

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**

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



**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme de Master en  
Sciences Commerciales**

**Option : Finance et Commerce International**

## **THEME**

**L'intervention des bureaux d'affaires dans le  
suivi des opérations d'import-export**

**Cas de « TRANSILAS »**

**Réalisé par :**

- ❖ Achaibou Imane
- ❖ Abour Siham

**Dirigé par :**

M r : Akkoul Jugurta.

**Membres du jury**

Président : M. SAHALI Nourredine.	MCA UMMTO.
Examineur : M. MOUSSAOUI Abdelhakim .	MCA UMMTO.
Rapporteur : M. Akkoul Jugurta..	MCA UMMTO.

**Promotion 2023 /2024**

# Remerciement

D'abord, grâce à DIEU, qui nous avoir donné la force et la patience pour pouvoir mener ce travail.

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de ce mémoire

Nos remerciements vont également à monsieur « AKKOUL Jugurta », pour son encadrement et ses remarques constructives qui nous ont permis d'améliorer la qualité de ce mémoire. Et pour ses conseils éclairés, son soutien constant et sa patience tout au long de ce projet

Un sincère remerciement s'adresse également au directeur monsieur « MELEDJEM Abed El Kader » et toute l'équipe du bureau d'affaires « TRANSILAS » pour leurs soutiens en nous fournissant toutes les informations nécessaires qui ont facilité la réalisation de ce projet.

Nous souhaitons exprimer notre reconnaissance à nos familles pour leur soutien indéfectible et leur encouragement tout au long de nos études.

Enfin, nous tenons à remercier tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

# *Dédicace*

Je tiens avec un grand plaisir que je dédie ce modeste travail :

À mes chers parents, pour leur amour inconditionnel, leurs sacrifices, et leur soutien indéfectible tout au long de mon parcours.

À mes sœurs, Yasmine, Lina, Lamia et cerine qui ont toujours été à mes côtés, m'encourageant et me motivant à aller de l'avant.

Et à mon cher mari, dont la patience, la compréhension, et l'amour m'ont été d'un immense réconfort dans les moments les plus difficiles.

A ma chère deuxième famille : mon beau-père, ma belle mère, ma belle-sœur, et mon beau-frère Said.

*Imane*

# *Dédicace*

Je dédie ce mémoire de fin d'étude

A mes chers parents, pour tous leurs sacrifices, leur amour, leur tendresse, leur soutien et leurs prières tout au long de mes études.

A ma sœur et mon frère.

Merci d'être toujours là pour moi.

A toute ma famille et tous mes amis.

A mon binôme Imane.

*Siham*

**ALCESS** : Application Logicielle Centralisée des Echanges Statistique et des Statistique de Commerce Extérieur.

**BL** : Bill of Leading.

**BAD** : Bon à Délivrer.

**CCI** : Chambre de commerce internationale.

**CPT**: Carriage paid to.

**CIP**: Carriage Insurance Paid.

**CFR**: Cost and Freight.

**CIF**: Cost, Insurance, Freight.

**CUPIA** : customs Uni-Pass International Agency.

**DAP**: Delivered Place.

**DDP**: Delivered duty Paid.

**DPU**: Delivred at place unloaded.

**DAT**: Delivery at Terminal

**DGI** : Direction générale des impôts.

**DED**: Declaration en detail.

**D10** : importation définitive

**EXW**: Ex Works.

**FCA**: Free Carrier.

**FOB**: Free On Board

**FAS** : Free alongside ship

**IA** : Intelligence artificielle.

**ICC** : International chamber of commerce

**MSC** : Mediterranean Shipping Company

**NPI** : nouveaux pays industrialisé

**OMC** : Organisation Mondiale de Commerce.

**Swift** : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication

**SIGAD** : Système d'Information et de Gestion des Activités Douanières

**SARL** : Société avec responsabilité limité

**SPA** : Société avec plusieurs actions.

**SGS** : Société générale de surveillance.

**TVA** : La taxe sur la valeur ajoutée

**UNI-PASS** : Electronic Customs Clearance System

### ➤ Liste des Tableaux

<b>Tableau N°01</b> : Comparaison entre l'approche qualitative et quantitative .....	41
<b>Tableau N°02</b> : Un guide destiné aux entreprises utilisant les bureaux d'affaires dans leurs opérations. ....	48
<b>TableauN°03</b> : Un guide qui présente les étapes essentielles du processus d'import-export supervisé par le transitaire.....	.51
<b>TableauN°04</b> : Guide pour étudier et analyser de manière comparative l'importation et l'exportation.....	54

### ➤ Liste des Figures

<b>Figure N°01</b> : L'Organigramme de bureau d'affaire Transilas.....	36
<b>Figure N°02</b> : Schéma explicatif du processus d'achat de marchandises à l'importation .....	60
<b>Figure N°03</b> : Schéma explicatif du l'enlèvement de la marchandise .....	61
<b>Figure N°04</b> : Présentation d'une opération d'exportation. ....	65

*Introduction générale*.....01

**Chapitre I : Généralité sur le commerce international**

Introduction..... 03  
Section 01 : Conception et évolution du commerce international..... 04  
Section 02 : Mécanismes et instruments du commerce international ..... 09  
Conclusion..... 15

***Chapitre II : les bureaux d'affaires dans le commerce international***

Introduction..... 16  
Section 01 : présentation de processus d'importation et d'exportation..... 17  
Section 02 : la fonction des bureaux d'affaires dans les opérations d'import export ..... 21  
Conclusion..... 27

***Chapitre III : Suivi des opérations d'import-export par « Transilas »***

Introduction..... 28  
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil et de la méthodologie de recherche. 28  
Section 02 : étude des opération d'importation et d'exportation par transilas..... 39  
Conclusion ..... 55

***Conclusion générale***.....56

***Bibliographie***

# *Introduction générale*

Le commerce extérieur est l'échange de biens et de services entre pays. Cela permet à un pays de consommer plus que ce qu'il peut produire avec ses propres ressources et d'élargir le marché des biens qu'il fabrique ; c'est un domaine qui implique des acteurs, souvent répartis dans différents pays, voire sur différents continents.

L'origine du commerce extérieur est le besoin ressenti par les individus en raison de la diversité de la répartition des richesses de mener des transactions commerciales au-delà des frontières géographiques, linguistiques, culturelles, ethniques ou religieuses. Depuis leur apparition, le commerce international s'est développé et s'est accru de jour en jour. Aujourd'hui, des millions de produits sont achetés, vendus et expédiés chaque jour dans le monde par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Le commerce international se caractérise par une croissance rapide des volumes. Cette croissance s'est accompagnée de changements dans la structure du commerce extérieur, tant au niveau de la nature des produits que de la répartition géographique des biens échangés.

Toutefois, les sociétés algériennes sont contraintes d'acquérir à l'étranger pour différentes raisons : pour répondre à la nécessité, étant donné l'indisponibilité des marchandises sur le territoire national, pour leur capacité à faciliter la production, ou encore pour effectuer une vente en état sans transformation. De plus, afin de rester compétitive et rentable, l'entreprise doit acquérir une meilleure compréhension de l'environnement économique national et international, pouvoir anticiper et saisir les opportunités offertes et se prémunir contre les risques engendrés par ce contexte de plus en plus compétitif.

Dans le cadre du commerce international, les échanges d'import-export constituent les liens entre les économies du monde entier. Ces échanges internationaux de marchandises et de services jouent un rôle crucial dans la réussite des entreprises dans un contexte économique de plus en plus mondialisé. Afin de réussir dans cette jungle économique complexe, les entreprises font appel à une expertise spécialisée, généralement offerte par les bureaux d'affaires.

Les fonctions des bureaux d'affaires sont extrêmement complexes à définir, car elles englobent un large éventail. Dans ce cadre, l'objectif de notre travail consiste à répondre à la problématique suivante : « **Dans quelle mesure les bureaux d'affaires influencent-ils l'efficacité des opérations d'import export de marchandises ?** ». A cet effet de nombreuses questions méritent réflexions à savoir :

- ✓ Quels sont les services qu'offre le transitaire en commerce extérieur ?
- ✓ Quelles sont les démarches à suivre pour le dédouanement lors d'une opération de transit de marchandises ?
- ✓ Quelle est la différence entre une opération d'importation et une opération d'exportation ?

L'objectif de ce travail est d'étudier comment les bureaux d'affaires contribuent au suivi des opérations d'importation et d'exportation. A travers cela, nous avons cherché comprendre le rôle de ces acteurs dans la gestion du commerce international et dans l'accompagnement des entreprises dans leurs opérations commerciales. Nous nous intéressons principalement à

leur expertise en matière de logistique, de réglementation douanière et de sourcing fournisseurs. Notre objectif est d'identifier les bonnes pratiques et les outils pour améliorer la surveillance des opérations d'importation et d'exportation.

Notre thème revêt une grande importance dans le domaine du commerce international et, en effet, les bureaux d'affaires jouent un rôle essentiel dans la gestion et le contrôle efficaces des processus liés à l'importation et à l'exportation de marchandises.

Il existe de nombreuses raisons principales pour choisir ce sujet, notamment l'amélioration de processus d'importation et d'exportation. En effet, les bureaux d'affaires peuvent jouer un rôle à différents niveaux du processus, en simplifiant les procédures administratives et en assurant le contrôle, la préparation des expéditions, le respect des normes et des délais, etc. Grâce à leur intervention, l'ensemble du processus est amélioré et sécurisé car ils accompagnent les entreprises dans leur expansion internationale et les entreprises souhaitant se lancer à l'international peuvent bénéficier de l'expertise et des expériences du bureau commercial.

Dans notre travail, nous avons utilisé une recherche qualitative. Afin de mener cette recherche, nous avons adopté l'approche exploratoire en organisant des entretiens avec des personnes importantes de la zone d'étude. Nous avons également mené une analyse approfondie pour mettre nos résultats en contexte. En organisant les données collectées, nous avons utilisé la méthode Inductive pour identifier des thèmes et des modèles récurrents, ce qui nous a permis de répondre à notre question de recherche de manière complète et précise. Grâce à cette approche, nous avons pu obtenir des perspectives diverses et enrichissantes sur le sujet étudié. Nous a permis d'acquérir une compréhension approfondie du notre problématique.

Pour répondre à notre problématique, notre travail est divisé en trois chapitres :

Dans le premier chapitre, nous allons aborder les généralités du commerce international. Tout d'abord, nous définirons ce qu'est le commerce international et expliquerons comment il a évolué au fil du temps. Ensuite, nous examinerons Mécanismes et instruments du commerce international tels que les incoterms, les modes de paiement et les modes de transport.

Le deuxième chapitre, intitulé "les Bureaux d'Affaires dans le commerce international ", sera divisé en deux sections principales. Dans la première section, nous aborderons les processus d'importation et d'exportation, La deuxième section se concentrera sur la fonction des bureaux d'affaires dans les opérations d'import export ainsi que leurs rôles et leurs outils informatiques.

Enfin, le troisième chapitre est réparti en deux sections. La première section sera dédiée à une présentation approfondie du bureau d'affaires Transilas, mettant en évidence ses missions, sa structure organisationnelle et son rôle dans le commerce international. Ensuite, nous détaillerons la méthodologie de recherche appliquée dans notre étude, en mettant particulièrement l'accent sur notre approche qualitative. Enfin, dans la dernière section, nous procéderons à une étude empirique en examinant une opération d'importation et une opération d'exportation menées par Transilas.

# ***Chapitre 1 :***

*Généralité sur le commerce  
international.*

## Introduction

Le commerce international désigne les échanges de biens, de services et de capitaux entre différents pays. Il joue un rôle crucial dans l'économie mondiale, permettant aux pays de bénéficier de leurs avantages comparatifs et d'élargir leurs marchés. Le commerce international favorise la croissance économique, incitant à la production, à la création d'emplois et à l'innovation. Il permet également de diffuser les connaissances et les technologies, ce qui peut augmenter la compétitivité des entreprises

Ce chapitre se propose d'explorer différents aspects de cette activité économique cruciale, en se concentrant sur deux grandes sections. Dans un premier temps, nous définirons ce qu'est le commerce international, nous retracerons son évolution au fil des années, Puis, nous aborderons les différentes théories du commerce international, ensuite la deuxième section portera sur les mécanismes et les instruments du commerce international tels que les incoterms, les modes de paiement et les modes de transport à l'international.

## Section 01 : Conception et évolution du commerce international :

Le commerce international désigne les échanges entre les pays de biens, de services et de capitaux. Depuis les premières routes commerciales de l'Antiquité jusqu'à la mondialisation contemporaine, il a connu une évolution. Les pays échangent entre eux en raison de différentes théories, telles que l'avantage comparatif de Ricardo et la dotation en facteurs de Heckscher-Ohlin. La dynamique de ces échanges a également été influencée par les politiques commerciales et les accords internationaux.

### 1- Définition du commerce international :

#### Définition 01 :

"Le commerce international repose sur le principe de l'avantage comparatif, permettant aux pays de se spécialiser dans la production des biens pour lesquels ils ont un coût d'opportunité plus faible, ce qui augmente l'efficacité et la richesse mondiale.<sup>1</sup>

#### Définition 02 :

"Le commerce international est une activité économique qui implique l'exportation et l'importation de biens et services entre pays. C'est un moteur clé de la croissance économique et du développement, reliant les économies nationales à l'économie mondiale.<sup>2</sup>

#### Définition 03 :

"Le commerce international est l'échange de biens et de services entre pays. Ces échanges permettent aux nations de se spécialiser dans les activités pour lesquelles elles disposent d'un avantage comparatif et d'améliorer leur bien-être économique global.<sup>3</sup>

#### Définition 04

Le commerce international est le système par lequel les nations échangent des biens et des services pour tirer parti des différences de coût de production et de la spécialisation, augmentant ainsi leur efficacité économique.<sup>4</sup>

### 2- L'évolution du commerce international <sup>5</sup>

Avant 1800, le commerce entre pays reposait principalement sur les importations ou les exportations. Le premier principe était l'indisponibilité des biens, car une nation ne pouvait importer que ce qu'elle ne pouvait pas produire en raison du climat ou des pénuries de minéraux.

---

<sup>1</sup> David Ricardo, 1817, "On the Principles of Political Economy and Taxation", Featured édition

<sup>2</sup> John H. Dunning, 1 janvier 1993, "The Globalization of Business: The Challenge of the 1990s", Gengage learning Emea édition.

<sup>3</sup> Paul R. Krugman et Maurice Obstfeld, 30 janvier 2014, "International Economics: Theory and Policy", Pearson 10<sup>ème</sup> édition.

<sup>4</sup> Dominick Salvatore, 12 décembre 2019, "International Economics", EMEA 12<sup>ème</sup> édition.

<sup>5</sup> Ouaret Adel, Touati Hafid, 2015-2016. Le rôle du transit dans le commerce extérieur.

### **2-1- La période 1800-1913**

Au cours du XVIII<sup>e</sup> siècle, de nombreux changements ont eu lieu dans le monde, notamment le développement de l'industrie, une augmentation de trois fois de la population mondiale, la diversification des systèmes bancaires et la révolution du transport, qui ont contribué à l'expansion du commerce international, dépassant le taux de production mondiale de 25 fois par siècle.

### **2-2 - La période 1913-1945**

Pendant cette période, les pays européens se spécialisèrent dans la fabrication et l'exportation de produits manufacturés, en important des matières premières provenant d'autres régions telles que l'Afrique. Le commerce international a évolué plus rapidement que la production mondiale, favorisant l'interdépendance. Cependant, elle était marquée par des crises politiques, sociales et économiques.

### **2-3- La période 1945-1990**

Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, le commerce mondial devint hiérarchique, avec l'émergence des États-Unis comme une nouvelle puissance et la décadence d'Europe. La plupart du commerce mondial se déroula dans le secteur industriel, qui représentait 70% du commerce mondial. L'échange Nord-Sud était le principal moyen de commerce mondial jusqu'en 1970, avec des pays industrialisés qui s'étendent plus rapidement que les pays développés. Or, le commerce mondial des ressources de la Terre connaissait une baisse, avec les crises d'énergie à l'époque des années 70 et 80 qui provoquèrent une reprise et une nouvelle baisse.

### **2-4- La période 1990 à nos jours**

L'année 1990 a été marquée par une reprise de l'attraction internationale du commerce vers les pays en développement, avec une augmentation de plus de 9,5 % des exportations depuis 1990. Durant cette période, des institutions internationales ont été créées. The global trade boom commence en 1994, avec une augmentation de 11 % en 1994, principalement en raison d'un redressement en Europe après 1993. La croissance a commencé pendant la période (1994-1998), avec une augmentation de 7 % par an du commerce international, principalement en raison de la baisse des coûts de communication et de transport et de la libéralisation du commerce au sein de l'OMC. Les pays en développement, en particulier l'Asie, ont connu une crise majeure en 1998, ce qui a conduit de nombreux pays en développement à ajuster leurs stratégies économiques. La crise de l'Internet et l'intégration de la Chine à l'OMC ont marqué le début d'une nouvelle ère du commerce mondial.

### **2-5- Evolution récente du commerce mondial**

Le commerce mondial a diminué de 2 % en 2012, contre 5,2 % en 2011, et a été stable au cours des premiers mois de 2013. L'économie européenne a eu un impact sur la demande mondiale d'importation, ce qui a conduit à une baisse du commerce en 2012. La baisse a principalement été causée par une croissance faible dans les pays développés et des

incertitudes persistantes sur l'euro. L'économie américaine connaissait une légère amélioration à l'aube de 2013, mais continuait à faire face à des défis dans l'Union européenne.

### 3- Les théories du commerce international<sup>6</sup>

Les théories du commerce international cherchent à comprendre pourquoi les pays se spécialisent dans la fabrication d'une série de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre série de biens et services importés.

De plus, un pays s'intéresse aux biens pour lesquels il a un avantage, c'est-à-dire dans lesquels il est plus efficace que les autres dans la production de ces biens.

Les théories varient principalement en ce qui concerne l'explication de l'origine de cet avantage.

#### 3.1. Théories du libre-échange

**3.1.1. Théorie classique** Cela représente la continuité du libéralisme à l'échelle mondiale.

##### 3.1.1.1. Théorie de l'avantage absolu

Selon Adam Smith en 1776, il est préférable pour un pays d'acheter à l'étranger, donc d'importer, les biens qu'il produit lui-même à un prix plus élevé et de se spécialiser dans les biens pour lesquels il a un coût plus bas. Il est contraint d'exporter ces produits pour lesquels il bénéficie d'avantages incomparables en termes de productivité.

##### 3.1.1.2. Théorie des avantages comparatifs :

Créée par Ricardo en 1817, elle explique l'échange international dans le cas où un pays bénéficierait d'avantages absolus dans toutes les branches (au niveau de la productivité) et qu'un autre pays, à l'inverse, serait complètement désavantagé. Il montre, en se basant sur deux pays, l'Angleterre et le Portugal, et sur leur production de drap et de vin, que, bien que le Portugal ait un avantage absolu pour les deux produits, la spécialisation est en général plus avantageuse pour les deux pays. Le Portugal se concentrera sur le vin et l'Angleterre sur le drap. Selon lui, « chaque pays a l'intérêt de se spécialiser dans la production pour laquelle il est relativement le plus favorisé ou le moins défavorisé ». Un pays se concentrera sur le bien-être pour le quel présente le plus grand avantage comparatif ou le moins grand désavantage comparatif.

##### 3.1.2. Théorie suédoise :

L'objectif de cette théorie est d'expliquer ce que Ricardo n'a fait que constater, à savoir l'existence d'avantages analogiques. Selon Hecksher (1919) et Ohlin (1933), il est procédé en trois étapes :

✓ Selon les pays, la réparation des factures de production varie en fonction de diverses raisons (climatique, historique)

---

<sup>6</sup> <https://www.studocu.com/row/document/universite-de-mahajanga/droit-de-commerce-international/cours-commerce-international> consulter le 04-08-2024 à 12 :45

- ✓ La disparité des coûts comparatifs explique la nécessité de l'échange international
- ✓ Chaque pays a l'avantage de se spécialiser dans la production et l'exportation de produits qui requièrent des ressources de production locales et donc abordables. Un pays importera les produits qui requièrent des équipements de production trop coûteux chez lui en raison de leur rareté.

### 3.1.3. Théories de l'échange intra branche

Tous les échanges internationaux ne sont pas expliqués par la théorie classique et la théorie suédoise de la dotation des facteurs de production. Quelles sont les raisons pour lesquelles un pays exporte et importe une même catégorie de biens (automobile) ? La théorie de l'échange interbranche explique ce paradoxe.

#### 3.1.3.1. Théorie de la demande de différence :

Selon la théorie de B. Lassudrie-Duchêne, l'internationale commerce consiste à acheter des substituts étrangers avec des caractéristiques uniques telles que le design ou l'innovation. Le commerce intra-branche repose sur la différenciation des produits et diffère du commerce interbranche. Cette théorie peut expliquer la demande internationale de tourisme, car la nécessité de produits étrangers représente une rupture avec la vie quotidienne et une satisfaction avec le voyage.

#### 3.1.3.2. Théorie des écarts technologiques

Les pays se démarquent par leur niveau de ressources en fonction, ainsi que par leur niveau de progrès technologique.

Dans le cas des biens manufacturés, la capacité d'innovation joue donc un rôle crucial dans les flux de commerce.

Cette analyse a été popularisée par C. Vernon qui a mis l'accent sur le cycle de vie d'un produit et ses diverses formes d'échange. À chaque étape du processus de production d'un produit, il y a un flux principal d'exportation et d'importation :

- Étape de lancement : le produit n'est pas destiné à l'exportation, il est conçu pour le marché national.
- Le pays innovant exporte à l'étranger pendant la période de croissance.
- Pendant la période de maturité et de déclin, le marché national est saturé et le produit est fabriqué dans les pays à bas coût de main-d'œuvre.

### 3.2. Théories du protectionnisme

Selon les théories protectionnistes, l'échange international n'est pas forcément néfaste pour le pays qui importe, mais il est important que les importations ne nuisent pas à la production nationale. Ces thèses ont été renforcées par la récession économique, la concurrence et la croissance des nouveaux pays industrialisés (NPI).

### 3.2.1. Théorie du protectionnisme éducatif :

C'est avec Friedrich List au milieu du XIXe siècle que ce mouvement prend forme en Allemagne. Le protectionnisme a pour objectif de préserver la production nationale de la concurrence étrangère et il serait indispensable dans deux situations seulement :

- Pour les nouvelles industries, afin de leur offrir l'opportunité d'acquérir de l'expérience et de leur donner le temps de faire face à la concurrence ;
- Afin d'aider les industries en difficulté, les industries anciennes, à se restructurer et à créer de nouveaux avantages comparatifs.

### 3.2.2. Théorie du protectionnisme défensif :

Devant la concurrence déloyale, il est essentiel d'adopter le protectionnisme.

- Afin de combattre le dumping social et les salaires très bas dans les pays en développement
- Afin de combattre le dumping monétaire, les devises sont intentionnellement sous-évaluées pour stimuler les exportations.
- Afin de combattre l'augmentation des subventions de l'État dans certains pays

En résumé, le commerce international occupe une place essentielle dans l'économie mondiale en favorisant l'échange de biens, de services et de capitaux entre les différents pays. Les progrès technologiques, les accords commerciaux et la mondialisation ont joué un rôle dans son évolution, ce qui a facilité l'intégration des marchés mondiaux. Les différentes théories du commerce international, comme les avantages comparatifs, l'avantage absolu, le modèle Heckscher-Ohlin, la nouvelle théorie du commerce et le cycle de vie des produits, offrent des cadres analytiques permettant de saisir et d'expliquer les raisons et les avantages du commerce international. En tirant parti de leurs bénéfices relatifs, les nations peuvent optimiser leur performance économique et faire preuve de prospérité en participant activement au commerce mondial.

### Section 02 : Mécanismes et instruments du commerce international :

Lorsqu'une entreprise exporte des biens à l'étranger ou achète des matières premières, des machines ou des biens, il est essentiel de connaître les différents incoterms, moyens de paiement à l'international et les modes de transport.

Ainsi, il faudra étudier de manière scrupuleuse les différents moyens pour régler une transaction à l'international et choisir la technique de paiement, l'incoterm et le mode de transport qui permettra d'assurer une rapidité, une simplicité et sécurité à toute opérations de transaction.

#### 1 – les incoterms :

##### 1-1- Définition des incoterms :<sup>7</sup>

Les Incoterms, ou International commercial terms, ont été créés en 1936 par la chambre de commerce internationale (CCI), leurs objectif est d'harmoniser et d'unifier les échanges internationaux. En utilisant l'un des Incoterms de la CCI dans leurs contrats, l'acheteur et le vendeur mettent fin à l'incertitude qui accompagne toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre.

Les responsabilités et obligations du vendeur sont clairement définies, ainsi que les obligations documentaires du vendeur. Les incoterms, même s'ils peuvent être utilisés, sont des clauses standardisées et reconnues qui permettent d'éviter les conflits en répartissant clairement les frais et les risques entre l'acheteur et le vendeur. En outre, ils séparent le transfert des risques de celui du transfert de propriété, ce dernier étant toujours soumis à la loi qui régit le contrat. Dans un contrat de vente international, en pratique.

