importation d'une scie coupe tube par l'entreprise ENIEM », 2018, page75.

<sup>2</sup> CHIBANI RABAH, le vade-mecum de l'import-export édition ENAG Algérie 1997, P103

Définie par la Chambre de commerce internationale (CCI) ils sont révisés tous les 10 ans pour refléter les changements dans les pratiques commerciales internationales.

Ces règles d'utilisation définissent les conditions de livraison de la marchandise dans le cadre du contrat de vente de manière codifiée. Les incoterms peuvent déterminer les obligations mutuelles de l'acheteur et du vendeur, la répartition des frais de transport, et le lieu de livraison représentant le transfert des risques les malentendus<sup>1</sup>.

## **2.2. Classement des incoterms**<sup>2</sup>

Le classement des incoterms se fait selon :

### **a. Selon le type de vente**

**Les ventes au départ :** la marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les incoterms ventes au départ sont 8 : EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF.

**Les ventes à l'arrivée :** le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les incoterms ventes à l'arrivée sont 3 : DAT ou DPU, DAP, DDP.

### **b. Selon le mode de transport**

**Les incoterms multimodaux :** EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

**Les incoterms maritimes et fluviaux :** FAS, FOB, CFR, CIF.

### **c. Classements par famille**

**La famille C :** le vendeur assure les couts de transport principal mais pas le risque (CFR CIF, CIP, CPT)

**La famille D :** le vendeur assure les risques et les couts de transport principal (DAP, DAT, DDP)

**La famille E :** incoterms d'obligation minimum pour le vendeur (EXW)

**La famille F :** le vendeur n'assure ni les risques ni les couts de transport principal (FCA, FAS, FOB).

## **2.3. Le choix des incoterms**<sup>3</sup>

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, de facteurs extérieurs et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique.

Les choix peuvent être adaptés à chaque situation ou au contraire faire l'objet d'une stratégie qui sera reconduite dans la plupart des cas (standardisation des prestations et des offres commerciales).

---

<sup>1</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, paris, 2008, p.111

<sup>2</sup> CORINNE P, « commerce international », 4eme ed, DUNOD, paris, 2002, page 62

<sup>3</sup> LEGRAND.G et MARTINI.G, Op.cit., Page 15.

- L'incoterm doit reprendre spécifiquement la version et l'origine « incoterms 2020 C.C.I » et suivi d'un lieu précis, faute de quoi il n'est pas opérationnel.

Éviter l'emploi d'un incoterm pour un autre (le FOB pour le FCA par exemple, la confusion entre le FOB CCI et le FOB américain).

- Faire attention à l'absence de référence à un incoterm précis ouvre la porte à toutes les confusions possibles et surtout à des contestations sur le prix
- Faire attention à la cohérence entre le choix de l'incoterm et le choix du lieu de livraison (un incoterm de vente à l'arrivée n'est pas compatible avec une livraison dans les locaux de l'acheteur et inversement).

### **3. Le dédouanement**

Le dédouanement consiste en la déclaration de la marchandise importé ou exporté à la douane. Dans cette partie nous allons présenter les différents aspects du dédouanement

#### **3.1. Généralités sur les douanes**

##### **a. Définition de la douane**

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

##### **b. Les missions de la douane<sup>1</sup>**

Les missions de la douane sont généralement fixées dans la loi douanière et spécifiées par l'article 3 du code des douanes Algériennes

D'autres textes à caractère législatif ou réglementaire chargent l'administration des douanes de l'application de dispositions relatives au contrôle aux frontières, notamment celles régissant les secteurs du commerce, des finances, de la défense nationale, de l'agriculture, de l'industrie, de la santé, des transports, du tourisme, de l'information et de la culture.

##### ➤ **Mission économique**

- Protection de l'économie nationale en pratiquant les mesures de sauvegardes
- Promouvoir de la concurrence loyale par la prévention, la recherche et la répression des pratiques déloyales et frauduleuses ;
- Participer à la promotion des exportations hors hydrocarbures
- Elaborer les statistiques sur le commerce extérieur (import/export)

---

<sup>1</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulté le 13/07/2021 à 19h45

➤ **Mission fiscale**

- Recouvrer les droits et taxes auxquels sont soumises les marchandises à leur importation
- Institués par les lois de finances et les lois spécifiques (secteur pétrolier, secteur minier, ANDI, ANADE...) afin d'éviter le détournement des biens importés de leur destination privilégiée
- Lutter contre la fraude douanière par la justification de l'origine des marchandises

➤ **Mission de protection**

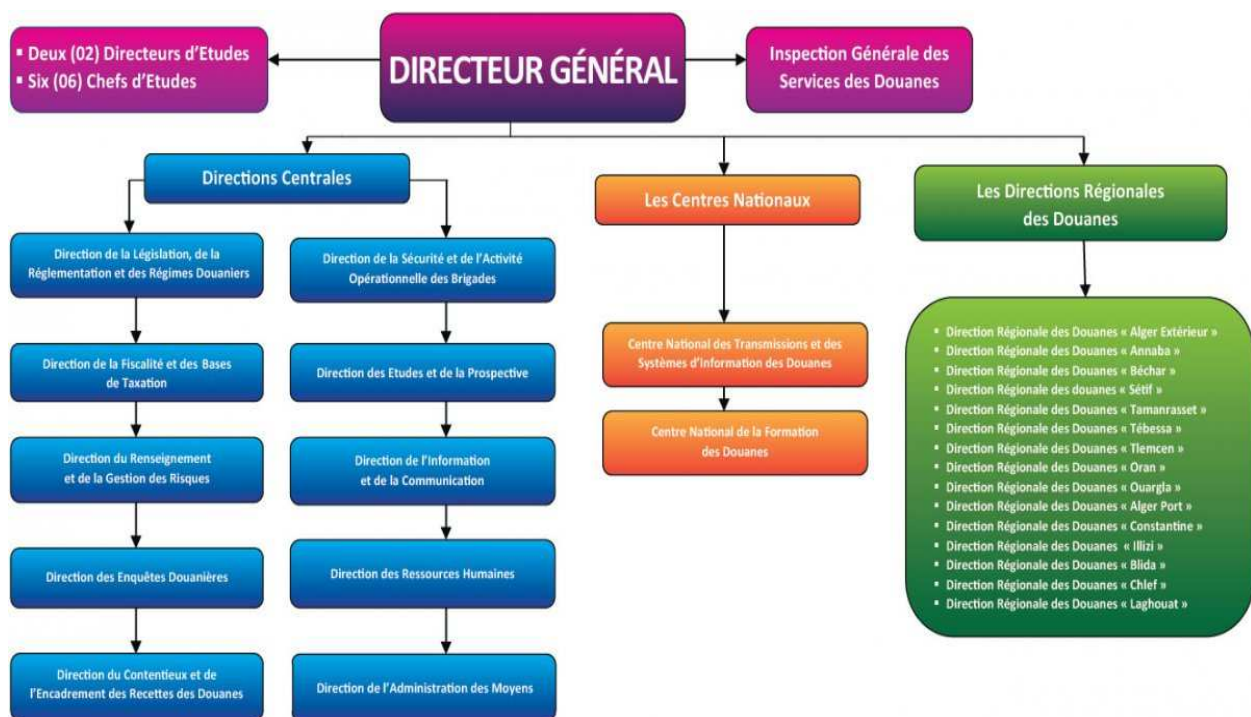
- Participer à la préservation de l'ordre et de la sécurité publics (armes, explosifs, substances chimiques et produits dangereux) ;
- Participation à la préservation de la morale publique (écrit et autres supports contraire à la morale publique)
- Protection du consommateur

➤ **Mission d'aide à la prise de décision** : L'institution douanière élabore et analyse les statistiques du commerce extérieur pour faciliter la prise de décision tant pour les pouvoirs publics que pour les opérateurs économiques.

**c. Structure hiérarchique de l'administration douanière**

La figure suivante présente la structure hiérarchique de l'administration douanières et ses différentes directions.

**Figure n°01 : La structure hiérarchique de l'administration douanière**



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

### **3.2. Processus de dédouanement**

#### **3.2.1. La conduite en douane**

La conduite en douane consiste à acheminer les marchandises importées, réimportées destinées à être exportées ou réexportées vers un bureau de douane compétent pour être soumises au contrôle douanier. Le transporteur des marchandises est astreint à des obligations lors de la conduite en douane des marchandises importées ou destinées à être exportées<sup>1</sup>.

Le transporteur doit emprunter la route légale destinée à cet effet, cette formalité est obligatoire pour toute marchandise même si elle est exemptée de droits et taxes. L'objectif de cette opération est de canaliser les flux de marchandises par le canal obligatoire, par un bureau de douane pour éviter le versement frauduleux de marchandises importées sur le marché national. C'est le transporteur de la marchandise (capitaine du navire, commandant de bord de l'avion, conducteur des marchandises) qui est responsable de conduite en douane lors de l'importation<sup>2</sup>

#### **3.2.2. La mise en douane<sup>3</sup>**

La mise en douane consiste à déclarer de façon sommaire le chargement transporté. Elle s'exerce dès l'arrivée des marchandises au bureau de douanes.

- Cas de transport maritime : le capitaine du navire doit présenter le journal de bord et le manifeste de la cargaison pour visa aux agents des douanes dans les vingt-quatre 24 heures de l'arrivée du navire dans le port et tous documents pouvant être exigés par l'administration des douanes en vue de l'application de son contrôle.
- Cas de transport terrestre : dès l'arrivée des marchandises transportées, elles doivent être déclarées en détail au près du bureau de. Le conducteur doit déposer à titre de déclaration sommaire, une « feuille de route ».
- Cas de transport aérien : La déclaration sommaire est déposée dès l'arrivée l'aéronef ou, à défaut, dès l'ouverture du bureau de douane, si celui-ci se trouve fermé au moment de l'atterrissage.
- Le déchargement des marchandises : le déchargement des marchandises se fait en présence et sous le contrôle des services de douanes, elles sont déchargées dans les magasins, aires de dépôt temporaire et les ports Secs en attendant qu'elles soient déclarées en détail. Elles peuvent séjourner pour un délai de vingt et un (21) jours.

---

<sup>1</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulté le 13/07/2021 à 19h45

<sup>2</sup> SAIDJ Bouras, SLIMANI Arezki, mémoire fin d'étude « la gestion d'opération d'importation cas ENIEM » UMMTO 2016/2017, P 68

<sup>3</sup>[www.douane-gov.dz](http://www.douane-gov.dz) consulté le 15/07/2021 à 10h10

### **3.2.3. Les modalités de dédouanement**

Les modalités de dédouanements se présentent en :

#### **a. Déclaration en détail**

Les marchandises importés ou exportés doivent faire l'objet de la déclaration en détail qui est établie sur un formulaire conforme au modèle conservé à la direction générale des douanes. Il est unique à toutes les opérations effectuées en douane quel que soit le régime douanier assigné aux marchandises déclarées. La déclaration est déposée en cinq exemplaires :

- Le premier exemplaire est intitulé « exemplaire douane » ;
- Le deuxième exemplaire est intitulé « exemplaire déclarant » ;
- Le troisième exemplaire « exemplaire banque » ;
- Le quatrième « exemplaire statique » ;
- le cinquième exemplaire est intitulé « exemplaire retour », établi lorsque l'opération fait l'objet d'un régime suspensif<sup>1</sup>

Afin de faciliter aux services des douanes l'identification des marchandises, le déclarant doit obligatoirement joindre à l'appui de sa déclaration les documents s'y rapportant, à savoir <sup>2</sup>:

- Registre de commerce ;
- Identifiant fiscale
- Facture commerciale
- Mandat du commissionnaire en douane
- Documents d'inspection aux frontières
- Autorisations
- Document justificatif de l'origine
- Titre de transport indiquant la nature de transport
- Note de colisage ou bordereau de détail
- La note de détail
- Autorisation pour l'utilisation de régime économique.

#### **b. Dépôt de la déclaration en détail<sup>3</sup>**

- ✓ La déclaration en détail peut être déposée avant l'arrivée des marchandises au bureau de douane. Cette facilité est accordée pour permettre l'enlèvement dès l'arrivée des

---

<sup>1</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulté le 15/07/2021 à 11h26

<sup>2</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulté le 15/07/2021 à 11h45

<sup>3</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulté le 15/07/2021 à 12h

marchandises au bureau de douane. En l'état actuel de la réglementation, seuls les produits périssables, dangereux et pondéreux sont concernés (Dépôt anticipé).

- ✓ Le délai de dépôt de la déclaration est fixé à vingt et un (21) jours francs, à compter de la date de déchargement des marchandises. Si à l'expiration de ce délai la déclaration en détail n'est pas déposée, la marchandise est constituée d'office sous le régime du dépôt, par le receveur des douanes, pour une durée de deux mois. Passé ce délai, la marchandise est acquise au profit du trésor public. La constitution des marchandises sous le régime du dépôt entraîne le paiement de pénalités de retard.
- ✓ Le déclarant peut déposer une déclaration incomplète ou provisoire, lorsqu'il ne dispose pas de tous les éléments nécessaires ou lorsqu'il ne peut disposer de tous les documents exigibles pour l'établissement de la déclaration en détail

### **c. Recevabilité de la déclaration en détail<sup>1</sup>**

La déclaration doit être reconnue recevable par les agents des douanes pour l'enregistrer.

L'objectif de cette opération est de déceler les inexactitudes ou omissions en rapport avec les énonciations et les documents produits à l'appui de la déclaration en détail. L'agent des douanes de la recevabilité est chargé de ce contrôle de conformité des documents.

### **d. Enregistrement de la déclaration en détail**

L'enregistrement de la déclaration en détail constitue un acte authentique. Il engage la responsabilité du déclarant et constitue, pour le service des douanes, le support juridique de ses interventions.

Les déclarations reconnues recevables par le service sont enregistrées ou un numéro d'enregistrement sera affecter à la déclaration en détail. L'enregistrement constitue un acte juridique elle ne peut être modifiées (article 89 du code des douanes).

Les déclarations déposées par anticipation doivent être rectifiées au moment où il est justifié de leur arrivée. Une fois enregistrées, les déclarations sont orientées vers un des circuits : vert, orange ou rouge

### **e. Le contrôle et la vérification de la déclaration en détail 2**

Après enregistrement, les déclarations font l'objet de vérification qui consiste en :

- ✓ Contrôler le bien-fondé des énonciations et des documents joints par un contrôle sur pièces ;

---

<sup>1</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulté le 16 /07/2021 à 10h

<sup>2</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulté le 16/0/2021 à 11h

- ✓ Procéder à une reconnaissance matérielle des marchandises qui sont décrites dans la déclaration en détail par un contrôle sur place.
- ✓ L'article 92 du code des douanes prévoit que l'administration des douanes peut accorder la main levée des marchandises :
  - Sans contrôle immédiat (circuit vert) ;
  - Suite au contrôle documentaire des déclarations en douane enregistrées ou suite au contrôle documentaire et à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées.
  - L'enregistrement de la déclaration se fait automatiquement par le système informatique et signifie que la douane l'a reconnu recevable, quant à sa forme.

La vérification englobe l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que :

- La déclaration est correctement établie,
- Les documents justificatifs sont réguliers
- Les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et les documents.

Une fois la déclaration admise conforme, elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes<sup>1</sup>

Après vérification, la déclaration est orientée vers 3 circuits<sup>2</sup> :

- ✓ Déclarations orientées vers le circuit vert : les déclarations orientées vers ce circuit ne font pas l'objet de contrôle immédiat, Les marchandises sont enlevées dès le dépôt de la déclaration et l'acquittement des droits et taxes par le déclarant
- ✓ Déclarations orientées vers le circuit orange : Les marchandises qui sont enlevées suite à un contrôle documentaire sont celles, dont les déclarations ont été orientées par le système SIGAD vers le circuit orange.
- ✓ Déclarations orientées vers circuit rouge Les marchandises enlevées après un contrôle documentaire et vérification de tout ou partie des marchandises déclarées Sont celles orientées par le système SIGAD vers le circuit rouge.

Après avoir procédé à un contrôle documentaire, l'inspecteur procède à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées. La visite des marchandises est effectuée si les conditions ci-après sont réunies.

---

<sup>1</sup>[www.douane-gov.dz](http://www.douane-gov.dz) consulté le 17/07/2021 à 13h

<sup>2</sup>[www.douane-gov.dz](http://www.douane-gov.dz) consulté le 04/08/2021

### **3.3. Facilitation de dédouanement<sup>1</sup>**

L'Administration générale des douanes s'engage à établir des partenariats avec les entreprises économiques et les autres acteurs de la chaîne du commerce extérieur pour relever les défis de la mondialisation économique, de la libéralisation du commerce international et de la promotion des investissements. Cette politique repose principalement sur le concept de négociation et de facilitation. Ces mesures consistent en ;

- La réduction des délais de dédouanement,
- La réduction des frais en douanes.

#### **3.3.1. Réduction des délais de dédouanement**

Ces mesures consistent en :

##### **a. Le dépôt du manifeste avant arrivée de la cargaison**

- L'informatisation de la déclaration de cargaison permet à l'opérateur de déposer sa déclaration en douane dès l'accostage du navire
- Le transit simplifié : en souscrivant une déclaration simplifiée de transit qui ne reprend que les indications portées sur le connaissement. L'opérateur économique peut accéder à l'enlèvement de sa marchandise, après acheminement vers les magasins sous douane

##### **b. Le dédouanement à domicile et la vérification sur le site**

L'exportateur désirant expédier des marchandises vers l'étranger peut accomplir les formalités d'exportation au bureau des douanes le plus proche de son entreprise.

La déclaration en douane est alors déposée et traitée au niveau de ce bureau. Après vérification sur site, les conteneurs, emballages et moyens de transport sont scellés, ce qui évite une nouvelle vérification au niveau du poste frontière, qui se contentera, sauf soupçon d'abus, de constater le passage à l'étranger au vu d'une copie de la déclaration en détail d'exportation

Cette procédure peut être aussi sollicitée à l'importation pour un certain type de marchandises, qui ne peuvent être vérifiées au point d'entrée du territoire national.

##### **c. Procédure accélérée de dédouanement de marchandises acheminées par route**

Permet aux opérateurs réalisant un courant important et continu d'importation ou d'exportation d'un seul produit connu par un bureau frontière déterminé d'entrée ou de sortie de dédouaner leurs marchandises sous couvert de bon d'enlèvement en régularisant les enlèvements de la semaine par une déclaration en détail récapitulative.

---

<sup>1</sup>[www.douane-gov.dz](http://www.douane-gov.dz) consulté le 04/08/2021

**d. La déclaration provisoire**

Lorsque l'opérateur ne dispose pas de tous les éléments nécessaires pour établir une déclaration en détail ou ne peut produire tous les documents requis, il est autorisé à déposer une déclaration dite incomplète sous réserve de produire dans un délai déterminé une déclaration complémentaire. Cette mesure est valable aussi bien pour l'importation que l'exportation.

**e. Le circuit vert** Mécanisme de facilitation des opérations de dédouanement des marchandises, le circuit vert rationalise le contrôle douanier et minimise l'intervention humaine dans les procédures de dédouanement par l'exploitation des techniques modernes de gestion de risque, d'accélération des procédures, et de fluidité des opérations du commerce extérieur.

**3.3.2. La réduction des frais en douane**

Des mesures tendent à accompagner mes entreprises dans la prospection de marchés extérieurs :

**a. Echantillon et services après-vente**

Les exportateurs sont autorisés à exporter des quantités raisonnables d'échantillons. Selon la valeur des échantillons et leur quantité, l'exportation est autorisée :

- Sans déclaration écrite (bagages à main)
- Au vu d'une déclaration d'exportation définitive (produits de premier usage ou de faible valeur), Ou d'une déclaration d'exportation temporaire dans le cas, par exemple, de machines-outils, engins, ...).

**b. La transformation sous douanes :**

Le régime de la transformation de marchandises destinées à la mise à la consommation permet la transformation complémentaire de certaines marchandises, de façon que le montant des droits et taxes à l'importation applicables aux produits soit inférieur à celui dont seraient frappés les marchandises importées.

Cette section nous a permis de connaître la logistique internationale et les différentes procédures de dédouanements.

**Conclusion**

Dans ce chapitre, nous concluons que le secteur du commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie des pays, diverses théories ont traduit son évolution par ailleurs plusieurs documents et moyens et techniques de paiement sont mise en place pour le bon déroulement de ses opérations en toute sécurité. L'emploi des uns et des autres est en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les contacteurs.

Ce chapitre nous a permis de connaître la logistique internationale et les procédures douanières ainsi que les incoterms qui ont un rôle important dans toute opération d'import-export afin d'éviter les litiges et répartir les risques entre les parties.

# *Chapitre II :*

*L'importation des équipements médicaux  
en Algérie*

### **Introduction**

L'importation des équipements médicaux est le fait d'importer de l'étranger des matériaux et équipements à l'usage de la médecine humaine'.

Dans ce chapitre, nous allons nous intéresser particulièrement à ce qui touche le sujet de recherche de ce mémoire, qui sera répartie en trois (03) sections, où on trouve dans la première la présentation des équipements médicaux de façon globale leur caractéristique, la deuxième section, les mesures et les différentes règles à l'importation des dispositifs médicaux en Algérie. Enfin, en dernier, nous allons présenter les procédures d'achat

### **Section 01 : Généralités sur les dispositifs médicaux**

Dans cette section, nous allons présenter la différence entre « les équipements médicaux » et « les dispositifs médicaux », les caractéristiques de ses derniers, leur classification, et enfin, leur disponibilité sur le marché mondial.

#### **1. Présentation des dispositifs médicaux**

Dans cette partie nous allons voir la différence entre « un dispositif médical » et « un équipement »

##### **1.1. Définition du dispositif médical**

C'est un produit de santé qui consiste en tout instrument, appareil, équipement ou logiciel destiné, par son fabricant, à être utilisé chez l'Homme à des fins de diagnostic, de prévention, de contrôle, de traitement, et d'atténuation d'une maladie et/ou d'une blessure.

Il accomplit son action médicale par un moyen mécanique. Beaucoup de produits différents répondent à cette définition. Exemples : un pansement qui couvre une blessure, une prothèse qui remplace une articulation abîmée, un scanner qui prend une « photo » du corps pour permettre au médecin de poser un diagnostic, un défibrillateur externe qui envoie une décharge électrique pour redonner un rythme cardiaque normal, etc.

- Diagnostiquer, prévenir, contrôler, traiter ou atténuer une maladie ;
- Diagnostiquer, contrôler, traiter, atténuer ou compenser une blessure ou un handicap ;
- Etudier, remplacer ou modifier l'anatomie ou un processus physiologique ;
- Maîtriser la conception ;<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>[www.afmps.be](http://www.afmps.be) consulter le 17/07/2021 à 23h30

### **1.2. Définition des équipements médicaux**

Les équipements médicaux sont des dispositifs médicaux nécessitant des activités d'étalonnage, de maintenance préventive et corrective, de formation des utilisateurs et de mise hors service- activités qui relèvent d'ordinaires des ingénieurs biomédicaux.

L'équipement médical est utilisé à des fins spécifiques du diagnostic et du traitement des maladies et/ou des traumatismes, ou de la réadaptation des patients, tout comme le fait qu'il peut être employé seul et/ou en association avec du matériel auxiliaire voir consommable, ou d'autres dispositifs<sup>1</sup>.

Nous trouvons également la définition suivante : « L'équipement médical est constitué de l'appareillage destiné à aider le diagnostic et le traitement de problèmes médicaux ». Il est, en général, conçu selon des règles rigoureuses de sécurité et n'inclut pas les dispositifs médicaux implantables, jetable ou à usage unique<sup>2</sup>.

### **1.3. Cycle de vie des DM<sup>3</sup>**

Les dispositifs médicaux sont utilisés à des fins médicales, ils doivent par conséquent être sans risque lors de leur utilisation sur des patients. La première preuve de fiabilité pour ces dispositifs à usage médical, est la conformité aux exigences mondial du marquage CE. Le fabricant se doit également, de veiller à la sécurité des utilisateurs et engage sa responsabilité quant à la fiabilité de son produit, tout au long du parcours de vie de son dispositif. Il va pour cela interagir avec différents acteurs qui sont, les exploitants (centres de santé...) et les sociétés de régulation (ANSM, Organismes notifiés).

Il s'agit de donner une vue d'ensemble du cycle de vie d'un dispositif médical : Recherche, innovation, test, marquage CE, mise sur le marché, achat et marchés publics, exploitation, etc.

#### **a. La conception du produit**

Elle est réalisée par des personnes physiques ou morales spécialisés dans la conception, de la fabrication, du conditionnement et de l'étiquetage d'un dispositif médical en vue de sa mise sur le marché. La fabrication du dispositif médical débute par l'idée et le brevet de fabrication puis la conception du produit ensuite la production du dispositif médical puis la classification du dispositif selon l'utilisation et le management des risques.

---

<sup>1</sup>[www.who.int](http://www.who.int) consulté le 18/07/2021 à 09h45

<sup>2</sup>[www.who.int](http://www.who.int) consulté le 18/07/2021 à 10h

<sup>3</sup><http://www.utc.fr> consulté le 18/07/2021 à 10h10

### **b. Mise sur le marché et marquage CE<sup>1</sup>**

Pour la mise au marché d'un dispositif médical, ce dernier ci doit respecter les exigences de la sécurité et de la santé défini par la directive des dispositifs médicaux. La mise sur le marché d'un DM est conditionnée à l'obtention, préalablement à sa commercialisation, du marquage CE. Ce dernier traduit la conformité du dispositif médical aux exigences de sécurité et de santé énoncées dans la législation européenne. Le fabricant doit constituer un dossier permettant de prouver les moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs de sécurité et de santé fixés par la législation. Ainsi, les dispositifs doivent être conçus de façon à ce que leur utilisation ne compromette ni l'état clinique des patients, ni la sécurité et la santé des patients et des utilisateurs. De plus, les dispositifs doivent atteindre les performances qui sont revendiquées par le fabricant et leurs risques éventuels doivent être acceptables au regard des bénéfices apportés au patient

### **c. Achat et marchés publics**

Une fois que les dispositifs médicaux sont contrôlés et conformes aux normes ISO et prêts à être utilisés ils sont mis au marché afin de couvrir la demande. L'acheteur doit choisir parmi les divers dispositifs médicaux disponibles sur le marché l'équipement et la matière qui le conviendrait le plus afin d'être utilisé et exploité.

### **d. Utilisation des dispositifs médicaux**

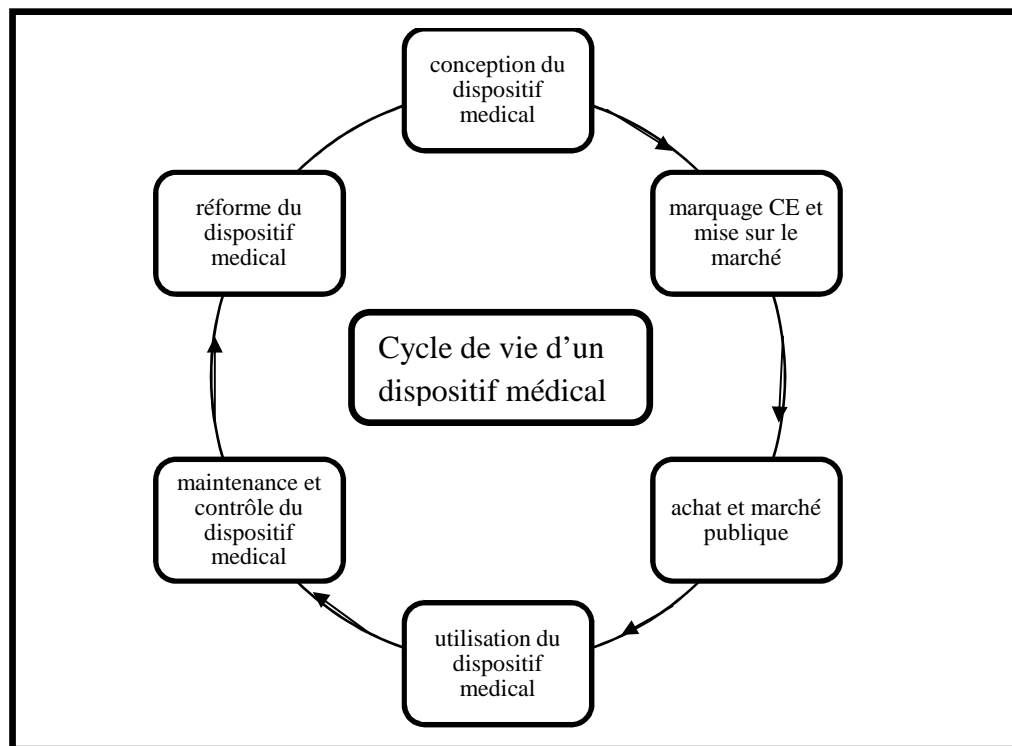
Une fois que le dispositif est acheté, il sera prêt à être utilisé par des personnes concernées que ce soit par des professionnels de la santé (médecins, infirmiers/ infirmières/...) ou par des patients ayant la connaissance du mode d'utilisation de ce dernier.

