

UNIVERSITÉ MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Faculté des sciences Economiques et des sciences Commerciales et des sciences de Gestion



Département des sciences Commerciales

Mémoire En vue de l'obtention du Diplôme de Master

En sciences commerciales

Option : Finance et commerce International

THEME

Etude de la place de l'importation dans la chaîne logistique internationale de l'entreprise ; cas ENIEM

Réalisé par :

KESRI Lemya

ISHAK BOUSHAK meriem

Dirigé par :

M^r : AKKOUL Jugurta

Devant le jury composé :

- **Mme DJELLOUT Fatima**, Maître Assistante Classe A, Présidente, UMMTO;
- **M. OUALIKENE Selim**, Professeur, Examineur, UMMTO;
- **M. AKKOUL Jugurta**, Maître de Conférences Classe B, Rapporteur, UMMTO.

Promotion 2022/2023

Remerciements

Tout d'abord, nous remercions le bon dieu de nous avoir donné le courage, la force, la volonté, et la patience pour l'accomplissement de ce travail.

*Nous tenons à remercier notre encadrant **Mr. AKKOUL** pour ses efforts tout au long de la réalisation de ce travail.*

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer notre mémoire.

*Nous tenons à remercier aussi l'ensemble des personnes de l'entreprise ENIEM plus précisément **Mr. LAOUIREM** Pour son écoute et son conseil durant ce stage.*

En fin, nous remercions toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

Je dédie ce travail :

A mes très chers parents qui m'ont toujours soutenu et qui ont
répondu présents tout au long de mes études

A mes chers frères et mes chères sœurs : Abdou, Khaled, fatma,
Soraya, Basma.

A mon neveu : Anes et mes nièces: Ines, Ranime.

A mon beau-frère: Salim, a toute ma famille ainsi qu'à mes amies en
particulier : Mon binôme Meriem, Hanane.

A toute personne qui a contribué à la réalisation de ce travail

Lamia

Dédicace

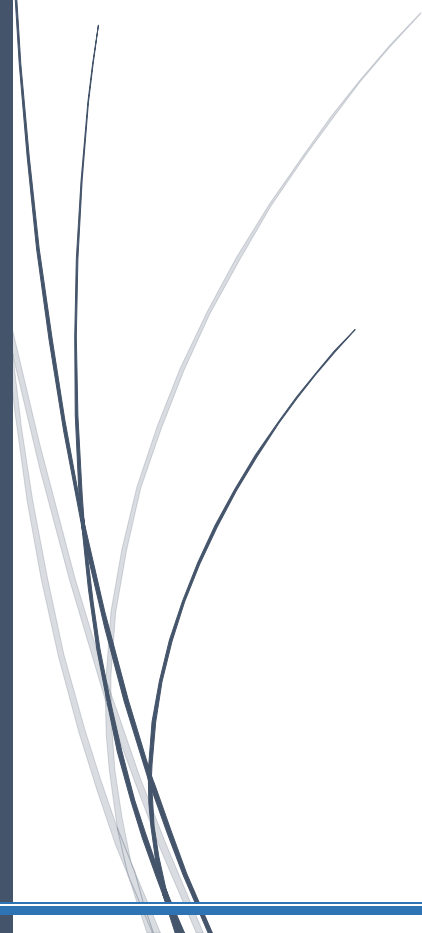
*Le grand plaisir de dédier ce modeste travail, A ma très chère mère,
qui me donne toujours l'espoir de vivre et qui n'a jamais cessé de prier
pour moi.*

*A mon très cher père, pour ses encouragements, son soutien, surtout
pour son amour et son sacrifice afin que rien n'entrave le
déroulement de mes études*

A mes frères et mes sœurs

Meriem

Liste des abréviations



Liste des abréviations

B/L : bill of lading

BEA : banque extérieur d'Alger

BIRD : banque internationale pour la reconstruction et le développement

BM : banque mondial

CCI : chambre de commerce international

CDC : cahier des charges

CEO : commission d'évaluation des offres

CFR : cost and freight (cout, assurance comprise)

CI : commerce international

CIF : cost, insurance and freight (cout, assurance et fret)

CIP : corriage, assurance, paid to (port, payé, assurance comprise)

CM : commissions des marchés

COP : commission d'ouverture des plis

CPT : corriage paid to (port payé, jusqu'à...)

CREDOC : crédit documentaire

CVP : cycle vie du produit

DAI : la demande d'achat interne

DAP : delivered at terminal (Rendu à terminal convenu)

DAT : delivered at place (Rendu, lieu convenu) **DDP** : delivered duly paid (rendu, droits Acquittés)

DDP : delivered duty paid

DSTR : la déclaration simplifiée de transite par route

DU : la déclaration unifier

ENIEM : ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EXW : Ex works

FAS : free alongside ship

FMI : fond monétaire international

FOB : free on board

IDA : association internationale de développement

IFC : société financière internationale

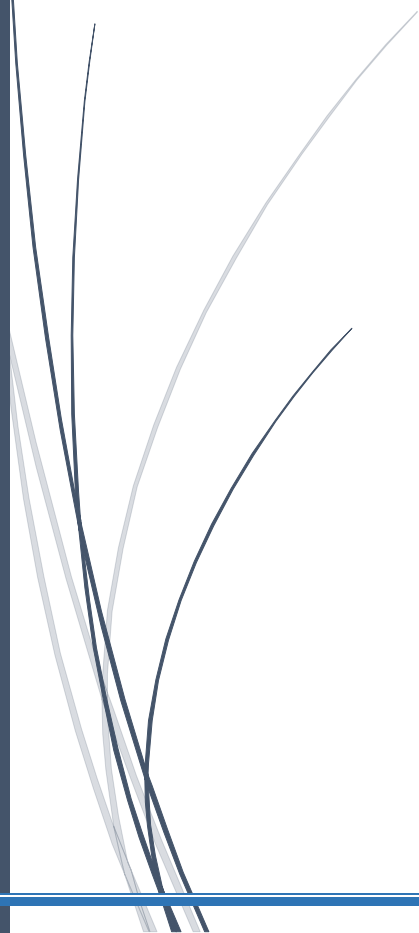
Liste des abréviations

MIGA : agence multinationale de garantie des investissements

OMC : organisation mondiale de commerce

SIGAD : système informatique de gestion automatique douanier

Liste des tableaux et figures



Liste des tableaux et figures

❖ Liste des tableaux

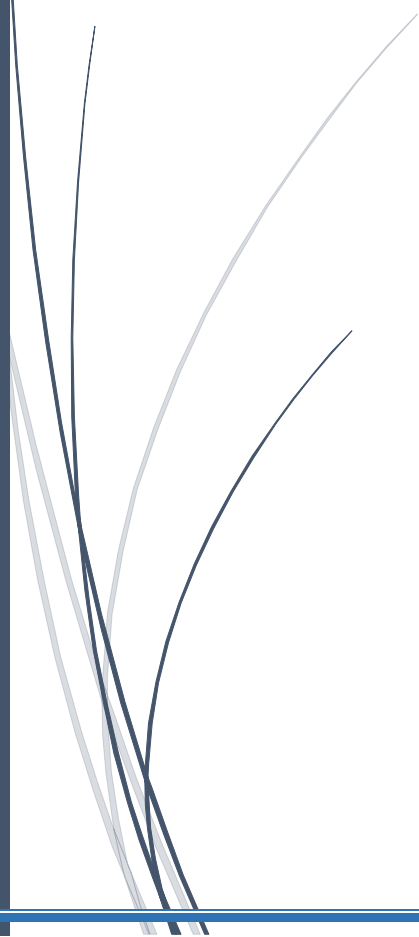
Tableau n 01: tableau comparatif des offres.....	48
---	----

Liste des tableaux et figures

❖ Liste des figures

Figure n 01: la chaine logistique.....	13
Figure n 02: les différents flux dans une chaine logistique.....	15
Figure n 03: taux de croissance moyen de commerce international.....	24
Figure n 04: organigramme de l'ENIEM.....	48
Figure n 05 : présentations des unités de l'entreprise.....	49

Sommaire



Sommaire

Introduction générale.....	1
-----------------------------------	----------

Chapitre I : généralité sur la logistique et la chaîne logistique

Introduction.....	5
1. Section 01 : présentation de la logistique.....	6
2 Section 2 : présentation de la chaîne logistique.....	13
Conclusion	21

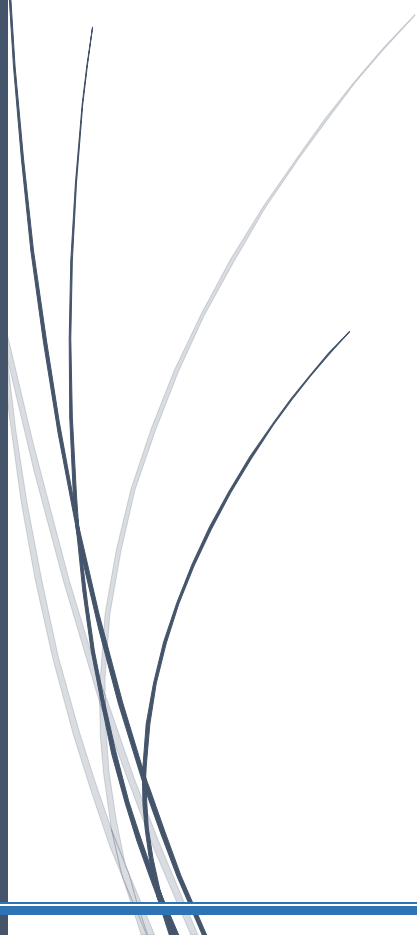
Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Introduction	23
1. Section 1 : généralité sur le commerce international	24
2. Section 2 : L'opération d'importation.....	35
Conclusion.....	43

Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

Introduction	45
1 Section 01 : Présentation de l'ENIEM	46
2 Section 2 : procédure d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM	51
Conclusion.....	60
Conclusion générale	62

Introduction générale



Introduction générale

Le commerce international de marchandises a beaucoup intéressé les économistes qui RICARDO, au début de XIX^e siècle, jusqu'à nos jours ont multiplié les travaux pour tenter d'analyser et de comprendre les multiples facettes de ce phénomène. Le commerce international de la marchandise est généralement abordé par eux à l'occasion de travaux dont il n'est pas le thème principal. Il constitue un développement dans l'étude d'un pays. Tous les pays effectuent de notre jour des échanges internationaux de marchandises. A l'intérieur même des Etats, les populations des différents territoires régionaux ou locaux manipulent des matières premières, des biens d'équipement ou des produits de consommation destinés à ou provenant de pays étrangers.¹

Le commerce international est défini comme un ensemble de règles utilisées pour régler les modalités d'échange international de produits. En s'appuyant sur les régions et territoires commerciaux et douaniers. En outre, le CI est celui qui est actif dans le monde et entre pays ou entre entreprises, les opérations commerciales regroupent tout ce qui concerne le marketing internationale les opérations d'exportations et d'importation.²

Le contexte « d'importation » se rapporte à l'action d'acheter hors du pays des biens ou des services, pour les introduire dans ses marchés. Cette composante du commerce international est basée sur un échange entre un acheteur et un vendeur. La démarche d'importation nécessite l'accomplissement. Ces opérations peuvent être effectuées par l'entreprise importatrice mais sont habituellement gênées par un transitaire.³

A l'heure de la mondialisation et de la concurrence accrue des pays émergents, les entreprises doivent s'adapter rapidement pour optimiser leur performance. Leur survie dépend de leur réactivité et de leur capacité d'adaptation aux changements. Dans ce contexte, la maîtrise de la logistique et de ses champs de compétences associés est apparue comme un élément clef contribuant à la flexibilité des entreprises.⁴

La complexité des organisations et les nouveaux modes de consommation conduisent les entreprises à perpétuellement à adapter leur supply Chain afin d'optimiser leur performance.

¹ Moyen et techniques de paiement internationaux. Import-export. Didier-pierre MONOD. 4eme édition 2007. Page 5.

² <https://studifans.com/blogs/569> consulté à 21:30 le 2^e 11^e 23

³ <https://fr.scribd.com/document/497214100/presentation-de-processus-d-import-et-rxpor> consulté le 11/09/2023 à 13:47

⁴ Barbara LYONNET, marie8pascale SENKEL la logistique, page7 édition 2015

Introduction générale

La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandises permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production, de distribution ou de consommation, c'est une fonction très large qui déborde le simple cadre du transport international, sa finalité est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs et de valoriser tous les efforts à caractère mercatique qui auront été réalisés par ailleurs, Dans cette optique l'entreprise doit donc effectuer plusieurs choix qui doivent la conduire à une bonne maîtrise de ses flux d'information et de marchandises, ces choix interviennent dans le cadre d'une réflexion globale qui assure la cohérence de la politique logistique de l'entreprise.⁵

La chaîne logistique en globale tous les processus de stockage, de transport et de distribution d'un produit, ainsi que les flux d'informations et les mouvements qui ont lieux au cours de ces différentes étapes. La fonction de chaîne logistique est d'assurer la livraison de produit au client dans la quantité requise, à la date prévue et dans le respect des conditions convenus. L'ensemble des processus impliqués dans la chaîne logistique garantit l'acheminement des produits depuis le centre de production au de distribution jusqu'à la destination prévue. Cette phase comprend des étapes telles que le stockage, l'expédition des marchandises et le transport des produits vers d'autres installations logistique ou vers le client final.⁶

Dans ce constat et dans le cadre de notre recherche, nous tenterons de répondre à la question principale suivante : « **comment la chaîne logistique de l'entreprise contribue-t-elle à optimiser une opération d'importation ?** »

De cette problématique central, d'écoute un certain nombre de question secondaire :

- Quelle est l'importance de la logistique au sein de l'entreprise ?
- En quoi consiste la chaîne logistique et quel est son rôle ?
- Quelles sont les étapes suivies par l'entreprise pour effectuer une opération d'achat à l'international ?

- **Choix de thème ;**

⁵ Ghislaine LEGRAND/ Hubert MARTINI. Management des opérations de commerce international/Importer-exporter. 8^{ème} édition. Page 3. Année 2007

⁶ <https://www.mecalux.fr/blog/chaine-logistiquee> consulté le 3/11/23 à 10:28h

Introduction générale

Le choix de cette thématique se base en raison de l'importance du sujet dans notre domaine d'études. Cela nous permet de développer nos connaissances.

Cette thématique inclut une étude de cas cela nous permet d'approfondir et d'obtenir nouvelles information, notre sujet sera peut-être intéressant dans notre vie professionnelle.

- **Objectif de travail**

Objectif de notre travail est axé sur la compréhension des notions de base sur la logistique et la chaîne logistique et leurs rôles dans l'entreprise, ainsi que d'expliquer et d'analyser le déroulement d'une opération d'achat à l'international au niveau de l'entreprise ENIEM.

- **Méthodologie de la recherche**

En raison de la nature du sujet, nous avons jugé plus approprié, de suivre l'approche analytique descriptive. Afin de mener à bien notre travail nous nous sommes appuyés d'abord sur une recherche documentaire qui consiste essentiellement dans la consultation des ouvrages : des mémoires, des sites web, ainsi que lors de notre étude de cas pour un stage au niveau de l'entreprise ENIEM ou nous avons appuyés sur les documents internes ainsi que des entretiens avec le responsable du service transit Mr. laouirem ainsi que les employés, Gestion de stock, service d'achat, afin de comprendre le déroulement de l'importation en termes réels au sein de l'entreprise.

- **Structure de mémoire**

- pour bien mener notre travail de recherche et pouvoir apporter des éléments de réponse à notre problématique, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

1. chapitre 1 : est axé sur la présentation de la logistique et la chaîne logistique, qui sera divisé en deux sections :

- Section 1 : la première section s'adresse à la logistique
- Section 2 : détermine sur la chaîne logistique

Chapitre 2 : présentera le commerce international et l'opération d'importation, ce chapitre est composé des sections suivantes :

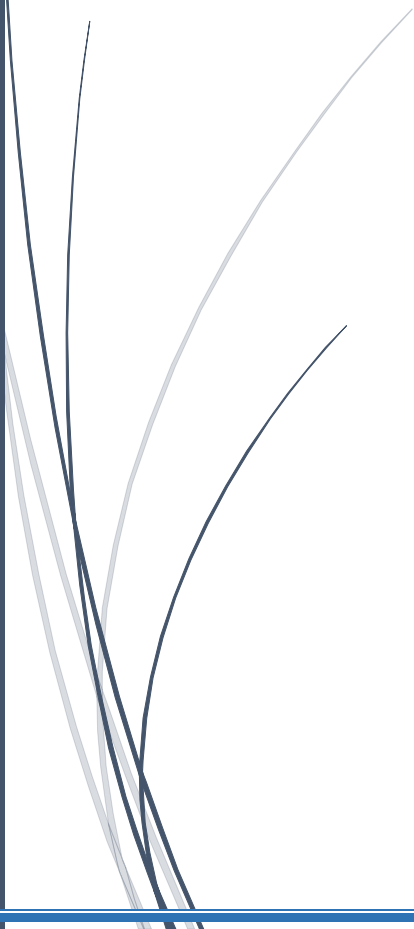
- Section 1 : portera sur le commerce international
- Section 2 : concerne le déroulement d'une opération d'importation

Introduction générale

- le 3^{ème} chapitre traité l'étude pratique au sein de l'entreprise ENIEM, qui porte sur une opération d'achat et d'importation. Elle formule deux sections :

- Section 1 : consiste la présentation de l'entreprise ENIEM
- Section 2 : concerne la procédure d'importation de peinture en poudre BLANC BLEUTE au sein de l'unité froid.