##### 1-2-Les différents types des incoterms :<sup>8</sup>

###### ❖ EXW – Ex-Works – À l'usine

Le vendeur (expéditeur) met à disposition les marchandises transportées dans un endroit convenu (obligation minimale pour le vendeur). L'acheteur supporte tous les coûts de transport et de formalités.

###### ❖ FCA – Free-CARrier – Franco-transporteur

Le vendeur livre la marchandise au destinataire désigné et payé par l'acheteur. Le transfert des risques est matérialisé lors de cette opération. Si la livraison est effectuée dans les locaux du vendeur, il est responsable du chargement de la marchandise. Si la livraison a lieu dans un autre endroit, le vendeur n'est plus responsable du déchargement.

###### ❖ CPT – Carriage Paid To – Port payé jusqu'à

La marchandise est livrée au premier transporteur à l'étranger, frais payés par le vendeur, sans assurance pour le transport. L'acheteur assume les risques et tous les autres frais encourus par la marchandise dès la remise de la marchandise au premier transporteur.

---

<sup>7</sup> Merrad Nassim, Kati Yacine, 2014-2015. Conduite des opérations d'importations et d'exportations, UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

<sup>8</sup> <https://www.lfc-conseil.fr/incoterms/.com>. Consulter le 31 juillet 2024, à 00 :35.

L'acheteur prend en charge toutes les opérations qui ont lieu à l'arrivée.

❖ **CIP – Carriage Insurance Paid to – Port payé assurance comprise jusqu'à DAP**

Règle Incoterms identique au CPT avec comme seule différence l'assurance : le vendeur prend en charge l'assurance du transport.

❖ **DAP – Delivered At Place – Rendu au lieu de destination**

Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu. Il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. L'acheteur supporte le déchargement et le dédouanement import.

❖ **DPU – Delivered at place unloaded, rendu au lieu de destination (ancien DAT )**

Le vendeur organise le transport et paie le déchargement au lieu de destination. Une fois au terminal l'acheteur est responsable de la marchandise et doit effectuer les formalités d'importation et s'acquitter des droits et taxes liés.

❖ **DDP – Delivered Duty Paid – Rendu droits acquittés**

Le vendeur livre la marchandise à l'acheteur en ayant tout pris en charge, y compris les formalités douanières import et le paiement des droits et taxes (Obligation maximal pour le vendeur).

❖ **FAS (Free alongside ship)**

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation. La marchandise est livrée le long du navire dans le port désigné par l'acheteur. Cette livraison marque le transfert des risques, des frais et des formalités à l'acheteur. L'Incoterm FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner le fret à l'exportation.

❖ **FOB (Free on board)**

Le vendeur livre la marchandise sur le navire au port d'embarquement convenu. Le transfert des charges et des risques se fait lorsque la marchandise est à bord du navire. Le vendeur doit dédouaner la marchandise.

❖ **CFR (Cost and freight)**

Le vendeur se charge du transport principal jusqu'au port de destination. Il se charge des formalités d'export et doit s'acquitter des droits et taxes liés. Le transfert de frais a lieu à l'arrivée des marchandises au port d'arrivée, mais le vendeur n'est plus responsable de la marchandise dès que celle-ci a été chargée sur le port de départ.

❖ **CIF (Cost, insurance and freight)**

Le vendeur livre la marchandise sur le navire au port d'embarquement convenu. Le vendeur se charge des formalités d'export et règle les droits et taxes liés. Le transfert des frais se fait au port de destination mais le transfert des risques a lieu au port de départ. L'acheteur prend en charge les frais à l'arrivée des marchandises au port de destination, et les formalités à l'import.

### 2- Modes de paiement :<sup>9</sup>

On distingue différents moyens de paiement qu'ils soient conventionnels ou non conventionnels, mais qui seront utiles pour la bonne marche de l'entreprise, et une gestion optimale de la trésorerie. Voici un aperçu non-exhaustif des moyens de paiement à l'international les plus utilisés par les entreprises.

#### 2-1- Le virement bancaire international :

C'est le moyen de paiement le plus largement utilisé dans les échanges internationaux. Le client étranger donne l'ordre à sa banque de régler par virement. Auparavant, le fournisseur lui fait parvenir une facture commerciale – dite facture pro forma- qui précise les produits à livrer et leur prix.

##### 2-1-1- Les avantages du virement international sont les suivants :

- ❖ Très rapide grâce au système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication) ;
- ❖ Très sûr s'il est effectué et encaissé avant l'envoi de la marchandise ou la réalisation de la prestation. En revanche, il faut l'éviter s'il doit être exécuté a posteriori ;
- ❖ Peu coûteux. Toutefois, il existe un risque de change si le virement est fait en devises.

#### 2-2- Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue en faveur d'un bénéficiaire. Il peut être utilisé en euros ou en devises étrangères pour le règlement des exportations.

Ce mode de paiement est vivement déconseillé compte tenu des risques qu'il présente : risque de vol, risque d'absence de provision, risque de change s'il est libellé en devises, durée d'encaissement plus ou moins longue.

#### 2-3- La lettre de change (traite)

La lettre de change est un écrit par lequel, l'exportateur, (le tireur) donne l'ordre à l'acheteur étranger (le tiré) de payer un certain montant à une échéance donnée.

L'avantage est de pouvoir mobiliser la créance : la lettre de change est en effet aujourd'hui devenue un titre utilisé par les entreprises créancières à court terme de leurs clients pour obtenir un crédit bancaire par le moyen de l'escompte.

Les principaux inconvénients sont les risques d'impayés, de vol ou de perte. Pour éviter le risque d'impayé, il convient de demander à l'acheteur étranger un aval de sa banque.

#### 2-4- Le crédit documentaire (lettre de crédit ou crédoc)

L'intérêt du crédit documentaire est de couvrir l'exportateur contre les risques de non-paiement en les reportant sur la banque de l'acheteur. Les deux inconvénients sont :

---

<sup>9</sup> Sophie VALAZZA, Publié le 20/12/2011. Commerce international : Quels sont les moyens de paiement ? édition Tissot.

- ❖ Une certaine lourdeur administrative (nécessité de remplir de nombreux documents) ;
- ❖ Un coût relativement élevé (nombreuses commissions bancaires) ; ce coût dépend du nombre d'opérations effectués et du nombre de banques parties prenantes au dispositif.

Voici les différentes étapes conduisant au paiement :

- ❖ L'acheteur demande à sa banque une ouverture de crédit documentaire. Il mentionne plusieurs éléments : le pays de l'exportateur, la validité du contrat et l'expiration du crédit, le type de contrat choisi (incoterm), la nature de la marchandise, les conditions techniques de l'emballage, le lieu d'expédition, les documents qui prouvent la réception des marchandises ;
- ❖ La banque de l'acheteur (banque émettrice) confirme à la banque de l'exportateur (banque notificatrice) qu'il existe un crédit en faveur de son client après remise de documents : facture commerciale (pro forma), liste de colisage (nombre et poids des différents colis), certificat d'origine, documents de transport ;
- ❖ L'exportateur expédie les marchandises. Il reçoit les documents de transport. Il adresse les documents demandés à sa banque qui les transmet à la banque de l'acheteur. Après vérification de la conformité des documents, cette dernière transmet les fonds à la banque du vendeur.

Pour qu'il soit sécurisé au maximum, il doit exiger un crédit documentaire irrévocable et confirmé. Dans ce cas, chacune des deux banques concernées accorde sa garantie de complet règlement au vendeur.

### 2-5- Remise documentaire :

Contrairement au crédit documentaire qui doit être actionné par l'acheteur, la remise documentaire est une technique de paiement qui est le total opposé. Il s'agira du vendeur qui devra remettre à l'encontre de son établissement bancaire, des documents qui prouveront l'envoi des marchandises vis-à-vis de l'acheteur, afin de pouvoir libérer les fonds. Il existe ainsi, des remises documentaires contre paiement (paiement sans délai) et contre acceptation (paiement avec un délai ou des échéances de paiement).

Concernant la remise documentaire les parties prenantes impliquent un donneur d'ordre (vendeur), une « banque remettante » (l'établissement bancaire du vendeur), le destinataire (l'acheteur) et la banque présentatrice (banque de l'acheteur). Il s'agira de l'opposé concernant le crédit documentaire.

## 3- Modes de transport :<sup>10</sup>

### 3-1- Définition :

La logistique est un processus clé, qui englobe la gestion de la chaîne d'approvisionnement, le stockage, le transport et la livraison des marchandises. Le transport de marchandises occupe une place centrale dans la supply chain, car il permet aux sociétés de déplacer leurs produits d'un endroit à un autre de manière efficiente et fiable. À cet effet, le responsable doit choisir le mode de transport le plus adapté (routier, ferroviaire, aérien ou

---

<sup>10</sup> <https://waresito.com/fr/blog/quels-sont-les-differents-types-de-transport-de-marchandises/> consulter le 31 juillet 2024, à 15 :55

fluvial), en fonction de la distance à parcourir, des délais d'expédition et des exigences spécifiques des marchandises.

Le fret transport englobe l'ensemble des étapes et des dispositifs nécessaires pour le transport de marchandises, à l'intérieur d'un territoire et dans le monde. Il facilite les échanges commerciaux et permet d'acheminer les produits jusqu'à leur destination de livraison. Sa mise en place nécessite une logistique efficace pour assurer un bon déroulement.

### 3-2- Les différents types de transport de marchandises :

Plusieurs acteurs interviennent dans la chaîne logistique et l'acheminement des marchandises : les mandataires, les transporteurs, les sous-traitants, les commissionnaires, les voituriers, etc. La nature de la marchandise et le volume à acheminer influencent le choix des équipements et du mode de transport nécessaire.

#### 3-2-1- Transport routier :

Le transport routier est idéal pour acheminer efficacement les marchandises sur de courtes distances. Les cargaisons lourdes nécessitent des véhicules spécifiques tels que des camions ayant une capacité de charges importantes. Cela permet aux structures de transporter des marchandises volumineuses comme du matériel de construction ou des équipements industriels.

D'un autre côté, le transport routier s'applique aux marchandises légères qui nécessitent des moyens de transport plus adaptés. Par exemple, une entreprise de logistique peut utiliser des fourgonnettes pour livrer des colis à différents points de distribution dans une zone urbaine. Ces véhicules sont rapides et maniables, ce qui permet aux entreprises de répondre aux demandes de livraison rapide de leurs clients. De plus, les camionnettes sont souvent équipées de systèmes de suivi de livraison en temps réel. Les sociétés restent alors informées de l'état de leurs envois et de fournir un service de suivi efficace à leurs clients.

#### 3-2-2- Transport aérien :

L'acheminement aérien des marchandises représente un moyen de transport alternatif pour les entreprises qui nécessitent une livraison rapide de leurs produits. Cela permet d'économiser du temps et d'éviter les retards potentiels liés à d'autres moyens de transport tels que la route ou le bateau. Les moyens de locomotion utilisés sont les avions, les cargos et généralement les hélicoptères.

Le transport aérien des marchandises offre une rapidité inégalée. Il permet aux entreprises de :

- ❖ Livrer leurs produits en un temps record en évitant les embouteillages et les contraintes liées aux infrastructures terrestres.
- ❖ Livrer des marchandises dans des zones reculées ou difficiles d'accès.
- ❖ Assurer un acheminement fiable, car les compagnies aériennes sont généralement bien organisées et suivent des protocoles stricts pour assurer la sécurité des marchandises.

### 3-2-3- Transport maritime :

Ce type de transport permet d'acheminer une grande quantité de marchandises sur de longues distances, ce qui en fait une option idéale pour les organisations exportatrices. Le transport maritime permet également de transporter des marchandises de grande taille, comme des voitures ou des machines lourdes, qui ne pourraient pas être transportées par d'autres moyens de transport.

En outre, ce mode de transport s'adapte à certaines situations, notamment lorsqu'une entreprise souhaite exporter des marchandises vers une île ou une région côtière inaccessible par d'autres modes de transport. Également considéré comme le moyen le plus respectueux de l'environnement pour le transport de marchandises à grande échelle, le transport maritime permet de réduire :

- ❖ Les émissions de carbone par rapport au transport aérien.
- ❖ La congestion routière et les problèmes de pollution liés au transport par camion.

### 3-2-4- Le transport ferroviaire :

De loin la solution la plus adaptée pour les transports de marchandises sur de longues distances, un train à wagons peut livrer des produits frais dans différentes régions d'un pays, de manière efficace et économique, ou même à l'international. Par ailleurs, le transport ferroviaire est souvent moins cher que les autres modes de transport, ce qui représente un avantage économique pour les entreprises.

Le transport ferroviaire est généralement privilégié pour le transport de marchandises lourdes et encombrantes, telles que des machines industrielles ou des véhicules, car les trains sont capables de supporter des charges plus importantes que les camions.

En somme, il est crucial d'avoir une connaissance approfondie des Incoterms, des méthodes de paiement et des moyens de transport afin de réussir dans le domaine du commerce international. Ces éléments favorisent la planification de transactions transparentes et sécurisées, la réduction des risques et l'optimisation des opérations logistiques, ce qui contribue à la compétitivité globale des entreprises sur les marchés internationaux.

### **Conclusion**

Le commerce international joue un rôle crucial dans la croissance économique mondiale. Dans la première section de ce chapitre, nous avons tenté d'explorer la conception et l'évolution du commerce international, mettant en lumière l'évolution des échanges transfrontaliers de biens et de services au fil des siècles, sous l'influence des diverses théories du commerce international. Les mécanismes et les instruments du commerce international ont été décrits en détail dans la deuxième partie, mettant en évidence les divers outils et stratégies employés par les entreprises et les gouvernements afin de faciliter et de réguler les échanges internationaux. En résumé, l'économie mondiale est un secteur en constante évolution et complexe qui continue de se transformer en réponse aux évolutions économiques, politiques et technologiques

## ***Chapitre II :***

*Les bureaux d'affaires dans le commerce  
international*

### **Introduction :**

Pour assurer le bon déplacement des marchandises, il est essentiel de faire appel à de nombreux professionnels. Chacun d'entre eux joue un rôle essentiel dans une chaîne dont le but est de faire parvenir la marchandise dans les meilleures conditions, dans les délais, les coûts, la sécurité, de l'exportateur à l'importateur. Le bureau d'affaires est un élément de cette chaîne, dont la tâche est de réaliser des opérations administratives et commerciales liées à la circulation internationale des marchandises.

Afin de remplir tous leurs rôles, les bureaux d'affaires doivent s'ajuster aux changements dans les opérations commerciales et aux nouvelles pratiques des auxiliaires de transport. Ils doivent s'engager à offrir des services plus attractifs en termes de rapidité et de facilité, tout en ayant une coordination efficace avec toutes les parties prenantes.

Au cours de ce chapitre, nous avons traité deux sections. La première section était consacrée à expliquer le processus d'importation et d'exportation, ainsi que à son déroulement. Dans la deuxième section, nous avons examiné la définition des bureaux d'affaires et leur fonction.

### Section 01 : processus d'importation et d'exportation

La plupart du temps, une entreprise cherche à étendre ses activités sur les marchés étrangers. Pour elle, exporter ne signifie pas seulement vendre à l'étranger pour vendre davantage de produits et en tirer des bénéfices. C'est également s'adapter à de nouveaux marchés étrangers. La recherche de clients étrangers se fait en sélectionnant et en étudiant les marchés étrangers, ainsi qu'en prospectant pour approfondir sa connaissance des clients. Afin de réaliser une importation, elle nécessite un fournisseur. Ainsi, elle doit varier ses sources d'approvisionnement et chercher des fournisseurs à l'étranger, en étudiant leur rentabilité et en identifiant des fournisseurs potentiels.

#### 1. processus d'importation :

##### 1.1. Définition

Il s'agit d'acquérir des matières premières ou des biens de consommation à l'étranger et de les introduire dans le territoire national.<sup>11</sup>

##### 1.2. Les trois étapes d'importation :<sup>12</sup>

###### 1.2.1. La première étape (Planification) :

###### 1.2.1.1. Identification du produit et communication avec le client

Avant de débiter les démarches d'importation, il est primordial de se familiariser avec le produit à importer et de prendre contact avec le client ciblé.

###### 1.2.2. La deuxième étape (Préparation)

###### 1.2.2.1. Obtention d'une demande de licence d'importation

Toute personne physique ou morale, qui remplit les critères requis par la législation et la réglementation en vigueur, a la possibilité de soumettre une demande de licence d'importation d'un produit.

Il est nécessaire d'inclure les documents suivants dans cette demande :

- Une copie du registre du commerce.
- Une copie de la facture pro forma précisant le produit, la quantité, la valeur et le pays d'origine.
- Une déclaration de non-exonération fiscale.
- Une attestation de mise à jour de la Caisse nationale de sécurité sociale des travailleurs salariés ou de la Caisse nationale de sécurité sociale des travailleurs non-salariés.
- Un questionnaire pour identifier l'opérateur économique.

---

<sup>11</sup> Article d'importation ,Marat, Pamphlets, Dénonc. Necker, 1790, p. 84

<sup>12</sup> <https://www.cawtarewindow-gender-business-trade.com/> consulter 02 août 2024, à 11 :30

- Le dossier complet, pour chaque produit ou marchandise à importer, doit être déposé au niveau des directions régionales du commerce des Wilayas territorialement compétentes.

### 1.2.2.2. Préparation du dossier douanier

- Une facture domiciliée auprès d'une banque agréée en Algérie
- Une copie du registre du commerce soumis au droit algérien
- Une copie de la carte fiscale délivrée par les autorités fiscales compétentes au niveau régional
- Tout autre document requis dans le cadre d'une démarche administrative particulière ou pour bénéficier des avantages fiscaux liés aux régimes privilégiés.

### 1.2.3. La troisième étape (importation)

#### 1.2.3.1. Procédures douanières

Une fois que la marchandise est arrivée au port, il est nécessaire que l'importateur ou l'agent de transit agréé par l'importateur (le représentant) se présente, avec le document de couverture de la déclaration et les informations de son nom. Ainsi que le nom de l'importateur, l'adresse et la date d'arrivée de la marchandise, ainsi que les documents suivants :

- Le registre du commerce.
- La carte de codification.
- La facture domiciliée.
- La notification d'arrivée.
- Le certificat de transfert.

Il doit aussi être accompagné des pièces justificatives suivantes :

- La facture commerciale (domiciliée) : C'est une facture commerciale signée par la banque de l'importateur, qui permet de procéder à l'achat en utilisant cette facture.
- Le dédouanement : Une fois que la déclaration et tous les documents qui y sont joints ont été examinés, le dédouanement des frais et droits de douane est effectué, puis cette déclaration est signée par l'Autorité des Douanes et le déclarant obtient le document de retrait de matériel.
- La déclaration détaillée : Le document le plus crucial pour l'établissement de la procédure douanière est la déclaration détaillée, qui est donc indispensable pour assurer le bon déroulement des procédures douanières. Dans cette optique, il est important de souligner que le concept de déclaration en détail est exposé. Il fait référence au document rédigé en respectant les formulaires établis par la loi en vigueur, dans lequel le déclarant expose le régime douanier à appliquer aux marchandises et fournit les informations nécessaires pour mettre en place les droits, les redevances et les prescriptions du contrôle douanier.

### 2. Processus d'exportation

#### 2.1. Définition

Le mot « exporter » fait référence à la manière dont une entreprise distribue tout ou partie de sa production sur un ou plusieurs marchés internationaux. Ainsi, l'exportation permet à une entreprise d'élargir son marché en dehors de ses frontières nationales.<sup>13</sup>

#### 2.2. les modes d'exportation<sup>14</sup>

**2.2.1. L'exportation contrôlée :** cela permet à l'entreprise de contrôler entièrement sa politique commerciale. L'agent exportateur, la création d'une filiale ou un bureau de représentation à l'étranger sont des modes d'exportation associés.

**2.2.2. L'exportation sous-traitée :** Elle nécessite l'intervention d'intervenants établis à l'étranger et qui possèdent toutes les compétences techniques et commerciales nécessaires pour commercialiser le produit ou le service. Dans cette situation, la société a la possibilité de solliciter un importateur ou des sociétés de commerce international qui se chargent de la vente du produit pour leur propre compte.

**2.2.3. L'exportation concertée :** Il s'agit de l'association de plusieurs entreprises pour tirer parti d'un effet de synergie dans leur activité d'exportation, mais le contrôle est limité. Cette approche nécessite une répartition des risques ainsi que des ressources utilisées, telles que les ressources financières, ainsi que les compétences et les connaissances de chaque personne. Cette stratégie présente un intérêt majeur pour les petites et moyennes entreprises qui ont des ressources limitées. Cette stratégie comprend le portage, la fusion d'exportateurs, la franchise et les joint-ventures.

#### 2.3. Les 6 éléments d'une exportation<sup>15</sup>

##### 2.3.1. Les documents commerciaux

- **La facture :** Les autorités douanières du pays de destination percevront la TVA à l'importation, ce qui entraînera l'établissement d'une facture d'exportation sans TVA.
- **La liste de colisage :** Ce document consiste à décrire et lister précisément le ou les articles expédiés.

##### 2.3.2. Le transport

Il est possible d'expédier vos marchandises par la route, le rail, par avion ou par bateau. Le choix du moyen de transport sera basé sur le délai de livraison, les dépenses et la

---

<sup>13</sup> Panet-Raymond et Robichaud, 2005; Pasco, 1997

<sup>14</sup> Pasco-Berho, 2000

<sup>15</sup> <https://www.cvci.ch/fr/export/les-bases-de-lexport.html>, consulté le 02 août 2024, à 15 :00

destination. Votre transitaire sera en mesure de vous donner des conseils et de vous offrir la solution la plus appropriée à votre situation.

Pour évaluer également la répartition des risques et la répartition des coûts, des règles, appelées Incoterms, seront mises en place et mentionnées sur la facture.

### 2.3.3. La manutention

Il est essentiel que l'emballage soit robuste afin de faire face aux diverses conditions. Le choix du mode de transport sera influencé par la nature de la marchandise. Le moment venu, vous pourrez contacter votre transporteur ou transitaire pour obtenir davantage d'informations.

### 2.3.4. Le marquage et l'étiquetage

Il est nécessaire qu'ils respectent les normes en vigueur dans le pays d'importation. On demande généralement les informations suivantes (liste non exhaustive) :

- Le nom de l'acheteur ou autre forme d'identification
- Le nom du point ou port d'entrée dans le pays
- Le poids brut et le poids net
- La mention du pays d'origine
- Le nombre de caisses
- Les avertissements et mises en garde (marchandises dangereuses).

### 2.3.5. Les assurances transport

Il est possible soit de contacter la compagnie d'assurance, soit de solliciter des devis auprès de plusieurs compagnies.

### 2.3.6. Les formalités douanières

- **Les déclarations d'exportation suisses** : Elles sont créées en ligne, avec l'utilisation de l'application e-dec export. Ces déclarations ont pour objectif principal de démontrer l'exportation du bien, ce qui justifie la non-facture de la TVA.
- **La déclaration d'importation** : La destination de la marchandise est déterminée par l'importateur.
- **Les licences d'exportation** : Selon la nature de la marchandise, il peut être nécessaire d'obtenir un permis d'exportation (par exemple en cas de double-utilisation).
- **Les preuves d'origine** : il s'agit de la preuve de provenance de la marchandise. Deux régimes douaniers sont en vigueur à l'origine :
  - ❖ **Le régime préférentiel** : Si l'expéditeur et le destinataire ont conclu un accord de libre-échange et que la marchandise est originaire de l'un ou l'autre de ces pays. Ainsi, l'importateur profitera de tarifs favorables sur les taxes et les droits de douane. Il peut même, dans certains cas, en être dispensé.
  - ❖ **Le régime non préférentiel** : Toute autre exportation sera soumise à un certificat d'origine en tant que preuve d'origine.

Enfin, nous arrivons à la conclusion que l'emploi d'une de ces deux activités pourrait simplifier et stimuler la seconde. L'achat d'un produit importé pourrait entraîner une expansion vers l'exportation en utilisant les réseaux et les connaissances du marché déjà acquises pour l'importation.

### **Section 02 : la fonction des bureaux d'affaires dans les opérations d'import export**

Le commerce international se matérialise par de nombreux échanges de marchandises entre divers pays. Lors de leur acheminement, les marchandises importées ou exportées suivent un itinéraire composé par une succession d'opérations de transport, manutention, stockage. Les différents points intermédiaires où s'effectue le changement du mode de transport sont des « points de transit ». Au niveau de chaque point de transit, se trouve un intermédiaire spécialisé qui prend en charge la marchandise, réalise les différentes formalités de transit conformément aux instructions qu'il a reçues : c'est le transitaire.

#### **1- Définition des bureaux d'affaires :**

Le bureau d'affaires est une entreprise spécialisée dans l'organisation et la gestion des expéditions internationales de marchandises. Dans ces bureaux d'affaires on trouve le transitaire.

