

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION

DÉPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDE

EN VUE DE L'OBTENTION DE DIPLÔME DE MASTER ACADÉMIQUE EN SCIENCES COMMERCIALES

OPTION : FINANCE ET COMMERCE INTERNATIONAL

THÈME :

**L'ÉVALUATION DES RISQUES LIÉS AUX
OPÉRATIONS D'IMPORTATION CAS DE L'ENIEM**

RÉALISÉ PAR :

IASSAMEN KACI
MAKHOLOUF NOUR EDDINE

DIRIGÉ PAR :

M^r KHEDDACHE SAMIR

LES MEMBRES DE JURY :

PRÉSIDENT : MOUZAÛOUI ZAKIM.A.B(UMMTO)

EXAMINATEUR : BOUALLACHE ABDELKRIMM.A.A(UMMTO)

RAPPORTEUR : KHEDACHE SAMIRM.A.B(UMMTO)

ANNÉE UNIVERSITAIRE : 2021/2022

Remerciements

Au début on souhaite remercier Dieu, le tout puissant de nous avoir accordé le savoir et la volonté pour achever ce travail, et surtout de nous avoir orienté vers le droit chemin.

On souhaite adresser nos remerciements les plus sincères aux personnes qui nous ont apporté leur aide et qui ont contribué à l'élaboration de ce mémoire.

Nous tenons à remercier tout particulièrement notre promoteur, Mr Khedache Samir pour nous avoir suivis et conseillés tout au long de la réalisation de ce mémoire.

On tient à remercier, Mr Fernan Karim, notre encadreur de l'unité froide de l'ENIEM, pour la qualité des renseignements qu'il nous a offerts.

Ce mémoire n'aurait jamais pu voir le jour sans le soutien actif des membres de notre famille. Surtout nos parents qu'ils nous ont toujours encouragés moralement et matériellement et à qui on tient à les remercier.

Nous tenons également à adresser nos remerciements les plus sincères au chef de département Mr Boualleche Abdlekrim, ainsi aux membres de jury, pour leur présence, pour leur lecture attentive de notre mémoire ainsi que pour toutes les remarques qu'ils nous adresseront afin d'améliorer notre travail.

Enfin on tient à exprimer vivement nos remerciements avec une profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à sa réalisation, car un projet ne peut pas être le fruit d'une seule personne.

Nous remercions aussi tous les enseignants qui ont fourni des efforts pour nous durant ces cinq années.

DÉDICACES

J'AI L'HONNEUR DE DÉDIE CE MODESTE TRAVAIL

À MA MÈRE (MALIKA), POUR SON AMOUR, SES
ENCOURAGEMENTS ET SES SACRIFICES.

À MON PÈRE (ALI), POUR SON SOUTIEN, SON AFFECTION ET LA
CONFIANCE QU'IL M'A ACCORDÉ.

À MES CHERS ADORÉS (SAÏD ET INES) QUI SAVENT TOUJOURS
COMMENT PROCURER LA JOIE ET LE BONHEUR POUR TOUTE
LA FAMILLE.

À LA MÉMOIRE DE MON CHER ONCLE (IASSAMEN OMAR).

À MES GRANDS-PARENTS, MES ONCLES ET MES TENTES. QUE
DIEU LEUR DONNE UNE LONGUE ET JOYEUSE VIE.

À TOUS LES COUSINS, ET MES CHERS AMIS QUE J'AI CONNUE
JUSQU'À MAINTENANT (SARAH, MOKRANE, YANIS
, LYDIA, LAMIA, SARAH, FEROUJJA, SAÏD, AMINA, NORDINE,
SOFIANE, AMELIA ,) .

KACI

DÉDICACES

J'AI L'HONNEUR DE DÉDIE CE MODESTE TRAVAIL

À MA MÈRE (MALHA), POUR SON AMOUR, SES
ENCOURAGEMENTS ET SES SACRIFICES.

À MON PÈRE(MOHAMED), POUR SON SOUTIEN, SON AFFECTION
ET LA CONFIANCE QU'IL M'A ACCORDÉ.

À MA CHÈRE GRANDE SŒUR(KATIA) QUI NE CESSE PAS DE
ME CONSEILLER, ENCOURAGER ET SOUTENIR TOUT AU LONG
DE MES ÉTUDES. QUE DIEU LA PROTÈGE ET LUI OFFRE LA
CHANCE ET LE BONHEUR.

À MES CHERS ADORÉS (ASSALAS, MESSIPSSA) QUI SAVENT
TOUJOURS COMMENT PROCURER LA JOIE ET LE BONHEUR
POUR TOUTE LA FAMILLE.

À LA MÉMOIRE DE MES CHERS GRANDS PARENTS.
À MA GRAND-MÈRE, MES ONCLES ET MES TENTES. QUE DIEU
LEUR DONNE UNE LONGUE ET JOYEUSE VIE.

À TOUS LES COUSINS, ET MES CHERS AMIS QUE J'AI CONNUS
JUSQU'À MAINTENANT (MELISSA, ANIS, SARAH, MOKRANE,
YANIS, LYDIA, LAMIA, SARAH, FEROUJJA, SAID, AMINA,
KACI, SOFIANE, AMELIA).

NOUR-EDDINE

PENSÉE

ON DÉDIE CE MODESTE TRAVAIL À L'ÂME DE
NOTRE CHER CAMARADE « MENANA MAZIGH »,
QUE DIEU L'ACCUEILLE DANS SON VASTE
PARADIS



C'EST À ALLAH QUE NOUS APPARTENONS ET
C'EST À LUI QUE NOUS RETOURNONS.

إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

Liste des abréviations

BAD : bon à livrer.

BEA : banque extérieur d'Algérie.

BR : bulletin de réception.

CCI : chambre de commerce international.

CCM : commission central des marchés.

CE : commerce extérieur.

CEO : commission d'évaluation des offres.

CFR: cost and freight.

CI: commerce international.

CIF: cost insurance freight.

CIP: carriage and insurance.

CIM : lettre de voiture internationale.

CKD: completely knocked down.

CM: commission des marches.

CMNI : contrat de transport de marchandises en navigation intérieur.

CMR : convention de marchandise par route.

CMU : commission des marchés de l'unité.

COP : commission d'ouverture des plis.

CPT : carriage paid to.

COTIF : convention relative aux transports internationaux ferroviaires.

D / A : remise documentaire contre acceptation.

DAT: delivred at terminal.

DAP: delivred at place.

DDP : delivred duty paid.

DG : directeur général.

D / P : remise documentaire contre remboursement.

DSTR : déclaration simplifié de transit routier.

ENIEM : entreprise nationale des industries de l'électroménager.

EXW : EX works.

FAP : frac d'avaries particulières.

FAP sauf : frac d'avaries particulières sauf.

FAS: free along side ship

FB: réfrigérateur blanc.

FCA : free carrier

FDI : fiche de contrôle des importations à délai normale.

FDIP : fiche de contrôle des importations à délai.

FOB: free on board.

JC: Jésus Christ.

IOS : international standard organisation.

IPS : inspection aux sections.

LTA : lettre de transport aérien.

GATT : genral agreement on tariffs and trade (accord générale sur les tarifs douaniers et le commerce).

LVI : lettre de voiture internationale.

MADT : magasins et aires de dépôt temporaire PV : procès-verbal.

SAA : société algérienne d'assurance.

SAV : service après-vente.

SKD: semi knocked down.

SWIFT: society for worldwide interbank financial telecommunication.

UTI : unité de transport multimodal.

Liste des tableaux

Tableau 01 : taux d'exportation pour quelques pays européens 1830-1910

Tableau 02 : Part des grandes puissances dans le commerce mondial, 1850-1913

Tableau 03 : Part des principaux pays exportateurs dans le commerce de produit manufacturé, 1913-1937

Tableau 04 : croissance des exportations mondial, 1955-1980

Tableau 05 : taux d'exportation pour quelques pays développés, 1960-1980

Tableau 06 : répartition du commerce mondial, hors pays de l'est, par zone, 1950-1958

Tableau 07 : répartition des exportations mondial des marchandises par zone, 1963-1989

Tableau 08 : matrice des exportations mondial, 1955-1968-1989

Tableau 09 : le paradigme OLI

Tableau 10 : les techniques de couverture externe de risque de change

Tableau 11 : Les besoins bruts de fil d'acier cuivré

Tableau 12 : La DAI

Tableau 13 : Tableau synoptique de seuils et mode de passation des produits

Tableau 14 : Facteur pro forma N° : 55.21.13/2 FOB

Tableau 15 : Facteur pro forma N° : 55.21.13/2 CFR

Tableau 16 : Tableau de notation

Tableau 17 : Tableau comparatif des offres

Tableau 18 : La désignation de bon de commande ou du contrat suivant le montant de marche.

Liste des figures

Figure N°01 : La courbe du cycle de vie international du produit

Figure N°02 : l'encaissement documentaire

Figure N°03 : le crédit documentaire

Figure N°04 : Organigramme de L'ENIEM

Figure N°05 : Organigramme de l'unité froid

Figure N°06 : Fonctionnement de l'opération de règlement par remise de documentaire

SOMMAIRE

Introduction générale

Introduction générale

Chapitre 01 : Généralités du commerce internationale

Section01 : l'évolution du commerce international

Section2 : les théories de commerce international

Section3 : les instruments de paiement

Chapitre 02 : la gestion de l'opération d'importation

Section 1 : la démarche d'une opération d'importation

Section 2 : La gestion des risques liés aux importations

Section 3 : La couverture des risques

Chapitre 03 : Étude de cas de l'entreprise nationale de l'industrie électroménager

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Section 2 : La procédure achat au sein de l'entreprise ENIEM

CONCLUSION GENERAL

Introduction générale

L'échange international ne date pas d'hier, il existe avant JC, nos ancêtres effectuaient des échanges avec les grecs et les romains sous forme de troc. Avec le temps les échanges se sont accentués avec le développement des moyens de transport, la découverte des nouvelles régions et de matière première et la création de la monnaie qui joue un rôle majeur.

Pendant le 20eme siècle le commerce international a connu une expansion énorme, et pour régulariser les pays se sont mis d'accord pour créer le GATT qui a mis en place des règles et des lois pour les organiser, comme on a créé le FMI pour organiser et faciliter les transactions financières et les opérations de changes entre les monnaies.

Les opérations d'import et d'export sont complexe et demandant l'intervention de plusieurs acteurs (la banque, l'acheteur, le vendeur, la douane, le transporteur...) ou chacun effectue des taches bien précises mais avec une coordination avec les autres acteurs.

Pour commencer les deux parties négocient le contrat (le montant, la monnaie utilisée, le moyen de paiement, le transport et celui qui le paye, la couverture des risques et la date de livraison).

Après la signature de contrat le vendeur livre la marchandise dans le port, à ce moment la douane intervient pour le dédouanement de la marchandise pour l'exportation vers l'extérieur, elle vérifie la marchandise sa quantité et l'authenticité des documents.

Le commerce international joue un rôle majeur dans l'économie nationale, l'Algérie s'est inspirée du commerce international à travers la libéralisation économique à partir des années 90 dans le but de rattraper son retard, l'Algérie est toujours en négociation pour son adhésion à l'OMC, comme elle a signé un accord d'association avec Lue (union européen).

La maitrise des Operations d'import et d'export joue un rôle majeur pour la survie, la réalisation des gains pour une entreprise, pour cela elle est appelée à faire l'étude de la marche internationale et les risques encourus avant toute opération.

Notre mémoire porte sur la réalisation d'une opération d'importation par l'entreprise national de l'industrie électroménager (ENIEM) et d'apporter un éclaircissement sur les

différentes étapes d'une opération d'importation, les risques liés à cette opération et les solutions pour les éliminer ou diminuer leurs impacts sur l'entreprise.

Notre problématique porte sur :

En gérant une opération d'importation, les risques peuvent-ils être supportés par l'entreprise ENIEM ?

- Quelles sont les risques confrontés à l'entreprise ?
- Comment choisir et assurer la logistique d'une opération d'importation ?
- Comment ENIEM gère ses risques ?

Les hypothèses :

1. L'entreprise ENIEM peut supporter toutes formes de risques liées aux opérations d'importation et d'exportation.
2. L'ENIEM dispose d'un mécanisme qui lui permet de supporter les risques.

Pour mener à bien notre travail, nous l'avons scindé en trois chapitres ;

Dans le premier chapitre, intitulé sur les généralités du commerce international on parlera sur l'évolution et les théories du commerce international ainsi sur les instruments de paiement.

Le deuxième chapitre abordera sur les opérations d'importations, ainsi les risques et la couverture on parlera sur les démarches d'une opération d'importation et la gestion des risques liés à l'opération.

Le troisième chapitre, sera un compte rendu d'une étude d'un cas pratique qui sera effectué dans le cadre de notre stage pratique au niveau de l'entreprise ENIEM.

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail consiste d'abord à effectuer une recherche bibliographique (ouvrages, revues, thèses, rapports et sites web, mémoire, ...), qui va ensuite aboutir à une collecte de données relative à notre thème, en fin une analyse sur le terrain par le moyen de stage auprès de l'entreprise ENIEM.

Chapitre 1 : Généralités du commerce internationale

Introduction

Dans ce chapitre on va présenter le commerce international, son évolution à travers les années ainsi que son importance pour les régions et les États qui y participent. Le commerce international est une source de grande prospérité pour ceux-ci, bien qu'il semble d'avantage être une cause seconde de cette prospérité qu'une cause première. En effet, le commerce dépend surtout de l'habileté productive d'un pays, c'est à dire de sa capacité à produire un bien ou un service avec un meilleur rapport qualité-prix.

Le commerce est, avec la guerre et la diplomatie, l'un des trois principaux modes par lesquelles les États entrant en relation. Il est à la fois source de dialogue, de paix et de conflits.

L'évolution du commerce mondial est donc étroitement liée à la production des nations, à leur puissance, ainsi qu'à l'état de leurs relations.

Section 01 : l'évolution du commerce international

Avant 1800, le commerce entre les nations peut être expliqué par deux grands motifs, selon que l'on raisonne sur les importations ou sur les exportations. Le premier principe explicatif est celui de l'indisponibilité des biens : un pays importe ce qu'il ne peut produire, en général pour des raisons d'ordre climatique ou bien en l'absence de certains minéraux sur le territoire national (épices d'un côté, métaux précieux de l'autre). Le second est celui de la recherche de débouchés pour les productions nationales. Dans les deux cas, il n'est pas vraiment indispensable de construire une théorie pour expliquer les mouvements internationaux de marchandises.

1-Le XIXe siècle et la domination du Royaume-Uni

Le XIXe siècle au sens des historiens prend fin en 1914 ; cette période connaît de nombreux changements que l'on peut saisir autour de deux aspects : la répartition géographique et leur structure par produit.