**Remarque :** Durant le cycle de vie des dispositifs médicaux, le fabricant veille sur la maintenance et le contrôle qualité du produit post mise sur marché.

---

<sup>1</sup>[www.ansm.sante.fr](http://www.ansm.sante.fr) consulté le 18/07/2021 à 10

Figure 02 : Schéma représentant le cycle de vie du dispositif médical



*Source : Réaliser en utilisant les données le cycle de vie du dispositif médical*

## 2. Classification des dispositifs médicaux

Les dispositifs médicaux sont classifiés selon quatre (04) fonctions comme suit :

### 2.1. Classification selon le degré de risque<sup>1</sup>

Il existe quatre catégories de risques potentiels pour la santé

**Classe I :** les dispositifs médicaux classifiés dans cette catégorie sont faible degré de risque, ils comprennent des dispositifs non invasifs, des instruments chirurgicaux réutilisables, des dispositifs en contact avec une peau lésée utilisés comme barrière mécanique ou la compression ou pour l'absorption des exsudats. Exemples de dispositifs médicaux de cette classe : Seringues (sans aiguille), Scalpels, Électrodes pour ECG, Gants d'examen, les cannes, les sparadraps, les lits médicaux, les fauteuils roulants, les stéthoscopes, etc.

**Classe II a :** les dispositifs médicaux classifiés dans cette catégorie sont à risque potentiel/modéré ils comportent des instruments de diagnostic, des dispositifs destinés à conduire ou stocker du sang, des fluides ou des tissus, des dispositifs invasifs de type chirurgical de courte durée.

<sup>1</sup>ABDENNEBI Djema, GUETIB Keltoum mémoire fin d'étude « L'effet de maintenance préventive des capteurs sur la rentabilité de divers dispositifs médicaux » Université de Ghardaïa promotion 2019/2020 p9

## Chapitre III L'importation des équipements médicaux en Algérie

**Exemple :** Tubes utilisés en anesthésie ; Tubes de trachéotomie ; Aiguilles pour seringue ; Pansements hémostatiques ; Tensiomètres ; Thermomètres ; Certaines lentilles de contact ; Les prothèses auditives ; Les scalpels ; Certains cathéters ; etc.

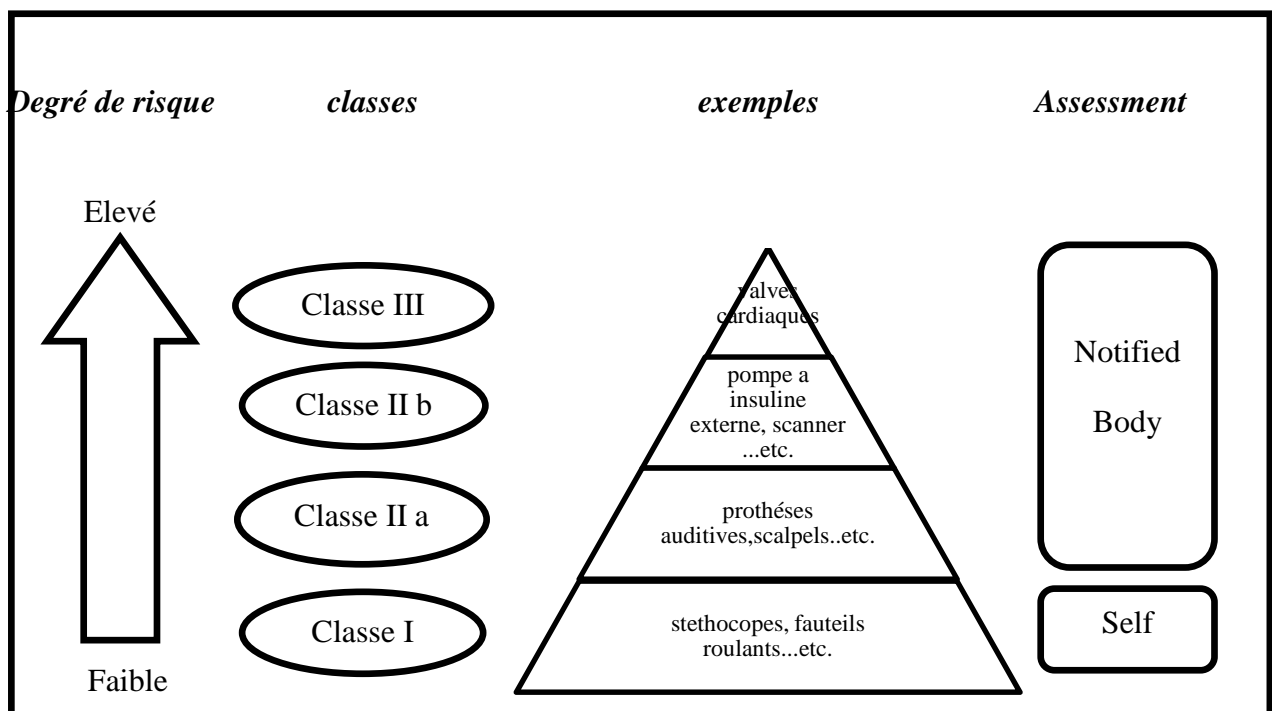
**Classe II b :** Les dispositifs médicaux de cette classe sont à risque potentiel élevé/important qui comprend notamment des implants chirurgicaux à long terme, des dispositifs contraceptifs et des dispositifs de protection vis-à-vis des MST, des dispositifs médicaux actifs destinés au contrôle ou au monitoring de l'administration dans le corps du patient d'un liquide biologique ou d'une substance potentiellement dangereuse.

**Exemple :** Les produits de désinfection des lentilles, les scanners, les pompes à insulines externes, machines de dialyse, couveuses pour nouveaux nés, Oxymétries, Respirateurs etc.

**Classe III :** Classe de risque la plus élevée, qui inclut des dispositifs en contact avec le système nerveux central, le cœur et le système sanguin, des dispositifs incorporant une substance qui, lorsqu'elle est utilisée séparément, est considérée comme étant médicamenteuse, des implants chirurgicaux long terme ou biodégradable, des dispositifs incorporant des produits d'origine animale.

**Exemple :** Les implants mammaires, les prothèses de hanche, Cathéters destinés au cœur, Spermicides, Aiguilles transe-septales, Applicateurs d'agrafe chirurgicale, Pincés souples à biopsie, Pompes cardiaques, etc.

**Figure 03: Classification des dispositifs médicaux selon les risques**



Source : réaliser par nous-mêmes d'après [www.easymedicaldevice.com](http://www.easymedicaldevice.com) .

### 2.2. Classification selon leur nature<sup>1</sup>

Cette classification représente le mode d'action des équipements médicaux sur l'organisme

- **Les dispositifs utilisés une seule ou plusieurs fois chez un patient** on y retrouve les implants ainsi que le matériel consommable. On peut citer en exemple les prothèses de hanche ou de genoux, les valves cardiaques, les aiguilles, les gants ou encore les dispositifs de traitements des plaies.
- **Les dispositifs utilisables chez plusieurs patients** :il s'agit ici du matériel réutilisable si besoin avec désinfection et/ou stérilisation du dispositif. On y trouve par exemple les instruments de chirurgie, tensiomètre, stéthoscope etc.
- **Les dispositifs comprenant de la mécanique, l'électronique et de l'informatique chez plusieurs patients** : on trouve dans cette catégorie des équipements d'imagerie médical tels que les scanners, les échographes, les appareils de ventilation assisté etc.

### 2.3. Classification selon leur fonction<sup>2</sup>

Dans cette classe, nous allons voir les différents types de dispositifs médicaux selon leurs fonctions et rôle dans le diagnostic.

- **Les équipements de diagnostic médical** Le matériel de diagnostic est l'ensemble des équipements permettant de diagnostiquer le patient et de savoir de quelle maladie il souffre. En d'autres termes, cela va permettre de rechercher la cause du mal-être de la personne concernée et ainsi lui apporter des solutions et remèdes adaptés. Il peut s'agir d'un matériel classique comme le tensiomètre, le stéthoscope et le glucomètre ou encore d'un matériel plus spécifique comme le scanner, l'IRM et les appareils à rayon X.
- **Les équipements à vocation thérapeutique** : Il s'agit des équipements nécessaires pour le traitement de la maladie à proprement parler. En fait, en plus d'administrer des médicaments, le professionnel de santé va également utiliser sur le patient des appareils en guise de soins. Avec l'avancée de la technologie, plusieurs thérapies au laser permettent de soigner totalement quelques maladies. C'est à l'aide de ce genre de matériel que le traitement se fera.

---

<sup>1</sup> AIT YAHIA Zoulikha Etude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain Université A.MIRA-BEJAIA promotion 201/2019, P10

- **Les équipements vitaux à la survie du patient (les équipements d'urgence) :** Les équipements vitaux à la survie du patient sont utilisés lors des situations les plus critiques et urgentes. Lorsqu'un patient se trouve entre la vie et la mort, il est nécessaire de le maintenir en vie et ce ne sera possible qu'à l'aide de ces équipements. Parmi ces équipements médicaux on peut citer le ventilateur médical, l'appareil à dialyse ou encore les bouteilles d'oxygène accompagnés de leurs masques à gaz, etc. Par ailleurs, il y'a des équipements de réanimation qui soutiennent et/ou qui remettent en marche les fonctions vitales d'un patient (les fonctions cardiaques et respiratoire)
- **Les équipements de laboratoire :**Le matériel de laboratoire a les mêmes fonctions que le matériel de diagnostic, car il sert en général à détecter les causes d'une maladie. Il arrive en effet qu'un simple diagnostic ne suffise pas pour déterminer une maladie qui affecte un patient. Une analyse médicale s'avère ainsi nécessaire (la réalisation de manipulations de chimie et biologie). On peut citer les agitateurs, les autoclaves, lave verrerie de laboratoire

### **2.4. Classification selon la durée de l'utilisation<sup>1</sup>**

Connaitre la durée d'utilisation des équipements médicaux est nécessaire pour une utilisation plus saine et correct afin d'éviter les risques sur la santé de l'utilisateur. Il existe 3 niveaux :

- **Utilisation temporaire** si < 1 heure
- **Utilisation à court terme** si comprise en 1 heure et 1 mois
- **Utilisation à long terme** au-delà

### **3. Les acteurs du marché des Dispositifs médicaux dans le monde<sup>2</sup>**

Le marché mondial des dispositifs médicaux est un marché important et en constante croissance, il est caractérisé par le développement continu de ses produits avec une technologie avancée et une grande concurrence entre les différents matériels disponibles sur le marché.

Le marché mondial du dispositif médical est évalué à 409 Mds USD de chiffre d'affaires en 2020, avec un CAGR de 4,5 % sur la période 2018-2022. Les États-Unis restent le marché le plus important, avec 45 % de parts de marché.

Le marché du matériel médical est en pleine effervescence. Et ce n'est pas le contexte sanitaire actuel qui va freiner cette croissance

---

<sup>1</sup>[www.qualitiso.com](http://www.qualitiso.com) consulté le 18/07/2021 à 14h

<sup>2</sup>[www.finuzes.fr](http://www.finuzes.fr) consulté le 18/07/2021 à 22h

## Chapitre III'importation des équipements médicaux en Algérie

L'industrie des dispositifs médicaux repose sur plusieurs secteurs dans lesquels les États-Unis détiennent un avantage concurrentiel, notamment la microélectronique, les télécommunications, l'instrumentation, les biotechnologies et le développement de logiciels.

Voici quelques grands acteurs du marché mondial des DM :

Liste des 30 premiers fabricants de dispositifs médicaux dans le monde et leur chiffre d'affaire pour l'années 2020.

**Tableau n°03 : les principaux acteurs du marché mondial des DM**

<i>Fabricant</i>	Description	Pays du siège social	Chiffre d'affaire annuel en 2020
<i>Johnson &amp; Johnson</i>	leader mondial des dispositifs médicaux Groupe international localisé dans 60 pays, il distribue ses produits à travers plus de 230 pays. En 2017, le groupe a acquis Abbott Medical afin de compléter son portefeuille de produits ophtalmiques. <sup>1</sup>	USA	82,6M\$
<i>Abbott Laboratories</i>	Groupe américain spécialisé dans la recherche, la conception de produits pharmaceutiques et médicaux.	USA	33 millions €
<i>Medtronic</i>	société américaine d'envergure internationale, spécialisée dans la production de DM à destination des hôpitaux, distributeurs, et autres institutions.	USA	29Md\$
<i>Fresenius Med Care</i>	Un leader dans la fabrication de dialyseur 1er fournisseur mondial de services et appareils destinés aux patients souffrant de troubles rénaux. L'activité du groupe est segmentée en 2 activités : les prestations de services de santé clinique et la fabrication de dialyseurs et produits annexes.	Allemagne	16Md\$

<sup>1</sup>[www.finuzes.fr](http://www.finuzes.fr) consulté le 23/07/2021 à 11h10

## Chapitre III'importation des équipements médicaux en Algérie

<i>Ossur Hf</i>	2ème leader mondial du marché des prothèses orthopédiques, est une compagnie islandaise qui développe, fabrique et vend des équipements orthopédiques non invasifs, y compris des produits d'appareillage et de soutien, une thérapie par	Islande	372 millions de Dollar
<i>Roche</i>	Compression et des prothèses. Entreprise internationale dans le domaine de la santé spécialisée dans la pharmacie et le diagnostic. L'activité diagnostique correspond à l'activité de recherche in vitro.	Suisse	15Md\$
<i>Diasorin</i>	Est un groupe Italien innovant dans le domaine du diagnostic in vitro. A travers une présence dans plus de 120 pays (distributeurs indépendants) l'entreprise produit, développe et commercialise des tests (de routines et spécifiques) permettant la détection de maladies ou d'infections.	Italie	1Md\$ 881Millions €
<i>Zimmer Biomet</i>	Zimmer Biomet est un leader dans les soins musculo-squelettiques. Il conçoit, produit et commercialise ses produits à travers plus de 100 pays. Son activité s e répartie essentiellement autour de 5 segments : 1/ prothèses genoux (n°1 du marché mondial), 2/ prothèses hanches 3/ SET : produits chirurgicaux, médecine sportive. (, 4/ implants dentaires ( n°4 mm), 5/ DM et instruments chirurgicaux ( n°5 mm).	USA	7Md\$
<i>Essilor</i>	Spécialisé dans la conception et la	France	11.8M\$

### *Chapitre III L'importation des équipements médicaux en Algérie*

<i>Luxottica</i>	fabrication de verres correcteurs, Essilor est le n°1 avec une part de marché de 37%		
<i>Siemens</i>	1 <sup>er</sup> fabricant mondiaux d'équipements, le groupe est spécialisé autour de 4 activités essentiellement : équipements énergétiques, équipements industriels, solutions de bâtiments et infrastructures, DM.	Allemagne	67 Md\$
<i>Stryker :</i>	Groupe américain fondé en 1941 spécialisé dans la production de DM (instruments chirurgicaux, neurotechnologie, orthopédie) et services.	USA	15M\$
<i>Philips</i>	Société française spécialisée dans les DM. Il se positionne comme un leader en matière d'imagerie, de suivi des patients, de la prise en charge des soins de santé à domicile.	France	68M\$
<i>Becton Dickinson</i>	Est une entreprise multinationale américaine de technologie médicale qui fabrique et vend des dispositifs médicaux. Son activité se repartie autour de 02 segments :  <i>le médical et les sciences humaines.</i>	USA	1,4Md\$
<i>Biocartis</i>	C'est un groupe allemand spécialisé dans le développement de système de diagnostic moléculaire. L'enseigne dispose de la technologie Idylla lui permettant de délivrer des résultats dans un faible délai compris entre 35 et 150m	Belgique	50M€

### *Chapitre III'importation des équipements médicaux en Algérie*

<i>Visiomed</i>	Groupe français qui conçoit, produit et commercialise des DM. Il est le leader dans les thermomètres infrarouges. Il propose d'autres outils tels que : des tensiomètres, des appareils de traitement de la douleur, des mouches-bébés, des appareils d'autodiagnostic	France	22.41 M\$
<i>Asahi Intecc</i>	Groupe japonais fondé en 1976. Il conçoit, développe et commercialise des équipements médicaux et industriels	Japon	****

*Source : Informations récoltés des sites officiels de chaque entreprise et du site [www.finuzes.fr](http://www.finuzes.fr).*

La crise sanitaire déclenchée par le virus portant le nom de Covid-19 a mis plus que jamais en avant de nombreux matériels médicaux en avant tel que le masque ou encore le gel hydro alcoolique. Ses produits faisaient partis de notre quotidien mais était jusqu'à la souvent négligée par les particuliers. Si l'issue de cette crise est encore floue, on peut néanmoins imaginer que bon nombre de français seront plus précautionneux sur leur hygiène. Un effet d'aubaine pour le marché du matériel médical.

La demande sur le marché Dispositif médical général a augmenté en raison de plusieurs approches telles que les progrès technologiques et la forte concurrence. Il couvre différents aspects des entreprises représenté en utilisant plusieurs techniques de présentation graphique telles que des graphiques, des tableaux, des images et des diagrammes.

Le marché « Équipement médical » entre dans une période de changement intense. Les perturbations mondiales, les avancées technologiques et l'évolution des comportements des consommateurs modifient l'industrie à plusieurs niveaux à la fois. Les entreprises doivent trouver le bon équilibre entre la continuité d'une activité stable et rentable, tout en montrant la voie en perturbant leurs propres modèles économiques. Pour les aider, Market.biz suit les changements clés dans l'industrie Équipement médical depuis de nombreuses années et ses principales conclusions et données sont publiées dans le rapport sur le marché Équipement médical-2021.

Le rapport sur le marché mondial Équipement médical rassemble, analyse et interprète des informations sur le marché et sur les clients passés, présents et potentiels. Il étudie également les caractéristiques, les habitudes de dépenses, l'emplacement et les besoins de l'industrie, de l'industrie Équipement médical dans son ensemble et des concurrents particuliers auxquels vous êtes confronté. Il fournit des données pertinentes pour aider à résoudre les défis marketing auxquels une entreprise sera probablement confrontée. En fait, il vous aide à développer des stratégies telles que la segmentation du marché et la création d'une identité pour un Équipement médical qui le sépare de ceux des concurrents. Il vous indique également les tendances dans l'industrie Équipement médical, les changements dans l'industrie, les tendances législatives.

Le marché des dispositifs médicaux est un marché dynamique vu l'importance de ce matériel sur la santé humaine et sa forte demande.

### **Section 2 : Règlement sur les procédures d'importation des équipements médicaux en Algérie**

Pour toute importation, un ensemble de règles et mesures sont nécessairement associées afin de garantir le bon déroulement de l'opération d'importation, et ce, dans les normes, et d'une manière conforme et légal.

La spécificité de ces produits rend la réglementation plus stricte par rapport aux autres produits importés

#### **1. Le secteur des dispositifs médicaux en Algérie**

Le secteur des dispositifs médicaux est considéré comme le plus important vu le grand effort que l'Etat met en œuvre pour l'améliorer et promouvoir la production locale, mais malgré cela, la demande sur le marché national n'est pas encore satisfaite, ce qui pousse l'Etat à dépendre des importations

##### **1.1. L'industrie des équipements médicaux en Algérie**

L'industrie pharmaceutique et équipements médicaux en Algérie est en constante croissance sur tous ces dernières années.

Les dépenses du Ministère de l'Industrie Pharmaceutique ont traduit la volonté des pouvoirs publics de créer une industrie pharmaceutique nationale autonome pour prendre en charge les besoins du pays en matière de produits pharmaceutiques. Le ministère tiens à

réorganiser le secteur en favorisant l'investissement axé sur la production et améliorer un niveau d'intégration appréciable<sup>1</sup>.

L'Etat soutient la production nationale des dispositifs médicaux et encourage la recherche et le développement notamment la promotion de l'investissement dans ce domaine. Malgré ces efforts, la production nationale reste toujours modeste. De nombreux facteurs peuvent expliquer le recul de la production des dispositifs médicaux en Algérie. En effet, le développement du secteur des dispositifs médicaux est étroitement lié à la qualité de l'administration économique nationale. La mauvaise gestion entraîne des retards, des inefficacités, des incertitudes, de la corruption et d'autres formes problèmes qui bloquent l'épanouissement du secteur des dispositifs médicaux. Garantir l'accès élargi aux dispositifs médicaux devient ainsi problématique et les autorités algériennes doivent accorder plus d'importance à la régulation de la production locale et des importations de ces dispositifs.

Afin de faire face à cette problématique, certains opérateurs souhaiteraient la genèse d'une assise juridique prévoyant le montage ou la fabrication de matériel et équipements médicaux conformément aux normes internationales.

L'objectif de la mise en place de la stratégie nationale de la E- Santé a été fixé durant l'année 2019 par Mohamed El Amine DJAKER, spécialiste des technologies de l'information et de la communication à l'Organisation mondiale de la santé (OMS) en Algérie :

- La loi de santé 18-08 lui a consacré une disposition
- Création et installation de l'agence nationale de numérisation en janvier 2021
- Plusieurs sociétés innovantes et actives dans ce domaine notamment dans la télémédecine
- Une activité qui se développe dans le secteur privé
- Une activité qui se développe plus dans les dispositifs médicaux que dans le secteur pharma<sup>2</sup>

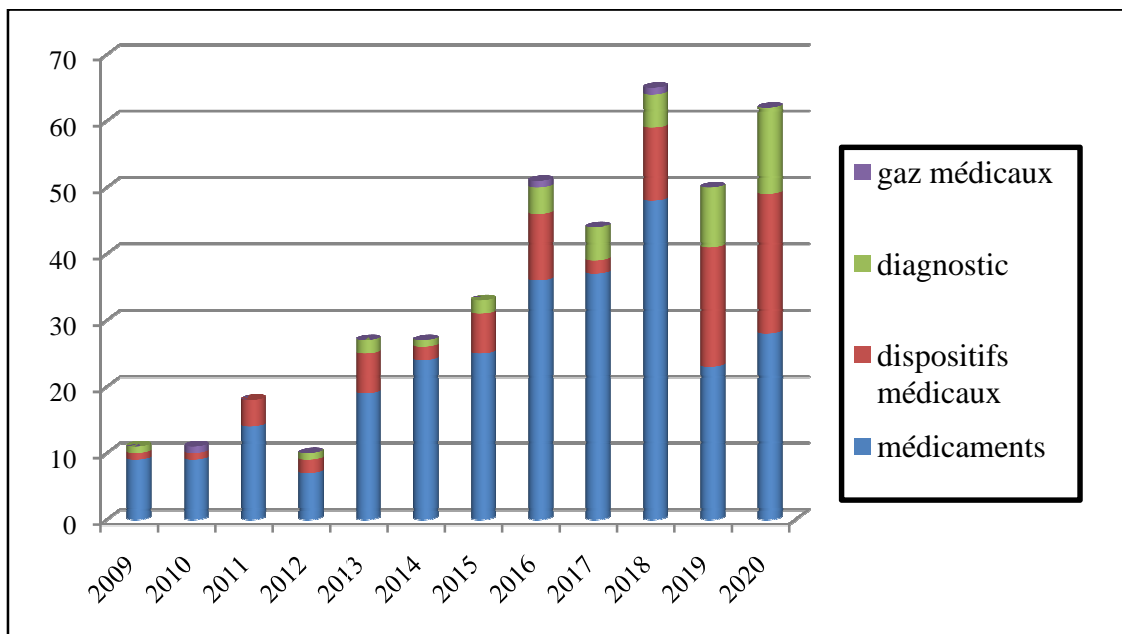
Le graphe suivant illustre l'évolution du nombre de nouveaux projets par catégories de produits entre de 2009 à 2020 :

---

<sup>1</sup> Rapport sur les priorités et la planification Ministère de l'Industrie Pharmaceutique année 2021 volume 2

<sup>2</sup> Bretagne commerce international, Webinaire Réformes et perspectives du secteur de la santé et de la e-santé en Algérie et au Maroc | Janvier 2021

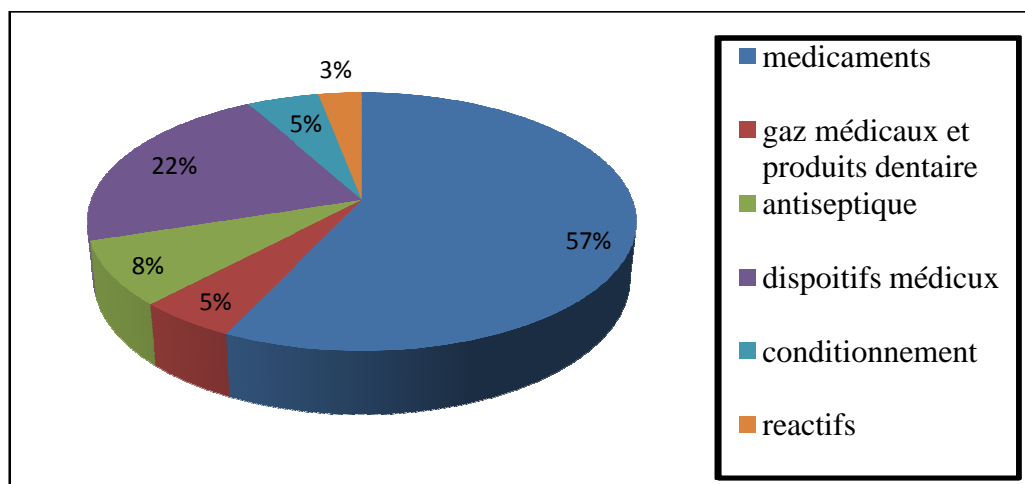
**Figure 04 : nombre de projets par catégorie de 2009 à 2020**



*Source : Bretagne commerce international, Webinaire Réformes et perspectives du secteur de la santé et de la e-santé en Algérie et au Maroc | Janvier 2021*

Grâce au politique vivement recommandé par le Gouvernement, l'industrie pharmaceutique algérienne a connu un essor considérable, une évolution dans la production nationale durant les dernières années qui s'élève à 175 unités de productions pharmaceutiques opérationnelles en 2020.

**Figure 05: évolution des unités de productions de différents produits pharmaceutiques pour l'année 2020<sup>1</sup>**



*Source : Bretagne commerce international, Webinaire Réformes et perspectives du secteur de la santé et de la e-santé en Algérie et au Maroc | Janvier 2021*

<sup>1</sup> Bretagne commerce international, Webinaire Réformes et perspectives du secteur de la santé et de la e-santé en Algérie et au Maroc | Janvier 2021

En ce qui concerne les facilités accordées par le gouvernement algérien durant la pandémie Covid-19, l'état a mis en place des mesures exceptionnelles destinés à la facilitation de l'approvisionnement du marché national en produits pharmaceutiques en matières premières et intrants servant à la fabrication des dispositifs médicaux, et en équipements de détection ou ces derniers ci seront bénéficiés de l'exonération en matière de TVA à titre temporaire telle que prévu par l'article 36 LFC 2020.