Chapitre I :
Généralité sur la logistique et la
chaîne logistique



Introduction

Les termes de supply chain et de logistique font partie du quotidien de nombreuses entreprises, souvent confondues, ces deux notions bien que complémentaires, ont pourtant des objectifs distincts, la logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, de distribution, de dédouanement des marchandises et le pilotage des flux physiques de produit du fournisseur jusqu'à destination du client final, il s'agit pour l'entreprise, de mettre en œuvre différentes opérations permettant de respecter son cahier des charges alors que la supply chain désigne donc l'ensemble des étapes et réseaux utiles à la conception et la livraison d'un produit de sa fabrication à son arrivée chez le client. Supply chain intègre un grand nombre de tâches relatives à l'approvisionnement et relations avec les fournisseurs, la gestion des stocks, le transport, ou encore le service client.

A travers ce chapitre nous allons aborder la logistique en première section : ses activités, ses objectifs, et son rôle. Ensuite, une deuxième section est dédiée aux la chaîne logistique ou on évoquera la radiographie de la chaîne logistique, les flux de la chaîne logistique, ses processus, et en fin les modes de transport.

1. Section 01 : présentation de la logistique

Pour toute démarche de la logistique il est indispensable de connaître au préalable les différents concepts relatifs à son sujet.

1.1. Historique

Le dictionnaire de l'Académie française donne la science du calcul comme premier sens au mot logistique. Étymologiquement, le terme logistique provient du grec *logistikos*, ce qui est relatif à l'art du raisonnement. Platon est notamment cité comme le premier à avoir utilisé le mot *logistikos* pour opposer le calcul pratique (logistique) à l'arithmétique théorique. La logistique est encore largement empreinte de cette acception puisque de nombreux travaux académiques ainsi que de nombreuses préoccupations des entreprises centrent sur l'optimisation (de tournées, de chargement de palette des coûts...)

Le terme logistique trouve ensuite son origine dans le milieu militaire et provient du grade d'un officier en charge du « logis des troupes, lors du combat. Napoléon Ier met en place un encadrement de l'approvisionnement en vivres et en munitions. Ainsi, le grade de major général des logis fut donné à « un officier qui avait la fonction de loger ou de camper les troupes, de diriger les colonnes, de les placer sur le terrain » (Jomini, 1837). Le logisticien militaire avait en charge le transport, le ravitaillement et le campement des troupes.

Le terme « logistique » est entré dans le langage courant à partir du début des années quatre-vingt-dix, lorsque la première guerre du golfe a éclaté. La presse a, à partir de cette période, démocratisé le mot en parlant de « soutien logistique dans le cadre d'actions militaires ou humanitaires. Il est classiquement reconnu qu'une des principales organisations logistiques à caractère militaire du XXe siècle fut la coordination du débarquement des troupes alliées en Normandie en juin 1944. Le savoir-faire acquis s'est alors diffusé dans les entreprises, d'abord aux États-Unis, ensuite dans les pays européens. Le développement de la fonction logistique au sein des entreprises européennes est également lié à un contexte économique qui en a amené l'émergence⁷.

⁷ Barbara LYONNET, la logistique, page 9, année 2015

1.2 Définition de la logistique

1.2.1 Au niveau de l'entreprise

La logistique est un ensemble de méthodes. Fonctions et moyens mis en œuvre par une entreprise en vue de mettre à la disposition du client la marchandise attendue au moindre coût pour cette entreprise : dans les délais et dans un état conformes aux attentes du client et selon des quantités qualitativement définies par le contrat de commande : dans l'entreprise : la fonction logistique est d'assurer au moindre coût la coordination de l'offre et de la demande auxquelles elle s'intéresse ; aux plans stratégiques et tactiques ; ainsi que le maintien de la qualité et des rapports fournisseurs / clients impliqués.⁸

La logistique est « l'ensemble des activités et des moyens relatifs au déplacement des marchandises à tous les stades : fabrication, emballage, transport, dédouanement, export et import, gestion des approvisionnements, suivi des livraisons ». ⁹

1.2.2 Au niveau international

La logistique internationale concerne la gestion des processus et des activités liés à la circulation des biens, des services et des informations à travers les frontières. Son objectif est d'assurer un flux logistique efficace du point de départ à la destination finale, en tenant compte des aspects douaniers, réglementaires ou de transport et de stockage. La logistique internationale comprend la planification et l'optimisation des itinéraires et du mode de transport, le traitement des documents d'import-export ou la gestion des formalités douanières. Elle implique également le stockage et la distribution des marchandises, le suivi des expéditions, ainsi qu'une logistique des achats, c'est-à-dire la gestion des fournisseurs et des partenaires logistiques internationaux.¹⁰

1.2.2.1 Les spécificités de la logistique internationale¹¹

⁸ Remy le MOIGNE, supply chain management, Achat, production, logistique, transport, vente page 3

⁹ Martine Massabie FRANÇOIS et Elisabeth POULAIN. Lexique du commerce international. Bréal. Paris. 2008. page 12.

¹⁰ <https://www.mecalux.fr/blog/logistique-internationale> consulté le 3/11/23 11:00h

¹¹ <https://www.cevalogistics.com/fr/glossaire/logistique-internationale> consulté le 3/11/23 à 13:45h

- Les échanges internationaux font appel à un grand nombre de partenaires. Ce qui implique une organisation parfaite des échanges d'informations, la planification des opérations logistique, un suivi rigoureux de la traçabilité grâce aux documents obligatoires ou optionnels ;
- La conduite des opérations de logistique internationale se pratique en multi modalité. D'où l'impérieux besoin de connaître la nature et la taille des marchandises et des colis, le type d'emballage. D'où une priorité mise sur la gestion par unités de transport intermodal (UTI) ;
- L'exportation et l'importation répondent à des règles juridiques drastiques contenues dans une gamme importante de textes réglementaires. Il faut connaître la législation ou convention en vigueur à chaque étape du processus de logistique internationale ;
- Une bonne maîtrise des phases logistiques optimise les temps de traitement des flux : il existe alors moins de ruptures des charges, grâce à une bonne anticipation des formalités administratives lors des phases d'inter modalité ;
- La gestion rigoureuse des coûts logistiques optimise les coûts des différents prestataires ;
- La maîtrise des risques sécuritaires de la marchandise passe par une minimisation des manipulations, des contrats d'assurance bien adaptés, et, surtout pour les denrées périssables, un respect strict des conditions de transport.

1.3. Activités de la logistique

La logistique d'une manière générale, regroupe l'ensemble des activités mises en œuvre pour assurer la disponibilité d'un bien ou d'un service, à un lieu où le besoin existe, sont les suivantes¹² :

1.3.1. Activité clés de la logistique

1.3.1.1. La logistique et la gestion des achats

La première des activités de la logistique et du transport de marchandises est sans aucun doute la gestion des achats. En effet, il s'agit du point de départ de toute chaîne logistique. Cette activité consiste à recevoir les commandes et les paiements de ses clients afin de mettre en œuvre, par la suite, la logistique du transport de marchandises, cette première étape est capitale. C'est en effet sur la rapidité de la gestion des achats dont dépend le reste de la chaîne logistique.

¹² <https://www.logistique-conseil.fr/quelles-sont-les-4-activites-de-la-logistique.html> consulté le 6/15/23 à 13:20h

Une gestion des achats correctement maîtrisée permettra de mettre en œuvre l’emballage palette picking, puis l’envoi des différents produits à l’acheteur.

1.3.1.2. La logistique et le conditionnement des produits transportés

L’on oublie bien souvent que la logistique et le transport de marchandises sont également une question d’emballage. En effet, l’emballage des produits ainsi transportés permet de s’assurer qu’ils arriveront dans un état impeccable dans les mains du client final. À ce titre, la seconde activité de la logistique consiste à conditionner ainsi les produits qui seront ensuite acheminés vers la destination finale. Pour ce faire, de plus en plus de prestataires de service spécialisé dans la logistique n’hésitent pas à faire usage d’un logiciel emballage palette, et ce, pour accélérer cette activité.

1.3.1.3. La gestion de ses stocks

Aujourd’hui, les consommateurs sont de plus en plus exigeants vis-à-vis des délais de livraison des produits commandés sur internet. Si l’on pensait qu’un délai de livraison d’une semaine était suffisant il y a dix ans, les consommateurs souhaitent désormais recevoir les colis en un à deux jours ouvrés. Pour cette raison, la logistique du transport de marchandises demande d’avoir constamment un œil sur la gestion de ses stocks. En effet, cela permet d’envoyer le plus rapidement possible le produit à l’acheteur, sans avoir à faire attendre celui-ci. Le plus souvent, ces stocks doivent être eux-mêmes conditionnés pour éviter toute perte. L’on utilise alors un emballage sous film rétractable au sein des entrepôts.

1.3.1.4. La gestion de la livraison

La quatrième et dernière activité de la logistique est bien évidemment celle de la gestion de la livraison. Il s’agit même du but ultime de la logistique et de l’entreprise qui en est responsable. Cette étape regroupe plusieurs sous-étapes qui permettront aux produits ainsi achetés d’arriver à sa destination finale. C’est sans aucun doute l’activité qui prend le plus de temps, du fait même des distances qu’il peut y avoir à parcourir.

1.4. Les objectifs de la logistique

L’objectif traditionnel d’un système logistique, plusieurs fois rappelé dans les définitions précédentes (notamment celle d’HESKETTE en 1997, est d’atteindre un niveau de service donnée pour un coût minimum. Il ne doit donc pas masquer les autres objectifs opérationnels de la logistique. Sans classement hiérarchique, ces derniers sont présentés ci-dessous. Ensemble, déterminant la performance logistique :

1.4.1. La réponse optimale au client

Il s'agit de la capacité de l'entreprise à répondre dans les meilleurs délais aux exigences des clients. Depuis plusieurs années, les entreprises s'intéressent à l'efficace consommation de réponse. C'est un ensemble de pratiques et de techniques, tant en marketing qu'en logistique, qui vise à optimiser les assortiments, les promotions et le niveau de service, par une meilleure coopération entre l'industrie et le commerce, l'expérience montre aujourd'hui que L'ECR peut être considérée comme une stratégie à part entière.

1.4.2. La variabilité minimale

Les retards de livraison, les problèmes lors de la fabrication, les livraisons vers un mauvais entrepôt... Peuvent conduire à une forte variabilité dans les processus logistiques, à l'origine de coûts élevés de clients insatisfaits. Les coopérations logistiques et les TIC permettent de réduire la variabilité.

1.4.3. Le stock minimum

Il est nécessaire de faire des efforts pour réduire les stocks, afin de maîtriser les coûts logistiques, sans pour autant sacrifier le niveau de service client. Comme l'a montré Ishikawa, réduire les stocks conduit à mettre en lumière des problèmes que les stocks masquaient auparavant. Malgré tout, il ne faut pas négliger le fait que les stocks sont utiles au fonctionnement d'un système logistique et qu'ils peuvent être financièrement justifiés lorsqu'ils permettent de réaliser d'importantes économies d'échelle dans la production ou dans la livraison.

1.4.4. Consolidation des transports

Ce poste représente un des coûts logistiques le plus fort. Or on sait que le coût de transport est directement lié à la nature du produit, à la taille de cargaison et à la distance, il faudra être attentif au volume transporté. Ce dernier doit être le plus important possible pour que le coût par unité soit le plus faible. La massification des flux est recherchée, tant par les industriels que par les distributeurs.

1.4.5. La qualité

Il faut appliquer à la logistique les principes de total quality management, appliqué en production de façon plus classique et quasi-systématique. Les techniques de brainstorming ou les méthodes statistiques peuvent permettre d'étudier et d'améliorer certains processus logistiques peu efficaces.

1.4.6. La conception du réseau logistique

Concevoir le réseau signifie qu'il faut déterminer le nombre, l'emplacement et les tâches respectives de chaque élément du réseau. Ce dernier est composé des usines, des entrepôts, des plates-formes et des centres de distribution.

1.4.7. Information

Est-il nécessaire de rappeler à quel point la maîtrise, l'échange et la rapidité d'obtention de l'information constituent des éléments clés de la performance. Le rôle des prévisions est aussi à souligner. Par ailleurs, les technologies de l'information et de la communication facilitent aujourd'hui la mise en place de processus logistiques tels que les flux synchrones ou le réapprovisionnement en continu et la gestion partagée des approvisionnements.

1.4.8. Le transport

C'est certainement l'élément le plus ancien, et qui a le plus intéressé les logisticiens. Son cours, malgré une baisse significative, le place toujours en tête des préoccupations. C'est aussi la fonction que les entreprises préfèrent externaliser.

1.4.9. Le stockage

Les décisions concernant le stockage dépendent fondamentalement de la structure du réseau logistique et du niveau de service client retenu. Certes, le montant des capitaux investis dans les stocks et celle de réduire le coût liés au stockage ne doit pas être négligée

1.4.10. L'entreposage

La manutention et l'emballage : bien que ces fonctions paraissent moins nobles que les précédentes, elles ne doivent pas être négligées. Très souvent, les choix effectués dans ces domaines conditionnent la rapidité des livraisons, la qualité des produits et la réalisation d'une véritable traçabilité¹³.

¹³ Pierre Médan- Anne Gratacap Logistique et supply chain management (intégration, collaboration, et risques dans la chaîne logistique global) page 15-17

1.5. Le rôle de la logistique

La logistique est une activité fastidieuse qui consiste à emballer, grouper par catégorie, charger, décharger, transporter, déplacer, stocker, trier et recharger des produits, mais aussi à documenter ces actions, à fournir des données sur le lieu et les situations de stocks, et à améliorer constamment les coûts de manutention, gestion des stocks, entreposage et transport, elle pour but¹⁴ :

-La gestion économique de la production, en supprimant les ruptures de stocks coûteuse et ce grâce à une information constante sur l'état du marché ;

-La réduction des stocks grâce à une rotation accélérée des marchandises entreposées ; la réponse adaptée à une demande très volatile ;

-La mise à disposition du produit chez le client finale dans les délais les plus courts et au meilleur coût de distribution possible ;

-La surveillance et l'amélioration de la qualité de la chaîne qui relie le producteur au consommateur pour parvenir au « zéro défauts » du service rendu¹⁵.

2. Section 2 : présentation de la chaîne logistique**2.1. Définitions de la chaîne logistique**

¹⁴ La supply chain Préface de pascal pouderoux Charles c.poirier /Stephen E. reiter La page 190

¹⁵ Mémoire la chaîne logistique et la gestion des stocks d'une entreprise cas d'étude : IFRI page 10

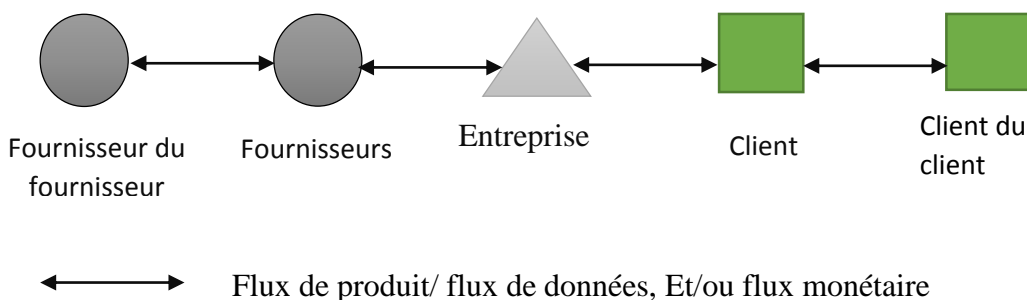
De nombreuses définitions ont été proposées, dans la littérature, pour le terme « chaîne logistique » (supply chain). Parmi ces définitions nous avons sélectionnée quelques-unes :

Définition 1 : la chaîne logistique englobe l'ensemble des opérations réalisées pour fabrication d'un produit ou d'un service allant de l'approvisionnement de la matière première jusqu'à sa livraison au client final. En passant par les étapes d'approvisionnement, de transformation, de stockage, et de distribution¹⁶.

Définition 2 : une supply chain est un réseau d'organisations (fournisseurs, usines, distributeurs, clients, prestataires logistiques...) qui participent à la fabrication, la livraison et la vente d'un produit à un client. Ces organisations échangent entre elles des produits, des informations et de l'argent¹⁷.

Une chaîne logistique est souvent représentée comme une chaîne reliant le fournisseur du fournisseur au client du client (voir figure1)

Figure N°1 : La chaîne logistique



Source : **Rémy le moigne** supply chain management Achat, production, logistique, transport, vente N°2 reste illustration simplifiée. Page 4

2.2.Radiographie d'une chaîne logistique

Une chaîne logistique est le système grâce auquel les entreprises amènent leurs produits et leurs services jusqu'à leurs clients pour plus de clarté, nous la représenterons sous la forme d'un réseau de groupes interdépendants, qui ont en commun la volonté de trouver le moyen le plus efficace d'atteindre leur but, c'est-à-dire le consommateur¹⁸ :

2.2.1Les fournisseurs

¹⁶ Lamia triqui

¹⁷ Khalid chafik, omar boubker, revue marocaine de management logistique et transport N°1, 2016, P45

¹⁸ LA SUPPLY CHAIN, CHARLES C, POIRIER, STEPHEN E, REITER (optimiser la chine logistique et le réseau interentreprises) La page 9 /10/11

Le réseau commence avec les sources capables d'apporter les éléments de base indispensables à la construction d'une chaîne logistique : les matières premières, les fournitures, les produits de base, les sous-ensembles, etc.