1-1-La répartition géographique

Le commerce international a augmenté au XIXe siècle à un rythme très supérieur à celui de la production mondiale. Les données sont certes fragiles et les indicateurs tous critiquables. On peut toutefois convenir d'un ordre de grandeur acceptable en retenant des données par tête

: entre 1800 et 1913, le commerce international par tête est multiplié par 25 alors que, dans le même temps, la production mondiale par tête ne l'est que par 2,2.

Le taux d'exportation, qui rapporte les exportations au produit national brut, fournit une indication de l'ouverture des pays aux échanges extérieurs. Comme le montre le tableau I, il existe un mouvement général d'ouverture accrue pour l'ensemble des pays européens.¹

Tableau 01 : taux d'exportation pour quelques pays européen 1830-1910

(En pourcentage du PNB)

	1830	1850	1870	1890	1910
Allemagne	-	-	17.2	13.5	14.6
France	-	7.4	11.5	13.8	15.3
R-U	7.8	11.4	17.6	16.3	17.5
Europe	4.4	7	10.9	12.6	13.2

Source : Extrait de P. BAIROCH, Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle, Mouton, Paris, 1976, tabl. 20, p. 79.

Ces taux sont peu différents selon les pays mais, en raison du niveau élevé de son PNB, le Royaume-Uni domine largement les échanges. Le tableau II révèle que ce caractère dominant est remis en cause à la fin du XIXe siècle avec l'apparition de nouveaux pays échangistes, le Japon et surtout les États-Unis. (Précisons que ce tableau est construit en ajoutant les exportations et les importations, contrairement au tableau I.)

Tableau 02 : Part des grandes puissances dans le commerce mondial, 1850-1913 (en pourcentage)

	R-U	USA	France	Japon	Allemagne
1850	18	5.5	6.2	-	-
1913	17.6	10.3	7.7	1.8	12.5

Source : calculs effectués d'après J.A. LESOURD et Cl. GÉRARD, Nouvelle Histoire économique, t. 1, Le XIXe siècle, Armand Colin, coll. « U », Paris, 1976, p. 271.

¹ Michel Rainelli, Le commerce international, édition la découverte 9 bis, rue Abel-Hovelacque 75013, p8

L'apparition du Japon et des États-Unis comme puissances commerçantes n'empêche pas l'Europe de dominer très nettement le commerce mondial. On peut donner, pour 1913, les ordres de grandeur suivants : le commerce intra-européen représente 40 % des importations mondiales et les importations européennes (en provenance donc d'autres régions) 22 %. Le reste des échanges mondiaux correspond pour 15 % à des importations de produits européens par les autres régions du monde et au commerce entre pays non européens pour 23 %². Plus des trois quarts des importations mondiales concernent donc, sous une forme ou sous une autre, l'Europe. Les 40 % du commerce mondial correspondant aux échanges intra-européens s'effectuent entre des pays dont les niveaux de développement sont proches ; ils ne peuvent donc pas être expliqués par une analyse aussi sommaire que la simple indisponibilité des biens. L'Europe ne constitue pas cependant un ensemble totalement homogène ; les possessions de colonies et leurs localisations différencient le commerce international des grandes puissances. Ainsi, le Royaume-Uni a une originalité due au rôle que joue l'Asie comme zone d'origine des importations et comme lieu de destination des exportations britanniques.

1-2-La structure par produits des échanges

La nature des produits échangés par un pays dépend étroitement de celle de ses productions et de ses richesses naturelles. Une première décomposition, grossière, distingue deux secteurs : les produits de l'industrie et les produits primaires (agricoles et miniers). Le réseau du commerce mondial est alors composé d'un bloc de pays industriels, l'Europe, qui achète principalement des produits primaires et vend surtout des produits industriels : selon les estimations de Paul Bairoch, les exportations européennes sont composées de produits manufacturés pour 55 % à 65 %³ du total, selon les années, alors que les importations comportent 80 % à 90 % de produits primaires. Même si, globalement, ces chiffres évoluent peu entre 1800 et 1913, la composition des échanges industriels se modifie. La part du textile dans les exportations diminue (de plus, le coton remplace progressivement la laine) alors qu'augmente celle des productions métallurgiques et chimiques. L'évolution est la conséquence du processus d'industrialisation des économies européennes, japonaise et nord-américaine. Elle illustre un des caractères du commerce international : la nature des biens importés dépend des besoins de la nation, ceux des firmes comme ceux des consommateurs. Les relations entre métropoles et colonies fournissent un cas limite de ce caractère, puisque les territoires ont

² A. G KENWOOD et A.L. Lougheed. The Growth of international Economy George Allen and Unwin, Londres-1983 P.225, cité par Michel Rainelli, Op. Cit, p9.

³ Michel Rainelli, Op. Cit, p10.

souvent été conquis pour approvisionner la métropole. Ainsi, dans le cas français, l'empire colonial fournit une part essentielle des matières premières agricoles importées, par exemple pour les secteurs des corps gras ou du sucre⁴.

2-Le XXe siècle et l'émergence de nouvelles nations dominantes

De la fin de la Première Guerre mondiale à 1980, le commerce mondial traverse deux périodes contrastées. Dans l'entre-deux-guerres, la crise de 1929 et les politiques économiques qui l'accompagnent ralentissent l'expansion : le commerce mondial par tête ne croît que de 3 % entre 1913 et 1937. En revanche, après la Seconde Guerre mondiale, les taux de croissance sont impressionnants, supérieurs à ceux de la production : environ 6 % par an entre 1948 et 1960, 8,8 % par an entre 1960 et 1973 et 4 % par an entre 1973 et 1980.⁵

2-1 L'entre-deux-guerres

Le premier aspect qui nous retiendra est la poursuite d'une tendance antérieure : le Royaume-Uni perd progressivement sa place prééminente, les nouvelles puissances montantes étant les États-Unis et, plus modestement, le Japon.

Tableau N°3 : Part des principaux pays exportateurs dans le commerce de produit manufacturé, 1913-1937 (en pourcentage)

	1913	1929	1937
R-U	30.6	23.8	22.4
USA	13	21.4	20.3
France	12.7	11.1	6.1
Allemagne	25.7	21.9	23.4
Belgique, Italie, Suède et Suisse	13.1	14.5	15.4
Canada	0.7	3.4	5
Japon	2.5	4.1	7.5

Source: A. K. CAIRNCROSS, Factors in Economic Development, Londres, 1962, tabl. IV, p. 235.

La composition par produits, si l'on reste à un niveau très général, ne se modifie pour ainsi dire pas entre 1913 et 1937 : la part des produits primaires dans les exportations mondiales reste aux environs de 64 %, le complément étant bien sûr assuré par les produits industriels. Cependant, une approche plus fine permet de voir des bouleversements au sein du groupe des produits industriels. Les travaux de Jacques Mistral, sur lesquels nous reviendrons plus loin,

⁴ J. Marseille Empire colonial et capitalisme Français Albin Michel, Paris 1984. P.P.51 56.

⁵ Michel Rainelli, Op. Cit, p11.

sont fondés sur un découpage des produits manufacturés en trois catégories : les biens de consommation traditionnels (par exemple, le textile), les biens de consommation intermédiaires achetés par les entreprises pour produire et, enfin, les biens d'équipement qui sont destinés soit à l'investissement des firmes, soit à l'équipement des ménages (automobile, électroménager). Or la place occupée par les biens d'équipement dans les exportations de produits manufacturés ne cesse de croître, passant de 22,4 % en 1913 à 29,9 % en 1929 et à 33 % en 1937⁶. Le rôle spécifique que jouent les biens d'équipement dans le processus de production est à l'origine, selon Mistral, du partage des nations entre dominantes (celles qui produisent ces biens et les exportent) et dominées (celles qui sont contraintes de les importer). Nous aurons l'occasion de voir, plus loin, quelles conclusions Mistral peut tirer de cette évolution et du lien entre la composition par produits du commerce international et sa répartition géographique.

2-2 De 1945 à 1980

Dès la fin de la Seconde Guerre mondiale, le commerce international devient une variable décisive dans l'expansion des nations. Deux indicateurs permettent de mesurer la vigueur de ce phénomène. Le premier est tout simplement la croissance des exportations mondiales. Entre 1955 et 1980, leur montant est multiplié par plus de 21. (En volume, les exportations augmentent à peu près deux fois plus rapidement que le PIB mondial.)

Tableau N°4 : croissance des exportation mondial, 1955-1980 (en milliards de dollars et en indice)

	1955	1963	1975	1980
Valeur	93	154	873	1989
Indice	100	166	9387	21387

Source : GATT, Matrices du commerce mondial, 1955-1976, Genève, 1978 ; et Le Commerce international en 1980-1981, Genève, 1981.

Mais, contrairement à ce qui a lieu à la fin du XIXe siècle, la croissance des exportations ne passe pas par une ouverture identique des nations aux échanges extérieurs. Le tableau 5, qui retrace l'évolution du rapport exportations/PIB pour quelques grands pays, montre que le mouvement général d'augmentation de ce rapport ne gomme pas les particularités du Japon et des États-Unis. Ces deux nations sont en effet, contrairement à une idée reçue, beaucoup moins exportatrices, relativement, que des pays ayant un niveau de développement comparable.

⁶ A. G KENWOOD et A.L. Lougheed. The Growth of international Economy George Allen and Unwin, Londres-1983 P.6, cité par Michel Rainelli, Op. Cit, p12

Tableau N°5 : taux d'exportation pour quelques pays développer, 1960-1980 (en pourcentage du PIB)

	1960	1970	1975	1980
USA	4	4.3	7	8.6
France	11.1	12.7	15.5	17.9
R-U	14.3	15.9	19.1	22.3
Japon	9.4	9.8	12.2	12.6
Allemagne fédéral	20.7	18.5	21.5	23.4

Source : calculs d'après GATT, Le Commerce international en 1976-1977 et en 1980-1981, Genève, 1977 et 1981.

Les grandes tendances du commerce international dans la période sont étudiées selon le même découpage que précédemment.

2-3 La répartition géographique des échanges : vers une remise en cause de la prédominance nord-américaine

Dans l'immédiat après-guerre, les États-Unis occupent une place très importante dans les échanges internationaux en raison des destructions infligées aux pays belligérants d'Europe et d'Asie. Ainsi, la place du Japon est tout à fait mineure (voir tableau 6). Autre point marquant, la place des pays en voie de développement est en régression entre 1950 et 1958. Entre 1963 et 1980, les évolutions dans les parts qu'occupent les zones dans les exportations mondiales sont plus complexes (voir tableau 7). Les mouvements enregistrés sur l'ensemble de la période sont :

- ✓ La décroissance sensible de la part occupée par l'Amérique du Nord, de 19,2% à 14 % ;
- ✓ La diminution plus marquée de l'ensemble des pays de l'Est, de 12,2 % à 9%.

Tableau N°6 : répartition du commerce mondial, hors pays de l'est, par zone, 1950-1958
(en pourcentage)

	1950	1958
Pays industrialisés	63.6	69.2
Dont Amérique du Nord	22.3	21.9
Japon	1.5	3
Europe occidentale	39.8	44.3
Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande	5	4
Pays en voie de développement	31.4	26.8
Total	100	100

Source : BRI, 31e Rapport annuel, 1961, Bâle, p. 128

Tableau N°7 : répartition des exportations mondial des marchandises par zone, 1963-1989
(en pourcentage)

	1963	1968	1973	1978	1980	1989
Pays industrialisés	64.1	67.6	68.1	64.9	61.6	70.5
Amérique de nord	19.2	19.6	16.6	14.2	14	15.5
Japon	3.5	5.3	6.4	7.5	6.6	8.9
Europe occidentale	41.4	42.7	45.1	43.2	41	43.5
Afrique de sud, Australie, nouvelle Zélande	3.2	2.7	7	2	1.9	2.2
Pays en voie de développement	20.5	18.4	19.2	23.4	27.5	21
Pays de l'est	12.2	11.3	10	9.7	9	10.7

Source : calculs d'après GATT, Le Commerce international en 1980-1981, Genève, 1981, Annexe, tabl. A 23 ; et Le Commerce international en 1989-1990, Genève, 1991, vol. II, tabl. A 3 (chiffres arrondis).

En revanche, 1973 et le début de la crise mondiale marquent une rupture pour l'Europe occidentale, dont la part croît régulièrement entre 1963 et 1973, puis décroît entre 1973 et 1980, alors que, pour les pays en voie de développement, le mouvement est inverse : légère décroissance entre 1963 et 1973, nette augmentation de 1973 à 1980. Pour aller plus loin dans l'analyse, il est utile de s'intéresser à la destination des flux d'exportations. Le tableau 8

présente la matrice des exportations mondiales, dans une décomposition sommaire, pour 1955 et 1968.⁷

Tableau N°8 : matrice des exportations mondial, 1955-1968-1989 (En % du total des exportations mondiales)

<i>Destination</i> <i>Origine</i>		<i>Régions</i> <i>industrielles</i>	<i>PVD</i>	<i>Pays</i> <i>de l'Est</i>	<i>Monde</i> <i>Entier¹</i>
Régions	1955	38.7	17.2	1.1	61.3
Industrielles	1968	49.6	13	2.5	67.6
	1989	54.6	13.1	2.6	70.3
PVD	1955	18.3	6.5	1.1	25.8
	1968	13.4	3.8	0.8	18.5
	1989	14.1	5.5	1.4	21
Pays	1955	2.2	1.1	7.5	9.7
de l'Est	1968	2.5	1.7	7.1	11.3
	1989	2.7	1.9	4.1	8.7
Monde entier¹	1955	61.3	2.47	9.7	100²
	1968	67.2	18.9	10.9	100 ²
	1989	71.4	20.5	8.1	100 ²

Source : d'après GATT, Matrice du commerce mondial, 1955-1976, Genève, 1978 ; et GATT, Le Commerce international en 1989-1990, op. Cit., vol. II, tabl. A 4.

Comprend également l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud, qui ne figurent dans aucune des trois régions.¹

La matrice des exportations mondiales permet de voir combien les échanges entre pays comparables sont un phénomène essentiel pour les régions industrielles et pour les pays de l'Est. En revanche, les PVD sont tournés vers les régions industrielles : le commerce entre pays relativement identiques est ici d'une importance minime.

⁷ M. Rainlli, Op. Cite, p16.

3- Les politiques commerciales

Dans les deux premiers points titres, nous n'avons pas évoqué l'intervention des pouvoirs publics sur les échanges extérieurs. Les développements ultérieurs permettront de revenir sur les justifications et les analyses du protectionnisme ; le point de vue retenu pour l'instant est simplement l'évaluation de son impact sur les tendances décrites ci-dessus⁸.

L'intervention des États sur les flux de marchandises au moyen de politiques commerciales ne suit pas une pente générale allant vers un abandon des entraves ou, au contraire, vers leur renforcement. Il existe des cycles dans le protectionnisme, en partie liés à ceux qui affectent le niveau de production des nations. Les périodes d'expansion sont globalement associées au libre-échange alors qu'en période de crise les pressions en faveur du protectionnisme sont très fortes.

