



**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-
OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,
COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES**

Mémoire de fin d'étude

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

Spécialité : Finance et Commerce International

Thème

**Les Procédures d'importation
Cas : Importation des machines à laver 07kg en
CKD par l'unité climatisation au sein de
l'entreprise ENIEM Oued-Aissi.**

Présenté par :

Matouk Cylia.

Rahmani Ouiza.

Encadré par : Dr Abidi Mohammed

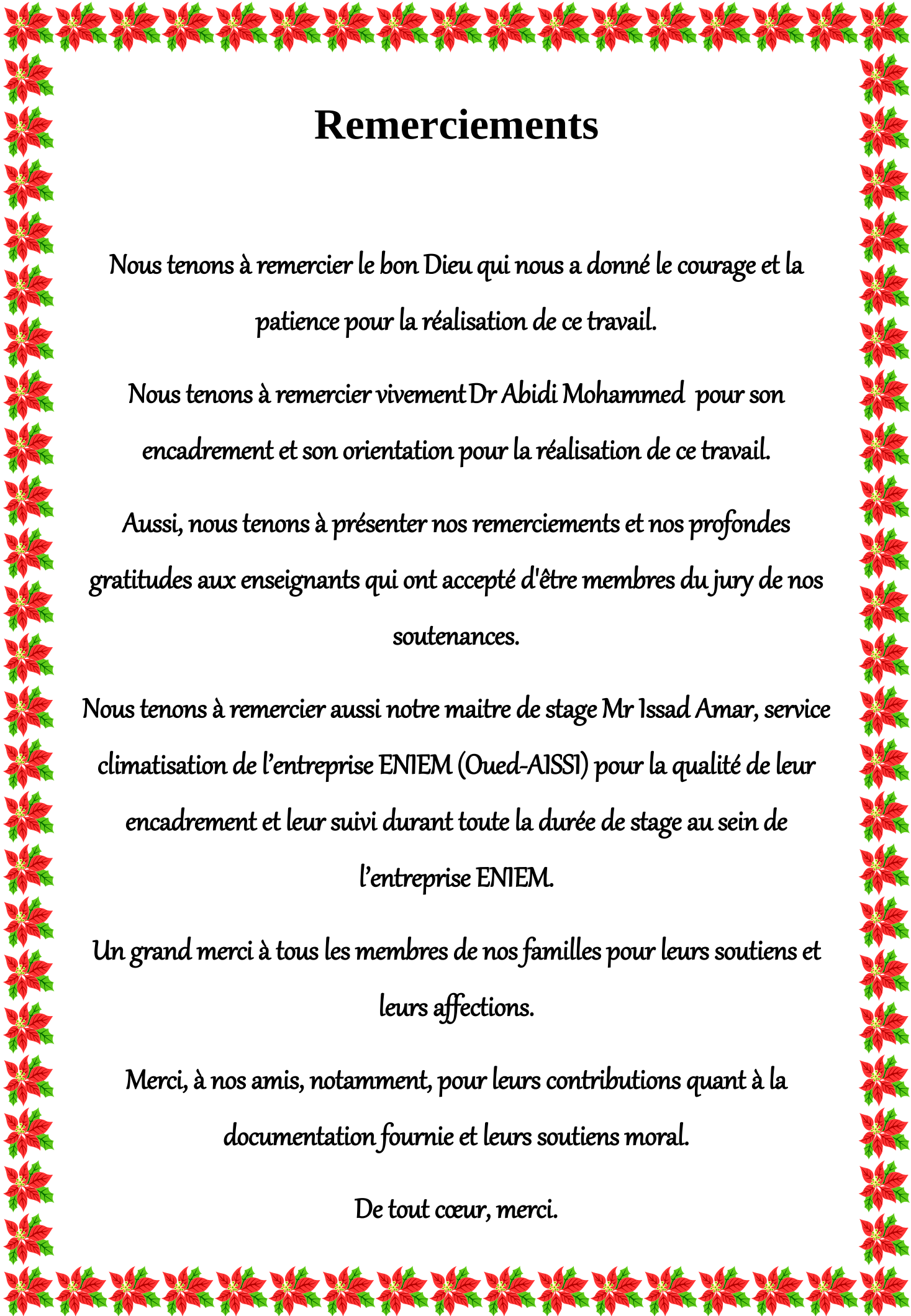
Devant le jury:

Présidente : Melle GUERMAH Hayet MAA UMMTO

Examineur: Mr HAMI Lounes MAA UMMTO

Encadreur : Dr ABIDI Mohammed MCB UMMTO

Promotion 2018/2019



Remerciements

Nous tenons à remercier le bon Dieu qui nous a donné le courage et la patience pour la réalisation de ce travail.

Nous tenons à remercier vivement Dr Abidi Mohammed pour son encadrement et son orientation pour la réalisation de ce travail.

Aussi, nous tenons à présenter nos remerciements et nos profondes grâtitudes aux enseignants qui ont accepté d'être membres du jury de nos soutenances.

Nous tenons à remercier aussi notre maitre de stage Mr Issad Amar, service climatisation de l'entreprise ENIEM (Oued-AISSI) pour la qualité de leur encadrement et leur suivi durant toute la durée de stage au sein de l'entreprise ENIEM.

Un grand merci à tous les membres de nos familles pour leurs soutiens et leurs affections.

Merci, à nos amis, notamment, pour leurs contributions quant à la documentation fournie et leurs soutiens moral.

De tout cœur, merci.

Dédicaces

A nos très chers parents,

A nos frères et sœurs,

A tous nos ami(e)s.

M. Cylia et R. Ouiza

SOMMAIRE

SOMMAIRE

Introduction générale.....	02
Chapitre I : évolution de commerce international et ses acteurs majeurs	
Section 01 : L'évolution du commerce international.....	07
Section 02: les institutions du commerce internationale.....	10
Section 03 : l'insertion de l'Algérie dans le commerce international.....	19
Chapitre II : la logistique du commerce international	
Section 01 : le transport international.....	26
Section 02 : L'assurance du transport international.....	32
Section 03 : Les incoterms et le dédouanement.....	38
Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation	
Section 01 : les instruments et les techniques de paiement.....	50
Section 02 : les risques liés aux opérations d'importations.....	63
Section 03 : les couvertures des risques liés aux opérations d'importations.....	66
Chapitre III : La conduite d'une opération d'achat et d'importation Au sein de l'unité Cuisson ENIEM d'OUED AISSI	
Section 01 : Présentation de l'Entreprise National de des Industries de l'Electroménager ENIEM.....	72
Section 2 : démarche suivi d'une opération d'importation.....	77
Conclusion générale	92
Bibliographie.....	94
Liste des tableaux	98
Liste des figures.....	98
Table des matières	100
Annexes	

Liste des Abréviations

Liste des abréviations

- ✓ **B/L:** Bill of lading.
- ✓ **CCI:** Chambre de Commerce International.
- ✓ **CCM :** la commission centrale du marché
- ✓ **CCM :** la commission centrale du marché.
- ✓ **CEO :** Commission d'évaluation des offres
- ✓ **CFR:** Cost and Freight.
- ✓ **CIF:** Cost, Insurance and Freight.
- ✓ **CIP:** Carriage, Insurance, Paid to.
- ✓ **CIV:** Conditions Internationales de Vente.
- ✓ **CKD:** Completely Knocked Down..
- ✓ **COP** Commissions d'ouverture des Plis
- ✓ **CPT:** Carriage Paid To.
- ✓ **DAF:** Delivered At Frontiere.
- ✓ **DAI :** Demande d'Achat Interne.
- ✓ **DDP:** Delivered Duty Paid.
- ✓ **DDU:** Delivered Duty Unpaid.
- ✓ **DEQ:** Delivered Ex Quay.
- ✓ **DES:** Delivered Ex Ship.
- ✓ **DGI :** direction de gestion industrielle
- ✓ **DIB :** Demande d'Imputation Bancaire.
- ✓ **DSTR :** Déclaration Simplifiée de Transit Routier.
- ✓ **ENIEM :** Entreprise Nationale des Industries Electro Ménager
- ✓ **EXW:** EX Works.
- ✓ **FAS:** Free Along Side Ship.
- ✓ **FCA:** Free Carrier.
- ✓ **FMI:** Fond Monétaire International
- ✓ **FMN:** Firmes Multinationales
- ✓ **FOB:** Free On Board.

- ✓ **GATT:** General Agreement on Tariffs and Trade.
- ✓ **Incoterms:** International Commercial Terms.
- ✓ **ISO:** International Standard Organisation.
- ✓ **LTA:** Lettre de Transport Aérien.
- ✓ **LTR:** Lettre de Transport Routier.
- ✓ **OMC:** Organisation Mondiale du Commerce.
- ✓ **SAA :** Caisse Algérienne Des Assurances et des prévoyances
- ✓ **SARL:** Société à Responsabilité Limitée.
- ✓ **SWIFT:** Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

Introduction Générale

Introduction générale

Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges de biens et services entre agents résidents sur des territoires économiques différents. Son origine tient au fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources (matières premières) ni de tous les facteurs de production (terre, capital, travail, technologie) sur son propre territoire. Ce phénomène se traduit par l'aspect d'importation et d'exportation qui peuvent constituer un véritable vecteur de développement.

Mises en place principalement au sortir de la deuxième guerre mondiale, les organisations internationales ont créé un climat favorable au développement des échanges internationaux. Des accords internationaux furent adoptés afin de régler des questions intéressantes, plusieurs pays concernant notamment le fonctionnement du système monétaire international, du système commerciale mondial, des politiques de développement, etc.

Concernant l'Algérie, l'évolution du commerce mondial a marqué son passage du système socialiste vers l'économie de marché dès les années 90, cela avec l'adoption de lois et règlements qui favorisent l'implantation d'entreprises, facilitent l'entrée et la sortie du monde des affaires, et assurent toutes la sécurité nécessaire aux transactions économiques et financières.

Ainsi, les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont acheminés, commandés et vendus par voie aérienne, maritime et terrestre partant des lieux de production jusqu'aux marchés de consommation.

Cependant, la logistique internationale couvre ainsi un grand nombre de domaines de transport international. Elle touche également aux conditions de vente (l'assurance et les incoterms), ainsi que le passage en douane.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités, de plus en plus sophistiquées à sécuriser les opérations de commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Les entreprises algériennes sont amenées à acheter à l'étranger pour diverses raisons : pour la nécessité, vu l'indisponibilité des marchandises sur le territoire national, pour le potentiel de celles-ci à faciliter le processus de production, ou encore pour effectuer une vente en état sans transformation.

Introduction générale

A cet égard, notre préoccupation majeure est de répondre à la problématique suivante :

Quelles sont les procédures d'importation utilisées au niveau de l'entreprise ENIEM ?

Afin de répondre à la question principale, diverses questions secondaires peuvent s'imposer :

- ✓ **Quelle est la démarche suivie par l'entreprise ENIEM pour importer des machines à laver 7 Kg en CKD ?**
- ✓ **Quelles sont les éléments logistiques et les moyens de paiement utilisés pour cette opération d'importation ?**

En guise d'hypothèses, un processus d'achat nécessite la maîtrise des techniques du commerce international et les procédures applicables au secteur des importations depuis l'expression du besoin, la prospection des marchés fournisseurs, l'identification des risques et enjeux, jusqu'à la réception des marchandises

Ceci passe également par la maîtrise de la logistique qui a pour but l'organisation et la réalisation matérielle de l'opération commerciale à savoir le choix du mode de transport, de l'incoterm, le mode de paiement, les risques de transfert de propriété et enfin le dédouanement.

En analysant ce thème et afin de répondre à la problématique, nous allons effectuer une recherche théorique dans la littérature, ensuite suivre un cas pratique sur le sujet à travers un stage au sein de l'entreprise ENIEM.

La démarche suivie est scindée en quatre chapitres :

Le premier chapitre est axé sur les fondements du commerce international. Nous verrons un aperçu historique sur le développement du commerce international ainsi que l'évolution de celui-ci en Algérie.

Dans le deuxième chapitre nous nous intéresserons à la logistique du commerce internationale, à savoir, le transport international, l'assurance et les formalités douanières, ainsi que les incoterms.

Introduction générale

Le troisième chapitre porte sur les paiements dans le commerce international, dans lequel on traitera les instruments et les techniques de paiement, la domiciliation bancaire, ainsi que la gestion du risque.

Enfin, dans le quatrième chapitre, on essayera d'illustrer un cas pratique portant sur une opération d'achat et d'importation dans l'entreprise « ENIEM », elle s'énonce en deux sections. La première consiste en la présentation de l'organisme d'accueil, dans la seconde nous étalerons les étapes suivies par cette entreprise lors de l'achat et l'importation d'une « collection machine à laver 7 kg » effectuée par cette entreprise.

Chapitre I :

**Evolution du commerce
international et ses acteurs
majeurs**

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

Introduction

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisés entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit.

Le développement des transactions internationales a été facilité par le recours à des instruments de paiement de financement et de garanties permettant une sécurité aux vendeurs et acheteurs qui se connaissent peu ou pas du tout.

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

Section 1 : L'évolution du commerce international

Le commerce international est défini comme l'ensemble des opérations d'achat et de vente de marchandises entre les pays. Ces opérations trouvent leur origine dans l'antiquité, mais l'essor de l'échange moderne apparaît vers la fin de la seconde guerre mondiale, du fait de l'accroissement de la population et donc de la consommation et du développement des techniques de production et de financement. C'est à partir de 1990 que le commerce international a montré sa pleine expansion à travers la globalisation financière et la mondialisation de l'économie.

1 Les étapes de l'évolution du commerce international :

Le processus de l'évolution du commerce international depuis sa naissances jusqu'à nos jours peut se présenter en trois grandes étapes : l'étape d'avant 1945, l'étape entre 1945 et 1990 et enfin l'étape d'après 1990.

Cette répartition est effectuée à la base des changements ayant sensiblement affecté les échanges, à savoir la mise en place d'un nouveau système monétaire international (les accords de Bretton Woods en 1944) et la déréglementation financière ayant débutée dans les années 1970-80 mais vulgarisée dans les années 1990¹.

1-1 Le commerce international avant 1945 :

Le développement qu'a connu le monde dans le domaine du commerce international est dû à plusieurs facteurs. Les plus importants d'entre eux sont la révolution industrielle, précédée par la révolution agricole et la modernisation des moyens de transport auxquels s'ajoute la stabilité monétaire (étalon-or).

La révolution agricole a contribué à l'amélioration des conditions de vie de la population à travers la diversification des biens de consommation et de production, ce qui a encouragé d'une façon importante la croissance démographique. Cette dernière a été aussi d'une importance capitale dans la relance qu'a connue le commerce international dans les pays en voie de développement, à travers le marché de la main d'œuvre et le marché de consommation stimulant la production pour répondre aux besoins de la population. Cette révolution a eu un effet important sur le démarrage de la révolution industrielle la fin du

¹ MUCCHIELLI. J. L. (2005), « Relations économiques internationales », Panthéon Sorbonne, Paris, P. 25.

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

18^{ème} siècle et le début du 19^{ème} à travers des transformations de plus en plus importantes sont apportées au processus de production. Ce facteur par la suite a été le moyen de modernisation et de progrès techniques à travers la prédominance industrielle dans toutes les branches, en reposant sur le système machinisme de plus en plus sophistiqué.

La révolution industrielle et l'invention technologique ont comme conséquences, la modernisation des moyens du transport qui a été d'un apport exceptionnel pour la croissance des relations d'échanges entre les nations de différentes places géographiques.

A côté de ces facteurs positifs, d'autres éléments sont à l'origine des discordances dans les échanges ; la crise des années 30 les troubles des systèmes monétaires et la conquête des territoires. Ces éléments impliquent le changement des règles du commerce international qui ont contribué à l'intensification des échanges internationaux.

Durant la période entre deux guerres mondiales (1914-18 et 1939-45), et notamment l'année de la crise économique (1929), le commerce mondial a marqué une récession ; il n'augmente que de 3% entre 1914-1937 et une baisse de 20% en 1932².

Cette récession est justifiable du fait de l'ordre économique mondial qui régnait à l'époque, profitant uniquement à une partie des opérations économiques et impliquant des troubles politiques, sociaux et économiques. En effet, les échanges internationaux ont été dominés par la Grande Bretagne qui a été le véritable atelier du monde. Mais, au fur et à mesure que la révolution industrielle gagne l'Europe de l'ouest et s'étend aux Etats-Unis et au Japon, des conflits d'intérêts sont apparus dans le partage des gains du commerce international, d'où la nécessité de mettre en place un nouvel ordre économique mondial

1-2 Le commerce international entre 1945-1990 :

Cette période (1945-1990) a été caractérisée par la mise en place d'un nouveau système monétaire international à travers les accords de BrettonWoods en 1944, qui a été profondément bouleversé par le passage d'un régime de change fixe à un régime flottant en 1971, et la création du GATT³ en 1947 dont le but est de lutter contre le protectionnisme et de favoriser le libre-échange, c'est-à-dire, réduire les tarifs douaniers et les autres obstacles du

² MUCCHIELLI. J. L, Ibid, P. 31.

³ General Agreement on Tariffs and Trade, expression Anglo-Saxons signifiant en français accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Il s'agit de règles inspirées par les USA, destinées à agir la politique commerciale internationale.

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

commerce international pour atteindre un accroissement de plus en plus remarquable, tendant vers une économie mondialisée qui efface toute sorte de frontière et de restriction.

Dans l'immédiat, après la 2^{ème} guerre mondiale, le monde est sorti avec l'apparition des Etats-Unis comme puissance mondiale dominante notamment dans le domaine des échanges internationaux qui ont connu un essor sans précédent : C'est l'âge d'or du commerce international. Ces échanges sont réalisés en majorité dans la triade « l'Amérique de nord, le Japon et l'Europe », notamment les Etats-Unis, l'Allemagne et la Grande Bretagne suivies de la France, le Canada, le Japon et la Russie.

L'Europe a marqué un nouveau déclin, car sa part dans le commerce mondiale est à son plus bas niveau du fait qu'elle ne représente que 35% en 1948 contre 60% en 1880⁴.

Certains pays en voie de développement (PVD), à savoir ceux de l'Amérique latine, de l'Afrique, du Moyen-Orient et de l'Asie (à l'exception du Japon et des pays à planification centrale comme la Russie) connaissent une augmentation de leurs parts dans les exportations mondiales : 19,2% en 1973 et 21,4% en 1990. Cette hausse vient d'une augmentation du flux vers les pays de l'est et surtout d'un accroissement du flux vers les pays en voie de développement eux-mêmes. Soit un cinquième du total des échanges sont réalisés par les PVD durant cette période. L'accélération des échanges de ces pays après 1973 est due aux chocs pétroliers où l'Europe a reculé, alors que l'Asie (Japon) et certains PVD et l'OPEP ont connu une montée dans leurs parts.

1-3 Le commerce international après 1990 :

Le phénomène de la libéralisation financière (portant sur la déréglementation, désintermédiation financière et décloisonnement des marchés financiers) donne au commerce international du troisième millénaire, un autre tournant en parlant beaucoup plus de la mondialisation. Cela a été accompagné d'une régionalisation européenne (l'union économique et monétaire européenne en 1995), ce qui a conduit à une véritable croissance du commerce international au niveau mondial à travers l'intégration des marchés des biens et services, la concurrence et l'apparition de nouveaux concurrents étrangers et le transfert de technologie entre les firmes multinationales (FMN) sous l'effet des investissements directs à l'étranger (IDE).

⁴ MUCCHIELLI. J. L, op cit, P. 55.

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

Cette croissance a été complétée par la création de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) en 1995 qui a remplacé le GATT pour réguler les relations commerciales et régler les conflits qui peuvent naître entre les nations. Cela à fin d'assurer un bon déroulement des relations économiques internationales.

Durant cette période, la part des pays en voie de développement dans les échanges internationaux a progressivement augmentée, notamment l'Asie (Hong-Kong, la Corée du sud et la Chine) qui a connu une forte progression pour être parmi les dix premières exportateurs des produits manufacturés dominant les marchés internationaux. Par exemple la Chine, elle joue un rôle de plus en plus important des échanges internationaux et qui se renforce après son entrée dans l'OMC en 2002. En 2003, selon l'OCDE, elle est le deuxième exportateur de la zone asiatique, et le quatrième exportateur mondial.

Section 2 : les institutions du commerce internationale

1 Les institutions financières :

1-2 Le fonds monétaire international (FMI) :

Le FMI est une institution spécialisée issue des accords monétaire de bretton-Woods de juillet 1944. Plusieurs fonctions lui sont assignées, notamment la régulation du système monétaire international. L'acte créant le FMI est entré en vigueur le 27 décembre 1945 et ses activités proprement dites en septembre 1946 ou les délégués de 40 pays s'étaient retrouvés a Washington pour la première session annuelle du conseil des gouverneurs.

Le FMI compte actuellement 185 pays membres. Conçu à l'origine par et pour les pays industrialisés, l'institution a subi le choc des indépendances nationales à partir des années 60 et a du se pencher sur les problèmes du développement⁵.

1-2-1 organisation et structure :

L'organisation du FMI s'est inspirée du principe de la pratique des affaires. Les pays membre ont souscrit au capital selon des critères complexes prenant en considération le niveau du PNB, la structure du commerce extérieur, les réserves internationales, etc.