Une liste de produits été établie par l'agence nationale des produits pharmaceutiques et validée par les services du ministère de l'industrie pharmaceutique applicable à partir du 27/07/2021<sup>1</sup>.

### **1.2. Un marché structurellement importateur**

Le marché des dispositifs médicaux algérien est basé sur les importations. La majorité des produits disponibles sur le marché sont importés et cela est dû à l'insuffisance et l'incapacité de l'économie nationale à produire des dispositifs médicaux Hi-Tech et diversifiés nécessaires au système de soins de santé algérien malgré les efforts massifs déployés.

Les importations sont constant croissance sur toutes ces dernières années où on constate une consommation massive des dispositifs médicaux et l'augmentation de leur importation en particulier lors de la pandémie du covid-19.

La facture d'importation des équipements médicaux pour l'année 2019 s'élève à 286 millions d'euro pour le secteur privé et de 500 millions d'euro pour le secteur public.

Sur les 1 022 opérateurs agréés, le marché des importations des équipements médicaux est conduit seulement par 40 opérateurs relatifs aux différentes spécialités ayant effectué un nombre important d'opérations d'importation, parmi ces opérateurs les 16 premiers représentent 80% de montant total des importations, ils se spécialisent dans :

- L'imagerie médicale
- Le dispositif médical
- La désinfection
- Le dentaire
- Les réactifs
- L'hémodialyse
- Les prothèses orthopédiques
- Les implants

---

<sup>1</sup> Ministère des finances direction générale des imports Décret exécutif 21-213 du 20/02/2021. Note n°1403/MG/DGI/DOFR/SDEF/B2/2020 du 23/09/2020

Selon la direction des études et de la prospective les importations des équipements médicaux chirurgicaux ont connu une augmentation de 10,96% durant l'année 2020 qui représente une valeur de 149,69 millions dollars par rapport à l'année 2019 qui est de 134,91 millions de dollars<sup>1</sup>.

### **1.3. Les administrations responsables sur dispositifs médicaux**

On distingue 3 administrations responsables sur les produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux :

- **L'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques ANPP** : Créée en 2008, cette agence est un établissement public à gestion spécifique, dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministre de l'industrie pharmaceutique, son siège de l'agence est fixé à Alger.

L'agence est gérée par un conseil d'administration, dirigée par un directeur général et dotée d'un conseil scientifique. L'organisation interne de l'agence est fixée par arrêté du ministre chargé de la santé, sur proposition du directeur général, après délibération du conseil d'administration<sup>2</sup>.

Plusieurs missions étaient confiées pour cette agence on trouve parmi ses derniers :

- L'homologation des dispositifs médicaux et de l'octroi de la décision d'homologation et de son renouvellement et, le cas échéant, de sa suspension, de son retrait, de sa cession et de son transfert, après avis de la commission d'homologation des dispositifs médicaux
- Le contrôle de la qualité et de l'expertise des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux et de la tenue des substances étalons et des produits de référence à l'échelle nationale
- Contribuer à l'élaboration des stratégies de développement du secteur pharmaceutique
- De contribuer à l'élaboration de la liste des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux essentiels
- D'établir un rapport annuel sur ses activités qu'elle adresse au ministre chargé de l'industrie pharmaceutique<sup>3</sup>.

- **Les établissements pharmaceutiques** : L'établissement pharmaceutique est une société organisée selon les formes juridiques prévues par le code de commerce et soumise à l'agrément des services compétents du ministre chargé de l'industrie pharmaceutique. Ce sont des établissements de fabrication, d'exploitation, d'importation, et de distribution en gros et

---

<sup>1</sup> Statistique du commerce extérieur en Algérie année 2020.

<sup>2</sup> Article 6,7 chapitre 3 En application des dispositions de l'article 225 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018 relative à la santé du journal officielle n° 43 de 07/07/2019.

<sup>3</sup> [www.anpp.dz](http://www.anpp.dz) consulté le 07/10/2021 à 10h44.

### *Chapitre III'importation des équipements médicaux en Algérie*

---

d'exportation des dispositifs médicaux et produits pharmaceutiques destinés à la médecine humaine.

Les activités de fabrication et de commercialisation de médicaments et du matériel médical sont désormais réservées uniquement aux établissements pharmaceutiques de droit algérien soumis à l'obtention d'un agrément préalable auprès du ministre chargé de l'industrie pharmaceutique à savoir, les établissements de fabrication, d'exploitation, d'importation, de distribution en gros et d'exportation.

L'établissement pharmaceutique d'exploitation est chargé d'assurer l'activité d'exploitation des décisions d'enregistrement des produits pharmaceutiques et/ou d'homologation des dispositifs médicaux. Il doit assurer toutes les opérations liées à l'enregistrement, à l'homologation, à la pharmacovigilance, à la matériovigilance, à la libération et au suivi des lots des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux.

L'établissement pharmaceutique d'importation est chargé d'assurer l'activité d'importation de produits pharmaceutiques et/ou de dispositifs médicaux, en vue de leur revente en l'état aux établissements de distribution en gros et aux établissements publics ou de leur utilisation dans les études cliniques, tout en satisfaisant les conditions de stockage, de la qualité et de la libération desdits lots de produits pharmaceutiques et/ou dispositifs médicaux. Elle peut également assurer l'importation de matières premières et/ou articles de conditionnement, en vue de leur revente en l'état aux établissements pharmaceutiques de fabrication ou d'exportation

L'établissement pharmaceutique de fabrication est chargé d'assurer l'activité de fabrication de produits pharmaceutiques et/ou de dispositifs médicaux en vue de leur vente aux établissements de distribution en gros, aux établissements publics, ou aux établissements d'exportation, ou de leur utilisation dans les études cliniques ou de bioéquivalence. L'établissement de fabrication peut se prêter, également, à l'activité de recherche et développement.

L'établissement pharmaceutique de distribution en gros est chargé d'assurer les activités d'achat, de stockage et de transport de produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux autres que des médicaments expérimentaux, en vue de leur distribution en gros et en l'état aux établissements pharmaceutiques de distribution en gros, aux officines pharmaceutiques et aux établissements de santé privés et public.

L'établissement pharmaceutique d'exportation est chargé d'assurer les activités d'achat et de stockage de produits pharmaceutiques et/ou dispositifs médicaux fabriqués localement ou importés en vue de leur exportation<sup>1</sup>

- **Ministère de l'industrie pharmaceutique** : Au début de l'année 2020, le gouvernement algérien a annoncé la création du Ministère de l'Industrie Pharmaceutique, dirigé par Lotfi Benbahmed. L'objectif derrière la création de ce ministère était de promouvoir la production locale de produits pharmaceutiques, en vue de placer l'Algérie au premier plan de la production. Sa mission est de Garantir la disponibilité continue des produits pharmaceutiques, notamment les médicaments essentiels à travers la création de l'Observatoire national de veille sur la disponibilité des produits pharmaceutiques.

La mise en place des outils et dispositif réglementaire garant de la qualité, de l'efficacité et de la sécurité. L'Agence nationale des Produits Pharmaceutiques ANPP et renforcée en moyens humains et matériels, les commissions d'enregistrement des médicaments et d'homologation des dispositifs médicaux.

Garantir l'accessibilité économique aux produits pharmaceutiques à tous les citoyens par l'accélération de la procédure d'agrément des établissements pharmaceutiques, l'encouragement de la sous-traitance, le développement du volet exportation à travers orientation de plusieurs projets d'investissements dans la fabrication locale à une projection corrélée vers l'export<sup>2</sup>.

## **2. Formalités administratifs de l'importation des DM**

Dans le cas d'importation des équipements médicaux selon le *Jargeaudouaniers* ce genre de documents sont appelés formalités administratives particulière (FAP) qui peuvent être un permis, certificat pour autorisation. Elles sont obligatoires pour toute importations de ce type afin de pouvoir calculer le tarif douanier et de vérifier et assurer le bon déroulement de l'opération vu la sensibilité des produits importés

### **2.1. Agrément pour l'importation des équipements médicaux<sup>3</sup>**

L'agrément est obligatoire et doit être demandé et déposé au niveau du ministère de l'industrie pharmaceutique qui contient un ensemble de documents et doit être accompagné du cahier des charges fixant les conditions techniques d'importation et de commercialisation de matériels, équipements, instruments et consommables médico-chirurgicaux, visé par l'importateur et établi par le ministère de l'industrie pharmaceutique.

<sup>1</sup> Journal officiel, Le décret exécutif N°21-82 publié au journal officiel N°14 le 28/02/21.

<sup>2</sup> [www.miph-dz.org](http://www.miph-dz.org) consulté le 07/10/2021 à 11h20

<sup>3</sup> [www.algex.dz](http://www.algex.dz) consulté le 14/10/2021 à 10h

La validité de l'agrément est déterminée selon la validité du registre de commerce

Les documents requis sont :

- Une demande d'agrément ;
- Une présentation de la société ;
- Une copie légalisée des statuts de la société ;
- Une copie légalisée du registre de commerce portant code d'activité 406-204 ;
- Une copie certifiée conforme à l'original du diplôme de l'ingénieur ou du technicien supérieur (biomédical, électronique ou électrotechnique) qui exerce la fonction de directeur Technique ;
- Un contrat de travail notarié, liant la Société au Directeur Technique (durée minimale 24 mois) ;
- Un plan des lieux précisant la description du local, englobant les aires d'affectation pour les ventes, le stockage et la maintenance et dont la superficie doit être supérieure ou égale à 90m<sup>2</sup> ;
- Un engagement pour assurer la maintenance du matériel vendu, pour une période de 03 ans et la disponibilité de la pièce de rechange pour une durée de 10 ans.

### **2.2. Autorisation d'importation<sup>1</sup>**

L'autorisation à l'importation est exigée pour chaque importation quel que soit le statut de l'opérateur public ou privé, pour le passage en douane il est nécessaire de préciser que cette autorisation ne concerne en aucun cas les opérateurs agréés et seul l'agrément délivré par le ministère de l'industrie pharmaceutique permet le passage en douane.

L'autorisation d'importation est délivrée au préalable par le ministère de l'industrie pharmaceutique aux particuliers privé, aux établissements de la santé et autre organismes

Les documents requis sont :

- Une demande d'importation qui indique : le n° de la facture et la date, le montant global à importer, le n° et la date d'agrément de conformité ou d'ouverture de la structure en question
- Les autorisations d'importation et de domiciliation bancaire, selon le modèle fourni par le Ministère de l'industrie pharmaceutique ;
- Les factures pro-forma ;
- Les certificats de conformité aux normes de fabrication ISO ou UE ;
- Le certificat de marquage CE et système de qualité ;

---

<sup>1</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulté le 14/10/2021 à 11h

- L'agrément de la structure privée délivrée par les services du Ministère de l'industrie pharmaceutique.

### **2.3. Conditions techniques des importations des équipements médicaux**

Le cahier des conditions techniques d'importations des produits pharmaceutiques et des équipements médicaux est un document qui fixe les clauses de l'importateur doit suivre et respecter selon les articles 207, 208, 209, 210, 212 et 213 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018, modifiée et complétée, relative à la santé, et ce, quel que soit le statut juridique de l'établissement pharmaceutique d'importation,

Il est nécessaire d'être soumis par l'établissement pharmaceutique d'importation aux procédures de contrôle, de faire l'objet d'une décision d'homologation conformément à la législation et à la réglementation en vigueur et d'avoir une certification ou une homologation dans le pays d'origine à la date d'importation pour les dispositifs médicaux n'ayant pas de décision d'homologation en Algérie, qui continuent à être importés, conformément aux dispositions réglementaires.

Respecter les règles et conditions des articles mentionnés dans le cahier des conditions techniques de l'importation des équipements médicaux est obligatoire comme indiqué dans la section 3 qui est concerner par des dispositifs médicaux ou est mentionné que les importations des dispositifs médicaux sont accordées sur la base des besoins nationaux et le cas échéant en complément à la production nationale et que les conditionnements primaire et secondaire des dispositifs médicaux doivent être conformes aux normes internationales et doivent comporter toutes les informations détailler sur les dispositifs médicaux importer selon sa catégorie en arabe et en langue étrangère (ex :sa dénomination commerciale , désignation caractéristiques technique mode d'utilisation du produit les information du fournisseur, fabricant et le pays d'origine etc.)<sup>1</sup>

### **3. La réglementation appliquée sur les dispositifs médicaux en Algérie**

Dans cette partie, nous allons voir un aperçu sur la réglementation algérienne en ce qui concerne les dispositifs médicaux, les lois sur ces produits d'importation mais aussi les nouvelles réformes en ce qui concerne **le Covid-19**.

#### **3.1. Les modalités d'homologation des dispositifs médicaux<sup>2</sup>**

Selon e l'article 230 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018, modifiée et complétée, relative à la santé, le décret présente les modalités

---

<sup>1</sup>[www.miph-dz.org](http://www.miph-dz.org) Cahier des conditions techniques à l'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux à usage de la médecine humaine

<sup>2</sup>Article 230 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018, modifiée et complétée, relative à la santé.

d'homologation des dispositifs médicaux à usage de la médecine humaine de déterminer les missions, la composition, l'organisation et le fonctionnement de la commission d'homologation des dispositifs médicaux, créée auprès de l'agence nationale des produits pharmaceutiques, désignée ci-après la « commission » ainsi que les conditions d'octroi, de renouvellement, de retrait, de transfert et de cession de la décision d'homologation.

La demande d'homologation est déposée auprès de l'agence nationale des produits pharmaceutiques par le pharmacien directeur technique de l'établissement pharmaceutique de fabrication et/ou d'exploitation, conformément à la réglementation en vigueur.

Elle doit stipuler clairement que le dispositif médical fabriqué localement, objet de la demande d'homologation, est destiné exclusivement à l'exportation.

Par la suite, le dossier d'homologation fait l'objet d'un examen de recevabilité par les services de l'agence nationale des produits pharmaceutiques, dans un délai n'excédant pas 8 jours.

L'examen porte sur la vérification du positionnement et la classification du dispositif médical, objet de la demande d'homologation, de la complétude du dossier et de l'authenticité des documents le composant ainsi que l'acquittement des droits d'homologation y afférents.

Lorsque le dossier est jugé recevable, une évaluation technique est effectuée par les services compétents de l'agence nationale.

Les éléments essentiels du dossier d'homologation et les rapports de l'évaluation technique sont soumis dans un délai de 60 jours, à compter de la date de recevabilité de la demande d'homologation par le directeur général de l'agence nationale des produits pharmaceutiques à la commission d'homologation des dispositifs médicaux, qui doit donner son avis conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

L'agence nationale des produits pharmaceutiques doit se prononcer, après avis de la commission d'homologation, dans un délai n'excédant pas 90 jours, à compter de la date de recevabilité du dossier d'homologation.

### **3.2. La réglementation douanière sur l'importation des dispositifs médicaux<sup>1</sup>**

L'importation des produits pharmaceutique, matériel, instrumentation, consommables et équipements médico-chirurgicaux, à usage de la médecine humaine sont soumise à un agrément délivré par les services du Ministère de l'industrie pharmaceutique, après souscription au cahier des charges fixant les conditions techniques d'importation et de commercialisation desdits matériels

---

<sup>1</sup> Arrêté du 08/05/2011 relatif à l'interdiction d'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine fabriqués en Algérie.

Les entités autorisées à effectuer l'Importation pour besoins propres sont :

- Les praticiens installés à titre privé (cabinet, cliniques privées) ;
- Les établissements de santé publique sous tutelle du Ministère de la Santé, de la Population et de la Réforme Hospitalière ;
- Et les associations, ONG à vocation humaine.

Le dédouanement des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux importés sur la base des programmes prévisionnels annuels est subordonné à un visa technique délivré chaque année par le ministère chargé de la santé.

Les importations supplémentaires de produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux doivent faire l'objet d'un avenant au cahier des conditions techniques à l'importation dans les mêmes formes.

Tous les produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux faisant l'objet d'une importation doivent avoir, à la date de leur dédouanement, une validité égale ou supérieure aux 2/3 de leur durée de vie. Voir texte réglementaire Arrêté du 30/10/2008 fixant le cahier des conditions techniques à l'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine.

Il est interdit d'importer des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine, dont les besoins sont couverts par la production nationale<sup>1</sup>.

### **3.3. Les mesures exceptionnelles sur ces importations durant la pandémie (covid-19)<sup>2</sup>**

La Direction Générale des Douanes met à la disposition de ses usagers, notamment les professionnels la liste des sous positions tarifaires se rapportant aux :

- Produits pharmaceutiques,
- Dispositifs médicaux,
- Équipements de détection,
- Accessoires et pièces de rechange de ces équipements,
- Matières premières.

La liste de ces produits utilisés dans la riposte à la pandémie du Coronavirus (COVID-19) est établie par les services habilités chargés de la Santé et ceux chargés de l'Industrie

---

<sup>1</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) consulté le 14/10/2021 à 15h

<sup>2</sup>Décret exécutif n°20-109 du 05 Mai 2020, modifié et complété par le décret exécutif n°21-213 du 20 Mai 2021 relatif aux mesures exceptionnelles temporaire destinées à la facilitation de l'approvisionnement du marché national en produits pharmaceutiques, en dispositifs médicaux et en équipements de détection en riposte à la pandémie du Coronavirus (COVID-19)

## Chapitre III'importation des équipements médicaux en Algérie

Pharmaceutique et validée par le Comité scientifique de suivi de l'évolution de la pandémie du Coronavirus (COVID-19). En effet, les produits repris à cette liste bénéficient<sup>1</sup> :

De l'exemption, à titre temporaire, de la Taxe sur la Valeur Ajoutée et des Droits de Douane, conformément à l'article 36 de la Loi de Finances Complémentaire pour 2020, modifié et complété par l'article 22 de la Loi de Finances Complémentaire 2021

Des facilitations lors de leurs dédouanements conformément au décret exécutif n°20-109 du 05 Mai 2020, modifié et complété par le décret exécutif n°21-213 du 20 Mai 2021 relatif aux mesures exceptionnelles temporaire destinées à la facilitation de l'approvisionnement du marché national en produits pharmaceutiques, en dispositifs médicaux et en équipements de détection en riposte à la pandémie du Coronavirus (COVID-19)

Les procédures de dédouanement simplifiées sont accordées, pour tous les régimes douaniers autorisés, ils prennent la forme de déclarations : simplifiées, provisoires, anticipées qui sont, sont des déclarations initiales qui doivent être régularisées par des déclarations complémentaires

**a. La déclaration simplifiée :** La déclaration simplifiée est une déclaration introduite, qui nécessite un document appelé assortie d'un engagement de régularisation par une déclaration complémentaire (définitive) et un engagement qui seront imprimé et rempli puis déposés aux services des douanes, pour le dédouanement et l'enlèvement urgent ou express des marchandises importées.

Le service doit prendre toutes les mesures nécessaires pour transmettre les déclarations simplifiées manuelles au CNTSID, pour permettre leur prise en charge dans le système SIGAD.

**b. La déclaration provisoire :** La déclaration provisoire dite « déclaration incomplète », est une déclaration en détail, comportant un engagement cautionné, suivant le modèle « D48 » dans le but de compléter ultérieurement cette déclaration ou de produire les documents manquants, dans un délai d'un mois.

**c. La déclaration anticipée :** La déclaration anticipée est une déclaration en détail déposée avant l'arrivée de la marchandise et permettant leur enlèvement immédiat, dès leur arrivée. La déclaration doit être régularisée avant enlèvement des marchandises.

Un délai d'un mois maximum avant l'arrivée des marchandises, peut être accordé pour la souscription de la déclaration anticipée. Si les marchandises ne sont pas présentées dans ce

---

<sup>1</sup>Article 36 de la Loi de Finances Complémentaire pour 2020, modifié et complété par l'article 22 de la Loi de Finances Complémentaire 2021

délai de 30 jours, la déclaration anticipée et annulée d'office et considérée comme ne pas avoir été déposée.

La déclaration anticipée permet à l'opérateur, entre autre, d'obtenir les documents indispensables au dossier de dédouanement et l'enlèvement rapide de sa marchandise.

Pour les services des douanes, la déclaration anticipée permet l'obtention des informations, préalablement, à l'arrivée des marchandises, nécessaires au contrôle, à la détermination des éléments d'assiette et à la gestion des risques.

Les opérations de dédouanement déjà réalisées dans le cadre de la prévention et de la lutte contre le coronavirus (COVID-19) doivent être régularisées conformément aux dispositions de la présente note, par des déclarations en détail définitives<sup>1</sup>.

Le secteur des dispositifs médicaux est soumis à de nombreuses obligations douanières et fiscaux strict et a un contrôle permanent vu l'importance de ce secteur sur la santé humaine

### **Section 3 : Procédure d'achat des équipements médicaux**

La compétitivité de l'entreprise à l'importation réside dans son processus de gestion de ses ressources et compétences, pour cela, l'entreprise avant d'entamer une procédure d'importation à l'international, se doit d'établir un processus d'achat bien défini, qui lui permet de prendre une bonne décision d'achat mais aussi de sélectionner le fournisseur qui répond à ses exigences.

#### **1. L'expression des besoins et la décision d'achat**

Avant d'entamer toutes démarches concernant son projet d'importation, l'entreprise doit évaluer ses besoins. C'est-à-dire, elle doit définir quel bien sera le plus adapté à son activité, et doit donc évaluer son coût, la quantité nécessaire, le niveau d'innovation nécessaire, le besoin d'un service après-vente (ou non) dans le cas de machines et équipements, sa qualité en fonction du positionnement du produit (haut, moyen ou bas de gamme). L'acheteur doit définir la fréquence de ses importations futures. Dans le cas d'un achat dit« Occasionnel », la négociation n'a pas beaucoup de poids et la relation entre les deux parties n'a pas grande importance. Si l'importateur envisage des achats répétitifs, il pourrait avoir un plus grand pouvoir de négociation sur les prix, les quantités, les services associés,

---

<sup>1</sup>Articles 78, 78 bis, 82, 84, 86, 86 bis et 92 du code des douanes. -Décret exécutif n<sup>o</sup> 20-109 du 05 mai 2020.

etc. Et construira une relation à long terme avec son fournisseur. Il est donc important pour chacune des parties de développer des affinités professionnelles.<sup>1</sup>

Les points qui doivent être pris en considération pour une meilleure définition des besoins sont:<sup>2</sup>

- Anticiper ses besoins : les achats importants doivent être envisagés dès la prévision budgétaire
- Remettre en cause le besoin ;
- Définir le besoin en termes de fonctions à remplir et de résultats à obtenir
- Retenir parmi les solutions existantes celle qui présente la meilleure rentabilité (rapport entre les gains attendus et la dépense engagée) ;
- Cerner les principales caractéristiques du besoin d'achat :
  - Sa nature (bien matériel, travaux, prestation intellectuelle)
  - Sa complexité (achat standard, ou spécifique)
  - Son mode d'exécution (livraison unique, étalée dans le temps)
  - Son coût prévisible (faible, élevé)
  - Son caractère répétitif
- Impliquer, parfois, les fournisseurs potentiels dans la définition du besoin ;
- Exprimer le besoin de manière à ce que la concurrence soit possible ;
- Formaliser le besoin sous forme de demande d'achat validée par les personnes habilitées.

## **2. Le choix d'un marché**

### **2.1. Choix d'un marché international**

Avant de passer au choix d'un bon marché, l'entreprise tient à faire une étude sur la nature et les caractéristiques du produit choisi pour l'importation, c'est à partir de là que l'importateur peut délimiter le nombre de pays qui pourront répondre à ses besoins. Plus le produit sera spécifique moins l'acheteur aura le choix. Dans le cas où l'entreprise accorde de l'importance à la qualité du produit, ou encore, si elle est dans une stratégie de réduction des coûts, elle dotera les pays où les coûts de production sont moindres. Dans d'autre cas où l'importateur à réaliser plusieurs opérations auprès d'un même fournisseur (ou d'un même

---

<sup>1</sup>AIT YAHIA Zoulikha, « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », Mémoire de fin de cycle, université Bejaia 2018/2019, page 47/48.

<sup>2</sup> Idem

pays), il doit bien choisir le marché avec lequel il pourra faire affaire, c'est donc un choix stratégique qui s'inscrit dans le processus d'internationalisation de l'entreprise.<sup>1</sup>

### **2.2.Lemarché Algérien de la santé**

En Algérie, le marché des dispositifs médicaux est très dépendant des importations, alors que la production nationale a plus que doublé ses dix dernières années. Les efforts déployés par l'Etat pour promouvoir la fabrication locale ont eu pour effet de favoriser le « générique », et grâceà ses efforts aujourd'hui, les chiffres d'affaire du marché Algérien de la santé connaissent une croissance de plus de 11%, Pour l'industrie pharmaceutique, le chiffre d'affaire est estimé à plus de 03 Mds d'EUR. Malgré les restrictions à l'importation et une production locale grandissante, les importations de médicaments ont fortement augmenté en 2018.

Tant dis que le marché des dispositifs médicaux connaît un chiffre d'affaire de 0,7 Md d'EUR. Le marché algérien est très dépendant des importations : 95% des produits sont importés avec des besoins de plus en plus importants. Pour la grande majorité des dispositifs médicaux, le marché est très 'éclaté' avec plus d'une centaine d'acteurs : producteurs, importateurs, distributeurs.

Le marché Algérien des dispositifs médicaux dépend énormément de la commande publique (civile et militaire) à travers des appels d'offres.<sup>2</sup>

## **3. La recherche des fournisseurs**

### **3.1. L'identification et le choix des fournisseurs<sup>3</sup>**

Pour qu'une entreprise réalise une bonne compétitivité, elle doit bien maîtriser ses achats. L'importateur doit diversifier ses sources d'approvisionnement et rechercher des fournisseurs à l'étranger, pour éviter une forte dépendance et obtenir par conséquent les conditions les plus avantageuses.

Le choix du fournisseur doit être particulièrement bien étudié. Pour ce faire, l'entreprise devra s'accommoder des contraintes de délais de fabrication, de livraison, des prix et des prestations proposées par le fournisseur.

Elle doit aussi s'assurer que la quantité voulue est réalisable par le fournisseur en fonction de sa capacité de production afin de prévenir d'éventuelles ruptures de stock.

---

<sup>1</sup>EBERT-WALKENS L. : Les motivations et obstacles à l'importation pour les PME du Québec, Mémoire présenté à l'université de Québec, mai 2013 page34.

<sup>2</sup>[www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr) consulté le 21/11/2021 à 23h

<sup>3</sup> AIT YAHIA Zoulikha, « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », Mémoire de fin de cycle, université Bejaia 2018/2019, page 49.

Le choix est plus large pour les produits standardisés et l'entreprise bénéficie d'un pouvoir de négociation plus grand.

L'importateur doit pouvoir se fier à des fournisseurs capables de satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins.

### **3.1.1. La localisation des sources d'approvisionnement**

La première étape consiste à débroussailler le terrain en localisant les sources d'approvisionnement et cela à partir de statistiques douanières, dont le cas où les produits de l'entreprise sont clairement désignés dans la nomenclature douanière international appeler système harmonisé. En d'autre part cette tâche peut être s'avérer fastidieuse lorsque les mots-clés ne sont pas reconnus par les bases de données douanière, ou lorsque le produit chercher à de multiples position tarifaires.