Ces sources, nous les appellerons les fournisseurs. On peut inclure les sous-traitants, les fournisseurs, mais cela ne fait que compliquer inutilement un processus simple et risque de compromettre la réussite. Sachant que toutes les entreprises ou presque s'approvisionnent auprès d'un nombre restreint de sources qui leur fournissent 70 à 80 des matières premières à partir desquelles le produit fini est fabriqué ou le service réalisé, on peut dire que ce petit groupe de fournisseurs constitue le premier maillon de la chaîne logistique.

2.2.2. Fabricant

Le deuxième élément est celui qui fabrique, assemble, transforme ou fournit un produit ou un service clairement identifié dans le réseau comme le consommable. Toujours dans un souci de clarté, nous appellerons ce maillon le fabricant pour les produits ou le prestataire pour les services. Cette connexion simple, primaire, offre déjà de nombreuses possibilités d'économie. Le stock de matières premières qui attend, quelque part entre le fournisseur et le fabricant, est une cible évidente.

2.2.3. Distributeur

Il faut maintenant que la chaîne amène le produit jusqu'au consommateur. Bien qu'il y ait de nombreuses façons d'y parvenir, nous nous limiterons à un système de distribution, le cas échéant, et livre les quantités appropriées au point de vente au moment où celui-ci en a besoin. Dans certains réseaux, un grossiste est intégré à la chaîne, qui achète une quantité importante de produits qu'il livre ensuite aux petits commerçants.

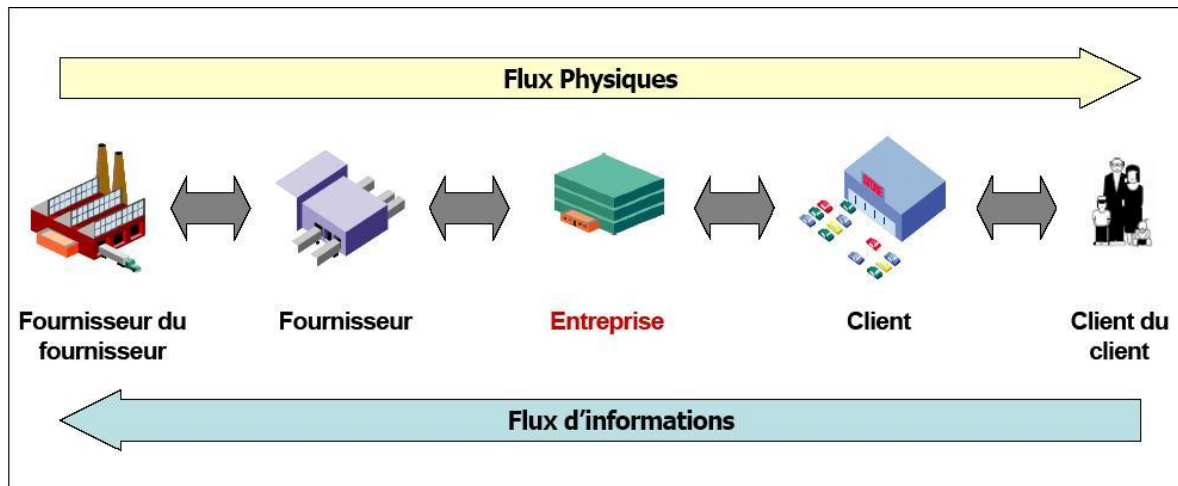
2.2.4. Consommateurs

De leurs rayons ou sur leurs linéaires, les détaillants mettent ensuite le produit à la disposition des acheteurs. Ce groupe comprend aussi bien le commerce de proximité que les grands magasins. Les discounters, les clubs d'achat, les super et hypermarchés où est effectué l'achat final. Bien que la chaîne de distribution se termine là. Le modèle serait incomplet sans un dernier élément : les consommateurs, ce sont eux qui décident en dernier lieu du produit qu'ils vont acheter ce qui détermine l'acte final. Pour ne pas compliquer les choses, nous arrêterons là notre description de la chaîne.

2.3. Les flux de la chaîne logistique

La chaîne logistique est un processus qui englobe 4 grandes étapes. Il s’agit notamment de l’approvisionnement des matières premières, de la fabrication du produit, du stockage et de la distribution ou livraison de celui-ci. Pour harmoniser ces différentes étapes, trois principaux flux sont gérés dans la chaîne logistique. Ceux-ci sont d’ordre physique, informationnel, administratif et financier. Découvrez ici l’essentiel à savoir sur ces différents flux¹⁹ :

Figure N°2 : les différents flux dans une chaîne logistique²⁰



2.3.1. Le flux physique

Dans la chaîne logistique, le flux physique désigne le transport de marchandises. Celui-ci s’opère généralement à différents niveaux. Dans la plupart des cas, il concerne d’abord le transport des produits finis du producteur vers l’entrepôt de stockage du fournisseur. Ensuite, les marchandises vont être transportées de ce lieu où ils sont stockés vers le distributeur.

Ce dernier peut avoir un magasin ou un site de vente en ligne entre autres. La dernière phase du transport se fera enfin du distributeur au client, c’est-à-dire à la livraison du produit. Le nombre de flux physiques d’une chaîne logistique dépend de la nature du produit et de son processus de transformation. En d’autres termes, plus la supply chain est longue, plus les mouvements de marchandises ne seront importants.

2.3.2. Le flux d’informations

¹⁹ <https://www.transports64.fr/quels-sont-les-3-flux-geres-dans-la-chaîne-logistique/> consulté le 10/06/23 à 14:00h

²⁰ <https://www.transports64.fr/quels-sont-les-3-flux-geres-dans-la-chaîne-logistique/> consulté à 10:24 le 10/04/2023

À côté des mouvements de marchandises, il y a aussi le flux d'informations. Le flux d'informations renvoie à une base de données qui renferme certains renseignements. Il s'agit entre autres :

- du type de marchandises ;
- des différents intervenants de la chaîne logistique ;
- des moyens mis à disposition de tous les acteurs ;
- des stratégies logistiques utilisées.

Le flux d'informations géré dans la chaîne logistique regroupe également des données internes de l'entreprise. Il en est de même pour les informations personnelles des clients et de leurs avis. Ces derniers peuvent être recueillis sur les sites internet ou sur les réseaux sociaux.

2.3.3. Les flux financiers et administratifs

Les flux financiers et administratifs regroupent les documents et transactions qui circulent entre les différents acteurs de la chaîne logistique. Cette documentation est relative aux paiements et aux commandes. Compte tenu de la sensibilité de ces éléments, la gestion des flux financiers et administratifs revêt un intérêt capital.

2.4. Les processus de la chaîne logistique

La fonction logistique dans l'entreprise la maîtrise globale des flux de produits, du personnel et d'information en vue de la satisfaction des besoins, de sa clientèle aux meilleures conditions économiques et pour un niveau de service déterminé : le but principal de cette fonction est d'optimiser les sous-système logistique (approvisionnement production , distribution et transport)²¹ :

2.4.1. Le processus Approvisionnement

Le processus Approvisionnement se concentre sur la fourniture de tous les composants nécessaires à la fabrication. Deux grandes phases sont ici à distinguer.

²¹ file:///C:/Users/user/Downloads/Cours_Triqui_Sari_Lamia_%20GI%20611_Chapitre_1.pdf consulté à 1:30h le 09/04/2023

- La première phase consiste à sélectionner les fournisseurs de l'entreprise. Le choix des fournisseurs peut se faire sur différents critères comme : la qualité, le prix, les délais de réapprovisionnement des matières premières ou composants,
- mais aussi leur capacité de production, leur facilité à accepter une demande très variable, leur possibilité de faire évoluer techniquement les composants...
- La seconde phase Les fournisseurs étant déterminés, du processus Approvisionnement consiste à passer les commandes des composants à ces fournisseurs en fonction de la production à réaliser. Il s'agit aussi de vérifier que ces composants sont livrés dans de bonnes conditions, c'est-à-dire de vérifier que la livraison comporte les bons composants, de qualité requise, en quantité conforme et au bon moment.
- Le processus Approvisionnement regroupe ainsi toutes les relations avec les fournisseurs pour assurer les niveaux de stocks en composants et en matière nécessaires et suffisants pour la fabrication

2.4.2. Le processus Production

Le processus Production concerne l'ensemble des transformations que vont subir la matière première et les composants pour réaliser les produits finis de l'entreprise.

- L'objectif du processus Production est de fabriquer les produits conformes en assurant la productivité du système (un taux élevé d'utilisation des ressources mobilisées).
- Les méthodes utilisées pour la gestion de la production cherchent à améliorer le flux des produits dans les ateliers de fabrication à travers la planification et l'ordonnancement, la détermination de la taille optimale des lots de production, la détermination des séries économiques.

2.4.3. Le processus Distribution

- Le processus Distribution concerne la livraison des produits finis aux clients. Le processus de distribution réunit un ensemble d'acteurs distributeurs permettant d'acheminer les produits ou services entre le producteur et le consommateur. Il est notamment caractérisé par sa longueur, et par le nombre des acteurs intermédiaires différents qui y participent. Un réseau de distribution comprend généralement les acheteurs, les grossistes et semi-grossistes et les détaillants.

2.4.4. Le processus Vente

- Le processus Vente, mis en œuvre par le service commercial, développe les relations envers le client (négociation des prix et des délais, enregistrement des commandes, ...) et par extension, recherche une meilleure connaissance du marché.

- Ce processus de l'entreprise est également chargé de définir la demande prévisionnelle et d'intégrer des aspects commerciaux comme la durée de vie du produit pour anticiper l'évolution de ses ventes.

2.5. Le transport dans la chaîne logistique

Le transport de marchandises s'effectue à travers les principaux modes de transport suivants²² :

- transport terrestre : transport routier et transport ferroviaire.
- Transport maritime
- Transport fluvial.
- Transport aérien.

2.5.1. Le transport routier

Ce mode de transport présente de nombreuses qualités :

- Une souplesse d'adaptation grâce au transport porte à porte sans rupture de charge et au transport combiné.
- Une rapidité grâce aux infrastructures routières.
- Une rapidité grâce aux procédures douanières allégées avec notamment le régime fiscal douanier conçu pour faciliter. Ce régime fournit au pays de transit la garantie requise pour couvrir les droits et taxes éligibles de douane.
- Une gamme de services offerts étendue (possibilité de groupe, fret express, cabotage).
- Un rapport vitesse /prix avantageux.

Le transport routier de marchandise est un mode de transport sur route pouvant principalement employer trois types de véhicules tels que les véhicules isolés (camions), les

²² Barbara LYONNET/ marie-Pascale SENNEL LA LOGISTIQUE page 71 /74 (les transports)

véhicules articulés (composés d'un tracteur et d'une semi-remorque, souvent employé pour les transports internationaux) et les trains routiers constitués d'un camion et d'une remorque.

2.5.2. Le transport ferroviaire

Le transport ferroviaire est un mode de transport très utilisé pour de nombreuses marchandises dont les produits métallurgiques, les minerais,, les produits pétroliers ou encore les produits agricoles.

2.5.3. Le transport maritime

Le transport maritime est le mode le plus économique pour les transports de marchandises à gros volumes sur de longue distance. Le transport maritime des marchandises est réalisé à l'aide de différents types de navires utilisés sont définis ci-après :

- Les porte-conteneurs : navires transportant exclusivement des conteneurs.
- Les cargos polyvalents : navires de charge peu spécialisés.
- Les vraquiers ou RO-RO : navires transportant des marchandises roulantes dont le chargement et le déchargement se font via une rampe.
- Les navires frigorifiques : navires transportant des produits périssables.
- Les Gers : navires transportant le gaz ; dans cette catégorie, on distingue également des navires méthaniers et butaniers.

2.5.4. Le transport fluvial

Le transport fluvial est un mode de transport de marchandises qui emploie Les réseau de canaux, de fleuves, de voies et de rivières navigables du territoire national. Ce mode de transport est un mode peu couteux adapté aux marchandises volumineuses.

Le transport fluvial utilise deux grandes familles principales de bateaux :

- L'automoteur, qui a la particularité d'être des bateaux à fond plat adaptés à la navigation sur les fleuves et les canaux.
- Les convois, qui sont constitués d'un pousseur équipé d'un moteur et de barrages qui peuvent être spécialisées ou non.

2.5.5. Le transport arien

Chapitre I : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique

Le transport aérien est un mode de transport généralement employé pour le transport de marchandises dont la valeur est élevée (matériel informatique, médical, audiovisuel, produits de luxe). Les principaux appareils utilisés pour transporter les marchandises sont les appareils tout cargo qui ne transportent que des marchandises et les appareils mixtes (généralement utilisés pour le transport de passagers mais pouvant accueillir, en plus des passagers, du fret)

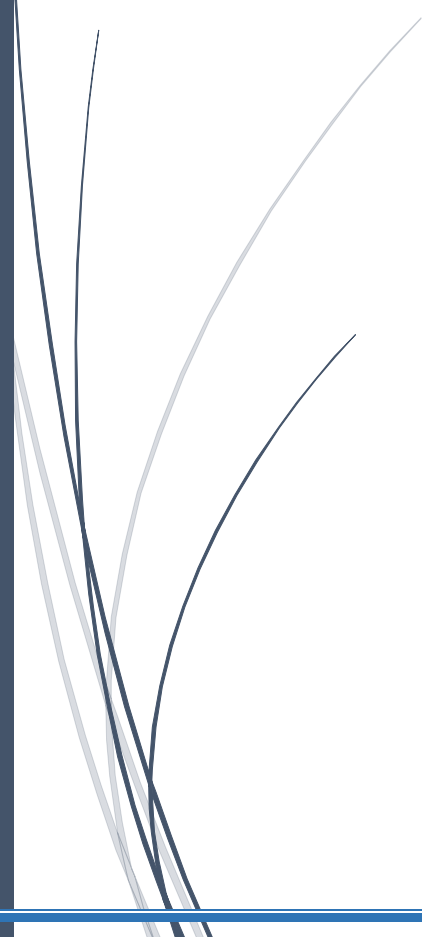
Conclusion

Chapitre I : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique

Dans ce chapitre, nous pouvons conclure que la logistique est une fonction importante à l'entreprise. Est un variable outil de compétitivité qui a pour but d'améliorer la coordination des services de l'entreprise et de les mobiliser pour poursuivre un objectif commun.

D'autre part l'efficacité de la chaîne logistique est devenue un facteur majeur pour l'entreprise car elle contribue à l'optimisation des coûts ce qui permet à l'entreprise de gagner des parts de marché et faire face à la concurrence.

Chapitre II :
Le commerce international et
l'opération d'importation



Introduction

Les enjeux du commerce international sont bien connus à quelques exceptions près, les pays gagnent à commercer entre eux puisque, par rapport à une situation d'autarcie, mondial leur permet d'obtenir certains biens à un prix plus bas (importation) et de découler d'autres biens à prix élevé (exportation)²³.

Pour l'entreprise, le processus d'importation est considéré comme l'élément économique le plus important contribuant à l'efficacité et au mécanisme politique. La productivité, le stockage et le financement de l'entreprise en termes de connaissance des bases du processus d'importation efficace en identifiant les besoins exacts et les délais correspondants, qu'ils soient liés à la décision d'approvisionnement ou à la décision de financement et le mode de paiement de la valeur de celui-ci. Pour importer, il était donc nécessaire de comprendre les principaux éléments qui constituent tout processus d'importation réussi financièrement et économiquement²⁴.

A travers ce chapitre nous allons aborder le commerce international en première section : ses théories, ses techniques et instruments de paiement, ses principales institutions internationales, incoterms. Ensuite, une deuxième section est dédiée à l'opération d'importation ou on évoquera les étapes suivies pour l'achat d'un produit à l'international.

²³ Jaime de milo -jean-marie GARETHER «commerce international» théories et applications, page 3, édition 9 année 1997

²⁴

<https://mail.google.com/mail/u/0/?pli=1#inbox/FMfcgzGwHVRIWrhhZLPqsdkMPczTSFlg?projector=1&messagePartId=0.1> consulté le 5/11/23 à 12:30h

1. Section 1 : généralité sur le commerce international

1.1. Evolution de la structure du commerce international

La période 1800-1913

Le grand tournant dans l'histoire du commerce international eut lieu vers le milieu du XIXe siècle, il est estimé qu'en termes réels, le commerce s'accrut de 135 entre 1800 et 1840, quadrupla entre 1840 et 1870, Doubla entre 1870 et 1900, Et augmenta encore de 50% entre 1901 et 1913. La cause principale de cette croissance fut le développement du chemin de fer qui réduisit le cout de transport terrestre entre 85% et 95%.²⁵

La période 2000-2001

En 2000 et 2001, interviennent la crise de la bulle internet et l'intégration de la chine au sein de L'OMC ; ce qui marque le début d'une nouvelle ère de commerce international

La valeur des exportations mondiales de marchandises a progressé de 12,5. Et les exportations de services commerciaux ont augmenté de 6% la valeur des exportations de combustibles a augmenté très fortement, surtout par le fait que le prix du pétrole brut a atteint son plus haut niveau depuis 1985. La croissance a aussi été très importante pour le matériel de bureau et des équipements de télécommunication.²⁶

La période 2003- 2015

La crise globale de 2007-2008 a causé une chute économique aux états unis qui a causé un effondrement brutal du commerce international, entraînant ainsi une récession de l'économie mondiale ; et qui a touché beaucoup plus les pays développées ce par la baisse de la demande de produits manufacturés et des matières premières.

La période 2022-2023

Le commerce international évolue en 2012 au-dessus de son rythme moyen observé au cours de la période précédente, et depuis 2015 le commerce international a progressé à un rythme inférieur q celui de PIB.