⁵ BRAHIM GUENDOUZI. (2008), « relations économiques internationales », édition el Maarifa, Alger p.118.

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

1-2-1-1 le système des quotes-parts :

Les ressources du FMI proviennent principalement des souscriptions (au capital) ou quotes-parts que les pays versent au moment de leur adhésion, ou des augmentations de quotes-parts issues de révisions périodiques. Les pays versent 25 % en or ou en devise (après la démonétisation de l'or à partir de 1996, celui est remplacé par une devise, notamment le dollar) et 75% en monnaies nationale. Les quotes-parts ne sont pas fixes. Elles sont révisables généralement tous les cinq ans⁶.

La quote-part dépend en général du poids du pays dans l'économie mondiale : plus son économie (en termes de production) est grande et plus ses échanges sont importants et variables, plus sa quote-part est élevée. La contribution la plus forte (17,16 % du total des quotes-parts) est celle des États Unis, première puissance économique mondiale; La dernière en date des révisions des quotes-parts, qui est entrée en vigueur en janvier 2001.

Tableau n°1: Quotes-parts et pourcentage des voix (révision de 2001)

	Quotes-parts	Pourcentage en Voix
Etats-Unis	37 149 300	17,16 %
Japon	13 312 800	6 ,16 %
Allemagne	13 008 200	6,02%
France	10 738 500	4,97%
Royaume-Uni	10 738 500	4 ,97%
Total pays Membre	212 414 900	100%

Source : FMI, rapport annuel 2001, Washington DC.

1-2-2 Les missions du FMI :

Les missions assignées aux FMI figurent dans l'article premier de ces statuts approuvés par les pays signataire des accords de breton-woods de juillet 1944. Il s'agit pour l'institution de :

⁶ Marie-France l'Hériveau.(1990), « le fonds monétaire international et les pays tiers monde », 2^e édition, paris p.24.

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

- Promouvoir la coopération monétaire internationale au moyen d'une institution permanente fournissant un mécanisme de consultation et de collaboration en ce qui concerne les problèmes monétaires internationaux.
- Faciliter l'expansion et l'accroissement harmonieux du commerce international.
- Promouvoir la stabilité des changes, maintenir entre les États membres des régimes de change ordonnés et éviter les dépréciations concurrentielles des changes.
- Aider à établir un système multilatéral de règlement des transactions courantes entre les États membres et à éliminer les restrictions de change qui entravent le développement du commerce mondial.
- Donner confiance aux États membres en mettant les ressources générales du Fonds temporairement à leur disposition moyennant des garanties adéquates, leur fournissant ainsi la possibilité de corriger les déséquilibres de leurs balances des paiements⁷.

1-2-3 les droits de tirage spéciaux (DTS) :

Le DTS (droit de tirage spécial) est un instrument de réserve international créé par le FMI en 1969 (dans le cadre du premier amendement à ses Statuts) pour répondre aux préoccupations des États membres, qui craignaient que le stock des réserves internationales à l'époque ne suffise pas, compte tenu de sa croissance escomptée, pour appuyer l'expansion du commerce mondial. Le DTS a été créé pour servir d'instrument de réserve complémentaire susceptible d'être «alloué» périodiquement par le FMI aux États membres en cas de besoin, ou annulé dans le cas inverse. Les DTS (connus parfois sous l'appellation d'«or-papier», bien qu'ils n'aient pas de représentation physique) sont alloués aux États membres (par inscription en compte courant) au prorata de leur quote-part.

Les membres du FMI peuvent utiliser les DTS dans le cadre de transactions entre eux, avec 16 détenteurs «institutionnels» de DTS, ou avec le FMI. Le DTS est aussi l'unité de compte du FMI., ou base d'une unité de compte par d'autres organisations internationales et régionales, ou dans le cadre de conventions internationales.

La valeur du DTS est fixée chaque jour sur la base d'un panier de quatre grandes monnaies : le dollar, l'euro, la livre sterling et le yen. Au 1er juillet 2004, 1 DTS valait 1,48 dollar. La composition de ce panier de monnaies est réexaminée tous les cinq ans pour

⁷ BRAHIM GUENDOULI. (2008), op cit, p. 120

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

s'assurer qu'elle est représentative des monnaies utilisées dans les transactions internationales, et que les pondérations assignées aux différentes monnaies reflètent leur importance relative dans le système commercial et financier international⁸.

1-3 La Banque Mondiale :

En juin 1946 est entrée en fonction de la seconde institution financière internationale prévue par les accords de Bretton-Woods, la banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) appelé actuellement groupe Banque Mondiale. Elle est chargée des prêts d'investissement de longue période. Son pouvoir économique et financier s'avère déterminant dans le processus de structuration de l'économie mondiale⁹.

1-3-1 organisation et structure :

L'organisation et la structuration de la Banque Mondiale sont calquées sur celle du FMI. Un pays ne peut y adhérer s'il n'a pas déjà intégré le fonds. On compte 184 Etats membres.

1-3-1-1 souscription au capital :

La banque mondiale dispose d'un capital propre qui est souscrit par les pays membres. Ce capital, initialement égal à dix milliards de dollars, est périodiquement augmenté pour tenir compte des évolutions des économies nationales ainsi que pour accroître ses activités. En complément, des emprunts sur les marchés financiers internationaux sont régulièrement contractés pour répondre aux diverses demandes de financement exprimé par ses partenaires.

La souscription de chaque pays membre n'est libérée qu'à hauteur de 20% alors que les 80% restants représentent une garantie aux créanciers de la Banque Mondiale. Sur les 20% versés, on distingue 2% en devise (ou en DTS) et 18% en monnaie nationale.

1-3-2 Les missions de la Banque Mondiale :

L'article premier des statuts de la Banque Mondiale définit les missions de celle-ci qui sont les suivantes :

⁸ Marie-France l'Héritier.(1990), op cit, p. 38

⁹ BRAHIM GUENDOUZI. (2008), op cit, p. 125

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

- Aider à la reconstruction et au développement des pays touchés par la seconde guerre mondiale ;
- Promouvoir les investissements privés à l'étranger au moyen de garanties ou de participation aux prêts et autres investissements effectués par des fournisseurs privés de capitaux ;
- Promouvoir l'expansion des échanges internationaux et l'équilibre des balances délairements en encourageant les investissements productifs dans les pays membres ;
- Harmoniser ses prêts avec les autres financements internationaux obtenus par les pays membres ;
- Développer les entreprises locales tout en fournissant des moyens de financement étrangers.

1-3-3 Les opérations de la Banque Mondiale :

La Banque Mondiale prête directement aux pays qui ont un revenu intermédiaire, c'est-à-dire ceux dont le revenu annuel par habitant est inférieur à 5445 dollars. Ses prêts peuvent également concerner les entreprises et autres entités de ces pays, avec la garantie du gouvernement concerné.

Les prêts octroyés sont de longue durée, allant de 12 à 20 ans avec une période de grâce de 3-5 ans durant laquelle l'emprunteur n'a aucun remboursement à effectuer. Un barème de taux d'intérêt différencié est adopté en faveur des pays en développement¹⁰.

1-3-4 Les institutions de la Banque Mondiale :

- **Association Internationale du Développement (IDA)**

L'Association Internationale de Développement (IDA) est la partie de la Banque mondiale qui aide les pays les plus pauvres du monde. Fondée en 1960, l'IDA vise à réduire la pauvreté en accordant des crédits sans intérêt et des subventions pour des programmes qui stimulent la croissance économique, réduisent les inégalités et améliorent les conditions de vie des populations. L'IDA prête de l'argent (appelé crédits) à des conditions concessionnelles. Cela signifie que les crédits de l'IDA sont sans frais d'intérêt et les

¹⁰ BRAHIM GUENDOUZI. (2008), op cit, p. 128

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

remboursements sont étalés sur 35 à 40 ans, y compris une période de grâce de 10 ans. L'IDA accorde également des subventions pour les pays à risque de surendettement¹¹.

- **La société financière internationale (SFI)**

La société financière internationale est une institution créée en juillet 1956 et elle est affiliée à la banque mondiale. Sa création par les Etats membres s'est faite pour compléter les activités de celle-ci en encourageant et en aidant le secteur privé des pays en développement.

Sur le plan des activités, elle finance surtout des projets concernant des entreprises privées à hauteur de 25% du coût du projet. Le secteur productif est directement concerné notamment des PME - PMI dans l'industrie manufacturière en général. De même qu'elle fournit une assistance technique aux pays en développement en matière de marchés de capitaux, l'accès aux bourses des valeurs mobilières, l'encouragement de l'investissement direct étranger, etc.¹²

- **L'agence Multilatérale de Garantie des Investissements (MIGA)**

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) est créée en juillet 1988 et elle est affiliée à la Banque Mondiale. Elle encourage les investissements étrangers dans les pays en développement en fournissant des garanties contre les pertes liées à des risques non commerciaux tels que l'expropriation, l'inconvertibilité de la monnaie, les restrictions aux transferts, les guerres et troubles civils ou la rupture de contrat, elle offre aussi des services d'aide technique pour permettre aux pays de faire connaître les possibilités d'investissements qu'ils offrent sur demande, elle assure également des services de médiation en cas de différends liés aux investissements.

- **le centre international de règlement des différends liés aux investissements (CIRDI)**

Le Centre International de Règlement des Différends liés aux investissements (CIRDI) est une organisation publique internationale créée en 1990 par un traité. Le CIRDI est affilié à la Banque Mondiale et il a pour mission la médiation et la conciliation dans le cadre des

¹¹ NAJI DJAMMAL. « Commerce international théorie, techniques et applications ».2005.

¹² BRAHIM GUENDOUZI. (2008), op cit, p. 129

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

différends liés à l'investissement entre les gouvernements et les investisseurs privés étrangers. Cette mission sert à promouvoir les flux d'investissement international.

2- Les organisations du Commerce International

- **Du GATT à l'OMC**

Le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui a été signé en 1947 entre 23 pays, a pour objectif d'améliorer le bien-être des populations des pays membres par l'accroissement de la production et du commerce international. Ainsi, le commerce international devenait un instrument indispensable pour accélérer le développement économique. L'OMC (organisation mondiale du commerce) a succédé au GATT (en janvier 1995) à la fin du dernier cycle de négociations du GATT (Accord de Marrakech faisant parti de l'acte final **de** l'Uruguay-round). Le GATT n'était pas une Institution internationale mais plutôt un club, l'OMC est une institution internationale qui poursuit les mêmes objectifs que le GATT mais avec des moyens plus importants en particulier un système de sanctions pour les États qui commettent des infractions relativement à leurs engagements.

2-1 L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) :

L'Organisation mondiale du commerce est née en 1995 elle a succédé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), créé au lendemain de la seconde guerre mondiale suite au Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994 et qui a conduit à la création de l'OMC et ses règles. L'organisation mondiale du commerce est la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays

Au cœur de l'organisation se trouvent les accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

2-1-1 Les missions assignées par l'OMC :

L'Organisation mondiale du commerce a pour fonction principale de favoriser l'ouverture commerciale entre les pays, elle s'efforce de lever les obstacles au libre-échange et d'aider les pays à régler leurs conflits commerciaux.

Les principales missions de l'organisation mondiale du commerce est de veiller à la mise en œuvre des différents accords commerciaux, elle constitue aussi un forum pour les négociations commerciales multilatérales et sert de cadre à ces négociations et prépare les réunions interministérielles. Si bien qu'elle permet de résoudre les conflits commerciaux, l'OMC est la seule organisation multilatérale possédant un système de sanction rapide et efficace, ses règles disposent d'une place prépondérante dans l'architecture du droit international. Ainsi, elle surveille et examine les politiques commerciales de ses membre : Cet examen permet de faire un état des lieux précis, à un moment donné, d'une politique commercial. Enfin l'OMC coopère avec les autres organisations internationales pour assurer une même évolution des politiques commerciales.

2-1-2 L'objectif de l'OMC :

- La réalisation du développement économique des pays membres de l'encouragement de l'esprit compétitif équitable, qui offre un traitement favorable au pays en voie de développement, notamment en ce qui concerne les conditions d'assistance technique, les aides et les engagements les moins contraignants par rapport aux pays développés ainsi que la généralisation du concept de non-discrimination.
- Servant de cadre aux négociations commerciales.
- Régulant les différends commerciaux.
- Examinant les politiques commerciales nationales.
- Aidant les pays en développement dans le domaine de la politique commerciale par le biais de l'assistance technique et des programmes de formation coopérant avec d'autres organisations internationales¹³.

¹³ LACHEB. MAHFOUD. « Organisation mondiale du commerce ». Alger 2008

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

2- La Chambre de Commerce International (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels¹⁴.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international. Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

2-2 Les activités de la CCI :

La CCI a effectué un certains nombres de travaux liés au commerce international et qui bénéficient à tous ses membres. Ces travaux constituent d'ailleurs une référence pour les opérations¹⁵ :

- **Des pratiques commerciales internationales** : depuis 1923, la CCI publie et met à jour les INCOTERMS (termes commerciaux internationaux) la version 2000 traite de 13 incoterms qui sont : EXW, FCA, FOB, FAS, CFR, CIF, CIP, CPT, DAF, DES, DEQ, DDU, et DDP. Ces incoterms définissent les moments de transfert des frais et des risques entre les exportateurs et les importateurs.
- La CCI publie plusieurs contrats modèles destinés aux PME qui ne disposent pas d'un service juridique interne spécialisé. Ces contrats modèles permettent une économie de frais et de temps. Ils concernent par exemple le contrat de vente internationale de marchandise, la franchise internationale, la concession commerciale etc.
- **Les paiements internationaux** : la CCI a élaboré de règles que les banques du monde entier appliquent régulièrement dans le domaine des paiements internationaux. Il s'agit des crédits documentaires normalisés dans les règles et usances uniformes

¹⁴ BRAHIM GUENDOUZI. (2008), op cit p131

¹⁵ LACHEB. MAHFOUD. « Organisation mondiale du commerce ». Alger 2008 p120

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

(RUU) brochure n° 500 et les encaissements documentaires avec RUU brochure n°522.

- **L'arbitrage :** La CCI a créé le premier système mondial d'arbitrage commercial international. Elle fournit aux entreprises une procédure de conciliation pour régler leurs litiges et différends commerciaux. Les juges sont nommés par les comités nationaux, représentant ainsi la pratique judiciaires du monde entier.

Section 03 : l'insertion de l'Algérie dans le commerce international

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

3-1 La période 1988 à nos jours (la libéralisation du commerce extérieur)

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

La volonté de l'Etat pour la libéralisation du commerce extérieur se voit clairement, lors de l'adoption d'une légère modification portée par la loi 88-08 du juillet 1988 qui maintient le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur¹⁶.

Les dispositions du décret N°88/10/1988 amorcent l'ouverture de l'Algérie sur l'économie de marché à qui il a fallu près de deux ans pour énoncer des nouvelles mesures de libéralisation du commerce extérieur dans la loi de finance complémentaire 199010. Et avec cette loi dite « loi sur la monnaie et le crédit » la banque d'Algérie procède à l'élaboration d'un règlement relatif à l'agrément et à l'instabilité des concessionnaires en Algérie.

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

- La recherche d'un système de libéralisation de commerce extérieur en Algérie ;
- La recherche d'une efficacité économique et la rentabilité des opérateurs économiques;

¹⁶ MAKLOUF-F, «Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Master1 en économie des affaires Européennes et international, Université de Paul, 2006.

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

- Création de l'office algérienne de la promotion du commerce extérieur.

Cette période marque le tournant des politiques commerciales par le rapprochement de l'Algérie aux institutions nationales et la mise en place d'un plan d'ajustement structurel imposé par le FMI en raison de l'arrêt de processus mis en œuvre par l'accord de confirmation de 1991, l'Algérie n'a pas le soutien des organismes monétaires et financiers internationaux et de ses principaux pays créanciers. C'est par conséquent, dans une situation d'extrême faiblesse que l'Algérie va demander l'appui du FMI avec lequel elle passera deux accords :

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

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

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

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

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

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

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

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

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

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

3-2 L'ouverture économique et intégration multilatérale et régionale

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

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

3-2-1 L'accession de l'Algérie à l'OMC

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

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

considéré comme un pays ouvert commercialement¹⁷. Cet accord vise trois objectifs principaux :

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

Les principes théoriques, l'accession à l'OMC est considérée comme un outil d'intégration dans les différents réseaux de production et donc dans l'économie mondiale, donc, il convient pour l'Algérie d'explorer les chances pour l'accession en dépit du coût de l'adhésion. Mais l'état d'avancement des négociations indique que la comptabilité de l'économie algérienne avec les principes de base de l'OMC est très loin d'être assurée surtout avec le passage du GATT à l'OMC, où les exigences sont devenues plus importantes, donc, malgré les efforts consentis par l'Algérie en terme de réforme économiques et législatives, le processus d'adhésion s'est largement compliqué¹⁸.

3-2-2 L'accord d'association avec l'UE

Le premier accord de coopération entre l'Algérie et la communauté européenne est conclu en 1976, son objectif principal est le soutien, l'accompagnement, et le développement de l'économie algérienne. Liens entre l'Algérie et l'UE ont été renforcé en 2001 par la signature de l'accord d'association, entré en vigueur le 01 septembre 2005. Il représente les fondements juridiques et réglementaires de différentes relations liant les deux partenaires, les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit :

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties, afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinentes ;

¹⁷ BARBET (PH), SOUAM (S) et TALAHITE (F), enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC, in revue CNRS, N° 05, 2009, P.14.

¹⁸ BARBET (PH), SOUAM (S) et TALAHITE (F). Op. Cit. P17

Chapitre I: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économiques, social, culturel et financier ;
- Encourager l'intégration maghrébine, en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin, et entre celui-ci et la communauté européenne et ses états membres. L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. Plus de 60% de ventes des hydrocarbures sont destinés aux pays de l'UE et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays. De ce fait, l'Algérie est classée comme deuxième pays méditerranéen qui effectue plus de relations commerciales avec l'UE.

Conclusion :

Le commerce international a évolué ces dernières années. Les échanges entre les pays sont devenus de plus en plus importants. Le développement du transport, le système bancaire, et les institutions créées qui ont aidé à organiser et à mettre un cadre légal pour faciliter les opérations du commerce international et éviter les conflits.

Chapitre II :

**La logistique du commerce
international**

Chapitre II : la logistique du commerce international

Introduction

La logistique internationale correspond à l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaités sur les lieux de production, de distribution et de consommation. C'est une fonction très large qui dépasse la problématique de transport. La logistique internationale est complétée par la mise en œuvre des procédures douanières import ou export.

Le choix de la solution de transport se fait en fonction des contraintes commerciales, géographiques et techniques liées à la nature de la marchandise. En fonction de l'incoterm retenu, l'expéditeur peut être le vendeur ou l'acheteur. Dans tous les cas, il s'agit d'obtenir la sécurité des marchandises transportées et la garantie des délais promis et ceci au meilleur coût possible.

Les intervenants dans la chaîne logistique sont des transporteurs, des mandataires ou des commissionnaires de transport qui se chargent de la réalisation de l'opération ainsi que du dédouanement dans certains cas.

Chapitre II : la logistique du commerce international

Section 01 : le transport international

Le transport est un moyen indispensable dans le processus d'achat à l'étranger. Et pour ce fait les entreprises choisissent ce dernier en fonction du cout, du délai et de sécurité.

Particulièrement en commerce international, l'entreprise qui veut garder ses prix compétitifs doit choisir judicieusement le mode de transport plus adapté à chaque situation. On va citer quelque critère sur lesquels elle fonder pour ses choix :

Le cout minimale, la nature de la marchandise, le délai de livraison, La sécurité de la marchandise, Les infrastructures de transport.

1-1 Le transport maritime :

Le transport maritime international reste, en volume de marchandises transportées, le premier moyen de transport utilisé dans le monde. Le cout abordable du transport maritime le rend très populaire en commerce international, surtout dans le cas d'expédition vers le pays plus éloigné. Même si le délai de livraison est plus long qu'en transport aérien, on y recourt généralement pour l'envoi des produits lourds volumineux et de marchandise en vrac. Comme le verrons plus loin, il existe deux catégories de contractants en transport maritime : le contrat sur les lignes régulières et le contrat d'affrètement¹⁹.

1-1-1 les avantages

Les principaux avantages de transport maritime sont les suivants :

- en matière de cout, c'est le mode de transport le mieux adapté aux produits lourds ou volumineux (par exemple, les céréales et les hydrocarbures).
- Il existe de nombreuses catégories de navires, conçus selon la marchandise à transporter, soit le conteneur, qui constitue une unité de chargement, permet de réduire le cout de la manutention et le risque dommage qui pourrait causer une rupture de charge.
- On a la possibilité de stocker la marchandise a même les installations portuaires

1-1-2 les inconvénients :

Les principaux inconvénients du transport maritime sont les suivants :

¹⁹Naji JAMMAL, « Commerce international Théorie, techniques et applications », éd ERPI, 2005, p.268

Chapitre II : la logistique du commerce international

- les délais de livraison sont importants.
- certaines lignes maritimes ne font pas le transport par conteneurs.
- Le cout d'emballage et de l'assurance est généralement plus élevé que celui des autres modes de transport.

1-1-3 Le contrat :

En contrat maritime, il existe deux catégories de contrat :

1-1-3-1 Le contrat de transport sur les lignes régulières :

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

1-1-3-2 Le contrat d'affrètement :

Selon lequel les parties intéressées conviennent de louer un navire et son équipage soit pour une période donnée (affrètement à temps), soit pour une expédition donnée (affrètement au voyage).