Un transitaire international agit comme intermédiaire entre les entreprises qui souhaitent expédier des marchandises et les transporteurs qui les acheminent. Ils occupent une place centrale dans la chaîne d'approvisionnement mondiale en aidant au transport des biens d'un pays à un autre.

Pour ce faire, ces experts en logistique s'occupent de l'ensemble des démarches nécessaires à l'exportation et à l'importation de biens. Ils surveillent leur arrivée à destination en temps voulu et en bon état.<sup>16</sup>

#### **2- Les Missions principales et le rôle des bureaux d'affaires :**

##### **2-1- Le rôle d'un transitaire :**

Le transitaire dispose d'un rôle très important dans le commerce international, il est considéré en tant qu'un mandataire, un commissionnaire de transport international ou plutôt un opérateur économique agréé par l'État pour réaliser les démarches administratives et veiller au bon déroulement des opérations d'importation et d'exportation. Par conséquent, le transitaire doit bien comprendre la logistique ainsi que ses différentes variables, fonctionnalités pour réussir ses missions.

##### **2-2- L'importance d'un transitaire dans une activité de commerce international :**

Le transitaire simplifie les opérations logistiques complexes et rend facile le commerce international ; en assurant la fluidité des flux de marchandises à travers les frontières,

---

<sup>16</sup> Lilian Monfort, publié le 22 mars 2024. Le rôle des transitaires internationaux dans le commerce mondial. Shiptify.com

## Chapitre II : Les bureaux d'affaires dans le commerce international

---

réduisant les coûts, minimisant les risques. Tout cela bien sûr grâce à leur expertise en matière de réglementations, de coordination logistique et de gestion des formalités douanières.

### 2-3- Les missions d'un transitaire : <sup>17</sup>

Les missions d'un transitaire selon les normes internationales précises à respecter consistent à :

- Organiser, stocker, emballer et expédier les marchandises en respectant les normes internationales
- Contacter et coordonner avec tous les acteurs clés de l'opération tels que les transporteurs, les compagnies d'assurance, les bureaux de douane, les clients...
- Contrôle de la traçabilité permanente des marchandises pour pouvoir informer le client et garantir que la marchandise sera délivrée d'une façon adéquate vers sa destination
- Respecter les normes internationales pour le codage, l'identification et le marquage des conteneurs intermodaux utilisés dans le transport intermodal conteneurisé de marchandises
- Remplissage de toutes les formalités administratives, selon les lois internationales et s'acquitter des frais dus.

### 3- Les 7 fonctions d'un bureau d'affaires : <sup>18</sup>

- **Fonction n° 1 : assurer le suivi entre les différents modes de transport.** Le transitaire est le garant du bon acheminement des marchandises. Il organise et coordonne les expéditions via transport multimodal : transport routier notamment, navigation par la mer ou par avion ;
- **Fonction n° 2 : trouver des lieux pour faire transiter les marchandises.** Le transitaire international assume cette mission en possédant lui-même des lieux de stockage ou loue des entrepôts à cet effet ;
- **Fonction n° 3 : optimiser les coûts d'expédition.** Le transitaire va procéder à un groupage de marchandises différentes au sein d'une même expédition, de la même façon qu'un déménageur le fait avec les affaires de clients différents. Ceci permet de rentabiliser les frais engagés auprès d'un transporteur en achetant un gros volume de transport de fret.
- **Fonction n° 4 : contacter les bonnes personnes pour réserver des espaces de chargement et de déchargement.** Les transitaires possèdent un carnet de contacts bien fourni et sélectionnent les meilleurs opérateurs. C'est un atout pour les activités de commerce international : les livraisons et expéditions bénéficient des meilleures conditions ;

---

<sup>17</sup> Doc shipper, publiée le 27 octobre 2023. Qu'est-ce qu'un transitaire ? Définition, missions et rôle dans la logistique internationale. Docshipper.fr.

<sup>18</sup> Grégory Coste, mise à jour le 27 juin 2019, publié en novembre 2018. Transitaire : Définition, rôle, fonction et outils pour le transport de marchandises. appvizer.com

- **Fonction n° 5 : négocier les frais de transport.** C'est un avantage supplémentaire que procure un transitaire international : en gérant un volume élevé de transport de fret, ils sont en position de faire baisser les prix face aux transporteurs ;
- **Fonction n° 6 : assurer les marchandises.** Le transitaire est au fait des conditions d'assurance en fonction du moyen de transport et du type de marchandises transitées. Il doit déposer des réclamations d'assurance, c'est une obligation qui permet non seulement de le couvrir en cas de dégâts ou de retard de livraison, mais aussi vis-à-vis de son client commanditaire ;
- **Fonction n° 7 : éditer la documentation relative aux expéditions et aux exportations.** Un transitaire maritime international aguerri garantit par exemple l'édition et la présentation de tous les documents obligatoires au moment voulu.

#### 4- Les outils des bureaux d'affaires :

Pour gérer tous les aspects du commerce international, les bureaux d'affaires utilisent des logiciels tels que le SIGAD et ALCES : ces outils sont spécialisés pour répondre aux enjeux des activités d'import-export et aux spécificités de leur métier.

##### 4-1- Le SIGAD :<sup>19</sup>

#### 4.1.1. Définition et composition du SIGAD :

Un système d'information et de gestion automatisée des douanes (SIGAD) a été mis en place par l'administration des douanes depuis octobre 1995, en remplacement du système existant depuis avril 1986 mais qui était très peu performant car limité dans ses applications (la mise à la consommation) et dans son implantation géographique (port et aéroport d'Alger). Le SIGAD s'étend actuellement sur 25 sites déportés et couvre 98% du volume du commerce légal de l'Algérie

En utilisant le système SIGAD, le bureau d'affaire peut, à tout moment faire ressortir des statistiques concernant les marchandises par produits, groupes de produits, zones géographiques, opérateurs économiques, les moyens de transport utilisés... etc.

#### 4.1.2. Le fonctionnement du SIGAD :

- **Prise en charge du manifeste et du moyen de transport :**

Le SIGAD enregistre toutes les informations relatives aux moyens de transport et aux cargaisons. Les consignataires sont obligés d'introduire dans le système, lors de la saisie du manifeste (déclaration sommaire), qui reprend les informations qui permettent l'identification des conteneurs et leur contenu.

Donc, le système dans cette étape, réalise des opérations relatives au manifeste, il contrôle ensuite les opérations de constat et le dénombrement des marchandises réellement débarquées, annote le manifeste et suit l'entrée des marchandises au magasin.

---

<sup>19</sup> <https://douane.gov.dz> Consulter le 31 juillet 2024, à 20 :15.

## **Chapitre II : Les bureaux d'affaires dans le commerce international**

---

Après la saisie du manifeste par le système, le SIGAD procède à la comparaison entre les marchandises introduites au magasin et les marchandises manifestées. En cas de déficit ou d'excédent, le SIGAD le signale et établit, le cas échéant des bulletins différentiels éventuels.

Après quoi, le système effectue un réajustement du manifeste et procède à l'établissement des bulletins différentiels et l'amende de principe relative à cette infraction.

- **Enregistrement et liquidation des déclarations en détail**

Au moment de la saisie des éléments de la déclaration en détail, le SIGAD donne trois (03) possibilités au déclarant :

- Leur validation
- Leur annulation
- Leur stockage en mémoire pendant 24 heures aux fins de rectification ou de complément.

Dans le cas de stockage en mémoire, cette opération ressemble à la déclaration anticipée dans les bureaux qui ne sont pas dotés du système (SIGAD), en offrant la possibilité d'entamer le dédouanement des marchandises avant leur arrivée, et avant l'ouverture des bureaux des douanes dans le cas du dédouanement à distance.

En cas de validation des données par le système, la responsabilité du déclarant est engagée, car sur le plan juridique la validation a la même valeur qu'une signature, le déclarant est sensé avoir pris connaissance des éléments déclarés ainsi que des conséquences qui peuvent en découler.

- **La validation de la déclaration en détail par le SIGAD entraîne :**
  - Son enregistrement et son horodatée (la date et l'heure de son enregistrement)
  - Son affectation à un inspecteur vérificateur
  - Son édition

Après l'achèvement des opérations de contrôle et de vérification effectuées par les agents des douanes, le SIGAD procède à l'édition automatique de la quittance des droits et taxes exigibles pour la délivrance du bon à enlever, qui permet l'enlèvement des marchandises par l'importateur.

Le système prend en charge toutes les écritures comptables et les imputations de crédit d'enlèvement, ainsi le receveur de la douane dispose d'une situation fidèle de sa comptabilité à chaque fin de journée.

### **4.1.3. Objectifs du SIGAD :**

Les objectifs attendus de l'utilisation du système SIGAD, sont tous particulièrement appréciables, à savoir

- Accélérer le processus de dédouanement des marchandises, et réduire au maximum le délai de séjour des marchandises dans les bureaux des douanes.
- Diminuer le subjectivisme dans le traitement des marchandises sous douane, par la limitation des relations directes entre les opérateurs et les fonctionnaires des douanes,

- Mettre à la disposition des pouvoirs publics et des opérateurs économiques, des statistiques du commerce extérieur, fiables et nécessaire à la prise de décision.
- Améliorer les capacités de l'administration des douanes, dans le cadre de la lutte contre la fraude, basée de plus en plus sur le ciblage et le contrôle à posteriori.

### 4-2-ALCESS :<sup>20</sup>

**4.2.1. Définition d'ALCES :** ALCES, Application Logicielle Centralisée des Échanges Statistiques et des Statistiques de Commerce Extérieur, fruit d'une collaboration stratégique entre les autorités algériennes et CUPIA, s'inscrit dans une vision ambitieuse de modernisation du secteur douanier en Algérie. Inspiré par le succès du système électronique de déclaration UNI-PASS développé par le Korea Customs Service, ALCES a émergé après un processus de développement en trois phases sur une période de trois ans, débutant en 2019.

### 4.2.2. Caractéristiques Clés d'ALCES

#### ➤ Nature sans Papier d'ALCES :

Conçu pour opérer sans l'utilisation de documents papier, ALCES représente un virage significatif vers la dématérialisation des procédures douanières. Cette approche vise à accélérer les processus, à réduire la bureaucratie et à minimiser les risques d'erreurs liées à la manipulation de documents physiques.

#### ➤ Intégration de Technologies Avancées :

ALgerian Customs Electronic System n'est pas simplement un système automatisé, mais une plateforme qui intègre des technologies de pointe telles que l'intelligence artificielle (IA) et le cloud computing. Cette incorporation d'innovations technologiques vise à renforcer l'efficacité opérationnelle et à positionner l'Algérie à l'avant-garde des pratiques douanières modernes.

### 4.2.3. Inscriptions et Accès à ALCES Douane :

L'accessibilité d'ALCES aux acteurs de la chaîne logistique est un élément clé de sa mise en œuvre.

#### ➤ Inscriptions Ouvertes aux Entreprises :

La Direction Générale des Douanes a ouvert les inscriptions pour l'attribution de comptes électroniques permettant d'accéder à ALCES. Les entreprises, commissionnaires en douane, transporteurs, et autres opérateurs économiques sont encouragés à s'inscrire via le portail dédié.

#### ➤ Accompagnement des Usagers :

Une adresse e-mail est mise à disposition pour accompagner les usagers tout au long du processus d'inscription. Cette initiative témoigne de l'engagement à fournir un soutien efficace et à résoudre les éventuelles difficultés rencontrées par les utilisateurs.

---

<sup>20</sup> [www.transitairalgerie.com](http://www.transitairalgerie.com) consulter le 31 juillet 2024, à 21:33

### 4.2.4. Basculement Graduel et Objectifs à Court Terme :

#### ➤ Transition de l'Ancien Système (SIGAD) à ALCES :

La transition entre l'ancien système SIGAD et ALCES se fait progressivement. Cette approche graduelle vise à minimiser les perturbations opérationnelles tout en assurant une intégration fluide du nouveau système.

#### ➤ Objectifs Immédiats :

Les premiers objectifs de la mise en œuvre d'ALCES incluent la réduction des délais de dédouanement, l'optimisation des processus et l'augmentation des recettes. Cette section examine comment ALCES s'aligne sur ces objectifs stratégiques à court terme.

### 4.2.5. Impact Attendu et Avantages pour les Acteurs Économiques :

#### ➤ Réduction des Délais de Dédouanement :

ALCES Douane vise à réduire significativement les délais de dédouanement, offrant ainsi aux entreprises une plus grande fluidité dans leurs opérations commerciales. Cette réduction des délais peut avoir un impact positif sur la chaîne logistique et la rapidité des transactions.

#### ➤ Augmentation des Recettes Douanières :

En automatisant les processus et en renforçant les mécanismes de contrôle, ALCES a pour objectif d'augmenter les recettes douanières. Cette augmentation potentielle des revenus contribuera à renforcer les ressources de l'État.

#### ➤ Facilitation du Commerce International :

ALCES simplifie les formalités douanières, ce qui facilite le commerce international pour les entreprises opérant en Algérie. Cette facilitation peut encourager de nouvelles collaborations et renforcer la position du pays sur la scène commerciale mondiale.

#### ➤ Transparence et Confiance :

La dématérialisation des procédures, l'utilisation de technologies avancées et la promesse de réduction des irrégularités renforcent la transparence dans le processus douanier. Cette transparence accrue peut favoriser la confiance des acteurs économiques.

En effet, les bureaux d'affaires jouent un rôle essentiel dans le commerce international en facilitant les échanges commerciaux à travers le monde. Leur expertise en matière de logistique, de réglementations douanières, et de gestion des risques offre de nombreux avantages aux entreprises impliquées dans le commerce international. En collaborant avec un transitaire compétent, les entreprises pouvant optimiser leurs opérations d'import-export, réduire les coûts, et améliorer l'efficacité globale de leurs entreprises sur la scène internationale.

### **Conclusion**

Il est essentiel d'utiliser des bureaux d'affaires afin de simplifier et de réussir les opérations liées au commerce extérieur et au transport international des marchandises. Les tâches du bureau d'affaires se complètent avec celles des autres acteurs. En ce qui concerne le rôle des bureaux d'affaires dans le domaine de la douane, il semble actuellement être moins important avec l'évolution de certaines procédures de dédouanement.

Grâce à l'évolution du bureau d'affaires et à l'amélioration de ses services, il est possible de réaliser les opérations d'importation et d'exportation des marchandises dans les meilleures conditions possibles, que ce soit à travers les frontières ou entre les secteurs

## ***Chapitre III :***

*Suivi des opérations d'import-export par «  
Transilas »*

### **Introduction**

Après avoir traité et analysé les étapes du processus d'importations et d'exportation dans le cadre théorique. Il est utile de concrétiser les connaissances acquises par une étude d'un cas pratique sur le thème.

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations d'importations et d'exportation, et spécialement celles réalisées par les bureaux d'affaires, nous allons analyser deux exemples concrets, tels qu'ils nous ont été présentés au niveau de bureaux « TRANSILAS », Ainsi, ce chapitre sera donc consacré en premier lieu à la présentation du bureau d'affaires « TRANSILAS », et en second lieu, le déroulement d'une opération d'importation et une opération d'exportation, leurs mécanismes et leurs déroulements, ainsi que la comparaison entre eux.

### **Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil et de la méthodologie de recherche.**

Un bureau d'affaires est une société qui se concentre sur la gestion des opérations internationales liées à la transaction de marchandises à l'échelle mondiale, tout en respectant les réglementations en vigueur dans chaque pays.

Cette section offre un aperçu global de bureau d'affaire " transilas" ainsi que son organigramme, puis nous aborderons la méthodologie de recherches. La méthodologie a pour but principal de repérer et de saisir les méthodes utilisées et d'analyser de manière adéquate la méthode utilisée dans la recherche.

#### **1. Présentation de l'organisme d'accueil :**

##### **1.1.Présentation de l'organisme d'accueil du bureau d'affaires « Transilas ». <sup>21</sup>**

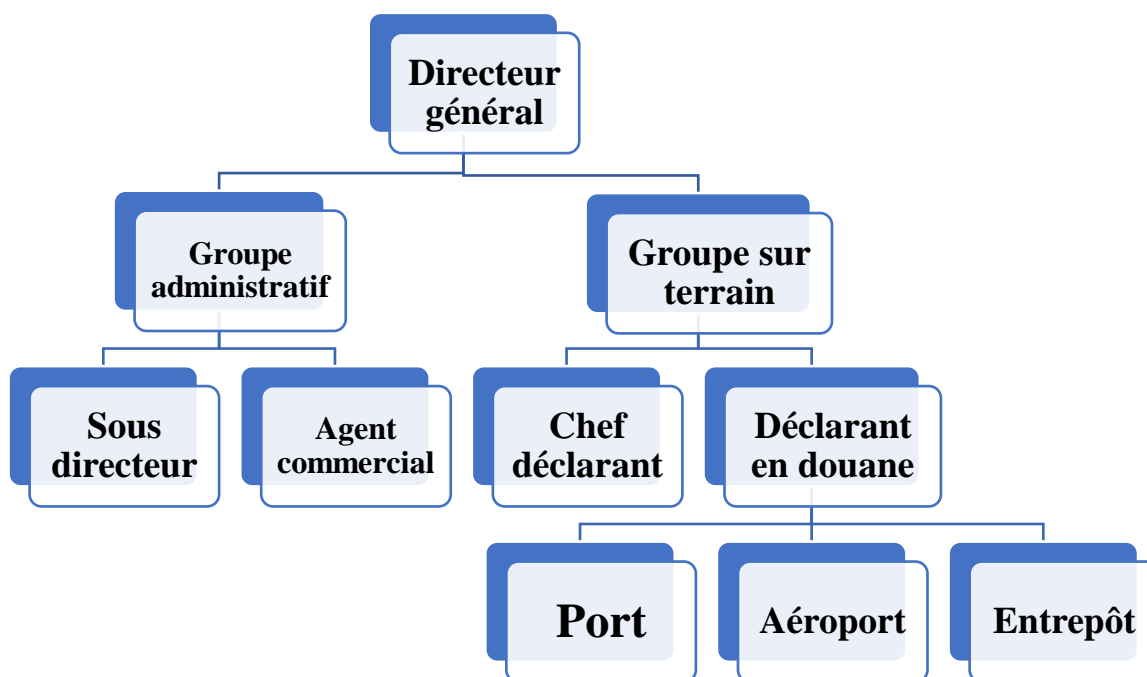
Transilas est un bureau d'affaires spécialisé dans le commerce international, créé le 20 juin 2002, par un commissionnaire en douane, ce bureau se situe a Alger, exactement a Hussein dey .Son équipe comprend deux groupes distincts : un groupe administratif, composé du directeur général, du sous-directeur et de l'agent commercial, chargé de la coordination stratégique et des relations avec les clients ; et un groupe de terrain, comprenant le déclarant principal ainsi que les déclarants en douane spécialisés dans les visites maritime, aérien et terrestre.

---

<sup>21</sup> ( Transilas , le 10 juin 2024 , à 13 :30.)

### 1.2. Le fonctionnement de bureau d'affaire « Transilas »

#### Schéma N°01 : L'Organigramme de bureau d'affaire Transilas



#### 1-2-1- Directeur général :

A sa tête le directeur général qui gère la société transilas, à le pouvoir de décision, administre l'entreprise, assigne des directives aux différents employés.

#### 1-2-2- Sous directeur :

Le sous-directeur assiste le directeur général dans la gestion quotidienne de l'entreprise. Il dirige les activités, prend en charge le personnel et établit des liens avec les autres services et les partenaires. Il joue un rôle crucial pour garantir le bon fonctionnement de tout et pour assurer le développement de l'entreprise.

#### 1-2-3- Agent commercial :

L'agent commercial chez est chargé de développer des relations avec les clients, de promouvoir les services de l'entreprise, de suivre les ventes et contrats, et de surveiller la concurrence. Son rôle est crucial pour assurer la croissance et le succès de l'entreprise sur le marché.

#### 1-2-4- Chef déclarant :

Le chef déclarant supervise les déclarations de douane pour garantir leur conformité aux règlements. Il dirige une équipe chargée de préparer et de soumettre ces déclarations, veillant à ce qu'elles soient exactes et soumises en temps opportun. Son rôle est essentiel pour assurer le respect des réglementations douanières et le bon déroulement des opérations commerciales internationales de l'entrepris

### 1-2-5- Déclarant en douane :

Le déclarant en douane établit le montant des droits et taxes, et communique à la douane tous les renseignements concernant les marchandises, les pièces étant fournies par le client. Il vérifie également leur conformité par rapport à la réglementation en vigueur avant de signer le dossier et de le remettre à la douane. Déclarant effectue lui-même le contrôle physique des marchandises. Il prend alors contact avec le client pour faire la déclaration la plus juste possible.

## 2- Présentation de la méthodologie de recherche :

### 2-1- Approche de la recherche :

Les études quantitatives et qualitatives sont des méthodes complémentaires, utilisées dans les sondages pour obtenir des résultats à la fois détaillés et à large portée.

Le choix de la méthode dépend du type de données et d'informations rechercher. Les données qualitatives fournissent des détails et des informations contextuelles qui permettent de mieux comprendre chaque réponse individuelle. Les données quantitatives fournissent les résultats chiffrés dont besoin pour étayer les hypothèses ou les grands axes de l'étude.<sup>22</sup>

#### 2.1.1 L'approche quantitative : <sup>23</sup>

##### 2.1.1.1. Définition :

Une étude quantitative sert à prouver ou démontrer des faits en quantifiant un phénomène. Les résultats sont souvent exprimés sous forme de données chiffrées (statistiques).

Cette méthode peut par exemple être menée à l'aide :

- ✓ D'un sondage (réponse à une question).
- ✓ D'un questionnaire (réponses à plusieurs questions).

Les résultats d'une étude quantitative s'expriment en données chiffrées et permettent de calculer des moyennes, compter la fréquence d'une certaine réponse, diviser les données en pourcentages...

Le plus souvent, on retrouve les résultats d'études quantitatives sous forme de tableaux statistiques ou de graphiques.

##### 2.1.1.2. Caractéristique :

La recherche quantitative présente plusieurs caractéristiques uniques qui la rendent bien adaptée à certains types de projets. Examinons les caractéristiques les plus importantes afin que vous puissiez en tenir compte lors de la planification de votre prochain projet de recherche.

---

<sup>22</sup> <https://fr.surveymonkey.com>. Consulté le 06 août à 16 :10.

<sup>23</sup> [www.questionpro.com](http://www.questionpro.com) consulté le 5 août 2024, à 15 :30

- **Outils structurés** : Des outils structurés tels que des enquêtes, des sondages ou des questionnaires sont utilisés pour recueillir des données quantitatives. L'utilisation de ces méthodes structurées permet de collecter des données approfondies et exploitables auprès des personnes interrogées.
- **Taille de l'échantillon** : L'étude quantitative est menée sur un échantillon de taille significative qui représente le marché cible. Des méthodes d'échantillonnage appropriées doivent être utilisées lors de la constitution de l'échantillon afin de renforcer l'objectif de la recherche.
- **Questions fermées** : Les questions fermées sont élaborées en fonction de l'objectif de la recherche. Ces questions permettent de collecter des données quantitatives et sont donc largement utilisées dans la recherche quantitative.
- **Études préalables** : Divers facteurs liés au sujet de la recherche sont étudiés avant de recueillir les réactions des personnes interrogées.
- **Données quantitatives** : En général, les données quantitatives sont représentées par des tableaux, des diagrammes, des graphiques ou toute autre forme non numérique. Cela permet de comprendre facilement les données collectées et de prouver la validité de l'étude de marché.
- **Généralisation des résultats** : Les résultats de cette méthode de recherche peuvent être généralisés à l'ensemble d'une population afin de prendre les mesures appropriées pour l'améliorer.

### 2.1.2. L'approche qualitative :<sup>24</sup>

#### 2.1.2.1. Définition

Une étude qualitative a pour but de comprendre ou d'expliquer un phénomène (comportement de groupe, un phénomène, un fait ou un sujet).

Il s'agit d'une méthode de recherche plus descriptive et qui se concentre sur des interprétations, des expériences et leur signification.

Ce type d'étude s'appuie sur une collecte de données obtenues grâce à deux méthodes principales :

- Observations.
- Entretiens.

Ces données, qui ne sont pas mesurables statistiquement, doivent être ensuite interprétées de façon subjective.

Les résultats d'une étude qualitative se concentrent sur des interprétations et leur signification. Ils sont en général exprimés avec des mots.

#### 2.1.2.2. Caractéristique :

- Les méthodes de recherche qualitative permettent généralement de collecter des données sur le terrain, là où les participants rencontrent des difficultés ou des

---

<sup>24</sup> [www.questionpro.com](http://www.questionpro.com). Consulter le 05 août 2024, à 16 :45

problèmes de recherche. Il s'agit de données en temps réel et il est rare que les participants se déplacent pour collecter des informations.