²⁵ Commerce international théories et application « jai me de melo- jean- marie Grether page 9 année 1997

²⁶ <http://journals.opendition.org>

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Le commerce mondial devrait marquer le pas au deuxième semestre de 2022 et rester en demi-teinte en 2023 dans une économie mondiale grevée par de multiples chocs. Les économistes de l'OMC tablent actuellement sur une croissance du volume du commerce mondial des marchandises de 3,5% en 2022 — soit légèrement supérieure à la hausse de 3,0% prévue en avril. Pour 2023, cependant, ils prévoient une augmentation de 1,0% — chiffre en forte baisse par rapport à l'estimation précédente de 3,4%.

La demande d'importations devrait faiblir sous l'effet d'un ralentissement de la croissance provoqué par divers facteurs dans les grandes économies. En Europe, la hausse des prix de l'énergie résultant de la guerre russo-ukrainienne entraînera une compression des dépenses des ménages et une augmentation des coûts dans le secteur manufacturier. Aux États-Unis, le resserrement de la politique monétaire aura des répercussions sur les dépenses sensibles aux taux d'intérêt dans les domaines du logement, de l'automobile et de l'investissement en capital fixe par exemple. La Chine reste confrontée à de nouvelles flambées de COVID-19 et à des perturbations de la production associées à une faible demande extérieure. Enfin, le gonflement de la facture des importations de combustibles, de produits alimentaires et d'engrais pourrait se traduire par une insécurité alimentaire et un surendettement dans les pays en développement.²⁷

1.2. Définition

Définition 1 : Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques²⁸.

Définition 2 : Le commerce international peut se définir comme l'ensemble des transactions d'affaires qui traversent les frontières nationales, que ces transactions aient trait à des produits, à des services, à des capitaux ou à des personnes²⁹.

Définition 3 : Le commerce international a joué un rôle décisif dans la naissance et l'expansion du capitalisme. Il continue d'être un vecteur essentiel du développement de certaines nations, les nouveaux pays industrialisés, qui ne peuvent plus être considérés comme appartenant au tiers monde en grande partie grâce au développement de leurs exportations. Enfin, il est le

²⁷ https://www.wto.org/french/news_f/pres22_f/pr909_f.htm

²⁸ Michel RAINELL « le commerce international » 7^{eme} édition, édition la découverte. 2000. p04

²⁹ Michel RAINELL « le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 262.

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

moteur essentiel du renouvellement du tissu productif dans les pays d'ancienne industrialisation.

1.3. Les grandes théories du commerce international

1.3.1. La théorie fondée sur les différences internationales de coûts

Les approches principales de cette théorie :

1.3.1.1 La théorie de l'avantage absolu d'ADAM SMITH en 1776

ADAM SMITH explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation³⁰.

1.3.1.2 La théorie de l'avantage comparatif chez DAVID RICARDO 181

Le modèle de David Ricardo n'est pas le premier historiquement mais c'est l'un des plus célèbres. Il repose sur un principe explicatif dit des « des avantages comparatifs » qui demeure une référence fondamentale pour la théorie du commerce international.

L'avantage comparatif : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle il détient l'avantage comparatif le plus élevé ou le désavantage comparatif le plus faible³¹.

1.3.1.3 La théorie de d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson) 1919

Dans les théories précédentes, on n'a retenu que le fondement de l'échange entre deux nations données, portant sur deux produits, n'est réalisable que si leurs prix relatifs ne sont pas identiques. Le théorème d'Heckscher-Ohlin, chaque pays à une production orientée vers la marchandise qui utilise de manière intensive le facteur dont il est bien doté et il tend à l'exporter. Ainsi A exportera des automobiles, B du textile et bien sûr, chaque pays importera le bien produit par l'autre³².

1.3.2. La Théorie fondée sur les différences internationales de Technologie

³⁰ Michel Rainelli Le commerce international..7° édition. Page49

³¹ Michel RAINELLI La nouvelle théorie du commerce international edition 9 page 43

³² <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/finance-perso/epargne-et-placement/epargne/la-theorie-du-cycle-de-vie/> consulté le 5/08§23 à 00:01h

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Cette théorie considère la RD comme étant déterminant des échanges internationaux. Elle apparaît à partir des années 60(1966) sous forme de cycle vie du produit CVP.

Raymond Veron prend en compte l'évolution des conditions de production des biens, il montre que la stratégie d'internationalisation d'une entreprise se met en place de manière différenciée, tout au long du cycle de vie des produits. Pour montrer cela, il prend le cas des Etats-Unis et développe la théorie du cycle de vie du produit dans une dimension internationale.

1.3.3. La nouvelle théorie du commerce international avec PAUL KRUGMAN³³

Elle s'est achevée à la fin des années 70, apparaît comme une suite au model HOS qui n'arrive pas à expliquer l'importance du commerce international interbranche (importation et exportation d'un même produit) et l'existence des échanges entre les pays développés dont les dotations factorielles sont proches.

Les théories précédentes considèrent que le marché est parfait, mais PAUL KRUGMAN, un des fondateurs de la nouvelle théorie du CI, démontre le contraire, en mettant en évidence le rôle majeur que jouent les différents facteurs qui rendent ce marché imparfait. Il distingue entre 2 variations ;

a. Les rendements d'échelle croissant

Les théories précédentes considèrent que les rendements d'échelle sont constants. Dans ce cas, la spécialisation des nations est déterminée par :

- La variation des techniques utilisées (RICARDO) ;
- La variation des dotations relatives des facteurs de production (HOS).

La nouvelle théorie distingue entre les économies d'échelle internes et les économies d'échelle externes

- Dans le cas d'économies d'échelles internes

La production est influencée par la taille de la firme. Ce qui conduit à la disparition de la concurrence.

³³ Mémoire de fin cycle dans le cadre de d'obtention du diplôme du mastère « déroulement d'une opération d'importation »réalisé par HANNOU Wafa. Page .2018/2019

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Supposons deux pays A et B, ne sont distingués que par le taux de salaire, donc par le coût de production.

Supposons que le taux de salaire de A est plus élevé que celui de B. Dans ce cas le commerce international conduit à la disparition de la firme localisée en A tandis que la firme se trouvant en B approvisionnera les deux pays. Si tous les marchés sont comme ça, chaque bien ne sera produit que par une seule firme.

-dans le cas d'économies d'échelles externes

L'efficacité de la firme est influencée par la taille du secteur. Dans ce cas elles peuvent garder la même taille et voir leurs coûts de production diminué suite à une augmentation de la production globale, car le coût unitaire de production dépend de la taille du secteur, et non pas spécialement de celle de la firme.

Ainsi une nation entrée la première dans la production d'un bien donné ne pourra pas être concurrencée par une autre avantagée uniquement par un faible taux de salaire.

b. La différenciation des produits

Les hypothèses traditionnelles supposent que les produits sont homogènes. Seulement la nouvelle théorie repose sur le fait que le consommateur différencie les produits. Alors sur le marché, les firmes utilisent tous les moyens disponibles pour se distinguer de la concurrence.

Ce qui peut amener le consommateur à préférer un produit extérieur alors qu'il existe déjà à l'intérieure tout simplement parce qu'il est différent. Et c'est cela qui explique le commerce international interbranche.

1.4. Les organisations mondiales du commerce international

1.4.1. OMC (organisation mondiale de commerce)

L'organisation mondiale du commerce, né en 1995 à la suite du GATT l'OMC a pour objectifs de libéraliser le commerce en constituant un cadre pour la négociation des grandes accords commerciaux, le règlement des différends, aide les états en développement et assure un lien avec tous les autres organismes internationaux.³⁴

1.4.2.FMI : (fonds monétaire international)

³⁴ Commerce international Ghislaine LEGRAND. Hubert MARTINI. Page 2. 2^{ème} édition. Année 2008

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Le FMI a été créé en juillet 1944 lors d'une conférence des nations à Bretton Woods. Pour organiser les relations monétaires internationales. Aujourd'hui le rôle de FMI consiste à aider les pays qui font la demande soit techniquement dans la gestion de leurs problèmes d'endettement, soit financièrement en accordant des crédits internationaux.³⁵

1.4.3. La banque mondiale (BM)

Elle a été créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (la banque internationale pour la reconstruction et développement) spécialisée dans le financement des projets d'infrastructure. LAIDI (association internationale pour le développement) qui permet des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement.³⁶

1.5. Les moyens de paiement du commerce international

1.5.1. Les instruments de paiement du commerce international³⁷

L'instrument de paiement est la forme matérielle permettant d'éteindre une dette (pièces, chèques, virement...)

1.5.1.1 Le chèque Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères peu coûteux et très répandu dans le monde.

1.5.1.2 Le virement

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé : le débiteur l'acheteur l'importateur donne l'ordre à son banquier de payer son créancier l'exportateur par virement :

Il s'agit d'un moyen peu coûteux ; très rapide grâce au télex ou au système Swift ; sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition ; néanmoins ; deux inconvénients demeurent : l'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur ; et il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devises étrangères. Le virement est rapide, pas cher, facile et fonctionne 24h/24 et 365jrs/AN.

1.5.1.3 La lettre de change (traite)

³⁵ www.imf.org consulté le 12/11/2023 à 11h

³⁶ www.worldbank.org consulté le 12/11/2023 à 11:30h

³⁷ Management des opérations de commerce international importer exporter Ghislaine LEGRAND Hubert MARTINI page 96-97. 8^{ème} édition année

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

IL s'agit d'un écrit par lequel l'explorateur (le tireur) donne l'ordre à son client (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : dénomination de lettre de change ; le mandat de payer une somme déterminée ; le nom du tire ; l'échéance ; le lieu de paiement ; la date et le lieu de création de l'effet ; le nom bénéficiaire et la signature du tireur : par ce moyen de paiement ; le vendeur accord a son client un délai de paiement plus ou moins long.

1.5.2. Les techniques de paiement du commerce international

La technique de paiement est une procédure de recouvrement permettant de collecter avec plus ou moins de sûreté les instruments de paiement.

1.5.2.1 La remise (encaissement documentaire)

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu manda dune exportateur le vendeur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque, cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522).³⁸

1.5.2.2. Le crédit documentaire (Credoc)

Il s'agit de l'engagement irritable d'une banque de payer à vue ou à échéance un bénéficiaire le vendeur contre remise de documents représentatifs de l'opération commerciale. Seule la stricte conformité des documents a l'engagement bancaire permet d'obtenir le paiement crédit documentaire. C'est une technique pratiquée depuis plusieurs siècles. Afin d'uniformiser les pratiques et le sens des termes, la chambre de commerce internationale a adopté en 1933 la première édition des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires. La dernière version date de 2007, les RUU 600.³⁹

1.5.2.3. La lettre de crédit stand-by

Il s'agit d'un engagement irrévocable de paiement à première demande émis par la banque émettrice à la demande de l'importateur en faveur de son fournisseur étranger qui ne

³⁸ Techniques de commerce international Hubert MARTINI. Page 181 Année 2017

³⁹ Techniques de commerce international Hubert MARTINI. Page184 Année 2017

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

pourra être actionnée par ce dernier qu'en cas de défaut de paiement de l'acheteur importateur et fournisseur sont dans une relation d'open accout Sécurisée par la LCSB⁴⁰.

1.6. Les incoterms

1.6.1. Présentation des incoterms

La répartition des frais et des risques liés au transport de la marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les incoterms (international commercial terms) ou CIV (conditions internationales de vente). « Les incoterms ont été définis par la chambre de commerce internationale. Leur dernière révision date de l'année 2000. Ils définissent de façon un informe les points de transfert de frais et les points de transfert de risques »⁴¹.

1.6.2. Définition des incoterms

Le mot INCOTERM provient de « international commercial terms » ; les incoterms ont été mis en place par la chambre de commerce internationale. Ils précisent le point du transfert des couts, des risques et de ses responsabilités lors d'une vente internationale entre le vendeur et l'acheteur⁴².

1.6.3. La classification des INCOTERMS

Depuis le 1er Janvier 2011, les incoterms 2000 sont devenus les incoterms ICC 2010.

Il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présenter comme suit ⁴³:

•EXW (EX Works)

Le vendeur a le minimum de responsabilités, sa seule obligation étant de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans son usine. Tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont a la charge de

⁴⁰ Gestion des opérations import-Export. Ghislane LEGRAND.Hurbart MARTINI. L'année 2008 Page 179.

⁴¹ Management des opérations de commerce international import-export. 8e édition. Page 8.

⁴² Technique de commerce international, MARTIMI Hurbert, page 59, a jour au 1 septembre 2017

⁴³ Mémoire fin de cycle. Le financement du commerce extérieur » réalisé par KADI Bilal, LAZRI Souhila. 2019/2020. Page 18/20

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

l'acheteur qui fournit également le véhicule, sauf convention contraire, l'acheteur est responsable du changement. La mise sous douane exports est à la charge de l'acheteur.

•FCA (Free-Carrier)

L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur, il doit acquitter le prix du transport de puis l'entrepôt du transporteur jusqu'au lieu de livraison. Le vendeur doit livrer les marchandises au transporteur désigné par l'acheteur, c'est au moment où le transporteur prend en charge la marchandise qu'intervient le transfert des frais et risques. En cas de camion complet, conteneur complet, le vendeur est responsable du chargement, et l'acheteur du déchargement à leurs propres frais et risques. Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge du vendeur.

•FAS (Free Alongside Ship)

Le vendeur a pour obligations de livrer la marchandise le long du navire sur le quai ou dans les allèges. L'acheteur doit supporter tous les frais, il désigne le navire, paie le fretmaritime. Tous les frais et risques de perte ou de dommage inhérents au transport de marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont a la charge de l'acheteur.

Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge de vendeur.

•FOB (Free On Bord)

Le vendeur doit mettre la marchandise à bord du navire au port d'embarquement convenu dans le contrat de vente. Il doit s'occuper des formalités d'exportation et met sous douane la marchandise en vue de son exportation. C'est l'acheteur qui choisit le navire et paie le fret maritime, dès que la marchandise passe en état le bastingage du navire, les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

•CFR (Cost and Freight)

Le vendeur choisit le navire et paie le fret maritime jusqu'au port de destination convenu. Il est également responsable du changement sur navire et des formalités d'exportation Il met sous douane la marchandise en vue de son exportation dès que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages aux marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur.

•CIF (Cost, Insurance and Freight)

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Il ressemble au CFR, mais le vendeur a l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours de transport maritime, et c'est lui qui paie la prime. Il doit au minimum souscrire une assurance FPA

(Franchise d'Avaries Particulières) sur la valeur CFR majorée de 10%. Elle doit être libellée dans la monnaie du contrat. Dès que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages des marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés à l'acheteur.

•CPT (Carriage Paid to)

Le transporteur est choisi par le vendeur qui paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu. Dès que la marchandise est remise au transporteur, c'est l'acheteur qui prend en charge les risques d'avarie ou de perte de marchandise, ainsi que l'augmentation des coûts en cours de transport.

Le chargement et la mise sous douane sont à la charge de l'exportateur, le dédouanement et le déchargement sont à la charge de l'acheteur.

•CIP (Carriage, Insurance, Paid to)

En plus des obligations du CPT, le vendeur doit fournir une assurance transport contre les risques d'avaries ou de perte de la marchandise pendant le transport.

Elle doit couvrir au minimum le prix des marchandises majoré de 10%.

•DDP (Delivered Duty Paid)

Cet incoterm implique l'obligation maximum pour le vendeur ; C'est le vendeur qui s'occupe de tout, il doit commander et payer le transport, et aussi il doit dédouaner les marchandises à l'import, payer les droits et taxes exigibles, il est responsable de tous les risques et frais jusqu'à la livraison chez l'acheteur.

•DAP (Delivered at place)

Le vendeur doit livrer les marchandises en mettant à la disposition de l'acheteur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu si spécifié, au lieu de destination convenu, à la date ou dans les délais convenus.

1.6.4. Rôles des incoterms

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons⁴⁴ :

-Première fonction : dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.

-Le deuxième rôle est de déterminer le lieu de transfert des risques.

-La troisième fonction concerne la fourniture des documents et des informations

1.6.5. Le choix de l'incoterm

Le choix des incoterms résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques⁴⁵.

⁴⁴ Mémoire fin de cycle. Le financement du commerce extérieur » réalisé par KADI Bilal, LAZRI Souhila. 2019/2020

⁴⁵ Gestion des opérations import-export Ghislaine LEGRAND PAGE 10. 2008

2. Section 2 : L'opération d'importation

2.1. Définition de l'importation

Définition 1 : Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital)⁴⁶.

Définition 2 : une importation est un bien, un produit ou un service provenant d'un autre pays. La personne ou l'entreprise qui apporte le produit dans le pays est l'importateur. La personne ou l'entreprise qui expédie le produit à l'étranger est l'exportateur. On exige souvent des tarifs sur les produits importés. Il s'agit de frais imposés par les agences en douane⁴⁷.

2.2. Le déroulement du processus d'importation

2.2.1. La naissance et l'expression du besoin

Sur la base du programme de production mensualisé et des nomenclatures 'produits', les besoins bruts sont déterminés par la structure Gestion des stocks.

La structure 'commercial' procède alors au calcul des besoins nets, en tenant compte :

- Des stocks 'ateliers' que l'ordonnancement doit communiquer ;
- Des stocks 'magasins' ;
- Des encours de livraison (reliquats de commandes ou de contrats, dossiers transit, encours de réception...)⁴⁸.