1-1-4 la documentation : Le connaissance « BILL OF LADING »

Le connaissance maritime constitue le document essentiel en transport par voie d'eau. C'est un document officiel émis par la compagnie maritime ou son agent, selon les indications de chargeur ou de son courtier, dans le 24 heures suivant l'embarquement. Authentifié par le capitaine ou son agent, il établit la preuve qu'il y a effectivement un contrat de transport. On constate la prise en charge de la marchandise, sa mise à bord par le transporteur et l'engagement de ce dernier de livrer la marchandise contre la remise de connaissance.

1-1-5 La tarification :

Chaque mode transport a sa propre tarification. En transport maritime le prix varie selon la catégorie de transporteur (transporteur membre de conférence, transporteur hors conférence pour transporteur affrété), selon les lieux de départ et de destination, selon le mode d'expédition (vrac, conteneur, roulage etc.).

En principe, le fret de base se négocie librement par ailleurs, il faut tenir compte des divers frais qui peuvent s'ajouter. Le dépassement par le navire du délai de planche c'est-à-dire de la durée limitée précisé dans le contrat d'affrètement entraîne une compensation payée par l'affréteur à l'armateur.

Chapitre II : la logistique du commerce international

1-2 Le transport routier :

Si le transport maritime est efficace pour acheminer la marchandise d'un port à un autre, le transport par camion permet de les acheminer directement d'une entreprise à une autre, même sur les longues distances. Le camionnage est fort répandu. Même dans les envois outre-mer, on y recourt souvent, c'est le moyen utilisé pour relier les exportateurs et les importateurs aux ports ou aux aéroports²⁰.

1-2-1 les avantages :

Le transport routier est très flexible, ses avantages sont les suivants :

- Il est très bien adapté aux petit colis
- Il répond aux besoins du transport de porte à porte et de transport multimodal par conteneur.
- Les délais de livraison sont relativement courts grâce à l'infrastructure routière et à la simplicité des procédures douanières.

1-2-2 les inconvénients :

Les principaux inconvénients du transport routier sont les suivants :

- Les conditions climatiques peuvent influencer sur les délais de livraison.
- Selon le pays parcourus, l'infrastructure routière peut faire défaut et la sécurité de la marchandise peut être menacée.

1-2-3 Les règles et le contrat :

Jusqu'à maintenant, les négociations en matière de transport routier entre les pays membres de l'ALENA ont porté sur l'harmonisation des normes d'exploitation et de sécurité des véhicules, les normes relatives au matériel et au transport des matières dangereuses, les poids dimensions des véhicules utilisés dans le transport transfrontalier, les assurances sur la responsabilité civile et le cargo ainsi les formalités douanières. Ces négociations n'ont aucunement touché les contrats ou d'autres questions relatives aux obligations contractuelles des parties, et à ce de la divergence des lois et des juridictions.

1-2-4 La documentation :

La lettre de transport doit être rédigé selon les normes de la convention relative au contrat de transport de marchandise par route (CMR). La mention « sans réserves » atteste la

²⁰ Naji JAMMAL Op Cit pp 275- 276

Chapitre II : la logistique du commerce international

prise en charge des marchandises en bon état d'expédition dès la signature par le transporteur.

La lettre de voiture et le contrat sont des éléments distincts. Le rôle de la lettre de voiture est la confirmation des instructions données au transporteur ; c'est pourquoi elle doit accompagner tout envoi. L'article 6 de la CMR prévoit les champs obligatoires suivants : le nom et l'adresse de l'expéditeur et du destinataire ; la nature, le poids et la désignation des objets. On peut prévoir d'autres champs (par exemple l'interdiction de transbordement ou un délai impératif).

1-2-5 La tarification :

Comme la concurrence est féroce dans le secteur de transport routier, autant pour le groupage que pour le chargement complet, les tarifs varient énormément. L'entreprise qui a des expéditions régulières peut négocier un tarif avantageux auprès des transporteurs. Pour le groupage, on peut s'adresser à un commissionnaire de transport pour bénéficier de tarifs intéressant. En générale, les tarifs sont établit selon la zone de destination et selon l'équivalence $3 \text{ M}^3 = 1\text{t}$

1-3 Le transport ferroviaire :

En commerce international, le transport ferroviaire fait concurrence au transport maritime, entre autres pour ce qui est la capacité de charge. Par ailleurs, il complète le transport maritime au aérien à l'arrivée et au départ. En fin comme nous le verrons plus loin, le transport ferroviaire est souvent combiné à un autre mode de transport²¹.

1-3-1 Les avantages :

Les principaux avantages du transport ferroviaire sont les suivants :

- En générale, le trafic ferroviaire est fluide et les horaires sont respectés, ce qui permet de planifier de livraison.
- Le transport ferroviaire est très bien adapté aux longues distances.
- Il est bien aussi bien adapté aux grosses expéditions, notamment celles qui peuvent faire l'objet d'un train entier.

1-3-2 les inconvénients :

Les principaux inconvénients du transport ferroviaire sont les suivants :

- C'est un mode de transport peu adapté aux courtes distances.

²¹ Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006.

Chapitre II : la logistique du commerce international

- Il faut s'en tenir aux limites de l'infrastructure du réseau ferroviaire.
- Quand l'expéditeur et le destinataire n'ont pas d'embranchement particulier, il faut recourir au camionnage pour compléter l'acheminement des marchandises.

1-3-3 Les règles et le contrat :

Dans certains Etats d'Europe, du Moyen-Orient, du Proche-Orient et de l'Afrique du nord, le transport international ferroviaire est régi par la convention de Berne, qui a mené aux Règles uniformes concernant le contrat de transport international ferroviaire des marchandises (CIM). La CIM s'applique si l'acheminement des marchandises passe par au moins deux des pays signataires et si l'expédition est accompagnée d'une lettre de voiture.

1-3-4 La documentation :

La lettre de voiture ferroviaire est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par indication de réception, qui peut être une signature ou l'apposition sur la lettre de voiture du timbre date de la gare expéditrice.

1-3-5 La tarification :

Des tarifs communs permettent de déterminer le prix de transport de bout en bout. Des tarifs bilatéraux négociables établissent des prix pour des départs et des arrivées de marchandises dans des pays concernés, quelle que soit la distance parcourue dans chaque pays.

1-4 Le transport aérien :

Le transport aérien de marchandises a connu un très fort développement durant les trente dernières années grâce à l'agrandissement des soutes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros-porteurs cargo et des « combi »²²

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

1-4-1 Les avantages :

Les principaux avantages du transport aérien sont les suivants :

- Parmi tous les modes de transport, c'est le plus rapide sur de longues distances.
- L'emballage de la marchandise coûte moins cher que pour les autres modes de transport.

²²Jean Belotti, « Transport international de marchandises », Paris, 2015, P 109.

Chapitre II : la logistique du commerce international

- Un meilleur contrôle de l'approvisionnement convient bien aux méthodes de gestion modernes, comme la méthode juste à temps.
- Le transport aérien est régulier et fiable.

1-4-2 Les inconvénient :

- Les principaux inconvénients du transport aérien sont les suivants :Le cout est plus élevé que pour les autres modes de transport.
- Le transport aérien peut augmenter sensiblement la valeur ajoutée de la marchandise.
- La capacité est plus limitée que dans les autres modes de transport.

1-4-3 les règles et le contrat :

Le contrat de transport aérien se négocie entre le transporteur et le chargeur, celui-ci pouvant être le transitaire ou l'intervenant qui paye le cout du transport et il se matérialise par la lettre de transport aérien (LTA).²³

1-4-4 La documentation :

Le document qui atteste le contrat de transport aérien est la lettre de transport aérien (LTA ou connaissance aérien), qui est émise par l'agent de la compagnie aérienne.

LTA constitue à la fois la preuve du contrat, la preuve de la prise en charge et la justification du contrat. C'est un document non négociable. L'expédition est effective une fois que la compagnie a rempli la lettre de transport en y indiquent la date d'expédition, le numéro du vol, l'aéroport de départ et l'aéroport de l'arrivée.

1-4-5 La tarification :

En transport aérien, l'IATA (Association International du Transport Aérien International) fixe des tarifs en fonction des destinations, des quantités de marchandises, du type de l'appareil utilisé et du vol prévu.

²³ Hubert Martini. « Management des opérations de commerce international » ; 6^{ed} ; p 275

Chapitre II : la logistique du commerce international

Section 2 : L'assurance du transport international

Toute expédition de marchandises à l'étranger expose le vendeur et l'acheteur à des risques considérables. Les aléas du transport constituent l'un des risques auxquels il convient de se pencher. Divers événements imprévisibles et non maîtrisables peuvent affecter la marchandise en cours de route : casse, perte, vol, conditions climatiques, accidents caractérisés (collision de navires, déraillement, incendie), catastrophes naturelles (tremblement de terre, raz de marée...). Pour cela les compagnies d'assurance proposent d'assurer ces risques moyennant le paiement d'une prime.

L'assurance du transport permet de couvrir des risques en totalité ou en partie de dommage subi par la marchandise et compense les plafonds d'indemnités versées soit par le transitaire pour faute personnelle, soit par les transporteurs²⁴.

2-1 Le souscripteur et les intervenants

Dans ce domaine, l'assuré dispose d'un grand nombre de choix. Il peut s'assurer directement auprès d'une compagnie d'assurance de son pays ou avoir recours aux services d'un agent d'assurance (mandataire de la compagnie d'assurance ou d'un courtier mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance, et donc plus apte à défendre les intérêts de l'assuré), ou encore par son transporteur ou son transitaire.

Quelquefois, la réglementation de certains pays d'importation exige que l'assurance transport soit couverte auprès d'une compagnie d'assurance de ces pays. L'exportateur a alors avantage à se couvrir contre les difficultés éventuelles qui pourrait surgir avec l'assureur principal qui lui est imposé : cette précaution s'appelle « la contre assurance », ou encore « la garantie subsidiaire ».

2-2 La valeur assurée

Cette valeur sert de base de calcul à la prime d'assurance et fixe la limite d'indemnisation en cas de sinistre. Elle correspond usuellement au coût de revient des marchandises à destination majoré de 10 à 20 % (pour tenir compte du profit espéré ou des frais engagés par une nouvelle expédition)²⁵

²⁴Denis CHEVALIER et François DUPHIL, « Transporter à l'international », Foucher, 4ème, 2009, France, P102

²⁵C.PASCO, Op Cit, P81.

Chapitre II : la logistique du commerce international

2-3 Les types d'avaries

Il faut distinguer les avaries particulières des avaries communes.

2-3-1 Les avaries particulières

Ce sont celles qui affectent en particulier la marchandise d'un des clients, et pas celle des autres. C'est le cas lorsqu'une marchandise est cassée ou souillée par des produits voisins, ou rayée en cours de transport. Cet aléa porte exclusivement sur l'envoi qui concerne une entreprise donnée : il est appelée avarie particulière.

2-3-2 L'avarie commune :

L'avarie commune est un risque majeur, très fréquent, que l'opérateur avisé ne peut se permettre de négliger. Elle est une notion juridique exclusivement maritime, les transports aériens et terrestres étant considérés comme plus ponctuels et n'entraînant pas les mêmes risques. Le navire et les marchandises qu'il transporte sont engagés dans une aventure commune, dès lors que le transport maritime commence.

Divers dangers guettent les marchandises lors d'un parcours maritime : jet à la mer (pour alléger le navire), incendie, échouement, collision, désarrimage par mer forte, avaries aux marchandises ou au gouvernail, remorquage, détournement par un port de refuge, etc. les marchandises sauvées à la suite d'un événement d'avarie commune contribuent au dédommagement des marchandises sacrifiées pour le bien commun et aux avaries et frais supplémentaires supportées par le navire.

2-4 Les différentes garanties :

On distingue plusieurs types de garanties, elles diffèrent selon le moyen de transport choisi²⁶.

2-4-1 La garantie FAP :

L'avarie commune est couverte par la garantie FAP (Franc Avarie Particulières). cette garantie ne couvre que les risques d'avarie commune, les risques majeurs; naufrages, abordage, incendie, chute du colis en cours de chargement, elle s'applique au transport maritime. Le taux de prime est très bas. C'est cette garantie qui est retenue par l'incoterm CIF comme obligation minimum d'assurance à la charge du vendeur.

²⁶ D. CHEVALIER, F. DUPHIL, op.cit. P95.

Chapitre II : la logistique du commerce international

2-4-2 La garantie FAP ...sauf... :

Elle couvre l'avarie commune et les avaries particulières subies par les marchandises à la suite de l'un des événements énumérés après le sauf.

L'assuré peut donc choisir de couvrir, pour les avaries particulières subies par sa marchandise, tels que le naufrage, abordage ou heurt du navire ou de l'embarcation ou du véhicule terrestre de transport, écroulement de bâtiment, de ponts et autres événements et catastrophes naturels.

2-4-3 La garantie tous risques :

Comme son nom l'indique, cette garantie couvre tous les risques de magasin à magasin, sur le transport maritime et les transports terrestres de début et de fin de parcours.

Elle couvre donc l'avarie commune, les avaries particulières et les risques de vol total (d'un ou plusieurs colis) ou partiel (vol à l'intérieur des colis), ou de perte et non livraison, ainsi que les frais et dépenses engagés pour préserver les marchandises assurées d'un dommage ou pour le limiter. Elle s'applique aux trois modes de transports aérien, maritime et terrestre. C'est la garantie nécessaire dans la plus grande majorité des cas.

2-4-4 La garantie Guerre et mines

Cette garantie à un taux de prime moins élevé (compris entre 0,03 et 0,3%), elle couvre les actes de guerres civiles, hostilités, représailles, torpilles, mines, accidents et fortune de guerre, actes de sabotage et de terrorisme et autres.

2-4-5 La garantie accidents caractérisés

Cette garantie attachée au transport terrestre, est du même type que la garantie FAP sauf, en maritime, couvre les conséquences d'événements majeurs limitativement énumérés dans le texte de la police.

Le tableau suivant illustre les divers risques que les garanties couvrent suivant les modes de transport.

Chapitre II : la logistique du commerce international

Tableau N°2 : les divers risques que les risques couvrent les modes de transport

Mode de transport, Garantie	Avarie commune	Garanties avaries particulières	Toutes avaries particulières	Vol	Guerres et grèves
Maritime					
FAP	X				
FAP sauf	X	X			
Tous risques	X		X	X	X
Plus avenant « risques guerre »	X		X	X	
Aérien					
Accidents caractérisés		X			
Tous risques			X	X	
Plus avenant « risques de guerre »			X	X	X
Terrestre					
Accidents caractérisés		X			
Tous risques			X	X	
Plus avenant « risques de guerre »			X	X	X

Source : Corine PASCO, « commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006.

2-5 L'étendue et la durée des garanties :

D'une manière générale, les assurances vont du magasin de départ au magasin d'arrivée, englobant ainsi notamment pour les modes de transport maritime et aérien, les transports terrestres d'approche au port ou à l'aéroport de départ, et de fin de parcours. Cette organisation est avantageuse pour l'assuré et lui évite de transcrire, pour une même marchandise des polices différentes²⁷.

²⁷ D. CHEVALIER, F. DUPHIL, op.cit., P100.

Chapitre II : la logistique du commerce international

La prise de livraison par l'assuré ou la mise en entrepôt des marchandises sur son initiative met fin à l'assurance transport. Si l'un ou l'autre de ces événements tarde, des délais maximums, ont été prévus.

2-6 Les différentes polices :

En distingue quatre types de police :

2-6-1 La police au voyage :

Elle assure au coup par coup, et s'impose pour une expédition isolée.

2-6-2 La police à alimenter :

Est particulièrement adaptée pour les gros contrats, dont on connaît le montant, l'échelonnement des expéditions, la nature du voyage et le mode de transport. Elle permet de définir très exactement les risques couverts et de négocier le montant de la prime. L'assuré émet des « avis d'aliment » au fur et à mesure de la mise en risque des expéditions.

2-6-3 La police d'abonnement :

Encore appelée « police flottante », elle couvre toutes les expéditions de l'assuré, à l'exportation comme à l'importation, pendant une (1) année entière. C'est généralement la solution qui est retenue par les grandes entreprises, qui placent cette assurance auprès d'une seule compagnie d'assurance, qui bien souvent fait partie de leur groupe.

Le taux d'assurance se négocie sous forme forfaitaire, quels que soit les marchandises et les voyages. Le paiement des primes se fait en régularisation, par des avis d'aliment mensuels, trimestriels ou même annuels, après le déplacement des marchandises²⁸

2-6-4 La police tiers chargeur:

Les transporteurs (compagnies maritimes et aériennes surtout) ou les transitaires la mettent à la disposition de leur clientèle. C'est généralement l'option retenue par les petites et moyennes entreprises qui trouvent pratique de confier à leur prestataire de services l'assurance-transport en même temps qu'elles leur confient le transport, le dédouanement, etc. Avec cette police deux précautions peuvent être prises :

²⁸ D. CHEVALIER, F. DUPHIL, op-cit, P103

Chapitre II : la logistique du commerce international

- ✓ D'abord, un échange de lettres, par lequel le donneur d'ordre indique son désir de couverture systématique et précise les garanties dont il veut bénéficier, et par lequel le transitaire donne son accord par écrit ;
- ✓ Ensuite, des contrôles par sondage des primes débitées, pour éviter certains dérapages.

Le contrôle est facile : il suffit de s'enquérir du taux auprès d'une compagnie d'assurance en communiquant à son service cotation les données exactes sur la marchandise, et de comparer.

Chapitre II : la logistique du commerce international

Section 03 : Les incoterms et le dédouanement

Avant d'envisager un transport de marchandise à l'international, il faut savoir à quel moment les risques et frais sont transférés à l'acheteur

3-1 Les incoterms :

La répartition des frais et des risques liés au transport de la marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les **incoterms (International Commercial Terms)** ou (conditions du commerce internationale).

3-1-1 Définitions des Incoterms :

Les incoterms ont été définis par la chambre de commerce international, ils précisent le point du transfert des couts, des risques et de ses responsabilités lors d'une vente internationale entre le vendeur et l'acheteur. Les incoterms ne traitent pas du transfert de propriété. Ce dernier est fixe par les conditions générales de vent ou par le contrat ou encore le droit commun si les termes du contrat est silencieux. Les incoterms déterminent aussi la charge des formalités d'export et l'import²⁹.

On dénombre 11 incoterms au lieu de 13 dans la version 2000, répartis en deux familles :

- 4 Incoterms dédiés au transport maritime et fluvial (FAS/FOB/CFR/CIF) ;
- 7 Incoterms pour le transport multimodale 5 EXW/FCA/CPT/CIP/DAP/DAT/DDP).

Remarque :

Des changements importants interviennent entre les deux dernières versions 2000 et 2010 :

La dernière version ne fait plus référence au passage bastingage sur les FOB/CFR/CIF.

Un nouvel Incoterms a été créé : le « DAP » qui remplace le DDU, DAF et DES.il comprend la livraison et le déchargement au lieu convenu.

3-1-2 L'objectif des Incoterms

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble des règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces

²⁹ Hubert Martini ; « techniques de commerce international »,Edition DUNOD, (2017).

Chapitre II : la logistique du commerce international

règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différents impliqués ou, au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.

Ils Permettent de régler un grand nombre de problèmes résultant de la vente ou de l'achat international, tels que le lieu de livraison, le transfert de risques, la répartition des frais d'acheminement et la charge de la fourniture des documents de transport et de douane.

On distingue deux catégories d'incoterms :

- **Vente au départ:** les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur,
- **Vente à l'arrivée:** les risques du transport principal sont supportés par le vendeur³⁰

3-1-3 Règles applicables à tout mode de transport

3-1-3-1 les incoterms de transport maritime et fluviale

FAS ou free Along side Ship (franco le long u navire): Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port de d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long de navire dans le port d'embarquement. Cette livraison marque le transfert de risque et de frais.

L'acheteur supporte les couts de chargement, le transport maritime, les couts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

FOB ou free on board (franco à bord) : la marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Selon les termes des règles 2010, la notion de passage de bastinage qui matérialisait jusqu'alors de transfert de risque a disparu. **Désormais, le transfert et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire.**

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. C'est l'acheteur qui désigne le navire car il contracte le contrat de transport. Le vendeur se trouve donc dépendant des informations de l'acheteur.

CFR ou Cost and Freight (cout et fret): Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord de bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au

³⁰ C. PASCO, Op Cit, p.61.

Chapitre II : la logistique du commerce international

port de destination, effectuent les formalités à l'import et acquitte les droits et les taxes liés. La prise en charge des frais dans le périmètre de navire (entre autres, chargement et déchargement) est dépendante des termes du contrat de transport et en particulier liner-terms³¹.

CIF ou Cost, Insurance and Freight (cout, assurance et fret) : Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord de bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés le cas d'échéant. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

3-1-3-2 Les Incoterms du transport multimodal :

EXW ou Ex-Works (à l'usine) : La marchandise est disponible dans les locaux de vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.