- Les chercheurs qualitatifs recueillent généralement plusieurs formes de données, telles que des entretiens, des observations et des documents, plutôt que de s'appuyer sur une seule source de données.
- Ce type de méthode de recherche vise à résoudre des questions complexes en les décomposant en déductions significatives, facilement lisibles et compréhensibles par tous.
- Comme il s'agit d'une méthode plus communicative, les gens peuvent faire confiance au chercheur et les informations ainsi obtenues sont brutes et non falsifiées.

### 2.1.3. L'approche mixte :<sup>25</sup>

#### 2.1.3.1. Définition :

La recherche par méthodes mixtes implique l'intégration de méthodes de collecte et d'analyse de données qualitatives et quantitatives au sein d'une même étude. En combinant les forces de ces deux approches, les chercheurs peuvent obtenir une compréhension plus complète et plus nuancée de phénomènes complexes.

#### 2.1.3.2. Caractéristique :

La recherche mixte combine des approches qualitatives et quantitatives afin d'approfondir la compréhension d'un sujet d'étude. Cette méthode inclut les données qualitatives, offrant des connaissances approfondies sur les expériences et les perceptions, ainsi que les données quantitatives, qui fournissent des données sur la fréquence et les liens entre les variables. La complémentarité entre les deux types de données est favorisée, la triangulation est encouragée pour renforcer la validité des résultats et la flexibilité méthodologique est offerte en fonction des besoins de l'étude. L'approche mixte vise à proposer une vision plus globale et nuancée du phénomène étudié en adoptant une approche holistique.

## 2.2. Le choix de la méthodologie de recherche :

Pour étudier l'intervention des bureaux d'affaires dans le suivi des opérations d'import-export, il est essentiel de choisir une méthode de recherche afin de mieux comprendre les processus complexes et spécifiques.

Notre choix dans ce travail est la méthode qualitative, car à travers des entretiens, des études de cas ou des observations, permet d'analyser le fonctionnement réel de ces bureaux, les difficultés auxquelles ils font face et leur réponse.

Elle offre également la possibilité de collecter les opinions des individus concernés, tels que les clients et les partenaires commerciaux, ce qui permet de mieux appréhender l'effet concret des bureaux d'affaires sur la réussite des opérations d'import-export.

---

<sup>25</sup> Gilberto de abreu, publié le 27 août 2023. La recherche par méthodes mixtes: Exploiter le potentiel de la recherche. mindthegraph.com.

### 2.3. Comparaison entre l'approche qualitative et quantitative : <sup>26</sup>

Que ce soit à travers leur concept ou leur méthodologie de recherche pour obtenir les résultats souhaités, les études qualitatives et les études quantitatives diffèrent en de nombreux points. Nous les avons résumés dans le tableau ci-dessous

	Étude quantitative	Étude qualitative
<b>Concept</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se traduit par une recherche de faits.</li> <li>• Lorsque le sujet de recherche traite d'une réalité objective et immuable.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Répond à des questions de recherche en fonction d'interprétations et d'expériences.</li> <li>• À utiliser avec un sujet à la réalité interprétative et dynamique.</li> </ul>
<b>Méthodologie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Données provenant de mesures chiffrées.</li> <li>• Données analysées par comparaisons numériques et déductions statistiques.</li> <li>• Résultats représentés par des analyses statistiques et des corrélations.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Données provenant d'entretiens et d'observations.</li> <li>• Données analysées à l'aide de codifications inductives ou déductives.</li> <li>• Résultats sont représentés par des descriptions verbales.</li> </ul>
<b>Méthodes possibles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sondage ou questionnaire</li> <li>• Sondage téléphonique ou en ligne</li> <li>• Échantillon</li> <li>• Recherche transversale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche documentaire</li> <li>• Entretien</li> <li>• Groupe de discussion</li> <li>• Observation</li> <li>• Analyse de discours</li> <li>• Analyse de politiques publiques</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Probabilité</li> <li>• Risque</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Complexité</li> <li>• Contexte</li> </ul>

<sup>26</sup> Gaspard Claude, publié le 14 octobre 2019. Etude qualitative et quantitative - définitions et différences. Scribbr.fr

<b>Mots-clés</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prédicatif</li><li>• Contrôle</li><li>• Statistiques</li><li>• Réplication</li><li>• Objectiviste</li><li>• Taille</li><li>• Corrélations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Signification</li><li>• Perception</li><li>• Compréhension</li><li>• Subjectiviste</li><li>• Profondeur</li><li>• Ouvert</li><li>• Dynamique</li></ul>
------------------	---	--

### 2.4. La stratégie de recherche :

Nous avons choisi de traiter deux cas, un cas d'importation et un autre cas d'exportation dans un bureau d'affaires par un transitaire car il peut avoir un impact significatif sur la bonne gestion et le succès des opérations d'import-export, et pour mieux expliquer la différence entre ces deux opérations

#### 2.4.1. Définition de l'étude de cas : <sup>27</sup>

L'étude de cas est une méthode qualitative de recherche qui cherche à analyser en profondeur un fait, une situation, un phénomène ou une institution à partir d'une situation réelle, à partir de données complètes ou incomplètes.

#### 2.4.2. Caractéristique :

L'étude de cas est une approche qualitative qui se caractérise par sa capacité à examiner en détail un phénomène particulier dans un contexte spécifique. Pour obtenir une vision globale et détaillée, elle utilise différentes techniques de collecte de données, comme les entretiens, les observations et l'analyse de documents.

### 2.5. Le choix de l'organisme d'accueil :

Dans notre stage pratique, nous avons choisi un bureau d'affaires comme un terrain d'enquête pour plusieurs raisons :

- ✓ Travailler dans un bureau d'affaires nous permettra d'acquérir une expérience pratique, des compétences et des connaissances spécifiques dans le domaine du commerce international, telles que la gestion des importations et des exportations, la logistique internationale, ce qui sera très utile si nous envisageons de poursuivre dans ce secteur.
- ✓ Travailler dans un bureau d'affaires nous permettra de rencontrer et de collaborer avec des professionnels du secteur, ce qui nous aidera à établir des contacts et à développer notre réseau professionnel dans ce domaine.

---

<sup>27</sup> [www.eval.fr](http://www.eval.fr) > apprentissage < étude-de-cas, consulter le 06 août 2024, à 09 :15

### 2.6. L'objet de l'étude empirique :

L'objet de cette étude est d'examiner le rôle et l'influence des bureaux d'affaires dans les procédures d'exportation et d'importation. Notre objectif est d'analyser la manière dont ces organismes peuvent faciliter et soutenir les opérations internationales, ainsi que leur rôle dans la création de liens commerciaux et aussi de repérer les bonnes pratiques et les éventuels améliorations qui pourraient renforcer l'efficacité des offices commerciaux dans leur mission d'accompagnement et de développement du commerce mondial.

Parmi ces objectifs nous citons :

- Évaluer l'efficacité des bureaux d'affaires dans le suivi des opérations d'import-export est essentiel. L'évaluation de la capacité des bureaux d'affaires à superviser et à coordonner toutes les étapes du processus, de la commande à la livraison, en passant par le transport et la documentation, est essentielle.
- Évaluer comment la qualité du suivi des opérations d'import-export influence les performances commerciales des sociétés. Cela comprendrait des aspects tels que la satisfaction des clients, la fidélisation, la rentabilité, et ainsi de suite.
- Examiner comment les bureaux d'affaires intègrent les technologies de suivi et de gestion des opérations de commerce international pour améliorer l'efficacité, la transparence et la rapidité des procédures.

### 2.7. La collecte des données :

#### 2.7.1. Instruments de collecte :

##### 2.7.1.1. Consultation des documents et leurs objectifs :

Dans le cas de la présente recherche, nous avons eu recours à plusieurs annexes tels que :

- **Le registre de commerce du client** : Un dossier contenant les informations et les détails des clients avec lesquels une entreprise travaille ou prévoit de travailler.
- **La carte d'identification fiscale (DGI)** : Un document délivré par l'administration fiscale pour identifier une entreprise et faciliter ses transactions fiscales et comptables.
- **Facture commerciale** : document qui lie le vendeur à l'acheteur, il mentionne la description des marchandises embarquées, les prix unitaires par dimensions et total de la facture, ainsi que le moyen de paiement. Elle est généralement envoyée par le vendeur à son client avec l'expédition de la marchandise. Lorsqu'elle est remise avec la marchandise elle tient lieu de bon de livraison.
- **Liste de colisage** : Document mentionnant le nombre de colis, description du contenu, poids, ainsi que toute marque d'identification.
- **Certificat d'origine** : c'est un document servant de preuve de la provenance et de l'origine de la marchandise embarquée. Il est établi par un organisme reconnu du pays d'origine.
- **Certificat de conformité** : Une attestation officielle confirmant que des produits, services ou processus respectent les normes, règlements ou spécifications requises
- **Bill of leading (BL)** : c'est le document représentant du contrat de transport maritime international, il est la preuve de la prise en charge de la marchandise embarquée (un reçu),

et sert de titre de propriété de la marchandise et définit le transfert de cette propriété à l'arrivée du navire. Il contient le nom du navire et du capitaine, le port d'embarquement et de débarquement, la description de la marchandise (poids, nombre) ainsi que l'incoterm

- **Air Way Bill** : Un contrat de transport aérien qui détaille l'expédition de marchandises par avion.
- **Avis d'arrivée** : Notification indiquant l'arrivée d'une expédition à sa destination prévue.
- **Facture d'importation** : Document détaillant les coûts liés à l'importation de marchandises.
- **Bon à délivrer pour visite** : Autorisation écrite pour accéder à un entrepôt ou à une zone de stockage.
- **Facture de magasinage** : Facture des frais de stockage et de manutention des marchandises.
- **Fiche de données de sécurité** : Document fournissant des informations sur les dangers et les mesures de sécurité pour les substances dangereuses.

### 2.8. Le guide d'entretien : <sup>28</sup>

#### 2.8.1. Définition de guide d'entretien :

Le guide d'entretien est un document qui regroupe l'ensemble de vos questions à poser ou vos thèmes à aborder lors d'une entrevue. Il est structuré selon le type d'entretien que vous souhaitez mener (entretien directif, semi-directif ou non directif).

Plus qu'une simple liste d'interrogations, le guide d'entretien a pour but de fournir un cadre général ordonné à l'entretien.

Il est surtout utilisé dans la phase de préparation d'un entretien semi-directif et directif, car les entretiens non directifs ne nécessitent pas particulièrement de guide d'entretien.

#### 2.8.2. Caractéristique de guide d'entretien :

Le guide d'entretien peut prendre la forme d'une succession de questions inscrites dans un document.

Pour plus d'efficacité, celui-ci peut être rédigé sous forme de tableau, c'est pour cela qu'on utilise parfois le terme de "grille d'entretien". Une colonne est réservée aux thèmes généraux et une autre est dédiée aux questions.

Dans un guide d'entretien, les questions sont souvent ordonnées selon la technique du sablier (ou de l'entonnoir) : de la question la plus générale (simple) à la question la plus précise (compliquée).

#### 2.8.3. Le contenu de guide d'entretien :

- Introduction et présentation de la recherche.
- Coordonnées de la personne interrogée.

---

<sup>28</sup> Gaspard Claude. Publié le 12 novembre 2019. Le guide d'entretien : caractéristiques et exemple. Scribbr.fr

- Liste des questions et /ou thèmes.

### 2.8.4. Conception de guide d'entretien utilisé :

Dans le cadre de notre recherche, notre thématique repose sur l'intervention des bureaux d'affaires dans le suivi des opérations d'import-export. Notre objectif est de proposer un guide d'entretien permettant de mieux comprendre les étapes à suivre dans ces opérations par le transitaire. Cette étude vise à fournir une méthodologie claire et concise pour faciliter le processus de gestion des opérations d'import-export dans le cadre des activités commerciales des bureaux d'affaires. Ainsi, nous avons élaboré quelques questions dans lequel nous avons interviewée quelques personnes tels que le directeur général, les agents commerciaux, les agents douaniers, et le commissionnaire en douane.

- **Partie 01 : guide destiné aux entreprises utilisant les bureaux d'affaires dans leurs opérations.**

Cette partie vise à obtenir des informations utiles pour les entreprises qui souhaitent utiliser les bureaux d'affaires dans leurs activités professionnelles.

- Quels sont les principaux services que vous offrez aux entreprises dans le cadre de leurs opérations d'import-export ?
  - Quels sont les tâches principales réalisées par vous dans le cadre du suivi des opérations d'import-export ?
  - Quels sont les outils et les méthodes que vous utilisez pour assurer un suivi efficace pour les opérations d'import-export ?
  - Comment pouvez-vous travailler en collaboration avec les différentes parties impliquées dans les opérations d'import-export, telles que les fournisseurs, les transporteurs et les douanes ?
  - Quels sont les avantages pour une entreprise de faire appel à un bureaux d'affaires pour le suivi de ces opérations ?
- **Partie 02 :** guide qui présente les étapes essentielles du processus d'import-export supervisé par le transitaire.

La seconde partie concentre sur l'explication de déroulement des opérations d'importation et d'exportation par le transitaire qui est pour objectif de coordonner toute les étapes de processus, de la commande de marchandises à leurs livraisons finales.

- Quels sont les démarches administratives nécessaires pour lancer des opérations d'import-export ?
- Quels sont les tarifs douaniers et droit d'importation applicables aux marchandises importés ?
- Comment se fait le processus de dédouanement des marchandises importés ?
- Quels sont les restrictions et réglementations à respecter lors de l'exportation de certaines marchandises vers certains pays ?
- Comment choisir le mode de transport le plus approprié pour l'exportation de marchandises ?

- **Partie 03 :** Guide pour étudier et analyser de manière comparative l'importation et l'exportation

Cette dernière partie a pour objectif de faire expliquer la différence entre une opération d'importation et une opération d'exportation, ainsi que pour déterminer laquelle pourrait être meilleure pour la croissance d'un pays.

- Quelles sont les principales différences entre une opération d'importation et une opération d'exportation en termes de flux de biens et de capitaux ?
- Quels sont les principaux documents nécessaires pour effectuer des opérations d'importation et d'exportation ?
- Comment les opérations d'importation et d'exportation contribuent-elles respectivement à l'économie nationale d'un pays ?
- Quelle stratégie pourrait être plus bénéfique pour un pays : privilégier les opérations d'importation, les opérations d'exportation, ou adopter une approche équilibrée entre les deux ?
- Comment une entreprise peut-elle optimiser ses opérations d'importation et d'exportation ?

### 2.9. Méthode d'analyse des données :

Pour atteindre les objectifs de cette thèse, nous avons effectué une analyse détaillée de divers documents liés aux opérations d'import-export. Les factures, par exemple, ont été essentielles pour suivre les coûts et les transactions associées à chaque échange commercial. En parallèle, nous avons examiné les documents de douane, les certificats d'origine, les connaissements, ainsi que les contrats de vente internationaux, qui ont fourni une vue d'ensemble complète des processus logistiques et financiers. Cette analyse rigoureuse a permis de garantir l'exactitude et la fiabilité des données utilisées pour valider nos conclusions.

En résumé, la présentation de notre centre de formation a donné une meilleure compréhension et un meilleur approfondissement de ses travaux et de ses activités.

En outre, l'utilisation d'une approche de recherche qualitative a renforcé notre analyse et nous a permis d'obtenir des données plus précises et plus pertinentes pour notre thèse. Grâce à cette méthode, nous avons pu obtenir des renseignements pertinents sur les méthodes et les stratégies de l'entreprise, ainsi que sur les expériences des divers participants à son activité. Pour récapituler, cette approche a permis d'approfondir la compréhension du sujet étudié.

### Section 02 : étude des opération d'importation et d'exportation par transilas

Le commerce international joue un rôle crucial dans la croissance économique des entreprises, et les transactions d'importation et d'exportation contribuent de manière significative à ce domaine.

Transilas, est un bureau d'affaire, se spécialise dans l'analyse et la gestion de ces opérations, proposant des services sur mesure pour soutenir les entreprises dans leurs transactions commerciales à l'étranger.

Ce dernier, offre aux entreprises une expertise approfondie dans les réglementations douanières, les tarifs d'importation et d'exportation, ainsi que les normes internationales en vigueur, ce qui leur permet de développer leur activité à l'international en toute sécurité et efficacité.

#### 1- Réponse des guides d'entretien :

##### .1. Partie 01 : réponse de guide destiné aux entreprises utilisant les bureaux d'affaires dans leurs opérations.

Les entreprises considèrent les bureaux d'affaires comme la destination la plus cruciale, car ils leur fournissent les compétences professionnelles indispensables pour mener à bien leurs activités commerciales et garantir leur bon déroulement. Dans cette partie, notre objectif était d'examiner les bénéfices et les informations essentielles pour les entreprises qui prévoient d'utiliser ces bureaux dans le cadre de leurs activités commerciales

**Tableau N°01 : Un guide destiné aux entreprises utilisant les bureaux d'affaires dans leurs opérations.**

Question	Réponse
Quels sont les principaux services que vous offrez aux entreprises dans le cadre de leurs opérations d'import-export ?	Nous proposons régulièrement plusieurs services visant à simplifier les importations et les exportations, tels que les dédouanements, les tarifs, aussi nous aidons à organiser les moyens de transport appropriés pour les expéditions et les suivons et les surveillons de près pendant le processus, processus d'expédition et de livraison pour garantir qu'ils arrivent en toute sécurité et à temps et fournir une assurance
Quels sont les tâches principales réalisées par vous dans le cadre du suivi des opérations d'import-export ?	Nous simplifions les opérations de douane en apportant notre soutien et notre aide aux importateurs et aux exportateurs, en assurant des passages de frontière fluides, en offrant des services d'inspection, en veillant à la conformité aux lois locales et internationales, en garantissant la sécurité des biens, en vérifiant les documents nécessaires, et en offrant des consultations sur les réglementations et les procédures de douane.

### Chapitre III : Suivi des opérations d'import-export par « Transilas »

<p>Quels sont les outils et les méthodes que vous utilisées pour assurer un suivi efficace pour les opérations d'import-export ?</p>	<p>Nous utilisons des systèmes d'information avancés afin de superviser efficacement les opérations d'importation et d'exportation, nous organisons et gèrent les inspections douanières pour assurer que les marchandises respectent les normes et les lois. En assurant la gestion et la supervision des contrôles douaniers, en travaillant en collaboration avec les services de régulation et de sécurité afin de partager des informations, assurer la sécurité et fournir des rapports et des analyses pour garantir leur bon déroulement.</p>
<p>Comment pouvez-vous travailler en collaboration avec les différentes parties impliquées dans les opérations d'import-export, telles que les fournisseurs, les transporteurs et les douanes ?</p>	<p>Il s'agit de trouver et de choisir des partenaires appropriés ayant une expérience appropriée, de créer des relations de long terme avec les fournisseurs, les transporteurs et les autorités communautaires, de garantir une communication continue, un échange d'informations et une collaboration dans la résolution de problèmes, ainsi que de maintenir un suivi régulier et une correspondance régulière.</p>
<p>Quels sont les avantages pour une entreprise de faire appel à un bureau d'affaires pour le suivi de ces opérations ?</p>	<p>Il existe de nombreux avantages, tels que la simplification et la facilitation des opérations d'exportation et d'importation. La coordination et l'organisation de ces opérations sont assurées par le bureau d'affaire, ce qui facilite les opérations douanières et logistiques. Il assure une vérification spécialisée des produits, ce qui aide à assurer leur qualité. Grâce aux services du bureau d'affaire, l'entreprise a la possibilité de diminuer les dépenses administratives et d'améliorer l'efficacité des opérations d'exportation. Grâce à l'importation, il est également possible de gagner du temps et des efforts pour mener à bien ces opérations.</p>

**Source :** élaboré par nous même

Il existe de nombreux bénéfices liés aux bureaux d'affaires. Ils peuvent jouer un rôle dans la fourniture de divers services à de nombreuses entreprises, leur offrant ainsi la possibilité de profiter de ces facilités. Les bureaux commerciaux jouent un rôle essentiel en tant que lien et une alternative inédite pour offrir des services de grande qualité.

**.2. Partie 02 :** réponse de guide qui présente les étapes essentielles du processus d'import-export supervisé par le transitaire.

### Chapitre III : Suivi des opérations d'import-export par « Transilas »

Les importations et les exportations sont indispensables pour permettre aux entreprises de se procurer des marchandises et de commercialiser leurs produits à l'étranger. Le transitaire joue un rôle crucial dans ce processus, car il est chargé de coordonner toutes les étapes, depuis la commande des marchandises jusqu'à leur livraison, en fin de compte. Nous avons essayé de saisir le transitaire et son rôle crucial dans le bon déroulement des opérations commerciales dans cette partie.

**TableauN°02 :** Un guide qui présente les étapes essentielles du processus d'import-export supervisé par le transitaire.

Questions	Réponses
Quels sont les démarches administratives nécessaires pour lancer des opérations d'import-export ?	Il est nécessaire de contacter les autorités locales et d'obtenir des autorisations et des autorisations spécifiques, de suivre les étapes de transport, de livraison et d'interne et externe, de planifier le transport, de respecter les réglementations locales et internationales, et de garantir la protection des produits contre toute perte éventuelle.
Quels sont les tarifs douaniers et droits d'importation applicables aux marchandises importées ?	Il existe diverses catégories de tarifs, comme les droits de douane, la taxe sur la valeur ajoutée et d'autres taxes. En ce qui concerne les droits d'importation, il s'agit des taxes imposées sur les biens importés à l'entrée du pays importateur. Les coûts varient en fonction du type de produit, de sa valeur et de son pays d'origine
Comment se fait le processus de dédouanement des marchandises importées ?	Dans le processus de dédouanement, il est nécessaire de soumettre les documents nécessaires aux douanes compétentes, ce qui implique que l'importateur doit fournir les documents requis pour les exportations et les importations. Dans un second temps, l'importateur est tenu de régler les droits de douane et les taxes appliquées aux marchandises en fonction de leur valeur et de leur nature. L'inspection des marchandises vise à vérifier leur conformité aux documents et aux conditions spécifiées. Une fois évaluations effectuées, une autorisation est accordée afin de permettre l'accès aux marchandises et leur stockage. Cependant, si les permis n'ont pas été délivrés immédiatement, les marchandises sont entreposées dans des entrepôts douaniers jusqu'à ce que le processus de dédouanement final soit clos. Finalement, la procédure de déchargement des marchandises et de livraison au destinataire est terminée.

Quels sont les restrictions et réglementations à respecter lors de l'exportation de certaines marchandises vers certains pays ?	Parmi ces restrictions et réglementations, on trouve les permis d'exportation, c'est-à-dire que certaines marchandises peuvent être soumises à des permis spécifiques avant d'être exportées vers certains pays. En ce qui concerne les droits douaniers et les taxes imposées par le gouvernement importateur, il est nécessaire de les régler afin d'assurer la santé, l'environnement et les restrictions de sécurité. Les exportations de certaines marchandises peuvent comporter des restrictions de sécurité qui doivent être respectées, comme des armes ou des produits chimiques dangereux.
Comment choisir le mode de transport le plus approprié pour l'exportation de marchandises ?	Plusieurs facteurs influencent le choix du moyen de transport approprié pour exporter des marchandises, tels que le type de marchandises que nous souhaitons exporter, car certaines marchandises peuvent exiger un moyen de transport spécifique qui leur convient. Le prix de chaque approche. Il est également nécessaire de prendre en considération les frais de transport, tels que les frais d'expédition, l'assurance et tout autre coût. Veillez à ce que la méthode que vous optez pour le transport des marchandises soit sécurisée et garantisse une protection efficace des marchandises contre les dégâts.

**Source :** élaboré par nous même

Il est évident que les relations internationales ont une influence significative sur le bon déroulement des importations et des exportations. Il est donc essentiel que l'État s'efforce de favoriser le commerce international et de favoriser la croissance économique. commerce à travers le monde.

### **.3. Partie 03 :** réponse de guide pour étudier et analyser de manière comparative l'importation et l'exportation

La circulation des biens et services entre les pays est à l'origine de l'importation et de l'exportation. Le processus d'importation consiste à acquérir des biens et des services à l'étranger, tandis que l'exportation est l'inverse. L'importation est perçue comme essentielle en offrant aux pays qui ne peuvent pas produire tous les services nécessaires. Par ailleurs, l'exportation est perçue comme essentielle et cruciale pour la croissance de l'économie locale et l'accroissement des revenus provenant des produits exportés. Le choix de l'un ou de l'autre de ces deux processus pour la croissance d'un pays n'est pas réalisable sur cette plateforme, car cela dépend de l'économie du pays. L'avantage est que l'on peut affirmer qu'il existe.