Cependant, une analyse plus fine révèle l'existence de contre exemples, particulièrement à la fin du XIXe siècle, où une phase de croissance économique ne conduit pas à une diminution de la protection. Le libre-échange se répand, au XIXe siècle, à partir de 1846, date d'abrogation en Angleterre des célèbres *Corn Laws*, les lois sur le blé qui protègent les agriculteurs depuis la fin du XVIIIe siècle. Toute l'Europe est touchée progressivement, jusqu'à la fin des années 1870. Il est à remarquer que cette période a connu le plus fort taux de croissance du commerce international de tout le XIXe siècle⁹.

En revanche, de 1880 à 1913, le protectionnisme marque des points alors qu'existe la dépression commencée en 1880 et qui s'achève en 1895. Le cas de la France, avec les tarifs Méline de 1892 inspirés essentiellement par les agriculteurs, est l'un des plus connus, mais les autres pays sont également touchés : la Russie est la nation la plus protégée dans cette fin du XIXe siècle. En dépit de pressions nationales très fortes, l'Angleterre, seule parmi les grandes puissances, le Danemark et les Pays-Bas restent totalement à l'écart de cette vague protectionniste, qui ne reflue pas avec le retour de la prospérité.¹⁰

La Première Guerre mondiale est à l'origine d'un renforcement de la protection des nations qui doivent financer l'effort de guerre, mais le retour à la paix ne s'accompagne pas d'un désarmement douanier. Au contraire, les États-Unis, la France, l'Angleterre et l'Allemagne renforcent, entre 1920 et 1927, leur dispositif protectionniste. En 1927, la Société

⁸ M. Rainlli, Op. Cite, p19.

⁹ Ibid, p19.

¹⁰ Ibid, p19

des Nations organise une conférence mondiale dont l'objectif est la suppression des barrières aux flux internationaux de marchandises qui constituent un frein à la croissance du commerce mondial. Des effets bénéfiques immédiats en découlent mais le déclenchement de la crise mondiale en 1929 remet en cause cet effort de libéralisation.

En effet, dès que la récession se manifeste, les principales nations entreprennent une escalade tarifaire amorcée par les États-Unis en juin 1930 avec le tarif Hawley-Smooth qui prévoit des droits de douane allant jusqu'à 90 % de la valeur des biens importés. La France suit cet exemple et innove en adoptant en 1931 des quotas, c'est-à-dire des limitations quantitatives des importations.¹¹

À la fin de 1932, pas moins de onze nations ont recours à ces contingentements, alors que l'Angleterre établit en avril 1932 un tarif général avec des droits de douane allant jusqu'à 33 %. On assiste donc à une contagion des mesures protectionnistes dictées par une volonté de représailles contre les mesures restrictives prises par les partenaires dans les échanges internationaux : la protection est toujours conçue comme une défense ou une rétorsion. L'après-Second Guerre mondiale est marqué au contraire par une volonté d'éliminer le plus rapidement possible les entraves aux échanges héritées du conflit. Les enseignements des politiques des années trente ont été tirés par la communauté internationale.¹²

Sous l'influence des États-Unis, un accord particulier est élaboré en 1947 : le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Comme son nom l'indique, il ne s'agit pas d'une organisation internationale, mais simplement d'un traité dont l'objectif est d'assurer le libre-échange ou du moins de supprimer progressivement les barrières au commerce entre les nations signataires de l'accord (24 en 1947, 83 en 1975, 116 en 1993).¹³

Des cycles successifs de négociations internationales— les célèbres *rounds*, souvent liés au nom de l'endroit où se sont ouvertes les négociations, comme le *Tokyo Round* ouvert en 1973 et l'*Uruguay Round* ouvert en 1986 — organisés par le GATT conduisent à un abaissement général des droits de douane et à la diminution des barrières non tarifaires.

Les restrictions quantitatives aux échanges comme la discrimination à l'égard des importateurs sont en principe interdites, sauf exceptions recensées dans l'accord et qui visent

¹¹ M. Rainlli, Op. Cite, p20

¹² Ibid, p20

¹³ Ibid, p21

toutes des situations exceptionnelles. Toutefois, comme le chapitre suivant le montre, les tendances protectionnistes sont loin d'avoir disparu dans le monde contemporain. Au contraire, les années quatre-vingt voient un renouveau sensible des tensions protectionnistes, notamment dans les relations entre les trois pôles du monde développé, les États-Unis, l'Europe et le Japon.

Section 2 : les théories de commerce international

Le commerce international a fait l'objet de nombreuses études depuis des siècles. Nous distinguons les écoles classiques, marxiste, néoclassique apparues aux XVIII^e et XIX^e siècles et l'école contemporaine. Sandretto (1993) affirme que :

Les grandes écoles du XVIII^e et XIX^e conservent une actualité. Leur étude, loin d'avoir seulement un intérêt historique, est la condition indispensable pour comprendre les travaux, les débats et les controverses actuelles. Elles constituent le socle sur lequel s'édifie la théorie contemporaine jusque dans ses interrogations les plus récentes. Faire l'impasse de ces fondements équivaudrait à bâtir sur du sable et à ne saisir des grandes questions du commerce actuel que les aspects les plus superficiels de pensées développés.

1- Les théories classiques

1-1 Le Mercantilisme

Le Mercantilisme est une philosophie économique des 16^{ème} et 17^{ème} siècle, selon laquelle la richesse d'un pays se mesure à la quantité d'or et d'argent (métal) qu'il possède. Le pays ainsi encouragé a augmenté ses réserves d'or et d'argent en augmentant les exportations et en réduisant les importations, de façon qu'il lui reste plus de richesses.¹⁴

Adam Smith a sérieusement critiqué la théorie mercantilisme disant qu'elle fait plus de mal que de bien. En effet le pays qui limite les importations est obligé de gaspiller ses ressources dans une production de bien pour laquelle il n'est pas expert. Selon Smith cette inefficacité de production réduit la richesse d'un pays même si trésors augmentant.

Encore de nos jours, lorsqu'on parle d'un pays qui impose des tarifs et de quotas sur les biens provenant d'un pays, on dit que le pays adopte une politique commerciale mercantiliste.

1-2- L'avantage absolu

Un pays(A) possède un avantage absolu sur un pays (B) s'il peut produire un bien ou service à moindre coût, c'est à dire en utilisant moins de ressource. Le concept de l'avantage absolu a été élaboré par Adam Smith 1776. Il implique qu'un pays gagne à se spécialiser dans les produits pour lesquels elle dispose d'un avantage absolu, c'est à dire de conditions de productions meilleures que celle des autres pays.

¹⁴ Naji Jamel, Sophie Fornier commerce international, théorie, technique et application. ERPI, QUEREC 2005 P18

Le fait que les possibilités de production des divers pays soient fort différentes est à la base des échanges internationaux. Chaque pays pourrait essayer de produire une certaine quantité de chaque marchandise dont il a besoin. Ainsi, le Canada pourrait essayer de cultiver, dans des serres, ses bananes et son café. Ce serait peut-être possible, mais les produits risqueraient d'être de mauvaise qualité, et les coûts en seraient prohibitifs.

Même si de pays peuvent produire les mêmes biens, l'expérience montre que chacun d'eux a intérêt à se spécialiser et à échanger certains produits locaux contre d'autres provenant de l'extérieur. Cela est d'autant plus évident si chacun des deux pays dispose d'un bien qui est moins cher que dans l'autre pays.

Si la loi de l'avantage absolu marque un changement important par rapport au mercantilisme, elle ne peut cependant expliquer qu'une partie du commerce internationale. En effet, si on se limite à cette théorie, un pays qui aurait dans tous les domaines une productivité inférieure à celle des autres pays ne pourrait strictement rien se procurer sur le marché international.

1-3- L'avantage comparatif

Pour remédier aux lacunes de la théorie de l'avantage absolu, David Ricardo a démontré en 1817, grâce à une analyse des avantages comparatifs, que l'échange entre deux pays est favorable à chacun d'entre eux à partir du moment où le coût de production relatif des objets diffère. Chaque pays a donc intérêt à se spécialiser là où il est comparativement le meilleur ou le moins mauvais.

Le grand mérite de Ricardo a été précisément de montrer que le flux d'échanges, réciproque ne dépend pas de l'existence d'un avantage absolu pour chaque pays, mais de la seule différence des rapports de coûts entre les deux pays. Un flux d'échanges réciproque peut exister même si l'un des deux pays produit les deux biens à moins bon compte que l'autre pays. C'est ce que nous allons examiner.¹⁵

Contrairement à Smith, Ricardo a bien montré que l'échange de produits entre pays ne dépend pas des coûts absolus, mais des différences dans les coûts relatifs ou les prix relatifs. À partir du moment où les prix relatifs des deux biens sont différents dans les deux pays, il y a forcément

¹⁵ Naji Jamel, Sophie Fornier, Commerce international, théorie, technique et application. ERPI, QUÉBEC 2005, pp. 19, 20

un bien qui a un prix relatif plus faible dans un pays et l'autre bien qui a un prix relatif plus faible dans l'autre pays. On dit que chaque pays a forcément un avantage comparatif.

2- Les néo-classiques

2-1 Le théorème de HOS

Cette théorie des couts relatifs a été approfondie au 20ème siècle par les économiste Hecksher, Ohlin et Samuelson qui ont cherché à comprendre les différences de couts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leurs théories du commerce internationale, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de couts mesures comme précédemment par des écarts de productivité de l'unique facture travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui utilisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisant la facture de production pour lequel elle est moins bien dotée.

2-2 Le paradoxe de Leontief

Dans les années 50, Wassily Leontieff teste le modèle d'interprétation néo-classique sur les données du commerce extérieur des Etats-Unis et met en évidence la contradiction qui existe entre la dotation factorielle de ce pays, a priori fortement avantage en capital et sa spécialisation dans la production intensive en travail. Dans le model, un tel résultat correspond à un pays peu développé possédante un surplus de main-d'œuvre. Loin d'invalider le théorème de HOS, les travaux de Leontief permettent de le préciser en prenant notamment en compte, parmi d'autres explications, l'hétérogénéité de facteur de travail.

3- Théories Contemporaines

Ce sont des théories qui ont des relations directes avec le développement du commerce

3-1 Théorie de la demande

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre.

En 1961, Steffan Burestam Linder considère que la demande, largement négligée jusqu'alors, joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne.¹⁶

Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

3-2 Théorie du cycle de vie international des produits

Théorie utilisée pour analyser l'aspect dynamique du commerce international moderne. C'est l'économiste américain Raymond Vernon (1913-1999) qui a démontré, au début des années 1960, que les pays très forts en "recherche-développement" (comme les États-Unis, support de son étude), dominent aussi l'exportation. Selon lui, les marchés extérieurs sont le prolongement du marché national, permettant ainsi de rentabiliser les dépenses initiales dans le cadre du cycle de vie du produit.

Il met en parallèle phases du cycle de vie et niveau d'exportation. Il repère ainsi un cycle en quatre phases :

- **Introduction/lancement** : La création du produit est une réponse à un besoin observé chez les consommateurs potentiels du marché national dans lequel il est introduit en premier.
- **Croissance/développement** : Le marché national s'élargit, production de masse, la concurrence fait baisser les prix, l'exportation se développe et vise les classes supérieures des économies moins développées (Amérique latine par exemple).
- **La maturité** : La concurrence est très forte, le nombre de firmes se réduit, le marché extérieur l'emporte et s'élargit vers le bas, il faut installer des filiales de production (remplacement du commerce international par les IDE), l'exportation recule.
- **Le déclin** : A ce stade, la production est concentrée dans les pays qui pratiquent les salaires les plus bas et qui utilisent une force de travail non qualifiée. La production nationale peut prendre fin et il est possible que les produits qui étaient habituellement exportés par le pays innovant y soient désormais importés.

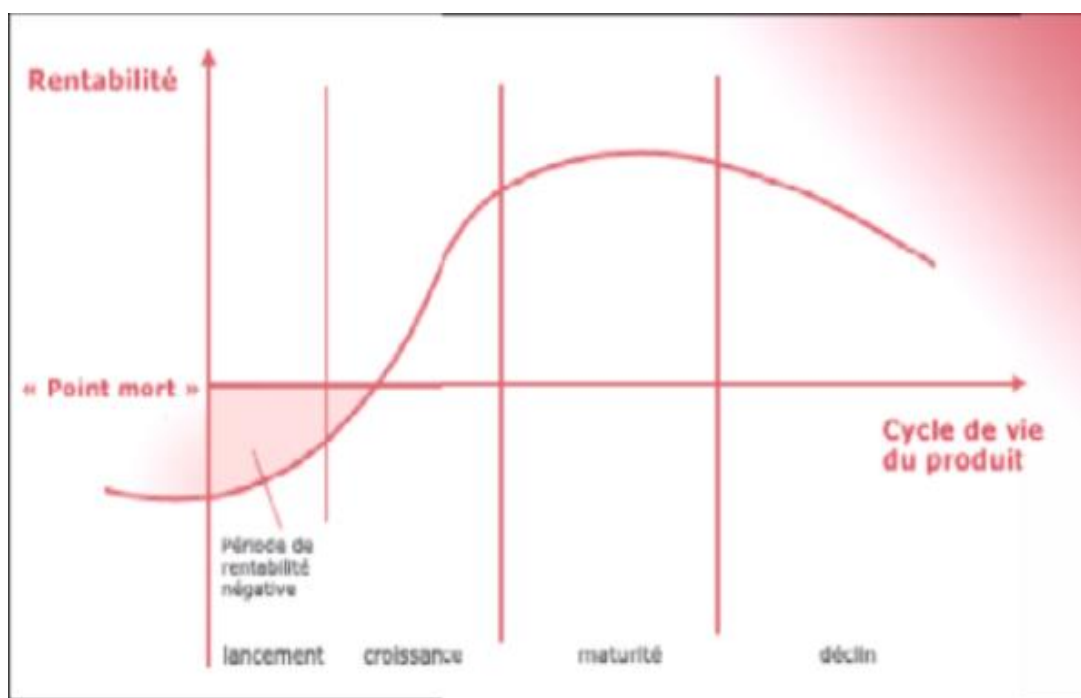
¹⁶ SAIDJ Bouras et SLIMANI Arezki : « La gestion d'une opération d'importation Cas : ENIEM Tizi-Ouzou », mémoire master, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2017. P10

L'approche par le cycle de vie s'applique à un grand nombre de produits comme l'électronique, radio, télévision, ordinateur...