2.2.2. La classification des besoins⁴⁹

- Besoin indépendant : qui s'exprime de façon externe et aléatoire à l'entreprise, tel que les produits finis.
- Besoin dépendant : c'est un besoin qui peut être calculé d'une façon déterministe à partir des besoins indépendants, tel que les matières premières etc...

⁴⁶ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/importation.html>

⁴⁷ <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires:glossaire/importation>

⁴⁸ Document interne de L'ENIEM

⁴⁹ <https://www.petite-entreprise.net/P-3080-83-G1-definition-material-requirement-planning-mrp-ou-planification-des-besoins-en-composants.html>

2.2.3. La préparation du listing d'achat

Les besoins d'achat sont exprimés dans un tableau qui est appelé listing en fonction des prévisions qui sont préparés au sein du service concerné (maintenance, production ou magasin).

Le listing contient les indications suivantes :

- Le titre : le nom et le type de l'équipement, le nom et l'adresse du fournisseur.
- Le nombre d'article à commander : désignation des articles, la fréquence, la quantité et la date de livraison.
- Le concerné prépare le listing et le transmet au magasin central pour sa correction et le calcul du besoin net qui est repris sur un document situation des stocks. Le listing rectifié (quantité, conformité des codes et désignation) qui constitue la demande d'achat⁵⁰.

2.2.4. Le programme d'importation

Un programme d'importation c'est la réponse aux besoins et aux exigences des souhaitées par l'entreprise, les quantités demandées et les détails d'embarquement. Jusqu'à la réception définitive de la marchandise.

Pour obtenir le programme d'importation, il faut conclure un programme d'approvisionnement (les produits et les quantités prévues).

Pour cela l'importateur peut exiger un fichier technique détaillé sur les produits demandés accompagnés d'un échantillon⁵¹.

2.2.5. Cahier des charges⁵²

Le cahier des charges, également appelé CDC, est un document élaboré lors du cadrage d'un projet. Ainsi, il permet de formaliser les besoins, les objectifs, les contraintes, les fonctionnalités attendues, les délais et le budget prévisionnel.

C'est généralement le chef de projet qui est en charge de la rédaction d'un cahier des charges, bien qu'il puisse être élaboré en externe par un prestataire.

⁵⁰ Mémoire fin de cycle « procédure d'importation dans les entreprises nationales algériennes réalisé par:ASSI Aziz, BOUKACEM Yougourten, Année 2018

⁵¹ Mémoire fin de cycle « description d'une opération de matière première» réalise par MEBREK ASSIA. LOUNNACI djediga ; année 2021/2022

⁵² <https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-de-projet/cahier-des-charges> consulté le 15/8/23 à 17:00H

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Le cahier des charges permet :

- de réfléchir à ses objectifs et de les définir. Vous pourrez par la suite déterminer les éléments qui devront être présents pour y répondre ;
- de définir les priorités du projet ;
- d'aider les interlocuteurs à vous conseiller au mieux ;
- d'estimer le budget et les délais nécessaires à la bonne réalisation du projet ;
- d'établir un plan de charge pour piloter la gestion de ses ressources.

Concrètement, le cahier des charges a pour fonction de servir de base pour la planification et le pilotage du projet.

On recense deux types de cahiers des charges :

- Le cahier des charges fonctionnel** : il vise à dessiner les contours d'un projet. Il permet de définir les besoins auxquels le futur produit devra répondre, en termes de fonctionnalités. Il sera par la suite transmis pour servir de base au cahier des charges technique, qui traduit les besoins fonctionnels en spécifications techniques.
- Le cahier des charges technique** : il met l'accent sur la partie technique du développement du projet. Il traduit les besoins fonctionnels en exigences techniques, et fait ressortir les différentes contraintes. Ce document est indispensable au travail des développeurs, afin de maximiser les chances de répondre précisément aux besoins.

2.2.6. Rechercher des fournisseurs

Une entreprise peut avoir besoin de rechercher des nouveaux fournisseurs, tout simplement parce qu'elle vient de se créer ou que son fournisseur habituel n'est plus en mesure de la satisfaire. Elle voudra souvent dans ce cas trouver moins cher, de meilleure qualité, avec des délais de livraison plus courts, ou encore simplement élargir ses sources d'approvisionnement. Ce processus, qui consiste à chercher les meilleurs fournisseurs⁵³.

Plusieurs outils sont utilisés par l'entreprise lors de la recherche de fournisseurs. On distingue les sources classiques et les sources informatisées (internet).

⁵³ <https://www.creer-gerer-entreprendre.fr/6-la-gestion-de-lentreprise/6-8-le-pilotage-de-lentreprise/recherche-des-nouveaux-fournisseurs/> consulter à 12 :21h 15/10/23

2.2.6.1 Les sources classiques

Les sources sont variées et peuvent être les suivantes⁵⁴ :

- Annuaire d'entreprise tels que Kompass ou Dun and Bradstreet ;
- Annuaire ligne, les pages jaunes professionnelles ;
- Catalogue des salons internationaux où il est possible de retrouver les coordonnées des exposants ;
- Les sites internet, les places de marché ;
- Les fédérations professionnelles, les syndicats professionnels ;
- Les organismes institutionnels tels que les chambres de commerce ;
- La presse professionnelle :

2.2.6.2. Les sources modernes

-Internet : l'internet est un réseau informatique mondial qui permet à ses utilisateurs, appelés internautes de communiquer entre eux à l'échelle de planète. Tous les jours de nouveaux sites se rajoutent sur Internet dans le seul but de faciliter la transmission d'informations de toutes sortes, y compris : les pays, les gouvernements et leurs services, les exportateurs, les banques, les importateurs, les services de courrier, la technologie, la culture, la politique... ect, exemple : pour trouver le bon fournisseur, vous pouvez tout d'abord vous rendre sur internet à l'aide des principaux moteurs de recherche ou des sites de vente en ligne .

2.2.7. Sélectionnez des fournisseurs

La sélection des fournisseurs est un processus qui réduit progressivement le nombre de candidats possibles pour ne choisir, à la fin, qu'un nombre limité de fournisseurs

Définir le panel fournisseurs Sur la base de la stratégie achat, l'acheteur doit mettre à jour son panel fournisseurs (supplier portfolio). Le panel fournisseurs est la liste des fournisseurs qui sont autorisés, et susceptibles de travailler pour l'entreprise⁵⁵.

⁵⁴ Commerce international, Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, 2e édition page 88

⁵⁵ Supply chain management. Rémy LE MOIGNE. Page 57. Année

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Tout au long du processus de sourcing, l'acheteur peut être amené à solliciter ses fournisseurs potentiels en vue d'obtenir des informations. On distingue trois types de demandes :

-les demandes d'information qui visent à obtenir, de la part d'un fournisseur, des informations sur la société, ses produits et ses services, les demandes d'informations sur la société, ses produits et ses services. Les demandes d'information ne sont pas nécessairement suivies de demandes de proposition ou de demandes de devis ;

-les demandes de proposition ou appels d'offres ou appels d'offre ou qui visent à recevoir de la part des fournisseurs une proposition commerciale et technique qui réponde à un cahier des charges ;

-les demandes de devis qui sont de simples demandes de prix pour des produits généralement assez ouverts et dont les spécifications sont connues.

Consulter les fournisseurs

L'appel d'offres est une méthode répandue de sélection d'un fournisseur. Le processus d'appel d'offre nécessite toutefois un travail important pour l'acheteur et le prescripteur, et n'est donc pas toujours adapté lorsque le volume d'achat concerné est faible.

L'appel d'offre est généralement constitué de différents chapitres :

-une présentation de société ;

-une description de l'objectif de la consultation : date limite de remise de la réponse à l'appel d'offres, critères de sélection, coordonnées des personnes à contacter ;

-une description du format attendu de la réponse afin de pouvoir, en particulier, comparer les différents offres : décomposition du prix ;

-le cahier des charges ;

-les conditions générales d'achat.

Une fois rédigé, l'appel d'offre est envoyé aux fournisseurs du panel qui sont concernés.

Enfin, il prépare le dossier de négociation (cahier des charges, analyse de la valeur, liste de questions...).

2.2.8. Négocier un contrat d'import/export

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Définition : La négociation est une activité qui met face à face deux ou plusieurs acteurs qui, confronté à la fois à des divergences et des interdépendances, choisissent de rechercher volontairement une solution mutuellement acceptable qui leur permette de créer, de développer ou maintenir une relation commerciale⁵⁶.

2.2.8.1. Les étapes clés de la négociation⁵⁷

2.2.8.1.1. Négociez les Incoterms

Les Incoterms (International Commercial Terms) correspondent aux conditions internationales de vente que le vendeur et l'acheteur peuvent stipuler dans leur contrat. Ils déterminent les obligations réciproques des parties au contrat, la répartition des coûts de transport, ainsi que le lieu de livraison qui représente le point de transfert des risques du vendeur à l'acheteur. Le choix d'un Incoterm résulte de la négociation, des habitudes de marchés et des pratiques de la concurrence.

2.2.8.1.2. Négociez transport, douane et TVA

Air, mer, rail, route... le choix du mode de transport dépend de la nature, du volume des biens à expédier, de la distance à parcourir, etc. La solution doit être trouvée pour un acheminement en toute sécurité, dans le délai fixé, en maîtrisant les coûts. Il faut aussi prévoir les formalités douanières et les règles sur la TVA, qui varient selon que l'échange a lieu ou non au sein de l'Union européenne.

2.2.8.1.3 Négociez la devise

Hors de la zone euro, le choix de la devise de facturation fait partie de la négociation avec le partenaire commercial : il s'agit de décider qui, du vendeur ou de l'acheteur, supporte le risque de change.

2.2.8.1.4. Négociez le moyen de paiement

Chèque, effet de commerce, virement, remise documentaire, crédit documentaire... ces moyens de paiement présentent des degrés de souplesse et de fiabilité différents pour

⁵⁶ Commerce international, Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, 2e Edition, page 85.

⁵⁷<https://banqueentreprise.bnpparibas/explorer/international/negocier-son-contrat-cl0puzelj0dimportexport-cl0puzelj000i0u5v6ypz0zek?fbclid>

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

l'exportateur et l'importateur. Le choix d'un moyen de paiement se fait aussi en fonction des risques politiques et économiques, de la banque de l'acheteur.

2.3. Elaboration du contrat commercial

2.3.1. Définition du contrat

Un contrat commercial, appelé aussi « acte commercial », est un document qui régit les rapports entre un vendeur et un acheteur dans le cadre d'une activité de commerce. En clair, pour qu'un contrat soit qualifié de « commercial », il doit être conclu par un commerçant ou son objet doit être commercial⁵⁸.

2.3.2. Les forme du contrat

Tout contrat commercial doit être structure en un ensemble de clause à savoir⁵⁹ :

- Les clauses commerciales

Elles décrivent la nature du marché (prestations du service, étude, assistance technique et fourniture de biens d'équipements) et les spécifications techniques de biens objet du contrat.

Elles reprennent également l'identification des parties contractantes (d'énonciation, signatures).

- Les clauses financières

Elles présentent le montant global du marché le montant de la part transférable, ainsi que les modalités de paiement et la domiciliation bancaire des contractants.

- Les clauses juridiques

Elles déterminent tous les articles qui fixent les droits et les obligations de chaque partie du contrat. A défaut d'un règlement des différends à l'amiable, les parties du contrat pourraient envisager le recours à l'arbitrage de la chambre du commerce internationale

Dont les tribunaux compétents seront déterminés par ces clauses.

2.4. Les risques liés à l'importation

⁵⁸ <https://www.leblogdudirigeant.com/les-contrats-commerciaux/>

⁵⁹ Mémoire fin d'étude « études du processus d'importation de matière première dans les entreprises nationale algérienne » réalisé par SLAMANI said. 2020/2021.

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

On peut classer ces risques en plusieurs groupes⁶⁰ :

2.4.1 Le risque commercial

Dans un contrat commercial, les deux parties peuvent se mettre d'accord sur le versement d'un acompte surtout s'il s'agit de la prévention contre les risques à deux sens, car même l'acheteur doit se couvrir dans la mesure où il peut effectuer le paiement d'une marchandise non conforme ou d'une commande défectueuse ou invendable, il peut aussi trouver des difficultés dans la récupération des avances qu'il aura déjà versés à son fournisseur à cause des législations du gouvernement, donc on remarque que le risque politique est omniprésent même chez l'acheteur.

2.4.2. Le risque de fabrication

Ce risque se présente sous la forme de l'incapacité du vendeur à accomplir ses engagements, et réaliser la commande selon les besoins de l'acheteur. Cette interruption technique peut perturber l'importateur puisqu'il sera obligé de trouver un autre vendeur qui répond exactement à ses besoins, et aussi satisfaire les commandes de la clientèle non satisfaite et éviter le risque de rupture de stocks. Pour se prémunir contre le risque, l'acheteur peut recourir aux garanties bancaires.

2.4.3. Le risque politique

Ce risque provient au cas où le pays du vendeur déciderait de suspendre les relations avec le pays de l'acheteur, et aussi interdire tout transfert à destination de ce pays. Si l'acheteur a déjà versé un acompte à son fournisseur, il risque de ne pas être remboursé.

⁶⁰ « Gestion des opérations d'import/export BTS 1ère année » 3ème éditions. Broclin de Thierry Leufeuve, Jaouad Filali, Jean Escolano, Valérie Tirvert. page 49

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons d'abord étudié les généralités sur le commerce international, en nous concentrant sur diverses théories de différents économistes. Ainsi que les principales institutions internationales et leur rôle dans les échanges commerciaux, Puis les différentes techniques de paiement utilisées lors d'une transaction commerciale internationale. Ensuite, nous avons étudié les principales étapes suivies par l'entreprise pour l'achat d'un produit à l'international, et les risques qui peuvent être confrontés par l'entreprise durant une opération d'importation.

Chapitre III:

*Le déroulement d'une opération d'importation
de peinture en poudre blanc bleute au sein de
l'ENIEM*

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

Introduction

Notre étude de cas focalise et étudie le processus d'importation du peinture blanc bleute sein de l'unité froid ENIEM d'oued Aissi, en passant par le service d'achat jusqu'à l'arrivée service transit et dédouanement à savoir le mode de transport, incoterms, l'assurance et le mode de paiement utilisé.

Mais avant d'aborder notre sujet nous allons commencer par présenter historique de l'entreprise ainsi que son organisation et ses unités. Ensuite nous allons présenter le déroulement de l'opération d'importation à ENIEM, passant par service gestion de stock jusqu'à l'arrivée au service de transit et dédouanement.

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

1 Section 01 : Présentation de l'ENIEM

1.1 Création de l'ENIEM

ENIEM : entreprise national des industries de l'électro-ménager, est une entreprise publique économique de droit Algérien constituée le 02 janvier 1983 mais qui existe depuis 1974 sous tutelle de l'Entreprise SONELEC.

ENIEM se trouve à une dizaine de kilomètre à l'Est de Tizi-Ouzou et Précisément a la zone industrie d'oued AISSI.

Cette entreprise est constituée par le décret n° 83-19 du 02/01/1983, elle est issue de la reconstruction organique de la SOLELEC, créée en 1974 dont la production dans le domaine de l'électroménager a démarré en 1977.

L'ENIEM a été transformée en entreprise publique économique (société par action) en 1989 et elle a été dotée d'un capital social est de 40.000.000,00DA .son capital social est de 10 279 800 00,00DA en 2009, il est détenu en totalité par la SGP INDELEENCE dont elle relevé actuellement.

La mission de L'ENIEM consiste dans la fabrication, l'assemblage, la vente et la promotion des services après-vente des produits électroménagers.

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

55

1.2 Situation géographique

L'entreprise nationale des industries de l'électroménager est implantée à Tizi-Ouzou, où elle a bénéficié de plusieurs avantages en infrastructures externes consistant en les routes, dont la route nationale N° 12 et la voie ferrée Alger – Tizi-Ouzou. Le siège social de l'entreprise mère se situe au chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou. Les unités de production 'froid', cuisson et climatisation sont implantées à la zone industrielle Aissat Idir de Oued Aissi à 7 Kms du chef-lieu de la wilaya. L'entreprise dispose de deux filiales : la filiale sanitaire EIMS est

⁵⁵<https://dz.linkedin.com/company/eniem> consulté le 15/7/23 a 15:20h

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

installée à Mélian Wilaya de Ain Defla depuis 2005, et la filiale lampe FILAMP à Mohammedia, Wilaya de Mascara.⁵⁶

1.3 Objectifs et mission de l'ENIEM

L'ENIEM s'est assignée plusieurs objectifs afin d'assurer un impact plus performant au niveau de ses fonctions. Pour atteindre ces objectifs et vérifier le degré de leur réalisation, elle a mis en œuvre un certain nombre d'outils de contrôle.