## Chapitre III : Suivi des opérations d'import-export par « Transilas »

**TableauN°03** : Guide pour étudier et analyser de manière comparative l'importation et l'exportation.

Question	Réponse
Quelles sont les principales différences entre une opération d'importation et une opération d'exportation en termes de flux de biens et de capitaux ?	Lors d'une transaction d'importation, l'objectif est d'importer des biens et des services à destination locale. Dans une transaction d'importation, les accords de marchandises peuvent consister en des montants d'argent versés à des entreprises ou à des individus à l'étranger afin d'acheter des produits importés. Un capital considérable pour l'acquisition de biens. Dans une opération d'exportation, il vise à commercialiser des produits et des services locaux sur les marchés internationaux. Les accords de marchandises lors d'une transaction d'exportation désignent les bénéfices financiers obtenus par l'entreprise ou l'individu lors de la vente de biens à l'extérieur du pays. Il est essentiel d'étendre la portée de la production.
Quels sont les principaux documents nécessaires pour effectuer des opérations d'importation et d'exportation ?	Parmi les documents essentiels requis, on retrouve la facture d'exportation ou d'importation, car elle est considérée comme l'un des documents les plus essentiels pour le processus de commerce international. Le certificat d'origine permet de démontrer le lieu de fabrication des marchandises, le document d'assurance permet de confirmer l'assurance des marchandises pendant leur transport, la liste de colisage, et le connaissement contient les détails de l'expédition et des conditions d'expédition. Le contrat entre le transporteur et l'expéditeur est un document contractuel
Comment les opérations d'importation et d'exportation contribuent-elles respectivement à l'économie nationale d'un pays ?	Lorsque les opérations d'exportation augmentent, le revenu national du pays augmente en raison de l'augmentation des exportations et de la génération de plus de profits. Cela favorise aussi l'augmentation de l'emploi, en offrant de nouvelles possibilités d'emploi aux travailleurs locaux. Avec ces opérations, l'économie nationale se diversifie, et il ne faut pas oublier que cela. L'importation permet d'avoir accès aux biens et ressources sur le marché local à des prix compétitifs.
	il est préférable d'adopter une approche équilibrée entre les importations et les exportations, car cela présente des avantages pour un pays. Cela favorise l'optimisation des

<p>Quelle stratégie pourrait être plus bénéfique pour un pays : privilégier les opérations d'importation, les opérations d'exportation, ou adopter une approche équilibrée entre les deux ?</p>	<p>possibilités commerciales tout en garantissant une fluidité dans la logistique. En équilibrant les deux, on assure une utilisation optimale des capacités de transport, une diminution des dépenses et une stabilité économique pour nos clients et le pays en général.</p>
<p>Comment une entreprise peut-elle optimiser ses opérations d'importation et d'exportation ?</p>	<p>Une entreprise a la possibilité d'améliorer ses opérations d'importation et d'exportation en simplifiant la logistique, en automatisant les procédures douanières, en diversifiant ses partenaires commerciaux afin de diminuer les risques, en surveillant les taux de change afin d'optimiser les dépenses, et en respectant les réglementations internationales afin d'éviter les retards et les dommages.</p>

**Source :** élaboré par nous

L'importation et l'exportation jouent un rôle essentiel dans l'économie nationale. L'importation revêt une importance capitale pour satisfaire les besoins, tandis que les exportations jouent un rôle essentiel dans la croissance économique du pays. De plus, il est crucial de maintenir un équilibre entre ces deux processus afin d'assurer une économie efficace.

- **Étude d'une opération d'importation :**

La procédure d'importation étant souvent la même pour tous les biens importés, on tiendra à cerner cette démarche en mettant l'accent sur les étapes. Donc nous allons traiter un dossier d'importation En utilisant le nouveau logiciel « ALCESS », d'un produit " ALUMINIUM SLUGS »" pour l'entreprise " SARL REINE DES ZIBANS" de Boumerdes, qui se spécialise dans la fabrication de bouteille aérosol monobloc en aluminium.

- **1. Achat de marchandise à l'importation :**

Une fois les deux parties (importateur et exportateur) se sont mises d'accord après une phase de négociation, un certain nombre de conditions seront déterminées et seront respectées par les éléments du contrat commercial.

Ces conditions peuvent être comme suit :

- Le mode de paiement.
- L'incoterm
- Le délai de livraison

- **2. Caractéristique de l'opération :**

- L'importateur: SARL REINE DES ZIBANS.

## Chapitre III : Suivi des opérations d'import-export par « Transilas »

---

- La banque émettrice : Credit populaire d'algerie CPA-ROUI
- L'exportateur : ALUMAN s.a
- La nature de la marchandises : aluminium slugs
- Poids brut total : 23.000 kg.
- La quantité : 916 palettes
- Condition de paiement : cash against documents
- Échéance : 59 jours date de BL.
- Montant de la marchandises : 77.602 USD
- Mode de transport : Maritime.
- Incoterm : CFR ( INCOTERM ICC 2020) .
- Provenance : pireaus ( greece)
- Destination : Port d'Alger ( Algerie).
- L'origine de marchandises : greece

### **.3. Préparation des documents :**

Le transitaire commencera par rassembler et à préparer les documents nécessaires pour le processus d'importation. Cela peut inclure des documents tels que :

- ❖ Le registre de commerce de l'entreprise. ( voir annexe N°01).
- ❖ La carte d'identification fiscale (DGI). (Voir annexe N°02).
- ❖ Facture commerciale. (voir annexe N°03).
- ❖ Liste de colisage. (voir annexe N°04)
- ❖ Bill of lading. ( voir annexe N°06).
- ❖ Certificat d'origine (voir annexe N°05).

### **.4. Transport de marchandises :**

Le transitaire visite la compagnie de transport maritime « Mediterranean shipping company», et vérifie le numéro de BL « MEDUG9154030 ».

L'exportateur envoie la marchandise par navire « MSC POLINA», le 02/03/2024. En respectant les conditions déterminées.

### **.5. L'arrivée de marchandises :**

Une fois que les marchandises arrivent sur le territoire national et dès l'arrivée du navire et son accostage au quai et au débarquement de diverses cargaisons, l'agent de consignation informe le transitaire (commissionnaire en douane) que sa marchandise est arrivée en envoyant un « Avis

## **Chapitre III : Suivi des opérations d'import-export par « Transilas »**

---

d'arrivée » (voir l'annexe N°07), afin que le commissionnaire en douane puisse récupérer le pli cartable :

- Registre de commerce ;
- La carte d'identification fiscale ;
- Facture commerciale domiciliée ;
- B/L ;
- Certificat d'origine ;
- Liste de colisage;

Après avoir récupéré tous les documents, le transitaire garde l'original de dossiers afin d'élaborer les procédures de dédouanement de la marchandise

### **.6. Déclaration en douane :**

Après avoir effectué une dernière vérification, le commissionnaire en douane enregistre la déclaration dans le système d'information et de gestion automatisée des douanes, ALCESS. Après avoir validé la déclaration, elle est attribuée à un inspecteur vérificateur, avec un numéro répertorié qui lui sera attribué, puis elle sera datée, contrôlée et signée par ce dernier. Selon cette déclaration, connue sous le nom de déclaration en détail, il est nécessaire d'inclure des informations sous forme d'une codification « DED ». (Voir l'annexe N°08).

### **.7. Programmation de visite :**

Lors de la réception de marchandises au port, il est crucial de contrôler et vérifier la quantité et la qualité de la marchandise en comparant l'exactitude des informations contenues dans le DED et la marchandise physique. la programmation de la visite est déclarer par le DED si elle est obligatoire ou pas en affichant un circuit tout dépend de sa couleur.

- le circuit est vert : la marchandise n'est pas soumise à la vérification;
- Si le circuit est orange : la vérification doit être selon la marchandise importée et le contrôle consiste à une vérification immédiate des documents, pour vérifier les énonciations administratives particulières;
- Si le circuit est rouge : la vérification doit être obligatoire selon le contrôle documentaire et physique de la marchandise

Dans notre cas étudiant, la visite est obligatoire, l'entreprise portuaire et le douanier informe le transitaire sur une date de visite. Et paye le montant de la visite (voir annexe N°09)

#### **➤ Obtention du Bon à Délivrer (BAD)**

L'agent transit doit faire l'échange (voir annexe N°10) auprès de la compagnie maritime (MSC), en lui remettant un dossier qui comporte les documents suivants

- Le connaissement (B/L) original + un chèque d'échange.

### **Chapitre III : Suivi des opérations d'import-export par « Transilas »**

---

- Chèque de caution pour le conteneur. (Franchise de 15 jours).

En contre partie, l'agent transit recevra en retour le document suivant :

- Bon à délivrer (BAD) ; (voir annexe N°11).
- Facture de paiement de la compagnie maritime ;

#### **.8. Liquidation et acquittement des droites taxes :**

Dès que les opérations d'enregistrement et la vérification sont achevées, le déclarant doit procéder au paiement des droits et taxes qui en découlent auprès de la caisse.

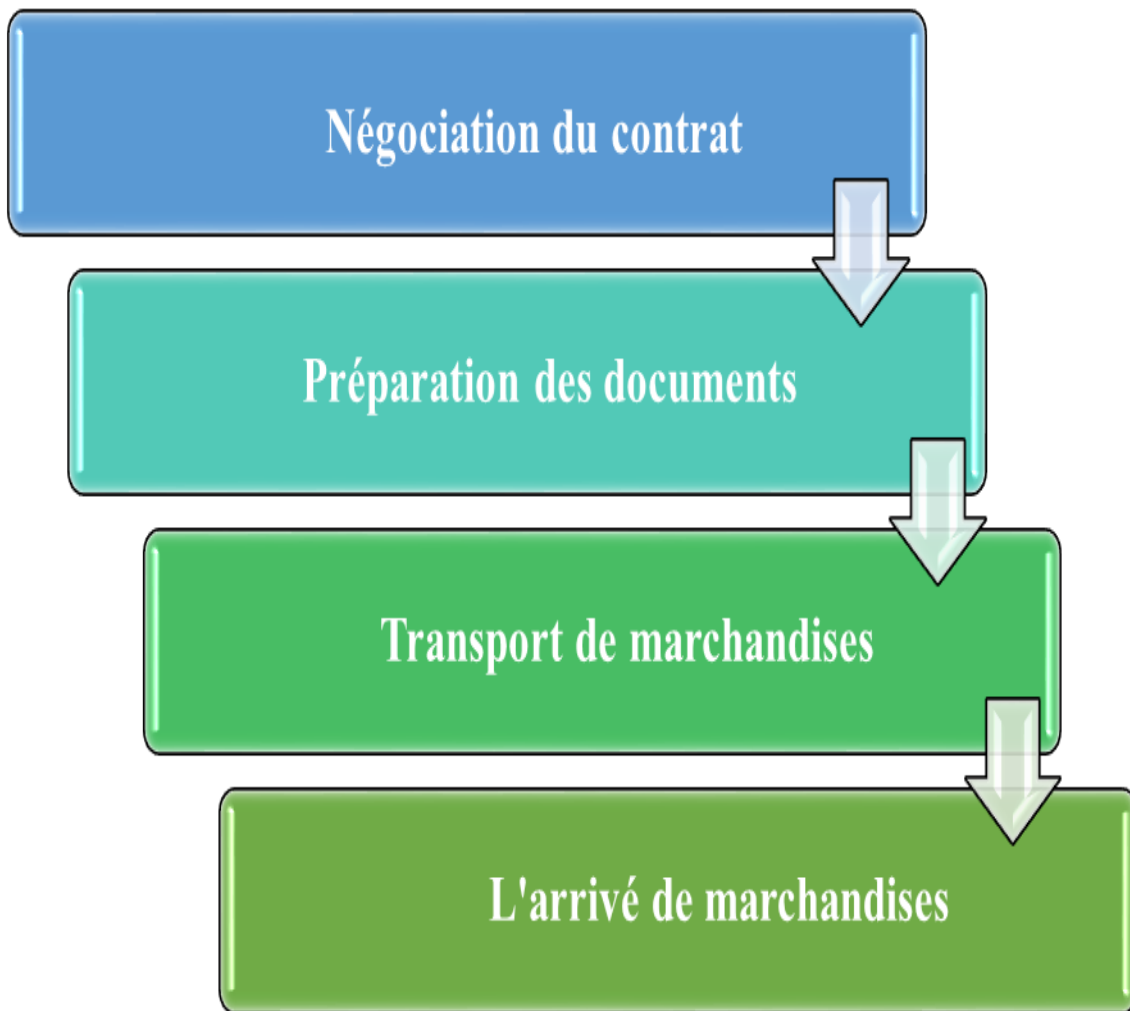
Lorsque le paiement des droits et taxes est fait, l'agent transit reçoit une quittance (voir annexe N°12) et un bon d'enlèvement « Bon à Enlever » (voir l'annexe N°13), et il doit le signer et le cacheter par lui-même.

#### **.9. Enlèvement de la marchandise :**

Une fois les droits et taxes acquittés, les services des douanes autorisant l'enlèvement de la marchandise par la délivrance d'un bon à enlever.

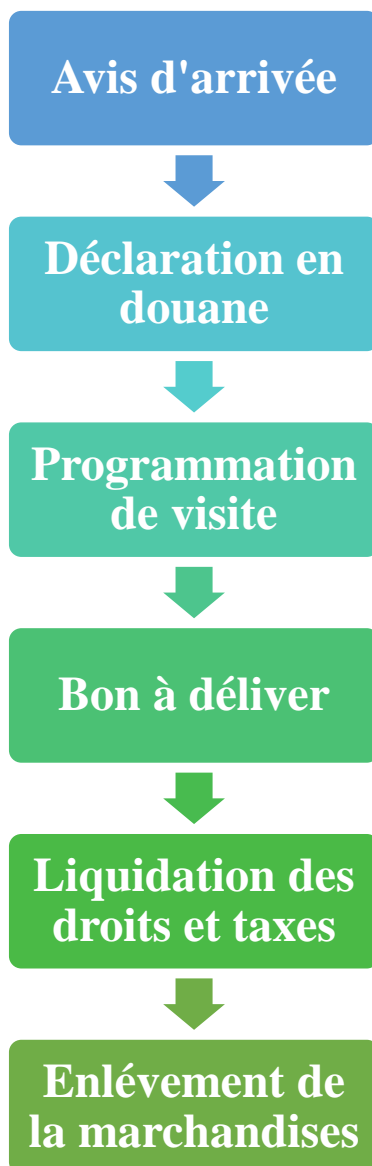
Le propriétaire va avec le magasinier pour effectuer une reconnaissance de sa marchandise, et enfin pour la récupérer et paye le montant magasinage (voir annexe N°13)

**Schéma 02 :** Achat de marchandises à l'importation :



**Source :** documents interne de Transilas

Schéma 03 : l'enlèvement de la marchandises



Source : documents interne de Transilas

- **Étude d'une opération d'exportation :**

Dans le cadre de mieux comprendre le déroulement d'une opération d'exportation, nous allons étudier d'un cas d'exportation traité par le SIGAD. Cette opération concentre sur l'exportation de produit « bugles corn extruded chips assorted flavor » de l'entreprise « SPA SNAX » de Birtouta Alger, qui se spécialise dans la fabrication des chips

### **.1. Vente de marchandises à l'étranger :**

Après avoir négocié un contrat l'export entre l'exportateur et l'importateur, certain l conditions sont déterminées tandis que

- Le prix,
- La quantité,
- La caractéristique de produit,
- Le délai de livraison,
- Le mode de transport,
- Le délai de paiement
- Le fret

### **.2. Caractéristique de l'opération :**

- L'exportateur: SPA SNAX
- La banque émettrice: the housing bank for trade and finance Alegria, Delly Ibrahim.
- L'importateur : ALFARES EXPORT & IMPORT
- La nature de la marchandise : bugles corn extruded chips assorted flavor
- Poids brut total : 2660.63 kg.
- La quantité : 1875 cartoon.
- Condition de paiement : chèque.
- Montant de la marchandise : 10 406.25 USD
- Mode de transport : Maritime.
- Incoterm : CFR (INCOTERM ICC 2020).
- Provenance : port d'Alger (Algérie)
- Destination : sweden.
- L'origine de marchandises : Algérie.

### **.3. Préparation des documents**

Le fournisseur prépare les documents nécessaire tels que :

- ❖ Le registre de commerce du l'entreprise. (Voir annexe N°01).
- ❖ La carte d'identification fiscale (DGI). (Voir annexe N°02).
- ❖ Facture commerciale. (Voir annexe N°03).

## **Chapitre III : Suivi des opérations d'import-export par « Transilas »**

---

- ❖ Certificat d'origine délivrer par la direction commerciale de douane service export (voir annexe N°04)

### **.4. Demande de réservation : ( BOOKING voir annexe N°05)**

Une fois que la notice d'expédition a été reçue, le service transit export demande à la compagnie maritime de réserver le navire et les conteneurs. Cette demande sera finalisée par l'établissement B/Lau connaissance, ce qui permettra ensuite de justifier le titre de propriété des marchandises.

### **.5. La mise à disposition des conteneur vide :**

Il est nécessaire de soumettre une demande aux services des douanes algériennes pour obtenir l'autorisation de réserver des conteneurs pour SPA Snax.

Il est nécessaire de faire cette réservation en fournissant la date d'embarquement et le pays de destination, ainsi que la liste jointe de numérotations des différents conteneurs.

### **.6. Demande de scellés :**

Avant d'emporter un conteneur vide, il faut qu'il soit contrôlé par la Société Générale de surveillance (SGS) et un agent de douane algérienne, afin de les empoter. La douane procède au scellement des conteneurs et chaque scellé est mis par la société de surveillance SGS.

### **.7. Préparation de la mise a quais :**

Cette autorisation de mise à q uai est délivrée avec l'accord des douanes algériennes. Le nom de l'expéditeur, le nom de la compagnie maritime ainsi que le pays de destination sont inclus dans ce document (voir annexe N°06), ainsi qu'une liste des numéros de série des conteneurs. Il est nécessaire de remettre cette déclaration signée par le chargeur. à l'entreprise en premier lieu, Dépôt de marchandises à quai.

### **.8. Prévision d'embarquement :**

Durant cette étape, il est nécessaire de prévoir et de structurer l'embarquement des marchandises en fonction des besoins du client et des contraintes logistiques,

### **.9. Saisie au SIGAD :**

Il s'agit de procéder l'enregistrement des données concernant la marchandise dans le système informatique douanier et aussi l'obtention des autorisations douanières nécessaires pour l'exportation de la marchandise suivie en temps réel de l'opération à travers le système informatique

### **.10.Rapprochement de la marchandise :**

Afin de vérifier la conformité des documents douaniers avec la marchandise réelle, il est nécessaire de comparer les informations saisies dans le système informatique le D10 (voir annexe N°07) avec les données physiques.

### .11. Visite physique de la marchandise :

Au cours de cette étape, une inspection visuelle de la marchandise est effectuée afin de vérifier son bon état et sa conformité aux normes de sécurité.

Avant de charger la marchandise, il est nécessaire de vérifier sa qualité et sa quantité. Et payer le montant de tuel (voir annexe N° 08)

### .12.VGM (Verified Gross Mass) :

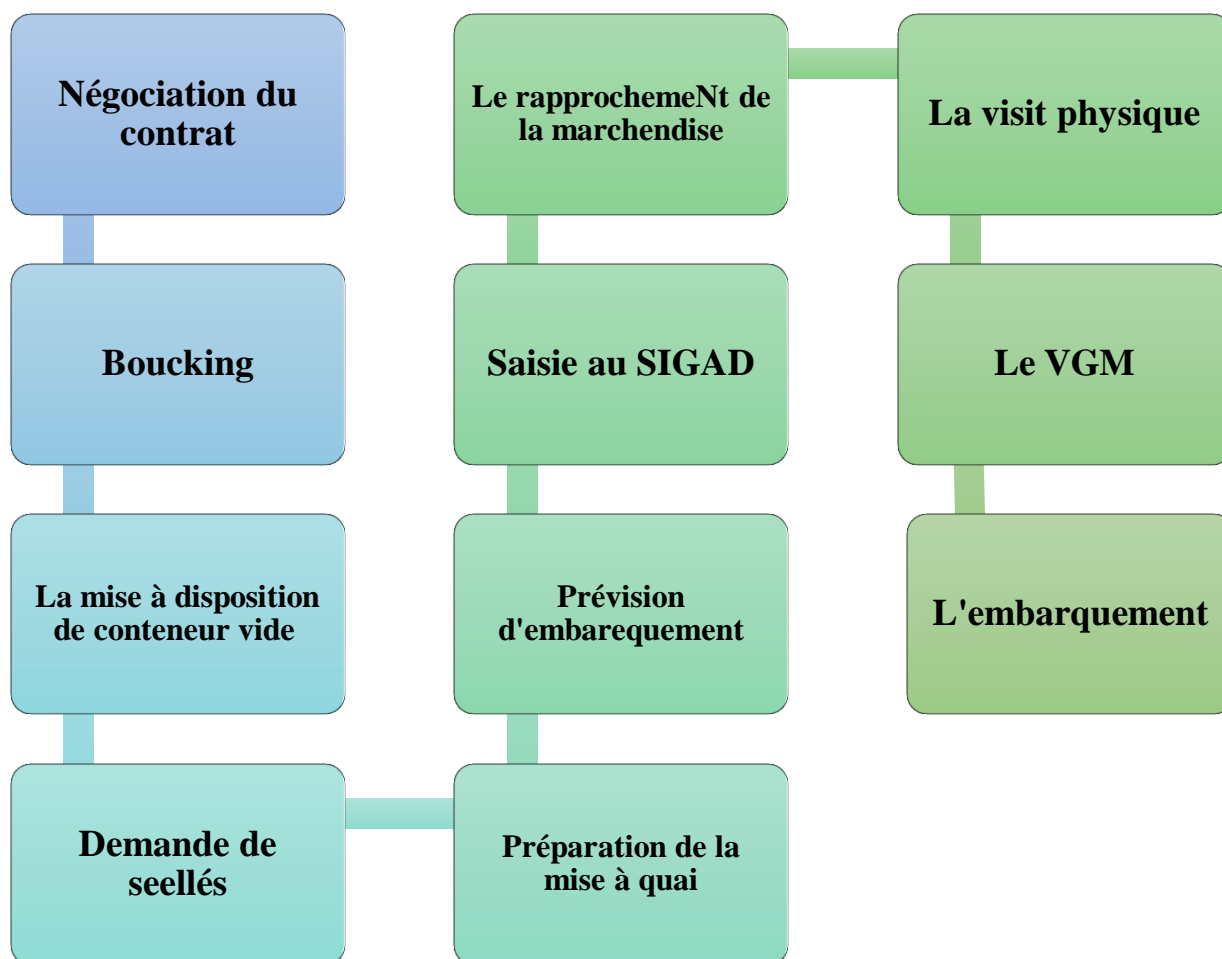
Il s'agit de la vérification du poids de la marchandise pour des raisons de sécurité lors de l'embarquement sur un navire. (Voir annexe N°09)

### .13.L'embarquement :

Les marchandises sont chargées à bord du navire en suivant les protocoles de sécurité et de navigation. Avant de partir, il est nécessaire de vérifier l'identification et l'étiquetage des colis, en payant les frais de prestations (voir annexe°10).

Une fois que toutes les étapes précédentes ont été complétées avec succès, la marchandise peut être acheminée vers sa destination finale.

**Schéma 04** : présentation d'une opération d'exportation.



Source : documents interne de Transilas

- **La comparaison entre le processus d'importation et le processus d'exportation :**<sup>29</sup>

L'import-export est une composante incontournable de l'économie au niveau national et international.

L'import-export de marchandises est le processus de vente et d'achat de biens entre différents pays. L'import consiste à acheter des biens produits dans un autre pays pour les revendre sur le marché national, tandis que l'export consiste à vendre des biens produits sur place vers un autre pays. Cette activité s'imbrique dans une démarche plus globale qu'on appelle la logistique internationale.

Le processus d'importation et d'exportation présente des similitudes mais aussi des différences distinctes en raison de leurs objectifs opposés.

- **Objectif principal :**

Importation : Introduire des biens ou services d'un pays étranger dans le marché domestique.

Exportation : Envoyer des biens ou services domestiques vers un marché étranger.

- **Procédures douanières :**

Importation : Nécessite le dédouanement des biens à l'arrivée, incluant le paiement des droits de douane, taxes à l'importation et le respect des réglementations locales.

Exportation : Nécessite la documentation pour la sortie des biens du pays, mais les droits de douane sont généralement moins élevés ou absents. Il est important de se conformer aux réglementations du pays importateur.

- **Documents requis :**

Importation : Facture commerciale, liste de colisage, certificat d'origine, lettre de crédit (si nécessaire), permis d'importation, déclaration en douane.

Exportation : Facture commerciale, liste de colisage, certificat d'origine, lettre de crédit (si nécessaire), permis d'exportation, déclaration en douane.

- **Transport et logistique :**

Importation : Inclut le transport des biens depuis le pays d'origine jusqu'au pays de destination, et peut impliquer des contrats de transport avec des transitaires ou des courtiers en douane.

Exportation : Implique la préparation des biens pour leur envoi à l'étranger, le choix du mode de transport (maritime, aérien, terrestre) et la coordination avec des partenaires logistiques à l'étranger.

---

<sup>29</sup> Maxime Thommerel, publié le 23 février 2023. Qu'est ce que l'import-export [Guide complet 2023]. Blog.xplog.fr.