Cette théorie permet de bien comprendre pourquoi le commerce international se met en place mais aussi pourquoi il est remplacé par les investissements directs à l'étranger (IDE).¹⁷

La figure suivante montre la courbe du cycle de vie international du produit :

Figure 01 : La courbe du cycle de vie international du produit



Source : www.google.dz/search?q=th%C3%A9orie+du+cycle+de+vie+international+du+produit&cr consulté le 04/08/2022

3-3 Théories de la firme

3-3-1 La concurrence imparfaite

Les échanges de produits presque semblables entre pays à niveau de développement comparable ont conduit certains économistes à remettre en cause les grilles de lecture classiques et néoclassiques dans le cadre desquelles ces pays n'auraient aucun intérêt à se spécialiser. Pour Bernard Lassudrie-Duchêne, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait. Il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes

¹⁷ <http://www.commerce-internationale.com> consulté 4/8/2022

mais de produire, en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification.

3-3-2 Théorie de la firme multi nationale :

L'analyse de John Dunning a pris le nom de théorie éclectique ou encore de paradigme OLI :¹⁸

(Ownership advantages), ceux spécifiques à la firme : capital intellectuel, technique maîtrisée, taille critique, différenciation de ses produits...

(Localisation advantages), ceux liés au lieu de la délocalisation : qualité des infrastructures, dotation en facteur de production, cadre institutionnel, potentiel du marché local, une présence physique sur les marchés étrangers est parfois nécessaire pour y être compétitif...

(Internalisation advantages) ceux liés aux avantages potentiels d'une « internalisation » : coût de transaction, risque de transfert des connaissances...

Tableau N09 : le paradigme OLI

Avantage Mode de pénétrations	O	L	I
Investissement directe	+	+	+
Exportations	+	-	+
Licence	+	-	-

Source : cours pédagogique ummto « théorie de commerce international » Licence 3 2019/2020

3-3 L'avantage compétitif des nations

Porter (1993) présente le processus d'internationalisation dans le cadre d'un système interactif et indépendant de quatre éléments inhérents à l'environnement national de l'entreprise :¹⁹

- la dotation du pays en facteurs de production (main-d'œuvre qualifiée, infrastructures ...).
- la nature de la demande intérieure.
- les stratégies, la structure et la nature de la compétition entre firmes au niveau national

¹⁸ SAIDJ Bouras et SLIMANI Arezki Op.Cit. P13

¹⁹SAIDJ Bouras et SLIMANI Arezki : Op.Cit., P14

- la coexistence, au plan national, d'industries amont et d'industries apparentées compétitives.

Si le succès d'une entreprise à l'international est donc prédéterminé, selon Mickaël Porter, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux autres variables sont appelées à jouer un rôle :²⁰

- l'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaires, légaux) qui permettent de stimuler les industries amont et apparentées (subventions publiques), de modifier la concurrence (lois anti-trust), d'améliorer la qualité des facteurs (formation) ou encore de stimuler la demande intérieure (fiscalité).

- le hasard

Section3 : les instruments de paiement

On distingue par instrument de paiement, la forme matérielle qui sert de support au paiement, certains instruments de paiement ont une réalité physique (cheque, traite, billet à ordre), cependant le développement télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisé (virement bancaire).

1-Les modes de paiement

L'importateur a intérêt à s'assurer que les conditions de vente sont les plus intéressantes pour lui et que le prix est le plus bas possible ; d'autre part, tout exportateur doit évaluer le risque d'insolvabilité de ses clients et offrir des conditions de vente compétitives. On choisit le mode de paiement selon le degré de risque associé aux opérations commerciales et selon la perception qu'on a de ce degré.

Au sens large, on parle d'instrument de paiement, c'est-à-dire tout ce qui est généralement accepté en contrepartie de la vente d'un bien ou de la prestation d'un service. On distingue les espèces (les billets de banque et les pièces métallique) et la monnaie scripturale, qui repose sur des écritures comptables (les avis de prélèvement, les cartes de crédit, les chèques, les virements, etc....)

²⁰ Ibid, p14

L'entreprise qui achète ou vend des marchandises sur les marchés étrangers dispose de quatre modes de paiement :

- Le virement bancaire
- Le chèque
- La lettre de change
- Le billet à ordre

Le document écrit qui correspond à un ordre de paiement de ce genre s'appelle **effet de commerce**. L'ordre de paiement est émis soit en monnaie nationale (monnaie du pays), soit en devise étrangère.

1-1 Le virement bancaire

C'est un mode de paiement par lequel la banque transfère une somme d'un compte à un autre par un jeu d'écriture. Cette opération consiste à débiter un compte pour en créditer un autre. Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer à un exportateur une somme correspondant à sa **créance** envers ce dernier, l'importateur est le **donneur d'ordre** et l'exportateur, le **bénéficiaire**.

Trois réseaux se partagent les opérations bancaires internationales :

- Le réseau **SWIFT** : soit société pour la télécommunication financière interbancaire mondiale (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).
- Le réseau **IBAN** : International Bank Account.
- Le réseau **IPI** : International Payment Instruction.
- Le réseau SWIFT est utilisé par la majorité des banques, soit environ 90%, alors que les deux autres sont surtout élaborés par les banques européennes.

Les avantages

Le virement bancaire est un moyen de paiement rapide et fiable. Il est accessible 24/24 et 7/7, son coût est abordable et il est très sécuritaire. Sa facilité d'utilisation en fait le moyen de paiement international le plus populaire.

Les inconvénients

Le virement bancaire ne consiste pas une garantie de paiement, car l'acheteur doit encore en donner l'ordre.

1-2 Le cheque

Les modes de paiement utilisés dans les transactions effectuées sur le marché intérieur, dont le chèque, sont rarement utilisés en commerce international. Le **chèque** est un effet de commerce par lequel le titulaire d'un compte bancaire donne l'ordre à sa banque ou à autre établissement financier de payer une somme puisée à même le crédit de son compte.

Il faut savoir que l'émission d'un **chèque sans provision** est passible de poursuites criminelles dans certains pays, bien que dans la majorité des cas l'émetteur du chèque ne s'expose qu'à des frais administratifs. Pour éviter de se retrouver « bénéficiaire » d'un chèque sans provision, l'entreprise peut exiger de son acheteur un **chèque certifié**, c'est-à-dire un chèque dont le paiement est garanti par la banque, qui bloque alors les fonds dans le compte de son client jusqu'à ce que le chèque soit encaissé.

Les avantages

Le chèque est évidemment un mode de paiement très répandu, simple à utiliser et peu coûteux. La certification du chèque constitue une garantie de paiement

Les inconvénients

En soi, un chèque ne constitue pas une garantie de paiement, et le temps nécessaire à son encaissement peut être plus ou moins long. Il y a en effet de nombreuses étapes et de nombreux intermédiaires entre le moment où le bénéficiaire reçoit un chèque et celui où il a accès aux fonds.

Par ailleurs, un chèque tiré en devises étrangères expose le bénéficiaire au risque de change. Enfin, le chèque ne protège pas contre le **risque commercial** ; c'est un effet de commerce facile à voler ou à falsifier, et son émission repose entièrement sur le client.

1-3 La lettre de change (TRAITE)

C'est un effet de commerce par lequel une personne, le **tireur** (l'exportateur), ordonne à une deuxième personne, le **tiré**, de remettre une somme d'argent précise, **à vue** ou **à terme**, à une troisième personne, le bénéficiaire. Le bénéficiaire est soit l'exportateur lui-même soit une autre entité désignée dans le document.

Si la lettre de change est acceptée, on la désigne souvent par le terme **acceptation**, c'est-à-dire que le tiré s'engage à la payer à l'échéance en inscrivant dans le document le mot « accepté » et la date, suivi de sa signature. L'acceptation **bancaire** correspond à l'**aval** que donne un banquier de premier ordre, ce qui garantit le paiement à l'échéance. Cet aval peut porter sur la somme totale de la lettre de change ou sur une partie seulement.

Les avantages

La lettre de change concrétise une créance en la rendant négociable par la banque.

L'exportateur s'assure du paiement de sa créance quand il obtient l'aval de la banque de l'importateur, sans pour autant être protégé contre le risque de fiabilité de la banque.

La lettre de change est particulièrement intéressante de point de vue de l'exportateur puisqu'elle est émise sur l'initiative du vendeur et non sur celle de l'acheteur. Un autre avantage non négligeable de cet effet de commerce est que la date de paiement est déterminée précisément.

Les inconvénients

La lettre de change ne protège pas contre le risque de non-paiement, ni contre la perte, ni contre le vol. Par ailleurs, le délai de recouvrement peut être long puisque la lettre de change est soumise à l'acceptation de l'importateur.

1-4 Le billet à ordre

Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un **souscripteur** (souvent l'importateur) s'engage à payer, à une date déterminée, une somme à un bénéficiaire (l'exportateur). Il comporte les mêmes dispositions que la lettre de change concernant l'échéance, l'endossement, l'aval et le paiement. Un élément distingue cependant ces deux effets de commerce : alors que la lettre de change est émise sur l'initiative du vendeur bénéficiaire du paiement, le billet à ordre est émis sur l'initiative de l'acheteur qui promet le paiement.²¹

2- Les techniques de paiement non documentaires

Les techniques de paiement non documentaires, comme leurs noms l'indiquent, n'obligent pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé.

²¹ Naji Jamel, Sophie Fornier commerce international, théorie, technique et application. ERPI, QUEREC 2005 P.363

2-1-L'encaissement simple

Dans ce cas, l'exportateur expédie et facture de la marchandise à l'acheteur, qui doit payer dans un délai précis.

Les avantages

L'encaissement simple ne coûte pas cher et demeure très simple à utiliser. C'est pourquoi il constitue une pratique courante sur les marchés locaux. Si on veut l'utiliser en commerce international, il faut que règne une confiance mutuelle entre l'exportation et l'importateur.

Les inconvénients

En matière d'exportation, l'encaissement simple comporte un risque élevé puisque l'importateur reçoit les marchandises avant qu'on lui en réclame le paiement.

L'exportateur se trouve ainsi sans aucune garantie de paiement. De plus, il finance l'importateur pendant tout le terme du crédit.²²

1-2 L'envoi contre remboursement

Est une condition de vente qui oblige l'acheteur à payer la marchandise au moment même de la livraison. Le transporteur remet la marchandise échange du paiement. On parle alors du vent contre remboursement. Ce genre d'encaissement peut se faire par l'entremise des services postaux, à certaine condition, et par des transporteurs routiers ou des transitaires, tels UPS ou FedEx.

Les avantages

Les principaux avantages de ces techniques résident dans ses simplicités. Cependant, comme dans le cas de l'encaissement simple, l'établissement d'une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur est recommandé.

Les inconvénients

Il ne faut pas négliger les inconvénients de la vente contre remboursement, qui peuvent s'avérer lourds de conséquences :

- Le chèque peut être sans provision.

²² Naji Jamel, Sophie Fornier Op.Cit, p.364

- L'acheteur peut refuser la livraison des marchandises.
- En cas de refus de prise de possession de la marchandise par l'acheteur, l'exportateur peut avoir à payer des frais d'entreposage, sans compter qu'il devra rapatrier cette marchandise.
- Le délai de paiement est tributaire du transporteur ou des services postaux qui en assument la responsabilité.
- Si le paiement est fait en devises étrangère, l'exportateur s'expose au risque de change.²³

3-Les techniques de paiement documentaires

Les techniques de paiement documentaires font intervenir la notion de **remise documentaires**, c'est à dire l'ensemble des documents afférents à l'expédition d'une marchandise, accompagnés le plus souvent d'une traite tirée sur l'acheteur. Il s'agit, en effet, de tout papier commercial accompagné de documents et devant être délivré contre paiement ou acceptation, ou selon d'autre condition.

3-1-L'encaissement documentaire

Est constitué une technique relativement simple. L'exportateur, c'est-à-dire le donneur d'instruction, confie à sa banque, qu'on appelle **la banque remettante**, les documents commerciaux et financiers, tout en change cette dernière du mandat de les faire transmettre par une autre banque, qu'on appelle **banque présentatrice**, à l'acheteur contre le paiement comptant au contre l'engagement de payer selon une échéance précise.

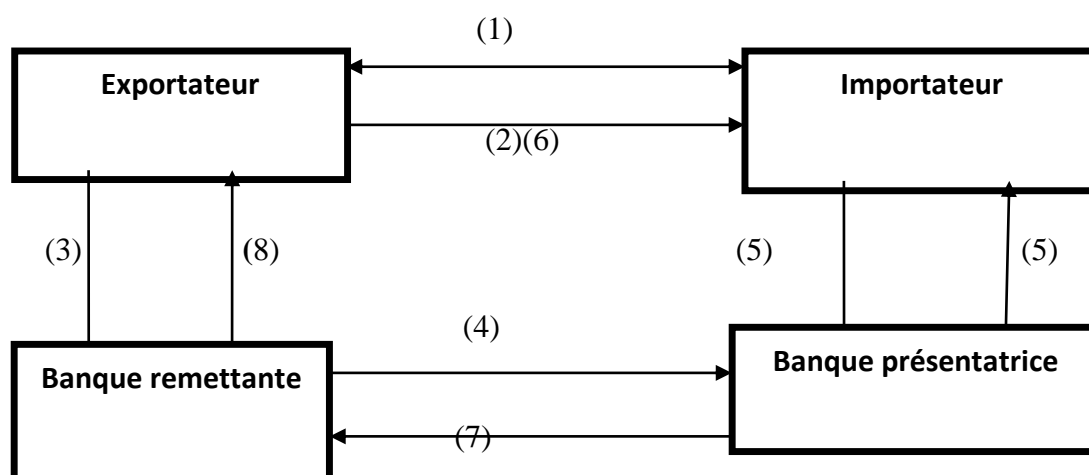
Le paiement par encaissement documentaire comporte les huit étapes suivantes :

- ✓ L'exportateur et l'importateur signent un contrat pour convertir que la condition est l'encaissement documentaire.
- ✓ L'exportateur envoie la marchandise et réunit les documents exigés par l'importateur.
- ✓ L'exportateur transmet les documents à sa banque avec l'ordre d'encaissement correspondant.
- ✓ La banque remettante vérifie l'ordre d'encaissement ainsi que le nombre et l'intitulé des documents reçus, puis les envoie à la banque de l'acheteur en lui donnant l'instruction de ne délivrer les documents à l'acheteur que contre paiement. Le donneur d'ordre en reçoit la confirmation.

²³ Naji Jamel, Sophie fornier, Op. Cit., p.365

- ✓ Contre paiement ou acceptation d'une trait, la banque présentatrice remet à l'importateur les documents, qui constituent en fait le titre de propriété des marchandises.
- ✓ L'importateur prend possession de la marchandise.
- ✓ La banque présentatrice transmet le paiement à la banque remettante.
- ✓ La banque remettante transmet le paiement à l'exportateur après avoir déduit les frais d'encaissement.