FCA ou free Carrier (franco transporteur) : Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risque est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

CPT ou Carriage Paid To (port payé jusqu'à) : Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert des risques est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

CIP ou Carriage and Insurance Paid To (port payé, assurance comprise, jusqu'à) : Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir en plus une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

³¹ Hubert Martini, Op Cit, p 60

Chapitre II : la logistique du commerce international

DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu) :

Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue des formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenue) :

Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

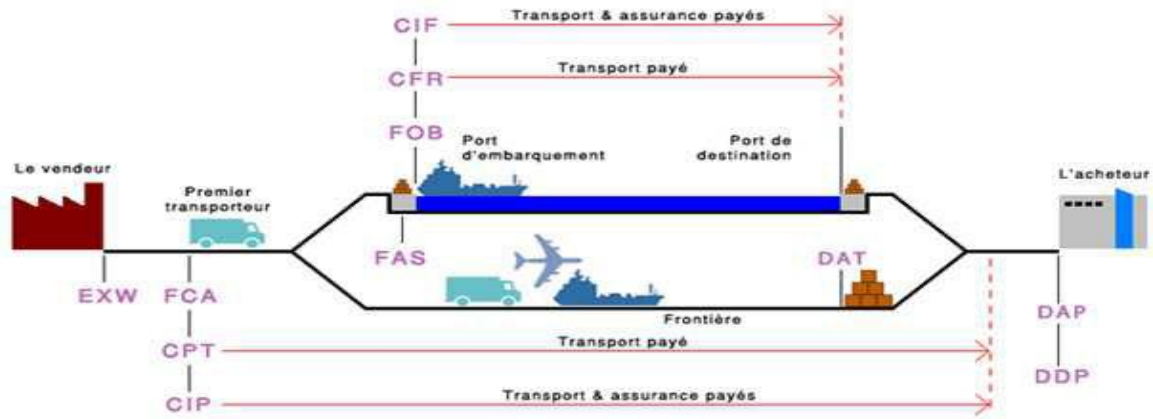
DDP ou Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés) : Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations. En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge de vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant l'expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation³².

Dans la pratique, cet incoterm est peu utilisé au grand export. Il suppose que le vendeur s'engage à effectuer les formalités import dans le pays de destination et donc payer les droits et taxes locales. Ceci constitue une source d'incertitudes et de risques logiques et financiers. Dans les échanges intracommunautaires, cet incoterm est assez souvent utilisé, en réalité à tort car il s'agit toujours d'un prix HT

³²Hubert Martini, Op-cit.p63

Chapitre II : la logistique du commerce international

Figure N°1 : Schéma explicatif des incoterms 2010



3-1-3-3 la répartition des frais selon les incoterms :

Le tableau suivant répond à la question : qui supporte les frais de logistique ?

Chapitre II : la logistique du commerce international

Tableau N°3 : Répartition des frais selon les incoterms négocié dans le contrat

Incoterms/Coûts	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
Incoterm	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Coûts											
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principale	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance principale	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A		A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : S. S.HADDAD et Collectif EPBI, op-cit, P.45.

v : cout à la charge de vendeur ;

Chapitre II : la logistique du commerce international

A : cout à la charge de l'acheteur ;

V* : non obligatoire.

L'universalité des incoterms facilite les opérations d'échanges internationaux. Ils permettent de régler les problèmes liés a la répartition des frais et des risques entres le vendeur et l'acheteur (du départ de l'usine jusqu'au dédouanement et pré-acheminement des marchandises). Le dédouanement import faisant intervenir l'administration des douanes, revêt des formalités obligatoires aboutissant à une déclaration et paiement de droits et taxes³³.

3-2 La procédure de dédouanement:

La procédure de dédouanement est l'ensemble des formalités à accomplir pour permettre et garantir l'application des diverses mesures réglementaires, douanières ou autres, auxquelles sont soumises les marchandises importées ou exportées.

3-2-1 La déclaration des marchandises :

Avant le dépôt de la déclaration en douane, toute la marchandise est soumise impérativement aux opérations de conduite, présentation et mise en douane qui constituent les obligations du transporteur vis-à-vis des services de la douane³⁴.

- **La conduite et la mise en douane :**

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

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

- **L'établissement et la vérification de la déclaration en détail :**

Le code des douanes stipule expressément que : « Toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail. »

³³ Hubert Martini. Op Cit ; p 66.

Chapitre II : la logistique du commerce international

3-2-2 L'établissement de la déclaration en détail :

3-2-2-1 Définition de la déclaration en détail :

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

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

- la mise à la consommation ;
- le dépôt de douanes ;
- le transit ;
- le transbordement ;
- les entrepôts ;
- les usines exercées ;
- l'admission temporaire ;
- le réapprovisionnement en franchise ;
- les marchandises en retour ;
- l'exportation définitive ;
- l'exportation temporaire ;
- la réexportation ;
- les constructions navales.

Cette déclaration obéit à certaines règles fondamentales :

- La déclaration en détail doit être contrôlée par les services des douanes et cela même si l'opération en question bénéficie de l'exemption des droits et taxes comme c'est le cas pour les opérations d'exportation.
- La déclaration en détail doit être faite par écrit, elle doit être signée par le déclarant.

Cette obligation confirme le principe d'uniformité de l'action des douanes

3-2-2-2 Le déclarant en douane :

Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes physiques ou morales ayant obtenues l'agrément en qualité de commissionnaires en douane³⁵.

³⁵ www.douanes.org.dz/Glossaire.

Chapitre II : la logistique du commerce international

- **Le propriétaire :**

C'est la personne morale ou physique possédant un acte authentique justifiant sa propriété légale des marchandises.

- **Le commissionnaire en douane :**

Il s'agit de : « toute personne physique ou morale agréée pour accomplir pour autrui les formalités de douane concernant la déclaration en détail des marchandises » Son intervention intéresse toutes les marchandises destinées à être placées sous un régime douanier économique suspensif de tous droits et taxes.

- **Le transporteur :**

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

3-2-2-3 Le dépôt de la déclaration en détail :

La déclaration doit être déposée obligatoirement au niveau du bureau de douane territorialement compétent dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises.

3-2-3 le contrôle et la vérification de la déclaration :

L'enregistrement de la déclaration signifie que la douane l'a reconnu recevable, et c'est ce qui se fait automatiquement par le système informatique, cependant, cette recevabilité ne concerne que l'aspect formel de cette dernière.

L'enregistrement de la déclaration par le système informatique de gestion (SIGAD) a pour effet juridique de lier le déclarant à l'administration des douanes, ainsi, il doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés selon les modalités et les règles en vigueur à cette date.

La vérification est traduite par l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et les documents. Une fois la déclaration est admise conforme elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

Chapitre II : la logistique du commerce international

Conclusion

Pour obtenir une meilleure logistique en qualité et en prix l'importateur doit s'assurer de la sécurité de l'acheminement des marchandises contre la détérioration, la perte et le vol et assurer les délais de livraison convenus dans le contrat.

Il doit d'abord opter pour un mode de transport approprié aux besoins et aux moyens de l'entreprise. Puis établir une assurance en fonction des spécificités de la transaction. Et ensuite procéder à la déclaration et au dédouanement des marchandises afin d'obtenir la main levée et prendre livraison sur celles-ci. Ces opérations sont parallèlement effectuées avec les opérations de paiement, objet du chapitre suivant.

Chapitre III :

**Les moyens de paiement et
les risques liés à
l'importation**

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

Introduction :

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le financement des importations et des exportations.

L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

Afin de mener dans de bonne condition, la transaction commerciale internationale, les banques n'ont pas cessé d'imaginer les techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiqué, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptés à chaque risque.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminé selon la nature de besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section les instructions et les techniques de paiement à l'international, en deuxième section l'environnement financier.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

Section 01 : les instruments et les techniques de paiement

Dans les opérations de commerce international, il ne suffit pas de vendre, encore faut-il être payé.

On peut définir par « instruments » la forme que va revêtir le paiement, comme : par cheque, par traite, par virement, etc.

Les « techniques de paiement » sont rattachées à l'organisation et la sécurité de règlement ainsi qu'à la vitesse dans laquelle il s'effectuera, par exemple : remises documentaires, crédits documentaire

1-1 Les instruments de paiement :

1-1-1 Le chèque :

Le chèque 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, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères³⁶

1-1-2 Les virements :

C'est un ordre donné par le débiteur (importateur) à sa banque de virer au profit de son créancier (exportateur) sur les livres d'une banque une somme (en euros ou en devise) en règlement d'une dette. Le virement peut être effectué de diverses manières :

- **par courrier :**

Le plus utilisé paradoxalement le plus long. En effet, l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.

- **Par SWIFT** (society of worldwide interbank financial telecommunication) :

Il s'agit d'une société internationale coopérative de droit belge installée à Bruxelles, qui a mis en œuvre un réseau privé d'échange de message entre les banques adhérent. Le virement Swift est le plus utilisé dans le monde, c'est l'instrument le plus sûr, le plus fiable et

³⁶ Yves SIMON et Delphine LAUTIER, Finance Internationale, 9e édition, Economica, paris, 2003, p.708.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

le plus rapide, par lequel le débiteur (importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier.

1-1-3 Les effets de commerce :

Sont les documents émis par un créancier donnant ordre à un débiteur, par écrit et via une tierce personne, de payer une dette à un bénéficiaire à l'échéance. Les effets de commerce sont les moyens de paiement utiles aux entreprises dans le cadre de relation commercial avec des délais de paiement. Cela permet de sécuriser et formaliser les conditions de paiement³⁷.

Il existe deux types d'effet de commerce :

- **La lettre de change :**

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. À lui-même ou à un tiers (bénéficiaire). Ce mode de paiement n'est pas très répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé.

- **Le billet à ordre :**

Est un titre par lequel une personne s'engage à payer à l'ordre d'une autre personne, dite bénéficiaire une certaine somme d'argent à une date déterminée. Le billet à ordre a une structure beaucoup plus simple que la lettre de change, puisqu'il met en cause uniquement deux personnes, le souscripteur de l'effet et le bénéficiaire³⁸.

1-2 Les techniques de paiement :

La technique de paiement est la procédure par laquelle le paiement est effectué, parmi les techniques de paiement utilisées dans les transactions internationales on retrouve l'encaissement simple qui est très peu utilisé, par contre on retrouve les techniques de paiement dite documentaire : la remise documentaire, le crédit documentaire.

1-2-1 L'encaissement simple :

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. Si les opérateurs ne

³⁷ [http : http://www. Export. Comptable.com](http://www.Export.Comptable.com)

³⁸ Stéphane piédolivre. « instrument de crédit et de paiement », 6ème Edition. Dalloz.2010 France p177

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

peuvent retenir la solution de l'encaissement simple, l'encaissement documentaire est une alternative : il comprend essentiellement la remise documentaire et le crédit documentaire.

1-2-2 La remise documentaire :

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme du par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport de l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effet de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usance uniformes (RUE 522)⁵.

1-2-2-1 les intervenants :

Cette technique fait intervenir quatre parties (parfois seulement trois)

- **Le donneur d'ordre (remettant) :**

C'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque, il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

- **La banque remettante :**

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

- **La banque présentatrice :**

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

- **Le tiré :**

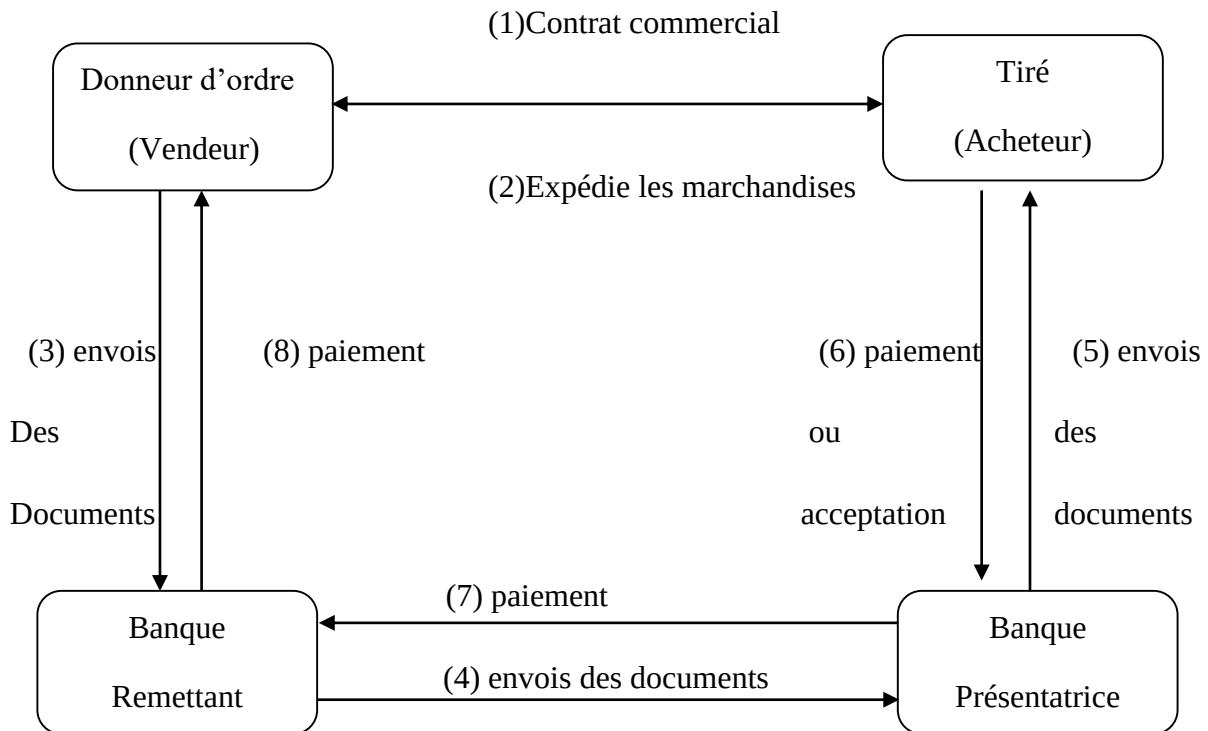
C'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importation.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

1-2-2-2 La procédure de la remise documentaire :

Conformément à l'échange de correspondance (ou le contrat commercial) et l'accord conclu entre l'importateur (l'acheteur) et l'exportateur (le vendeur), la remise documentaire se présente d'une manière générale, suivant les étapes suivantes³⁹ :

Figure N°2 : schéma du déroulement d'une remise documentaire.



Source : Philippe GARSUAULT et Stéphane PRIAMI « les opérations bancaire à l'international », banque, éditeur, paris, juin 2005, p109

On distingue (08) étapes ; qui sont les suivantes :

- (1) Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties** : Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;
- (2) Expédition des marchandises** : Le vendeur (donneur d'ordre) expédie la marchandise ;
- (3) Remise des documents** : L'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur ;

³⁹ H. Martini Legrand, Op Cit.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

(4) Envois des documents à la banque présentatrice : La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions.

(5) Remise des documents à l'acheteur : La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet le document à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçus de la banque remettante.

(6) paiement ou acceptation : L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis, il peut ainsi prendre possession des marchandises.

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

(8) Crédit au vendeur : La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fond.

1-2-2-3 Caractéristiques :

Il existe deux types de remise documentaire :

- **Les documents contre paiement (D/P)**

Ils sont remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat.

- **Les documents contre acceptation (D/A) :**

Ils sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit à titre de garantie que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Il supporte par conséquent le risque de paiement.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

1-2-2-4 Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

- **Les avantages :**

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plant des documents et des date ;
- Le coût bancaire est minime.

- **Les inconvénients :**

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra le vendre su place à bas prix ou la rapatrie est donc payer à nouveau des frais de transport.

1-2-3 Le crédit documentaire :

1-2-3-1 Règles et usances uniformes:

Ce sont un ensemble de texte proposé par la chambre de commerce international et relatif à la bonne utilisation des techniques bancaires de commerce international. On y trouve notamment les règles concernent le crédit documentaire, qui reste un incomparable moyen de paiement et de garantie. Pour donner à cet instrument tout son efficacité, des règles de standardisation s'imposent. Depuis 2007, c'est les RUU 600 qui sont en vigueur⁴⁰.

Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.

La chambre de commerce international s'efforce d'adapter les RUU aux nouvelles pratiques des transactions du commerce mondial, c'est dans cet esprit que furent successivement réalisées les ravisions des RUU.

- La 1^{ère} révision en 1951 n°151 ;
- La seconde en 1962 n° 222 ;
- La 3ème en 1947 n° 290 entrée en vigueur le 01/10/1975 ;
- La 4ème en 1983 ;
- La 5ème en 1993 n° 500 ;
- La 6ème en 2007 n° 600.

⁴⁰ <http://www.credit-documentaire.com>.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

- **Les objectifs des RUU**

- Fournir aux partenaires commerciaux, notamment les banques, des techniques et des méthodes standards aux fins de traitement des lettres de crédit dans le financement du commerce international ;
- Améliorer l'efficacité du crédit documentaire ;
- S'adapter aux technologies de transport ;
- Éviter les dérives constatées et créer une uniformité dans la pratique⁴¹.

1-2-3-2 Définition du Credoc :

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande mise des dot pour le compte de son client importateur donneur de l'ordre, à régler à un tiers exportateur bénéficiaire, dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiants de la valeur et de l'expédition des marchandises ou de prestations de service.

Le crédit documentaire est régi par les règles et usances uniformes RUU de la chambre de commerce international, reconnus et appliqués dans le monde entier et dont la dernière version est publiée en juillet 2007 la publication de référence est actuellement la n°600⁴².

1-2-3-3 les intervenants:

- **le donneur d'ordre :** Il est plus souvent l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur, c'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice⁴³.
- **le bénéficiaire :** Il est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire, il s'agit donc du vendeur
- **la banque émettrice :** C'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.

⁴¹ Michèle FLAMEN « crédit documentaire : RUU 600 », document présenté par la BADR

⁴² Mémoire fin d'étude « le financement du commerce extérieur par crédit documentaire : cas de la BADR, agence d'AZAZGA.

⁴³ HADDAD.S & collectif, commerce international « le crédit documentaire » édition janvier 2009, p17

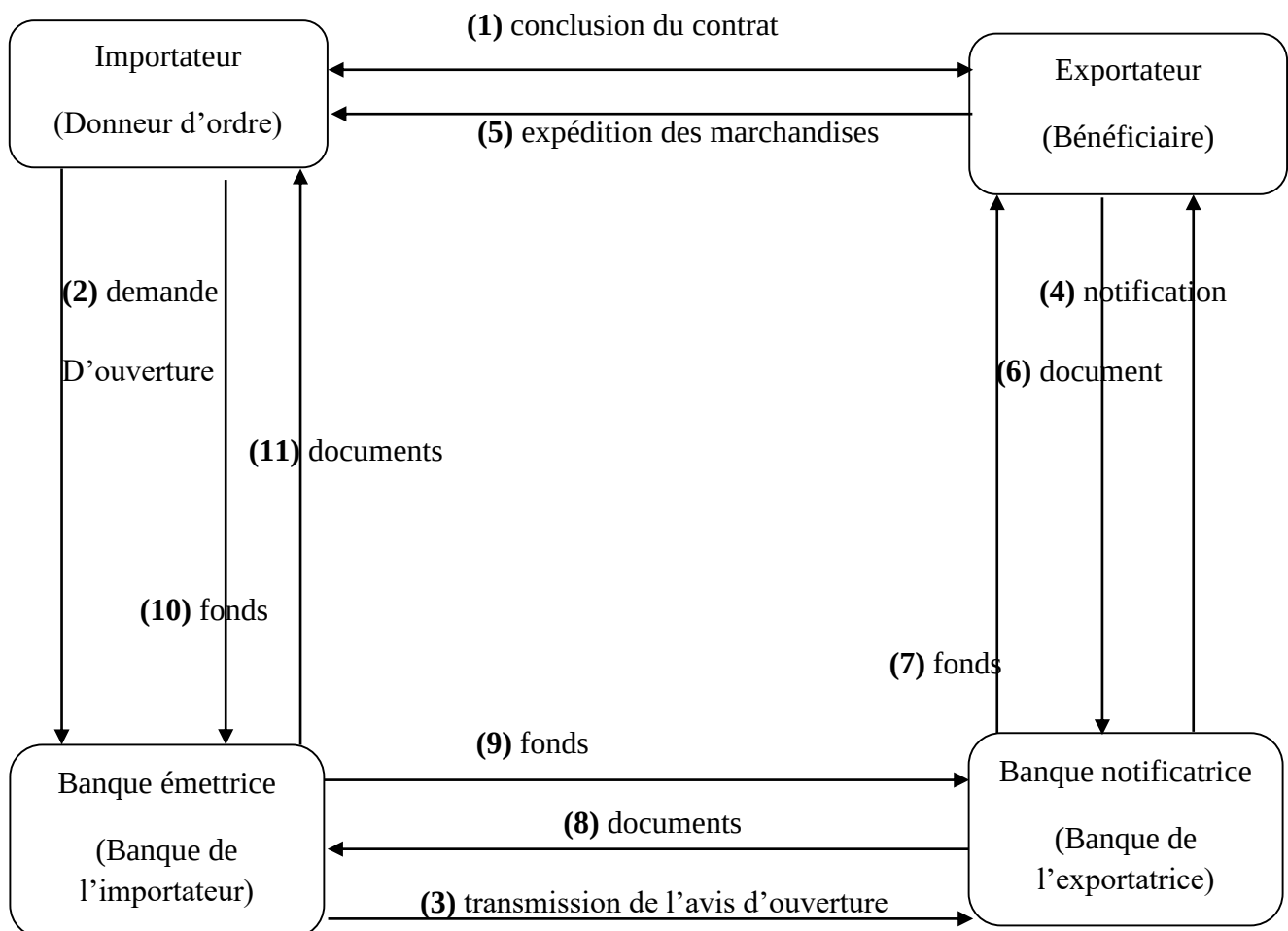
Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

- **la banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur, lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue. Elle est dénommée banque confirmatrice.