- parmi les objectifs aspirés par l'ENIEM, nous pouvons citer

- La meilleure maîtrise des coûts de productions
- L'amélioration de la capacité d'études et de développement
- La valorisation de potentiel humain du complexe
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures
- Le maintien de l'effort de formation et de communication
- L'amélioration du design des réfrigérateurs pour satisfaire le marché
- L'augmentation de la production et l'accroissement du chiffre d'affaire
- Contribution au développement social et économique au niveau régional et au niveau national

1.4 Mission principale de l'ENIEM

- L'ENIEM est l'une des entreprises stratégiques sur le plan économique du pays puisqu'elle participe à l'augmentation du produit intérieur brut (PIB)
- Sa mission est d'assurer le montage, le développement et la recherche dans le domaine des différents branches de l'électroménager, elle assure également la production des appareils de réfrigération de cuisson et de climatisation avec une intégration nationale.
- L'amélioration de la capacité d'études et de développement
- La valorisation de potentiel humain du complexe
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures
- Le maintien de l'effort de formation et de communication
- L'amélioration du design des réfrigérateurs pour satisfaire le marché
- L'augmentation de la production et l'accroissement du chiffre d'affaire
- Contribution au développement social et économique au niveau régional et au niveau national⁵⁷
-

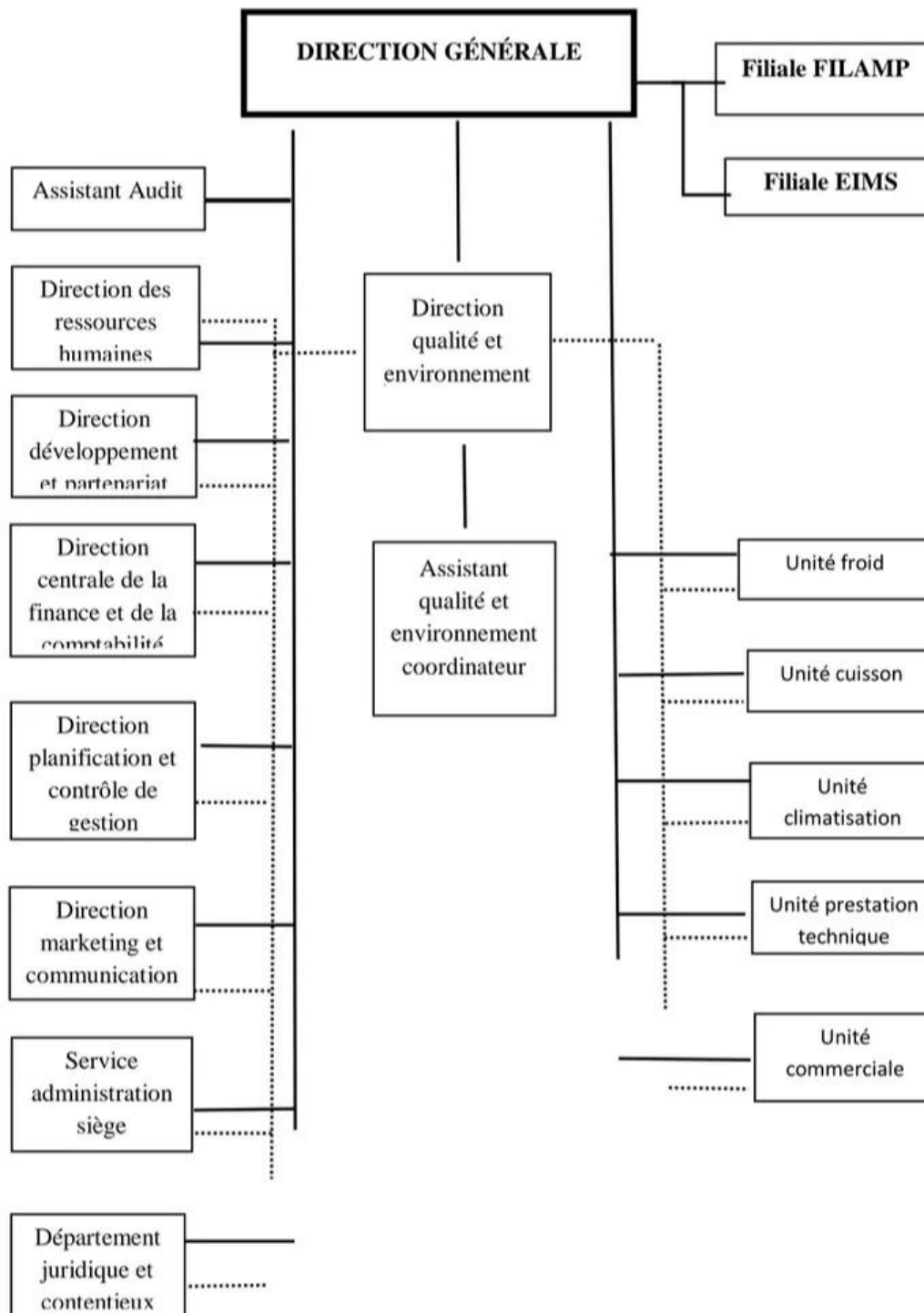
⁵⁶ Document interne de L'ENIEM

⁵⁷ Document interne de L'ENIEM

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

1.5 Mode d'organisation de l'ENIEM

Figure n 4: La structure de l'ENIEM comporte



Source : Document interne à L'ENIEM

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

❖ Direction générale

La direction générale est chargée de définir la stratégie globale de l'entreprise (administration financière, investissement, politique sociale et organisationnelle).

Elle gère le portefeuille stratégique de l'entreprise et procède à l'élaboration des ressources financières d'ensemble, ainsi qu'elle fournit aux autres structures un certain nombre de services communs (fiscalité, assurances).

La direction s'assure de contrôler le personnel, elle nomme et replace les directeurs centraux et d'unités, et elle approuve aussi les propositions de nomination des cadres supérieurs.

La direction générale comprend six(06) directions centrales, à savoir :

- ✓ Direction industrielle
- ✓ Direction du développement et de partenariat
- ✓ Direction des finances et comptabilité
- ✓ Direction des ressources humaines ;
- ✓ Direction de planification et de contrôle de gestion

1.6 Unités de l'ENIEM

L'ENIEM est composée de trois (03) unités de production, une unité commerciale et une unité de prestation technique.

1.6.1 Unités de production

Les unités de production sont celles chargées de la fabrication. Elles sont spécialisées par produits et consistent-en :

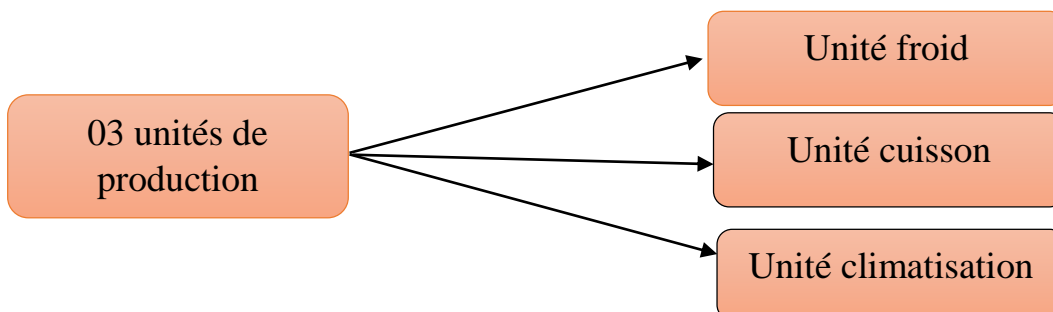


Figure N°5: Présentation des unités de l'entreprise.

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

Unité froid : cette unité est spécialisée dans la fabrication et développement des différents types de réfrigérateurs et congélateurs. De stockage et de moyen de soutien adéquat à son exploitation.

Unité cuisson : cette unité est implantée au même site que l'unité froid. Elle est spécialisée dans la production des différents types de cuisinières.

Unité climatisation : elle est implantée au même site que l'unité froid. Elle est spécialisée dans la fabrication et développement de climatiseurs fenêtre. Stip mural et stip. Ainsi que des chauffages à gaz butane.

➤ Unité commerciale

Elle est chargée de la commercialisation des produits fabriqués par les unités de production.

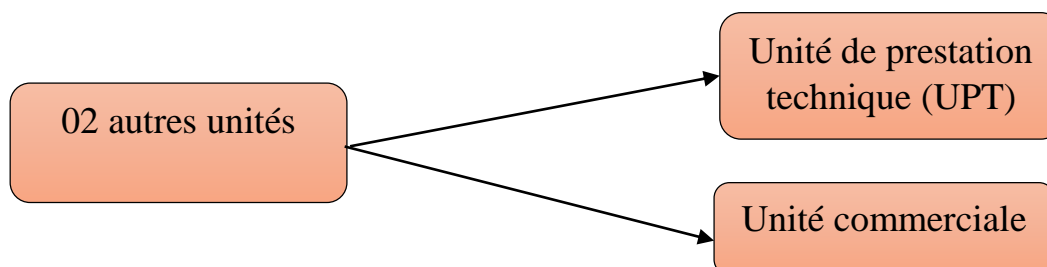
Parmi ses activités : le marketing assure le service après-vente assure la gestion de stock des produits finis la distribution et l'exploitation des produits de ENIE.

➤ Unité prestations techniques

Elle réalise des travaux ou prestations techniques pour le compte des autres unités, ou pour des clients externes tels que :

- Réparation des pièces de change mécanique
- Gestion informatique
- Gestion et réalisation d'outillage
- Gestion des énergies et des fluides
- Fabrication des outils de change mécanique

Figures N° 6 : Présentation des unités de l'entreprise



Source : Document interne à L'ENIEM

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

2 Section 2 : procédure d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

2.1 Expression Du besoin d'achat (demande d'achat interne) :

Pour lancer une procédure d'achat il doit y avoir un besoin d'achat, cette expression est établie par la structure gestion des stocks, qui déterminent les besoins bruts sur la base d'un programme de production de l'entreprise.

L'expression de besoin Consiste à calculer le besoin de production en matière première en comparant la quantité disponible (stocks des magasins, stocks des ateliers, les expéditions) par rapport à la quantité à produire l'année d'après.

Les calculs se font en se référant aux formules suivantes :

- **Besoin brut** = nombre d'article × Coefficient d'utilisation

Une fois le besoin brut est déterminé, on procède au calcul du besoin en tenant compte de stock disponible qui contient :

Stock disponible = stock magasin + stock atelier + les expéditions + encours de réception + solde de commande.

- Après avoir déterminé le stock disponible et le besoin brut, l'ENIEM procédera calcul du besoin net annuel selon la formule suivante :

Besoin Net annuel = Besoin brut – stock disponible

Une fois les quantités du besoin Net sont calculées et déterminées, la gestion des stocks saisit la demande d'achat interne DAI, grâce à un logiciel interne et commun à tous les services de l'entreprise.

Après avoir déterminé les besoins nets, on établit la demande d'achat interne (DAI)

Voir annexe N°1 en deux exemplaires qui sera signé par :

- le chef de section provisionnelle ;
- le chef de service ;
- le chef département et le directeur.

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

Un exemplaire est conservé au service gestion provisionnel et l'autre sera transmis au service achat qui procède au lancement de consultation

2.2 La consultation et sélection un fournisseur

A la réception des demandes d'achat, transmises par la structure gestion des stocks ou autre structure, le service achats procède au lancement des consultations des fournisseurs de la short-List sur la base d'une fiche technique ou d'un cahier des charges devant contenir les critères de notation. La consultation pour même article ou groupe d'articles, doit se faire durant la même date pour tous les fournisseurs de la short-List en utilisant la messagerie professionnelle de l'entreprise ou tout autre moyen.

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

Dans notre cas pratique on va étudier une consultation directe (voir annexe N°2) des fournisseurs suivants :⁵⁸

- 1. PODROX/Italie**
- 2. JOTUN/Dubai**
- 3. AKZONOBEL/Egypte**

L'appel d'offre restreint sous forme de consultation sélective, adressé aux fournisseurs inscrits dans la short-list concerne les 02 cas suivants :

2.3 La réception des offres et ouverture des plis

Les offres doivent être composées de deux offres techniques et financières. Chaque offre est insérée dans une enveloppe fermée et cachetée indiquant la référence et l'objet de l'appel d'offre ainsi que la mention « technique ou financière », selon le cas les deux sont mises dans une autre enveloppe anonyme, comporte la mention « à ne pas ouvrir consultation n°.... L'objet de consultation » envoyé par courrier express, ils sont reçus par la direction de l'unité froide et sont examinées par des commissions.

La commission d'ouverture des plis (COP)

- Constater la régularité de l'enregistrement des offres ;

⁵⁸ Document interne de l'ENIEM

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

- Dresser la liste des soumissionnaires dans l'ordre d'arrivée des plis de leurs offres avec l'indication du contenu et des montants des propositions et rabais éventuels ;
- Dresser une description détaillée des pièces constitutives de chaque offre ;
- Parapher tous les documents des plis ouverts ;
- Dresser, séance tenante, le préverbal signé par tous les membres présents qui doit contenir les réserves éventuelles formulées par les membres de la commission dans le registre d'ouverture des plis ;
- Inviter, le cas échéant, par le biais du service contractant, les soumissionnaires à compléter leurs offres techniques (documents n'ayant pas d'incidences sur l'offre déjà transmise), dans un délai maximum de huit (08) jours, par les documents manquants exigés qui peuvent être transmis par courrier, fax ou e-mail.
- La commission d'ouverture des plis dresse les procès-verbaux signés par tous les membres présents.
- L'ouverture, en séance publique, des plis techniques et financiers, en présence éventuelle des soumissionnaires, préalablement informés, intervient à la date et l'heure d'ouverture des plis prévues dans le cahier des charges.

2.4 Évaluation des offres

- La réalisation de tout achat supérieur à 01 MDA et inférieur à 08 MDA pour la matière première et composante, et supérieure à 0,8 MDA et inférieure à 4 MDA pour la pièce de rechange, peut faire l'objet de consultations des fournisseurs pré-qualifiés. Les offres peuvent être reçues par courrier, fax ou email.
- Le choix proposé par la structure concernée sur la base d'un TCO doit être soumis pour validation à la commission des marchés.
- La réalisation de tout achat, supérieur ou égal à 08 MDA pour la matière première et composante, et supérieure ou égale à 4 MDA pour la pièce de rechange, est soumise à la procédure d'appel d'offres restreint par voie de consultations sélectives.
- L'évaluation des offres se fait par le service contractant à base d'un tableau comparatif des offres 'TCO' établi par l'acheteur chargé du dossier.⁵⁹ (voir annexe N°3)

⁵⁹ Document interne de l'ENIEM

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

Tableau N°1 : tableau comparatif des offres

fournisseur	Référence produit (code)	qualité	prix	modalités de paiement	Délais de livraison

Source : conception personnelle.

La commission d'évaluation des offres (CEO) :

L'élimination des offres non conformes à l'objet du marché et au contenu du cahier des charges ;

- L'analyse de l'une ou des offres restantes, le cas échéant, les variantes et les options en deux phases sur la base de critère et de la méthodologie prévus dans le cahier des charges ;
- L'analyse dans une deuxième phase les offres financières pré qualifiées techniquement ;
- Dresser un classement des offres sur la base de la pondération de plusieurs critères prévus dans le cahier des charges ;
- Etablir un PV d'évaluation qu'elle doit transmettre au service contractant accompagné des plis reçus.

Elle prend le procès-verbal et faire une évaluation à la base d'un contrat et elle établit un tableau comparatif à la base des offres financières (voir annexe n°4) dans le but de sélectionner l'offre le plus avantageux.

A la base des plis reçus et le PV établit par la commission d'ouverture, le responsable du service achat fait établir un rapport de présentation (voir annexe N°5) dans lequel elle défend et argumente le fournisseur choisi **JOTUN/Dubai** qui a une meilleure offre technique et financière.

2.5 Négociation

Lors de l'attribution provisoire du marché la structure commerciale négocie avec les fournisseurs retenus sur certains aspects tel : les délais, le prix, le mode de paiement

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

2.6 Validation du marché

La commission des marchés a pour mission de :

- Valider et parapher les cahiers des charges ;
- Valider ou rejeter les marchés y compris les marchés de gré à gré ;
- Examiner et répondre à tous recours introduits par les soumissionnaires qui contestent le choix opéré par le service contractant.

La commission des marchés examine les marchés selon les seuils minimums suivants :

- Supérieur à 01 MDA et inférieur à 40 MDA, les marchés sont examinés par la commission des Marchés de l'Unité.
- Supérieur ou égal à 40 MDA, les marchés sont examinés par commission centrale des marchés de la direction générale.

2.7 Le paiement et l'expédition de la marchandise

Les paiements des factures à l'importation et à l'achat local se feront selon la cause contractuelle.

Dans ce cadre, l'acheteur se conforme à chaque exigence des modalités de paiement arrêtées.

(Ex : domiciliation et rédaction de la demande d'ouverture de la lettre de crédit).

Le paiement d'un achat s'effectue sur la base de documents repris ci-après, à transmettre à la structure « finances et comptabilité ».

Une fois que le contrat est passé, le transitaire doit entamer la domiciliation qui est une étape très importante qui s'effectue comme suit :

Le service d'achat transmet au service finance un courrier pour l'ouverture d'une remise documentaire à vue, celui-ci transmet à la banque ENIEM (BEA) la demande d'importation bancaire (voir annexe N°...) que sera rempli par le service transit.

2.7.1 Expédition de la marchandise

L'expédition de la marchandise déroule suivant l'incoterm choisi par les deux contractants ici l'incoterm convenue est « **CFR** »⁶⁰Et son expédition serait par voie maritime.

⁶⁰ Document interne de l'ENIEM

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

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

- Date d'expédition ;
- nom de navire ;
- port d'embarquement et de débarquement
- les documents qui accompagnent la marchandise ;
- la facture commerciale;
- le connaissement ;
- l'EUR 01 ;
- Certificat d'origine ;
- certificat de conformité ;
- liste des colisages.