Figure N2 : l'encaissement documentaire



Source : tirée et adaptée d'eur-export, « les techniques de paiement international », en ligne 17/08/2022
www.eur-export.com/francais/aptheo/finance/risnp/techge.htm

Si l'exportateur a des liens avec la banque présentatrice, il peut lui soumettre directement les documents et réduire du même coup le nombre d'étapes.²⁴

Les avantages

- L'acheteur doit obligatoirement régler à la banque le montant de la remise documentaire avant de pouvoir prendre livraison de la marchandise.
- Comparativement au crédit documentaire, le processus est souple pour tout ce qui touche les documents et les dates.
- Les garanties pour l'importateur sont sensiblement les mêmes que celle du crédit documentaire.
- Le coût est peu élevé.

²⁴ Naji Jamel, Sophie Fornier, Op.Cit,P 367.

Les inconvénients

- L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer.
- Dans le cas de non-paiement. La marchandise est immobilisée malgré les frais de transport engagé.
- Le risque politique peut être grand.²⁵

3-2 Le crédit documentaire

Le **CREDOC** est un engagement écrit, pris par la banque de l'importateur, de payer des marchandises sur présentation de certains documents. Le processus peut paraître lourd, mais il apporte une sécurité aux parties intéressées : d'un côté, il garantit le paiement au vendeur dès que ce dernier remet les documents pertinents à la banque ; d'autre coté, il garantit à l'acheteur que le vendeur sera payer.²⁶

Le CREDOC ne comporte aucun engagement de paiement, ce dernier garantit le paiement contre la remise des documents qui prouvent que la marchandise commandée a bel et bien été envoyé, conformément aux instructions. Une fois que la demande est acceptée, l'importateur demande à sa banque de faire le paiement à la banque de l'exportateur.

Le paiement par CREDOC comporte les 11 étapes suivantes :

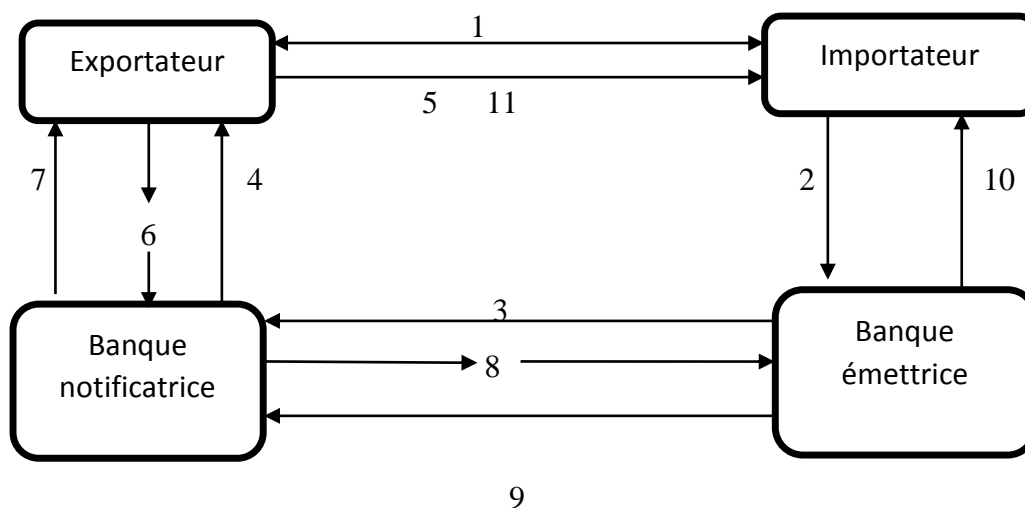
- ✓ L'importateur et l'exportateur concluent un contrat dans lequel ils prévoient le paiement par crédit documentaire. L'exportateur envoie une facture pro forma, nécessaire à l'ouverture du dossier.
- ✓ L'importateur demande à sa banque d'établir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.
- ✓ La banque émettrice établit le crédit documentaire en vérifiant les instructions d'ouverture sont complètes et précises et si l'importateur est solvable, puis le transmet à la banque de l'exportateur (la banque notificatrice).
- ✓ La banque notificatrice vérifie la solvabilité de la banque émettrice, l'authenticité de **Credoc** et l'absence de condition erronées ou peu claires.
- ✓ L'exportateur voit s'il peut remplir les conditions du crédit. S'il y a lieu, il peut alors demander au donneur d'ordre d'en modifier certaines clauses ; sinon, il procède à l'expédition de la marchandise.

²⁵ Naji Jamel, Sophie fornier Op. Cit,P 367

²⁶ Naji Jamel, Sophie Fornier, Op.Cit,P 368

- ✓ L'exportateur remet à sa banque tous les documents requis selon le délai prévu dans le crédit. Soulignons que la banque refusera le règlement en cas de non-respect de clauses du crédit ou en présence d'irrégularités.
- ✓ La banque confirmatrice vérifie la conformité, la concordance ainsi que l'intégralité des documents avec les conditions du **Credoc**, puis paie le vendeur en déduisant les frais.
- ✓ La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice.
- ✓ La banque émettrice examine les documents à son tour pour voir s'ils sont conformes aux conditions du crédit.
- ✓ Elle remet les documents à l'importateur en contrepartie des sommes dépensées en son nom.
- ✓ L'importateur acquitte les droits de douane et récupère la marchandise.

Figure N3 : le crédit documentaire



Source : Tirée et adaptée d'EUR-export « le crédit documentaire » en ligne 17/8/2022
www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/risnp/techge.htm

Les avantages

Grace au crédit documentaire, l'importateur acquiert la certitude que l'exportateur n'est pas payé tant que la marchandise n'est pas expédiée. L'importateur a la possibilité de négocier des tarifs préférentiels et des conditions de paiement auprès de l'exportateur.

De son côté, l'exportateur sait qu'il peut traiter en toute confiance avec l'importateur puisqu'il a une garantie de paiement de la banque. Pae ailleurs, il peut escompter le crédit sur le marché financier, étant donné qu'il s'agit d'un document négociable.

Les inconvénients

Le **Credoc** ne protège pas l'importateur contre les problèmes liés à la qualité de la marchandise ou à sa quantité. Par ailleurs, pour utiliser cette technique de paiement, il faut bénéficier d'une marge de crédit suffisante.

Quant à l'exportateur, il peut trouver difficile de fournir toute la documentation exigée.²⁷

Conclusion

Le commerce international est très important pour les pays, sur les plans du rayonnement, de l'économie et même pour la survie. Cette activité économique existe depuis des siècles, et presque toutes nations y participent.

Nous avons présenté dans ce chapitre les différentes théories du commerce internationale et leurs évolutions dans l'histoire, ainsi les différents instruments de paiement du commerce international.

²⁷ Naji Jamel, Sophie Fornier, Op.Cit,P 371

Chapitre 02 : La gestion de l'opération d'importation

Introduction

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore au risque de non-paiement de la marchandise.

Section 1 : la démarche d'une opération d'importation

La connaissance des termes du commerce international, et des différentes étapes à l'import est indispensable pour une entreprise importatrice. Le processus regroupe toutes les activités qui sont liées à la circulation du produit : choix des lieux de fabrication et de stockage, gestion des approvisionnements et des stocks (matières premières, encours, produits finis), emballage, manutention, transport, dédouanement, suivi des livraisons, etc. L'importateur a comme seule préoccupation la réalisation de toutes ces opérations à moindre coût.

1-La logistique internationale

1-1 Le transport international

Le transport international de marchandise est, en effet, un système logistique, bien rodé, constitué de nombreux intermédiaires, répondant à de multiples contraintes et règles, qui met en œuvre plusieurs intervenants et d'énormes moyens.

Il regroupe les opérations de transport, stockage, d'allotissement, de distribution et de dédouanement. Une logistique bien conçue permet, en contrôlant différents flux, de réaliser un transport de bout dans les meilleures conditions possibles de sécurité, rentabilité, efficacité, pour les deux principaux intervenants en bout de chaîne que sont les acheteurs, vendeurs, receveurs et les expéditeurs des marchandises en distinguant les différents modes de transports qui sont :

1-1-1 Le Transport Maritime

On entend par transport maritime tout transport des marchandises ou de biens effectué par mer. Ainsi le transport maritime se taille une place de choix dans le commerce international. Ce mode de transport utilise en majorité les conteneurs car il permet de gains de temps et de

sécurité qui ne peuvent être négligés, de même il réduit le coût de la manutention et des assurances.¹

Le transport maritime est généralement approprié pour le transport des quantités de marchandises importantes et volumineuses.

En effet le transport maritime est tarifé par les conférences maritimes (accord entre les compagnies maritimes) qui fixent les règles de tarification. Le fret de base est en fonction de la classe des marchandises et de la masse ou du volume avec équivalence : 1 tonne=1m³.

Un maximum de taxation est prévu pour les petites expéditions et des règles particulières s'appliquent à certaines marchandises.

Le fret est établi en unité payante(UP). Le connaissement (bill of lading) est le document qui matérialise le contrat de transport. Il est régi au niveau international par les conventions de Wisby et La Haye.

Toutefois en transport maritime on peut distinguer divers contrats type : la lettre de transport maritime et le contrat d'affrètement, mais le connaissement reste le seul document attestant la propriété de la marchandise. C'est donc la preuve du contrat de transport passé entre le chargeur et l'armateur.

En effet, le transport maritime utilise souvent les navires spécialisés dans un type de marchandise :

Les vraquiers, pétroliers, ou céréaliers et les navires polytherme destinés au transport de denrées périssables ; les navires non spécialisés tels que les cargos conventionnels qui disposent de leurs moyens de manutention.

Les portes conteneurs, les navires rouliers RORO (Roll-on/roll-off). La conteneurisation quant à elle, est considérée comme un cas particulier.

1-1-2 Le Transport Aérien

On entend par transport aérien tout transport de marchandises ou de biens par les airs. Il est celui qui a connu une croissance significative ces dernières années.

En effet, la croissance des échanges internationaux et les impératifs qui en découlent, notamment en matière de délais, ont contribué à son essor.

¹ <http://wikimemoir.net> « l'assurance de transport international » réalisé par Dyore Victoire Ebarath. Consulté le 14/09/2022

Tout comme pour le transport maritime, le transport aérien permet de desservir beaucoup de destinations à travers le monde. Il est approprié pour les transports nécessitant des délais rapides tout en assurant une sécurité maximale pour la marchandise.

L'utilisation massive des ULD (Unit Load Devices) pour les opérations de chargement et déchargement qui facilitent la manipulation de la marchandise : ce sont en général des palettes, des igloos et des conteneurs. C'est un type de transport utilisé pour les expéditions lointaines. Onéreux, il offre l'avantage de la rapidité. Le prix est alors en fonction du poids /volume (1m³=133kg).

Le transport aérien est réglementé au niveau international par la convention de Varsovie. Le contrat de transport aérien est conclu entre le transporteur (compagnie aérienne) et le chargeur qui peut être le transitaire. Le contrat est matérialisé par la lettre de Transport Aérien (LTA=AIR WAY BILL).

La Lettre de Transport Aérien peut être établie par la compagnie aérienne, l'expéditeur, ou le destinataire. La LTA est à la fois : la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix. Comme nous pouvons le constater, le transport aérien utilise pour son transport : les avions mixtes et les avions cargo.

1-1-3 Le Transport Routier

Le transport routier est le transport de biens ou de marchandise par route. En effet, le transport routier est utilisé fréquemment lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations sur un territoire donné. Il pour avantages une réduction relative du cout et d'un service dit en « porte à porte », c'est-à-dire sans rupture de charge. Le transport routier est beaucoup plus utilisé en Europe car peu couteux et flexible il est quasiment sans limite de taille.

Le transport routier présente comme avantages

Délais relativement courts (grâce aux infrastructures routières et aux procédures douanières allégées, comme le carnet TIR), Gamme de services très étendue comme le groupage, le fret express, le cabotage, ...)

Rapport vitesse/prix avantageux.

Ainsi, ce mode de transporte souvent les conteneurs et présente une possibilité de combiné le transport (rail/route) ou multimodal (fluvial ou maritime/route).

Les véhicules de transport utilisés par le transport aérien sont les véhicules d'une pièce (Camion), les véhicules articulés (Tracteur+semi-remorque) et les trains routiers articulés (Camion+Remorque).

Le contrat de transport routier est matérialisé par la lettre de voiture CMR.

La signature du transporteur entraîne une présomption de responsabilité en cas de perte ou d'avaries. En cas de réserves formulées par le transporteur, celles-ci devront être contresignées par l'expéditeur.

En effet, la tarification prend en compte le poids, la nature de la marchandise et la distance à parcourir.

Le rapport au poids / volume est égal à 1 tonne= 3 m³. Le tarif routier exige que l'on arrondisse le poids de la marchandise aux 100 kg supérieurs.

1-1-4 Le Transport Ferroviaire

C'est un mode de transport qui est utilisé dans plusieurs régions du monde. En effet, le transport ferroviaire utilise généralement les expéditions par wagons isolés (entre 5 et 60 tonnes de marchandises) ou par train entier pour des tonnages supérieurs.

Il faut noter que le transport ferroviaire de marchandises n'est pas utilisé dans la plupart des régions du monde par manque de voie ferrée transcontinentales.

Ce type de transport présente aussi la possibilité d'effectuer des livraisons sur de longues distances. En effet, le transport ferroviaire est également utilisé comme moyen combiné avec le transport routier à savoir le ferroutage.²

Le document de transport utilisé en trafic ferroviaire, est la lettre de voiture CIM. Il existe 2 formulaires : un pour le trafic normal et un pour le trafic accéléré.

L'original est remis au destinataire, l'expéditeur recevra un feuillet de la liasse. Le document sera rempli en partie par l'expéditeur et en grande partie par la société de chemin de fer.

La convention CIM ne prévoit aucun tarif dans la mesure où les règles de tarification sont aléatoires d'un pays à un autre.

1-1-5 Le Transport Fluvial

Le transport fluvial est le transport de marchandises ou de biens par voie d'eau (fleuve et canaux). C'est un mode de transport très économique car, il est peu coûteux en énergie ; il

² Naji Jamel, Sophie Fornier, Op.Cit,P 276

permet de transporter des tonnages très importants, ce qui en fait un moyen de transport massif et peu polluant.

Mais il est lent, ce qui peut représenter un avantage logistique en permettant d'économiser en frais d'entreposage (l'entrepôt, c'est le bateau).

Le transport fluvial garde une importance pour le transport de marchandises dans les pays dotés d'un réseau des voies navigables bien équipé ou favorisés.

2-Les incoterms

A l'échelle internationale, tout comme dans la mise en situation qui suit, vendeur et acheteur doivent fixer les responsabilités de chacun, autrement dit s'entendre sur les conditions de vente. Dans le cadre d'opérations commerciales internationales ne se limitent pas à la livraison : il faut aussi déterminer qui s'occupe de dédouanement, de la documentation, des assurances à payer et de tout un ensemble de facteurs.