La deuxième étape consiste à opérer un premier tri des pays cibles à partir des critères suivants :

- savoir-faire reconnu du pays en la matière ;
- proximité géographique (délai, réapprovisionnement facilites) ;
- affinités culturelles (réduction des risques de malentendus, facilites relationnelles) ;
- contraintes douanières et normatives maitrisables et globales ;
- risque politique faible ;

Les CRDI (Centres Régionaux de Documentation Internationale) au sein des chambres de commerce et d'industrie proposent des ouvrages, des études et des notes de synthèse qui viendront reconforter les entreprises dans leurs choix<sup>1</sup>

### **3.1.2. Les outils de recherche des fournisseurs**

Parmi les outils que l'entreprise utilise lors de la recherche des fournisseurs sont :

- la consultation des répertoires de fabrication et d'exportateurétrangère ;
- la consultation des revues professionnelles étrangères ;
- effectuer des missions de prospection : dans ce cas, l'entreprise va effectuer des missions à l'étranger afin de trouver des fournisseurs.Ces visites offrentplusieurs avantages :
  - Pouvoir communiquer directement avec le fournisseur ;
  - Pouvoir visite les usines des fournisseurs ;
  - Pouvoir inspecter le produit soigneusement et déterminer's'il faut apporter des modifications ;

---

<sup>1</sup> MOULAI HACENE A., LAHBIB A. : « La procédure d'achat et d'importation de marchandises Cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC » Mémoire de fin de Cycle, 2012/2013 page09.

- Pouvoir se renseigner sur les contrôles à l'exportation qui pourraient nuire à la circulation des marchandises ;
- assister à des salons et des foires professionnels à l'étranger ;
- contacter les représentants étrangers au niveau national ;
- internet : est devenue la solution la plus pratique et plus économique pour effectuer la recherche afin de faciliter la transmission d'information.<sup>1</sup>

### **3.1.3. La sélection des fournisseurs**

Après avoir achevé l'étape de consultation des fournisseurs, l'entreprise entame l'étape suivante qui est la sélection des fournisseurs qui répondent le mieux à ses besoins et exigences. Toutefois, pour chaque entreprise des critères qui définissent son choix de fournisseur et la moindre négligence ou précipitation peut engendrer des risques importants sur la vivacité du produit et voir même de l'entreprise.

Nous présentons dans ce qui suit les risques qui peuvent survenir en l'absence d'une procédure méthodique de la sélection du fournisseur ainsi que les moyens à mettre en œuvre pour réussir cette étape.<sup>2</sup>

#### ➤ **Appréciation des risques de sélection des fournisseurs**

Les principaux risques sont :

- Le non-respect par les fournisseurs du délai de livraison, qui peut avoir comme conséquence la perte de confiance des clients et la perte de compétitivité sur le marché.
- Une mauvaise qualité du produit importé.
- L'absence de garantie technique et de services après-vente.
- Une mauvaise situation financière du fournisseur, et l'impossibilité d'honorer ses engagements.
- Une capacité de production qui ne répond pas aux besoins des clients de l'entreprise.
- Risque de tomber sur des revendeurs et non des fabricants

#### ➤ **Critères de sélection des fournisseurs**

Plusieurs critères sont utilisés par l'entreprise lors de la recherche des fournisseurs pour éviter les risques ci-dessus indiqués, l'importateur doit se fier à des fournisseurs capables de satisfaire ses besoins. Les critères de suivi de performance des fournisseurs sont généralement le prix, le respect de délais et de la qualité.

---

<sup>1</sup>MOULAI HACENE A., LAHBIB A , op.cit, p9.

<sup>2</sup>AIT YAHIA Zoulikha, « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », Mémoire de fin de cycle, université Bejaia 2018/2019.

### **3.1.4. Les étapes principales du processus de choix du fournisseur<sup>1</sup>**

- La rédaction d'une présélection ;
- La comparaison des fournisseurs figurant sur la présélection sur la base du rapport qualité-prix, de la fiabilité et de la solvabilité ;
- La visite des fournisseurs, si c'est possible, afin de voir leurs opérations ;
- Le choix des fournisseurs avec lesquels travailler ;
- Rapport qualité-prix : l'importateur doit être satisfait du prix et de la qualité qu'offre le fournisseur. Doit ainsi obtenir une soumission écrite et demande d'un échantillon en basant sur ses spécifications pour assurer que le fournisseur soit en mesure de produire ce dont il a besoin ;
- Fiabilité : Il est important d'effectuer des recherches concernant la fiabilité du fournisseur. Si cela est possible, rendre visite au fournisseur. Regarder leur travail et leur système de production ;
- Vérifier la fiabilité de tout sous-traitant auprès duquel le fournisseur pourrait impartir le travail ;
- Solvabilité ;
- Des vérifications financières des fournisseurs étrangers peuvent s'avérer difficiles en raison d'un manque d'informations financières disponibles ;
- Vérifier si l'équipe de commerce international de la banque d'importateur peut effectuer une demande de statut, une demande concernant la situation financière de la société pour le compte l'entreprise ;

### **3.1.5. La sélection définitive des fournisseurs**

La sélection des fournisseurs et l'une des plus importantes décisions que doit prendre le responsable des achats.

Compte tenu de la masse d'information récoltée, l'acheteur international utilise des tableaux de bord pour modéliser le calcul du cout de revient de ses achats selon différents incoterms et selon les conditions générales offertes par les fournisseurs.

Les principaux critères d'évaluation des offres sont repris dans les tableaux suivant :<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>[www.infoentrepreneurs.org](http://www.infoentrepreneurs.org) consulter le 26/11/2021 à 21h45.

<sup>2</sup>G. Legrand et H. Maritini, « commerce international », DUNOD, 8ed, Belgique, 2010.

Tableau n°04 : les principaux critères d'évaluation des fournisseurs

	Pondération	Notes attribuées par fournisseur (fournisseur = Frs)			
		Frs 01	Frs 02	Frs 03	Frs 04
Délai de fabrication					
Délai de livraison					
Performance du produit, certification					
Délai de paiement					
Mode de paiement					
Garantie : durée et étendue					
Installation					
Formation					
SAV					
Capacités de production					
Incoterm					
Prix					
Evaluation globale chiffrée					

Source : mémoire fin de cycle « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain » page 50.

L'entreprise dispose d'une multitude de méthodes en vue de repérer les fournisseurs potentiels. Elle réunit un ensemble d'informations sur eux en vue de les comparer et choisir un fournisseur définitif, avec qui engager les négociations en vue de parvenir à un accord.<sup>1</sup>

### 3.2. Méthodes de paiement des fournisseurs étrangers<sup>2</sup>

Il existe quatre méthodes principales pour payer les fournisseurs étrangers pour les marchandises que vous importez d'eux - ou pour recevoir le paiement si vous exportez à l'étranger :

- **Le paiement à l'avance** : le fournisseur n'expédie les biens que lorsque le paiement a été reçu.
- **Les lettres de crédit** : la banque de l'importateur garantit le paiement sur présentation d'un ensemble de documents d'exportation par le fournisseur - la garantie de la banque augmente le coût de cette méthode.

<sup>1</sup>Mr. MOULAI HACENE Abderrahim et Mr.LAHBIBAbdelouhab mémoire fin d'étude « La procédure d'achat et d'importation de marchandises cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC » UMMTO 2012/2013 page13.

<sup>2</sup>[www.infoentrepreneurs.org](http://www.infoentrepreneurs.org) consulter le 26/11/2021 à 21h45.

- **L'encaissement documentaire** : lorsque les biens sont expédiés, le fournisseur envoie les documents d'exportation à la banque de l'importateur. Ces documents ne sont remis à l'importateur que lorsque le paiement a été effectué.
- **Le commerce à compte ouvert** : le fournisseur expédie les biens à l'importateur et en demande le paiement dans un délai convenu.

### 3.3. La négociation avec le fournisseur<sup>1</sup>

La négociation est une activité qui met face à face deux ou plusieurs acteurs qui confrontés à la fois des divergences et des interdépendances, choisissent de rechercher volontairement une solution mutuellement acceptable qui leur permet de créer, de maintenir ou de développer une relation.

Les points et les éléments, auxquels l'acheteur doit donner une importance particulière autour de la négociation sont :

- **La qualité** : Les produits doivent faire l'objet d'une description claire avec des critères et normes de qualité au quels ils doivent satisfaire et indication des références de ces normes.
- **Le prix** : C'est le paramètre le plus important, mais à lui seul, il ne doit pas être déterminant, il faut que le prix soit relié, notamment à la qualité et la fiabilité des produits, aux couts du financement.
- **Les modalités de paiement** : Pour éviter les risques il est préférable d'utiliser un crédit documentaire révocable et conformé, et il est important d'établir une liste claire des documents à présenter, pour des paiements particuliers.
- **Les délais** : Les délais d'exécution doivent faire l'objet d'un planning contractuel fixant avec précision des périodes de livraison en fonction des besoins de réception de l'acheteur.

Enfin, la procédure d'importation passe par plusieurs étapes afin d'assurer le bon déroulement de l'opération d'importation, et cette étape a l'intérêt de permettre à l'entreprise de disposer de biens et de services nécessaire à son activité.

---

<sup>1</sup>AISSI Aziz et BOUKACEM Yougourten, « procédure d'importation dans les entreprises nationales Algériennes cas : importation d'une scie coupe tube par l'entreprise ENIEM mémoire de fin de cycle », université de Tizi-Ouzou, 2018, page25, 26

## **Conclusion**

Pour conclure, nous dirons que le secteur des équipements médicaux occupe une place très importante dans le marché mondial. C'est un marché stratégique par sa finalité, au service de la santé de la population, mais aussi par son poids économique, sa contribution à l'emploi, à la croissance et également à la balance commerciale.

L'Algérie est un important importateur de produits médicaux innovants et chers sur le continent Africain, l'approvisionnement du marché national est en grande partie assuré à travers l'importation.

# *Chapitre III :*

*Suivi d'une opération d'importation  
d'équipements médicaux cas de la SARL TSM*

## ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

### **Introduction**

L'objectif de ce chapitre c'est d'expliquer le déroulement d'une importation des équipements médicaux au sein d'une entreprise importatrice tout en présentant l'entreprise et en mentionnant la méthodologie de recherche suivie lors du stage pratique

Nous avons divisé ce chapitre en trois sections. La première consiste à présenter l'organisme d'accueil (SARL TSM) et de décrire la méthodologie suivie pendant notre étude. La deuxième section sera consacrée au traitement d'une importation avec la remise documentaire et la dernière en utilisant le Credoc comme moyen de paiement.

Dans ce chapitre, nous avons présenté les différentes étapes que l'importateur suit afin d'effectuer une opération d'importation avec deux modes de paiement différents

### **Section 01 : Présentation de la SARL « TSM » et la méthodologie suivie**

Dans cette section nous allons

#### **1. Présentation de la SARL « TSM »**

Une SARL est une société à responsabilité limitée, il s'agit d'une forme de société commerciale qui permet aux associés de limiter leur responsabilité au montant de leurs apports.

##### **1.1. Historique de la SARL TSM**

La SARL TSM, Technologie & Services Médicaux est une société algérienne spécialisée en importation des dispositifs et matériels médicaux chirurgicaux créée le 01/03/1998 par le Docteur SARAUI BOUSSAD qui est à ce jour son gérant. Plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'importation du matériel médical son siège se trouve à Tizi-Ouzou d'un régime juridique Privé.

##### **1.2. Savoir-faire :**

SARL TSM dispose d'une capacité de travail et d'action importante qui se traduit dans son potentiel humain, et matériel, et son expérience de près de 20 ans sur le terrain ainsi que sa connaissance acquise par une longue pratique dans le domaine

##### **1.3. Potentiel humain et matériels**

Le service technique est constitué de cadres universitaires qualifiés ayant subi, pour la plupart des formations complémentaires spécialisées dans les usines de partenaires étrangers

Les équipes de techniciens et ingénieurs ont acquis une bonne et longue expérience dans le domaine de fourniture, pause et mise en service du matériel médical, avec formation du personnel opérant sur les équipements médicaux chirurgicaux

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

Des ateliers de maintenance au sein de l'enceinte SARL TSM pour assurer le bon fonctionnement de notre matériel et sa répartition, un service après-vente régulier et avantageux avec une disponibilité de pièces de recharges venir à bout de toutes les préoccupations de notre clientèle constitue pour nos différents équipements techniques d'intervention une source de motivation

#### **1.4. Equipements**

Les équipements en matériel médicaux chirurgical de SARL TSM sont de grande qualité et des plus fiables et performants en se référant aux différents certificats de bonne qualité et de fiabilité formulés par les représentants exclusifs de SARL TSM à savoir

PROHS ATA MEDEC RDE ECORAY ICRCO OLSEN NIHON OHDON HAMILTON

Pour couvrir le besoin de sa clientèle à l'échelle national SARL TSM s'est dotée d'un parc auto au compte plus de vingt véhicules mis à la disposition de son personnel pour parer à toutes éventualités

#### **1.5. Engagement**

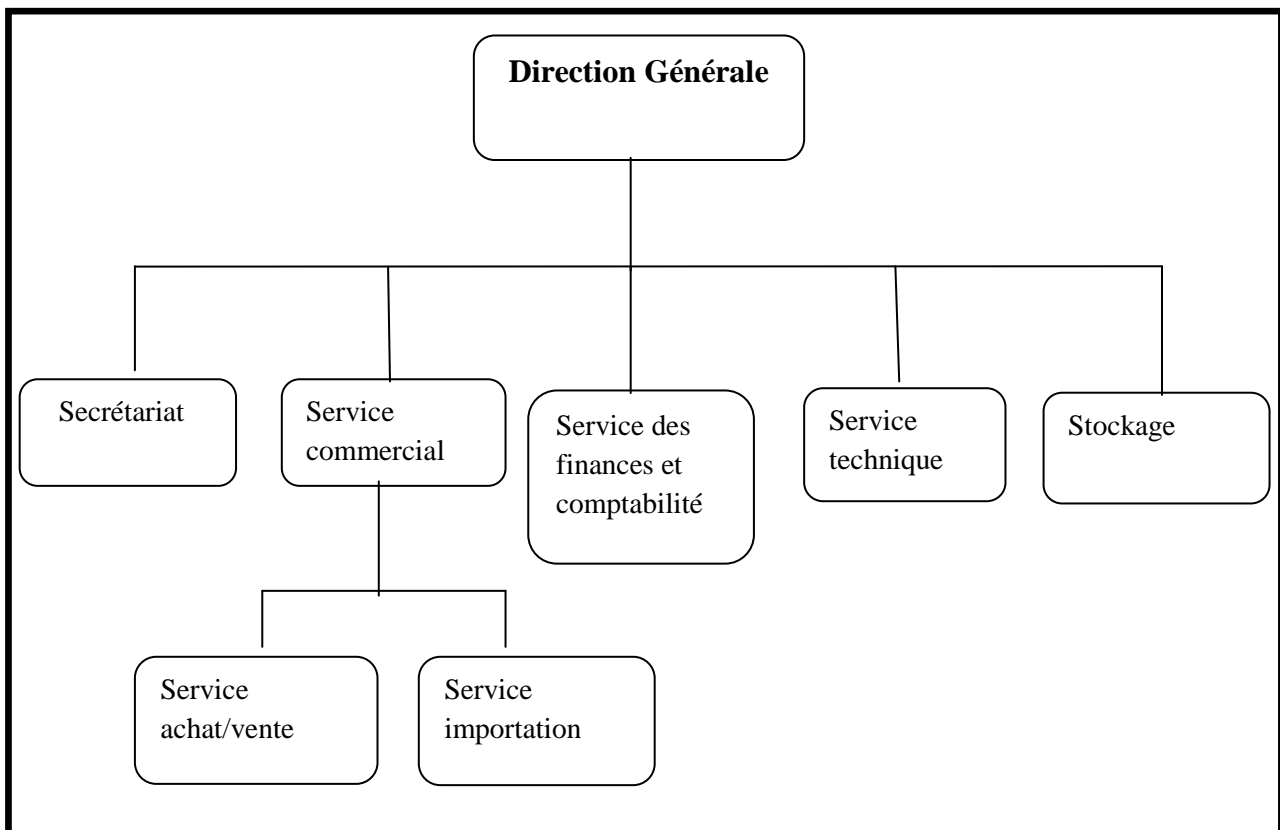
Le respect de ses engagements ont toujours été l'une des priorités premières de SARL TSM aussi bien auprès de ses partenaires qu'auprès de sa large clientèle

Des engagements responsables et crédibles sont l'un des facteurs qui ont fait de la SARL TSM sa réputation et sa place de choix sur l'échiquier national des équipements médicaux

#### **1.6. Organigramme de la SARL « TSM »**

Cette présente figure représente les différents services de la SARL TSM

**Figure N°06 : organigramme de la SARL TSM**



*Source : établie par la SARL TSM*

**1.7. Fonction de chaque service :**

- **Secrétariat** : recevoir et effectuer des appels, ainsi que toutes les opérations d'envoi des courriers administrative aussi que leur archivage
- **Service commercial** : effectue toutes les opérations d'importations, achat et vente de la marchandise
- **Service des finances et comptabilités** : effectue les opérations de comptable et financière
- **Service** : technique : installation, mise en œuvre en suivi des équipements, intervention sur les équipements en pannes (service après-vente)
- **Stockage** : recevoir et sortie de la marchandise

### **Objectif de l'entreprise**

La SARL TSM compte de contribuer aux développements du système sanitaire de notre pays e, investissant dans deux unités de fabrication et de montage et de donner une nouvelle dimension à son activité

## **2. Présentation du cadre méthodologique suivi**

Dans cette partie, nous allons présenter le cadre méthodologique suivi durant notre recherche en traitant les éléments suivant :

- L'approche utilisée
- Stratégie choisie
- Justification du choix de l'entreprise « SARL TSM »
- Outils de collection des données
- Méthode d'analyse des données

### **2.1. Approche de la recherche**

Elle est t déterminés par les paradigmes de recherche et les objectifs du chercheur. Il existe trois types d'approches :

#### **a. Approche quantitative<sup>1</sup>**

L'approche quantitative sert à prouver ou démontrer des faits en quantifiant un phénomène. Les résultats sont souvent exprimés sous forme de données chiffrées (statistiques). Cette méthode peut être menée à l'aide d'un sondage ou de questionnaire

#### **b. Approche qualitative<sup>2</sup>**

Elle a pour but de comprendre ou d'expliquer un phénomène (comportement de groupe, un phénomène, un fait ou un sujet). Ce type d'étude s'appuie sur une collecte de données obtenues grâce à deux méthodes principales Observations et entretien

#### **c. Approche mixte<sup>3</sup>**

Cette approche est une combinaison des deux précédentes. Elle permet au chercheur de mobiliser aussi bien les avantages du mode quantitatif que ceux du mode qualitatif. Cette conduite aide à maîtriser le phénomène dans toutes ses dimensions

### **Le choix de l'approche**

Dans notre étude nous avons utilisé l'approche qualitative qui nous a permis e mieux comprendre notre sujet à travers l'observation.

---

<sup>1</sup>[www.scribbr.fr](http://www.scribbr.fr) consulté le 12/12/2021 à 22h10

<sup>2</sup>[www.scribbr.fr](http://www.scribbr.fr) consulté le 12/12/2021 à 22h 18

<sup>3</sup>[www.issep-ks.rnu.tn](http://www.issep-ks.rnu.tn) consulté le 12/12/2021 à 22h20

## ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

### **2.2. Stratégie de la recherche**

Il s'agit d'une étude de cas, c'est une méthode utilisée avec l'approche qualitative, elle permet de collecter des données et des informations par la compréhension afin de mieux cerner notre sujet d'étude.

### **2.3. Justification du choix de l'entreprise « SARL TSM »**

La SARL « TSM » est une entreprise spécialisée en l'importation des équipements médicaux, qui fait référence à notre thème de mémoire.

### **2.4. La collecte des données**

#### **2.4.1. Outil de collecte**

Dans le cadre de notre collecte de donnée pour notre étude, nous avons fait recourir un guide d'entretiens et par observation du déroulement des opérations d'importation

C'est une méthode de recherche qui se base sur un document qui regroupe l'ensemble des questions à poser

#### **2.4.2. Composition du guide d'entretiens**

Notre guide se compose de deux parties :

##### **a. Partie 01 : Le déroulement de l'opération d'importation des équipements médicaux**

Cette partie vise à mieux comprendre les procédures d'importations.

- Quel est votre domaine d'intervention ?
- Comment se fait le choix des fournisseurs ?
- Quel sont les procédures de cette importation ?

##### **b. Partie 02 : les moyens de financement utilisés**

- Quels sont les moyens de financement utilisé lors de l'importation ?
- Quel est le moyen le plus utilisé ?
- dans quel cas vous utilisez la remise documentaire comme moyen de paiement ?

### **2.5. Analyse des données.**

L'analyse des données obtenues de l'entretien se fait par leur traitement et classification.

### **2.6. Résultat de l'entretien.**

Il s'agit des réponses obtenu par l'organisme d'accueils

**Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

**a. Le déroulement de l'importation**

**Tableaux N°05 : Tableau des résultats du guide partie 01**

<b>Questions</b>	<b>Réponses</b>
Quel est votre domaine d'intervention ?	Le domaine d'intervention de la SARL TSM est : L'importation, la distribution et la maintenance des matériaux médicaux-chirurgicaux
comment se fait le choix des fournisseurs ?	L'importateur choisi son fournisseur à l'aide des foires et salons d'expositions qui s'organisent chaque saison par tout dans le monde, il détient le contact des potentiels fournisseurs selon le produit présenté ses caractéristiques, le pays d'origine etc.
Quel sont les procédures de cette importation ?	il s'agit d'un acheminement de plusieurs étapes <ul style="list-style-type: none"> <li>- effectuer un contrat avec le fournisseur</li> <li>- obtention d'une autorisation d'importation</li> <li>- paiement de l'attestation de taxe de domiciliation</li> <li>- la pré domiciliation</li> <li>- ouverture d'un Credoc/remdoc</li> <li>- récupération de la marchandise</li> </ul>

*Source : Obtenu par la SARL TSM*

**b. Moyens de financement**

**Tableau N06 : Tableau des résultats du guide partie 02**

<b>Questions</b>	<b>Réponses</b>
Quels sont les moyens de financement utilisé lors de l'importation ?	la remise documentaire crédit documentaire
Quel est le moyen le plus utilisé ?	le crédit documentaire
dans quel cas vous utilisez la remise documentaire comme moyen de paiement ?	lors que la relation avec le fournisseur est basé sur la confiance  l'ancienneté de la relation fournisseur / importateur  quand le prix de la marchandise n'est pas d'une valeur très importante

*Source : Obtenu par la SARL TSM*

## ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

### **c. L'observation comme deuxième outil de collecte d'information**

Notre observation s'est effectuée par l'accompagnement de la chargée de l'opération durant le processus et cela en se déplaçant vers le service des recettes des impôts, la BNA au service du commerce extérieur ou la SARL TSM effectue son opération de remise documentaire et a la BDL ou elle effectue l'opération par crédit documentaire

Cette section nous a permis de connaître de près la SARL TSM son activité et sa spécialisation et aussi la méthodologie de travail suivie lors de notre étude.

## **Section 02 : Opération d'importation par remise documentaire**

Dans cette partie, nous allons suivre comment s'effectue l'importation des équipements médicaux par remise documentaire

### **1. Le contrat commercial**

Le client envoie un mail à l'importateur pour faire sa commande de produits ou le modèle, la quantité, et les caractéristiques des produits seront mentionnés.

Dans notre cas le client fait une commande de 'lampe chirurgicale double ATA LED D500-D700 C- Batterie-Caméra' (annexe N°1).

L'importateur fait une demande de produits nécessaires et se met d'accord et signe un contrat commercial entre l'importateur et le fournisseur étranger (SARL SFM) et exige une fiche technique du produit qui sera envoyée avec la facture pro-forma.

L'importateur demande et vérifie la facture pro-forma que le fournisseur envoie (voir annexe N°02):

- ✓ Nom, numéro d'immatriculation, banque du fournisseur étranger et d'autres informations
- ✓ Les informations de l'importateur
- ✓ Le numéro de la facture pro-forma
- ✓ Le NIF.
- ✓ La date.
- ✓ La marchandise importée.
- ✓ La quantité, le prix unitaire et le montant HT en devise.
- ✓ Le mode de paiement.
- ✓ Date d'expédition.
- ✓ Mode de livraison.
- ✓ Le port de départ et arrivé.

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

- ✓ Le pays d'origine de la marchandise.
- ✓ Pays de provenance de la marchandise.
- ✓ L'adresse du fournisseur.
- ✓ Le caché du fournisseur et signature.

Une fois que les informations sont vérifiées l'importateur demande un certificat de libre vente «free sale certificat » (annexe N°03). La date et le numéro de la pro-forma doivent être mentionné obligatoirement.

#### **- Présentation des contractants :**

Notre SARL qui est spécialisé en importation et vente des équipements médicaux chirurgicaux et la SARL SFM qui se situe en France spécialisé en importation et exportation des équipements médicaux le mode de paiement choisi est la remise documentaire 45 jours à partir de la date de l'expédition des marchandises. Le contrat a été signé entre les deux parties le 29/01/2021.

- ✓ Les informations mentionnées dans le contrat sont :
- ✓ La marchandise importée : Scialytique plafonnier ATA LED D500-D700 C avec accessoires
- ✓ Quantités des marchandises : 03
- ✓ Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 44 550,00 EUR avec un taux de change de 162.4852 EUR/DZD soit 7 253 323,605 DZD par paiement à vue.
- ✓ Le nom de la banque présentatrice : BNA 583 Tizi-Ouzou
- ✓ Banque remettante : crédit agricole Bron 00297
- ✓ Port de départ : port Marseille
- ✓ Port d'arrivé : Port d'Alger
- ✓ Date de livraison
- ✓ Payer d'origine : Chine
- ✓ Provenance de la marchandise : France
- ✓ Incoterms : CFR

## **2. Obtention de l'autorisation d'importation**

Comme mentionner dans les chapitres précédents, ce type d'importation est réglementé et soumis à des conditions et cela est dû à la spécificité et l'importance de ces produits

Avant toute importation la SARL « TSM » doit avoir un agrément attribué par le ministère de l'industrie pharmaceutique et une autorisation d'importation

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

Depuis septembre 2020 l'attestation de régulation est exigé par le ministère de l'industrie pharmaceutique cela pour empêcher la fraude.