2.7.2 Assurance de la marchandise

L'assurance étant à charge de l'acheteur dès la mise à CFR, le service achat est informé par le fournisseur que la marchandise est prête pour être acheminé du port d'embarquement, ainsi le fournisseur communique toutes les informations nécessaires pour l'assurance et le dédouanement par le transitaire tel que :

- le nom du cargo, le port d'embarquement et celui de débarquement ;
- la date préalable d'expédition ;
- le poids brut et net de la marchandise ;
- le nombre de colis ;
- copie de de tous les documents d'expédition (facture commerciale, liste de colisage et connaissement).

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

2.8 Transit et dédouanement

ENIEM après avoir reçu les nécessaires à l'expédition de la peinture en poudre BLANC BLEUTE par la banque de fournisseur et les remet au transitaire pour constituer le dossier de dédouanement et bénéficier de différents régimes nécessaires à l'importation

Les documents envoyés par le fournisseur à la banque :

- Facture commerciale originale (voir annexe N°6)
- BL (voir annexe N°7)
- Certificat d'origine (voir annexe N°8)
- Certificat de conformité (voir annexe N°9)
- Packing list (voir annexe N°10)

Pour que L'ENIEM récupère la peinture en poudre BLANC BLEUTE. Le déclarant de L'ENIEM se rapproche de la compagnie maritime accompagné d'un connaissement endossé par la banque et l'avis d'arrivée et qui doit remettre en échange un bon à délivrer.

2.8.1 Les régimes douaniers

Les marchandises suivent un régime économique qui passe par les régimes suivants :

- 1) La Déclaration Simplifiée Transit Routier DSTR qui se passe au niveau des frontières, pour déclarer de ramener la marchandise par voie routière.
- 2) La déclaration de mise à l'entrepôt 3301 pour déclarer que la marchandise est dans l'entrepôt d'ENIEM.
- 3) La déclaration de mise à la consommation 1033 pour pouvoir stocker et utiliser la marchandise, c'est à cette étape qu'il y a lieu le calcul et le paiement des droits et taxes douaniers.

2.8.1.1 La DSTR (La Déclaration Simplifiée Transit Routier)

Au niveau des bureaux des douanes, au service informatique, le transitaire introduit son code d'identification dans le système SIGAD, et saisit les informations nécessaires. Une fois validées, il récupère la déclaration DSTR qui se présente en 04 exemplaires.

Le transit dépose la déclaration DSTR au niveau du service des douanes, muni du dossier de dédouanement.

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

La DSTR est exigée pour transférer la marchandise du port vers l'entrepôt sous douane d'Oued aissi : la DSTR est une autorisation pour transfert de marchandises d'un bureau de douane à un autre sous escorte douanier

- Escorte douaniers : faire accompagner la marchandise durant le trajet par un agent de douane.

Les exemplaires de la DSTR : (voir annexe N°11)

- Exemple départ : sort au niveau du port de départ ; (annexe N°12)
- Exemple destination : dans le bureau d'enlèvement au port ;(annexe N°13)
- Exemple retour : revient au bureau de douane du port d'enlèvement; (annexe N°14)
- Exemple bon à enlever : revient au déclarant c'est le transitaire. (annexe N°15)

2.8.1.2 La mise à l'entrepôt (3301)

Dans les bureaux des douanes, le transitaire introduit à nouveau, son code d'identification dans le système SIGAD et saisit les informations nécessaires. Une fois validées, il récupère la déclaration de mise à l'entrepôt qui se présente aussi en 04 exemplaires.

Pour que le déclarant puisse faire entrer les marchandises à l'entrepôt privé sous douane (3301), il faut établir un dossier comprenant les documents suivants : (voir annexe N°16)

- **L'exemple douane (blanc)** sera archivé dans le bureau des douanes où la déclaration a été faite ;
- **L'exemple déclarant (bleu)** sera récupéré par le déclarant en douane (le transitaire) ;
- **L'exemple banque (jaune)** sera remis à la banque pour vérifier l'authenticité de l'expédition ;
- **L'exemple retour (rose)** sera archivé à la brigade commerciale des douanes.

2.8.1.3 la mise à la consommation (1033)

La déclaration de mise en consommations se fait afin de pouvoir consommer la marchandise.

Après le paiement des droits et taxes, le service transit va dédouaner la marchandise au niveau de l'entrepôt privé pour pouvoir stocker et utiliser la marchandise

Le dédouanement de la marchandise se fait avec le dossier suivant :

- Exemple destination de la DSTR ;

Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

- Copie d'avis d'arrivé ;
- Copie du registre de commerce ;
- Copie de la carte fiscale.

2.8.2 Réception quantitative et qualitative des marchandises :

La marchandise ainsi dédouanée et mise à disposition de la réception quantitative sous la responsabilité de la structure gestion des stocks puis à la réception qualitative sous la responsabilité de la structure inspection matière conformément aux procédures de réception.

Pour la pièce de rechange ou de l'outillage la vérification de la conformité se fait par le bureau technique et /ou par la structure utilisatrice, la réception se fera par la structure gestion des stocks ou par la structure utilisatrice de cette pièce (structure production, laboratoire...)

Après la réception qualitative, la marchandise est stockée au magasin puis livrée aux structures d'exécution, sur la base du bon de sortie magasin (BSM) ou de la demande de mise en consommation (DMC).

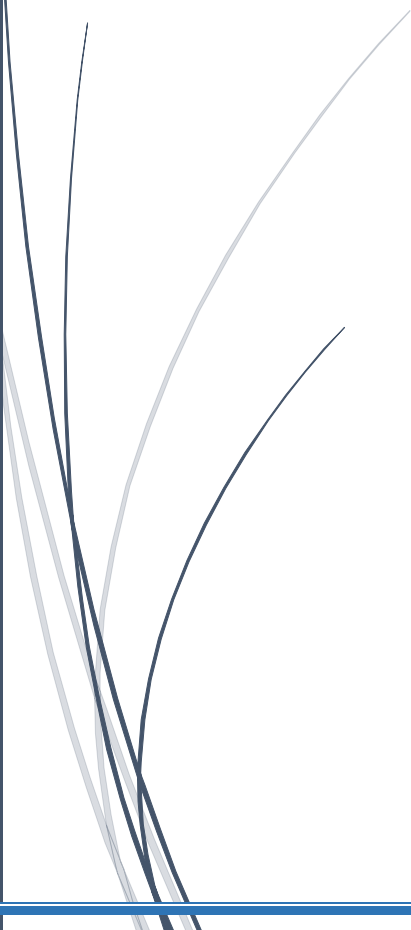
Chapitre III : le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

Conclusion

Le processus d'achat de peinture blanc bleute au sein de l'entreprise ENIEM passant par plusieurs étapes, depuis la recherche et la sélection de fournisseur jusqu'à sa réception, en utilisant le mode de transport maritime et plusieurs techniques de paiement.

Nous avons eu l'opportunité de réaliser toutes les étapes que traverse le produit jusqu'à sa destination finale.

Conclusion générale



Conclusion générale

Le présent travail a porté essentiellement sur l'étude de la place de l'importation dans la chaîne logistique internationale de l'entreprise. L'objectif était de comprendre comment la chaîne logistique contribue-t-elle lors de processus d'importation.

La logistique est un secteur essentiel de l'activité économique et constitue une nouvelle forme de l'activité industrielle et de services, elle s'est imposée comme un élément de différenciation par les services fournis et offre une gamme d'activités de plus en plus large, elle est indissociable des systèmes de production et de consommation, et très imbriquée avec toutes les fonctions de l'entreprise (achat, stockage, transport, qualité...).

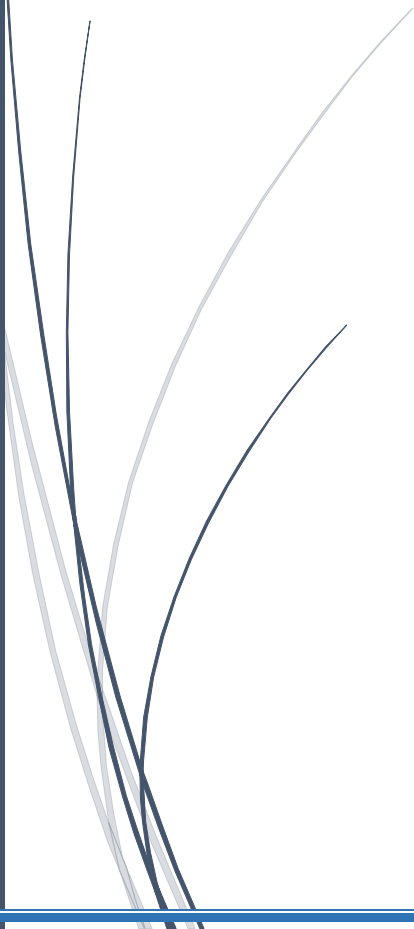
Ainsi, une bonne gestion de la chaîne logistique peut entraîner donc, d'énormes économies de temps et d'argent, est une satisfaction totale du client, c'est un facteur clef de compétitivité d'une entreprise réside actuellement de plus en plus dans sa capacité à mettre sur le marché un produit qui répondre aux besoins des clients en terme de qualité, prix, sécurité et délai et donc gagner des part de marché.

Aujourd'hui avant qu'une entreprise n'effectue le processus d'importation, elle doit développer une stratégie pour choisir les meilleurs fournisseurs et suivre plusieurs méthodes de paiement, et les entreprises doivent prendre en compte les procédures de transport, d'assurance et de transit, qui sont considérées comme des étapes fondamentales de l'importation. Processus qui sont considérées comme des étapes fondamentales de l'importation. Processus qui aide les marchandises a arrivé sans être exposées à des litiges et des risques.

Afin de bien comprendre le déroulement de l'importation nous avons eu l'opportunité d'opéra un stage effectuée au sein de l'entreprise ENIEM, avec l'aide des responsables professionnels.

Les entreprises suivent divers techniques liées à une meilleure importation les mettent toujours dans une situation économique rentable.

Bibliographie



Bibliographie

Ouvrage

- Barbara LYONNET « la logistique » page 9. Année 2015
- Broclin de Thiery Leufeuue, Jaouad Filali, Jean Escolano, Valérie Tirvert. « Gestion des opérations d'import/export BTS 1ère année » 3ème éditions. Page 49
- CHARLES C, POIRIER, STEPHEN E, REITER « LA SUPPLY CHAIN » (optimiser la chine logistique et le réseau interentreprises)
- Didier-pierre MONOD « Moyen et techniques de paiement internationaux. Import-export » 4eme édition 2007
- Ghislaine LEGRAND, Hurbert MARTINI, « Commerce international » 2^e Edition. Année 2008
- Ghislane LEGRAND Hurbart MARTINI « Gestion des opérations import-Export » . L'année 2008
- Ghislane LEGRAND Hurbart MARTINI Management des opérations de commerce international importé exporté page 96-97. 8^{me} édition année
-
- Jaime de milo -jean-marie GARETHER «commerce international» théories et applications, page 3, édition 9 année 1997
- MARTIMI Hurbert « Technique de commerce international » a jour au 1 septembre 2017
- Michel RAINELL « le commerce international » 7 eme édition, édition la découverte. 2000. P04
- Michel RAINELL « le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 262.
- Pierre Médan- Anne Gratacap « Logistique et supply chain management » (intégration, collaboration, et risques dans la chaine logistique global)
- Préface de pascal pouderoux Charles c.poirier /Stephen E. Reiter « La supply chain »
- Remy le MOIGNE, supply chain management, Achat, production, logistique, transport, vente page 3 année 2013
- Remy le MOIGNE « supply chain management » Achat, production, logistique, transport, vente
- Management des opérations de commerce international import-export. 8^e édition

Thème de mémoire et thèse

Bibliographie

- ASSI Aziz, BOUKACEM Yougourten, Mémoire fin de cycle « procédure d'importation dans les entreprises nationales algériennes Année 2018
- KADI Bilal, LAZRI Souhila. Mémoire fin de cycle « Le financement du commerce extérieur » 2019/2020
- SLAMANI said Mémoire fin d'étude « études du processus d'importation de matière première dans les entreprises nationale algérienne » réalisé par. 2020/2021.
- HANNOU Wafa Mémoire de fin cycle dans le cadre de d'obtention du diplôme du mastère « déroulement d'une opération d'importation ».
- charkaoui ahmed2008 (thèse)

Guides et document

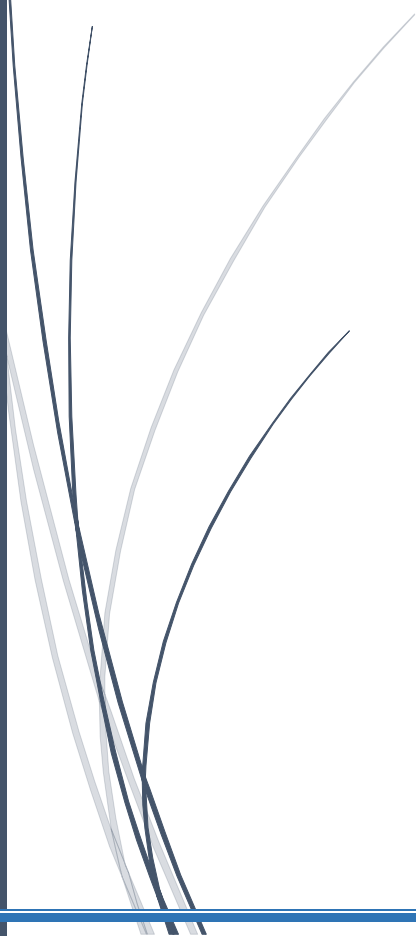
- Document interne d'ENIEM

Site web

- fr.scribd.com
- www.transports64.fr
- www.transports64.fr
- www.bdc.ca
- www.petite-entreprise.net
- www.appvizer.fr
- www.creer-gerer-entreprendre .fr
- www.glossaire-international.com
- <https://www.leblogdudirigeant.com/les-contrats-commerciaux/>
- <http://journals.opendition.org>
- <https://www.google.com/search?q=tableau+des+incoterms&client=ms-android-xiaomi-m>
- file:///C:/Users/user/Downloads/Cours_Triqui_Sari_Lamia_%20GI%20611_Chapitre_1.pdf
- <https://banqueentreprise.bnpparibas/explorer/international/negocier-son-contrat-cl0puzelj0> dimportexport-cl0puzelj000i0u5v6ypz0zek
- www.imf.org consulté le 12/11/2023 à 11h
- www.worldbank.org

Bibliographie

Annexes



Annexes

Annexe 1

ENIEM
UNITE FROID
 Zone Industrielle de Oued-Aissi
 BP 108 Poste Chikhi
 Tizi-Ouzou – Algérie
 Tél. : 213 26 41 31 77
 Fax : 213 26 41 31 80 /89.


Oued-Aissi, le 02/03/2017

BON DE COMMANDE

N° 17/00036
 (A rappeler dans toute correspondance)

ROBERTSHAW
DLOUHO 4, 785 01 Sternberk,
Czech Republic

Notre demande d'offre N° F 05/2017
 Votre offre N° ALG482017

Code ENIEM	Désignation et spécification	U.M	Quantités	Prix unitaire €/pce	Montant Total €
200986	<i>Thermostat CONG 220F votre référence K50P1345000</i>	<i>pièce</i>	<i>10 500</i>	<i>1.87</i>	<i>19 635.00</i>
<p>La marchandise objet de ce bon de commande doit être conforme au plan ENIEM en votre possession</p> <p>- Mode paiement : Remise documentaire à vue</p> <p>- Type d'emballage : Palettes standard</p> <p>- Délai de livraison : 5 Semaines date du bon de commande</p>					
<p>- Marquage :</p> <p style="text-align: right;">Montant Total CFR</p> <p style="text-align: right;">Destination : port ALGER</p>					19 635.00
<p>Commande N° : 17/00036</p> <ul style="list-style-type: none"> • ENIEM UNITE FROID • N° des caisses/Colis • Poids Net : • Poids Brut : 					
<p>Voir au verso nos conditions générales d'achats</p>			<p>Nom : A.ISSAD</p> <p>Fonction : <i>Chef de département commercial</i></p> <p>Signature: </p>		



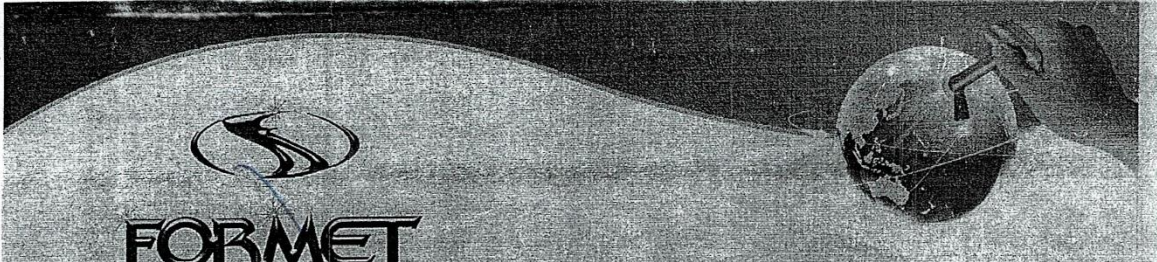
Annexes



(253)8682022062758R0874687

1. İhracatçı Consignor Expéditeur	NO R 0874687	ORJİNAL ORIGINAL ORIGINAL
RÖRMET ÇELİK KAPI SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ KAYSERİOSB MAHALLESİ 9 CAD. NO: 187 MELİKGAZİ/KAYSERİ Turkey		MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE
2. Alıcı Consignee Destinataire		
CONSIGNEE: TO THE ORDER OF BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE SITE ENIEM OUED AISSI TIZI OUAOU 098 NOTIHY: ENIEM UNITE CLIMATISATION Z.I. OUED AISSI TIZI OUZOU ALGERIE Algeria		3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine
		Turkey
4. Taşımaya İlişkin Bilgiler (Tercihle Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)	5. Gözlemler Remarks Remarques	
BY VESSEL		
6. Sıra No; kolilerin marka ve işaretleri; sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre - Marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises		7. Miktar Quantity Quantité
<p>1. Description of Goods: CFR ALGERS PORT INCOTERMS 2010</p> <p>GOODS NATURE: GAZ HEATER</p> <p>156 CKD 14KW GAZ HEATER GAZ NATUREL AND 1000 CKD 12KW GAZ HEATER GAZ NATUREL AS</p> <p>ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR:190910 ISSUED ON 10/09/2019</p> <p>Documentary Credit Number: 098/CD0002319039</p> <p>NR NIF 0999.1500.43.19.197</p> <p>TOTAL CAPS: 1.156</p> <p>TOTAL NET KG : 25.064,00 KG</p> <p>TOTAL BRÜT KG : 26.220,00 KG</p> <p>CONTAINER NO: CMAU496356-07 / CMAU532648-4 / TCNU116973-1</p>		26220 KG
8. Yukarıda Tanımlanan Eşyaların 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Tasdik Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3		
Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mercimin Mühürü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority		MERSİN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY 04.Dec.2019
Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente		

ANKARA FORM-0 312/278 30/40



FORMET
CELİK KAPI SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

CONFORMITY CERTIFICATE


We who the undersigned company **FORMET CELİK KAPI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.** certifies that **1000 pcs** of **CKD 12KW GAZ HEATER GAZ NATUREL** and **156 pcs** of **CKD 4 KW GAZ HEATER GAZ NATUREL** stated in the commercial invoice Nr. **FOR2019000000263** with the date of **03.12.2019** are of **TURKISH** origin and are strictly in conformity with proforma invoice Nr. **190910** issued on **10/09/2019**.