Or, pour s'entendre sur les conditions de vente et venir à bout des barrières linguistiques et culturelles, les parties à un contrat peuvent avoir recours à des termes de vente internationaux connus sous le nom d'**incoterms**. Ce sont ces incoterms et leurs implications sur le plan commercial que nous allons étudier dans ce titre.³

2-1-L'origine et l'utilité des incoterms

Si condition internationale de vente, sont des termes uniques que tous, de par le monde, ne peuvent interpréter que d'une seule façon. Chacun réagit un aspect particulier du vent, bien que leur emploi soit facultatif, ces termes ont dans un contrat de vente une valeur juridique pour l'ensemble des partenaires mondiaux.

Une fois acceptés par les deux parties au contrat, les incoterms lient le vendeur et l'acheteur sans toutefois influencer les relations de l'un ou de l'autre avec le transporteur, qui, elles, sont définis dans le contrat de transport. Les incoterms ne représentent pas non plus un transfert de propriété. Ils servent surtout à répartir les frais de logistique (transport, assurance, douanes) entre l'importateur et l'exportateur en indiquant à quel point a lieu le transfert des coûts et des risques de bris ou de perte des marchandises.⁴

2-2-Les groupes d'incoterms

En 1990, la CCI a décidé de regrouper les incoterms en quatre groupes, suivant le degré de responsabilités du vendeur dans la prise en charge des coûts et risque. En effet, les incoterms

³ Naji Jamel, Sophie Fornier, Op. Cit, P228

⁴ Naji Jamel, Sophie Fornier, Op.Cit,P 229

sont des termes de vente, qui stipulent a priori les obligations du vendeur. Les obligations de l'acheteur sont par défaut celles qui n'incombent pas au vendeur. Nous présentons ici les incoterms selon une hiérarchie croissante des obligations du vendeur. Voici les quatre groupes d'incoterms :⁵

- ✓ **Le groupe E (EXW) :** le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a rendu la marchandise disponible dans son établissement.
- ✓ **Le groupe F (FCA, FAS, et FOB) :** le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a dédouané la marchandise à l'exportation, l'a transportée puis l'a remise au transporteur principal que lui a désigné l'acheteur, et ce dans le pays du vendeur. Le vendeur n'assume par les frais du transport principal.
- ✓ **Le groupe C (CFR, CIF, CPT, et CIP) :** le vendeur doit conclure le contrat de transport et en assumer les coûts, mais les risques de perte ou de dommage sont transférés à l'acheteur quand la marchandise est remise au transporteur principal. En vertu de certains de ces incoterms, le vendeur assumera des frais d'assurance associés au transport.
- ✓ **Le groupe D (DAF, DES, DEQ, DDU et DDP) :** le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur dans le pays de l'acheteur. Le vendeur assume tous les frais et les risques liés à la livraison de la marchandise.

Ces incoterms se répartissent également dans les deux grandes catégories suivantes :

- ✓ Les incoterms de vente au départ (groupe E, Fet C), suivant lesquels l'acheteur assume, dans une plus ou moins large mesure, les charges et les risques liés au transport principal des marchandises.
- ✓ Les incoterms de la vente à l'arrivée (groupe D), suivant lesquels le vendeur assume les charges et les risques liés au transport des marchandises jusqu'à ce qu'elles arrivent à destination.

2-2-1-Les incoterms de vente au départ

Pour la plupart, font reposer sur les épaules de l'acheteur les charges et les risques associés au transport principal des marchandises. S'il ne dispose pas de la capacité organisationnelle nécessaire pour se charger du transport des marchandises, ou si les prix ou les

⁵ Ibid.p229

conditions de sécurité dans le pays de destination sont prohibitifs, un vendeur aura avantage à recours aux incoterms de vente au départ.

- **L'incoterms du groupe E (EXW)**

L'incoterm EXW est largement utilisé dans les relations de commerce international. EXW signifie que le vendeur doit fournir à l'acheteur les documents commerciaux (facteur commercial, certificat d'origine, etc...), emballer la marchandise et la rendre disponible pour l'acheteur dans ses propres locaux ou dans un autre lieu convenu (atelier, usine, Interpot).⁶

L'acheteur assume le chargement de la marchandise et tous les frais, risques et obligations subséquents.

- **Les incoterms du groupe F (FCA, FAS ET FOB)**

En vertu des incoterms du groupe F (FCA, FAS et FOB), le vendeur doit pourvoir au transport des marchandises dans son pays et en assumer les frais jusqu'à l'endroit que lui a désigné l'acheteur. De plus, il doit s'occuper des procédures de dédouanement à l'exportation. Il ne paie pas le transport principal.

- ✓ **FCA (free carrier ou « franco transport »)**

L'incoterm peut être utilisé pour tout mode transport. Il signifie que le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation et l'amène au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu inscrit à la suite de l'incoterm. Ce lieu peut être l'usine même du vendeur un quai, un terminal de conteneurs, etc. si le lieu correspond à l'établissement du vendeur, le vendeur doit charger la marchandise. S'il s'agit d'un autre endroit, alors c'est l'acheteur qui est responsable du chargement.

Le transfert des frais et des risques correspond au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. L'acheteur, lui, choisit le mode de transport et le transporteur et il assume les frais de transport.

- ✓ **FAS (free alongside ship ou « franco le long du navire »)**

On utilise l'incoterms FAS uniquement pour le transport fluvial ou maritime ; autrement, il n'est pas valide. FAS signifie que le vendeur a rempli ses obligations lorsqu'il a livré les marchandises dédouanées au port d'embarquement du transporteur principal qu'aura choisi l'acheteur. Il dépose les marchandises le long du navire, sur le quai ou sur des barges, selon des usages du port. A partir de ce moment, l'acheteur assume tous les frais et les risques.

⁶ Naji Jamel, Sophie Fornier, Op.Cit,P 231

✓ **FOB (free on board « franco bord »)**

Ces incoterms ne sont utilisés que pour le transport fluvial ou maritime. Il signifie que le vendeur doit acheminer les marchandises au port d'embarquement convenu. Cependant, alors qu'en vertu du FAS il doit simplement décharger les marchandises le long du bateau, le vendeur doit ici les charger sur le navire désigné comme transporteur principal par l'acheteur, et ce selon les usages en vigueur dans le port d'embarquement convenu. Ici encore, les formalités d'exportation incombent au vendeur.

• **Les incoterms du groupe C (CFR, CIF CPT ET CIP)**

En vertu des incoterms de groupe C le vendeur organise et paie le transport principal des marchandises mais sans assumer les risques durant le voyage.⁷

✓ **CFR (cost and freight ou « cout et fret »)**

On utilise l'incoterm CFR uniquement pour transport fluvial ou maritime ; il n'est pas valide. CFR signifie que le vendeur doit organiser et payer le transport des marchandises jusqu'au port de destination désigné par l'acheteur, dans le pays se celui-ci. Il doit assumer le changement sur le navire, les formalités de dédouanement à l'exportation le transport principal et le déchargement, si celui-ci est mentionné dans le contrat de transport.

Les risques de perte de dommage sont transférés du vendeur vers l'acheteur lorsque les marchandises passent le bastingage du bateau, au port d'embarquement. Cependant, l'acheteur n'est responsable des frais associés au transport qu'à partir du moment où il prend possession des marchandises, au port de destination convenu. Il se charge alors du déchargement et de formalités de dédouanement à l'importation.

✓ **CIF (cost, insurance and freight ou « cout, assurance et fret », port de destination convenu)**

On utilise cette incoterm uniquement pour le transport fluvial ou maritime ; autrement, il n'est pas valide. En plus des obligations que confère l'incoterm précédent, le CFR, le CIF oblige le vendeur à souscrire à une assurance maritime au nom de l'acheteur contre les risques de perte ou de dommage des marchandises durant le voyage. Il s'agit généralement d'une assurance FAP (franc d'avarie particulière), couvrant 110% de la valeur des marchandises. Le vendeur a rempli ses obligations une fois que les marchandises sont arrivées au port de destination, car il paie le transport et l'assurance jusque-là.

⁷ Naji Jamel, Sophie Fornier, Op.Cit,P 240

✓ **CPT (carriage paid to ou « port payé jusqu'à » lieu de destination convenu)**

L'incoterm CPT est valable pour tout mode de transport. CPT signifie que le vendeur se charge du dédouanement de la marchandise à l'exportation, de la livraison et du chargement au lieu de départ, du transport et de la livraison jusqu'au lieu désigné par l'acheteur, dans le pays de l'acheteur.

Les risques de perte ou de dommage sont transférés à l'acheteur au moment où les marchandises sont remises au premier transporteur. Outre le fait qu'il assume ces risques et les éventuels coûts additionnels, l'acheteur n'a qu'à se charger des procédures de dédouanement à l'importation et, éventuellement, du transport et du déchargement des marchandises à son établissement.

✓ **CIP (carriage and insurance paid to ou « port payé, assurance comprise, jusqu'à », lieu de destination convenu)**

L'incoterm est valable pour tout mode de transport. En plus des obligations que confère le CPT, le CIP oblige le vendeur à souscrire à une assurance au nom de l'acheteur. Cette assurance offrira une couverture minimale contre les risques de perte et de dommage des marchandises durant le voyage.

Les risques de perte ou de dommage sont transférés à l'acheteur au moment où la marchandise est remise au premier transporteur.

2-2-2-Les incoterms de vent à l'arrivée

Les incoterms de vent à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination : le vendeur assume donc les coûts et risques liés au transport principal. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente.

D'autre part, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de marchandises jusqu'à leur livraison.

- **Les incoterms du groupe D (DAF, DES, DEQ, DDU, et DDP)**

En vertu de ces incoterms, le vendeur organise et paie le transport des marchandises et assume aussi les risques de perte et de dommage des marchandises.⁸

⁸ Naji Jamel, Sophie Fornier, Op.Cit,P 245

✓ **DAF (delivered at frontier ou « rendu frontière », lieu convenu)**

L'incoterm DAF est réservé à la livraison à une frontière terrestre, donc pour le transport ferroviaire ou routier, si le point de livraison est un port, on utilisera plutôt les incoterms DES et DEQ.

DAF signifie que le vendeur organise le transport des marchandises et en assume les coûts et les risques jusqu'à la frontière désignée par l'acheteur au moment de la signature du contrat. Il se charge également des formalités douanières à l'exportation. Le transfère A lieu dans la zone tampon entre les deux pays. Une fois la marchandise se trouve à la frontière et au lieu de livraison convenu, le vendeur doit les mettre à la disposition de l'acheteur sur un véhicule de transport d'approche, non déchargé.

Le transfert des coûts et des risques de perte ou de dommage s'effectue au moment où les marchandises sont remises à l'acheteur, au point et au lieu frontaliers convenus. L'acheteur doit ensuite assumer le déchargement du véhicule de transport d'approche, le dédouanement à l'importation et le transport des marchandises de la frontière jusqu'à son établissement.

✓ **DES (delivered ex ship ou « rendu ex ship » port de destination convenu)**

On utilise l'incoterm uniquement pour le transport fluvial ou maritime ; autrement il n'est pas valide. DES signifie que le vendeur doit organiser le transport principal des marchandises et en assumer les coûts et risques, il doit dédouaner les marchandises à l'exportation et les transporter vers le port d'embarquement.

Le transfert des coûts et des risques s'effectue au moment où les marchandises, toujours à bord de navire et non dédouanées à l'importation, parviennent au point de déchargement du port de destination. Dès lors, l'acheteur assume le dédouanement ainsi que les coûts et les risques associés au déchargement des marchandises au port de destination et au transport jusqu'à son établissement.

✓ **DEQ (delivered ex quay ou « rendu à quai », port de destination convenu).**

On l'utilise uniquement pour le transport fluvial, autrement il n'est pas valide. Les implications contractuelles du DEQ correspondent en gros à celles du DES, à la différence que le vendeur doit aussi voir au déchargement de la marchandise sur le quai du port de destination convenu.

Le transfert des coûts et des risques s'effectue au moment où les marchandises, non dédouanées, sont déchargées au port de destination. Dès lors, l'acheteur assume le dédouanement ainsi que les coûts et les risques du transport à son établissement.

Notons que si, pour une raison ou pour une autre, le vendeur accepte d'assumer aussi les risques et les frais relatifs à la manutention des marchandises depuis le quai du port de destination jusqu'à un autre endroit, il aura avantage à utiliser les incoterms DDU ou DDP plutôt que le DEQ

- ✓ **DDU (delivered duty unpaid ou « rendu droits non acquittés », lieu de destination convenu)**

L'incoterm est valable pour tous mode de transport. DDU signifie que le vendeur doit organiser le transport des marchandises à partir de son établissement jusque dans le pays de l'acheteur, et les y mettre à la disposition de l'acheteur au lieux convenu, déchargement compris.

Le transfert des risques et de dommage s'effectue au moment où l'acheteur prend possession des marchandises déchargées dans son pays, au point de livraison convenu. Dès lors, l'acheteur n'assume que les formalités douanières à l'importation, ainsi que, s'il ya lieu, le transport jusqu'à son établissement.

- ✓ **DDP (delivered duty paid ou « rendu droits acquittés », lieu de destination convenu)**

L'incoterm est valable pour tout mode de transport. DDP est l'incoterm qui attribue le maximum d'obligations au vendeur puisque le transfert des couts et des risques ne s'effectue qu'au moment où les marchandises sont livrées à l'établissement de l'acheteur, les formalités de dédouanement à l'importation ayant été réglées par le vendeur.

Seul le déchargement des marchandises a son établissement incombe à l'acheteur.

Section 2 : La gestion des risques liés aux importations

Les commerçants ainsi que les établissements de crédit dans l'exercice de leurs transactions avec les partenaires étrangers sont confrontés à des risques, et parmi ces risques on trouve :

1-Les risques liés aux opérations d'importation

1-1-Les risques de change

Une entreprise se trouve exposée au risque de change à l'occasion d'une transaction commerciale ou financière effectuée dans une autre monnaie avec l'étranger.⁹

⁹ LEGRAND G ET HUBERT M, La Gestion globale du Risque de Change, ECONOMICA, Paris, 1992, p109

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la petite Valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Dans notre monde où la valeur de la monnaie varie en permanence, dès qu'une entreprise ou individu réalise une opération qui implique une entrée ou une sortie de devises (monnaie étrangère) dans les mois ou les années à venir, il existe un risque de change, car l'entreprise ou l'individu ne connaît pas à l'avance la contrepartie de ses entrées ou sorties de devises futures.¹⁰

Ce risque est supporté par l'importateur dans le cas d'appréciation de ces devises étrangères et par l'exportateur dans le cas de dépréciation de la devise par rapport à la monnaie nationale.

En Algérie la monnaie utilisée lors de ses échanges est toujours différente du dinar en effet l'importateur subit une perte si la monnaie de paiement s'apprécie, l'exportateur subira la perte si la monnaie de paiement se déprécie.