1-2-3-4 Mécanisme de crédit documentaire :

Le crédit documentaire est une procédure composée d'un ensemble d'étapes détaillées dans le schéma suivant :

Figure N°3 : Déroulement du crédit documentaire



Source: MARTINI.H, DEPREED, KLEIN- CORNED.J, (Crédit documentaires, lettre de crédit stand by, cautions et garanties. Guide pratique), Paris, Edition Revue banque, 2007

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

(1) Acheteur et vendeur ont conclu un contrat : L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandise ou de prestations de service dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement.

(2) Instruction d'ouverture du crédit documentaire : L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.

(3) Ouverture de crédit par la banque émettrice : La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays de vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.

(4) Notification du crédit documentaire au bénéficiaire : La banque notificatrice (confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.

(5) Expédition de la marchandise : Le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat.

(6) Remise des documents par le bénéficiaire à sa banque : Une fois l'expédition de la marchandise effectuée, l'exportateur rassemble tous les documents mentionnés le contrat et les remet à sa banque.

(7) Paiement du bénéficiaire : A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (confirmatrice) vérifie leurs conformités. Si ces documents satisfont toutes les conditions du crédit, la banque règlera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (acceptation ou engagement de paiement à échéance).

(8) Transmission des documents à la banque émettrice : La banque notificatrice ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice et demande à être payée.

(9) Remboursement de la banque notificatrice : La banque émettrice recroite et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire (à ce stade, l'exportateur peut être payé ou bien le document peut être accepté pour un paiement différé) ; elle rembourse la banque confirmant (notificatrice).

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

(10) Levé des documents par le donneur d'ordre et paiement de la banque émettrice : La banque émettrice a préalablement vérifié les documents, puis débité le compte de donneur d'ordre, avant de lui remettre la liasse documentaire. Bien évidemment, lors de la levée des documents, la banque émettrice débite l'acheteur sous déduction des sommes déjà perçues au titre de la provision constituée lors de l'ouverture du crédit.

(11) Remettant des documents à l'acheteur : La banque émettrice remet les documents à l'acheteur (importateur) après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenu entre eux.

L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

1-2-3-5 Les formes de crédit documentaire :

Selon les critères de sécurité (les formes classique) :

On distingue trois formes classiques de crédit documentaire : le crédit révocable, le crédit irrévocable, et le crédit irrévocable et confirmé.

- le crédit révocable :

Le crédit documentaire révocable est celui où la banque ne souscrit aucun engagement en faveur du bénéficiaire. Elle l'informe uniquement de l'ouverture du crédit qu'elle accorde à son client l'acheteur. Le crédit documentaire révocable peut être modifié ou révoqué, à tout moment, sans notification au vendeur. Il offre peu de garanties pour l'exportateur⁴⁴.

- Le crédit irrévocable :

Ce mode de crédit ne peut être annulé ni corrigé sans l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice. Le vendeur reste confronté à des risques politiques, économiques... Il est moins souple pour l'acheteur car il ne peut pas être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties⁴⁵.

⁴⁴LAHLOU.M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999 .p34.

⁴⁵ TOURE H-O, « le financement des investissements par le crédit documentaire », Ed Broché, Paris, 2014, P34

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

- **Le crédit irrévocable et confirmé :** Ce crédit documentaire implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, mais aussi celui de la banque notificatrice. Comme cette confirmation couvre le risque politique, le vendeur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est la catégorie de crédit documentaire qui offre la meilleure protection au vendeur⁴⁶.

Selon le critère financière :

Il existe cinq types des crédits documentaire qui sont : le crédit transférable, crédit adossé, le crédit revolving, le crédit red-clause, et la lettre de crédit stand-by.

- **Le crédit transférable :**

Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

- **Le crédit revolving (renouvelable) :**

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée⁴⁷.

- **Le crédit adossé ou « back to back » :**

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes⁴⁸.

- **Le crédit Red clause :**

Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de

⁴⁶ KHIAL AHMED, « La chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », Université d'Oran 2012/2013, P.70.

⁴⁷ JURA M, « Technique internationale » DUNOD, Paris, 2003, P268

⁴⁸ Déroulement et risque des opérations d'exportations par crédit documentaire et remise documentaire cas, BNA 356 Béjaya.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

Selon le critère de mode de réalisation :

Le crédit documentaire peut être réalisé selon différentes formes :

Tableau N°4 : Le mode de réalisation d'un crédit documentaire

Les quatre modes de réalisation	
Paiement à vue	La banque émettrice ou confirmatrice paie au vu des documents reconnus conformes.
Paiement à l'échéance	La banque émettrice ou confirmatrice s'engage à payer à l'échéance indiqués.
Paiement par acceptation	La banque émettrice ou confirmatrice accepte un effet tiré sur elle-même à l'échéance indiqués.
Paiement par négociation	La banque désigne pour réaliser le crédit documentaire achète des traites tirées sur autre banque qu'elle-même et / ou les documents jugés conformes en acceptant les fonds au bénéficiaire.

Source : J.Paveau et autres « Exporter », 18^{ème} éditions, Paris 2003, P.364.

1-2-3-6 Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaires

- **Les avantages**

- Possédant un corps de règlement universelles (RUU 600) de la CCI ;
- Technique sûre, offre une garantie d'être payé si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé ;
- Equilibre des obligations de l'acheteur et de vendeur ;
- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.

- **Les inconvénients**

- Formalisme dans la vérification des documents
- Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes ;
- Technique relativement coûteuse ;

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

- Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication)⁴⁹.

1-2-3-7 La lettre de crédit :

La lettre de crédit (stand-by letter of credit) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet.

Le règlement d'une transaction commerciale internationale bénéficiant d'une lettre de crédit peut être effectué par chèque, par traite, ou par remise documentaire. La lettre de crédit présente moins de garanties, car le paiement est à l'initiative de l'acheteur et est effectué au niveau de la banque émettrice, ce qui laisse subsister le risque de non-transfert et le risque commercial vis-à-vis de la banque émettrice. Pour éviter l'un et l'autre, la lettre de crédit doit être confirmée par une banque du pays de l'exportateur ou par une banque.

⁴⁹ Naji JAMMAL. Op Cit, P.371.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

Section 02 : les risques liés aux opérations d'importations :

Importateur et exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ces risques ne doivent pas constituer un frein pour le développement commerciale de l'entreprise, mais nécessite une identification et un positionnement précis pour être intégré dans la politique de sécurisation de l'entreprise et dans ses couts et prix.

2-1 le risque de fabrication :

Ce risque se présente sous la forme de l'incapacité de vendeur d'accomplir ses engagements, et fabriqué la commande selon les besoins de l'acheteur.

Cette interruption technique peut perturber l'importateur puisqu'il sera obligé de trouvé un autre vendeur qui repend exactement à ses besoins, et aussi satisfaire les commandes des clientèles non satisfaite et éviter le risque rupture de stocks.

2-2 le risque commercial :

Dans un contrat commercial, les deux parties peuvent se mettre d'accord sur le versement d'un acompte surtout s'il s'agit des biens d'équipement qui font l'objet d'un financement du crédit fournisseur ou acheteur.

Si le vendeur a des problèmes financiers, et il risque de tombé en faillite, donc il ne peut pas rembourser l'avance dont il a bénéficié.

2-3 le risque fournisseur :

Il s'agit pour l'acheteur que le fournisseur ne respecte pas les termes du contrat. Cela peut se traduire de différentes manières : non livraison de la marchandise, livraison non conforme à ce qui était convenu dans le contrat ou encore un retard dans la livraison. Ce type de risque se trouve plus répandu lorsqu'il s'agit d'un achat occasionnel. En effet, la connaissance, la qualité et la force de la relation que peut entretenir l'acheteur régulier avec son fournisseur, contribueront à la bonne exécution du contrat. Dans le cas d'un achat d'équipement, le risque fournisseur réside surtout dans la qualité (respect des normes), l'acheminement du produit en question et l'exécution et la qualité du service après-vente.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

Le renouvellement d'une commande ou les retards de livraison prendront beaucoup plus de temps si la marchandise doit être réacheminée dans son pays d'origine, et la production peut donc être touchée. Aussi, la non-exécution ou non-respect du contrat, peut être plus difficile à gérer à distance avec le fournisseur contrairement à un fournisseur local. En effet, cette notion est à prendre en compte dans le choix du pays fournisseur et sera établie en fonction de sa proximité et des moyens de transport disponibles pour la livraison des produits, afin de prévenir et d'éviter des coûts inutiles et des retards de production si le fournisseur prend du retard, ou s'il survient un problème dans le transport en lui-même (Desitter, 2002). Comme l'illustre une citation de Ghymn et al (1999) la distance géographique peut poser problème dans les échanges de produits et marchandises⁵⁰.

2-4 le risque politique:

Le risque politique concerne les nations dont le gouvernement est ou peut être instable. Il aura une incidence sur les lois et leur application, sur la sécurité des personnes qui traitent sur place avec le fournisseur et sur l'envoi des marchandises qui doivent être importées du pays étranger. Nous entendons par risque politique, un renversement du pouvoir, une révolution, ou des conflits armés, tels qu'une guerre civile, par exemple, mais aussi la présence d'un environnement dangereux qui pourrait engendrer des violences physiques, des kidnappings ou des actes de terrorisme, etc.

Il y a donc certains facteurs à considérer avant de faire affaire avec les entreprises d'un pays dont le risque politique est élevé et serait néfaste aux opérations d'importation. La détermination de ce risque est très complexe, car il est influencé par de nombreux facteurs qui peuvent avoir des répercussions interdépendantes, comme la situation économique ou encore la situation sociale. L'acheteur n'a aucun contrôle sur ce type de risque, il ne peut ni le réduire ni l'éliminer, il doit donc s'assurer de posséder les informations concernant la situation politique et sa possible évolution avant de faire affaire avec les fournisseurs du pays concerné.

2-5 Le risque de change :

Le risque de change concerne les entreprises ayant une activité internationale et qui réalisent des opérations commerciales ou financières avec des partenaires étrangers. Les entreprises sont confrontées au risque de change, car elles effectuent des opérations

⁵⁰ <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/rischance/positionchange>. Consulté le 11 Octobre 2019.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

d'exportations et d'importations facturées dans des devises différentes de celles utilisées pour l'établissement de leurs bilans et de leurs comptes de résultat. Dans la mesure où les taux de change varient, ces fluctuations peuvent être à l'origine de gains ou de pertes très importants et l'entreprise doit alors se poser le problème de la gestion du risque de change.

Pour l'exportateur détenant des créances en devise, il existe un risque de change lorsque le cours de la devise baisse entre la signature et le paiement et de la créance.

Pour l'importateur ayant des dettes libellées en devise, il existe un risque de change lorsque le cours de la devise s'élève entre la signature et le paiement de la dette.

2-5-1 La gestion du risque de change

Dans le contexte d'une économie internationale caractérisée par le flottement des devises et des fluctuations de grande ampleur des cours des monnaies, la gestion du risque de change est une nécessité. Cette gestion a pour objet de minimiser, au moindre coût, les pertes susceptibles d'affecter, du fait des variations des parités ou cours de change, le patrimoine ou les revenus de l'entreprise libellés en monnaies étrangères.

A court terme, le coût de gestion de change de ce risque doit être inférieur aux pertes qui se seraient produites en l'absence de protection. A long terme, les coûts de gestion ne doivent représenter qu'une fraction des pertes de change potentielles.

La gestion rationnelle du risque de change débute par la détermination et la surveillance en temps réel de la position de change. Cette dernière est une variable objectivement quantifiable, mais l'analyse et l'évaluation effective de ses éléments constitutifs laissent apparaître un certain nombre de difficultés⁵¹.

⁵¹ H. MARTINI, Op Cit, p 167.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

Section 03 : les couvertures des risques liés aux opérations d'importations

La prévention contre les risque à deux sens, car même l'acheteur (importateur) doit se couvrir dont la mesure ou il peut effectuer le paiement d'une marchandise non conforme ou il peut recevoir une commande défectueuse ou invendable, il peut aussi trouver des difficultés dans la récupération des avances qu'il aura déjà versé à son fournisseur à cause des législations du gouvernement.

La couverture de ces risques, représente aujourd'hui une problématique essentielle dans le commerce extérieur ; différents techniques cohabitent pour les couvrir.

3-1 Garantie « non-livraison de produits ou de services » :

Cette garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui n'effectue pas les livraisons prévues dans un contrat. Elle couvre le non-remboursement des avances consenties par l'assuré sous toute forme, trésorerie, lettre de crédit, compensation, troc ; enlèvement de produit, fourniture de produits destinée à être transformés etc. et entre en jeu lorsqu'un des événements suivant sérialise :

- Un fournisseur public n'effectue pas la livraison des produits à laquelle il s'est engagé ;
- Un fournisseur privé ne peut livrer les produits attendus à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays tiers⁵².

3-2 Garantie « réalisation de contrat » :

La garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui rompt temporairement ou définitivement un contrat. Elle couvre l'excédent des créances payées par l'assuré au une compensation financière. Elle entre en jeu quand :

- Un fournisseur public décide de résilier le contrat ou de ne pas l'honorer ;
- Un fournisseur privé résilie ou n'honore pas le contrat à cause d'un événement ou d'une décision politique survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays tiers.

⁵² H. MARTINI, Op Cit, P129

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

3-3 Les techniques de couverture de risque de change :

Les modalités de couvertures, sont nombreuses, et se répartissent en deux catégories. Les techniques internes ; s'intègrent dans la gestion financière propre à l'entreprise ou au groupe multinational. Les techniques externes ; font appel à des relations contractuelles avec des tiers : ce sont principalement les opérations à termes auprès des banques, les swaps, les contrats à terme et les options sur devises.

3-3-1 La couverture interne :

Tableau N°5 : Les techniques de couverture interne les plus courantes

La clause de change contractuelle	Il s'agit ici de prévoir dans le contrat commercial des clauses par rapport aux variations du cours de change de la devise choisie afin de procéder à un partage ou un transfert du risque.
Le netting	Cette technique consiste à profiter des entrées dans une devise pour effectuer des règlements dans cette même devise. La position de change est ainsi limitée au solde. Cela oblige à limiter le nombre de devise afin de rendre la gestion de trésorerie devises pas trop lourde et à gérer les dates de règlement afin de compenser les créances et les dettes sur des dates régulières. Cette technique permet de diminuer le niveau du risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.
Le termillage	Cette procédure vise à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours. Le recours à cette technique est limité par les contraintes de trésorerie de l'entreprise et les contraintes commerciales.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

La compensation des flux	Elle n'est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devise et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.
Les swaps de devises	On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales ⁵³ .

- **Le choix de la monnaie de facturation :**

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change. De nombreux paramètres peuvent influencer le choix d'une devise durant la négociation commerciale telle que :

- Monnaie de référence de l'acheteur compte tenue de la relation entre sa devise locale et le dollar par exemple ;
- Devise des recettes export de l'acheteur ;
- Financement en devise possible à des conditions plus avantageuses ;
- Monnaie de référence des achats du vendeur. Ainsi des exportateurs français qui ont des coûts de production ou des coûts d'achat en USD pourront préférer facturer en USD plutôt qu'en euros.

⁵³ H. MARTINI, G LEGRAND, Op Cit, P 205.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

3-3-2 Les couvertures externes :

On se limitera aux produits suivants : couverture à terme, avance en devises et l'option de change.

- **la couverture à terme :**

La couverture à terme est l'une des techniques les plus utilisées par les entreprises étant donné sa simplicité d'emploi elles se font sur un échange de grés à grés d'une devise sur la base d'un cours courant fixé avec livraison réciproque à une date convenue, son principe est de fixer aujourd'hui un cours de vente de devise pour date future. L'exportateur pour se couvrir d'une dépréciation éventuelle d'une devise en vendant à terme à sa banque le montant de la devise de sa créance. Il bloque ainsi de façon précise le montant en monnaie nationale qu'il recevra à l'échéance.

- **Les avances en devise :**

C'est une opération de prêt en devise accordée par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance, elles remplissent un objectif double pour l'entreprise se prémunir du risque de change et améliorer la trésorerie de l'entreprise. À l'échéance l'exportateur rembourser le nominal de l'emprunt majoré d'un intérêt⁵⁴.

- **Les options de change :**

L'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne le droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à une échéance convenue en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie.

L'option de change permet à son détenteur de couvrir son risque de change tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise. En contrepartie du service et du risque encourus par le vendeur de l'option (généralement un banquier), une prime, plus ou moins importante suivant les situations (devise, durée de couverture, cours garantis), est demandée à l'acheteur de l'option. Le risque de l'acheteur de l'option est ainsi limité au montant de ce paiement

⁵⁴ BOURAOUI T , « la gestion de change : l'identification à la couverture » Universitaires Européennes. Paris, 2011.

Chapitre III : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation

Conclusion

En guise de conclusion, le choix d'un moyen de paiement n'est pas sans conséquences pour l'entreprise. Les principaux critères de choix retenus sont la longueur des délais de paiement, les coûts directs et indirects, la sécurité, et la fiabilité associée à l'instrument.

Au niveau international, le crédit documentaire est la solution la plus coûteuse, mais également la plus sûre. Les entreprises exportatrices vers les pays à risque (et ils sont nombreux) perçoivent le crédit documentaire comme un véritable instrument de garantie. Le chèque est bien évidemment pénalisé par les délais d'encaissement et le manque de sécurité qui y sont associés. Le virement bancaire donne satisfaction sur le plan des délais et celui de la sécurité, mais il ne permet pas de contrôler la date de règlement.

Le risque de change est le risque le plus important des risques auxquels l'importateur devra faire face. Diverses techniques de couverture sont disponibles pour les importateurs afin de réduire ou supprimer ce risque.

Chapitre IV :

**La conduite d'une opération
d'importation au sein de
l'entreprise ENIEM**

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

Introduction :

A travers notre stage pratique, au sein de l'unité climatisation dans l'entreprise ENIEM de Oued Aissi, Tizi-Ouzou. Nous allons essayer de développer la procédure d'importation, afin de cerner notre problématique et d'apporter des éléments de réponse à un certain nombre de questions posées au début de ce travail, nous allons essayer d'analyser et de mettre en pratique ce que nous avons développés dans la partie théorique.

Mais avant d'entamer notre analyse, il y a lieu de commencer par une présentation générale de l'entreprise ENIEM.

Section 1 : Présentation de l'Entreprise National de des Industries de l'Electroménager (ENIEM)

L'entreprise nationale des industries de l'électroménager (ENIEM) est une société par action (SPA), qui détermine sa place par la qualité de son produit de qualité de service après-vente assuré à travers le territoire nationale et le savoir-faire de son personnel.

1-1 Historique de l'entreprise de l'ENIEM :

L'entreprise nationale des industries l'ENIEM est issue de la restructuration de la société nationale de la fabrication et montage du matériel électronique et électrique (SONELEC), elle a été créée par le décret 83/19 du 02 janvier 1983, et chargée de la production et de la commercialisation des produits électroménagers.

En 1989, les premières réformes ont été engagées par le gouvernement sur le plan économique suite à l'ouverture du marché sur l'international. Elle fait son passage à l'autonomie en octobre 1989 conformément à la loi 88.01 de 1988 portant sur l'orientation des entreprises publiques et économiques dénommée ENIEM/EPE/SPA.

L'ENIEM est donc une entreprise publique économique (EPE) sous la forme juridique d'une société par action (SPA) et doté capital sociale de 10.279.800.000 DA détenu en totalité par la ELEC ELDJAIR.

Après son autonomie, l'ENIEM fut doté de tous les organes de gestion légaux qui sont: une assemblée générale; un conseil d'administration et un capitale social. L'entreprise est certifiée ISO 9001/2008 QUALITE et ISO 14001/2004 ENVIRONNEMENT.

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

1-2 Situation géographique

L'entreprise national des industries de l'électroménager est implanté à Tizi-Ouzou, ou elle bénéficie de plusieurs avantages en infrastructures externes consistants les routes dont la route national N° 12 et la voie ferrée « Tizi-Ouzou ».

- Le siège social de l'entreprise-mère se situe au chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou. «Boulevard STITI ALI BP 71 poste CHIKHI, Tizi-Ouzou ».
- Les unités de production « froid, cuisson, climatisation » sont implantées à la zone industrielles « AISSAT IDIR de OUED AISSI » à 07Km du chef-lieu de la wilaya.
- Elle s'étale sur une superficie de 55 hectares.

1-3 L'objet social et les objectifs de l'entreprise ENIEM :

ENIEM est le leader de l'électroménager en Algérie, son objet social consiste en la conception, la production, la recherche et le développement dans le domaine des produits électroménager s, ainsi que la prise en charge de la fonction commercialisation et distribution, et la promotion du service après-vente de ses produits.

L'ENIEM a évalué dans un environnement ou la contrainte budgétaire n'existe pas et l'objectif de rentabilité n'a jamais une priorité. Les objectifs sociaux ont tout le temps dominé et la législation avantageait les valeurs sociales(le maintien de l'emploi, augmentation des salaires ...etc.)