- **Réglementations :**

Importation : Soumis aux réglementations douanières du pays importateur, y compris les normes de sécurité, les restrictions sur certains produits, et les contingents tarifaires.

Exportation : Soumis aux lois et réglementations d'exportation du pays d'origine, qui peuvent inclure des restrictions sur certains biens (ex. armes, technologies sensibles) et des exigences de licences.

- **Risques :**

Importation : Risques associés à la qualité des produits, fluctuations des taux de change, conformité réglementaire, et possible impact sur les entreprises locales.

Exportation : Risques liés aux paiements (non-paiement ou retard), fluctuations des taux de change, barrière à l'entrée sur le marché cible, et risques politiques ou économiques dans le pays de destination.

- **Implications économiques :**

Importation : Peut entraîner une sortie de devises étrangères, impactant la balance commerciale, mais aussi permettre d'accéder à des biens non disponibles localement.

Exportation : Génère des revenus en devises étrangères, renforce la balance commerciale et peut aider à développer des marchés pour les produits domestiques.

Ces deux processus sont cruciaux dans le commerce international, chacun jouant un rôle spécifique dans l'économie d'un pays.

Généralement, les opérations d'import export se déroulent en plusieurs étapes essentielles : l'analyse des besoins, la recherche de fournisseurs ou de clients, la négociation des conditions, l'obtention des licences et autorisations requises, la logistique et le transport, le dédouanement, et enfin le paiement.

Ces étapes, même si elles sont différentes, sont étroitement liées et requièrent une coordination minutieuse afin de garantir une transaction réussie. En comparant ces étapes, on constate que, même si certaines peuvent sembler plus complexes, telles que le dédouanement ou la logistique, elles jouent toutes un rôle essentiel dans le succès global de l'opération. La négligence d'une peut causer des retards ou des dépenses supplémentaires dans les autres, mettant en évidence l'importance de la gestion intégrée dans les transactions internationales.

### Conclusion

Nous avons constaté dans cette étude empirique que Transilas encourage une communication efficace entre les divers services.

En outre, la mise en œuvre de la méthodologie de recherche a réussi à recueillir des informations pertinentes concernant l'implication des bureaux d'affaires dans le suivi des opérations d'import-export.

Les résultats de notre enquête soulignent l'importance cruciale de ces bureaux dans la gestion et le bon déroulement des transactions commerciale internationales.

Ce stage nous a permis d'apprendre le déroulement des deux processus d'importation et d'exportation. L'étude sur le déroulement d'une opération de dédouanement de la marchandise, elle nous a permis de voir les étapes et les conditions qui doivent être remplies à travers les différents documents et les dossiers à fournir pour l'importation et l'exportation de la marchandise.

# *Conclusion générale*

Il est possible de conclure que ce sujet que nous avons sélectionné est extrêmement important et essentiel, et il repose sur divers objectifs. Notre étude a mis en évidence l'importance de l'intervention des bureaux d'affaires dans le contrôle des opérations d'importation et d'exportation. La gestion efficace des différentes étapes du processus du commerce international est un rôle essentiel des professionnels, leur expertise et leur réseau de contacts leur donnent la capacité de garantir le bon déroulement des transactions et de résoudre les éventuelles difficultés.

Afin d'améliorer leurs opérations et de garantir leur succès sur les marchés étrangers, les entreprises engagées dans le commerce international doivent collaborer avec ces bureaux d'affaires.

Nous avons utilisé une recherche qualitative pour notre étude. Afin de mener cette approche, une méthode exploratoire a été mise en place en réalisant des entretiens avec des personnes importantes. En outre, une étude approfondie a été réalisée afin de replacer les résultats dans leur contexte. En organisant les données recueillies, nous avons employé des méthodes inductives afin de repérer des thèmes et des modèles récurrents. Cette approche nous a permis d'acquérir des perspectives variées et enrichissantes sur les sujets de recherche, ce qui nous a permis d'approfondir notre compréhension des questions de recherche.

La fonction des bureaux d'affaires est primordiale pour faciliter les opérations liées au commerce international, en particulier les opérations d'importation et d'exportation. Ils collaborent avec d'autres acteurs tels que les commissionnaires, les consignataires, les manutentionnaires, les transporteurs, les logisticiens, les mandataires. Les bureaux d'affaires jouent un rôle essentiel dans le processus de transport maritime.

Le stage au sein de l'agence transilas, nous a donné l'opportunité d'étudier un dossier sur le déroulement d'une opération d'importation et un autre sur l'exportation, et nous avons conclu que les procédures actuelles d'import-export offrent de nombreux avantages qui favorisent efficacement les échanges commerciaux internationaux. En premier lieu, la clarté et la précision des procédures mises en place constituent une fondation solide pour la planification et la réalisation des transactions. Grâce à cette organisation, les risques d'erreurs et de retards sont réduits, ce qui favorise une gestion efficace des flux de marchandises.

En outre, la présence d'une documentation précise à chaque étape du processus assure le respect des réglementations et simplifie les démarches douanières, ce qui contribue à diminuer les difficultés administratives. De plus, les entreprises entretiennent des relations solides avec leurs partenaires, qu'ils soient des fournisseurs, des clients ou des prestataires de services, ce qui encourage la confiance mutuelle et la collaboration, ce qui renforce la résilience et la compétitivité des opérations d'importation et d'exportation.

Au cours de la préparation de notre travail, nous avons fait face à des obstacles car nous cherchions à obtenir des informations fiables et à jour sur ce sujet.

Premièrement, nous avons mis tout en œuvre pour trouver un endroit adéquat pour le stage pratique. Au départ, nous n'avons pas réussi, mais nous n'avons pas perdu espoir ni échoué. Nous avons poursuivi notre recherche jusqu'à ce que nous parvenions au bon endroit.

Malgré nous l'ayons trouvé de loin, mais nous avons accepté et entamé la pratique.

En effet, il s'agit d'un domaine complexe et en perpétuelle mutation, ce qui rend parfois difficile la collecte des données pertinentes et indispensables.

En outre, la diversité des parties prenantes des opérations d'importation et d'exportation, telles que les exportateurs, les importateurs, les transitaires et les douanes, rend difficile l'étude des interactions et des interventions des bureaux d'affaires dans ce processus. Il est difficile de recueillir toutes les données requises afin d'avoir une vision globale et précise du sujet. En réalité, nous avons consacré beaucoup de temps à notre recherche et à notre analyse, et malgré ces obstacles et contraintes, nous avons fait de notre mieux pour mener notre étude et fournir des informations pertinentes et utiles sur notre sujet.

Cette thèse représente un rôle important et une contribution majeure dans le domaine du commerce international. Elle met en évidence l'importance des bureaux commerciaux dans le soutien et la gestion des opérations d'importation et d'exportation des entreprises. Grâce à une analyse approfondie des différentes fonctions et responsabilités des bureaux d'affaires, cet ouvrage permet de mieux comprendre leur utilité et leur impact positif sur le succès des transactions commerciales.

De plus, ces recherches scientifiques offrent des pistes de réflexion pour ceux qui travaillent dans ce domaine et ouvrent des perspectives pour de futurs travaux universitaires dans le domaine du commerce international.

# *Bibliographie*

## Bibliographie

### ❖ *Ouvrage*

- David Ricardo, 1817, « On the Principles of Political Economy and Taxation »  
Featured edition
- John H. Dunning, 1 janvier 1993, « The Globalization of Business : The Challenge of the 1990s » Gengage learning Emea édition.
- Paul R. Krugman et Maurice Obstfeld, 30 janvier 2014, « ; International Economics: Theory and Policy », Pearson 10<sup>ème</sup> édition.
- Dominick Salvatore, 12 décembre 2019, « International Economics », EMEA 12<sup>ème</sup> édition.
- Article d'importation, Marat, Pamphlets, Dénonc. Necker, 1790, p. 84
- Panet-Raymond et Robichaud, 2005 ; Pasco, 1997
- Pasco-Berho, 2000

### ❖ *Site internet*

- Sophie VALAZZA, Publié le 20/12/2011. Commerce international : Quels sont les moyens de paiement ? édition Tissot.
- Lilian Monfort, publié le 22 mars 2024. Le rôle des transitaires internationaux dans le commerce mondial. Shiptify.com
- Doc shipper, publiée le 27 octobre 2023. Qu'est-ce qu'un transitaire ? Définition, missions et rôle dans la logistique internationale. Docshipper.fr.
- Grégory Coste, mise jour le 27 juin 2019, publié en novembre 2018. Transitaire : Définition, rôle, fonction et outils pour le transport de marchandises. appvizer.com
- Transilas, le 10 juin 2024
- Gilberto de abreu, publié le 27 août 2023. La recherche par méthodes mixtes : Exploiter le potentiel de la recherche. mindthegraph.com
- Gaspard Claude, publié le 14 octobre 2019. Etude qualitative et quantitative - définitions et différences. Scribbr.fr
- Gaspard Claude. Publié le 12 novembre 2019. Le guide dentretien : caractéristiques et exemple. Scribbr.fr
- Maxime Thommerel, publié le 23 février 2023. Qu'est-ce que l'import-export [Guide complet 2023]. Blog.xplog.fr.
- <https://www.studocu.com/row/document/universite-de-mahajanga/droit-de-commerce-international/cours-commerce-international>
- <https://www.lfc-conseil.fr/incoterms/.com>.
- <https://waresito.com/fr/blog/quels-sont-les-differents-types-de-transport-de-marchandises/>

- <https://www.cawtarewindow-gender-business-trade.com/>
- <https://www.cvci.ch/fr/export/les-bases-de-lexport.html>,
- [www.transitairalgerie.com](http://www.transitairalgerie.com)
- <https://fr.surveymonkey.com>.
- [www.questionpro.com](http://www.questionpro.com)
- [www.eval.fr](http://www.eval.fr)<apprentissage<étude-de-cas
- <https://douane.gov.dz>

### ❖ *Mémoires*

- Ouaret Adel, Touati Hafid, 2015-2016. Le rôle du transit dans le commerce extérieur. UNIVERSITE ABDERAHMANE MIRA DE BEJAIA.
- Merrad Nassim, Kati Yacine, 2014-2015. Conduite des opérations d'importations et d'exportations, UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

# *Annexes*

## *Liste des annexes*

### ❖ **Opération d'importation :**

**Annexe 01 :** Registre de commerce de client.

**Annexe 02 :** La carte d'identification fiscale.

**Annexe 03 :** Facture commerciale.

**Annexe 04 :** Liste de colisage.

**Annexe 05 :** Bill of leading

**Annexe 06 :** Certificat d'origine.

**Annexe 07 :** Avis d'arrivé.

**Annexe 08 :** Déclaration en détail.

**Annexe 09 :** Bon a délivrer.

**Annexe 10 :** La quittance.

**Annexe 11 :** Bon a enlever.

**Annexe 12 :** Facture magasinage

### ❖ **Opération d'exportation :**

**Annexe 01 :** Registre de commerce de l'entreprise.

**Annexe 02 :** La carte d'identification fiscale.

**Annexe 03 :** Facture commerciale.

**Annexe 04 :** Certificat d'origine.

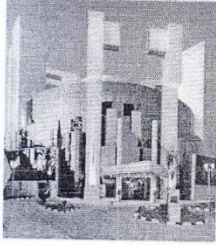
**Annexe 05 :** Booking.

**Annexe 06 :** La mise a quai.

**Annexe 07 :** le D10.

**Annexe 08 :** Le VGM.

# Opération d'importation



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة المالية

المديرية العامة للضرائب

DIRECTION GENERALE DES IMPOTS

ATTESTATION D'IMMATRICULATION FISCALE

NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE  
(NIF)

( Disposition des articles 41 et 42  
de la loi de finances 2006 )

NIF : 0004350724149060000

Raison Sociale : SARL REINE DES ZIBANS

Sigle : REINE DES ZIBANS

Emargement du Service Fiscal Gestionnaire





**ORIGINAL**

**ALUMAN s.a.**



OUR VAT No: EL 094183985

Head Office: 3, Merlin str., 106 71 Athens-Greece, Tel.: +30 210 3609435, Fax: +30 210 3614161

Factory: 320 11 Inofyta Viotias, Tel.: +30 22620 31531-2, Fax: +30 22620 31552, 31925

e-mail: info@aluman.gr, www.aluman.gr

Address: **SARL REINE DES ZIBANS**

VILLA ELDER N 11SECTION 06 GPE 26

W BOUMERDES ALGERIE

NIF 0004 350 72414906

Invoice: **335**

Date: 27/2/2024

Destination: ALGIERS port  
ALGERIA

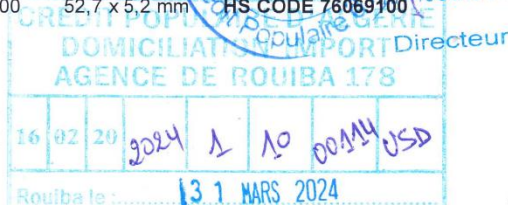
Your order: **Email 18/1/24 - 4th lot**

Delivery via: BANQUE CPA - ROUIBA

02, Rue HASSIBA BEN BOUALI ROUIBA W ALGER 16017, ALGERIE

Payment: **CASH AGAINST DOCUMENTS**

QUANTITY	DESCRIPTION	PRICE	TOTAL AMOUNT
	ALUMINIUM SLUGS		
KGS	SIZES :	PRICE.KG	TOTAL
23.000	52,7 x 5,2 mm	AT UNIT PRICE \$	USD AMOUNT
	HS CODE 76069100	3,287	75.601



<b>23.000,00</b>	CFR ALGIERS PORT ALGERIA (ICC INCOTERMS 2020)	SEA FREIGHT COST 2.001	<b>77.602</b>
------------------	---	---------------------------	---------------

MANUFACTURER/PRODUCER: **ALUMAN S.A.**

3, Merlin str.

106 71 Athens, GREECE

TEL 21036094357

WE CERTIFY THAT THE ABOVE MENTIONED GOODS ARE OF 100 PCT GREEK ORIGIN AND MANUFACTURE.

Registration Number : GR/01/0087/2019


The exporter of the products covered by this document - customs authorization no. GR/01/0087/2019-

declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of Greek preferential origin.

**ALUMAN S.A.**

ALUMINIUM SLUGS WITH OR WITHOUT CENTRAL HOLE - ALUMINIUM STRIPS IN COILS - ALUMINIUM DISCS -  
ALUMINIUM COLLAPSIBLE TUBES - ALUMINIUM BOTTLES FOR AGROCHEMICALS - TECHNICAL PARTS

See website for large version of the reverse / Ver pagina Web para términos y condiciones / Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями / 提单条款和条件详见网站 | www.msc.com

 <b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.</b> 12-14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland Website : www.msc.com		<b>BILL OF LADING No. MEDUG9154030</b> <b>ORIGINAL</b> "Port-to-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)	
SHIPPER: ALUMAN S.A. 5, Merlin str. 105 71 Athens, GREECE TEL 21036094357		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's 2 of THREE NO. OF RIDER PAGES ONE	
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here. TO THE ORDER OF BANQUE CPA - ROUIBA 02, RUE HASSIBA BEN BOUALI ROUIBA W ALGER 16017, ALGERIE		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) FCL/FCL Lloyds / IMO Number = 9362449 Importer License No.: NIP 000435072414906 PORT OF DISCHARGE AGENT MSC ALGIERS sarl Mediterranean Shipping Company Algeria - "sarl MSCA" Cooperative En-nahar No. 11 Les Sources - Bir Mourad Rais,, Tel:+213 23541952, Fax:+213 23541960 EMAIL:dza-info@msc.com	
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) SARL REINE DES ZIBANS VILLA ELDER N 11SECTION 06 GPE 26 W BOUMERDES ALGERIE NIP 000435072414906			
VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9) MSC BERN V V. NK405A		PORT OF LOADING PIRAEUS	
BOOKING REF. 01GR2401572		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXX	
SHIPPER'S REF. XXXXX		PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXX	
<b>PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)</b>			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks MSMU4326157/40HC SEAL/EU26994255 Tare Wt :3840		Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable) 1X40' CNTR(S) S.T.C SHIPPER'S LOAD STOW COUNT ALUMINIUM SLUGS TOTAL NET WEIGHT:23000 KGS TOTAL GROSS WEIGHT:23946 KGS PACKING:TOTAL 23 WOODEN PALLETS EMAIL 18/1/24-4TH LOT BANQUE CPA - ROUIBA 02, RUE HASSIBA BEN BOUALI ROUIBA W ALGER 16017, ALGERIE PARTIAL SHIPMENTS NOT ALLOWED TRANSHIPMENTS ALLOWED 23 WOODEN PALLETS	
CARRIER HAS NO LIABILITY OR RESPONSIBILITY WHATSOEVER FOR THERMAL LOSS OR DAMAGE TO THE GOODS BY REASON OF NATURAL VARIATIONS IN ATMOSPHERIC TEMPERATURES DURING THE WINTER PERIOD, AND/OR CAUSED BY INADEQUATE PACKING OF THE GOODS FOR CARRIAGE IN DRY-VAN CNTRS, AND/OR INHERENT VICE OF THE GOODS, IN SUCH TEMPERATURES FCL/FCL - FREE OUT "All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the returning of empty container to empty depot are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not limited to : container shifting, restow on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and unloading when returned to empty depot, torn tarpaulin, repair of damaged container etc." The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of Container Numbers, Seal Numbers, Marks And Description Continued on the Rider Pages		Gross Cargo Weight KGS 23946.000 Measurement	
FREIGHT & CHARGES FREIGHT PREPAID		Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16). RECEIVED by the Carrier 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 subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.	
DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem Charges paid - see Clause 7.3) XXXXX		CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 1 CNTR	
PLACE AND DATE OF ISSUE PIRAEUS 02-MAR-2024		SHIPPED ON BOARD DATE 02-MAR-2024	

027

Standard Edition - 01/2017

TERMS CONTINUED ON REVERSE

A

378930549

See website for large version of this invoice | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提單的條款和條件詳請見網站 | www.msc.com



**MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.**

12-14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland  
Website : www.msc.com

**BILL OF LADING No. DUG9154030**  
**RIDER PAGE**

1 ONE  
Page \_\_\_ of \_\_\_

SCAC Code: MSCU

**CONTINUATION OF PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)**

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on further Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line.			
<p><b>Demurrage :</b>  <b>DRY CONTAINERS</b> From 16th day until 22nd day: USD 24/ 20'DV (USD 32 20'DV HAZ) USD 44 / 40'DRY (USD 58 / 40' HAZ) USD 5 45'HC (USD 66 / 45'HC HAZ) From 23rd day to 60th day: USD 44/ 20'DV (USD 58/ 20'DV HAZ) USD 84/ 40'DRY (USD 110/ 40' HAZ) USD 97/ 45'HC (USD 126 / 45'HC HAZ) From 61st day onwards: USD 60/ 20'DV (USD 78/20'DV HAZ) USD 120/ 40'DRY (USD 156/40'D HAZ) USD 138/ 45'HC (USD 180 / 45'HC HAZ)</p>			
<p><b>SPECIAL EQUIPMENT (Open top, Flat rack, Platform, Tank)</b> From 16th day until 22nd day: USD 30/ 20' (USD 40 / 20'HAZ) USD 60/ 40' (USD 80 / 40' HAZ) From 23rd day to 60th day: USD 50/ 20' (USD 60 / 20' HAZ) USD 100/ 40' (USD 130 / 40' HAZ) From 61st day onwards: USD 60/ 20' (USD 80 / 20' HAZ) USD 120/ 40' (USD 155 / 40' HAZ)</p>			
<p><b>REEFER CONTAINERS</b> From 4th day until 8th day: USD 55/ 20'RF (USD 72 / 20'RF HAZ) - USD 110 / 40'RF (USD 143 / 40'RF HAZ) From 9th day onwards: USD 110/ 20'RF (USD 143 / 20'RF HAZ) - USD 240 / 40'RF (USD 312 / 40'RF HAZ)</p>			
<p>The Invoice/proforma invoice and L/C numbers are entered by shippers for their commercial/financing requirements. Neither the carrier nor the issuing agent is privy and aware of the contents of the L/C and invoice/proforma</p>			
<p>Total Tare wgt. 3840 KGS Total No. of Items 23 Total Gross wgt. 23946.0000 KGS</p>			

PLACE AND DATE OF ISSUE	SHIPPED ON BOARD DATE	SIGNED AND STAMPED BY THE ISSUING AGENT FOR THE CARRIER
PIRAEUS 02-MAR-2024	02-MAR-2024	AS AGENTS ONLY



**ORIGINAL**

**ALUMAN s.a.**



OUR VAT No: EL 094183985

Head Office: 3, Merlin str., 106 71 Athens-Greece, Tel.: +30 210 3609435, Fax: +30 210 3614161

Factory: 320 11 Inofyta Viotias, Tel.: +30 22620 31531-2, Fax: +30 22620 31552, 31925

e-mail: info@aluman.gr, www.aluman.gr

**SARL REINE DES ZIBANS**

VILLA ELDER N 11SECTION 06 GPE 26

W BOUMERDES ALGERIE

NIF 0004 350 72414906

27/2/2024

**PACKING LIST**

Email 18/1/24 - 4th lot

BANQUE CPA - ROUIBA

02, Rue HASSIBA BEN BOUALI ROUIBA W ALGER 16017, ALGERIE

CASH AGAINST DOCUMENTS

INVOICE No.: 335

W.P.

CARTON	NET WEIGHT	GROSS WEIGHT
BOXES	TOTAL KGS	TOTAL KGS

ALUMINIUM SLUGS

52,7 x 5,2 mm

23 w.p HS CODE 76069100

916

23.000,00

23.946,00

23

916

23.000,00

23.946,00

TOTAL NET WEIGHT: 23.000,00 KGS  
TOTAL GROSS WEIGHT: 23.946,00 KGS


DIMENSIONS OF WOODEN PALETTES: 80 X 120 X 14 CM


DIMENSIONS OF CARTON BOXES : 390 X 274 X 177 MM

WE CERTIFY THAT THE ABOVE MENTIONED GOODS ARE OF 100 PCT GREEK ORIGIN AND MANUFACTURE.