La naissance de risque de change

Le risque de change lié aux opérations d'importation et d'exportation

✓ **Les risques de change et les exportations**

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix en présentant un devis libellé en devises, il se trouve en risque aléatoire de change, car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition.

✓ **Les risques de change et les importations**

Si les produits importés rentrent dans la production de produit fini, destiné, par exemple à l'exportation, une mauvaise gestion de risque de change provoque une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité.¹¹

1-2 Risque pays (politique)

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement :

¹⁰ LEGRAND G et HUBERT M, gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008, p107

¹¹ FONTAINE P, Gestion du risque de change, ECONOMICA, Paris, 1996, p5

- risque d'interruption de marché,
- risque de non-paiement, risque de non-transfert,
- risque de spoliation, d'expropriation, de nationalisation.¹²

C'est un risque synthétique, car il regroupe l'ensemble des risques pouvant affecter un pays. Il fait l'objet d'analyses et d'évaluation préalable à tout engagement dans un pays étranger.

C'est dans le cas où elle réalise des opérations commerciales avec un pays d'une politique instable. Donc l'importateur ou l'exportateur algérien supporte le risque pays.

1-2-1- Les formes du risque politique

Vis-à-vis de leurs opérations d'importation-exportations, le risque politique peut se manifester de plusieurs façons : la non-récupération de créances sur un acheteur étranger, un appel injustifié de caution ou l'annulation d'un marché.

➤ **Non-récupération de créances sur un acheteur étranger**

- Défaut de paiement motivé par une pénurie de devises dans le pays de l'acheteur.
- Retard dans le transfert des fonds ou un blocage de fonds décidé par les autorités du pays de l'acheteur ; certains pays peuvent même déclarer unilatéralement un moratoire de leurs paiements, qui inclut aussi les dettes commerciales.
- Incapacité des entreprises locales clientes à faire face à leurs obligations de paiement, en raison de la désorganisation de leur pays et de son administration, suite à de larges mouvements sociaux, un coup d'État ou des actions de guérilla.

➤ **Appel injustifié à caution**

Lors de l'entrée sur un marché étranger, plusieurs cautions peuvent être exigées par les autorités du pays d'accueil : cautions de soumission, de restitution d'acompte et de bonne fin.

Elles atteignent parfois jusqu'à 30 % du montant total de l'exportation et peuvent créer des difficultés financières chez le fournisseur étranger concerné.

¹² LEGRAND G et HUBERT M, le petit export, Dunod, Paris, 2009, p26

➤ **L'annulation d'un marché**

Elle peut résulter d'une décision du pays d'origine de l'entreprise ou du pays d'accueil visant à interdire, l'une, l'exportation et l'autre, l'importation considérée.

Elle intervient en général, après la signature du contrat, mais avant la fabrication, et porte donc sur la période de fabrication.¹³

1-2-2- Les composantes du risque politique

✓ **Risque de non-paiement**

Mis à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier.

D'une autre façon c'est l'impossibilité pour l'assuré de recouvrer tout ou une partie de la créance garantie dans le délai fixé, pour autant que cette impossibilité provienne directement et exclusivement de l'un des faits générateurs de sinistres visés aux conditions particulières de la police « assurance ».

✓ **Risque souverain**

Est se traduit par une défaillance d'un État vis-à-vis de sa dette extérieure libellée en monnaie étrangère auprès des prêteurs extérieurs et intérieurs comme il est libellé aussi aux monnaies locales en prix des résidents.¹⁴

✓ **Le risque de catastrophe naturelle**

Il est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel qui est susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.

1-3-Risques économiques

Les pertes de change entrent dans la catégorie des risques économiques. Ces pertes surviennent lorsque la monnaie du marché d'origine s'apprécie par rapport aux monnaies des

¹³ BERNARD S, risque pays et prospective internationale, Ed CNAM, Chicoutimi, janvier 2000, p 43

¹⁴ LAMARQUE E, gestion bancaire, 2^e édition, Dareioses et Person éducation France, 2008, p81

marchés cibles et que les revenus générés par l'activité à l'étranger perdent par conséquent de leur valeur.¹⁵

Risque économique recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des prix des matières premières ou des éléments du coût de fabrication.

1-3-1- Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est celui d'une dévalorisation du patrimoine ou d'une diminution des revenus d'un agent économique du fait des fluctuations des taux d'intérêt.¹⁶

Le risque de taux d'intérêt est le risque que fait courir au porteur d'une créance ou à un emprunteur à taux fixe ou à taux variable l'évolution des taux d'intérêt entre la date de contraction d'un engagement (prêteur ou emprunteur) et la date du règlement de la dette.

Ce risque lié à l'évaluation défavorable de taux d'intérêt, lorsqu'un agent est engagé dans une opération financière à taux variable. Ce risque intervient au moment de la fabrication, il se caractérise par une hausse générale des prix et supporté par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de « prix fermés et non révisables ».

1-3-2-Risques d'insolvabilité

Dans la mesure où les banques collectent l'argent des épargnants, les banques sont d'énormes emprunteurs, il est indispensable que leur solvabilité (c'est-à-dire leur capacité à rembourser leur dette) soit rigoureusement contrôlée, sous peine de faire courir d'énormes risques à l'argent des ménages.¹⁷

De ce fait, le risque d'insolvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour faire face à des pertes éventuelles. Ainsi, ce risque résulte d'une part, de l'apparition d'un ou plusieurs risques (de marché, de taux, de change, de liquidité...).

1-4-Risques d'illiquidité

Il existe plusieurs définitions du risque de liquidité, mais, pour l'essentiel, le risque de liquidité reflète le risque de retraits massifs de dépôt bancaire ou d'insuffisance d'actifs pour que les banques puissent couvrir ces retraits.¹⁸

¹⁵ RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013, p9

¹⁶ SIMON Y et LAUTIER D, techniques financières internationales, 8^e édition, ECONOMICA, Paris2003, p 574

¹⁷ ROMAIN Ch, 24 mots clés de l'économie et de la gestion, France, col « livre de poche », 2004, p20

¹⁸ MIHAELA C, le risque de liquidité dans le système bancaire, HAL Id. Paris, 2003, p18

1-5-Risques liés au transport de la marchandise

Quel que soit le mode de transport choisi, les marchandises sont exposées à de nombreux risques

Maritime :

- ✓ Innavigabilité du navire,
- ✓ Fautes nautiques,
- ✓ Actes de sauvetage,
- ✓ Faits non imputables au Transporteur,
- ✓ Grèves, lock-out,
- ✓ Vices propres de la Marchandise,
- ✓ Vices cachés du navire,
- ✓ Faute du chargeur,

Aérien

- ✓ Faute de la partie lésée
- ✓ Preuve que toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage a été prises.
- ✓ Causes générales : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure.
- ✓ Causes particulières : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants.

Routier

- ✓ Causes générales : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure
- ✓ Causes particulières : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants.

1-6-Risque juridique

Dans les activités d'exportation, les risques juridiques sont liés à la possibilité que des États étrangers modifient la réglementation relative aux produits et qu'il faille par conséquent procéder à des adaptations coûteuses ou demander de nouvelles autorisations.¹⁹

Le risque juridique est le risque résultant de la violation ou de non-respect d'une loi ou de la réglementation.

1-7-Risque commercial

Est l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus, et lorsque cet acheteur étranger ne s'est pas acquitté de sa dette l'exportateur subira le risque de défaillance de son client suite à l'insolvabilité de ce dernier.

1-8-Risques liés à la conformité des marchandises

Les risques liés à la conformité des marchandises, sont des risques de non-conformité en qualité ou à la quantité par rapport au bon de commande, le risque de collision, le risque de paiement sans réception ou sans contrôle de qualité.

Les bonnes pratiques préconisent un rapprochement de bon de commande avec le bon de livraison, une émission systématique d'un bon de réception prix numéroté, des réceptions de livraison ou des lieux définis, la séparation des fonctions achat et réception.

Une fois les commandes des marchandises sont enregistrées, l'exportateur doit faire face à une série des risques, même la livraison comporte aussi des risques liés aux transports des marchandises comme risque détérioration et des pertes.²⁰

2-Les risques liés au financement du commerce international

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs, résultants soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.

¹⁹ RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013, p10

²⁰ Azzoug Nabila, Rahmone Syla « *l'analyse et la gestion des risques des opération du commerce extérieur cas des la BNA paribas EL DJAZAIER* » mémoire fin de cycle master, UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA, FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES GESTION.2016

2-1-Les risques liés au financement des importations

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types d'engagements : la remise documentaire et le crédit documentaire.

2-1-1-Les risques associés à la remise documentaire

La remise documentaire peut engendrer des risques pour l'importateur et l'exportateur

✓ Risque pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

✓ Risque pour l'exportateur

Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial)²¹

2-1-2- Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques

✓ Le risque pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client²².

✓ Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice)

En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation

²¹ HANNACHI M est HELLAL K, mémoire de Master en Sciences commerciales « Le Financement et le Risque du Commerce extérieur », université A-Mira de Bejaia, 2013, p65

²² GARSUAULT P et PRIAMI se : Les opérations bancaires à l'international, Éd. Banque —Éditeur, Paris, 1999. P.123

absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects : d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert, dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur²³.

✓ **Risque pris par l'importateur**

Le risque que l'importateur peut assumer est le risque de non-conformité de la commande cela veut dire que l'importateur n'assure nécessairement pas qu'il reçoit de bonne qualité et quantité de marchandise conformément à la commande.

✓ **Risque pris par l'exportateur**

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou de cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

2-2-Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseur. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.²⁴

2-2-1-Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

✓ **Les risques de fabrication**

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas, il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat.

²³ GARSUAULT P et PRIAMI S: op. Cit. P125

²⁴ LEGRAND G et MARTINI H : Gestion des opérations Import-export, DUNOD, Paris, 2008, p222

Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

✓ **Le risque de crédit**

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur

2-2-2-Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs

✓ **Risque de fabrication**

Dans le premier temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laisse à sa charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication.

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausses des prix internes de pays du fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

✓ **Risque d'insolvabilité**

Risque d'insolvabilité, appel aussi risque de non-paiement, est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date initialement convenue.²⁵

✓ **Risque de crédit**

Ce risque apparaît après l'expédition de la commande donc le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

D'après ce premier chapitre, nous avons constaté que les risques liés aux opérations de commerce extérieur peuvent être engendrés par des raisons multiples, à savoir des raisons logistiques, commerciales, économiques, juridiques, naturelles, politiques, ... etc.

Nous avons pu constater aussi que ces risques peuvent revêtir plusieurs formes, des risques liés aux opérations de change, au financement du commerce extérieur, le risque pays,

²⁵ BERTRAND LARRERA D, risque et financement bancaire des PME, revue banque, juillet-aout 1994, n° 550, p 56

... etc. Au plus à ces principales formes, les risques liés au commerce extérieur peuvent aussi se manifester sous d'autres aspects.

Section 3 : La couverture des risques

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change.

1- La couverture des risques

Dans cette section, on va déterminer certaines procédures pour couvrir les risques

1-1 La couverture de risque lié à la conformité des marchandises (risque de l'acheteur)

L'utilisation des techniques de couverture à l'import est moins fréquente qu'à l'export. Nous avons sélectionné deux produits proposés par plusieurs assureurs-crédit

1-1-1- Garantie : non-livraison de produit ou de service

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

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

1-1-2- Garantie : réalisation de contrat

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

- un fournisseur public décide de résilier le contrat ou de ne pas l'honorer ;
- un fournisseur privé résilie ou n'honore pas le contrat à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays²⁶.

²⁶DAVID, François, Gestion des opérations Import-export, Paris, DONOD, 2008, p109-110

1-2- La couverture de risque de non-paiement (risque de vendeur)

Le risque de non-paiement est le risque encouru par le titulaire d'une créance de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.

Une fois la livraison effectuée, le souci fondamental de l'exportateur est d'être payé. Il s'agit du risque de non-paiement ou risque de crédit.

En fait, l'entreprise doit réfléchir à sa politique de couverture à partir d'une analyse de la répartition du risque, de son intensité et du niveau de sécurité recherché par l'exportateur.

L'évaluation du risque de crédit résulte d'une analyse simultanée de la répartition du chiffre d'affaires, des caractéristiques des clients étrangers et des échéances de paiement accordées.

1-2-1- Une approche empirique du risque client

Il existe trois approches

✓ Niveau de risque et répartition de chiffre d'affaires

La recherche de débouchés diversifiés vise à répartir les risques économiques et financiers. L'exportateur cherche à compenser la mauvaise conjoncture sur certains marchés étrangers par des ventes importantes sur des pays en pleine croissance économiques.

✓ Niveau de risque et qualité de client

La localisation géographique du client n'est pas neutre : un acheteur situé dans un pays où les catastrophes naturelles sont fréquentes (typhons aux Philippines...) présente un risque plus important que la moyenne. En effet, soit le client peut « disparaître » (usine ou magasin détruit par le typhon...), soit le système bancaire est perturbé... Si le non-paiement n'est pas systématique, le risque de retard de paiement est davantage probable.

✓ Niveau de risque et échéance accordé

Les assureurs-crédit considèrent le temps comme un ennemi en matière de recouvrement de créance impayée. Pour l'exportateur qui accorde un délai de paiement, il peut raisonnablement penser que plus le délai accordé est important, plus son risque est fort de ne pas recouvrer la totalité de sa créance.

Pour un pays donné, il est possible de traiter de façon différente les anciens clients des nouveaux. La confiance s'acquiert avec le temps. En matière de gestion de risque, l'expérience passée doit rentrer en considération dans la définition de l'attitude à adopter en matière de paiement.

1-2-2- L'analyse méthodologique du risque client

Cette analyse comporte trois types

1-2-2-1 Analyse des délais réels d'encaissement

Il s'agit de reprendre chaque facture et d'analyser les encaissements sur chaque facture (par décade) puis de comparer avec les conditions de paiement contractuelles.

Imaginons que l'exportateur accorde les conditions de règlements suivantes : payable 30 jours fin de mois.

Une facture du mois M doit être réglée fin $M + 1$. Si le règlement a lieu au cours de la première décade de $M + 2$, on pourra considérer un retard moyen de 5 jours, si le règlement a lieu en D2 $M + 2$, 15 jours de retard moyen... Un règlement en D3 de $M + 4$ correspond à un retard moyen de 85 jours.

1-2-2-1- Analyse des délais clients : origine de dépassement

L'analyse des retards de paiement peut s'appuyer aussi sur une étude des délais clients.