Cette attestation consiste en un document émis par le ministère de l'industrie pharmaceutique, elle doit contenir ces informations suivantes : (annexe N°04)

- ✓ Nom de la société/laboratoire :
- ✓ Numéro de la pro-forma
- ✓ Désignations du produit
- ✓ Nature du produit (matériel, instrumentation consommable, pièces recharge, équipement médico-chirurgical...)
- ✓ Caractéristiques
- ✓ Laboratoire et pays d'origine
- ✓ N°de série ou de lot
- ✓ Quantité a importé
- ✓ Prix unitaire
- ✓ Montant global
- ✓ Le cachet du ministre

Cette attestation est accompagnée d'une fiche de recevabilité contenant (annexe N°05)

- ✓ La nature du produit
- ✓ Le nom du laboratoire
- ✓ Le nom du fournisseur
- ✓ Le type du produit
- ✓ Des cases pour le dossier administratif et technique que l'importateur doit mentionner et coché sur la case correspondent
- ✓ Le caché du ministère de l'industrie pharmaceutique avec date
- ✓ Le cachet et signature du directeur technique

Dans notre cas, la SARL « TSM » importe des scialytiques plafonniers ATA LED D500-D700 avec accessoires pour cela toutes les informations mentionner sur la pro-forma doivent être écrite sur l'attestation de régulation, et mentionner l'état des réalisations de l'année 2021 (annexe N°6) et l'état des stocks de l'année 2021(annexe N°7)

**Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

**Tableau N°07 : Tableau de l'attestation de régulation (équipement)**

Désignations du produit	Nature du produit	Caractéristiques	Laboratoire et pays d'origine	N série ou N lot	Quantités	Prix unitaire en euro	Montant globale en euro
Scialytique plafonnier ATA LED D500-D700 avec accessoires	Équipement médical x chirurgical	ATA LED 700 Diamètre de la lampe : 700mm Intensité d'échange : 160000 Lux à 1mètre. Température de couleur : ajustable de 3500 à 5000K Indice de rendu des couleurs $\geq 93$ Diamètre de la tache lumineuse : 120-350 mm Profondeur d'éclairage : 700-1500 mm Durée de vie des LED : 50000 heures Commande par écran LCD Batterie 1 heure Poids total 100 KG	France	/	3	14255€	42765€
							44500€

Source : Ministère de l'industrie pharmaceutique, direction des activités pharmaceutiques et de la régulation

**Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

**Tableau N°08: Etat des réalisations 2021**

<b>Fournisseur</b>	<b>Pays</b>	<b>Désignation</b>	<b>Importations 2021</b>	<b>Réalisation au 17/02/2021</b>	<b>Reste à réaliser</b>
SFM	France	Scialytique plafonnier Ata LED D500-D700 C avec accessoires	0	0	0
/	/	/	/	/	/

**Source : document de la SARL TSMannée 2021**

**Tableau N09 : Etas des stocks 2021**

<b>Fournisseur</b>	<b>Pays</b>	<b>désignation</b>	<b>Qté importée au cours de 2021</b>	<b>Qté vendue au cours de 2021</b>	<b>Qté restante au 17/02/2021</b>
SFM	France	Scialityque plafonnier ATA LED D500-D700 C avec accessoires	0	0	0

**Source : Document de la SARL2021**

Une fois que l'importateur obtient cette autorisation il peut accéder à l'étape suivant d'importation

### **3. Attestation de la taxe de domiciliation bancaire**

D'après l'article N°2 de la loi de finances complémentaire pour 2005 du journal officiel N°52 du 26/07/2005, toute opération d'importation doit être accompagner de l'attestation da taxe de domiciliation due à l'occasion de l'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une opération d'importation de biens ou de marchandises, destinés à la revente en l'état.

Àcompter de la loi de finances complémentaire pour 2015, le taux de la taxe est fixé à 0,3 % du montant de l'importation, sans que son montant ne soit inférieur à 20 mille DA. La taxe est due à l'occasion de l'accomplissement des formalités de domiciliation bancaire.

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

L'importateur se connecte au site du ministère des finances, la direction General des impôts ou il trouve toutes les déclarations puis il imprime l'attestation de taxe de domiciliation bancaire qui se présente sous forme de trois (3) exemplaires :

- ✓ Exemple N°1 : déposé par l'importateur et conservé par le receveur (annexe N°08)
- ✓ Exemple N°2 : déposé par l'importateur et conservé par la banque (annexe N°09)
- ✓ Exemple N°3 : déposé par l'importatrice et retourné par la banque à la direction des impôts de la wilaya territorialement compétente après apposition de son visa.(annexe N°10)

Les trois exemplaires doivent être remplis correctement par l'importateur et doivent contenir les informations suivantes :

- ✓ Nom et prénom ou raison sociale
- ✓ Statut juridique
- ✓ Capital social
- ✓ Adresse
- ✓ Numéro d'identification statistique
- ✓ Numéro d'immatriculation au registre de commerce
- ✓ Code d'activité
- ✓ Numéro du compte bancaire de l'importateur
- ✓ Nom, prénom et adresse de l'importateur
- ✓ Numéro de l'identification statique du gérant
- ✓ Indication et position tarifaire des produits
- ✓ Valeur en devise et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif
- ✓ Numéro de la facture ou autre document commercial
- ✓ Banque de domiciliation
- ✓ Désignation de l'agence
- ✓ Code de l'agence
- ✓ Bénéficiaire étranger
- ✓ Adresse du bénéficiaire étranger
- ✓ Visa du receveur
- ✓ Visa de la banque
- ✓ Signature du représentant légal
- ✓ Date et numéro de domiciliation

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

**Remarque 01** : indication et position tarifaire des produits importés dans le cas de l'importation des équipements médicaux est de 940509900 qui est attribué par les services des douanes ou transit il ne change pas

**Remarque 02** : la valeur dinars sera calculée selon le cours d'achat du jour correspondant à la date.

Une fois remplie, elle sera déposée à la recette des impôts accompagné de quelques documents qui sera traité puis envoyé à l'inspection et sera cacheté

Le document sera doté de :

- ✓ La demande de taxe de domiciliation bancaire remplie. (annexe N°08, 09, 10)
- ✓ La cour du jour. (annexe N°11)
- ✓ Le chèque.
- ✓ Engagement (Annexe N°12)
- ✓ La facture pro-forma. (annexe N° 02)

Le dossier sera pris en charge immédiatement par les services des impôts.

**Au niveau de la recette** : le receveur des impôts va consulter la situation de l'importateur s'il est à jour dans ses obligations (paiements et déclarations) puis il va adresser cette attestation de domiciliation bancaire sous pli fermé au chef d'inspection des impôts.

**Au niveau de l'inspection** : le chef d'inspection prend en charge la domiciliation en examinant la régularité du dossier fiscal de l'importateur, ensuite si son dossier ne présente aucune défaillance (dépôt de ses déclarations mensuel « G50 », bilan, registre de commerce, contrat de location) le chef d'inspection porte son visa ensuite il fait retour de cette attestation au receveur des impôts qui à son tour portera son visa et délivre cette dernière à l'importateur pour qu'il puisse continuer le reste de l'opération.

**Remarque 03** : dans le cas où le receveur ou bien le chef d'inspection trouve une anomalie dans son dossier, soit au niveau de la recette ou de l'inspection, l'importateur sera immédiatement rappelé à assainir sa situation vis-à-vis du service qui à relever l'anomalie, sans ça la domiciliation ne sera pas délivrée

**Remarque 04** : l'attestation sera récupérer le jour même

Une fois que l'importateur dispos de sa déclaration, entame le pré domiciliation auprès de sa banque.

#### **4. Pré domiciliation bancaire**

Une fois que la taxe de domiciliation sera payer et cacheté, une demande d'ouverture d'une remise documentaire sera effectuée sur la plateforme de la banque choisit par l'importateur, dans notre cas l'importateur fait ses opérations avec la BNA.

La demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation se déroulera comme suit :

- ✓ L'importateur doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation. La plateforme contient une page d'accueil ou client doit se connecter pour y accéder.
- ✓ Une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur

La plateforme contient 3 pages à remplir on doit mentionner le sens de l'opération soit l'importation ou l'exportation. L'opérateur doit renseigner et remplirai le formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes (voir annexe N°13,14) :

- ✓ Raison social
- ✓ Adresse
- ✓ Pays de contrepartie
- ✓ Embarquement et destination
- ✓ Opération a domicilié (objet du contrat)
- ✓ La nature du document contractuel
- ✓ Nature de la transaction
- ✓ Destination de l'objet d'importation
- ✓ Mentionner si l'activité est réglementée ou soumise à une autorisation particulière
- ✓ La devise
- ✓ Le montant total
- ✓ Mode de règlement
- ✓ Mention de l'incoterm

Une fois que les 3 pages seront remplies des pièces à joindre sont obligatoire elles consistent en :

- ✓ Taxe de domiciliation (annexe N°08, 09, 10)

### **Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

- ✓ Registre de commerce
- ✓ Conformité
- ✓ Agreement
- ✓ NIS+NIF

L'importateur doit attendre de 3 à 10 jour la repense si l'opération est validé au sein de la banque un mail serai envoyer avec une mention Validé s'il y a une anomalie ou bien une erreur, une repense de rejet sera mentionner avec le problème ou bien l'erreur trouvé lors du traitement de la demande.

#### **- Attribution d'un numéro de domiciliation**

La demande est acceptée, le banquier à procéder à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

- 15 : le code de wilaya de l'agence domiciliaire ;
- 01 : le code de l'agrément de la banque ;
- 04 : le code de l'agrément de guichet ;
- 2021 : l'année de domiciliation ;
- 2 : le trimestre d'ouverture de la domiciliation ;
- 10 : la nature de contrat (marchandise) ;
- 00003 : le numéro chronologique de dossier domiciliation ;
- EUR : indication de la devise de facturation

**Tableau N°10: Le cachet de domiciliation de la BNA 583**

<b><u>BANQUE NATIONALE D'ALGERIE</u></b>				AGENCE <b>TIZ-OUZOU 583</b>			
Domiciliation import							
15	01	04	2021	02	10	00004	EUR
Tizi-Ouzou le 08/06/2021							

*Source : BNA2021*

La domiciliation de l'opération d'importation permet d'Engager la procédure de dédouanement des marchandises ;

- ✓ Avaliser les effets acceptés ou souscrit par l'importateur ;
- ✓ Exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises. ;

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

- ✓ Etablir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la Banque d'Algérie

#### **5. Réalisation d'une remise documentaire**

La banque reçoit la demande d'ouverture d'une remise documentaire le chargé du service de commerce extérieur traite le document fourni par le client (importateur) en vérifiant la conformité de ces dernières ci

Le banquier classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.DI, qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- ✓ Nom de la banque domiciliataire
- ✓ Numéro guichet intermédiaire
- ✓ Nom de l'exportateur ;
- ✓ Nom et adresse de l'importateur.

Le but de cette opération, étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement

Une fois que la demande d'ouverture sera effectuée, le fournisseur étranger envoie la marchandise et les documents correspondant qui seront transmis de sa banque à la banque de l'importateur

Le préposé du commerce extérieur procède à la vérification des documents un par un par rapport à leurs énumérations dans le bordereau d'encaissements de la banque remettante le banquier procède de la manière suivante :

- ✓ Vérification de la conformité des documents ;
- ✓ Etablissement d'un accusé de réception ;
- ✓ Transmission par l'agence BNA les documents à l'importateur

La banque envoie un mail à l'importateur pour l'informer de l'arrivée des documents de la marchandise qu'il doit se diriger à la banque pour les récupérer et clôturer l'opération comme préinscrite dans le contrat

L'importateur doit payer l'assurance de la marchandise importée et le remettre à la banque

L'importateur se dirige au service du commerce extérieur de la banque pour récupérer les documents accompagner de :

- ✓ Un ordre de virement

### *Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »*

---

- ✓ Document d'assurance de la marchandise

L'ordre de virement doit contenir toutes les informations nécessaires :

- ✓ Nom de la SARL
- ✓ Adresse de l'importateur
- ✓ Numéro de compte
- ✓ Nom du fournisseur
- ✓ Commercial invoice
- ✓ Adresse du fournisseur étranger
- ✓ Le montant en devise en chiffre et en lettres
- ✓ La date
- ✓ L'IBAN ou le SWIFT

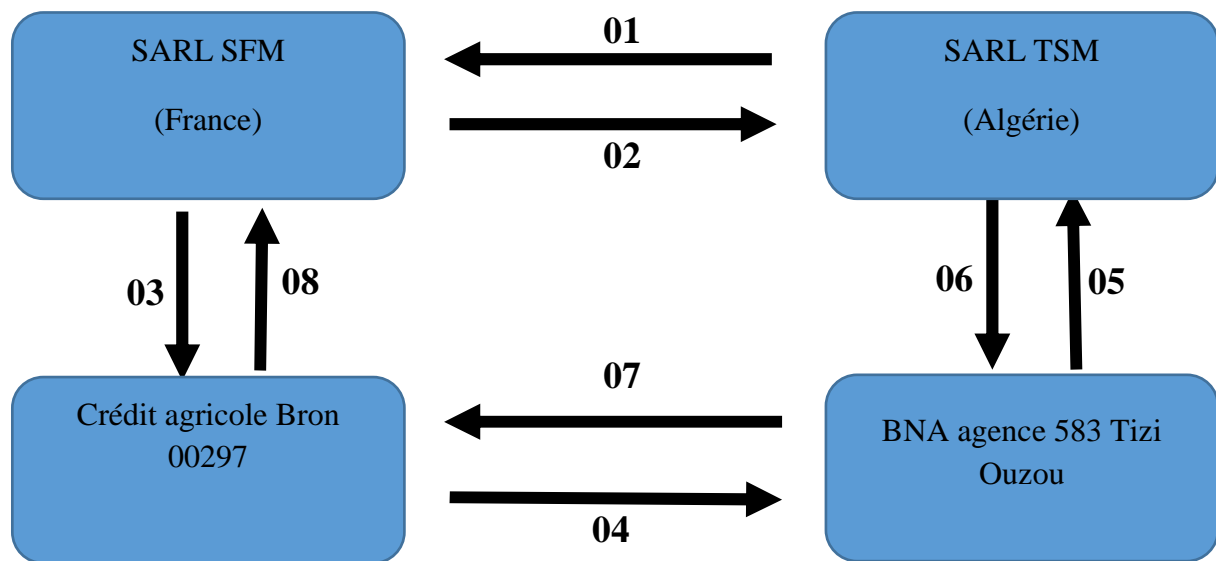
Une fois que le chargé du service du commerce extérieur vérifie les documents il remet les documents de la marchandise à l'importateur et ce dernier donne l'ordre de payer de fournisseur

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants :

- ✓ Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence
- ✓ La copie de bordereau d'encaissement ;
- ✓ La copie de la facture commerciale domiciliée ;
- ✓ L'ordre de virement de client ;
- ✓ L'ordre de transfert ;
- ✓ Le document douanier exemplaire déclarant ;
- ✓ Attestation de non impayé.

**Remarque :** Si le paiement se fait par acceptation le délai est de 59 jours après la réception des documents

**Figure N° 07 : Schéma explicatif de la remise documentaire**



*Source : réaliser par nous-mêmes à partir des procédures de fonctionnement de la remdoc établie par la BNA 2021*

**Description du schéma :**

**01** : Le fournisseur (exportateur) SARLSFM et l'importateur SARL TSM concluent un contrat commercial d'achat équipement médical (Scialytique plafonnier ATA LED D500-D700 C avec accessoires) d'une valeur de 4455000 EUR dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.

**02** : le fournisseur SARL SFM expédie la marchandise du port de Marseille France vers le pays de l'importateur SARL TSM au port d'Alger Algérie et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de l'importateur SARL TSM Car la banque n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.

**03** : le fournisseur SARL SFM remet les documents de la marchandise a sa banque remettante (crédit agricole Bron 00297).

**04** :La banque du fournisseur (crédit agricole Bron 00297) remet les documents de la marchandise à la banque de l'importateur (BNA agence 583).

**05** : la banque remet les documents à l'importateur soit par acceptation ou contre le paiement

**06** : l'importateur récupère les documents de la marchandise contre paiement après avoir domicilié sa marchandise

**07** : La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement.

### *Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »*

---

**08** : La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds

#### **6. Récupération de la marchandise**

A l'arrivée des marchandises au port de d'Alger, la compagnie du transport maritime informe la SARL par l'envoi d'un avis d'arrivé.

Après avoir récupérer les documents nécessaires pour le dédouanement de la marchandise importé, l'importateur a le choix de soit récupérer sa marchandise lui-même en se dirigeant au services des douanes pour récupérer sa marchandise ou bien se diriger vers le service de transit qui est un organisme spécialisé en dédouanement de la marchandise il se charge de toutes les opérations nécessaires et il récupère la marchandise

Les documents fournis par l'exportateur sont :

- ✓ Facture commercial domicilié
- ✓ Bill of lading
- ✓ Certificat de qualité
- ✓ Certificat de conformité
- ✓ Certificat d'origine
- ✓ EXA communié européenne de déclaration export (voir annexe N°19)
- ✓ Note de poids
- ✓ Liste de colisage.

**Remarque :** EXA est un certificat avec le quel son effectué les formalités douanières à l'importation comme à l'exportation il a pour objectif de simplifier les opérations douanières Une fois que la marchandise est dédouanée, et avant l'utilisation des marchandises l'importateur la récupère et informe le client de l'arrivé de sa commande.

Le choix des techniques de paiement se fait selon les conditions conclus dans le contrat entre les deux parties. La remise documentaire est un moyen de paiement simple et efficace dans le cas où il existe une confiance entre le fournisseur et l'importateur.

### **Section3 : opération d'importation par le crédit documentaire**

L'objectif de cette section est de présenter le déroulement de l'importation des équipements médicaux en détails en utilisant le crédit documentaire comme moyens de paiement.

#### **1. Le contrat commercial**

L'importateur choisi son fournisseur à l'aide des foires et salons d'expositions qui s'organisent chaque saison par tout dans le monde, il détient le contact des potentiels fournisseurs selon le produit présenté ses caractéristiques, le pays d'origine etc.

Le client envoi un mail à l'importateur pour faire sa commande de produits ou le modèle, la quantité, et les caractéristiques des produits seront mentionné.

Dans notre cas le client fait une commande d'un matériel médical« équipement d'anesthésie » (annexe N°15).

L'importateur fait une demande de produits nécessaire et se met d'accord et signe un contrat commercial entre l'importateur et le fournisseur étranger (MEDEC INTERNATIONAL) et exige une fiche technique du produit qui serai envoyer avec la facture pro-forma.

L'importateur demande et vérifie la facture pro-forma que le fournisseur envoi (voir annexe N°16):

- ✓ Nom, numéro d'immatriculation, banque du fournisseur étranger et d'autres informations
- ✓ Les informations de l'importateur
- ✓ Le numéro de la facture pro-forma
- ✓ Le NIF.
- ✓ La date.
- ✓ La marchandise importée.
- ✓ La quantité, le prix unitaire et le montant HT en devise.
- ✓ Le mode de paiement.
- ✓ Date d'expédition.
- ✓ Mode de livraison.
- ✓ Le port de départ et arrivé.
- ✓ Le pays d'origine de la marchandise.
- ✓ Pays de provenance de la marchandise.
- ✓ L'adresse du fournisseur.

### **Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

---

- ✓ Le caché du fournisseur et signature.

Une fois que les informations sont vérifiées l'importateur demande un certificat de libre vente « free sale certificat ». La date et le numéro de la pro-forma doivent être mentionné obligatoirement.

#### **- Présentation des contractants :**

Notre SARL qui est spécialisé en importation et vente des équipements médicaux chirurgicaux et MEDEC INTERNATIONAL qui se situe en Belgique spécialisé en développement technologique, fabrication et exportation des équipements médicaux le mode de paiement choisi est le crédit documentaire **90 jours** à partir de la date de l'expédition des marchandises. Le contrat a été signé entre les deux parties le 15/09/2020.

Les informations mentionnées dans le contrat sont :

- ✓ La marchandise importée : Caelus lite configuration, M1 software package.
- ✓ Quantités des marchandises : 12
- ✓ Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 143.062.20 EUR avec un taux de change de 162.4851 EUR/DZD soit 23.245.490.17 DZD par paiement à vue.
- ✓ Le nom de la banque présentatrice : BDL 160 Tizi-Ouzou
- ✓ Banque remettante : BNPP FORTIS-EUR
- ✓ Port de départ : Brussels air port
- ✓ Port d'arrivée : Airport d'Alger Houari Boumediene.
- ✓ Date de livraison : 12/07/2021
- ✓ Payer d'origine : Belgique
- ✓ Provenance de la marchandise : Belgique, Brussels airport
- ✓ Incoterms : CPT

## **2. Obtention de l'autorisation d'importation**

Comme mentionner dans les chapitres précédents, ce type d'importation est réglementé et soumis à des conditions et cela est dû à la spécificité et l'importance de ces produits. Avant toute importation la SARL « TSM » doit avoir un agrément attribué par le ministère de l'industrie pharmaceutique et une autorisation d'importation.

Depuis septembre 2020 l'attestation de régulation est exigé par le ministère de l'industrie pharmaceutique cela pour empêcher la fraude.

- Cette attestation consiste en un document émis par le ministère de l'industrie pharmaceutique, elle doit contenir ces informations suivantes : (annexe N°04)
- ✓ Nom de la société/laboratoire :

### *Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »*

---

- ✓ Numéro de la pro-forma
- ✓ Désignations du produit
- ✓ Nature du produit (matériel, instrumentation consommable, pièces recharge, équipement médico-chirurgical...)
- ✓ Caractéristiques
- ✓ Laboratoire et pays d'origine
- ✓ N°de série ou de lot
- ✓ Quantité a importé
- ✓ Prix unitaire
- ✓ Montant global
- ✓ Le cachet du ministre
  - Cette attestation est accompagnée d'une fiche de recevabilité contenant (annexe N°05) :
- ✓ La nature du produit
- ✓ Le nom du laboratoire
- ✓ Le nom du fournisseur
- ✓ Le type du produit
- ✓ Des cases pour le dossier administratif et technique que l'importateur doit mentionner et coché sur la case correspondent
- ✓ Le cachet du ministère de l'industrie pharmaceutique avec date.
- ✓ Le cachet et signature du directeur technique.

Dans notre cas, la SARL TSM importe Caelus lite configuration, M1 software package pour cela toutes les informations mentionner sur la pro-forma doivent être écrite sur l'attestation de régulation, et mentionner l'état des réalisations de l'année 2021 (annexe N°06) et l'état des stocks de l'année 2021(annexe N°07)

**Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

**Tableau N°11: tableau de l'attestation de régulation (équipement02)**

Désignations du produit	Nature du produit	Caractéristiques	Laboratoire et pays d'origine	série ou N lot	QQté	Prix unitaire en euro	Montant globale en euro
Caelus lite configuration, M1 software package	Équipement médicaux chirurgical	-Caelus LITE microprocesseur control d'anesthésie ventilateur inclus M1 software package (VCV-Man, Spont, HLM) -18.5°capacité de touche screen(LCD) -Caelus LITE anesthesia trolley - Electronic Rotameter02-N20-Air oxygen ratio controller (25• min. cut-off) -DIN-O2 gas outlet connector mounted on trolley. CO2 absorbe, inxlus reusable canister -circule system disposable adult - 22mm -selectatec double station -tubing holder (patient arm) -intégrâtes APL valve, suction regulator & oxygène backup -box of sodalime 4.5kg -power cord -user manual	Belgique	/	12	21000.00€	143.062.20€
							143.062.20€

**Source : document de la SARL « TSM » 2021**

**Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

**Tableau N°12 : Etat des réalisations 2021 (équipement 2)**

fournisseur	Pays	Désignation	Importations 2021	Réalisation au 12/07/2021	Reste à réaliser
MEDEC International	Belgique	Caelus lite configuration, M1 software package	0	0	0
/	/	/	/	/	/

*Source : Document de la SARL « TSM »*

**Tableau N°13 : état des stocks 2021 (équipement 2)**

Fournisseur	Pays	désignation	Qté importée au cours de 2021	Qté vendue au cours de 2021	Qté restante au 12/07/2021
MEDECL International	Belgique	Caelus lite configuration, M1 software package	0	0	0

*Source : Document de la SARL année 2021*

Une fois que l'importateur obtient cette autorisation il peut accéder à l'étape suivant d'importation

### **3. Attestation de la taxe de domiciliation bancaire**

D'après l'article N°2 de la loi de finances complémentaire pour 2005 du journal officiel N°52 du 26/07/2005, toute opération d'importation doit être accompagner de l'attestation da taxe de domiciliation due à l'occasion de l'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une opération d'importation de biens ou de marchandises, destinés à la revente en l'état.

À compter de la loi de finances complémentaire pour 2015, le taux de la taxe est fixé à 0,3 % du montant de l'importation, sans que son montant ne soit inférieur à 20 mille DA. La taxe est due à l'occasion de l'accomplissement des formalités de domiciliation bancaire.

L'importateur se connecte au site du ministère des finances, la direction General des impôts ou il trouve toutes les déclarations puis il imprime l'attestation de taxe de domiciliation bancaire qui se présente sous forme de trois (3) exemplaires :

- Exemple N°1 : déposé par l'importateur et conservé par le receveur (Annexe N°08)
- Exemple N°2 : déposé par l'importateur et conserver par la banque (Annexe N°09)

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

- Exemple N°3 : déposé par l'importatrice et retourné par la banque à la direction des impôts de la wilaya territorialement compétente après apposition de son visa.(Annexe N°10)

Les trois exemplaires doivent être remplis correctement par l'importateur et doivent contenir les informations suivantes :

- ✓ Nom et prénom ou raison sociale
- ✓ Statut juridique
- ✓ Capital social
- ✓ Adresse
- ✓ Numéro d'identification statistique
- ✓ Numéro d'immatriculation au registre de commerce
- ✓ Code d'activité
- ✓ Numéro du compte bancaire de l'importateur
- ✓ Nom, prénom et adresse de l'importateur
- ✓ Numéro de l'identification statique du gérant
- ✓ Indication et position tarifaire des produits
- ✓ Valeur en devise et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif
- ✓ Numéro de la facture ou autre document commercial
- ✓ Banque de domiciliation
- ✓ Désignation de l'agence
- ✓ Code de l'agence
- ✓ Bénéficiaire étranger
- ✓ Adresse du bénéficiaire étranger
- ✓ Visa du receveur
- ✓ Visa de la banque
- ✓ Signature du représentant légal
- ✓ Date et numéro de domiciliation

**Remarque 01 :** indication et position tarifaire des produits importés dans le cas de l'importation des équipements médicaux est attribué par les services des douanes ou transit il ne change pas.

**Remarque 02 :** la valeur dinars sera calculée selon le cours d'achat du jour correspondant à la date.

Une fois remplie, elle sera déposée à la recette des impôts accompagné de quelques documents qui sera traité puis envoyé à l'inspection et sera cacheté

### **Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

---

Le document sera doté de :

- ✓ La demande de taxe de domiciliation bancaire remplie. (Annexes N°08, 09, 10)
- ✓ Le court du jour. (Annexe N°11)
- ✓ Le chèque.
- ✓ Engagement (Annexe N°12)
- ✓ La facture pro-forma. (Annexe N°16)

Le dossier sera pris en charge immédiatement par les services des impôts

**Au niveau de la recette :** le receveur des impôts va consulter la situation de l'importateur s'il est à jour dans ses obligations (paiements et déclarations) puis il va adresser cette attestation de domiciliation bancaire sous pli fermé au chef d'inspection des impôts.

**Au niveau de l'inspection :** le chef d'inspection prend en charge la domiciliation en examinant la régularité du dossier fiscal de l'importateur, ensuite si son dossier ne présente aucune défaillance (dépôt de ses déclarations mensuel « G50 », bilan, registre de commerce, contrat de location) le chef d'inspection porte son visa ensuite il fait retour de cette attestation au receveur des impôts qui à son tour portera son visa et délivre cette dernière à l'importateur pour qu'il puisse continuer le reste de l'opération.

**Remarque 03 :** dans le cas où le receveur ou bien le chef d'inspection trouve une anomalie dans son dossier, soit au niveau de la recette ou de l'inspection, l'importateur sera immédiatement rappelé à assainir sa situation vis-à-vis du service qui à relever l'anomalie, sans ça la domiciliation ne sera pas délivrée

**Remarque 04 :** l'attestation sera récupérée le jour même

Une fois que l'importateur dispose de sa déclaration, entame le pré domiciliation auprès de sa banque.

#### **4. Pré domiciliation bancaire**

Une fois que la taxe de domiciliation sera payée et cachetée, une demande d'ouverture d'un crédit documentaire sera effectuée sur la plateforme de la banque choisie par l'importateur, dans notre cas l'importateur fait ses opérations avec la BDL.

Après l'acceptation du pré domiciliation, une demande d'ouverture de crédit documentaire sera remplie comme suit :

- a) Une demande d'ouverture de Credoc margé à 25% sous forme d'une lettre écrite comme suit :
- ✓ Destinataire « directeur de la BDL »,
  - ✓ Numéro de l'agence,

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

- ✓ Objet de la demande : demande d'ouverture Credoc margé à 25%,
- ✓ Référence : N° de la pro-forma
- ✓ Montant,
- ✓ La date
- ✓ Le contenu de la lettre
- ✓ Cachet et signature dûment de la SARL.