Aujourd'hui, avec la transition du pays vers l'économie de marché, on la rentabilité constitue l'objectif fondamental, l'ENIEM s'est vue obligée de reconsidérer ses objectifs comme suit :

- L'amélioration de la qualité de ses produits et le maintien de sa position sur le marché national de l'électroménager ;
- La diminution de ses couts de production ;
- L'augmentation de chiffre d'affaires.

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

1-4 Consistance du patrimoine

Le patrimoine foncier et immobilier de l'entreprise mère ENIEM est constitué des éléments suivants :

- Un siège social au centre de la ville de Tizi-Ouzou, d'une superficie de 3748m² avec une superficie bâtie de 1621m².
- Un atelier de service après-vente à Oued-Aissi d'une superficie de 10000m² avec une superficie bâtie de 4732m².
- Un local commercial au centre-ville de Tizi-Ouzou, d'une superficie de 58m².
- Un complexe industriel à Oued-Aissi d'une superficie de 45 hectares dont une superficie bâtie de 16 hectares et une surface non bâtie de 29hectares, considérée comme espaces verts et servitudes.

1-5 l'organisation et l'organigramme de l'entreprise ENIEM

1-5-1 L'organisation de l'entreprise ENIEM :

L'organisation de l'entreprise a subi un changement important en 1998, après le diagnostic stratégique et fonctionnel en 1996, l'ENIEM s'est organisée en filiales. De ce fait l'ENIEM est devenu un groupe (ENIEM-GROUPE) constitué de :

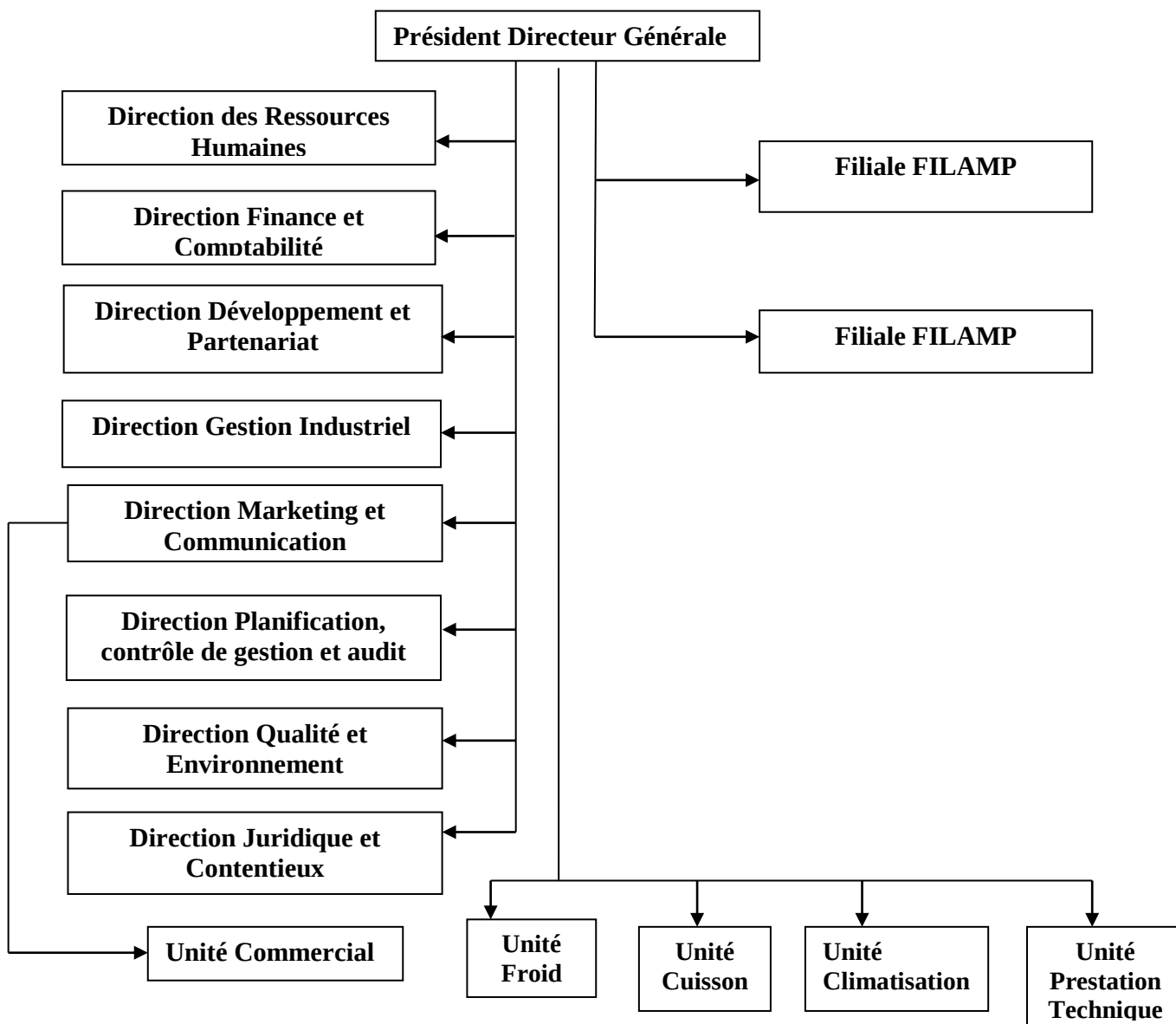
- La société mère : l'Entreprise national des Industries de l'Electroménager (ENIEM) chargé de la fabrication, la distribution et la commercialisation des produits électroménagers ;
- La filiale EIMS (Entreprise Industrielle Matériel Sanitaire) est chargé de la fabrication de produit sanitaire depuis 1979 ;
- La filiale FILAMP (Entreprise Nationale de Fabrication des Lampes) est chargé de la fabrication de produit d'éclairage depuis 1979.

Par la suite, la restructuration de Complexe d'Appareils Ménagers (CAM) en 1998 donné lieu à une réorganisation en trois unités de production, une unité de prestation technique et une unité commerciale.

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

1-5-2 L'organigramme de l'ENIEM

Figure N°4 : L'organigramme de l'ENIEM



Source : Document interne de l'entreprise l'ENIEM

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

1-6 Les missions et les objectifs de l'entreprise

1-6-1 Les objectifs de l'entreprise

Parmi les principaux objectifs que l'entreprise s'est assignés, nous pouvons citer :

- Le maintenir sa position concurrentielle sur le marché, en améliorant la qualité des produits et en suivant l'évolution de ses parts de marché;
- La maîtrise des couts de production ;
- L'augmentation des capacités d'étude et de développement ;
- L'amélioration de la maintenance de l'outil de production des installations ;
- La valorisation des ressources humaines ;
- L'augmentation du volume de production ;
- L'augmentation de la production et l'amélioration de sa commercialisation ;
- Maintenir l'effort de la formation ;
- Accroître la satisfaction de ses clients.

1-6-2 Les missions de l'entreprise

La mission de l'ENIEM est d'assurer la fabrication, l'assemblage, la commercialisation, la distribution, le développement et la recherche dans les différentes branches de l'électroménager notamment :

- Les appareils de réfrigération et de congélation par unité froide ;
- Les appareils de cuisson par l'unité cuisson ;
- Les appareils de climatisation par l'unité de climatisation ;
- Les produits sanitaires par l'unité d'AIN DEFLA.

L'ENIEM a évoluée dans un environnement ou la contrainte budgétaire n'existait pas et l'objectif de la rentabilité n'a jamais été une période, les objectifs sociaux ont tous temps dominé et la législation avantageait les valeurs sociales (le maintien de l'emploi, augmentation des salaires)

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

Section 02 : démarche suivie d'une opération d'importation.

1 présentation du produit et déclenchement de la procédure d'achat

1-1 présentation de la machine à laver 07 kg :

La machine à laver le linge automatique a ouverture frontale d'une capacité de lavage de 07kg.

La machine à laver est dotée d'une technologie récente et conforme les normes internationales de performance, de sécurité et d'environnement. Elle présente un désigne harmonieux et un affichage numérique avec le logo ENIEM, et une plaque signalétique comportant des caractéristiques techniques et une étiquette énergie.

Ses caractéristiques se présentent comme suit :

- Classe énergétique minimale A ;
- Efficacité de lavage minimale A ;
- Efficacité d'essorage minimale B ;
- Niveau sonore lavage et essorage ;
- Nombre de programme : minimum 9 (coton, laine, lavage rapide, lavage main, délicat, économique, synthétique, rinçage, essorage).

1-2 Expression du besoin d'achat :

Conformément au programme de production établie par la DGI (direction de gestion industrielle), avec la participation de direction commercial et des ventes qui sera communiqué à l'unité climatisation , les besoins bruts seront déterminés par la structure la gestion des stocks. Lors de la définition des besoins nets, l'acheteur prend en considération :

- Des stocks « ateliers » que l'ordonnancement doit communiquer ;
- Des stocks « magasins » ;
- Des encours de livraison (reliquats de commandes, dossiers, encours de réception, transit).

Une fois que les besoins nets sont calculés et déterminés, une demande d'achat interne (DAI) est établie en deux exemplaires par le service gestion des stocks et envoyé au service achat pour l'exécution de l'achat.

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

Dans notre cas : demande d'achat d'une collection de 8500 machine à la laver 7kg 1200RPM 220-240V/50HRZ.

1-3 L'élaboration du cahier charge :

Après avoir déterminés les besoins de l'entreprise, le service commercial élaboré un cahier des charges qui décrit précisément certains conditions auquel le fournisseur doit répondre, puis envoyé à la commissions centrale des marchés pour qu'il le valide ou qu'il le corrige éventuellement si besoin.

1-3-1 Contenu d'un cahier des charges :

1-3-1-1 Disposition générale

Le mode de présentation et dépôt de l'offre : il explique comment les soumissions doivent être présentées c'est-à-dire en deux offres distinctes, l'une doit être technique et l'autre financier.

1-3-1-2 Disposition technique

C'est un document regroupant toutes les caractéristiques imposées au fournisseur. Il exprime le besoin en imposant une solution technique (caractéristique du matériel attendu, niveau de qualité souhaité, normes à respecter).

1-3-1-3 Dispositions financière

Dans cette partie est montré ce que doit contenir une offre financière comme par exemple : le prix, le délai, le mode de paiement...etc.

1-4 Consultation

Le service commercial procède une consultation sélective en émettant une lettre de consultation (**annexe1**) pour l'achat de 8500 machine à laver 7kg en CKD. Le service achat procède à la consultation des fournisseurs préalablement homologués. Dans notre cas le service achat consulte :

- MIDEA/Chine
- DAEWOO/Corée
- HONGLEI Electric / Chine

Chaque soumission doit contenir les documents suivants :

- La lettre de consultation du 07/ 04/ 2016

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

- Le cahier d'charge
- La consultation N°UCL 03/2016
- La déclaration à souscrire du 07/ 04/ 2016
- La déclaration de probité du 07/ 04/ 2016

Après avoir lancé la consultation auprès des fournisseurs dont les produits sont homologués avec un délai de remise des offres au préalable, vient l'étape de la réception des offres.

1-5 La réception des offres :

A la réception des offres par DHL celles-ci sont présentées, selon le cas accompagnées des soumissions, elles ont été enregistrées dans le registre ad-hoc ouvert à cet effet dans l'ordre d'arrivée de chaque offre.

Les offres se présentent comme suit :

Fournisseurs MIDEA/Chine :

- Prix de la marchandise :

Montant en dollars : 1 962 500,00 USD.

Montant en dinars : 209 890 633,80 DA.

- Mode de paiement : crédit documentaire ;
- Garantie : 2%
- Taux de change : 108,9492 du 19/04/2016
- Délai de livraison : 15 jours après la réception des documents.

Fournisseur DAEWOO/Corée :

- Prix de la marchandise :
Montant en dollars : 1 910 000,00 USD
Montant en dinar : 208 092 972,00 DA
- Mode de paiement : crédit documentaire.
- Garantie : 2%
- Taux de change : 108,9492 du 19/04/2016

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

- Délais de livraison : 60 jrs après la remise des documents.

Fournisseurs HONGLEI ELECTRONIC/Chine:

- prix de la marchandise :
Montant en dollars : 2 108 000,00 USD.
Montant en dinars : 229 664 913,60 DA.
- mode de paiement : crédit documentaire ;
- Garantie : 2% ;
- Taux de change : 108,9492 du 19/04/2016 ;
- Délai de livraison : 40 jrs après la remise des documents.

1-6 Commissions :

1-6-1 Commissions d'ouverture des Plis (PV COP) :

Chargée de l'ouverture des plis transmis par les fournisseurs intéressés, en présence des représentants des différentes sociétés ensuite cette dernière transmet le dossier complet à la commission d'évaluation des offres.

1-6-2 Commission d'évaluation des offres (PV CEO)

Lorsque cette commission reçoit les offres des soumissionnaires de commission d'ouverture des plis. Elle procède à l'analyse et à l'évaluation des offres, en présence des membres de la commission et des structures suivant : technique, commerciale, qualité et financière.

Dans notre étude de cas, la séance est présidée par le président de la commission. La commission d'évaluation des offres a procédé à l'étude et à l'évaluation du marché CKD Machine à laver relatif à la consultation sélective qui avait été lancé à cet effet.

Après étude et analyse, elle établit un classement des offres suivant le barème de notation qui est la base de cette opération. La première étape étant l'évaluation technique qui sera noté sur 35 points en se référant aux exigences de l'entreprise et les soumissionnaires sont noté comme suit :

- Le fournisseur F1 MIDEA obtient 32,90 points ;
- Le fournisseur F2 DAEWOO obtient 30,80 points ;

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

- Le fournisseur F3 HONGLEI obtient 28,70 points ;

Puis vient la deuxième étape qui est l'évaluation financière qui sera notée sur 65 point, en tenant compte : du montant de marché CFR noté sur 50 points, du mode de paiement noté sur 10 point et du délai de livraison qui est noté sur 5 points. Les soumissionnaires sont notés comme suit :

- F1 DAEWOO: montant de marché CFR (50 points) + délai de livraison (1,25 points) + modalité de paiement (05 points) = 56,25 point ;
- F2 MIDEA: montant de marché CFR (49,57 points) + délai de livraison (05 points) + modalités de paiement (00 points) = 54,57 ;
- F3 HONGLEI: montant de marché CFR (45,30 points) + délai de livraison (1,88 points) + modalités de paiement (00 points) = 47,18point.

Une fois que ces deux étapes sont achevées, la commission additionne pour chaque fournisseur les points obtenus sur les deux évaluations afin d'obtenir la notation technico-financière qui est sur 100 point dont le but est de déduire la meilleure offre technico-commercial.

Tableau N° 6 : Notation technico-financière :

Fournisseur	Note technique 35 point	Note financière 65 points	Total 100%
MIDEA	32,90	54,57	87,47
DAEWOO	30,80	56,25	87,05
HONGLEI	28,70	47,18	75,88

Taux de change du 19/04/2016 : 1USD = 108,9492DA

Après étude du marché, la CEO a décidé de répartir le marché comme suit :

- **6 500** machines à laver de couleur **blanche** pour le fournisseur **MIDE** pour la meilleure offre technico-financière ;

Montant du marché USD : $6\,500 \times 225,00 = 1\,462\,500,00$ USD

Montant du marché en DA : $1\,462\,500,00 \text{ USD} \times 108,9492 = 159\,338\,205,00$ DA.

- **2 000** Machine à laver de couleur **Argentée** pour le fournisseur **DAEWOO** par rapport à son prix d'une part, et d'autre part pour vérification et confirmation des modifications apportées sur la conception suite à des réserves ;

Montant du marché USD : $2\,000 \times 227,00 \text{ USD} = 454\,000,00$ USD

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

Montant du marché en DA : $454\,000,00 \times 108,9492 = 49\,462\,936,80$ DA

1-7 La négociation :

Après la réception des deux offres (**MIDEA/CHINE**, **DAEWOO/COREE**) l'acheteur va entamer la négociation, pour qu'il puisse acquérir une meilleure offre, il négocie essentiellement sur le prix, le mode de paiement et le délai de livraison.

2 La sélection du fournisseur et la gestion de la commande :

2-1 L'élaboration d'un tableau comparatif des offres :

Une fois que l'acheteur à négocier avec les trois fournisseurs, il procède l'établissement d'un tableau comparatif des offres (**annexe2**), il mentionnera les offres qu'il a reçu, les résultats des évaluations et le classement des fournisseurs qui ont été déjà vue dans la page précédente, les résultats de la négociation qu'il avait entrepris. Et tout cela dans le but de définir le fournisseur le mieux offrant qui est dans notre cas les deux fournisseurs **MIDEA/CHINE** et **DAEWOO/COREE** et pour préparer le dossier de présentation en vue de l'exposé à la commission centrale du marché (CCM).

2-2 L'élaboration d'un rapport de présentation :

le procès-verbal établie par la commission d'évaluation des offres est transmis au service achat qui doit établir un rapport de présentation, pour validé ou non le choix de la commission d'évaluation des offres pour le transmettre a la commission des marchés, et la structure commercial doit établir un rapport de présentation qui comporte : le tableau comparatif, le PV CEO et le PV COP. Il portera à leur approbation le projet de contrat portant sur la fourniture par le fournisseur **MIDEA** et le fournisseur **DAEWOO** de **8500** collections M A L 07kg, en précisant que cette opération intervient dans le cadre de réalisation du programme de production de l'année 2016.

Après la commission des marchés valide ou donne le visa au service des achats de procédé à la commande, en établissant un procès-verbal dont en valide l'attribution du marché aux fournisseurs **MIDEA** et **DAEWOO**.

Les marchés sont validés comme suit :

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

- Inférieur à quarante millions de dinars (40 000 000 DA) les marchés sont examinés par la commission des marchés de l'unité.
- Supérieur ou égale à quarante millions de dinars (40 000 000 DA) les marchés sont examinés par la commission centrale des marchés de la Direction Générale.
- Dans notre cas c'est supérieur.

2-3 Le choix de fournisseur :

A la réception du PV qui confirme la validation de marché par la commission des marchés de la Direction Générale, le service commercial établit un avis d'attribution du fournisseur choisi au préalable **MIDEA** et **DAEWOO**, mais recommande néanmoins à l'unité de climatisation de placer une présérie de 1 000 appareils pour chacun à titre d'essai et en cas de satisfaction placer le reste de besoins auprès de ces fournisseurs .

Tableau N° 7 : Le choix final des deux fournisseurs MIDEA et DAEWOO.

Fournisseurs	Le montant de marché	Motif de choix	Délai De livraison	Mode de paiement	garantie
MIDEA	159 338 205,00 DA;	meilleure offre technico-commerciale	15 jours après la remise des docs	crédit documentaire	2%
DAEWOO	49 462 936,80 DA	Prix	60 jours après la remise des docs	Crédit documentaire	2%

Document interne ENIEM

2-4 La réalisation du contrat entre l'acheteur et le fournisseur :

Le service commercial commencera par établir et rédiger un contrat en recensant tout d'abord les intervenants c'est-à-dire les deux parties, dans ce cas c'est l'ENIEM représentée par son acheteur et les fournisseurs **MIDEA** et **DAEWOO** représentés par leurs managers (le vendeur), et ensuite recensant et en détaillant les clauses du contrat comme par exemple :

- Objet du contrat ;
- Caractéristique générale de la marchandise ;

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

- Le montant du contrat ;
- La modalité de paiement ;
- Le délai de livraison ;
- Les garanties techniques ;
- Garanties service après-vente ;
- Transport ;
- Document d'expédition et d'exportation ;
- Domiciliation bancaire ;
- Assurance ;
- Durée du contrat ;
- Langue du marché ;
- Règlement des litiges.

Ce contrat sera alors envoyé aux fournisseurs sélectionnés **MIDEA** et **DAEWOO** par mail pour confirmer le marché avec eux. Une fois qu'ils auront validés ils devront le signé et le renvoyé à l'acheteur en quartes exemplaires par DHL.

Après la réception des quatre exemplaires (de chaque fournisseur), le service achat procède à leurs vérifications puis les envois au PDG pour qu'il les signe, puis les exemplaires seront déroulés comme suit :

- Un (01) exemplaire sera envoyé au fournisseur ;
- Un (01) exemplaire sera envoyé service finance et comptabilité ;
- Un (01) exemplaire sera envoyé à la structure gestion des stocks ;
- Un (01) exemplaire pour le classement au service achats.

2-5 L'établissement d'un bon de commande :

Une fois que le contrat est signé, l'acheteur procède à la réalisation d'un planning de livraison en précisant la quantité de marchandise à acheter, le montant, le mode de paiement, et c'est à cette étape qu'il émet un bon de commande voir **(annexe03)** qui comprend les informations suivantes :

- Le code article ENIEM;
- La désignation et la spécification du produit; Le prix unitaire;
- Le mode de paiement;

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

- Les délais de livraison;
- Le type d'emballage;
- Le mode de transport.

Le bon de commande est accompagné d'une lettre de confirmation ou l'acheteur incite les fournisseurs de libeller tous les documents d'expédition aux noms et adresses précisées. La fiche de vérification (**annexe 04**) est une fiche qui comporte tous les renseignements de vendeur et la marchandise.