**ALUMAN S.A.**

ALUMINIUM SLUGS WITH OR WITHOUT CENTRAL HOLE - ALUMINIUM STRIPS IN COILS - ALUMINIUM DISCS -  
ALUMINIUM COLLAPSIBLE TUBES - ALUMINIUM BOTTLES FOR AGROCHEMICALS - TECHNICAL .PARTS

1. Αποστολέας (Consignor – Expéditeur) SOCIETE ANONYME,INDUSTRIELLE,COMMERCIALE & MARITIME ALUMAN S.A. HEAD OFFICE: MERLIN STR, 3 106 71 ATHENS-GREECE FAX: 003021036094357 TEL.: 0030210361416	<b>ATH03125</b>	<b>ΠΡΩΤΟΤΥΠΟ ORIGINAL</b>
2. Παραλήπτης (Consignee – Destinataire) SARL REINE DES ZIBANS VILLA ELDER N 11SECTION 06 GPE 26 W BOUMERDES ALGERIE NIF 0004 350 72414906	<b>ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ – EUROPEAN UNION UNION EUROPÉENNE</b>  <b>ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΚΑΤΑΓΩΓΗΣ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D' ORIGINE</b>	
4. Ενδείξεις σχετικές με τη μεταφορά (μνεία προαιρετική) Transport details (optional) Informations relatives au transport (mention facultative) <b>BY VESSEL</b>	3. Χώρα καταγωγής (Country of origin – Pays d' origine) <b>Greece</b>	5. Παρατηρήσεις (Remarks – Remarques) <b>Email 18/1/24 - 4th lot BANQUE CPA - ROUIBA 02, Rue HASSIBA BEN BOUALI ROUIBA W ALGER 16017, ALGERIE</b>
6. Αύξων αριθμός, σημεία, αριθμοί, αριθμός και φύση των δεμάτων, περιγραφή των εμπορευμάτων Item number, marks, number and kind of packages, description of goods Numéro d'ordre, points, numéros, nombre et nature des colis, designation des marchandises	7. Ποσότητα Quantity Quantité	
<b>MANUFACTURER/PRODUCER:</b> <b>ALUMAN S.A. 3, Merlin str. Athens, GREECE</b> <b>ALUMINIUM SLUGS</b> <b>COUNTRY OF ORIGIN IS : GREECE</b> <b>INVOICE: 335 27/2/2024</b> <b>FULL INV. VALUE: USD 77.602</b> <b>WE CERTIFY THAT ALL GOODS CONTAINED IN THE SHIPMENT ARE OF (GREECE) ORIGIN.</b> <b>WE CERTIFY THAT THE A/M GOODS ARE MANUFACTURED BY ALUMAN S.A.</b> <b>WE CERTIFY THAT THE GOODS EXPORTED ARE WHOLLY OF GREECE ORIGIN</b>	<b>NET WEIGHT: 23.000,00 KGS</b> <b>GROSS " : 23.946,00 KGS</b> <b>PACKING: 23 WOODEN PALLETS</b>	
8. Η ΥΠΟΓΡΑΦΟΥΣΑ ΑΡΧΗ ΒΕΒΑΙΩΝΕΙ ΟΤΙ ΤΑ ΑΝΩΤΕΡΩ ΠΕΡΙΓΡΑΦΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ ΚΑΤΑΓΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΩΡΑ ΠΟΥ ΑΝΑΦΕΡΕΤΑΙ ΣΤΗ ΘΕΣΗ 3. THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOOS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3. L'AUTORITÉ SOUSSIGNÉE CERTIFIE QUE LES MARCHANDISES DESIGNÉES CI - DESSUS SONT ORIGINAIRES DU PAYS FIGURANT DANS LA CASE No3.		
<b>ATHENS CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY 7, AKADEMIA STR. 106 71 ATHENS GREECE</b>  Τόπος και ημερομηνία εκδόσεως, όνομα, υπογραφή και σφραγίδα της Αρμοδίας Αρχής. Place and date of issue, signature and stamp of competent authority. Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente.	27.02.2024 13:18:18 ΑΚΡΙΒΕΣ ΑΝΤΙΓΡΑΦΟ Ήθησάκι ΥΠΟΓΕΓΡΑΜΜΕΝΟ ΑΠΟ EVANGELIA CHARAKIDA	 <a href="https://origin.acci.gr/eveal/document-validate/d84c048d-ab7e-4138-9e9a-3b57ce03e835">https://origin.acci.gr/eveal/document-validate/d84c048d-ab7e-4138-9e9a-3b57ce03e835</a>

1 DECLARATION CODE 40XX	2 LIBELLÉ mise à la consommation directe		3 FEUILLET	4 TOTAL ARTICLES 1	EXEMPLAIRE DECLARANT <b>ENREGISTREMENT</b>				6 CACHET DU BUREAU Verif/Contrôle en cours Déclaration après	
7 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL SARL REINE DES ZIBANS VILLA ELDER N° 11 BOUMERDES W. BOUMERDES ALUMAN S.A 3 MERLIN STR ATHENS 10671					N° 5100100002024DED010647I DATE-HEURE 14/04/2024 01:04:33 CODE-BUREAU 16.200   Bureau de douane Alger-Port					
8 J 2	9 CODE FISCAL 00043507241490600000	10 CP 35000	11 TYPE D'OPERATION PRODUCTION	12 M/FINANCEMENT	13 COND.LIV CFR	14 NAT.TRANS 1   11				
15 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL ALUMAN S.A 3 MERLIN STR ATHENS 10671 SARL REINE DES ZIBANS VILLA ELDER N° 11 BOUMERDES W. BOUMERDES					16 PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N) MONNAIE MONTANT USD 77 602,00		17 AUTRES FRAIS MONNAIE MONTANT USD 0,00		18 FRET MONNAIE MONTANT USD 2 001,00	19 ASSURANCES MONNAIE MONTANT USD 0,00
20 PAYS ACHAT VENTE GR	21 PAYS DEST.DEF DZ	22 RELAT. VENTE/ACHAT	23 COEF.AJUST 0,00	24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ETIP (T.F.N) 77602 USD		25 TAUX DE CHANGE 134.5431				
26 DECLARANT LASMI RACHID 05 RUE MOHAMED LOUBI HUSSEIN DEY ALGER					27 VALEUR EN DA 10440813		28 DOMICILIATION BANCAIRE CPA (160220202411000114USD)			
29 CODE 10	30 MANIFESTE N° DOCUMENT 24A00010000611	31 LIGNE SOMMER DATE 25/03/2024		32 NBIE TOTAL(Cals Déclarés) 23	33 TRANSPORT DEVERS L'ETRANGER NATION MODE IDENTIFICATION LR 10 5LAL9	34 POIDS TOTAL BRUT 23946		35 TRANSPORT INTERIEUR NATION MODE IDENTIFICATION LR 10 5LAL9	36 LOCALISATION M/DES 5100100001001	37 PAYS PROV/IER DEST GR
38 REGIME FISCAL 400	39 ORIGINE GR	40 CODE STATISTIQUE 7606911920	41 POIDS NET 23000	42 VALEUR EN DA	43 TAR. PREF Algérie-UE	44 QUANT.COMPLE 0	45 CODES PIECES A JOINDRE 610			
46 REGIME FISCAL	47 ORIGINE	48 CODE STATISTIQUE	49 POIDS NET	50 VALEUR EN DA	51 TAR. PREF	52 QUANT.COMPLE	53 CODES PIECES A JOINDRE			
46 PIECES JOINTES : 610-					47 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE					
48 REGIME DOUANIER PRECEDENT	49 N° DEL.	50 DATE 14/04/2024	51 CODE	52 DELAI	53 TAUX.SUSP	54 MONNAIE	55 PLUS_VALUE	56 MONTANT		
52 MARQUE	53 INDIICATIONS VEHICULES PARTICULIERES	54 ANNEE	55 MONTANT CAUTION : 0,00	56 MONTANT REMISE : 0,00						
55 CODE TAXE	56 QUOTITE	57 ASSIETTE	58 MONTANT	59 CODE TAXE	60 QUOTITE	61 ASSIETTE	62 MONTANT			
C.S	2	10 440 813	208 816,26	D.D	0	10 440 813	0,00			
T.V.A	19	10 649 629	2 023 429,55							
63 COMPTEUR	64 MODE DE PAIEMENT	65 CONSIGN	66 ENG. A PAYER	67 N° CREDIT	68 TRANSIT/SCHELEMENTS APPROSES	69 NOMBRE	70 N° TC	71 AUTORISE PAR :	72 No : _____ DU : _____	
R.P.S	X			1 500				No : _____ DU : _____	73 OBSERVATIONS Rouge A	
R.U.S				380					74 ENGAGEMENTS SOUSCRITS	
C.S				208 816					75 A Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.	
T.V.A				2 023 429					Fait A 510010000   Inspection divisionnaire ALGER-COMMERCE le 14/04/2024	
D.D				0					Le Déclarant	
TOTAL				2 234 125					17316010591514600000	
76 CONSIGNATION PENALITES									77 SIGNATURE DU CASSIER	

08/04/2024 14:53

MEDUG9154030.jpeg



## Mediterranean Shipping Company Algeria Sarl

Cooperative En - Nahar N°11 Les Sources, Bir Mourad Rais 16000, Alger  
 N.I.F.: 000016001303265 RC: 16/0013032-B-00 Art: 16092001212 N.I.S: 0 000 1601 02973 77  
 Tel : 023 54 19 60, 023 54 19 63, 023 54 19 52 Fax: 023 54 19 71  
 Banque.: AGB 03200001385280120823 Capital:3 800.000 D.A

**AVIS D'ARRIVEE**

Ref: Navire: MSC POLINA voy YW409A Escale: 24.01.045 Accostage 06/04/2024, Gros. 0 B/L: MEDUG9154030 Nbr Conteneur(s): 20' 0,40' 1 Nbr Coils: 23 Poids Brut: 23 946,00 KG TARE: 4 400,00 KG Port de Chargement: PIRAEUS MRN: 24A0001000061ICS CRN: 24A0001000061ICS-0173 Quali: 30, Poste: 1 Lieu de Livraison: ALGER PORT	Client:  A106444 SARL REINE DES ZIBANS VILLA ELDER N 11SECTION 06 GPE 26 W BOUMERDES AL GERIE
--	--

Article	Description Marchandise
173	PALLET ALUMINIUM SLUGS

Fret et Debours	Montant (DZD)
Fret	
Peages	698,32
Timbre sur B/L	1 000,00

Produits	Montant (DZD)
Prest. Agence Imp	43 400,00
Frais Restitution	10 700,00

Total Produits	54 100,00
Montant TVA (19%)	10 279,00
Total Debours	1 698,32
Total TTC (DZD)	66 077,32

En cas de paiement en especes, montant du timbre: 660,00 DZD

Veillez vous munir du connaissance original endosse au moment de l'echange Dans le cas d'un connaissance original « a ordre » un endossement lisible et complet est indispensable pour l'operation dechange Avant de proceder aux formalites d'echange, vous etes invites de transmettre a nos services vos coordonnees completes et celles de vos clients incluant leur NIF Tous les reglements de nos factures doivent se faire par cheque, virement ou versement en especes. Tarifs Surestaries pour les chargements apres le 15/09/2022

Conteneurs Standards/High Cube: Franchise 15 jours. Mont Depot avance sur Cntr : 250 000,00 DA 20' / 500 000,00 DA 40'  
 -Du 16eme au 22eme jr 20' 24 USD/Jr 40' 44 USD/Jr 45:51 USD/Jr. Du 23eme au 60eme 20' 44 USD/Jr 40' 84 USD/Jr. 45:97 USD/Jr A partir du 61eme jr 20' 60 U  
 Equipements Speciaux (Open Top, Flat, Tank, Plateforme, IMO): Franchise 15 jours, Mont Depot avance sur Cntr : 300 000,00 DA 20' / 600 000,00 DA 40'  
 -Du 16eme au 22eme jr 20' 28 USD/Jr 40' 60 USD/Jr. Du 23eme au 60eme 20' 44 USD/Jr 40' 98 USD/Jr. A partir du 61eme jr 20' 60 USD/Jr 40' 120 USD/Jr  
 Conteneurs Frigos (Reefers): Franchise 3 jours. Mont Depot avance sur Cntr : 400 000,00 DA 20' / 800 000,00 DA 40'  
 -Du 4eme au 8eme jours 20' 55 USD/Jr 40' 110 USD/Jr. A partir du 9eme jour 20' 110 USD/Jr 40' 240 USD/Jr

Les frais de surestaries des conteneurs doivent etre payes au plus tard 07 jours calendaires apres leur restitution Les dommages constatés a l'enlevement doivent etre signales et constatés de façon contradictoire a l'Expert Maritime dont les coordonnees figurent sur l'Interchange.  
 Les conteneurs doivent etre restitues sans dommages, propres, sans aucune trace d'ecoulement de produits et sans residus d'emballage. Dans le cas contraire, tous les frais en decoulant seront a la charge du client. Les etiquettes des produits dangereux doivent etre retirees completement du conteneur avant la restitution par le client. La SARL MSCA nest pas tenue par obligation d'aviser sa clientele de l'arrivee de ses marchandises.



**Mediterranean Shipping Company Algeria Sarl**

Agent de Consignation et Courtier Maritime  
 Cooperative En - Nahar N° 11 Les Sources, Bir Mourad Rais 16000, Alger  
 NIF : 000016001303265 RC: 16/0013032-B-00 Art: 16092001212 NIS: 0 000 1601 02973 57  
 Tel :023 54 19 60, 023 54 19 63, 023 54 19 52 FAX :023 54 19 71  
 Banque :AGB 03200001385280120823 Capital:3.800.000 D.A

**BON A DELIVRER**

Navire: MSC POLINA  
 Voy: YW409A  
 Escale: 24:01/045  
 B/L: MEDUG9154030  
 Echange le: 09/04/2024  
 POL: PIRAEUS  
 Date d'Arrivée: 06/04/2024 Quai: 30 Poste: 1  
 Gros: 0 MRN: 24A0001000061ICS  
 CRN: 24A0001000061ICS-0173  
 Lieu livraison: ALGER PORT

Destinataire (Client):  
 SARL REINE DES ZIBANS  
 VILLA ELDER N 11SECTION 06 GPE 26  
 W BOUMERDES ALGERIE

Nbr Cntrs: 1 TARE (KG): Total P.Brut: 23 946,00 KG

Art N°	Description	Chargé dans	Colis	Poids Brut(KG)	Tare(KG)
173	PALLET ALUMINIUM SLUGS	1 Cntr(S)	23	23946	4400

MSMU432615/7 40'

SARL MSC  
 SALMA RANIMI  
 Service Echange



Réservé au Client      Réservé à MSCA  
 CACHET CLIENT  
 Cachet entreprise

Important : Nous vous rappelons que ce formulaire atteste la livraison juridique de la marchandise transportée par notre principal ainsi que le transfert de responsabilité quant aux conteneurs arbitrant votre marchandise. En signant ce formulaire soit par vous-même en tant qu'acheteur ou par votre mandataire, vous réitérez vos engagements à :

- Entreprandre toutes les démarches nécessaires afin de restituer les conteneurs dans les plus brefs délais.
- Régler dans les délais les surestaries qui en découlent conformément à la réglementation en vigueur en matière de traitement de compte d'escale.
- Régler dans les délais tous les frais relatifs aux dommages causés aux conteneurs.

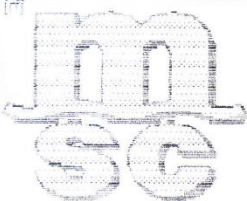
[sr]

AGENCE MARITIME ALGER

**BON A DELIVRER**

DOSSIER REGULARISE LE :   /  /  

Impression le 09/04/2024 11:44:47\_rf



Mediterranean Shipping Company Algeria Sari

Agent de Consignation et Courtier Maritime

Cooperative En - Nahar N° 11 Les Sources, Bir Mourad Rais 16000, Alger

NIF: 005910001353255 RC: 15/0043032-B-00 Art. 16092601212 NIS: 0 000 1601 02673 57

Tel : 023 54 19 60, 023 54 19 63, 023 54 19 52 Fax : 023 54 19 71

Banque : AGB 03200001385289120823 Capital:3.800.000 D.A

Facture N°: ALGI24/05911/Import

Date: 08/04/2024\_

Navire: MSC POLINA Voy: YW409A

Escale: 24/01/045 Du: 08/04/2024

B/L: MEDUG9154030

Qual: 30 Poste: 1 Gros: 0 MRN: 24A0001000061ICS

Lieu Inraison: ALGER PORT

Nbr Cntr(s): 20:0, 40:1

Poids Brut: 23 946,00 KG Tare: 4 400,00 KG

Article(s): 173 PALLET ALUMINIUM SLU39I

Doit :

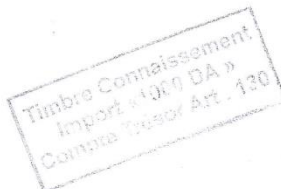
A106444, Ref: 1001518821

NIS

REINE DES ZIBANS SARL  
VILLA ELDER N 11 SECTION 06 GPE 26 W  
BOUMERDES BOUMERDES  
RC: 04B0724149, NIF: 000435072414906

Désignation	P.U. (DA)	Qté	Montant (DA)	Tx TVA	Notes
Prestation Agence Import 40'	43 400,00	1	43 400,00	19%	Par Conteneur
Restitution Cntrs Vides 40'	10 700,00	1	10 700,00	19%	Par Conteneur
Peages	24,08	29	698,32	0%	Au Tonnage
Timbre sur B/L	1 000,00	1	1 000,00	0%	Par B/L
<b>Total Fret et Taxes</b>			<b>1 698,32</b>		
<b>Total Produits</b>			<b>54 100,00</b>		
<b>TVA</b>			<b>10 279,00</b>		
Timbre espèces			0,00		
<b>Total TTC</b>			<b>66 077,32</b>		

Billing Cntr(s): MSMU432615/7(10)



Arrêtée la présente facture à la somme de :

SOIXANTE SIX MILLE SOIXANTE DIX SEPT DA ET TRENTE DEUX CENTIMES

Apurement par Chèque N° 0735748, Du 09/04/2024, HAUSING BANK FOR TRADE &amp; FINA



[16]



Transitaire: TRANSILAS, 05 RUE MOHAMED LOUBI H DEY 021 77 00 01 / 021 20 78 21




[09/04/2024 11:50:52]

La contestation des factures émises doit intervenir dans un délai maximum de huit (08) jours calendaires (weekend et fêtes légales inclus) à compter de la date de leur réception

				
Djazair Port World SPA Capital social de 1.881.800.000,00 DA. TERMINAL A CONTENEURS PORT D'ALGER RUE DE GAO ALGER 16000 ALGER				
<b>FACTURE N°: 60000662744</b>		Page 1 of 1		
Date Facture: 21/04/2024	Nom Client: SARL REINE DES ZIBANS			
Doit: TRANSILAS	Adresse: UNKNOWN			
Mode de Paiement: COMPTANT(CHÈQUE)	UNKNOWN			
Full Day Pass: NO	HOUSING0735842			
N° Escale: YW409R	Navire: MSC POLINA	Date Accostage: 06/04/2024		
N° de BL: MEDUG9154030	N° Ref.: E0000680490	DZD		
<b>IMPORT DELIVERY</b>				
40' Count: 1				
21/04/2024 MSMU4326157				
Libellé des Prestations	Quantité	Durée	Prix U.	Montant
ACCES CAMION - 40'	1,00	EACH	225,00	225,00
ACCONAGE CONTENEUR - 40'	1,00	CTR 16,00 DAY	295,00	4.720,00
FRAIS RELEVAGE (LIFT ON/OFF) 40P	1,00	CTR	6.000,00	6.000,00
GARDIENNAGE 40'	1,00	CTR 7,00 DAY	500,00	3.500,00
GARDIENNAGE 40'	1,00	CTR 7,00 DAY	700,00	4.900,00
GARDIENNAGE 40'	1,00	CTR 2,00 DAY	900,00	1.800,00
HEURE POINTEUR	1,00	HR	450,00	450,00
FRAIS RTG	1,00	CTR	2.000,00	2.000,00
CONT 40P IMPORT (1 - 3 DAYS)	1,00	CTR 3,00 DAY	185,00	555,00
CONT 40P IMPORT (4 - 15 DAYS)	1,00	CTR 12,00 DAY	141,00	1.692,00
CONT 40P IMPORT (16 - 25 DAYS)	1,00	CTR 1,00 DAY	281,00	281,00
Arrêté la présente Facture à la somme de:				
Trente et Un Mille Quatre-Vingt-Dix-huit Dinars Et Vingt-Sept Centime				
LE FACTURER	CERTIFIE COMFORME	LE CAISSIER	FRAIS DOC	10,00
			TOTAL H.T.	26.133,00
			T.V.A. 19%	4.965,27
			TIMBRE	
			TOTAL A PAYER	31.098,27
Par: MANSOURI				
COMPTES BANCAIRES: Telephone: +213(0) 21420044 Site: www.dpworld.com CPA EMIR EL-KHETTABI: 004 00117 4430004704 90 Telecopie: +213(0) 21423349 N° R.C: 16/00-09B 0982702 N° I.F: 000916098270211 CPA PORT: 004 00124 4010000935 59 N° IS : 0009 1601 00764 53 N° ARTICLE : 160 13985804				

				
Djazair Port World SPA Capital social de 1.881.800.000,00 DA. TERMINAL A CONTENEURS PORT D'ALGER RUE DE GAO ALGER 16000 ALGER				
<b>FACTURE N°: 60000662742</b>		Page 1 of 1		
Date Facture: 21/04/2024	Nom Client: SARL REINE DES ZIBANS			
Doit: TRANSILAS	Adresse: UNKNOWN			
Mode de Paiement: COMPTANT(CHÈQUE)	UNKNOWN			
Full Day Pass: NO	HOUSING0735842			
N° Escale: YW409R	Navire: MSC POLINA	Date Accostage: 06/04/2024		
N° de BL: MEDUG9154030	N° Ref.: E0000680487	DZD		
<b>CUSTOMS INSPECTION</b>				
40' Count: 1				
MSMU4326157				
<b>Libellé des Prestations</b>	<b>Quantité</b>	<b>Durée</b>	<b>Prix U.</b>	<b>Montant</b>
SERVICE INSPECTION 40P	1,00	EACH	4.943,00	4.943,00
FRAIS DE RELEVAGES INSPECTION 40P	5,00	CTR	6.000,00	30.000,00
HEURE POINTEUR INSPECTION	1,00	HR	450,00	450,00
PASSAGE SCANNER 40'	1,00	CTR	7.500,00	7.500,00
SCELLÉ	1,00	CTR	208,00	208,00
TRANSFERT CAMION	3,00	CTR	1.770,00	5.310,00
Arrêté la présente Facture à la somme de:				
Cinquante-Sept Mille Six Cent Vingt- Dinars Et Quatre-Vingt-Dix-neuf Centime				
LE FACTURER	CERTIFIE COMFORME	DE CAISSIER	FRAIS DOC	10,00
			TOTAL H.T.	48.421,00
			T.V.A. 19%	9.199,99
			TIMBRE	
	CACHET ET SIGNATURE		TOTAL A PAYER	57.620,99
Par: MANSOURI				
COMPTES BANCAIRES: Telephone: +213(0) 21420044 Site: www.dpworld.com CPA EMIR EL-KHETTABI: 004 00117.4430004704 90 Telecopie: +213(0) 21423349 N° R.C: 16/00-09B 0982702 N° I.F: 000916098270211 CPA PORT: 004 00124 4010000935 59 N° I.S : 0009 1601 00764 53 N° ARTICLE : 160 13985804				



DOUANE ALGERIENNE		AUTORISÉ PAR :			
5100100002024CLT009942I					
LES MARCHANDISES DESIGNEES CI-DESSOUS					
BUREAU			ENREGIS REMENT DECLARATION		DATE EMISSION
CODE	LIBELLE	REGIME	N° DECLARATION	DATE	
16.200	Inspection divisionnaire ALGER-COMMERCE	40XX	5100100002024DED010647I	14/04/2024	18/04/2024
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL					
SARL REINE DES ZIBANS					
DECLARANT					
LASMI RACHID					
MAINFESTE					
ANNEE	TYPE	N° D'ENREGISTREMENT			
2024	Transport maritime	MEDUG9154030			
CRN	NOMBAE DE COLIS	NATURE MARQUE DES COLIS DESIGNATION DES MARCHANDISES			
24A0001000061ICS0173	23.000000	ALUMINIUM SLUGS TOTAL NET WEIGHT:23000 KGS TOTAL GRO SS WEIGHT:23946 KGS PACKIN			
OBSERVATIONS					
51001000001001 5100151002024ENC011322I					



**SPA SNAX**



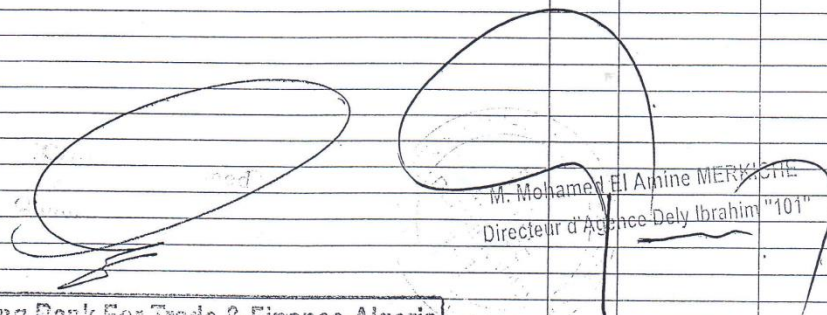
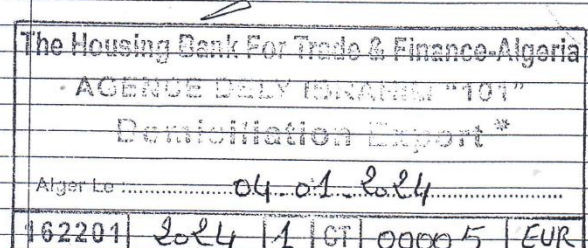
Z.I Lot N°137 Local B - BABA ALI, BIRTOUTA, ALGER, ALGERIA.  
 ARTICLE N°: 16340205900/NIF: 000016001251077/RC N°: 00B0012510  
 Tél: +(213) 23 589 836 / Fax: +(213) 23 589 835/ Site web: www.snax.dz

ALGERIA

Date: **03/01/2024**  
 INVOICE N°: EXAL-001-2023

Client:	ALFARES EXPORT & IMPORT
Address:	ORG 19910102-798 SANGVGEN 1 45171 UDDEVALLA
Origine:	SWEDEN
Phone N°:	0765579679

**EXPORT COMMERCIAL INVOICE**

Code	DESCRIPTION	Qty Box	UNIT PRICE/USD/CFR	AMOUNT/USD
1	Bugles Corn Extruded Chips Assorted Flavour 120 gr x 10 pcs	1875	5.55	10 406.25
				
				
Alger Le ..... 04.01.2024 ..... 162201   2024   1   CT   00005   EUR				
1	<b>TOTAL</b>	<b>1875</b>		10 406.25 €

TOTAL: CFR Mannheim Harbour 10 406.25 €

PAYMENT MODE:  
 DELIVERY MODE  
 CURRENCY:  
 SHIPMENT MODE:  
 PRODUCT ORIGIN:  
 BANK DETAILS :

**FREE TRANSFER**  
**CFR**  
**USD**  
**SEA**  
**ALGERIA**  
 The Housing Bank for Trade & finance Algeria

AGENCY:  
 BANK ADDRESS:  
 RIB Code/Account Num:  
 SWIFT CODE:

**Dely Ibrahim 101**  
**16, Rue Ahmed Ouaked, dely Ibrahim-Alger**  
**03100101140000662594**  
**HBHODZAL**

Total Box:	1875
Total Net Weight/Kg:	2 250.00 Kg
Total Gross Weight/Kg:	2 660.63 Kg
Total M3:	42.88 M3
TRUCK/CONTAINER	TYPE 40 HC
	QTY 1
Total Amount:	10 406.25 €

**BOUKSOU Latifa**  
 Export Coordinator



Alger, le 11/01/2024

**Objet** : Prévion de chargement Booking export

Chers clients,

Nous vous prions de bien vouloir trouver ci-dessous la prévion de chargement.