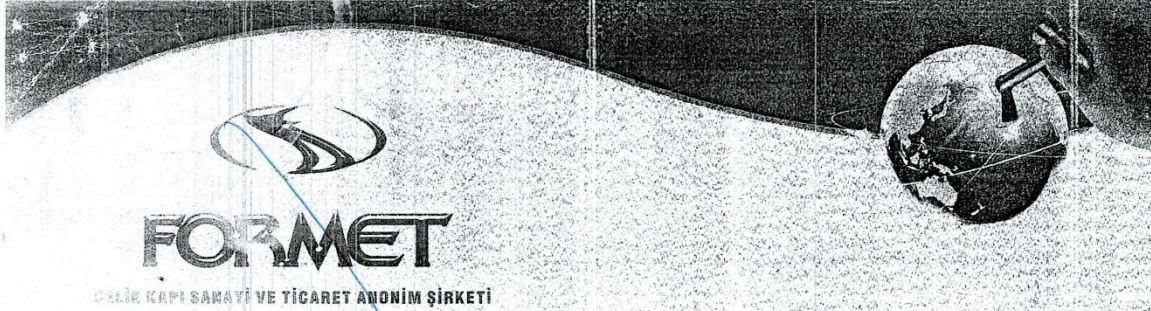
Documentary Credit Number: **098ICD0002319039**

FORMET
CELİK KAPI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Organize San. Böl. 9. Cd. No: 18 - KAYSERİ
Tel: 0352 321 37 07 Fax: 0352 321 37 10
Mersis: 035 200 100 344 1319 Ticaret Sicil No: 32304
Mimarların V.D.İ. 303 001 00 34

FORMET Flatelli Royal

1. Organize Sanayi Bölgesi 9 Cd.
No: 18 Melikgazi/KAYSERİ
Tel : 0.352 321 37 08
Fax : 0.352 321 37 13





PACKING LIST

ORIGINAL

BUYER	ENIEM UNITE CLIMATISATION	INVOICE DATE	3.12.2019
ADDRESS	Z.I. OUED AISSI TIZI OUZOU ALGERIE	INVOICE NO	FOR201900000263
	Tel/fax:026 20 02 43 NIF:099915004319197	DELIVERY TYPE	CFR/ALGER

DESCRIPTIONS	GTIP NO	PACKAGE QTY	CONTAINER NO	NW(KG)	GW(KG)
GAZ HEATER 12W MODEL: S 120 G	732181000011	408	CMAU 496356-0	8532	8940
GAZ HEATER 12KW MODEL: S 120 G	732181000011	408	TCNU 116873-1	8512	8920
GAZ HEATER 12KW MODEL: S 120 G	732181000011	184	CMAU 532648-4	4176	4360
GAZ HEATER 14KW MODEL: S 145G	732181000011	156	CMAU 532648-4	3844	4000
TOTAL		1156		25.064	26.220

Description of Goods: CFR ALGERS PORT. INCOTERMS 2010 GOODS NATURE:GAZ HEATER 166 CKD 14KW GAZ HEATER GAZ NATUREL WITH UNIT PRICE OF 114.13 USD 1000 CKD 12 KW GAZ HEATER GAZ NATUREL WITH UNIT PRICE OF 168.50 USD AS ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR:190910 OF THE 10/09/2019
Documentary Credit Number: 098ICD0002319039
NR NIF 0999.1500.43.19.197.

Handwritten notes:
474101000
2018191000
12/11
14/11
en 5/8
20720
376

FORMET
ÇELİK KAPİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Organize San. Böl. 9. Cad. No:18 KAYSERİ
Tel: 0352 322 27 07 Fax: 0352 322 27 10
Mersis: 038 8081001 341 73 90 T.C. Ticaret Sicil No: 33304
Mühürsüzler K.Đ. 202 40140 34

FORMET Flatelli 25 Royal



1. Organize Sanayi Bölgesi 9.Cd.
No: 18 Melikgazi/KAYSERİ
Tel : 0.352 321 37 08
Fax : 0.352 321 37 13

Annexes

- DOUANES DSTR ALGERIENNES -

1 DECLARATION SIMPLIFIEE DE TRANSIT	6 FEUILLET	7 TOTAL / ARTICLES	8 EXEMPLAIRE <i>Destination</i>		9 CACHET DU BUREAU
2 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL		10 ENREGISTREMENT N° DATE - HEURE CODE - BUREAU			
3 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE A L'ETRANGER					
4 DECLARANT	5 AUTORISE PAR N° DU	11 BUR DEPART	12 BUR DEST	13 REGIME DOUANIER PRECEDENT CODE N° DECL DATE BUREAU	
		14 DATE EFFET MIS EN (MADT, DEPOT, ENTREPOT) LE		15 PAYS ACHAT / VENTE DESTINATION DEFINITIF	
16 CODE	17 LIGNE SOMMIER	18 NBRE TOTAL COLIS DECLARES	19 POIDS TOTAL BRUT	20 NATION	21 TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER MODE IDENTIFICATION
22 PIECES JOINTES					
23 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES					
24 NUMERO D'ORDRE (ARTICLE)	25 MARQUE, NUMEROS, NOMBRE ET NATURE DE COLIS, DESIGNATION DES MARCHANDISES		26 POIDS BRUT	27 POIDS NET	RESERVE A LA DOUANE
					DELAI DE ROUTE

Annexes

DSTR
 - DOUANES ALGERIENNES -

1 DECLARATION SIMPLIFIEE DE TRANSIT		6 FEUILLET	7 TOTAL / ARTICLES		8 EXEMPLAIRE Bon à enlever	9 CACHET DU BUREAU			
2 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL			10 ENREGISTREMENT						
			3 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE A L'ETRANGER						
4 DECLARANT		5 AUIORISE PAR N° DU		11 BUR DEPART 12 BUR DEST		13 REGIME DOUANIER PRECEDENT CODE N° DECL DATE BUREAU			
				14 DATE EFFET MIS EN (MADT, DEPOT, ENTREPOT) LE		15 PAYS ACHAT / VENTE DESTINATION DEFINITIF			
16 MANIFESTE CODE N° DOCUMENT		17 LIGNE SOMMIER		18 HBRE TOTAL COLIS DECLARES		19 POIDS TOTAL BRUT 20 NATION MODE TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER IDENTIFICATION			
21 PIECES JOINTES									
22 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES									
23 NUMERO D'ORDRE (ARTICLE)		24 MARQUE, NUMEROS, NOMBRE ET NATURE DE COLIS, DESIGNATION DES MARCHANDISES			25 POIDS BRUT		26 POIDS NET		
									27 DELAI DE ROUTE

Annexe 8

Annexes

DSTR
- DOUANES ALGERIENNES -

1 DECLARATION SIMPLIFIEE DE TRANSIT	6 FEUILLET	7 TOTAL / ARTICLES	8 EXEMPLAIRE Retour		9
2 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR WEB		10 ENREGISTREMENT N° DATE - HEURE CODE - BUREAU			CACHET DU BUREAU
3 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE A L'ETRANGER					
4 DECLARANT	5 AUTORISE PAR N° DU	11 BUR DEPART	12 BUR DEST	13 REGIME DOUANIER PRECEDENT CODE N° DECL DATE BUREAU	
		14 DATE EFFET MIS EN (MADT,DEPOT,ENTREPOT) LE	15 PAYS ACHAT / VENTE DESTINATION DERHITIF		
16 MANIFESTE CODE N° DOCUMENT	17 LEGER SOMMIER	18 NBRE TOTAL COLIS DECLARES	19 POIDS TOTAL BRUT	20 NATION TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER MODE IDENTIFICATION	
21 PIECES JOINTES					
22 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES					
23 NUMERO D'ORDRE (ARTICLE)	24 MARQUE, NUMEROS, NOJNAL ET NATURE DE COLIS, DESIGNATION DES MARCHANDISES		25 POIDS BRUT	26 POIDS NET	27 RESERVE A LA DOUANE
					DÉLAI DE ROUTE

Annexe 9

Table des matières

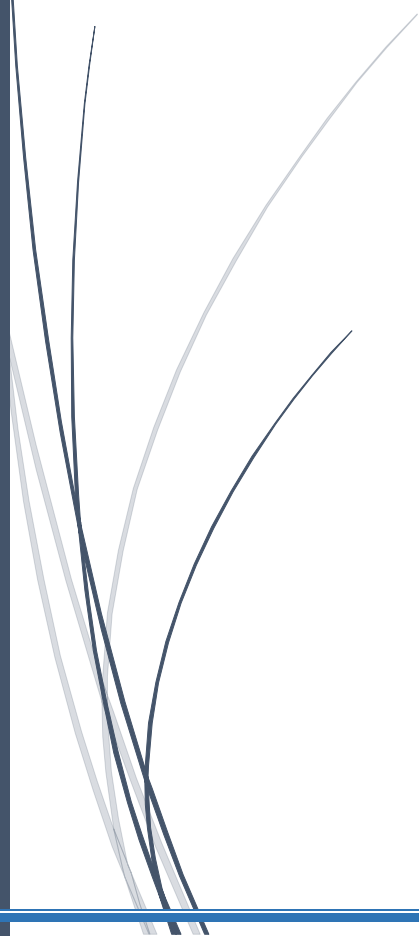


Table des matières

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des tableaux et figures

Sommaire

Introduction générale..... 1

Chapitre I : généralité sur la logistique et la chaîne logistique

Introduction..... 5

1. Section 01 : présentation de la logistique 6

1.1 Historique 6

1.2 Définition de la logistique : 7

1.2.1 Au niveau de l'entreprise..... 7

1.2.2 Au niveau international 7

1.3 Activités de la logistique 8

1.3.1 Activités clés de la logistique..... 8

1.4 Les objectifs de la logistique 9

1.4.1 La réponse optimale au client 10

1.4.2 La variabilité minimale 10

1.4.3 Le stock minimum 10

1.4.4 Consolidation des transports 10

1.4.5 La qualité 11

1.4.6 La conception du réseau logistique 11

1.4.7 Information 11

1.4.8 Le transport 11

1.4.9 Le stockage 11

1.4.10 L'entreposage 11

1.5 Le rôle de la logistique 12

2 Section 2 : présentation de la chaîne logistique 13

2.1 Définitions de la chaîne logistique 13

2.2 Radiographie d'une chaîne logistique 13

Table des matières

2.2.1	Les fournisseurs.....	14
2.2.2	Fabricant	14
2.2.3	Distributeur.....	14
2.2.4	Consommateurs	14
2.3	Les flux de la chaine logistique	15
2.3.1	Le flux physique	15
2.3.2	Le flux d'informations	16
2.3.3	Les flux financiers et administratifs	16
2.4	Les processus de la chaine logistique.....	16
2.4.1	Le processus Approvisionnement.....	17
2.4.2	Le processus Production.....	17
2.4.3	Le processus Distribution	17
2.4.4	Le processus Vente.....	18
2.5	Le transport dans la chaine logistique	18
2.5.1	Le transport routier	18
2.5.2	Le transport ferroviaire.....	19
2.5.3	Le transport maritime	19
2.5.4	Le transport fluvial	19
2.5.5	Le transport arien	20
	Conclusion	21

Chapitre II : Le commerce international et l'opération d'importation

Introduction	23
1 Section 1 : généralité sur le commerce international	24
1.1 Evolution de la structure du commerce international.....	24
1.2 Définition	25
1.3 Les grandes théories du commerce international	25
1.3.1 La théorie fondée sur les différences internationales de coûts	25
1.3.2 La Théorie fondée sur les différences internationales de Technologie	26

Table des matières

1.3.3	La nouvelle théorie du commerce international avec PAUL KRUGMAN.....	26
1.4	Les organisations mondiales du commerce international	28
1.4.1	OMC (organisation mondiale de commerce)	28
1.4.2	FMI : (fonds monétaire international)	28
1.4.3	La banque mondiale (BM)	28
1.5	Les moyens de paiement du commerce international.....	28
1.5.1	Les instruments de paiement du commerce international	28
1.5.2	Les techniques de paiement du commerce international.....	29
1.6	Les incoterms	30
1.6.1	Présentation des incoterms	30
1.6.2	Définition des incoterms	31
1.6.3	La classification des INCOTERMS	31
1.6.4	Rôles des incoterms	33
1.6.5	Le choix de l'incoterm.....	34
2	Section 2 : L'opération d'importation.....	35
2.1	Définition de l'importation.....	35
2.2	Le déroulement du processus d'importation	35
2.2.1	La naissance et l'expression du besoin	36
2.2.2	La classification des besoins	36
2.2.3	La préparation du listing d'achat	36
2.2.4	Le programme d'importation	36
2.2.5	Cahier des charges	36
2.2.6	Rechercher des fournisseurs	36
2.2.7	Sélectionnez des fournisseurs.....	38
2.2.8	Négocier un contrat d'import/export.....	40
2.3	Elaboration du contrat commercial	41
2.3.1	2.9.1. Définition du contrat.....	41
2.3.2	Les forme du contrat.....	41
2.4	Les risques liés à l'importation.....	42
2.4.1	Le risque commercial	42

Table des matières

2.4.2	Le risque de fabrication	42
2.4.3	Le risque politique	42
	Conclusion.....	43

Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM

	Introduction	45
1	Section 01 : Présentation de l'ENIEM	46
1.1	Création de l'ENIEM	46
1.2	Situation géographique	46
1.3	Objectifs et mission de l'ENIEM	47
1.4	Mission principale de l'ENIEM	47
1.5	Mode d'organisation de l'ENIEM	48
1.6	Unités de l'ENIEM.....	49
1.6.1	Unités de production.....	49
2	Section 2 : procédure d'importation de peinture en poudre blanc bleute au sein de l'ENIEM.....	51
2.1	Expression Du besoin d'achat (demande d'achat interne)	51
2.2	La consultation et sélection un fournisseur	52
2.3	La réception des offres et ouverture des plis	52
2.4	Évaluation des offres	53
2.5	Négociation	54
2.6	Validation du marché	55
2.7	Le paiement et l'expédition de la marchandise	55
2.7.1	Expédition de la marchandise.....	55
2.7.2	Assurance de la marchandise	56
2.8	Transit et dédouanement.....	57
2.8.1	Les régimes douaniers	57
2.8.2	Réception quantitative et qualitative des marchandises	59
	Conclusion.....	60
	Conclusion générale	62

Table des matières

Bibliographie

Annexes

Table des matières

Résumé

Résumé :

Avec l'évolution continue du commerce international et le développement des marchés étrangers, la mise en place d'un service logistique devient un élément important pour mieux gérer toutes les opérations liées au commerce international

Une logistique efficace constitue un élément déterminant de la compétitivité des opérations d'import et d'export depuis la production jusqu'à la livraison finale

Pour que l'entreprise puisse atteindre sa démarche d'importation elle doit connaître et maîtriser la logistique ; ce dernier joue un rôle important dans l'organisation des opérations de commerce international

Afin de bien comprendre le déroulement d'une opération d'achat à l'international, nous avons entamé une étude de cas au niveau de l'entreprise ENIEM, qui s'appuie sur des documents internes à l'entreprise passant par différents services concernés par la procédure d'importation.

Mots clés : logistique, importation, commerce international, ENIEM.

Summary:

With the continued evolution of international Trade and the development of foreign markets, the establishment of a logistics service becomes an important element to better manage all operations linked to international trade

Efficient logistics constitute a determining element of the competitiveness of import and export operations from production to final delivery. For the company to be able to achieve its import approach it must know and master logistics, the latter plays an important role in the organization of international trade operations,

In order to fully understand the progress of an international purchasing operation ; we have started a case study at the ENIEM company level, which is based on internal documents of the company passing through different departments concerned by the import operation.

Keywords: logistic, import, international Trade, ENIEM.