2-6 Le paiement de la marchandise

Une fois l'acheteur a passé la commande et que le PDG est donné son autorisation pour l'ouverture d'un crédit (crédit documentaire), le service achat entame une étape importante qui est la domiciliation bancaire à la base d'une facture pro forma ou d'un contrat, et elle s'effectue comme suit : l'acheteur remplira la demande d'imputation bancaire (DIB) (**annexe05**) qui contient les mentions suivant :

- Nom et adresse du fournisseur ; MIDEA Electric Singapore Co PTE Ltd
- Numéro de bon de commande ; facture pro forma n du 23 /03/2016.
- Mode de paiement ; Credoc irrévocable et confirmé
- Montant de la marchandise ; 1926500,00 USD CFR
- Tarif douanier. 84 50 12 88

Afin de détenir la marchandise, l'importateur doit dresser un engagement à sa banque (BEA) pour avoir les documents originaux de la marchandise.

Une fois que la domiciliation et l'engagement sont faits, dans notre cas l'acheteur lance une demande d'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé qui sera accompagné d'une facture pro forma liant les deux parties. PUIS UNE FOIS QUE LA BANQUE RECOIT La demande d'ouverture de Credoc, elle vérifie d'abord si il y a eu domiciliation puis la comptabilité des renseignements tenu sur la facture et la demande. Après la vérification, la banque ouvre le Credoc et informe l'acheteur de cet effet en lui envoyant un document attestant l'ouverture de ce dernier.

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

2-7 Expédition et assurance des marchandises

2-7-1 Expédition des marchandises :

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

- La date d'embarquement ;
- Le montant ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port de destination ;
- Le nombre de palette ;
- Le poids brut de marchandise ;
- Nom du navire ;

Mais aussi la liste des documents réceptionnés et qui sont :

- 08 factures originales commerciales ;
- 03 connaissements (**annexe 06**)
- 02 certificats d'origine ;
- 04 listes de colisage.

Par conséquent, l'entreprise se rend à sa banque BEA pour l'endossement et le retrait des documents.

2-8 Le contrat d'assurance

L'incoterm choisi était le CFR pour lequel l'ENIEM (acheteur) doit souscrire une police d'assurance pour garantir les marchandises contre les risques éventuels dus au transport.

Une fois que l'acheteur reçoit l'avis d'expédition, il procède à l'assurance pour souscrire des risques qui peuvent affecter leurs marchandises pendant la transportation. L'ENIEM assure ses marchandises au niveau de la SAA (Caisse Algérienne Des Assurances et des prévoyances) qui se fait 48h avant l'expédition, ensuite par un avis d'aliment qui comporte les renseignements ci-dessous :

- Mode d'assurance : tous risque ;
- Police d'assurance : police d'abonnement ;

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

- Taux d'assurance (maritime 0,12).

Et c'est de cette manière que le montant de l'assurance est calculé et fixé, une fois que cela est fait, l'avis d'arrivage sera délivré en deux exemplaires, l'un restera au niveau de la commerciale et l'autre sera transmis à l'organisme d'assurance (**annexe 07**).

Dès que les documents de la marchandise sont arrivés à la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), cette dernière établira un document qui sera transmis à l'unité climatisation dont elle informe de l'arrivée de la marchandise (**annexe08**) on lui demandant de se présenter pour retrait des documents, l'avis contient les informations suivantes :

- La date de l'arrivée des documents ;
- La désignation de la marchandise ;
- Les frais de transport que l'unité climatisation doit payer ;
- La liste des documents originaux réceptionnés par les fournisseurs : la facture originale, le connaissement, certificat d'origine, bordereau de colisage, EUR1 (certificat de circulation union européenne).

Après la réception de l'avis d'arrivée par le service achat, l'acheteur demande au service comptabilité de lui délivrer un ordre de virement à la banque (BEA) (**annexe09**). Cet ordre de virement contient les mentions suivantes :

- Nom et adresse du fournisseur ;
- Numéro de la domiciliation du fournisseur ;
- Le montant de la marchandise.

Quand l'ordre de virement sera reçu par l'acheteur, il le présentera à la banque, cette dernière va lui délivrer les documents pour qu'il puisse procéder au dédouanement des marchandises.

3 Le dédouanement et réception de la marchandise

A l'arrivée des marchandises au port d'Alger, l'ENIEM doit passer par la compagnie maritime en premier lieu puis par la douane comme suit :

3-1 L'échange de document :

Après que l'ENIEM ait reçu l'avis d'arrivée de la marchandise, L'entreprise remettra à la compagnie de transport maritime le B/L (bill of lading) à son nom, ou à l'ordre de la BEA

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

mais « **endossé** » au nom de l'ENIEM, accompagné d'un chèque pour paiement du montant du fret et frais de déportement à la compagnie de transport ; celle-ci remettra à l'ENIEM un bon à délivrer (BAD) qui va servir à faire sortir les marchandises du port pour être transférées à l'entrepôt de l'entreprise.

3-2 Etablissement de la Déclaration Simplifiée de Transit DSTR

Le transitaire établit une DSTR (**annexe 10**) qui permet dans notre cas pratique le transfert de la marchandise du port vers l'entrepôt privé de l'ENIEM sous escorte douanière. Le transfert doit se faire dans un délai de 21 jours à partir de la date mentionnée sur l'avis d'arrivée sous peine d'amande.

Au moment du dédouanement il faut remettre un dossier comprenant les documents suivants :

- 04 exemplaires de la DSTR: l'exemplaire départ qui est une sorte de preuve que la marchandise à quitter le port ; l'exemplaire destination qui sert à la mise à l'entrepôt;
- la copie bon à enlever qui sert à enlever la marchandise du port; la copie retour qui est renvoyée à la douane.

3-3 La mise à l'entrepôt privé D11 :

A l'arrivée de la marchandise à l'entrepôt privé de l'ENIEM, vient l'étape de l'entreposage dont les marchandises seront mises sous le régime « mise à l'entrepôt privé 33-01 » dans un délai de 21 jours à partir de la saisie de DSTR, et pour que le déclarant puisse faire entrer les marchandises à l'entrepôt, il établira alors un dossier comportant les documents suivants :

- La déclaration unifiée (document qui permet de mettre les marchandises sous un régime donné) ;
- La facture domiciliée originale ;
- Le connaissement ;
- L'avis d'arrivés.

Après vérification le service de la douane remet un exemplaire de D11 pour l'ENIEM.

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

3-4 La mise à la consommation :

Afin que les marchandises puissent être mises à la disposition de l'ENIEM, le déclarant procède à la dernière étape de la procédure de douane (dédouanement) qui consiste à payer les droits et taxes, par ailleurs l'entreprise procède au transfert de «machine à laver» vers les magasins de stockage.

Etablissement de la déclaration de mise à la consommation (D3), jointe à celle-ci :

- Une copie de D11 ;
- L'avis de l'arrivée de la marchandise ;
- Le connaissement ;
- La facture originale domicilier vertu d'un cache de la banque ;
- EUR1 (originale) certificat de circulation de la marchandise ;
- Franchise ;
- Assurance ;
- Copie de registre de commerce ;
- Note de détaille ; Grille de saisie.

Tout ce dossier sera transmis à la douane qui procède au calcul des droits et taxes que ENIEM doit payer.

3-5 La réception et le magasinage au sein de l'entreprise l'ENIEM :

Une fois, la marchandise est dédouané par le service transit et dédouanement, l'ENIEM procède conformément à la procédure de réception de l'entreprise au : Contrôle quantitatif ; Contrôle qualitatif.

La vérification quantitative se fait par le magasinier en faisant le compte par rapport à la liste de colisage, ensuite il transmet le bulletin de réception au service qualité, pour que ce dernier se charge de la vérification qualitative c'est-à-dire la vérification de la conformité de la marchandise en tenant compte des plans et fiches techniques. Après le retour du bulletin de réception signé par le service qualité, la structure gestion des stocks procède alors au stockage de la marchandise dans les raillons et emplacement appropriés.

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

Conclusion

L'objectif principal de l'entreprise ENIEM est d'augmenter le volume de production tout en améliorant la qualité des produits et s'adapter aux variations de la demande que ça soit à l'intérieur ou à l'extérieur du pays afin de contribuer au développement de la croissance économique nationale et des exportations hors hydrocarbure.

Et pour cela l'entreprise ENIEM reste le leader dans la production et la commercialisation des produits électroménagers en Algérie, grâce notamment à la qualité des produits dont elle dispose.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Les échanges économiques internationaux s'expliquent d'abord par le fait que certains pays ne peuvent produire des biens dont ils ont besoins ou les produisent en quantité insuffisante. Ils vont donc chercher à se procurer ailleurs ce qu'ils ne peuvent avoir sur place. Plus la vie économique devient complexe, plus grande est la diversité des biens produits, et plus sont importants les échanges internationaux, car il est, de plus en plus, impossible à la majorité des Etats de couvrir toute la gamme des produits.

De ce fait, les opérations du commerce extérieur prennent un caractère d'intérêt général, les devises produites par les exportations doivent permettre de procurer celles qui sont nécessaires à l'approvisionnement du pays, en importations indispensables.

Dans ce travail on a traité les aspects théoriques portant sur l'explication des sujets touchant les opérations d'approvisionnement de matières ou de marchandises provenant de l'extérieur du territoire national. Ce qui nous a amené à s'intéresser aux différentes sphères du commerce international, de la logistique du transport et du dédouanement en plus des moyens de financement et de paiements. De même, et pour concrétiser les connaissances théoriques, on est conduit à l'étude pratique d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM.

Donc à travers cette étude de cas, on constate que l'ENIEM a bien maîtrisé les étapes de l'opération d'importation puisque les recommandations de l'entreprise ENIEM lors de ces importations sont les suivantes :

Expression du besoin : Les besoins bruts seront déterminés par la structure la gestion des stocks, donc l'acheteur prend en considération des stocks ateliers, des stocks magasins et des encours de livraisons (reliquats de commandes).

L'élaboration d'un cahier des charges : Après avoir déterminé les besoins de l'entreprise, le service commercial élabore un cahier des charges qui décrit précisément certaines conditions auxquels les fournisseurs doit répondre.

La consultation : Le service achat procède à la consultation des fournisseurs préalablement homologués, pour l'achat de 8500 Machine à laver 7Kg en CKD.

La commission d'ouverture des plis: Chargée de l'ouverture des plis transmis par les fournisseurs intéressés, en présence des représentants des différentes sociétés ensuite cette dernière transmet le dossier complet à la commission d'évaluation des offres.

La commission d'évaluation des offres : Lorsque cette commission reçoit Les offres des soumissionnaires de COP, elle procède à l'analyse et à l'évaluation des offres qui est dans notre cas l'étude du marché CKD machine à laver.

Conclusion générale

La négociation : pour acquérir une meilleure offre, l'acheteur négocie essentiellement sur le prix, le mode de paiement et le délai de livraison.

L'élaboration d'un T.C.O : Une fois que l'acheteur a négocié avec les trois fournisseurs, il procède à l'établissement d'un tableau comparatif des offres. Pour définir le fournisseur le mieux offrant et pour préparer le dossier de présentation pour valider le choix de la commission.

La réalisation de contrat : Le service commerciale établit un contrat qui sera envoyé aux fournisseurs sélectionnés pour confirmer le marché avec eux.

L'établissement d'un bon de commande : Après avoir signé le contrat, l'acheteur procède à la réalisation d'un planning de livraison en précisant la quantité, le montant et le mode de paiement...

Le paiement de la marchandise : Le service achat entame l'étape de la domiciliation bancaire, et dresse un engagement à sa banque (BEA) et une fois que ces derniers seront faits, dans notre cas l'acheteur lance une demande d'ouverture d'un Credoc irrévocable et confirmé.

Opération transit et dédouanement : Une fois que l'acheteur reçoit l'avis d'expédition, par voie maritime CFR, il procède à l'assurance pour souscrire des risques qui peuvent affecter leurs marchandises pendant la transportation. À l'arrivée des marchandises au port d'Alger, l'ENIEM doit passer par la compagnie maritime puis par la douane.

La réception de la marchandise et le stockage : Après le dédouanement de la marchandise ainsi que la confirmation sur la quantité et la qualité, le responsable du stock élabore un bon d'entrée de la marchandise.

L'ENIEM comme toutes les entreprises algériennes qui réalisent des opérations d'importations est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant les opérations du commerce international.

Bibliographie

Ouvrages

- BARBET (PH), SOUAM (S) et TALAHITE (F), enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC, in revue CNRS, N° 05, 2009.
- BOURAOUI T, « la gestion de change : l'identification a la couverture » Universitaires Européennes. Paris, 2011.
- BRAHIM GUENDOUI, « relations économiques internationales », édition el Maarifa, Alger, (2008).
- Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006.
- Denis CHEVALIER et François DUPHIL, « Transporter à l'international », Foucher, 4ème, 2009, France Exporter », DUNOD, 8^e paris. , 2007.
- Déroulement et risque des opérations d'exportations par crédit documentaire et remise documentaire cas, BNA.
- France Hubert Martini. «Management des opérations de commerce international » ; 6^{ed}
- G. LEGRAND et H. MARTINI, « management des opérations de commerce international importer.
- Jean Belotti, « Transport international de marchandises », paris, 2015.
- JURA M, « Technique international » DUNOD, Paris, 2003, P268
- KHIAL AHMED, « La chaine logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives »,
- LACHEB. MAHFOUD. « Organisation mondiale du commerce ». Alger 2008
- LAHLOU.M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999.
- Marie-France l'Héritau, « le fonds monétaire international et les pays tiers monde », 2e édition, paris. (1990).
- Michèle FLAMEN « crédit documentaire : RUU 600 », document présenté par la BADR
- MUCCHIELLI. J. L « Relations économiques internationales », Panthéon Sorbonne, Paris, (2005).
- Naji JAMMAL, « Commerce international Théorie, techniques et applications », éd ERPI, 2005.
- Stéphane piédolirvre. « Instrument de crédit et de paiement », 6eme Edition. Dalloz. France. 2010.

- TOURE H-O, « le financement des investissements par le crédit documentaire », Ed Broché, Paris, 2014.
- Université d'Oran 2012/2013, P.70.
- Yves SIMON et Delphine LAUTIER, Finance Internationale, 9e édition, Economica, paris, 2003.

Revues

- Dr Abderrahmane Mebtoul, analyste et expert international, L'adhésion de l'Algérie à l'OMC est irréversible, le journal « La Matinale d'Algérie », L'adhésion de l'Algérie à l'OMC est irréversible, publie le 09/05/2015.
- HADDAD et Collectif EPBI, « Les règles du commerce international Incoterm 2010 », édition pages bleues, Alger, 2011. Benderra.O, (1986 – 1998), Économie algérienne : Les réseaux aux commandes de l'État, Extrait de La Méditerranée des réseaux, Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb, sous la Direction de Jocelyne Cesari, Maisonneuve et Larose, octobre 2002, *Alegria -watan*,
- Khalifa Litamine, Adhésion à l'OMC : L'Algérie n'est pas pressée, ALGRIE ECO. Le : 05/02/ 2018

Thèse et Mémoires

- AZZI Bilal Idris et AIT SI ALI Hillal « Les procédures de dédouanement » mémoire de master finance et commerce international, université ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.
- GHROUT Nacera_ KERBICHE Samira « Etude sur la procédure d'une opération d'importation cas de L'ENIEM Tizi-Ouzou » mémoire de master finance et commerce international, université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- HOUCHI Fatima « Les opérations de commerce extérieur: Environnement international et financement : Pratique du crédit documentaire par la BDL » mémoire de magister
- MAKLOUF-F, « Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du master En économie des affaires Européennes et internationale, Université de Paul 2006.
- MOULAI HACENE Abderrahim et LAHBIB Abdelouhab « La procédure d'achat et d'importation de marchandises : Cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC »

mémoire de master finance et commerce international, université
ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

Sites internet:

<http://www.credit-documentaire.com>.

<http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/rischange/positionchange>. Consulté le 11
Octobre2019.

Www. Ministère commerce.gov.dz

www.douanes.org.dz/Glossaire.

Liste des tableaux et des figures

Liste des tableaux

Tableau n°1: Quotes-parts et pourcentage des voix (révision de 2001)	11
Tableau N°2 : les divers risques que les risques couvrent les modes de transport	35
Tableau N°3 : Répartition des frais selon les incoterms négocié dans le contrat	43
Tableau N°4 : Le mode de réalisation d'un crédit documentaire	61
Tableau N°5 : Les techniques de couverture interne les plus courantes.....	67
Tableau N° 6 : Notation technico-financière	81
Tableau N° 7 : le choix de fournisseur final MIDEA et DAEWOO	83

Liste des figures

Figure N°1 : Schéma explicatif des incoterms 2010.....	42
Figure N°2 : schéma du déroulement d'une remise documentaire	53
Figure N°3 : Déroulement du crédit documentaire	57
Figure N°4 : L'organigramme de l'ENIEM.....	75

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Sommaire	
Lister des abréviations	
Introduction générale	02
Chapitre I : évolution de commerce international et ses acteurs majeurs	
Introduction	06
Section 01 : L'évolution du commerce international.....	07
1 Les étapes de l'évolution du commerce international :.....	07
1-1 Le commerce international avant 1945	07
1-2 Le commerce international entre 1945-1990	08
1-3 Le commerce international après 1990.....	08
Section 02: les institutions du commerce internationale.....	10
1 Les institutions financières.....	10
1-2 Le fond monétaire international (FMI)	10
1-2-1 organisation et structure	10
1-2-1-1 le système des quotes-parts.....	10
1-2-2 Les missions du FMI.....	11
1-2-3 les droits de tirage spéciaux (DTS).....	12
1-3 La Banque Mondiale.....	13
1-3-1 organisation et structure.....	13
1-3-1-1 souscription au capital.....	13
1-3-2 Les missions de la Banque Mondiale.....	13
1-3-3 Les opérations de la Banque Mondiale.....	14
1-3-4 Les institutions de la Banque Mondiale	14
2 Les organisations du Commerce International	16
2-1 L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	16
2-1-1 Les missions assignées par l'OMC.....	16
2-1-2 L'objectif de l'OMC.....	17

2-2 La Chambre de Commerce International (CCI).....	17
2-2-1 Les activités de la CCI.....	18
Section 03 : l’insertion de l’Algérie dans le commerce international.....	19
3-1 La période 1988 à nos jours (la libéralisation du commerce extérieur).....	19
3-2 L’ouverture économique et intégration multilatérale et régionale.....	21
3-2-1 L’accession de l’Algérie à l’OMC.....	21
3-2-2 L’accord d’association avec l’UE.....	22
Conclusion	23
Chapitre II : la logistique du commerce international	
Introduction.....	25
Section 01 : le transport international.....	26
1-1Le transport maritime.....	26
1-1-1 les avantages.....	26
1-1-2 les inconvénients.....	26
1-1-3 Le contrat	27
1-1-3-1Le contrat de transport sur les lignes régulières.....	27
1-1-3-2 Le contrat d’affrètement.....	27
1-1-4 la documentation : Le connaissement « BILL OF LADING ».....	27
1-1-5 La tarification.....	27
1-2 Le transport routier.....	28
1-2-1 les avantages.....	28
1-2-2 les inconvénients	28
1-2-3 Les règles et le contrat	28
1-2-4 La documentation.....	28
1-2-5 La tarification.....	29
1-1 Le transport ferroviaire.....	29
1-3-1 Les avantages.....	29

1-3-2 les inconvénients.....	29
1-3-3 Les règles et le contrat.....	30
1-3-4 La documentation.....	30
1-3-5 La tarification.....	30
1-4 Le transport aérien.....	30
1-4-1 Les avantages	30
1-4-2 Les inconvénient.....	31
1-4-3 les règles et le contrat.....	31
1-4-4 La documentation.....	31
1-4-5 La tarification.....	31
Section 2 : L'assurance du transport international.....	32
2-1 Le souscripteur et les intervenants.....	32
2-2 La valeur assurée.....	32
2-3 Les types d'avaries.....	33
2-3-1 Les avaries particulières.....	33
2-3-2 L'avarie commune.....	33
2-4 Les différentes garanties.....	33
2-4-1 La garantie FAP.....	33
2-4-2 La garantie FAP ...sauf.....	34
2-4-3 La garantie tous risques.....	34
2-4-4 La garantie Guerre et mines.....	34
2-4-5 La garantie accidents caractérisés.....	34
2-5 L'étendue et la durée des garanties.....	35
2-6 Les différentes polices.....	36
2-6-1 La police au voyage.....	36
2-6-2 La police à alimenter.....	36
2-6-3 La police d'abonnement.....	36

2-6-4 La police tiers chargeur.....	36
Section 03 : Les incoterms et le dédouanement	38
3-1 Les incoterms.....	38
3-1-1 Définitions des Incoterms.....	38
3-1-2 L'objectif des Incoterms.....	38
3-1-3 Règles applicables à tout mode de transport	39
3-1-3-1 les incoterms de transport maritime et fluviale.....	39
3-1-3-2 Les Incoterms du transport multimodal.....	40
3-1-3-3 la répartition des frais selon les incoterms.....	43
3-2 La procédure de dédouanement.....	44
3-2-1 La déclaration des marchandises.....	44
3-2-2 L'établissement de la déclaration en détail.....	45
3-2-2-1 Définition de la déclaration en détail.....	45
3-2-2-2 Le déclarant en douane.....	45
3-2-2-3 Le dépôt de la déclaration en détail.....	46
3-2-3 le contrôle et la vérification de la déclaration	46
Conclusion.....	47
Chapitre III: Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation	
Introduction.....	49
Section 01 : les instruments et les techniques de paiement.....	50
1-1 Les instruments de paiement.....	50
1-1-1 Le chèque.....	50
1-1-2 Les virements.....	50
1-1-3 Les effets de commerce.....	51
1-2 Les techniques de paiement.....	51
1-2-1 L'encaissement simple.....	52
1-2-2 La remise documentaire.....	52