**b) Demande d'ouverture de dossier de domiciliation**

**c) Demande de domiciliation revente en état**

La demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation se déroulera comme suit :

- ✓ L'importateur doit s'inscrire sur le site de la banque espace client gestion de pré – domiciliation pour obtenir un droit d'accès au reste du site.
- ✓ Une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur.

Une fois que le client se connecte à la plateforme une demande d'ouverture de dossier de domiciliation « import » s'affiche ou le client doit remplir le formulaire avec toutes les informations nécessaires (annexe N°17). La page contient<sup>1</sup> :

- ✓ La date et le lieu
- ✓ Les informations de la banque
- ✓ L'objet
- ✓ Règlement de la banque
- ✓ Des cases pour écrire les informations concernant l'opération commerciale
  - Numéro du contrat ou de la facture pro-forma
  - Confirmation définitive d'achat
  - Echange de correspondance
  - Nature des marchandises
  - Montant en devise
  - Terme de vente (incoterms)
  - Modalité de paiement
  - Montant en dinars

---

<sup>1</sup>[www.bdl.dz](http://www.bdl.dz) consulter le 12/07/2021 à 10h

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

- Provenance de la marchandise
- Pays d'origine de la marchandise
- Tarif douanier
- Délai de livraison
- Date prévisionnelle d'expédition
- Informations concernant l'importateur
  - Raison social de l'entreprise demanderesse
  - Date de création
  - Adresse
  - Commune
  - Numéro de compte
  - Date d'ouverture
  - Forme juridique
  - Secteur d'activité
  - Numéro de registre de commerce
  - Le NIF
  - Nationalité di gérant
  - Nationalité des associés
- Informations concernant le fournisseur étranger
  - Raison sociale
  - Adresse
  - Pays
  - Domiciliation bancaire
  - Numéro compte IBAN
  - Swift
- Indiction si la marchandise est destinée a
  - Investissement
  - A transformation ou au fonctionnement
  - A la revente en état
  - Sont des services
- Cachet de l'entreprise et signature

Une fois la demande est validé au sein de la banque un mail sera envoyer avec une mention Validé s'il y a une anomalie ou bien une erreur, une repense de rejet sera mentionner

### **Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

avec le problème ou bien l'erreur trouvée lors du traitement de la demande puis un numéro de domiciliation sera attribué.

#### **– Attribution d'un numéro de domiciliation**

La demande est acceptée, le banquier à procéder à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

**La première case :** Matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou 15000

**Deuxième case :** Année de domiciliation 2020

**Troisième case :** l'ordre de dossier dans le trimestre : 4

**Quatrième case :** chiffre identifiant le type de dossier d'importation :

10 : simple importation de bien ;

13 : contrat d'importation à la fois de bien et service ;

20 : marché de travaux ;

30 : marché d'étude, de prestation de service ou d'assistance techniques ;

60 : marché d'architecte ;

70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence.

**Cinquième case :** le numéro chronologique de dossier domiciliation (0007)

**Sixième case :** code de la monnaie (EUR)

**Tableau N°14 : caché de la domiciliation de la BDL**

<b>Banque de Développement Local</b>					
<b>Agence de Tizi-Ouzou</b>					
<b>15000</b>	<b>2020</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>0007</b>	<b>EUR</b>
<b>Domiciliation du 25/09/2020</b>					

*Source : BDL 2021.*

La domiciliation de l'opération d'importation permet d'entamer la procédure de dédouanement des marchandises ;

- Avaliser les effets acceptés ou souscrits par l'importateur ;
- Exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises. ;
- Etablir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la Banque d'Algérie

Une fois fini, l'importateur procède à la prochaine étape qui est l'émission du Credoc.

## **5. Demande d'émission de crédit documentaire irrévocable**

Le formulaire est du modèle EM9 (annexe N°18) ou l'importateur doit le remplir avec toutes les informations nécessaires :

- Description de la marchandise et/ou le service
- Numéro de la pro-forma ou contrat
- Numéro du dossier
- La date
- Liste des documents exigés par l'importateur
  - Facture commerciale en 6 Exemplaires signées indiquant l'origine de la marchandise non du fabricant ou du producteur de la marchandise et le numéro du crédit documentaire
  - Lettre de transport aérien établie à l'adresse de la BDL pour le compte du donneur d'ordre indiquant le numéro du crédit documentaire en trois exemplaires
  - Document d'assurance couvert par l'importateur
  - Certificat de qualité établie par le fournisseur, certificat de conformité établie par le fournisseur
  - Liste de colisage
  - Note de poids
- Signature du client
- Confirmation de crédit
- Nom et adresse du donneur d'ordre
- Raison sociale
- Numéro de téléphone et fax et email de l'importateur
- Nom et adresse du bénéficiaire
- Raison social
- Numéro du téléphone fax et mail du fournisseur
- Monnaie
- Montant en chiffres
- Montant en lettres
- Chargé de frais
- Expédition partielle si autorisé ou non
- Transbordement si autorisé ou non
- Lieu d'embarquement

### *Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »*

---

- Date d'embarquement
- Incoterm utilisé
- Fret
- Date de l'expiration du crédit
- Lieu de présentation des documents
- Période de présentation
- Mode de paiement

Une fois que le formulaire est rempli, l'importateur doit lire attentivement les conditions générales pour le crédit documentaire à l'importation qui sont comme suite :

1. Nous vous autorisons à débiter notre compte N°xxxxxxxxxxxxx de toute somme due au titre de la présente opération que nous vous demandons de mettre en place.

- ❖ Au cas où toute somme vous est due et non réglée par nos soins à échéance, vous avez le droit absolu, sans nous ne préavisier ni vous référer à un quelconque préalable, pour débiter notre compte courant dont numéro ci-dessus.
- ❖ Nous vous autorisons, le cas échéant, à virer la contre-valeur si disponible de notre compte devise personne morale un autre compte dinars ci-dessus mentionner pour couvrir nos engagements.
- ❖ Au cas où le solde de notre compte ne serait pas suffisant, nous nous engageons à versais à votre première demande un montant équivalent à notre engagement envers vous conformément à l'une de ces conditions.

1. Ce crédit est soumis aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la chambre de commerce international, actuellement en vigueur (brochure 600).
2. Nous reconnaissons le droit immuable de la BDL concernant le choix du correspondant bancaire chargé de la notification et /ou de la confirmation et de la négociation des documents exigés au titre de ce crédit documentaire, aux meilleures conditions du moment.
3. Nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la mise en place de crédit documentaire notamment le risque de charge ainsi que le paiement immédiat et à première demande de la BDL, sans déduction aucune ni contestations des frais et commissions, taxes nés en Algérie ainsi que les frais et commissions nés à l'étranger aux cas où ils ne pourraient être récupérés auprès du bénéficiaire.

### *Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »*

---

4. Les documents ainsi que la marchandise qu'ils représentent est plus généralement les bien, objet du présent crédit documentaire, sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de l'engagement que nous vous demandons de souscrire. Cette affectation garantira également les avances, résultats de votre paiement ou le remboursement des engagements souscrits par la BDL ou par vos correspondants sous forme d'acceptation ou autrement pour quelque cause que ce soit.
  - ❖ Pendant toute la durée de cette affectation nous nous engageons à donner des instructions à tous détenteur des marchandises ou des biens pour qu'ils ne se dessaisissent de ceux-ci qu'avec votre accord express.
  - ❖ Nous vous autorisons à vendre la marchandise aux enchères publique en quelque lieux qu'elles se trouvent et nous nous engageons : -Au cas où la dite vente ne nous couvrira pas les sommes que vous avez déboursées ainsi que vos frais est intérêts. -A vous régler sans délais la différence.
  - ❖ Nous notons que la disposition de ce point (N°5) n'est pas applicable dans le cas où le prise en crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de nos propres fonds.
5. Si la valeur de la marchandise ou du bien, objet du présent crédit documentaire, vient à baisser en dessous du montant de celui-ci par suite d'une variation, soit des prix, soit des cours de la monnaie, la présente affectation en gage et en nantissement ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge aussi longtemps que votre engagement demeurera en vigueur.
6. Nous nous engageons, si l'assurance est contractée par nos soins, à vous communiquer dans les délais les plus brefs les renseignements relatifs à l'embarquement et à obtenir par notre assureur un titre négociable que nous vous transmettons sur demande.
7. Nous acceptons de vous indemniser à votre première demande, vous rembourser et vous préserver contre tous préjudice, engagement, frais, dommages et dépenses (dont honoraires) que vous auriez encouru dans le cadre du crédit documentaire (sauf en cas de négligence ou faute de votre part) dont ce qui suit :
  - a. Tous cas de manquement ou préservation pou exercices des droits de la BDL dans le cadre de ce crédit ou tous documents de garantie.
  - b. La réception par la BDL d'un paiement qui lui est donné (soit par compensation, soit sur ordre de tribunal jugement ou autre) en une monnaie autre que celle dans laquelle le paiement est et dû qui convient par la BDL (au taux de change en vigueur à la date

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

déterminée par elle) en la devise dans laquelle le paiement est dû dont un montant inférieure à celui qui lui dû.

- c. Tous les autres frais légaux que la BDL peut, de manière raisonnable, engager pour protéger ses droits sont couvert du crédit documentaire. Cette indemnité est indépendante des autres obligations de la BDL et demeure valable au-delà de la validité du crédit.
8. Les droits de la BDL au titre de ce crédit documentaire, autre accord ou instrument délivré sous couvert de ce crédit documentaire sont cumulatifs et n'excluent pas d'autres droits. Tous défaut ou retard par la BDL dans l'exercice partiel d'un seul droit ne l'empêche d'exercer tel droit ou tout autre droit. Toute renonciation amendement ne sont considéré comme effectifs que s'ils sont donnés par écrit. Ces termes sont valables nonobstant non validité, la nullité du crédit documentaire ou toute autres engagement de notre part sous couvert de ce crédit documentaire ou autre en vertu d'une loi, réglementaire règle, ou autre condition.
9. Ces conditions, ainsi que les conditions contenues dans la demande d'émission du crédit documentaire s'appliquent sur tous les crédits documentaires émis par vos soins, ainsi qu'à celles qui seront émises à notre demande.
10. En cas de contradiction entre les conditions générales et conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.
11. Nous vous autorisons à débiter notre compte du montant de vos commissions et autres frais sus au titre de l'émission de la prorogation éventuelle du crédit documentaire. Nous vous autorisons également à débiter notre compte du montant des intérêts de retard selon l'usage au sein de votre établissement.
12. Nous avons élu domicile à l'adresse indiquée dans vos registres aux fins de nous communiquer toute information concernant ce crédit documentaire par pli postale, recommandé ou par porteur.

Ces conditions que la banque de développement local exigent seront cacheter et signé par le gèrent de l'entreprise après l'acceptation.

Une fois que cette étape est validé la banque procède à ouvre un crédit documentaire comme suite

- L'acheteur va demander à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur, c'est-à-dire de prendre vis-à-vis du vendeur l'engagement de régler l'importation sur présentation de certains pièces, appelées « documents », qui prouvent l'expédition et attestent la conformité de la marchandise ;

### **Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »**

- Le banquier adresse à son correspondant étranger une « lettre d'ouverture d'accréditif » qui fixe les conditions de l'opération, et qui, notamment, demande au correspondant de régler le vendeur sur présentation de documents conformes aux spécifications indiquées dans les crédits ;
- Le correspondant notifie l'ouverture de crédit au vendeur en lui précisant les termes ;
- Le vendeur peut alors expédier la marchandise en toute tranquillité. En échange de sa remise, le transporteur délivre au vendeur les documents d'expédition (connaissance, ...)
- Le vendeur remet ces documents énumérés dans l'ouverture de crédit au correspondant, qui après avoir vérifié leur conformité avec les stipulations de la lettre de crédit qu'il a reçu, règle le prix des marchandises ;
- Le correspondant fait suivre ces documents au banquier de l'acheteur, qui le rembourse de son paiement ;
- Le banquier délivre les documents à son client en échange de règlement de l'importation ;
- L'acheteur, muni de ces documents, peut se faire délivrer les marchandises par le transporteur.

**A partir des informations précédentes on déduit les intervenants du Credoc :**

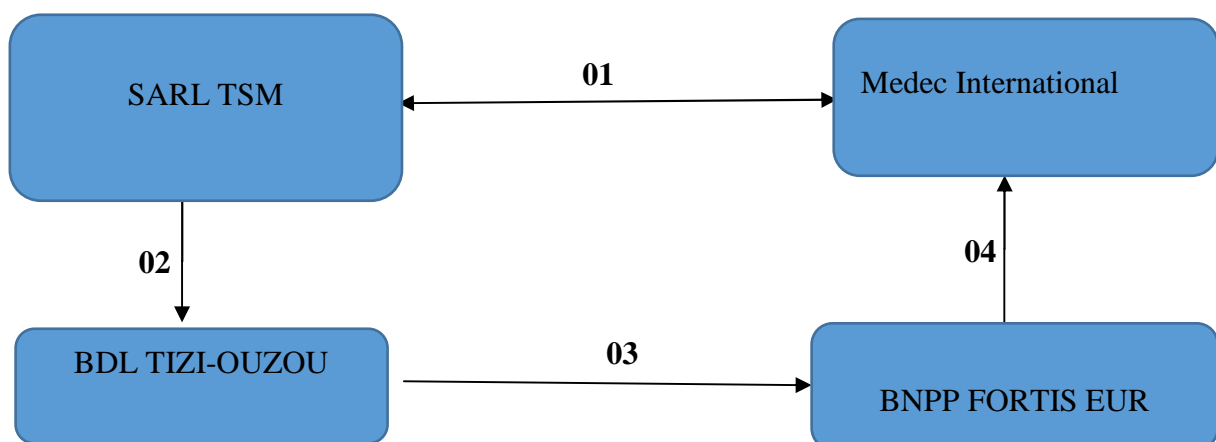
**L'importateur :** l'acheteur « entreprise SARL TSM » qui se trouve en Algérie.

**La banque de l'importateur :** généralement la BDL (banque de développement local).

**L'exportateur :** le fournisseur étranger.

**La banque de l'exportateur :** la banque de fournisseur.

**Figure N°8 : l'ouverture du crédit documentaire**



**Source : réalisé par nous-mêmes à partir des procédures de fonctionnement du Credoc établie par BDL 2021**

## Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »

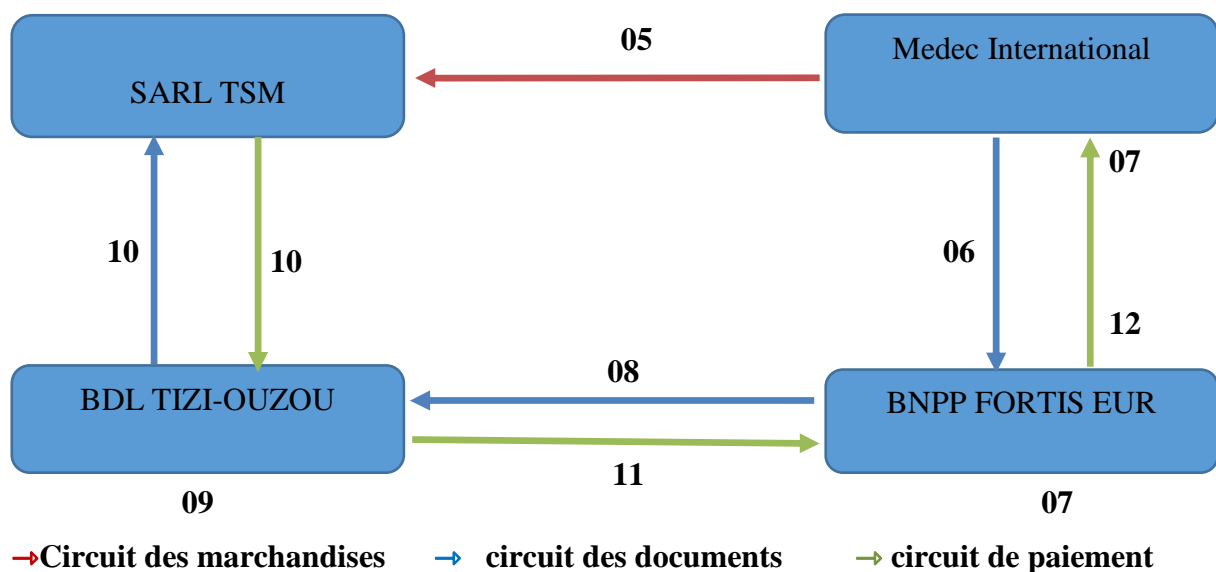
### Description du schéma

1. Contrat commercial, commande, ou facture pro forma ;
2. Demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire ;
3. Emet le crédit documentaire et l'adresse à la banque notificatrice ;
4. Notifie le crédit documentaire ;

Cette figure représente la première phase de l'ouverture de crédit documentaire, en premier l'importateur (SARL TSM) et l'exportateur (MERDEC International) signe un contrat commercial et le paiement par crédit documentaire

En deuxième lieu SARL TSM demande à son banquier (BDL) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur, ensuite la BDL ouvre le crédit documentaire selon les modalités convenues, auprès de la banque de l'exportateur (BNPP FORTIS EUR), à la fin cette dernière notifie l'ouverture de crédit documentaire à l'exportateur en y ajoutant le cas échéant et sa confirmation.

**Figure09 : La réalisation de crédit documentaire**



*Source : réalisé par nous-mêmes à partir des procédures de fonctionnement du Credoc établie par la BDL 2021*

### Description du schéma

5. Expédie les marchandises ;
6. Remet les documents ;
7. La banque de l'exportateur BNPP FORTIS EUR examine les documents sous 5 jours de banque maximum ;

### ***Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »***

---

7. En même temps l'exportateur Medec international procède au règlement inconditionnellement si le crédit documentaire est confirmé ;
8. Après examen, envoie les documents ;
9. La banque de l'importateur SARL TSM examine les documents sous 5 jours de banque maximum ;
10. Après examen, remet les documents à l'importateur ;
10. En même temps la SARL TSM effectue le Paiement ;
11. Procède au règlement / remboursement ;
12. A réception des fonds de la part de la banque BDL, la banque de l'exportateur procède au règlement au comptant ou à l'échéance.

Après l'ouverture de crédit documentaire, vient la deuxième phase de l'opération d'exportation qui est la réalisation de Credoc, dans cette étape l'exportateur (MEDEC International) expédie d'abord la marchandise en question en même temps il remet les documents énumérés dans le contrat d'ouverture à la banque (BNPP FORTIS EUR), qui est après vérification de la conformité des documents lui réglé le montant de la marchandise selon les conditions de crédit, à son tour la banque (BNPP FORTIS EUR) remet les documents à la banque de l'importateur (BDL), à la fin de la procédure cette dernière remet les documents après vérification de leur conformité à son client SARL TSM contre remboursement et rembourse la banque de l'exportateur (BNPP FORTIS EUR).

Enfin l'importateur (TSM) se fait délivrer la marchandise sur présentation du document de transport.

#### **6. Récupération des marchandises**

La SARL TSM dédouane la marchandise du port d'Alger avec la présentation des documents d'expéditions et retire un document qui est la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douanières.

L'importation de ce type d'équipement se fait en plusieurs étapes en commençant par le contrat et en utilisant le crédit documentaire comme moyen de paiement qui est considéré comme l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et son fournisseur, puisque cette technique de paiement est plus sécurisée.

### *Chapitre III Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux cas de la SARL « TSM »*

---

#### **Conclusion**

Durant notre stage pratique au niveau de la SARL TSM, on conclut que

L'importation n'est pas qu'une simple opération d'achat-vente ou mais un ensemble complexe de procédures et d'étapes que l'importateur doit suivre

Nous avons aussi vu la spécificité des importations de la SARL TSM, qui sont qui sont des matériaux essentiels avec une valeur très importante pour leur utilité

Dans cette partie, nous avons observé deux opérations différentes avec deux moyens de paiement très utilisés dans le commerce extérieur (la remise documentaire et le crédit documentaire).

*Conclusion*

*générale*

L'Algérie importe la plupart des produits pharmaceutiques et équipements médicaux. Dans ce pays, le commerce extérieur occupe une place très importante dans l'économie nationale.

L'industrie des dispositifs médicaux est un rouage indispensable dans toute société, et ce, en raison de ses caractéristiques dites « basiques ». Mais il est toutefois important de souligner que le secteur algérien de la santé et de l'industrie pharmaceutique a bel et bien connu une évolution très importante lors de ses dernières années, principalement grâce à l'encouragement de l'état à la production locale des médicaments et des équipements médicaux. C'est pour cela, et pour d'autres raisons, que l'État Algérien a mis en place une forte régulation dans le but d'améliorer le secteur des dispositifs médicaux, que ce soit en matière de fabrication et/ou en importation. Même si certains textes réglementaires laissent entrevoir des possibilités d'amélioration dans le domaine du dispositif médical, beaucoup reste à faire en matière de régulation du marché, de renforcement du contrôle technico administratif, de sécurisation de l'approvisionnement des structures publiques de santé et d'encouragement de la production nationale.

L'étude sur le terrain que nous avons effectué nous a permis d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier et suivre une importation des équipements médicaux au sein de la SARL « TSM »

Notre méthodologie de travail est d'approche qualitative ou nous avons récolté nos informations par l'observation en assistant à la différente démarche mais aussi l'entretien en posant quelques questions pour clarifier les choses et avoir plus d'information

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur en premier lieu, afin de mieux mener une opération d'importation dans les bonnes conditions et faire le bon choix des instruments et techniques de paiement, mais aussi d'avoir une idée sur la logistique et les procédures de dédouanement de la marchandise. En deuxième lieu, nous avons réalisé une présentation des dispositifs médicaux pour mieux connaître la réglementation Algérienne sur ce type d'importation.

Note étude pratique nous également permis de mieux comprendre et saisir cette opération d'importation si complexe en traitant deux importations différents avec deux moyens de paiement différents, qui sont : la remise documentaire, et le crédit documentaire, connue pour être les techniques les plus utilisé lors du financement à l'extérieur. Nous avons aussi eu la chance d'avoir une vue plus proche vis-à-vis de ce qui se passe durant cette

dernière (du début de l'opération qui est l'étape de la signature du contrat toute en passant par l'obtention de l'autorisation de l'importation du ministère de l'industrie pharmaceutique, à l'ouverture de la remise documentaire pour la première opération et le crédit documentaire pour la deuxième opération a la dernière étape qui est la récupération de la marchandise).

Dans l'illustration de notre cas pratique au niveau de la SARL TSM nous avons constaté que l'importation des équipements médicaux est une opération complexe et que crédit documentaire et la remise occupent une place très importante dans le financement du commerce extérieur. Le Credoc offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, et d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement. La remise documentaire est un mode de règlement plus souple et moins coûteux elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractante et ses procédures sont moins complexe que celle du crédit documentaire.

## *Références bibliographiques*

**I- Ouvrages :**

- 1- BERTRAND NEZEYS, Commerce international croissance et développement, 2<sup>ème</sup> édition, France-Jouvé, Paris, mai 1990.
- 2- LEGRAND GHISLAINE, MARTINI MUBERT, Management des opérations de commerce international importer-Exporter, 8<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2007.
- 3- CHEHRIT KAMAL, les crédits documentaires, 2<sup>ème</sup> édition, Alger : Grand Alger livres, 2007.
- 4- LAHLOU MOUSSA, Le crédit documentaire : un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international, ENAG. Edition, Algérie, 1999.
- 5- PIEDELIEVRE STEPHANE, Instrument de crédit et de paiement, 8<sup>ème</sup> édition, Paris, Dallez, 2014.
- 6- RAINELLI Michel, Le commerce international. 9eme édition, La Découverte, rue Abel-Hovelacque 75013 Paris. 2003.
- 7- CHIBANI RABAH, le vade-mecum de l'import-export édition ENAG Algérie 1997

**II- Mémoires :**

- 1- ABDENNEBI Djema, GUETIB Keltoum, « L'effet de maintenance préventive des capteurs sur la rentabilité de divers dispositifs médicaux », mémoire fin d'étude Université de Ghardaïa promotion, 2019/2020
- 2- AISSI Aziz et BOUKACEM Yougourten, (procédure d'importation dans les entreprises national algériennes cas : importation d'une scie coupe tube par l'entreprise ENIEM), mémoire fin de cycle UMMTO 2018
- 3- AIT YAHIA Zoulikha, « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », Mémoire de fin de cycle, université Bejaia 2018/2019
- 4- BERKANI Dalila, DAIF Fatma mémoire fin d'étude « Financement du commerce extérieur par les banques: cas BEA »UMMTO promotion 2016/2017
- 5- BOUCHATAL Sabiha : le commerce international : paiement, financement et y afférant risques, mémoire DESB, école supérieur d'Alger, 2003
- 6- EBERT-WALKENS L. « Les motivations et obstacles à l'importation pour les PME du Québec », Mémoire présenté à l'université de Québec, mai 2013

- 7- GHAROUT Nacera, KERBICHE Samira « Etude sur les procédures d'une opération d'importation cas de ENIEM » Mémoire fin d'étude, UMMTO 2016/2017
- 8- MACEDO DE ARAUJO Maria Carolina, MASSON Anne-Charlotte, TAN Wei, ZHANG Bin « Mémoire management des risques Management du risque des dispositifs médicaux en exploitation. Déploiement de la norme : NF S99-172:2017 », université de technologie Compiègne, 2020/2021.
- 9- MOULAI HACENE Abderrahim., LAHBIB Abdelouhab. : « La procédure d'achat et d'importation de marchandises Cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC » Mémoire de fin de Cycle, université de Bejaia 2012/2013.
- 10- SAIDJ Bouras, SLIMANI Arezki, mémoire fin d'étude « la gestion d'opération d'importation cas ENIEM » UMMTO 2016/2017
- 11- ZIDANI Abdelhamid, TERRAK Abdelghani Mémoire de fin d'études, « Exportation hors hydrocarbures, processus et contrainte cas groupe SAIDAL » UMMTO promotion 2018.