Shipper	N°Quai	Vessel
TRANSILAS P/C SPA SNAX		BF ESPERANZA

Numéro de Booking	Numéro de conteneur	A u t o	Type	Poids	Destination finale de la marchandise
23495437 0	MRSU4688583		40' HC	2660.63 KG	MANNHEIM HARBOUR

L'équipe MAERSK ALGERIE SPA reste à votre disposition pour de plus amples informations.

Cordiales salutations.

**Maersk Algérie SPA, Comme agent consignataire de A.P. Moller Maersk.**

**Email** : [dz.export@maersk.com](mailto:dz.export@maersk.com)

**Téléphone** : +213 982405626





1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) <b>SPA SNAX</b> <b>Z.I Lot N°137 Local B - BABA ALI, BIRTOUTA, ALGER</b> <b>ALGERE.</b>		Reference No. <b>N° 027475</b>		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in <b>ALGERIA</b> (country)  See the instructions.	
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) <b>Abdullah Blaj</b> <b>Füllergasse 36</b> <b>67454 Haßloch Deutschland</b> <b>004917664359845</b>		4. For official use			
3. Means of transport and route (as far as known)  <b>SEA</b>		5. Item number		10. Number and date of invoices.	
6. Marks and numbers of packages  <b>1875 cartons</b>		7. Number and kind of packages : description of goods  <b>BUGLES CORN EXTRUDED CHIPS ASSORTED FLAVORS 120 GR X 10 PCS</b>  <b>Quantity : 1875 Cartons</b>		9. Gross weight or other quantity  <b>2 660.63 kg</b>	
8. Origin criterion (See instructions)		11. Certification  It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter  The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct: that all the goods were produced in  <b>ALGERIA</b> (country) and that they comply with the original requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to the <b>GERMANY</b> (importing country) Z.I Lot N° 137 Local B - BABA ALI - BIRTOUTA, ALGERE RC.00 B 0012313 23 (0) 21 30 93 71 <b>ALGIERS-ALGERIA 21/01/2024</b>	
Place and date, signature and stamp of certifying authority.		Place and date, signature of authorized signatory			

PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC OF ALGERIA  
 THE VERIFIED GROSS MASS OF A CONTAINER CARRYING CARGO  
 STATEMENT OF COMPLIANCE



This statement supplement the Bill Of Lading  
 Issued under the provisions of the  
 INTERNATIONAL CONVENTION FOR THE DAFETY OF LIFE  
 AT SEA, 1974, as modified by the protocol of 1988 relating thereto  
 Under the authority of the people's Democratic Republic of Algeria

By :

*(Person or port / terminal facility or weighing facility duly designated)*

Bill of Lading Number 272200  
 Shipper [SH] TRANSILAS P/C SPA SNAX  
 Carrier [CA] MAERSK LINE Voyage number  
 Vessel Name BF ESPERANZA  
 Port of loading ALGER PORT  
 Port of discharge MANNHEIM HARBOUR PORT

Approval Verification Method Number by Competent National Authority .....[SM 1]

N°	Container ID	SEAL NUMBER	Verified Gross Mass [VGM]	Verification Date and Time [VDT]
1	MRSU4688583	23-27238	71100	21.01.2024
2				
3				
4				
5				
6				

The party that has verified (e.g. the operator of the weighing facility) Contact details (Name, Adress, Tel, Email) \*Method of weighing1 (Crane, scale, weighbridge or lifting equipment)

Signature Place and Date Signature

(Person duly authorized by the shipper) ALGER LE Déclarant Person duly authorised by:

\*Name in Capitals Port / Terminal Facility  Dry port / (weighing station)

1 If the VGM of packed container is obtained by weighing the container while it is on a road vehicle, the tare mass of the road vehicle & the tractor (as indicated on their registration documents) should be subtracted. The mass of any fuel on the tank of the tractor should also be subtracted. (Msc/Circ/1475/paragraph 11)

2024-01-14 13:36:537

1 DECLARATION CODE 1100	2 LIBELLE EXPORTATION DECI		3 FEUILLET 0001	4 total / articles 0001	EXEMPLAIRE DECLARANT					
7 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL SANGU GEN UDD					5 ENREGISTREMENT N° 2024-002670 (VALIDEE) DATE - HEURE 2024-01-14 14:14 CODE - BUREAU 10 ALGER PORT					
13 SAISIE DU NUMERO MIT 000016001251077-0000 CP 1016000					11 TYPE D'OPERATION EXPORTATION O.C.A.I		12 FINANCEMENT	13 COND.LIV	14 HALTRANS	
16 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL SANGU GEN UDD					18 MONNAIE / PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N) MONTANT 10409,25		17 MONNAIE / AUTRES FRAIS MONTANT	19 MONNAIE / ASSURANCES MONTANT		
20 PAYS ACHAT VENTE CODE 390		21 PAYS DEST. DEF CODE 390	22 RELAT VENTE / ACHAT	23 COEF AJUST	24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N)		25 TAUX DE CHANGE 146,91670			
23 DECLARANT TRANSILAS					27 VALEUR EN DA 1326351,90		28 DOMICILIATION BANCAIRE 201/2024/11/CT/00003/E			
23 CODE MANIFESTE / N° DOCUMENT 005-620-655-					30 LIGNE POMMIER DATE		31 Nbre Total (Colin Déclarées) 1875			
32 TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER MODE					33 POIDS TOTAL BRUT 2650,00					
35 TRANSPORT INTERIEUR MODE					36 LOCALISATION WDES CODE		37 PAYS PROMIER DEST CODE			
ARTICLE 0001	DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) Autres				38 REGIME FISCAL 023	39 ORIGINE 19	40 CODE STATISTIQUE 0300330	41 POIDS NET 2250,00		
42 VALEUR EN DA 1326351,91					43 TAR. PREF NON		44 QUANT. COMPLETE 1875			
45 CODES PIECES A JOINDRE 902 910										
46 PIECES JOINTES : 005-620-655-					47 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE					
48 CODE / N° DECL / REGIME DOUANIER PRECEDENT / DATE / CODE					49 DELAI		50 TAUX SUSP.	51 MONNAIE / PLUS-VALUE / MONTANT		
52 MARQUE / GENRE / INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES / ANNEE					53 MONTANT CAUTION :		54 MONTANT REMISE :			
55 CODE TAXE		56 QUOTITE	57 ASSIETTE	58 MONTANT	55 CODE TAXE		56 QUOTITE	57 ASSIETTE	58 MONTANT	
59 MODE DE PAIEMENT COMPANT / CONSIGN / ENGLA.PAYER / N° CREDIT					60 TRANSIT / SCHELEMENTS APPOSES NOMBRE / MARQUES		61 AUTORISE PAR : N° : DU :			
62 DATE (LIMITE)					63 BUR.FRONT		64 BUR.DEST		65 OBSERVATIONS O.C.A. CIRCUIT VERT EXPORTATION GLOBAL	
66 QUITTANCE CONSIGNATION N° : DU : QUITTANCE CONSIGNAION DROIT ET AXES					67 ENGAGEMENTS SOUSCRITS					
68 QUITTANCE PENALITES N° : DU :					68 Je soussigné, sollicite sous les peines de droit metre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.					
69 DATE					69 Le Déclarant Déclarant 03 10/01/2024 Mohamed Loubi Hussien					
70 SIGNATURE DU CAISSIER					70					

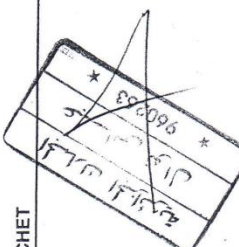
S.I.G.A.D

PAIEMENTS A CEDER

ENGAGEMENTS



**DOUANE ALGERIENNE**  
**QUITTANCE**

Bureau : .....		Références									
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th>Numéro</th> <th>Date</th> </tr> <tr> <td>002972</td> <td>15/01/2024</td> </tr> </table>	Numéro	Date	002972	15/01/2024	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th>D-type</th> <th>Numéro</th> <th>Date</th> </tr> <tr> <td>IMMEDIAT</td> <td>1100 002670</td> <td>14-01-2024</td> </tr> </table>	D-type	Numéro	Date	IMMEDIAT	1100 002670	14-01-2024
Numéro	Date										
002972	15/01/2024										
D-type	Numéro	Date									
IMMEDIAT	1100 002670	14-01-2024									
Partie Versante / Bénéficiaire		Mode de Paiement									
P.C TRANSILIAS SPA SNAK		C.BANK BVA 188/180 15/01/2024 3690,00									
<b>VISA CAISSIER</b>		<b>Autres recouvrements et opérations diverses</b>									
		<b>Code</b>	<b>Montant</b>								
		D.U	10,00								
		RPS	1.500,00								
		RUS	180,00								
		T.E.L	2.000,00								
		<b>Total</b>	3.690,00								
<b>Droits et Taxes</b>		<b>Total</b>									
<b>Code</b>	<b>Montant</b>										
		00									
<b>Total</b>											

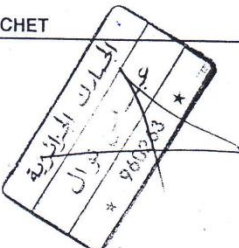
**Montant Total en Lettres :** SLA CENT QUATRE VINGT DIX DINARS

\*\*\*\*\*3.690,00

Imp.EPIC - EPA EL Achour

DOUANE ALGERIENNE BON A ENLEVER			AUTORISÉ PAR : ADMIS EN CIRCUIT VERT			
LES MARCHANDISES DESIGNÉES CI-DESSOUS						
CODE	BUREAU	LIBELLE	REGIME	ENREGISTREMENT N° DECLARATION	DATE	DATE EMISSION
0000	ALGER PORT		1100	2024 7002670	2024-01-14 14:14	2024-01-15 15:41
IMPORTATEUR/EXPORTATEUR REEL						
SPA SNAX ZONE INDUSTRIELLE LOT N 137 LOCAL N B BABA ALI						
DECLARANT						
2002/2221 TRANSILAS 05 RUE MOHAMED LOUBI H.DEY LGER						
MANIFESTE			N° D'ENREGISTREMENT			
ANNEE	TYPE	000000				
LIGNE	NOMBRE DE COLIS	NATURE MARQUE DES COLIS DESIGNATION DES MARCHANDISES				
000/00	1875 COLIS					
OBSERVATIONS						
LIEU D'EMBALLAGE : PAIEMENT EN IMMEDIAT						
LES MARCHANDISES DEVRONT ETRE ENLEVEES DANS LES DELAIS FIXES PAR LA REGLEMENTATION EN VIGUEUR.						

Imp. EPIC - EPA FLAchoir


Bureau : ALGER PORT		DOUANE ALGERIENNE		Références			
Numéro	Date	QUITTANCE		Nature	D-type	Numéro	Date
002972	15/01/2024			IMMEDIAT	1100	002670	14-01-2024
Partie Versante / Bénéficiaire			Mode de Paiement				
P.C TRANSILAS SPA SNAX			C.BANK BNA 188/150 15/01/2024 3690,00				
VISA CAISSIER		Droits et Taxes		Autres recouvrements et opérations diverses			
CACHET 		Code	Montant	Code	Montant		
				D.U	10,00		
				RFS	1.500,00		
				RUS	180,00		
				T.E.L	2.000,00		
		<b>Total</b>		<b>Total</b>	3.690,00		
Montant Total en Lettres : SIX CENT QUATRE VINGT DIX DINARS			*****3.690,00				


**Entreprise Portuaire d'Alger** مؤسسة ميناء الجزائر  
 SPA au capital de 10 500 000 000 DA  
 Siège Social : 2, rue d'Angkor - Alger, BP : 259 Alger R-P  
 Site internet : www.portalger.com.dz Email : epal@portalger.com.dz  
 Tél : 021.42.36.14/16/18 - Fax : 021.42.36.03/06.  
 RC N° 00B0011530-16/00 NIF : 000016001153069 N°Article : 16070131007 NIS : 098916010011445  
 Exp: 28948657/0002301 CPA Port : RIB N° : 0041000245229 Intertek

**FACTURE N°: D.Ctr E 0002301/24 DOIT** Client:TRANSILAS  
 N° de Compte: 90427 SPA SNAX  
 Date: 21/01/2024 Adresse: 05, Rue Mohamed Loubi, H.DEY  
 Mode de Paiement: CHEQUE 001 1887211 R.C.N: 0093707 A.03 N.I.S.  
 Tél; Fax; Mail: - - N.I.F.197316010591528

Escale: 20240082 Navire: BF ESPERANZA Date Arrivée: 19/01/2024  
 N° BL: 149534 N° BON: Date Solde: 21/01/2024

Code Prestation	Libellé de Prestations	Quantité	Unité	P.U	Montant
PES40P	PESAGE CONTENEURS 40P	1	1	2 000,00	2 000,00
GARDIE	GARDIENNAGE	1	1	200,00	200,00
POINTO	HEURE POINTEUR OUVRABLE	1	1	650,00	650,00
ACCCAM	ACCES CAMION	1	1	300,00	300,00
CDC40A	CHARGT. OU DECHARGT. CTN 40P ALG	1	1	7 500,00	7 500,00
VGMFRI	FRAIS VGM	1	1	500,00	500,00

Arrêté la présente facture à la somme de :			
Treize Mille Trois Cent Quatre Vingt Sept Dinars et Cinquante Centimes			
		<b>Frais Impression</b> 100,00 <b>TOTAL HT</b> 11 250,00 <b>TVA</b> 19,00 % 2 137,50 <b>TIMBRE</b> 0,00 <b>TOTAL TTC.</b> 13 387,50	
Certifier Conforme Cache et signature Etablie Par: TAOUCHE BILLEL TAOUCHE BILLEL			

Le règlement de la présente facture doit intervenir dans les 15 jours. 2- Toute réclamation doit intervenir dans un délai maximum de 15 jours après réception de cette facture

# *Table des matières*

<i>Remerciements</i> .....	<i>I</i>
<i>Dédicaces</i> .....	<i>II</i>
<i>Sommaire</i> .....	<i>III</i>
<i>Liste des abréviations</i> .....	<i>IV</i>
<i>Liste des tableaux et des figures</i> .....	<i>V</i>
<i>Sommaire</i> .....	<i>VI</i>
<i>Introduction générale</i> .....	<i>01</i>

## **Chapitre I : Généralité sur le commerce international**

<b>Introduction</b> .....	<b>03</b>
<b>Section 01 : Conception et évolution du commerce international</b> .....	<b>04</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>04</b>
1. Définition du commerce international.....	04
1.1. Définition 01 .....	04
1.2. Définition 02 .....	04
1.3. Définition 03 .....	04
1.4. Définition 04 .....	04
2. Evolution du commerce international au fil des ans .....	04
2.1. La période 1800-1913 .....	05
2.2. La période 1913-1945 .....	05
2.3. La période 1945-1990 .....	05
2.4. La période 1990 à nos jours .....	05
2.5. Evolution récente du commerce mondial.....	05
3. Les théories du commerce international.....	06
3.1.Théories du libre-échange .....	06
3.1.1. Théorie classique.....	06
3.1.1.1. Théorie de l'avantage absolu.....	06
3.1.1.2. Théorie des avantages comparatifs.....	06

3.1.2. Théorie suédoise.....	06
3.1.3. Théories de l'échange intra branche.....	07
3.1.3.1. Théorie de la demande de différence .....	07
3.1.3.2. Théorie des écarts technologiques.....	07
3.2. Théories du protectionnisme .....	07
3.2.1. Théorie du protectionnisme éducatif.....	08
3.2.2. Théorie du protectionnisme défensif.....	08
<b>Conclusion.....</b>	<b>08</b>
<b>Section 02 : Mécanismes et instruments du commerce international .....</b>	<b>09</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>09</b>
1. les incoterms.....	09
1.1. Définition des incoterms .....	09
1.2. Les différents types des incoterms .....	09
2. Modes de paiement.....	11
2.1. Le virement bancaire international.....	11
2.1.1. Les avantages du virement international sont les suivants.....	11
2.2. Le chèque .....	11
2.3. La lettre de change (traite) .....	11
2.4. Le crédit documentaire.....	12
2.5. La remise documentaire .....	12
3. Modes de transport.....	13
3.1. Définition .....	13
3.2. Les différents types de transport de marchandises.....	13
3.2.1. Transport routier.....	13
3.2.2. Transport aérien.....	13
3.2.3. Transport maritime.....	14
3.2.4. Le transport ferroviaire.....	14
<b>Conclusion.....</b>	<b>15</b>

## ***Chapitre II : les bureaux d'affaires dans le commerce international***

<b>Introduction.....</b>	<b>16</b>
<b>Section 01 : présentation de processus d'importation et d'exportation.....</b>	<b>17</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>17</b>
1.1.1. Définition du processus d'importations .....	17
1.2. Les trois étapes d'importation.....	17
1.2.1. La première étape (Planification) .....	17
1.2.1.1. Identification du produit et communication avec le client.....	17
1.2.2. La deuxième étape (Préparation) .....	17
1.2.2.1. Obtention d'une demande de licence d'importation.....	17
1.2.2.2. Préparation du dossier douanier .....	18
1.2.3. La troisième étape (importation) .....	18
1.2.3.1. Procédures douanières.....	18
2. Processus d'exportation.....	19
2.1. Définition .....	19
2.2. les modes d'exportation .....	19
2.2.1. L'exportation contrôlée.....	19
2.2.2. L'exportation sous-traitée.....	19
2.2.3. L'exportation concertée .....	19
2.3. Les 6 éléments d'une exportation .....	19
2.3.1. Les documents commerciaux.....	19
2.3.2. Le transport .....	19
2.3.3. La manutention.....	20
2.3.4. Le marquage et l'étiquetage .....	20
2.3.5. Les assurances transport.....	20
2.3.6. Les formalités douanières.....	20
<b>Conclusion.....</b>	<b>21</b>
<b>Section 02 : la fonction des bureaux d'affaires dans les opérations d'import-export.....</b>	<b>21</b>

<b>Introduction</b> .....	21
1. Définition des bureaux d'affaires.....	21
2. Les Missions principales et le rôle des bureaux d'affaires .....	21
2.1. Le rôle d'un transitaire.....	21
2.2. L'importance d'un transitaire dans une activité de commerce international .....	21
2.3. Les missions d'un transitaire.....	22
3. Les 7 fonctions d'un bureaux d'affaires .....	22
4. Les outils des bureaux d'affaires .....	23
4.1. Le SIGAD .....	23
4.1.1. Définition et composition du SIGAD.....	23
4.1.2. Le fonctionnement du SIGAD .....	23
4.1.3. Objectifs du SIGAD .....	24
4.2. ALCESS.....	25
4.2.1. Définition d'ALCESS .....	25
4.2.2. Caractéristique clés d'ALCESS .....	25
4.2.3. Inscriptions et Accès à ALCESS Douane.....	25
4.2.4. Basculement graduel et objectifs à court terme.....	26
4.2.5. Impact attendu et avantages pour les acteurs économiques .....	26
<b>Conclusion</b> .....	27
 <b><i>Chapitre III : Suivi des opérations d'import-export par « Transilas »</i></b>	
<b>Introduction</b> .....	28
<b>Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil et de la méthodologie de recherche.</b> 28	
<b>Introduction</b> .....	28
1. Présentation de l'organisme d'accueil .....	28
1.1. Présentation de l'organisme d'accueil du bureau d'affaires « Transilas » .....	28
1.2. Le fonctionnement de bureau d'affaire « Transilas » .....	29
2. Présentation de la méthodologie de recherche .....	30
2.1. Approche de la recherche.....	30
2.1.1. L'approche quantitative.....	30

2.1.1.1. Définition .....	30
2.1.1.2. Caractéristique.....	30
2.1.2. L'approche qualitative.....	31
2.1.2.1. Définition .....	31
2.1.2.2. Caractéristique.....	31
2.1.3. L'approche mixte .....	32
2.1.3.1. Définition .....	32
2.1.3.2. Caractéristique.....	32
2.2. Le choix de la méthodologie de recherche.....	32
2.3. Comparaison entre l'approche quantitative et quantitative.....	33
2.4. La stratégie de recherche.....	34
2.4.1. Définition de l'étude de cas.....	34
2.4.2. Caractéristique.....	34
2.5. Le choix de l'organisme d'accueil .....	35
2.6. L'objet de l'étude empirique.....	35
2.7. La collecte des données.....	35
2.7.1. Instruments de collecte.....	35
2.7.1.1. Consultation des documents et leurs objectifs .....	35
2.8. Le guide d'entretien.....	36
2.8.1. Définition de guide d'entretien.....	36
2.8.2. Caractéristiques de guide d'entretien .....	37
2.8.3. Le contenu de guide d'entretien.....	37
2.8.4. Conception de guide d'entretien utilisé.....	37
2.9. Méthode d'analyse de données.....	38
<b>Conclusion.....</b>	<b>39</b>
<b>Section 02 : étude des opération d'importation et d'exportation par transilas.....</b>	<b>39</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>39</b>
1. Réponse des guides d'entretien.....	39
1.1. Partie 01.....	39

1.2. Partie 02.....	41
1.3. Partie 03.....	42
2. Etude d'une opération d'importation .....	44
2.1. Achat de marchandises a l'importation.....	44
2.2. Caractéristique de l'opération .....	45
2.3. Préparation des documents.....	45
2.4. Transport de marchandises.....	45
2.5. L'arrivé de marchandises .....	46
2.6. Déclaration en douane.....	46
2.7. Programmation de visite.....	46
2.8. Liquidation et acquittement des droits et taxes .....	47
2.9. Enlèvement de la marchandise.....	47
3. Etude d'une opération d'exportation.....	49
3.1. Vente de la marchandise a l'étranger .....	50
3.2. Caractéristique de l'opération .....	50
3.3. Préparation des documents.....	50
3.4. Demande de réservation.....	51
3.5. La mise en disposition de conteneur vide .....	51
3.6. Demande de scellés .....	51
3.7. Préparation de la mise a quais.....	51
3.8. Prévision d'embarquement.....	51
3.9. Saisie au SIGAD .....	51
3.10. Rapprochement de la marchandise.....	51
3.11. Visite physique des marchandises.....	52
3.12. VGM.....	52
3.13. L'embarquement .....	52
4. La comparaison entre le processus d'importation et d'exportation.....	53
<b>Conclusion .....</b>	<b>55</b>
<b><i>Conclusion générale.....</i></b>	<b><i>56</i></b>

*Bibliographie*

*Liste des annexes.*

*Table des Matières*

*Résumé*

## **Résumé**

Le commerce international désigne la circulation de biens, de services et de capitaux entre divers pays. Les pays peuvent ainsi bénéficier de leurs avantages comparatifs, accéder à des ressources, des technologies et des marchés qu'ils ne possèdent pas à leur niveau local.

Les bureaux d'affaires jouent un rôle crucial en tant qu'intermédiaires en permettant aux entreprises d'accéder à des marchés étrangers. Les conseils qu'ils offrent concernent les lois, les pratiques commerciales et les disparités culturelles.

Le but de cette recherche est d'examiner l'importance des bureaux d'affaires dans le suivi et la gestion des opérations d'import-export.

L'approche quantitative a été sélectionnée pour ce travail car elle offre la possibilité de collecter et d'analyser des données de manière claire et précise.

Dans le suivi des opérations d'import-export, les bureaux d'affaires jouent un rôle essentiel en simplifiant les procédures douanières, en optimisant les dépenses et les délais, et en gérant les risques commerciaux. Leurs compétences permettent aux entreprises de se conformer aux réglementations internationales et d'accéder à des réseaux locaux. Des outils de suivi en temps réel des expéditions sont également offerts par eux, garantissant ainsi une gestion efficace des flux matériels. Finalement, ils s'assurent de la conformité des documents nécessaires, ce qui diminue les risques d'erreurs et de retards.

**Mots clé : Commerce international, Logistique, Importation, Exportation, Incoterms.**

## **Abstract:**

International trade refers to the movement of goods, services and capital between various countries. Countries can thus benefit from their comparative advantages and access resources, technologies and markets that they do not have at their local level.

Business offices play a crucial role as intermediaries in enabling businesses to access foreign markets. The advice they offer concerns laws, business practices and cultural disparities.

The aim of this research is to examine the importance of business offices in the monitoring and management of import-export operations.

The quantitative approach was selected for this work because it offers the possibility of collecting and analyzing data in a clear and precise manner.

In monitoring import-export operations, business offices play an essential role by simplifying customs procedures, optimizing expenses and deadlines, and managing commercial risks. Their skills allow companies to comply with international regulations and access local networks. Real-time shipment tracking tools are also offered by them, ensuring efficient management of material flows. Finally, they ensure the conformity of the necessary documents, which reduces the risk of errors and delays.

**Keywords : Commerce international, Logistique, Importation, Exportation, Incoterms.**