1-2-2-1 les intervenants.....	52
1-2-2-2 La procédure de la remise documentaire.....	53
1-2-2-3 Caractéristiques.....	54
1-2-2-4 Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	55
1-2-3 Le crédit documentaire.....	55
1-2-3-1 Règles et usances uniformes.....	55
1-2-3-2 Définition du Credoc.....	56
1-2-3-3 les intervenants.....	56
1-2-3-4 Mécanisme de crédit documentaire.....	57
1-2-3-5 Les formes de crédit documentaire.....	59
1-2-3-6 Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaires	61
1-2-3-7 La lettre de crédit.....	62
Section 02 : les risques liés aux opérations d'importations.....	63
2-1 le risque de fabrication.....	63
2-2 le risque commercial.....	63
2-3 le risque fournisseur.....	63
2-4 le risque politique.....	64
2-5 Le risque de change.....	64
2-5-1 La gestion du risque de change.....	65
Section 03 : les couvertures des risques liés aux opérations d'importations.....	66
3-1 Garantie « non-livraison de produits ou de services.....	66
3-2 Garantie « réalisation de contrat ».....	66
3-3 Les techniques de couverture de risque de change.....	67
3-3-1 La couverture interne.....	67
3-3-2 la couverture à terme.....	69
Conclusion.....	70

Chapitre IV : La conduite d'une opération d'achat et d'importation Au sein de l'unité Climatisation ENIEM d'OUED AISSI.....72

Introduction 72

Section 1 : Présentation de l'Entreprise National de des Industries de l'Electroménager (ENIEM).....72

1-1-.Historique de l'entreprise de l'ENIEM.....72

1-2 La situation géographique de l'ENIEM 73

1-3 L'objet social et les objectifs de l'entreprise ENIEM.....73

1-4 Consistance du patrimoine.....74

1-5 L'organisation et l'organigramme de l'ENIEM 74

1-5-1 L'organisation de l'entreprise ENIEM.....74

1-5-2 L'organigramme de l'ENIEM..... 75

1-6 Les missions et objectifs de l'entreprise ENIEM 76

1-6-1 Les objectifs de l'entreprise 76

1-6-2 Les missions de l'entreprise.....76

Section 2 : Démarche suivi d'une opération d'importation.....77

1 présentation du produit et déclenchement de la procédure d'achat.....77

1-1 présentation de la machine à laver 07 kg.....77

1-2 L'expression de besoin d'achat 77

1-3 L'élaboration du cahier charge.....78

1-3-1 Contenu d'un cahier des charges.....78

1-3-1-1 Disposition générale.....78

1-3-1-2 Disposition technique.....78

1-3-1-3 Dispositions financière.....78

1-4 Consultation.....78

1-5 La réception des offres.....79

1-6 Commissions.....80

1-6-1 Commissions d'ouverture des Plis (PV COP).....80

Annexes

1-6-2 Commission d'évaluation des offres (PV CEO).....	80
1-7 La négociation	82
2 La sélection du fournisseur et la gestion de la commande.....	82
2-1 L'élaboration d'un tableau comparatif des offres.....	82
2-2 L'élaboration d'un rapport de présentation.....	82
2-3 Le choix de fournisseur.....	83
2-4 La réalisation du contrat entre l'acheteur et le fournisseur.....	83
2-5 L'établissement d'un bon de commande.....	84
2-6 Le paiement de la marchandise.....	85
2-7 Expédition et assurance des marchandises	86
2-7-1 Expédition des marchandises.....	86
2-8 Le contrat d'assurance.....	86
3 Le dédouanement et réception de la marchandise.....	87
3-1 L'échange de document.....	88
3-2 Etablissement de la Déclaration Simplifiée de Transit DSTR.....	88
3-3 La mise à l'entrepôt privé D11.....	88
3-4 La mise à la consommation.....	89
3-5 La réception et le magasinage au sein de l'entreprise l'ENIEM.....	89
Conclusion	90
Conclusion générale	92
Bibliographie	94
Liste des tableaux	98
Liste des figures	98
Table des matières	100
Annexes	

ANNEXE N°(1).

ENIEM

Le : .../.../2016

UNITE CLIMATISATION

DEPARTEMENT COMMERCIAL

SERVICE ACHATS ET TRANSIT

N°UCL .../2016

**A L'ATTENTION DU RESPONSABLE
COMMERCIAL**

Objet : Consultation sélective.

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous communiquer vos meilleures conditions de prix, délai de livraison et mode de paiement pour l'achat éventuel de :

- CKD Machine à laver 7 kgs

Cela suivant notre cahier des charges joint en attachement.

Les plis doivent nous parvenir au plus tard le .../... /2016 à 12h00.

Nous vous transmettons aussi en attachement les annexes suivantes:

- Annexe des besoins
- Déclaration de probité
- Déclaration à souscrire
- Lettre de soumission

Ces documents doivent être soigneusement renseignés, cachetés et signés.
Dans l'attente, veuillez agréer, l'expression de nos meilleures salutations.

ANNEXE N°(2)

ENIEM

Unité : CLIMATISATION

Service: COMMERCIAL

CF: 806

TABLEAU COMPARATIF DES OFFRES

Document N°

Etabli le : 26/04/2016

Par:

Fonction : ACH/P

Visa:

Matières et composants		(1) MIDEAL/Chine				(2) DAEWOO/Corée				(3) HONGLAU/Chine					
		Prix FOB ☐		Proposé		Prix C + F ☒		Proposé		Prix FOB ☐		Proposé		Prix C + F ☒	
CODE	Désignation	Quantité	Unité	USD	Dinars	USD	Dinars	USD	Dinars	USD	Dinars	USD	Dinars	USD	Dinars
	MACHINE A LAVER 7kg WHITE	6500	CKD												
	MACHINE A LAVER 7kg SILVER	2000	CKD												
Montant global (C + F) PORT D'ALGER															
Modalités de paiement				Lettre de crédit à vue.				Lettre de crédit à 60 jours.				Lettre de Credit à Vue			
Conditions d'emballage				Conteneurs 40'				Conteneurs 40'				Conteneurs 40'			
Délais de livraison				15 Jours après réception L/C				60 jours après réception L/C				40 jours après réception L/C			
Port d'embarquement				Port Chinois				Port Coréen				Port Chinois			
Taux de change et date				1 USD = 108.9492 DA du 19/04/2016				1 USD = 108.9492 DA du 19/04/2016				1 USD = 108.9492 DA du 19/04/2016			
Garantie				2%				2%				2%			
Fournisseurs non retenus et motifs du rejet															
Commentaires:															
Fournisseur (s) proposé(s) :															
Critères de choix :															
Montant Devises et Dinars : "USD soit" "DA															
Fournisseur Qualifié															
Fournisseur (s) proposé :															
Critères de choix :															
Montant Devises et Dinars : "USD soit" "DA															
Fournisseur : Qualifié															
☐ Homologué															
☐ En cours d'homologation															

DOCUMENT VERIFIE PAR :

DATE :

Visa:

ENIEM
 UNITE CLIMATISATION
 SERVICE COMMERCIAL
 Zone industrielle de Oued – Aissi
 BP N°108 POSTE CHIKHI
 TIZI-OUZOU Algérie
 Tél / Fax. : 213.26.41.31.84/97

Oued- Aissi le

BON DE COMMANDE

UCL :

(A rappeler dans toute correspondance.)

Notre demande d'offre du
 Votre Offre N°CDS :

Code ENIEM	Désignation et Spécification	U.M	Qté	Prix Unitaire	Montant Total

-Mode de paiement : Cheque

- Type d'emballage : Adéquat

- Délai de livraison : immédiat

- Marquage : /

- Commande N°/ : UCL

Montant H.T

TVA

Montant ttc

Voir au verso
 nos conditions générales

Nom :

Fonction :

Signature :

ENIEM**FICHE
DE
VERIFICATION**Unité
Structure
C.F. Document n°
Etabli le
Par Eq.
Fonction Visa☐ Contrat☐ CommandeNuméro :
Fournisseur proposé :
Adresse :
Tél. : Fax : Montant :
Cours du :
DA :
Devise :**- S'agit-il d'un fournisseur**

- ☐
- Agréé
-
- ☐
- Qualifié
-
- ☐
- Nouveau

Mode de passation :

- ☐
- Avis d'appel d'offre ouvert
-
- ☐
- Consultation restreinte
-
- ☐
- Gré à gré

Référence Date

- Fournisseur agréé / Qualifié

- Qualité de service :
- Constance de la qualité :
- Qualité de l'assistance :
- Rigueur dans les délais :
- Norme et modèle de certification :
- Evolution des prix :
- Références sur marché National :
- Fiche d'agrément n° Date

Fournisseur nouveau

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

Nous MM certifions avoir vérifié l'exactitude

des chiffres et informations contenus dans ce document.

Vérifié et approuvé le :
Par :

Visa :

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Oued-Aïssi le

NOM OU RAISON SOCIAL : ENIEM SPA/UNITÉ CLIMATISATION
ADRESSE : ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR-OUED AISSI-BP.108-TIZI-OUZOU
COMPTE N° :
CAPITAL SOCIAL : 10279800000 DZD
NOM DU GERANT :

Messieurs,

Conformément aux nouvelles dispositions du règlement 07/01 du 03/02/2007 aux importations et aux exportations, nous vous demandons de bien vouloir ouvrir en notre nom un dossier de domiciliation pour importer les marchandises suivantes :

- Nature de la marchandise :
- Origine de la marchandise :
- Facture proforma N° : Du
- Fournisseur
- Montant en devise maximum ou environ : USD
Contre valeur en DZD : DZD
- Tarif douanier :
- Mode de paiement : LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET NON CONFIRMEE
A 60 JOURS DATE BL
- Destinations de la marchandise : PORT D'ALGER
- Nature du contrat : CFR
- N° du registre de commerce : 15/00-00431
- N° de l'identification fiscale :
- N° de l'identification STATISTIQUE :
- Adresse de rattachement des impôts : DGE CHEMIN AHMED GUADOUCHE BEN
AKNOUN Alger
- Nous nous engageons à remettre les documents douaniers dans les délais.

Aussi, nous vous dégageons de toutes responsabilités pouvant en résulter de cette opération.

Le Directeur de l'unité climatisation

— ANNEXE N°(06) *Commissariat*

 MAERSK LINE		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT	SCAC MAEU B/L No. 969674703
Shipper ZHONGSHAN CHANGHONG ELECTRIC CO. LTD CHANGHONG BUSINESS CENTER, 1 NORTH XINGYE ROAD, NANTOU, ZHONGSHAN, GUANGDONG, CHINA 528427. NR TEL: 0086 760 23830555 NR FAX: 0086 760 23830555 **		Booking No. 969674703	Export references Svc Contract 2601963
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") TO THE ORDER OF THE BEA SITE ENIEM OUED AISSI TIZI OUZOU 098		Notify Party (see clause 22) ENIEM UNITE CLIMATISATION Z.I OUED AISSI TIZI OUZOU ALGERIE NR NIF OF APPLICANT 0999.1500.43.19.197	
Vessel (see clause 1 + 19) MSC DITTE	Voyage No. 940W	Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)	
Port of Loading NANSHA PORT, CHINA	Port of Discharge ALGIERS PORT	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)	

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No. 23 containers said to contain 6679 CTNS GOODS NATURE: AIR-CONDITIONER SPLIT 3200 CKD AIR CONDITIONER SPLIT 18000 BTU/h T3 CSH3-18QC/60HZ ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR 19DZ705476B2 OF THE 03/05/2019 FREIGHT PREPAID THE L/C'S REFERENCES: 0981CD0000919039 ** E-MAIL: colin/a/chonghong.com N/M	Weight 196530.000 KGS	Measurement 1495.0000 CBM
---	--------------------------	------------------------------

BSIU9851056 ML-CN9851773 40 DRY 9'6 316 CTNS 5960.000 KGS 65.0000 CBM
 TCNU8159709 ML-CN9846153 40 DRY 9'6 220 CTNS 17140.000 KGS 65.0000 CBM
 MRKU4094803 ML-CN9844961 40 DRY 9'6 316 CTNS 5960.000 KGS 65.0000 CBM
 MSKU8726567 ML-CN9846154 40 DRY 9'6 316 CTNS 5960.000 KGS 65.0000 CBM
 HASU4493088 ML-CN9844971 40 DRY 9'6 220 CTNS 17150.000 KGS 65.0000 CBM
 TCLU5793374 ML-CN9846152 40 DRY 9'6 316 CTNS 5960.000 KGS 65.0000 CBM
 PONU7874620 ML-CN9846155 40 DRY 9'6 220 CTNS 17360.000 KGS 65.0000 CBM
 MSKU0439128 ML-CN9846161 40 DRY 9'6 220 CTNS 20760.000 KGS 65.0000 CBM
 HASU4482798 ML-CN9851761 40 DRY 9'6 316 CTNS 5960.000 KGS 65.0000 CBM
 MRKU6142264 ML-CN9844976 40 DRY 9'6 316 CTNS 5960.000 KGS 65.0000 CBM
 MRKU5199774 ML-CN9844978 40 DRY 9'6 316 CTNS 5960.000 KGS 65.0000 CBM

Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 23 containers					
Number & Sequence of Original B(s)/L 3/THREE		Place of Issue of B/L Guangzhou			
Date of Issue of B/L 2019-10-21		Shipped, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liberties hereof (INCLUDING ALL SUCH TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF NUMBERED 1-26 AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liabilities in respect of on deck stowage (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 19). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and wherever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.			
Declared Value (see clause 7.3) 2019-10-13		Shipped on Board Date (Local Time) 2019-10-13			

Signed for the Carrier Maersk Line A/S

Carle



This transport document has one or more numbered pages

As Agent(s)

2018A3 000679485

ETABLI LE

الشعر كنه الوطنية الثامن

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCE

Société par Actions au Capital de 16 Milliards de D.A. - R.C. : 00/B/0012692

Siège Social : 5, Bd. Ernesto "Ché" Guévara - Alger
Tél : 021 71.47.60 / 61 / 62 - Fax : 021 71.22.17

AGENCE :

ASSURE
ADRESSE

ADRESSE

MODE DE CHARGEMENT : CALE OU PONTEE

[illegible]

CAHIER D'INSCRIPTION OU AGENCE.

CACHET ET SIGNATURE DE L'ASSURÉ,

TOTAL PRIME NETTE

TAXES

PRIME GLOBALE

Imprimerie des Assurances

- 1 - indiquer le port d'embarquement
- 2 - préciser la monnaie
- 3 - N° de police de préciser les conditions d'Assurance.

ANNEXE N°(08)

AVIS D'ARRIVÉE

5/01/2016

ESTINATAIRE: ENIEM UNITE CLIMATISATION

Nous avons l'honneur de vous informer de l'arrivée de votre marchandise détaillée ci-dessous:

Navire: **FOUL**
Date d'arrivée: 24/01/2016
Nombre de colis: 39
REF: 25MI201601044

HL: LZSAGR5B1905XLH
Poids(Kg): 908.6
Gros: 248
N° Article: 002-07

Description de la marchandise: SPARE PARTS OF GAS WATER HEATER

Les prestations de TRANSGLORY SARL relatives au transfert depuis bord navire rendu magasin
sous douane sont de:

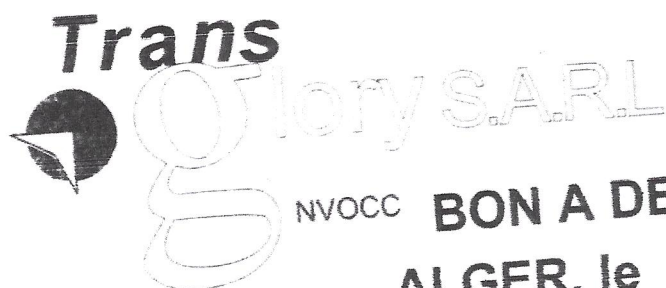
FRET MARITIME:	0.00 DZD
TOTAL PAR CHEQUE:	29750.00 DZD
TIMBRE FISCAL EN CAS DE PAIEMENT EN ESPECES:	297.5 DZD
TOTAL ESPECES:	30047.50 DZD

A cet effet, nous vous prions de vous présenter à nos bureaux muni du B/L ORIGINAL,
et d'une copie de la carte fiscale.
L'échange documentaire se fait contre le paiement de la somme due par chèque certifié ou en espèces.

FRAIS MAGASINAGE PAYABLE A TRANSGLORY SARL CITE SALAM N°02 LOT N 115
FRAIS DE CHARGEMENT / CLARK PAYABLE A L'ENTREPOT SOUS-DOUANE

Meilleures salutations

ANNEXE N°(09)



BON A DELIVRER
ALGER, le

RECEPTIONNAIRE: ENIEM UNITE CLIMATISATION

ADRESSE: Z.I. AISSAT IDIR OUED AISSI

NAVIRE: ~~BOZOUFA ALGERIA~~

HL: LZSAGR5B1905XLH

REF: 25MI201601044/08

N° GROS: 248

N° ART: 002-07

Nature marchandise	Conditionnement	M3	POIDS (Kg)
SPARE PARTS OF GAS WATER HEATER	39/BOX	1.82	908.6

TRANSGLORY SARL
BON A DELIVRER

25 JAN. 2015

A large, stylized handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke.

MISE A DISPOSITION				EXEMPLAIRE DECLARANT							
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL				ENREGISTREMENT				CACHET DU BUREAU			
BD STITI ALI				N° 2016-004748 (VALIDEE)							
				DATE - HEURE 2016-06-19 09:34							
SAISIE DU NUMERO NIF 214				CODE - BUREAU 5201TIZI OUZOU							
code fiscal 099915004319197-00000				11 PRODUCTION				12 FINANCEMENT			
CP 10 16000				13 MONNAIE				14 AUTRES FRAIS			
Fournisseur / Destinataire Reel				15 PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N)				16 MONNAIE			
CHINE				75000,00				17 MONNAIE			
				18 MONNAIE				19 MONNAIE			
20 PAYS ACHAT-VENTE 321				21 PAYS DEST. DEF 358				22 RELAT VENTE / ACHAT			
CODE 321				CODE 358				23 COEF AJUST			
24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N)				25 TAUX DE CHANGE 110,55170							
26 DECLARANT				27 VALEUR EN DA 87833325,60				28 DOMICILIATION BANCAIRE			
ENIEM TIZI OUZOU				29 N° AGREMENT 20127489				30 N° REP 29			
BP 108 OUED AISSI TIZI OU 15000				31 N° MANIFESTE				32 N° DOCUMENT			
				33 LIGNE SOMME				34 DATE			
				35 NATION				36 MODE			
				37 NATION				38 MODE			
ARTICLE 0003				DESIGNATION DES MARCHANDISES				39 REGIME FISCAL			
N° Boite et caisses en papier ou carton o				(NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)				40 ORIGINE			
ndule				CARTON D'EMBALLAGE				41 CODE STATISTIQUE			
				42 VALEUR EN DA 388930,95				43 TAR. PREF			
				44 QUANT. COMPLE 3500				45 CODES PIECES A JOINDRE			
ARTICLE				DESIGNATION DES MARCHANDISES				46 REGIME FISCAL			
N°				(NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)				47 ORIGINE			
								48 CODE STATISTIQUE			
								49 VALEUR EN DA			
								50 TAR. PREF			
								51 QUANT. COMPLE			
								52 CODES PIECES A JOINDRE			
PIECES JOINTES				53 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE							
54 REGIME DOUANIER PRECEDENT				55 DELAI				56 TAUX SUSP			
57 DATE				58 MONNAIE				59 PLUS-VALUE			
59 CODE				60 MONTANT CAUTION :				61 MONTANT REMISE :			
MARQUE				GENRE				INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES			
ANNÉE				62 CODE TAXE				63 QUOTITE			
				64 ASSIETTE				65 MONTANT			
LIQUIDATION				66 CODE TAXE				67 QUOTITE			
				68 ASSIETTE				69 MONTANT			
MODE DE PAIEMENT				TRANSIT / SCELLEMENTS APOSES				AUTORISE PAR :			
COMPTANT				NOMBRE				MARQUES			
CONSIGN				DATE (LIMITE)				OBSERVATIONS			
ENGLA PAYER				23 BUR.FRONT 23				24 BUR.DEST			
N° CREDIT				65 QUITTANCE CONSIGNATION				66 QUITTANCE PENALITES			
T.V.A. 15.694.692,00				N° : DU :				N° : DU :			
D.D. 4.488.398,00				QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES				A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le			
R.U.S. 120,00				N° : DU :				présent régime douanier les marchandises décrites dans cette			
R.P.S. 200,00				N° : DU :				déclaration.			
TOTAL 20.183.410,00				DATE 488022				Le Déclarant			
CONSIGNATION				SIGNATURE DU CAISSIER				B. LAOUREN			
PENALITES								19/06/16			