### **III- Articles :**

- 1- Bretagne commerce international, Webinaire Réformes et perspectives du secteur de la santé et de la e-santé en Algérie et au Maroc | Janvier 2021
- 2- Direction régionale des affaires sanitaires et sociales de Midi-Pyrénées : DM, concepts et réalités de terrains guide juridique et pratique, France 2005

### **IV-Lois et règlements**

- 1- Décret exécutif 21-213 du 20/02/2021. Note n°1403/MG/DGI/DOFR/SDEF/B2/2020
- 2- Article 6,7 chapitre 3 En application des dispositions de l'article 225 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018 relative à la santé du journal officielle n° 43 de 07/07/2019.
- 3- Le décret exécutif N°21-82 publié au journal officiel N°14
- 4- Articles 78, 78 bis, 82, 84, 86, 86 bis et 92 du code des douanes. -Décret exécutif n 0 20-109 du 05 mai 2020
- 5- Décret exécutif n°20-109 du 05 Mai 2020, modifié et complété par le décret exécutif n°21-213 du 20 Mai 2021 relatif aux mesures exceptionnelles temporaire destinées à la facilitation de l'approvisionnement du marché national en produits pharmaceutiques, en dispositifs médicaux et en équipements de détection en riposte à la pandémie du Coronavirus (COVID-19)

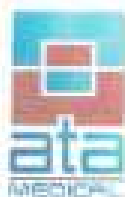
- 6- Ministère des finances direction générale des imports Décret exécutif 21-213 du 20/02/2021. Note n°1403/MG/DGI/DOFR/SDEF/B2/2020 du 23/09/2020

**III- Web sites :**

- 1- [www.guot.org](http://www.guot.org)
- 2- [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com)
- 3- [www.memoireonline.dz](http://www.memoireonline.dz),
- 4- [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org)
- 5- [www.icao.int](http://www.icao.int)
- 6- [www.iata.org](http://www.iata.org)
- 7- [www.easymedicaldevice.com](http://www.easymedicaldevice.com)
- 8- [www.craneww.com](http://www.craneww.com)
- 9- [www.douane.gov.fr](http://www.douane.gov.fr)
- 10- [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)
- 11- [www.who.int](http://www.who.int)
- 12- [www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr)
- 13- [www.infoentrepreneurs.org](http://www.infoentrepreneurs.org)
- 14- [www.scribbr.fr](http://www.scribbr.fr)
- 15- [www.issep-ks.rnu.tn](http://www.issep-ks.rnu.tn)
- 16- [www.bdl.dz](http://www.bdl.dz)
- 17- [www.bna.dz](http://www.bna.dz)
- 18- [www.algex.dz](http://www.algex.dz)
- 19- [www.miph-dz.org](http://www.miph-dz.org)
- 20- [www.anpp.dz](http://www.anpp.dz)
- 21- [www.finuzes.fr](http://www.finuzes.fr)
- 22- [www.utc.fr](http://www.utc.fr)
- 23- [www.ansm.santé.fr](http://www.ansm.santé.fr)
- 24- [www.qualitetransport.gouv.fr](http://www.qualitetransport.gouv.fr)

# *Annexes*

Annexes n°01 : Fiche technique du matériel (1)



LAMPE CHIRURGICALE DOUBLE  
ATA LED D500C-D700 – BATTERIE –  
CAMERA



ATALED+

Détails techniques des lampes :

ATA LED D700 :

Diamètre de la coupole : 700 mm  
 Intensité d'éclairage : 160,000 lux à 1 mètre  
 Température de couleur : Ajustable de 3500 à 5000 K  
 Indice de rendu des couleurs : >93  
 Diamètre de la tâche lumineuse : 120-350 mm  
 Profondeur d'éclairage : 700-1500 mm  
 Durée de vie des LED : 50000 heures  
 Commande par écran LCD.  
 Batterie : 1 heure  
 Poids total : 100 kgs

ATA LED D500C :

Diamètre de la coupole : 500 mm  
 Intensité d'éclairage : 90,000 lux à 1 mètre  
 Température de couleur : Ajustable de 3500 à 5000 K  
 Indice de rendu des couleurs : >93  
 Diamètre de la tâche lumineuse : 120-350 mm  
 Profondeur d'éclairage : 700-1500 mm  
 Durée de vie des LED : 50000 heures  
 Commande par écran LCD.

## Suite annexes n°01



LAMPE CHIRURGICALE DOUBLE  
ATA LED D500C-700 – BATTERIE -  
CAMERA

**Caractéristiques techniques de la caméra :**

Résolution : 210 mégapixel 920 (H) x 1080 (V)  
Mode de communication : RS232  
Protocoles de communication : Hitachi / Sony Visca  
Connecteur : LVCMOS-36pFPC (YCbCr 4 :2 :2) compatibilité 110/LVDS 30P  
Type de capteur : 1/2.9" CMOS  
Mode de balayage : balayage progressif  
Système jour et nuit : Couleur/noir et blanc/automatique  
Illumination minimum : Couleur : 0.1 lux, Noir et blanc : 0.01 lux  
Mode de synchronisation : Inter-sync  
Sortie vidéo : signal numérique  
SNR : >50dB (AGC OFF)

**Lentille :**

IR/CLUT : IR/CLUT commutation automatique filtre double  
Diaphragme automatique : Support  
Lentilles optiques : 10x, f=5mm~50mm  
Angle de vue : H :47° (W) ~ 5.3° (T) , V : 35.6° (W) ~ 3.96° (T)

**Fonction :**

Mode d'exposition : A/M  
Balance des blancs : Automatique/intérieur/extérieur/manuel  
Mode de focus : A/M  
Gain commandé : A/M  
Effet d'image : Automatique/couleur/noir et blanc/négatif  
Amplification électronique : -  
Compensation de contre-jour : on/off  
Gel de l'image : -  
Fonction mirroring : Support (miroir horizontal + miroir vertical)  
Renversements d'image : Support  
Ecran blanc : -  
Large dynamique : D-WDR  
DNR : 2D-DNR  
Obturbateur électronique : 1/30s~1/10,000s  
Obturbateur numérique lent : -  
Ratio de contraste : Ajustable  
Saturation : Ajustable  
Fonction anti-brouillard : Support  
Mode de détection : -  
Abri de discrétion : -  
Marginal : Support

**Generic specification :**

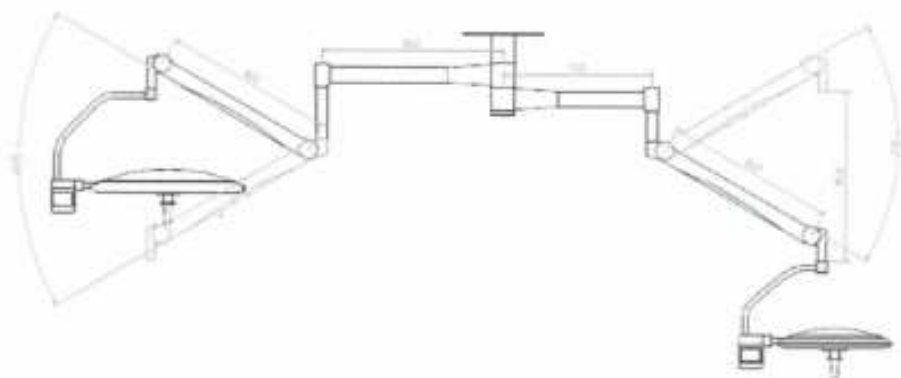
Dimensions : 56 (W) x 56 (H) x 110 (L) mm  
Température et humidité de travail : -10°C ~ 50°C, 10% RH ~ 60% RH  
Température et humidité de stockage : -20°C ~ 60°C, 10% RH ~ 80% RH  
Alimentation électrique : DC 12V±10%  
Consommation électrique : 5W max  
Poids : 270 gr



ATALED+


Suite annexes n°01

LAMPE CHIRURGICALE DOUBLE  
ATA LED D500C-700 – BATTERIE -  
CAMERA



ATALED+

## Annexes n°02 : Facture proforma (1)



**SFM**  
**IMPORT-EXPORT**

Numéro d'immatriculation : 502 055 338 RCS Lyon  
N° TVA Intracommunautaire : FR78502055338

Banque : crédit agricole Bnm 00297  
RIB France : 17806 00297 62221266679 38  
IBAN ETRANGER : FR76 1780 6002 9762 2232 6067 936  
BIC : AGRIFRPP878

---

Cliant : SARL TSM  
10 Bd des frères Beggaz nouvelle ville  
15000 Tizi- Ouzou ALGERIE

Date : 29/01/2021

Facture proforma  
BOE29012021

NIF:099815004228661

Désignation	Quantité	P.U €	Montant HT €	TVA (%)
Scialityque plafonnier ATA LED D500 - D700 C avec accessoires	3	14 255,00 €	42 765,00 €	0%
<b>SOUS TOTAL</b>			<b>42 765,00 €</b>	
<b>FRET (Transport Maritime)</b>			<b>1 785,00 €</b>	
<b>TOTAL TVA</b>			<b>0,00 €</b>	
<b>TOTAL CFR PORT D'ALGER PRIX EN EURO</b>			<b>44 550,00 €</b>	

Mode de paiement: Remise documentaire 45 jours à partir de la date d'expédition des marchandises  
 Mode de livraison: CFR PORT ALGER  
 Port de départ: Port Marseille  
 Port d'arrivée: Port Alger  
 Date De Livraison: 4 semaines apres commande  
 Origine des marchandises: Chine  
 Provenance des Marchandises : France

**SFM IMPORT-EXPORT**  
 4 rue Carquillat -  
 69001 LYON - FRANCE  
 Mob : 09 334 79 21 10 / 09 339 21 64 05 40  
 Site: 502 055 338 / 502 055 338 / 4046 2  
 Tel / Fax : 09 339 21 64 05 40

---

SIEGE SOCIALE : SFM IMPORT EXPORT  
4, RUE CARQUILLAT 69001 LYON FRANCE

TEL / FAX : + 33(0) 9 83 53 07 34  
Email : sfm-medical@hotmail.fr

Annexes n°03 : Free sale certificat.

128315  
12.02.2021

Attestation de libre commercialisation dans le pays d'origine et/ou de provenance des produits exportés vers l'Algérie

La chambre de Commerce de LYON METROPOLE SAINT ETIENNE ROANNE

Visé à la demande de la SARL SPM IMPORT EXPORT dont le siège sociale est sis au 4 Rue Carquillat 69001 Lyon France, Numéro d'immatriculation

La libre circulation du (des) produit (s) : FACTURE PROFORMA N°

Montant : 44 550.00 EUROS.

Scialtyque plafonnier ATA LED D500 - D700 C avec accessoires QTE 03

Relevant de / des sous positions :

Code douane : 9405409900

Fabriqué (s) / Distribué (s) par :

SPM IMPORT EXPORT

-SONT CONFORMES A LA REGLEMENTATION EN VIGUEUR EN FRANCE OU A DEFAUT AUX NORMES INTERNATIONALES EN MATIERE D'EXIGENCES DE SECURITE ET DE PROTECTION DU CONSOMMATEUR :

-SONT CONFORMES AUX EXIGENCES ET DISPOSITION DES DIRECTIVES : 93/42/CEE RELATIVE AUX DISPOSITIFS MEDICAUX.

-SONT CERTIFIES CONFORMES AUX STANDARDS ISO 13485 / 2016

Et sont commercialisés en UE.

Visa de la chambre de commerce

Pour le Président



CORAND Sylvan,  
Vu exclusivement pour  
certification matérielle de la signature  
de (Seen exclusively to certify the  
above signature) FARID SARAOUI



## Annexes n°04 : Attestation de régulation.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
 REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
 الصيدلانية والصناعة وزارة  
 MINISTRE DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

مديرية النشاطات الصيدلانية والصناعات  
 DIRECTION DES ACTIVITES PHARMACEUTIQUES ET DE LA REGULATION

N° ...../MEP/DAPR/2024

**ATTESTATION DE REGULATION**  
**(Equipements)**

Société/Laboratoire :  
Facture proforma N° :

Designation du Produit	Nature du Produit	Caractéristiques	Laboratoire et pays d'origine	N° série ou N° lot	Qté	Prix Unitaire En EURO	Montant Global En EURO
	Equipement Médico-chirurgical						

Fait à Alger, le :

Annexes n°05 : Fiche de recevabilité.

MIP Version 00	FICHE DE RECEVABILITE			
PRODUIT PHARMACEUTIQUE <input type="checkbox"/>	DISPOSITIF MEDICAL <input checked="" type="checkbox"/>	REACTIF <input type="checkbox"/>	EQUIPEMENT <input type="checkbox"/>	
PRODUIT FINI <input type="checkbox"/>	VRAC POUR CONDITIONNEMENT <input type="checkbox"/>		MATIERE PREMIERE <input type="checkbox"/>	
LABORATOIRE : SARL TSM FOURNISSEUR : PROHS Type de produit : Matériel Médical  <b>DOSSIER ADMINISTRATIF ET TECHNIQUE</b>				
Fiche de recevabilité ( en deux exemplaires),		OUI <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	NA <input type="checkbox"/>
Attestation de régulation renseignée par le directeur technique selon le modèle préétabli,		OUI <input checked="" type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	NA <input type="checkbox"/>
Copie du programme prévisionnel d'impression (PPI) de l'année en cours, et une copie des avant le cas échéant,		OUI <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	NA <input type="checkbox"/>
Copie de la facture proforma de l'opération à domicilier ,		OUI <input checked="" type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	NA <input type="checkbox"/>
États des stocks au jour de la demande, accompagné des factures domiciliées,		OUI <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	NA <input type="checkbox"/>
Documents douaniers "D10" des importations antérieures,		OUI <input checked="" type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	NA <input type="checkbox"/>
Bois de commandes hospitaliers, notamment pour les dispositifs médicaux et les équipements		OUI <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	NA <input type="checkbox"/>
Registre du commerce et/ou agrément ( en absence de PPI)		OUI <input checked="" type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	NA <input type="checkbox"/>
Engagement à compléter le dossier ( fabrication locale)		OUI <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	NA <input type="checkbox"/>
Observations : _____ _____				
Recevable <input type="checkbox"/>		Non recevable <input type="checkbox"/>		
	MINISTRE DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE		DIRECTEUR TECHNIQUE	
DATE ET VISA				

Annexes n°06 :L'état des réalisations de l'année 2021.

**SARL TSM AU CAPITAL 80 000 000.00 DA**  
**IMPORTATION - DISTRIBUTION & MAINTENANCE DE MATERIEL MEDICO-CHIRURGICAL**  
 10, Bd des Frères BEGGAZ - Nouvelle Ville - 15002 - TIZI OUZOU  
 Tél : 026-11-11-10/13 / Tél/Fax : 026-11-11-19  
 Mle Fiscal - N° d'Art. : - RC -  
 Compte Bancaire : BDL - Agence 160 - Compte N° :  
[sarltsm@yahoo.fr](mailto:sarltsm@yahoo.fr)



### ETAT DES REALISATIONS 2021


**FOURNISSEUR :**

FOURNISSEUR	PAYS	Désignation	Imports 2021	Réalisation au 17/02/2021	Reste à réaliser
/	/	/	/	/	/

Annexes n°07 :L'état des stocks de l'année 2021.

7  
2 copie

**SARL TSM AU CAPITAL 80 000 000.00 DA**  
**IMPORTATION - DISTRIBUTION & MAINTENANCE DE MATERIEL MEDICO-CHIRURGICAL**  
**AGREMENT N° : 053/2020**  
 10, Bd des Frères BEGGAZ - Nouvelle Ville - 15002 - TIZI OUZOU  
 Tél : 026-11-10/13 / Tél/Fax : 026-11-11-19  
 N.I. Fiscal : - N° d'Art. : - RC : - NIS  
 Compte Bancaire : BDL - Agence 160 - Compte N° :  
 sarltsm@yahoo.fr



### ETAS DES STOCKS 2021

**FOURNISSEUR :**

FOURNISSEUR	PAYS	Désignation	Qté importée au cours de l'année 2021	Qté vendue au cours de l'année 2021	Qté restante au 17/02/2021
/	/	/	/	/	/







## Annexes n°11 : Cours du jour

07/06/2021 Bank Of Algeria - Banque d'Algérie

**بنك الجزائر**  
**BANK OF ALGERIA**

Communiqués de presse | Communications | Documents et notes | Pièces et billets Algériens

Présentation | Rôle et Missions | Organigramme | Who is Who | Contactez nous

[www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz)

MARCHE INTERBANCAIRE DES CHANGES ET CHANGE MANUEL

**COURS\* DES PRINCIPALES MONNAIES SUR LE MARCHE INTERBANCAIRE DES CHANGES D'ALGER**

3777/133.6927 - 1 EURO 162.4852/162.5570 - 1 GBP 188.757

**COTATION COMMERCIALE D'OUVERTURE DU DINAR ALGERIEN**

Cours du : 07 Juin 2021  
Valeur : 09 Juin 2021

BASE	DEVISES	COURS ACHAT	COURS VENTE
1 USD	US DOLLAR	133.6777	133.6927
1 EUR	EURO	162.4852	162.5570
1 GBP	POUND STERLING	188.7579	188.8315
100 JPY	JAPANESE YEN	122.6912	122.1406
1 CNY	CHINESE YUAN	20.8908	20.8018
100 CHF	SWISS FRANC	148.547281	148.556977
1 CAD	CANADIAN DOLLAR	110.4957	110.5447
100 DKK	DANISH KRONE	2184.6188	2185.7212
100 SEK	SWEDISH KRONE	1615.2455	1616.2077
100 NOK	NORWEGIAN KRONE	1469.5238	1469.7817
1 AED	UAE DIRHAM	36.2897	36.4347
1 SAR	SAUDI RIYAL	37.6456	37.6495
1 KWD	KUWAIT DINEH	443.6698	444.9008
1 TND	TUNSIAN DINEH	48.7491	49.2180
1 MAD	MAROCCAN DIRHAM	17.0655	17.0652
1 LYD	LIBYAN DINEH	29.9059	30.0822
1 MRD	MAURITANIAN OUGUIYA	3.7089	3.7913
1 SDR	SPEC DRG RIGHTS	162.3427	162.3427

\*NB : - Le tableau reprend les cours commerciaux (monnaies en compte).  
Ces cours ne s'appliquent pas au change manuel (billets de banque et chèques de voyage).

[»Organisation / Fonctionnement du Marché Interbancaire des Changes](#)  
[»Cours des Principales Devises](#)

<https://www.bank-of-algeria.dz/html/marche2.htm>

1/2

## Annexes n°12 : Engagement

**ENGAGEMENT**

Je soussigné Mr/Mme .....  
 gérant de la Société.....  
 ayant pour activité.....  
 Sise au.....<sup>(1)</sup>  
 dont le numéro d'identification fiscale (N.I.F) est le .....  
 atteste par la présente que la desserte maritime du port de.....<sup>(2)</sup>  
 vers le port de déchargement de .....<sup>(3)</sup>  
 liée à mon opération d'importation objet de la facture N°..... du .....  
 d'un montant de ..... n'est pas disponible à la date du.....<sup>(4)</sup>

Je certifie avoir pris connaissance des nouvelles mesures en matière d'importation et qui m'imposent :

- a) de privilégier le recours au pavillon national (Société de droit Algérien) et lui donner la priorité, pour le transport maritime de marchandise, chaque fois que cela est possible. En sachant qu'il m'est impératif de me rapprocher, en premier lieu, des armateurs nationaux, pour vérifier l'existence de liaisons et dessertes maritimes avec les pays d'expéditions, avant l'exécution de toute opération d'importation.
- b) d'adopter en priorité l'incoterm FOB à chaque fois qu'un tel choix est possible. Mais que toutefois, et dans le cas où la facture présentée à la domiciliation est en C.F.R, cette dernière devra décomposer le montant de la marchandise du montant du fret.

Par conséquent, la Société..... dégage entièrement la responsabilité de la Banque Nationale d'Algérie sur l'exactitude des informations communiquées par mes soins dans le présent engagement.

**Fait à ..... le .....**

**Signature du Gérant et cachet humide**

(1) Indiquer l'adresse citée sur le registre de Commerce.  
 (2) Citer le port d'expédition.  
 (3) Citer le port de déchargement.  
 (4) Indiquer la date de livraison.

## Annexes n°13 : Page près domiciliation BNA (1)

25/05/2021 Espace Domiciliation



(index.php)

## Banque Nationale D'Algérie

Gestion Des Prê-Domiciliations

Nom & Raison Sociale :  
**SARL TSM**  
Code Client :

Agence: AP TIZI OUZOU

### Ajout Pré-domiciliation

Sens de l'Opération

Import

Export

ContrePartie

**Raison Sociale :**

Raison sociale

**Adresse :**

**Pays de Contrepartie :**

Sélectionner Pays

Pays de contre partie

<https://www.bna-dz.com/index.php>

## Suite annexes n°13

26/05/2021

Espace Domiciliation

## Embarquement et Destination

**Lieu Embarquement :****Lieu Destination :**

## Opération à Domicilier

**Objet de Contrat:****Nature du document Contractuel:**

- Facture Pro Forma  
 Contrat  
 Autres (devis, bon de commande confirmé)

**Nature de la Transaction:**

- Biens  
 Biens et Services  
 Services

**Destination de l'Objet d'importation:**

- Besoins Production  
 Revente en Etat

**Activité Réglementée ou Soumise à une Autorisation particulière ?**

- Non  
 Oui

25/05/2021

Espace Domiciliation

L'activité de l'opération est elle soumise à une autorisation particulière , exemple : Import-Export De Véhicules Tout Terrain De Tourisme Et Utilitaire..

**Devise**

Sélectionner Une Devise

**Montant Total**

Montant Total

**Mode de Règlement**

Sélectionner Un Mode de Règlement

**Incoterm**

Sélectionner Un Incoterm

➤ Suivant

## Annexes n°15 : Fiche technique du matériel (2)



**Facture pro forma**

N° du document	Date	Page
		2 / 2

Description	Quantité	Prix par unité EUR	Remise	Montant net EUR	TOTAL EUR
					Transferi EUR
					126 000,00
1 Hose O2, 3mtr + Anfor + Afnor <small>Numero d'article: 060091012</small>	12	82,00	50%	41,00	492,00
2 Hose N2O, Afnor + Afnor 3m <small>Numero d'article: 060092012</small>	12	82,00	50%	41,00	492,00
3 Hose AIR, Afnor + Afnor 3m <small>Numero d'article: 060093012</small>	12	82,00	50%	41,00	492,00
7 Vapo D SEVO Selectatec including DR filler <small>Numero d'article: 320075000</small>	12	2 300,00	50%	1 150,00	13 800,00
8 Oxygen measurement set (cable + cell) for Caelus (Lite) <small>Numero d'article: 320096000</small>	12	220,00	50%	110,00	1 320,00
9 GCX swivel arm <small>Numero d'article: 320089100</small>	2	450,00	50%	225,00	450,00
10 GCX adapterplate universal <small>Numero d'article: 320088000</small>	2	50,00	50%	25,00	50,00
11 Packing <small>Numero d'article: Pack</small>	12	55,00		55,00	660,00
12 Coat L/C <small>Numero d'article: Dlx</small>	1	520,00		520,00	520,00

Delivery time: 4 weeks after receipt of L/C  
Incoterm: CPT Algiers airport  
Place of discharge: Algiers airport Houari Boumediene  
Place of departure: Brussels airport  
ORIGIN of goods: BELGIUM



Kristof Braem  
Sales & Marketing Director  
Medec International BV



Medec International BV  
Wingsaardveld 14  
9300 AALST  
Belgium  
Phone: 32-32070 33 44

Sous-total	144 276,00
5,00 % Remise	- 7 213,80
Sous-total	137 062,20
Frais de transport	6 000,00
montant net	<b>143 062,20</b>
<b>Total EUR</b>	<b>143 062,20</b>

Meilleures salutations  
Kristof Braem

All deliveries are solely subject to our General Terms and Conditions of Sale and delivery. These conditions can be retrieved online at [www.medec-intl.com/salesconditions](http://www.medec-intl.com/salesconditions). Customer explicitly agrees with our complete General Terms and Conditions of Sale and delivery if our Order Processing Department does not receive advice of non-acceptance within 3 working days after receipt of this document.

Prices are in EUR and excluding taxes.  
Specifications and features of products are subject to change without prior notice and may differ from those shown or stated.

---

<b>Medec International BV</b> Wingsaardveld 14 9300 AALST Belgium	Tel: +32-53-70 35 44 Email: <a href="mailto:Sales@medec-intl.com">Sales@medec-intl.com</a> Fiscaal ID:	Relaton Bancaire: <b>BNPP FORTIS - EUR</b> Code Swift/BIC: Code IBAN:
--	--	---

Annexes n°16 : Facture proforma (2)



**SARL TSM (Technologies et Services Médicaux)**  
 Kahina  
 10 bd des frères beggaz-nouvelle ville  
 15000 TIZI OUZOU  
 ALGERIA

**Facture pro forma**

N° de document	Date	Page
		1 / 2
Numéro de client: <i>valable jusqu'à</i>		
Ref: <b>Neptune alternative project</b>		
Votre intermédiaire: <b>Kristof Braem</b>		
Conditions de paiement	Mode d'expédition	
<b>LC</b>	<b>CPT airport destination</b>	
Adresse de livraison: <b>SARL TSM (Technologies et Services Médicaux)</b> 10 bd des frères beggaz-nouvelle ville 15000 TIZI OUZOU ALGERIA		

Description	Quantité	Prix par unité EUR	Remise	Montant net EUR	Total EUR
<b>1 Caelus Lite configuration, M1 software package</b> <small>Numéro d'article: 130330M</small>	12	21.000,00	50%	10.500,00	126.000,00



Consisting of:

- Caelus LITE microprocessor controlled anaesthesia ventilator including M1 software package (VCV-Man, Sport, HLM)
- 18.5" capacitive touch screen (LCD) with PureTouch® User interface
- Caelus LITE anaesthesia trolley
- Electronic Rotameter O2-N2O-Air (RotaSphere®)
- Oxygen Ratio Controller (25% min. O2, N2O cut-off)
- DIN - O2 gas outlet connector mounted on trolley
- CO2 absorber, including reusable canister
- Circle-system disposable adult – 22mm
- Seleclatec double station
- Tubing holder (patient arm)
- Integrated APL valve, suction regulator & oxygen backup
- Box of Sodalime 4,5kg
- Power cord
- User manual

<b>2 Caelus Lite M2 Software package upgrade PCV</b> <small>Numéro d'article: 130100M2</small>	12	1.500,00	100%	0,00	0,00
<b>3 Caelus Lite M3 software package upgrade SIMV-VC, SIMV-PC</b> <small>Numéro d'article: 130110M3</small>	12	1.000,00	100%	0,00	0,00

- Transfert EUR  
**126.000,00**

**Medec International BV**  
 Wijngaardveld 14  
 9300 AALST  
 Belgium

Tel: +32-53-70 35 44  
 Email: [Sales@medec-intl.com](mailto:Sales@medec-intl.com)  
 Fax/num ID:

Relation Bancaire: **BNPP FORTIS - EUR**  
 Code Swift/BIC:  
 Code IBAN:

## Annexes n°17 : Demande d'ouverture de dossier de domiciliation « import »

**DEMANDE D'OUVERTURE  
DE DOSSIER DE DOMICILIATION «IMPORT»**

TIZI OUZOU, le .....

**BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL**  
Agence : NOUVELLE VILLE 160  
Adresse : CITE 145 LOGEMENTS TIZI OUZOU

**OBJET :** Demande d'ouverture de dossier de domiciliation «import».

Monsieur le Directeur,

Conformément à la législation et à la réglementation des changes et du commerce extérieur en vigueur dans notre pays. Notamment :

1. Le Règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. (J.O.R.A N° 31 du 13 mai 2007).
2. L'Ordonnance N° 22-96 du 09 juillet 1996 (J.O.R.A N° 43 du 10 juillet 1996) relative à la répression de l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'Algérie, modifiée et complétée par l'Ordonnance N° 03-01 du 19 février 2003 (J.O.R.A N° 12 du 23 février 2003).

Dont nous avons pris connaissance des termes et dispositions, nous vous saurions gré de nous attribuer, en notre nom, un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après:

**A / INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE**

◆ Contrat N° .....	du .....	ou,
◆ Facture, N° .....	du .....	ou,
◆ Facture pro forma N° .....	du .....	ou,
◆ Bon de commande N° .....	du .....	ou,
◆ Confirmation définitive d'achat N° .....	du .....	ou,
◆ Echange de correspondances N° .....	du .....	et N° .....
Ou sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.		
◆ Nature des marchandises / produits(s) : Matériel Médical		
◆ Montant en devises :		
◆ Termes de vente (INCOTERMS): (F.O.B ; C & F; autres) CPT		
◆ Modalités de paiement : LCIC		
◆ Montant en Dinars Algériens (à titre indicatif) :		
◆ Provenance de la marchandise (indiquer le pays, et le l'Aéroport d'embarquement): Belgique		
◆ Pays d'origine de la marchandise : Belgique		
◆ Tarif (s) douanier (s): 901890.30.00		
◆ S'il est prévu plusieurs tarifs douaniers, indiquez le tarif du produit qui a le plus grand montant)		
◆ Délai(s) de livraison : 4 semaines après la réception de la LC		
◆ Date prévisionnelle d'expédition: 10/12/2020		

## Suite annexes 17

**Bi** INFORMATIONS CONCERNANT L'IMPORTATEUR

- ◆ Raison sociale de l'entreprise demanderesse : TSM
- ◆ Date de création (date de naissance) : 01/03/1998
- ◆ Adresse : 10 Bd des frères Beggaz Nouvelle Ville
- ◆ Commune : Tizi Ouzou Wilaya : Tizi Ouzou
- ◆ Numéro de compte : - - - - - Date d'ouverture: 10/06/1998
- ◆ Forme juridique de l'entreprise : SARL Code : 06
- ◆ Secteur d'activité : IMPORTATION MATERIEL MEDICO- CHIRURGICAL .Code : 406 204
- ◆ Numéro du registre de commerce : - - - - - du - - - - - ( Modificatif )
- ◆ Numéro de l'identifiant de l'opérateur «NIF» (Nouvel Identifiant Fiscal)
- ◆ Nationalité du gérant : ALGERIENNE
- ◆ Nationalité des associés (s'il y a lieu): ALGERIENNE

**Ci** INFORMATIONS CONCERNANT LE FOURNISSEUR ETRANGER

- ◆ Raison sociale :
- ◆ Adresse:
- ◆ Pays : Belgique
- ◆ Domiciliation bancaire:
- ◆ Numéro de compte :
- ◆ Swift : - - - - -

Si requis, et conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous remettrons les autres documents préalablement à l'acte de domiciliation.

Après dédouanement des marchandises ici concernées, nous nous engageons par la présente à déposer, auprès de vos services dans les délais requis.

- Le document douanier de mise à la consommation (D.10), exemplaire déclarant.
- L'attestation de services faits, (préalablement à l'exécution du transfert de fonds).

Lorsqu'il s'agit d'une importation de services ou de réalisation de prestations de services par un non résident.

Nous vous précisons que les produits/marchandises, ou services indiqués ci-dessus sont destinés:

- à l'investissement.
- à la transformation ou au fonctionnement.
- à la revente en l'état.
- Sont des services.

Les renseignements et déclarations repris sur cette demande, vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et à cet effet, nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur (Madame la Directrice), nos salutations distinguées.

**Timbre humide (cachet) de l'entreprise et  
Signature de son (ses) responsable(s) dûment habilité(s).**

## Annexes n°18 : Modèle EM

**MODELE EM 9**  
**DEMANDE D'EMISSION DE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE**  
 Ce formulaire annule et remplace celui figurant en annexe 20  
 de la Circulaire N°051/2001 du 23 septembre 2001  
 Cocher les cases avec les marges suivantes  ou

<p>Vous vous demandez de bien vouloir ouvrir pour notre propre compte, un crédit documentaire irrévocable selon les instructions suivantes.</p> <p><b>Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires - RUUCD - Publication 600 de la Chambre de Commerce Internationale - CCI.</b></p> <p><b>Confirmation de crédit:</b>  <input checked="" type="checkbox"/> Requise <input type="checkbox"/> Non requise</p> <p><b>Nom et adresse du donneur d'ordre:</b> SARL TSM TECHNOLOGIES ET SERVICES MEDICAUX - 10 BO DES FRERES BOGGAZ NOUVELLE VILLE TIZI-OUZOU 15000 - Algérie</p> <p><b>Raison Sociale:</b> SARL T.S.M  <b>Tél :</b> 026 11 11 10 / <b>Fax :</b> 026 11 11 15 / <b>E-mail:</b> waltim@yahoo.fr</p> <p><b>Nom et adresse du bénéficiaire:</b></p> <p><b>Raison Sociale:</b> _____  <b>Tel/Fax:</b> 0032 53 70 35 44 / 33 / <b>E-mail:</b> _____</p> <p><b>Monnaie:</b>  <b>Montant en chiffres:</b> _____  <b>Montant en lettres:</b> _____  <b>Centimes:</b> _____  <input checked="" type="checkbox"/> Maximum <input type="checkbox"/> Environ + - % / - %</p> <p><b>Frais à la charge de:</b>  <input checked="" type="checkbox"/> Donneur d'ordre <input type="checkbox"/> Bénéficiaire</p> <p><b>Moyen de notification:</b> <input type="checkbox"/> Par téléphone <input checked="" type="checkbox"/> Par courrier rapide</p> <p><b>Expéditions partielles:</b> <b>Transbordement</b>  <input type="checkbox"/> Autorisées <input checked="" type="checkbox"/> Autorisé <input type="checkbox"/> Non autorisées  <input checked="" type="checkbox"/> Non autorisées <input type="checkbox"/> Non autorisé</p> <p><b>Embarquement à bord / Expéditions:</b>  <b>De :</b> Aéroport d'embarquement <b>BELGIQUE</b>  <b>Aéroport de destination</b> <b>ALGER</b>  <b>Si transport terrestre, lieu de destination</b> _____</p> <p><b>Au plus tard le :</b> 10/12/2020</p> <p><b>Termes de livraison (Incoterms 2000):</b>  <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> FOB <input checked="" type="checkbox"/> CPT <input type="checkbox"/> CP  <b>Par :</b> <input type="checkbox"/> Mer <input checked="" type="checkbox"/> Air <input type="checkbox"/> Route <input type="checkbox"/> Poste</p> <p><b>Frete:</b> <input type="checkbox"/> Pays d'origine <input checked="" type="checkbox"/> Payable à destination <input type="checkbox"/></p> <p><b>Utilisable auprès de:</b>  <input type="checkbox"/> N'importe quelle banque <input checked="" type="checkbox"/> Banque indiquée ci-dessous (*)    (*) <b>BNPP</b></p> <p><b>Date d'expiration de crédit :</b> _____</p> <p><b>Lieu de présentation des documents:</b> <b>BDL 160 TIZI-OUZOU</b></p> <p><b>Période de présentation de documents (nombre de jours):</b> <b>21</b></p> <p><b>Mode de paiement:</b>  <input checked="" type="checkbox"/> À vue <input type="checkbox"/> Acceptation de traite à _____ <input type="checkbox"/> Négociation  <input type="checkbox"/> Paiement différé à _____  <input type="checkbox"/> Paiement mixte, selon détail ci-dessous (*)</p> <p><b>Autres instructions:</b></p> <p><b>Crédit documentaire revolving:</b> Nombre de fois _____</p> <p><b>Montant total cumulatif :</b> <input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> NON</p> <p><b>Crédit documentaire transférable:</b> <input type="checkbox"/> OUI <input checked="" type="checkbox"/> NON</p> <p><b>Détail du mode de paiement mixte:</b> _____</p>	<p style="text-align: center;"><b>BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL</b>  <b>BDL</b>  <b>AGENCE 160 TIZI-OUZOU</b></p> <p><b>Description de la marchandise et/ou des services:</b>    Matériel Médical</p> <p><b>Conformes à la facture pro forma / contrat / commande:</b>    N° 1 du _____</p> <p><b>Numéro du dossier de domiciliation:</b>    Du _____</p> <p style="text-align: center;"><b>Documents exigés</b></p> <p><b>A - Facture et document (s) de transport</b>  <input checked="" type="checkbox"/> Facture commerciale en 03 exemplaires signées indiquant l'origine et le nom du fabricant ou du producteur de la marchandise et le numéro de crédit documentaire  <input type="checkbox"/> Un jeu complet de connaissance « Clean on Board » établi ou adressé à l'ordre de Banque de Développement Local donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit Documentaire</p> <p><b>Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL.</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Lettre de transport aérien établie à l'adresse de la BDL pour le compte du donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit documentaire en trois exemplaires  <b>Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL.</b></p> <p><input type="checkbox"/> Autre document de transport (à préciser)</p> <p><b>B - Document(s) d'assurance</b>  <input type="checkbox"/> Police d'assurance <input type="checkbox"/> Certificat d'assurance sous forme transférable établi ou transféré en faveur de la BDL, en valeur CIF plus _____ %  <b>Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, le Certificat d'assurance peut ne pas être établi en faveur de la BDL.</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Assurance couverte par nous-mêmes.</p> <p><b>C - Certificat(s)</b>  <input type="checkbox"/> Certificat d'analyse <input type="checkbox"/> Certificat phytosanitaire <input checked="" type="checkbox"/> Certificat d'origine  <input checked="" type="checkbox"/> Autre certificat (Préciser) (Certificat de qualité établi par le fournisseur, Certificat de conformité établi par le fournisseur, EXA, EUR1)</p> <p><b>D - Autres documents</b>  <input checked="" type="checkbox"/> Liste de cotage <input checked="" type="checkbox"/> Note de poids <input type="checkbox"/> Autre</p> <p>Le(s) certificat(s) et autre(s) document(s) doivent indiquer le numéro du crédit documentaire.</p> <p>Tous les document(s) doivent être transmis sous forme de deux (02) pli(s) séparés. L'un par le biais d'un courrier RAPIDE, et l'autre par courrier RECOMMANDÉ destiné à la BDL, site au 38 Rue des Frères BOUADOU - Br Mourad Rais - Alger - ALGERIE.</p> <p>Signature(s) autorisée(s) du client</p> <p><b>Nom (s)</b> <b>Prénom(s)</b> <b>Qualité</b></p>
---	---

**Conditions générales  
pour les crédits documentaires à l'importation**

Considérant l'accord de la ICCI, d'ouvrir ce crédit documentaire en votre nom, nous convenons de ce qui suit :

1- Nous vous autorisons à débiter notre compte N° 1634002095450 de toute somme due au titre de la présente opération que nous vous demandons de mettre en place :

- ◆ Au cas où toute somme vous est due et non réglée par nos soins à échéance, vous avez le droit absolu, sans nous préavis ni vous référer à un quelconque préalable, pour débiter notre compte courant dont numéro ci-dessus.
- ◆ Nous vous autorisons, le cas échéant, à virer la contre valeur et disponible de votre compte devise personne morale à notre compte dinars ci-dessus mentionné pour couvrir nos engagements.
- ◆ Au cas où le solde de notre compte ne serait pas suffisant, nous nous engageons à verser à votre première demande un montant équivalent à notre engagement envers vous conformément à l'une de ces conditions.

2- Ce crédit est soumis aux règles et usages uniformes relatives aux crédits documentaires de la chambre de commerce internationale, actuellement en vigueur (brochure 600)

3- Nous reconnaissons le droit inaliénable de la BDL concernant le chèque du correspondant bancaire chargé de la notification ainsi de la confirmation et de la négociation des documents émis au titre de ce crédit documentaire, aux meilleures conditions du moment.

4- Nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la mise en place du crédit documentaire notamment le risque de change ainsi que le paiement immédiat et à première demande de la BDL, sans déduction aucune ni contestation des frais et commissions, taxes nées en Algérie ainsi que les frais et commissions nés à l'étranger aux cas où ils ne pourraient être récupérés auprès du bénéficiaire.

5- Les documents ainsi que la marchandise qu'ils représentent et plus généralement les biens, objet du présent crédit documentaire, sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de l'engagement que nous vous demandons de souscrire. Cette affectation garantit également les avances, résidat de votre paiement ou le remboursement des engagements souscrits par la BDL, ou par vos correspondants sous forme d'acceptation ou autrement pour quelque cause que ce soit.

- ◆ Pendant toute la durée de cette affectation nous nous engageons à donner des instructions à tout détenteur des marchandises ou des biens pour qu'il ne se dessaisisse de ceux-ci qu'après votre accord exprès.
- ◆ Nous vous autorisons à vendre la marchandise aux enchères publiques en quelque lieu qu'elle se trouvent et nous nous engageons - au cas où le dit vente ne couvrirait pas les sommes que vous avez déboursées ainsi que vos frais et intérêts - à vous régler sans délai la différence.
- ◆ Nous notons que les dispositions de ce point (N°5) ne sont pas applicables dans le cas où le présent crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de nos propres fonds.

6- Si la valeur de la marchandise ou du bien, objet du présent crédit documentaire, vient à baisser en dessous du montant de celui-ci par suite d'une variation, soit des prix, soit des cours de la monnaie, la présente affectation en gage et en nantissement ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution du marge ainsi longtemps que votre

Engagement demeure en vigueur et que nous ne vous

7- Nous nous engageons, si l'assurance est contractée par nos soins, à vous communiquer dans les délais les plus brefs les renseignements relatifs à l'embarquement et à obtenir par notre assureur un titre négociable que nous vous transmettons sur demande.

8- Nous acceptons de vous indemniser à votre première demande, vous rembourser et vous préserver contre tous préjudices, engagements, frais, dommages et dépenses (dont honoraires) que vous auriez encourus dans le cadre du crédit documentaire (sauf en cas de négligence ou faute de votre part) dont ce qui suit :

- a) Tout cas de manquement ou préservation ou exercice des droits de la BDL dans le cadre de ce crédit ou tous documents de garantie.
- b) La réception par la BDL, d'un paiement qui lui est dû (soit par compensation, soit sur ordre de tribunal jugement ou autre) ou une monnaie autre que celle dans laquelle le paiement est dû et qui convient par la BDL (au titre de change en vigueur à la date déterminée par elle) en la devise dans laquelle le paiement est dû dont un montant inférieur à celui qui lui est dû et,
- c) Tous autres frais légaux que la BDL, peut, de manière raisonnable, engager pour protéger ses droits sous couvert du crédit documentaire. Cette indemnité est indépendante des autres obligations de la BDL, et demeure valable au-delà de la validité du crédit.

9- Les droits de la BDL, au titre de ce crédit documentaire, autre accord ou instrument délivré sous couvert de ce crédit documentaire sont cumulatifs et résistent pas d'autres droits. Tout défaut ou retard par la BDL dans l'exercice partiel d'un droit ou d'un seul droit ne l'empêche d'exercer tel droit ou tout autre droit. Toute renonciation ou retardement ne sont considérés comme effectifs que s'ils sont demandés par écrit. Ces termes sont valables nonobstant leur validité, la nullité du crédit documentaire ou toute autre engagement de votre part sous couvert de ce crédit documentaire ou autre en vertu d'une loi, réglementation règle, ou autre condition.

10- Ces conditions, ainsi que les conditions contenues dans la demande d'émission du crédit documentaire s'appliquent sur tous les crédits documentaires émis par vos soins, ainsi qu'à celles qui seront émis à notre demande.

11- En cas de contradiction entre les conditions générales et conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.

12- Nous vous autorisons à débiter notre compte du montant de vos commissions et autres frais dus au titre de l'émission de la présente demande du crédit documentaire. Nous vous autorisons également à débiter notre compte du montant des intérêts de retard selon l'usage au sein de votre établissement.

13- Nous avons dû domiciler à l'adresse indiquée dans vos registres aux fins de nous communiquer toute information concernant ce crédit documentaire par pli postal, recommandé ou par porteur.

Nom :  
Prénom :  
Qualité :

Signature(s) habilitée(s)

## Annexes n°19 : Certificat EXA

The screenshot shows the website interface for applying for EX-A and EUR1 certificates. At the top, there is a navigation bar with the EX-COPE logo, contact information (+335 46 98 19 58), and a search bar. The main heading is "Certificats EUR1 / EX-A" with the subtitle "Vos démarches d'export en ligne".

Two main service cards are displayed:

- EX-A**: 30€<sup>HT</sup> en ligne. "En ligne sans DAF, envoyé sous 2 jours". A red "Commander" button is visible.
- EUR1 et EX-A**: 60€<sup>HT</sup> en ligne. "En ligne sans DAF, envoyé sous 2 jours". A red "Commander" button is visible.

Below these cards, there are two sections titled "DOCUMENTS À FOURNIR" (Documents to provide), each with a list of required documents marked with a checked box:

- EX-A Documents:**
  - Scan de la carte grise
  - Scan de votre pièce d'identité
  - Facture d'achat du véhicule
  - Scan du permis de conduire
  - Extrait de Kbis
- EUR1 et EX-A Documents:**
  - Scan de la carte grise
  - Fiche technique du véhicule
  - Scan de votre pièce d'identité
  - Facture d'achat du véhicule
  - Scan du permis de conduire
  - Extrait de Kbis

At the bottom, there are two informational sections:

- Certificat EX-A:** Explains that the EX-A certificate is used for customs formalities for import and export. It was introduced on January 1, 1998, to simplify operations and reduce information requirements. It is used for intra-EU operations and trade with third countries.
- Certificat EUR1:** Described as a certificate of origin for goods, allowing them to benefit from reduced customs duties. It is based on reciprocal trade agreements with EU countries. Three conditions must be met for its use:
  - It must exist between the EU and the third country.
  - The products must be of EU or third country origin.
  - There must be a certificate of origin for the product or goods.

*Table des matières*

*Remerciements*

*Dédicaces*

*Liste des abréviations*

*Liste des tableaux*

*Liste des figures*

*Sommaire*

*Introduction générale*..... 01

***Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur***

***Introduction*** ..... 05

**Section 01 : les éléments de base du commerce extérieur**..... 05

**1. Généralités sur le commerce extérieur** ..... 05

**1.1. Notions générales**..... 05

**2. Les théories du commerce international** ..... 08

**2.1. Les théories traditionnelles du commerce international** ..... 08

**2.1.1. Les théories classiques** ..... 08

**2.1.2. Les théories néoclassiques** ..... 09

**2.2. Les nouvelles théories du commerce international** ..... 10

**2.2.1. L'approche néo factorielle** ..... 10

**2.2.2. L'approche néo technologique** ..... 10

**2.2.3. Théorie macroéconomiques**..... 10

**2.2.4. Théorie de la firme** ..... 11

**3. Les documents nécessaires pour les opérations du commerce extérieur** ..... 12

**3.1. Le contrat international** ..... 12

**3.1.1. Les effets du contrat de commerce international** ..... 12

**3.1.2. Transfert de propriété et de risques** ..... 13

**3.2. Les documents commerciaux** ..... 13

**3.2.1. Les documents de prix** ..... 13

**3.2.2. Les documents de transport** ..... 13

**3.2.3. Documents d'assurance**..... 14

**3.2.4. Les documents annexes**..... 14

**Section 02 : Instruments et techniques de paiement à l'international** ..... 15

**1. Instruments de paiements à l'international** ..... 15

<b>1.1.Le virement international .....</b>	<b>15</b>
<b>1.1.1.Les moyens de communication du virement international .....</b>	<b>15</b>
<b>1.2.Le chèque .....</b>	<b>15</b>
<b>1.3.Les effets de commerce .....</b>	<b>15</b>
<b>1.3.1.La lettre de change .....</b>	<b>16</b>
<b>1.3.2.Le billet à ordre .....</b>	<b>16</b>
<b>2.Les techniques de financement.....</b>	<b>16</b>
<b>2.1. Le financement des importations.....</b>	<b>16</b>
<b>2.1.1.Le crédit documentaire. ....</b>	<b>16</b>
<b>2.1.2.Laremise documentaire. ....</b>	<b>17</b>
<b>2.1.3. L'encaissement simple .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2.Le financement des exportations .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2.1.Le crédit acheteur .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2.2. Le crédit fournisseur .....</b>	<b>18</b>
<b>3.L'assurance internationale .....</b>	<b>18</b>
<b>3.1. La police d'assurance .....</b>	<b>19</b>
<b>3.2.Les différents types de police d'assurance .....</b>	<b>19</b>
<b>3.3.Risques exclus par les assurances .....</b>	<b>19</b>
<b>3.4.L'assurance transport .....</b>	<b>20</b>
<b>Section03 : La logistique internationale et procédures de dédouanement.....</b>	<b>20</b>
<b>1.La logistique internationale .....</b>	<b>20</b>
<b>1.1.Présentation et enjeux de la logistique .....</b>	<b>20</b>
<b>1.2.Les moyens de transport .....</b>	<b>20</b>
<b>1.2.1. Le transport maritime .....</b>	<b>21</b>
<b>1.2.2.Le transport aérien.....</b>	<b>22</b>
<b>1.2.3Le transport terrestre .....</b>	<b>23</b>
<b>1.2.4.Transport fluvial .....</b>	<b>23</b>
<b>1.2.5.Transport ferroviaire .....</b>	<b>24</b>
<b>1.3.Choix des moyens de transport .....</b>	<b>24</b>
<b>2.Les incoterms .....</b>	<b>24</b>
<b>2.1 Définition et rôle des incoterms .....</b>	<b>24</b>
<b>2.2. Classement des incoterms .....</b>	<b>25</b>
<b>2.3. Choix des incoterms .....</b>	<b>25</b>
<b>3.Le dédouanement .....</b>	<b>26</b>

<b>3.1.Généralités sur les douanes .....</b>	<b>26</b>
<b>3.2. Processus de dédouanement .....</b>	<b>28</b>
<b>3.2.1. La conduite en douane .....</b>	<b>28</b>
<b>3.2.2. La mise en douane .....</b>	<b>29</b>
<b>3.2.3.Les modalités de dédouanement .....</b>	<b>29</b>
<b>3.3.Facilitation de dédouanement .....</b>	<b>32</b>
<b>3.3.1.Réduction des délais de dédouanement .....</b>	<b>32</b>
<b>3.3.2.La réduction des frais en douane .....</b>	<b>33</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>34</b>

*Chapitre II :*

*L'importation des équipements médicaux en Algérie*

<b>Introduction .....</b>	<b>36</b>
<b>Section 01 : Généralités sur les dispositifs médicaux .....</b>	<b>36</b>
<b>1.Présentation des dispositifs médicaux .....</b>	<b>36</b>
<b>1.1.Définition du dispositif médical .....</b>	<b>36</b>
<b>1.2.Définition des équipements médicaux .....</b>	<b>37</b>
<b>1.3.Cycle de vie des DM .....</b>	<b>37</b>
<b>2.Classification des dispositifs médicaux.....</b>	<b>39</b>
<b>2.1.Classification selon le degré de risque .....</b>	<b>39</b>
<b>2.2. Classification selon la nature.....</b>	<b>41</b>
<b>2.3.Classification selon leur fonction .....</b>	<b>41</b>
<b>2.4.Classification selon l durée d'utilisation.....</b>	<b>42</b>
<b>3.Les acteurs du marché des Dispositifs médicaux dans le monde .....</b>	<b>42</b>
<b>Section 2 : Règlement sur les procédures d'importation des équipements médicaux en Algérie .....</b>	<b>47</b>
<b>1.Le secteur des dispositifs médicaux en Algérie.....</b>	<b>47</b>
<b>1.1.L'industrie des équipements médicaux en Algérie.....</b>	<b>47</b>
<b>1.2.Un marché structurellement importateur .....</b>	<b>50</b>
<b>1.3.Les administrations responsables sur dispositifs médicaux .....</b>	<b>51</b>
<b>2.Formalités administratifs de l'importation des DM .....</b>	<b>53</b>
<b>2.1.Agrément pour l'importation des équipements médicaux .....</b>	<b>53</b>
<b>2.2.Conditions techniques des importations des équipements médicaux .....</b>	<b>54</b>
<b>3.La réglementation appliquée sur les dispositifs médicaux en Algérie .....</b>	<b>55</b>

3.1. Les modalités d'homologation des dispositifs médicaux .....	55
3.2. La réglementation douanière sur l'importation des dispositifs médicaux.....	56
3.3. Les mesures exceptionnelles sur ces importations durant la pandémie (covid-19).....	57
Section 3 : procédure d'achat des équipements médicaux .....	59
1. L'expression des besoins et la décision d'achat .....	59
1.1. Le choix d'un marché .....	60
2.1. Choix d'un marché international .....	60
2.2. Le marché Algérien de la santé .....	61
3. La recherche des fournisseurs .....	61
3.1. L'identification et le choix des fournisseurs .....	61
3.1.1. La localisation des sources d'approvisionnement .....	62
3.1.2. Les outils de recherche des fournisseurs .....	62
3.1.3. La sélection des fournisseurs .....	63
3.1.4. Les étapes principales du processus de choix du fournisseur .....	63
3.1.5. La sélection définitive des fournisseurs.....	64
3.2. Méthodes de paiement des fournisseurs étrangers.....	65
3.3. La négociation avec le fournisseur.....	66
Conclusion .....	67

### *Chapitre III :*

#### *Suivi d'une opération d'importation d'équipements médicaux par la*

#### *SARL TSM*

Section 01 : Présentation de la SARL « TSM » et la méthodologie suivie .....	69
1. Présentation de la SARL « TSM » .....	69
1.1. Historique de la SARL TSM .....	69
1.2. Savoir faire .....	69
1.3. Potentiel humain et matériels.....	69
1.4. Equipements .....	70
1.5. Engagement .....	70
1.6. Organigramme de la SARL « TSM » .....	70
1.7. Fonction de chaque service .....	71
2. Présentation du cadre méthodologique suivi .....	72
2.1. Approche de la recherche .....	72
2.2. Stratégie de la recherche .....	73

<b>2.3. Justification du choix de l'entreprise « SARL TSM » .....</b>	<b>73</b>
<b>2.4. La collecte des données .....</b>	<b>73</b>
<b>2.4.1. Outil de collecte .....</b>	<b>73</b>
2.4.2. Composition du guide d'entretiens .....	73
<b>2.5. Analyse des données .....</b>	<b>73</b>
<b>2.6. Résultat de l'entretien .....</b>	<b>73</b>
<b>Section 02 : Opération d'importation par remise documentaire .....</b>	<b>73</b>
<b>1. Le contrat commercial .....</b>	<b>75</b>
<b>2. Obtention de l'autorisation d'importation .....</b>	<b>76</b>
<b>3. Attestation de la taxe de domiciliation bancaire .....</b>	<b>79</b>
<b>4. Pré domiciliation bancaire.....</b>	<b>82</b>
<b>5. Réalisation d'une remise documentaire .....</b>	<b>84</b>
<b>6. Récupération de la marchandise.....</b>	<b>87</b>
<b>Section3 : opération d'importation par le crédit documentaire .....</b>	<b>88</b>
<b>1. Le contrat commercial .....</b>	<b>88</b>
<b>2. Obtention de l'autorisation d'importation .....</b>	<b>89</b>
<b>3. Attestation de la taxe de domiciliation bancaire .....</b>	<b>92</b>
<b>4. Pré domiciliation bancaire.....</b>	<b>94</b>
<b>5. Demande d'émission de crédit documentaire irrévocable.....</b>	<b>98</b>
<b>6. Récupération des marchandises .....</b>	<b>104</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>105</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>107</b>
<b>Références bibliographiques</b>	
<b>Annexes.</b>	

## **Résumé :**

Les opérations d'import et d'export sont complexes et demandent l'intervention de plusieurs acteurs comme les banques, les fournisseurs, les importateurs, la douane, les transporteurs, services des imports, transitaire...etc. ou chacun effectue des tâches bien précises mais avec une coordination avec les autres acteurs ou nous l'avons illustré dans notre cas pratique au niveau de la SARL « TSM » qui est une entreprise importatrice spécialisée en matériels médicaux-chirurgicaux

L'intérêt de notre recherche porte sur l'étude de la conduite d'une opération d'importation des équipements médicaux dès l'expression du besoin, le paiement de cette marchandise en utilisant le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyen de financement jusqu'à la récupération de la marchandise importée. Le cas pratique que nous avons réalisé au niveau de l'organisme d'accueil, nous a permis de mieux comprendre le déroulement et le rôle de chaque intervenant d'une opération d'importation.

Mots clés : importation / commerce extérieur / équipements médicaux / crédit documentaire / remise documentaire

### **The summary**

Import and export operations are complex and require the intervention of several actors such as banks, suppliers, importers, customs, carriers, import services, freight forwarder, etc. where each one performs very specific tasks but with coordination with the other actors where we have illustrated it in our practical case at the level of the limited liability company "TSM" which is an importing company specializing in medical-surgical equipment.

The interest of our research relates to the study of the conduct of an import operation of medical equipment from the expression of the need, the payment of this merchandise using the documentary credit and the documentary remittance as a means of financing until " the recovery of the imported goods. The practical case that we carried out at the level of the host organization, allowed us to better understand the progress and the role of each party involved in an import operation.

Keywords: import/ trade /medical equipment/ documentary credit / documentary collection