Il est possible de distinguer le délai consenti qui résulte des conditions générales de vente ou de conditions contractuelles dérogatoires et le délai subi qui provient soit d'anomalies de paiement du fait du client (cas le plus fréquent) soit d'anomalies de paiement liées à des dysfonctionnements chez le vendeur

1-2-2-2- Diagnostic multicritère du portefeuille client

Enfin, il est possible d'établir un diagnostic du portefeuille client selon plusieurs critères (profil de clients, encours unitaire moyen et répartition des clients et du CA).²⁷

1-3 de risque de change

La couverture correspond à l'essence même du marché des changes et des nouveaux instruments financiers. Cette opération s'adresse principalement aux banques, aux institutions

²⁷DAVID, François, op.cit, p119, 120,121

financières ou assimilées et aux entreprises. Il correspond au transfert au marché d'un risque que l'on ne souhaite plus assumer.

C'est en tout cas la première motivation des entreprises à vocation internationale qui doivent gérer leur position de change, c'est-à-dire garantir leurs recettes en devises ou le coût final des importations avant même la matérialisation dans leurs comptes des flux en devise.

La banque et l'établissement financier interviennent également dans un but de couverture pour leur propre compte dans le cadre de leurs activités traditionnelles comme les entreprises et pour adosser les opérations réalisées avec leur clientèle.

La notion de couverture supposait traditionnellement l'existence d'un risque initial que l'on pouvait annuler ou réduire par une prise de position en sens inverse sur les marchés. Ainsi toute fluctuation négative pour la première position devenait compensée par un gain réalisé sur la couverture. Dans ses conditions on encaissait d'une main ce que l'on payait de l'autre.

Cependant, depuis la création d'un marché d'options, la couverture ne signifie plus le refus de profiter des opportunités ultérieures de marche. Se couvrir aujourd'hui contre le risque de change signifie l'existence d'un cours de protection minimal pour un intervenant en situation de vendeur et d'un cours de protection maximal pour un intervenant dans la situation inverse.

2- La gestion des risques internationaux

Dans cette section nous allons présenter les différentes techniques pour la gestion de certains risques.

2-1 La gestion de risque de taux

Les impasses permettent d'explorer les relations risque-rentabilité attendues. Cela permet de montrer comment la rentabilité espérée croît avec l'exposition au risque, de relier les pertes possibles au niveau de risque, et d'en déduire des règles pour respecter des limites des risques.

Les impasses de taux mesurent l'écart entre emplois et ressources indexés. Les impasses périodiques, ou impasses en flux sont les variables corrigées des variations des ressources à taux variable, et calculé depuis la date initiale.²⁸

²⁸ BESSIS J. Gestion des risques et gestion actives-passif des banques, Paris, Edition DALLOZ, 1995, p156

2-2 La gestion de risque de change

Il existe deux catégories de gestion de risque de change

2-2-1 La gestion interne du risque de change :

La gestion interne du risque de change a pour objet soit d'éliminer de façon préventive le risque de change, soit de permettre au niveau global la gestion du risque de change.

✓ Le choix de la devise et du prix en devise

Si l'entreprise peut choisir la devise lors de la facturation de ses ventes ou de rentrées d'argent futures (contrait industriel... etc.), elle prendra une devise forte.

Inversement, lors de l'établissement du prix d'achat ou de sorties d'argent futures, elle doit prendre une devise faible.

En règle générale, le client préfère payer dans sa monnaie. Ceci fait partie de la négociation du contrat.

Lors de l'établissement d'un contrat ou lorsqu'on répond à un appel d'offres, il faut définir le prix du contrat dans une devise. Non seulement le choix de la devise se pose, mais aussi le montant à payer. La règle générale est tout d'abord de calculer la valeur du contrat dans la monnaie de référence pour que le projet soit rentable, ensuite de convertir cette valeur dans la devise de facturation au cours de change à terme négociable pour la date de paiement prévue.²⁹

✓ L'indexation monétaire

Pour établir un contrat, une autre possibilité est d'inclure dans le contrat de vente ou d'achat une clause d'indexation permettant au prix de vente d'évoluer, par exemple, en fonction du différentiel d'inflation ou d'intérêt. L'entreprise ne supportera plus le risque de change ses variations des taux de change suivent l'évolution des taux d'intérêt ou de taux d'inflation. Ces relations ne sont pas vérifiées dans les faits, ce qui implique qu'une partie du risque de change³⁰.

✓ Le système de compensation multilatérale (betting)

Le principe est de supprimer les transferts inter-sociétés par l'utilisation des techniques de compensation. Ceci implique la création d'un centre de betting qui organise le cycle de

²⁹ FONTAINE P, Gestion de risque de change, Paris, Ed ECONOMICA, 1996, 98-102p

³⁰ FONTAINE P, GRESSE C, Gestion des risques internationaux, Ed DALLOZ, Paris, 2003, p194

compensation, centralise l'information, calcule la compensation. Ce système s'applique à des flux exprimés dans la même devise.

Par ailleurs, le betting a deux impacts importants. Il réduit d'une part l'exposition au risque de change de chacune des filiales, il diminue, d'autre part, le montant des flux financiers, qui doivent être transférés entre deux entités du groupe multinationales.³¹

✓ **La mise en commun (poing)**

La mise en commun (poing) est la centralisation la plus large des opérations en devises des différentes entités du groupe. Tous les flux de trésorerie en devises, qu'ils soient entre sociétés du groupe ou entre sociétés du groupe et société externes au groupe, sont centralisés. Les excédents en devises de certaines filiales sont utilisés pour financer les besoins en devises d'autres filiales.

La gestion de trésorerie du groupe est totalement centralisée. L'avantage est que le besoin minimal dans chaque devise est réduit à son niveau le plus faible dans ce système centralisé que dans tout autre système.

✓ **Le termaillage (leading and lagging):**

Le termaillage consiste pour une entreprise à accélérer ou à retarder ses paiements en devises étrangères selon les provisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours des changes.³²

Le principe de cette technique consiste à accélérer le remboursement des dettes et recouvrement des créances libellées en devise pouvant s'apprécier (dettes) ou se déprécier (créances) par rapport à la monnaie nationale, et retarder le recouvrement des créances libellées en devises pouvant se déprécier (dette) ou s'apprécier (créance) par rapport à la monnaie nationale.³³

✓ **Les centres de refacturation**

Si seuls les paiements internes au groupe sont concernés dans le système de compensation, ici tous les paiements sont pris en compte. Les différentes sociétés du groupe ne sont plus en contact avec leurs clients, elles établissent leurs factures à l'ordre de la société de

³¹ SIMON Y, LAUTIER D, Finance internationale, 9^e édition, ECONOMICA, Paris, 2005, 754

³² PRISSER S, GARSUALT P et PRIAMI S, les opérations bancaires avec l'étranger, la revue banque, édition Paris, 1995, p117

³³ DEBELS V, DESMULLERS G et DUBUS B, les risques financiers de l'entreprise, édition ECONOMICA, Paris 1992, p205

refacturation qui le règle les factures dans leur monnaie et la société de refacturation se fait payer par les clients.

Le risque de change est reporté sur le centre de refacturation qui doit établir régulièrement un cours de change interne au groupe.

✓ **La diversification monétaire**

Le fait de centraliser la gestion de trésorerie en devise permet non seulement de couvrir les soldes de trésorerie dans chaque devise au lieu de couvrir individuellement chaque recette et dépense en devise, mais aussi de couvrir globalement le risque de change en se fondant sur la diversification monétaire.

Le principe de la diversification monétaire consiste à dire que les fluctuations d'une monnaie compensent en partie les fluctuations d'une autre monnaie.

2-2-2 La gestion externe du risque de change

Le tableau suivant représente les techniques de couverture externe de risque de change

Tableau N10 : les techniques de couverture externe de risque de change

Stratégie	Fonctionnement	Avantages	Inconvénients
Couverture à terme	L'exportateur s'engage à livrer des devises à une échéance donnée, la banque garantit un cours de change à une échéance. Cette technique existe aussi à l'import À l'export : l'exportateur peut combiner une couverture à terme avec une MCNE (mobilisation de	Simplicité d'utilisation, pas de prime à payer, disponible dans de nombreuses devises	Obligation de livrer les devises (engagement irrévocable), pas de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise à échéance

	créances nées sur l'étranger) pour refinancer une créance en devises étrangères		
Avances-en devises à l'export	L'exportateur contracte un emprunt dans la devise de facturation soit au moment de la facturation ou avant l'échéance de la facture. Il rembourse son emprunt grâce au paiement du client étranger à l'échéance.	Cette ADE fonctionne comme technique de couverture de change (l'exportateur bénéficie du court spot) et constitue une avance de trésorerie	Pas de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise. Nécessité que le client soit ponctuel dans son règlement
Option de Change	Contre paiement d'une prime, l'acheteur d'option a la possibilité d'exercer ou non son option à l'échéance selon l'évolution de la devise étrangère. Le vendeur d'options est tenu de suivre.	Possibilité de gain important Les options sont adaptées aussi bien en phase de négociation ou d'offre qu'en phase de réalisation de contrat.	Prime à payer, compréhension plus complexe. À réserver pour les opérations d'un montant minimal supérieur à 100 000 USD

Source : LEGRAND G et HUBERT M, le petit export, Dunod, Paris, 2009, p32.

Il existe d'autres techniques de couverture de change comme

✓ **SWAPS en devises**

Il s'agit d'une opération par laquelle deux parties échangent leur endettement respectif de même montant et de même durée, en deux monnaies différentes.

Les swaps permettent d'échanger immédiatement une monnaie contre une autre au cours comptant, avec la certitude de pouvoir refaire l'opération inverse à une date et un cours à terme définis au moment du premier échange.

Les swaps de change sont très utiles pour gérer le risque de change à long terme tout en se garantissant contre ce risque.³⁴

✓ **L'affacturage**

L'affacturage est un service financier dont le fonctionnement est relativement simple.

Contre le paiement d'un coût, l'exportateur vend à une factory (une banque ou un établissement financier spécialisé) l'intégralité des créances à l'exportation qu'il détient sur les acheteurs étrangers qui ont été agréés par la factory. En contrepartie, celui-ci procède au recouvrement des créances, prend en charge le risque de non-paiement et paie comptant des créances. Celle-ci concerne des vendeurs dont les délais de règlement ne dépassent pas 180 jours.

3 La gestion du risque de crédit

Les techniques de gestion du risque de crédit sont aujourd'hui extrêmement diverses

3-1 La gestion interne de risque de crédit

La gestion interne de risque de crédit a pour objet de limiter les pertes en cas de défaut des contrepartis.

✓ **La gestion des encours clients et la détermination des lignes de crédit**

Afin de prévenir le risque de pertes liées à des défauts de paiement, les banques ainsi que de nombreuses entreprises industrielles et commerciales sélectionnent les clients à qui elles acceptent de faire crédit : par client en fonction de sa solidité financière, par marché en fonction du risque sectoriel, et par pays en fonction de risque pays.

³⁴ FONTAINE P, GRESSE C, Gestion des risques internationaux, Ed DALLOZ, Paris, 2003, p185

✓ Les garanties contractuelles

La fonction de garantie et de réduire le risque de crédit en fonction du montant de l'exposition et de la qualité de signature de la contrepartie. Les valeurs de ces garanties viennent en déduction des pertes subies en cas de défaillance.

✓ Les clauses contractuelles

Elles sont pour objet de limiter les opérations de l'emprunteur qui entameraient sa capacité de remboursement, par exemple, l'émission de nouvelle dette de même range ou de range supérieur, les changements de contrôle de la société, les diversifications en de dehors des métiers de base, ou encore l'augmentation des dividendes distribués.

Les garanties et les clauses contractuelles modulent le risque de crédit et abaissent la perte en cas de défaillance. Une récupération est encore possible sur l'exposition « nette » des garanties, la mesure des pertes en cas de défaut est impossible sans estimer le mieux possible ces paramètres.

✓ L'utilisation d'un moyen de paiement spécifique : le crédit documentaire

Le crédit documentaire est une modalité de paiement utilisable dans les échanges internationaux de marchandise, qui permet à l'importateur d'acheter à crédit tout en protégeant l'exportateur du risque de non-paiement ou l'importateur de risque de non livraison.

3-1 La couverture externe du risque de crédit par recours aux techniques de l'assurance

La technique traditionnelle de couverture du risque de crédit affectant les transactions commerciales internationales est le recours à l'assurance. Une assurance-crédit est un contrat qui, moyennant le paiement d'une prime d'assurance, dédommage son acheteur en cas de défaut de paiement de la part d'un débiteur.

3-2 La réduction du cout du risque de signature propre par le rehaussement de crédit

Le rehaussement de crédit est une technique d'assurance dont la finalité est d'améliorer la qualité de crédit de titres financiers afin de le rendre plus attractif auprès des investisseurs, et de réduire la marge de crédit, c'est-à-dire le coût de financement, de leurs émetteurs. Cette réduction du risque de signature est mise à disposition des émetteurs de société spécialisée dans

la garantie des risques financiers. Ces organismes spécialisés assurent des émissions obligatoires à moyen et long terme en échange d'une rémunération.³⁵

3-4 Les techniques de cession de créances

Le risque de crédit attaché à des créances commerciales ou bancaires peut également être annulé en cédant les titres de créance à un tiers. Une cession de créances présente deux avantages :

D'une part la créance est refinancée en totalité, d'autre part le risque de crédit est reporté sur l'acquéreur de la créance.

La cession de crédits commerciaux peut s'effectuer par les techniques suivantes :

✓ L'affacturage

L'affacturage consiste en un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'une factory. L'exportateur perçoit le nominal des créances diminuées des commissions. En cas d'impayé à l'échéance, la factory assume le risque de crédit.³⁶

✓ Le forfaitage

Le forfaiting consiste à céder des créances commerciales à court ou moyen terme à une forfaiture (un banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de change relatives à la livraison de biens ou de prestations de services.³⁷

L'affacturage (ou factoring) et le forfaitage (ou forfaiting) sont les deux techniques financières qui permettent de transférer le risque de non-paiement sur un établissement spécialisé, le plus souvent affilié à une banque ou groupe bancaire.

✓ Le marché secondaire des créances

Sur les marchés secondaires des créances, de grandes banques ou institution financières s'échangent des dettes de grandes entreprises et des emprunts souverains. Sur ce marché, elles négocient leurs crédits comme titres financiers, ce qui leur permet de rééquilibrer leurs

³⁵ FONTAINE P, GRESSE C, Op.Cit pp;432-449

³⁶ LEGRAND G, HUBERT M, commerce international, 3^eédition, DUNOD, paris, 2010, p175

³⁷ LEGRAND G, HUBERT M. op-cit, p186

portefeuilles d'actifs en fonction de leur stratégie et du niveau risque qu'elles souhaitent prendre.

✓ **La titrisation**

La titrisation est une technique de financement, conçue par l'ingénierie financière. Elle consiste en la transformation d'actifs en titres négociables qui sont ensuite vendues à des investisseurs, et a pour objet en particulier de transformer des crédits, généralement à moyen ou long terme, en produits de marché, le marché devant fournir la liquidité à ce produit.

3-3 Les dérivés de crédit

On distingue traditionnellement deux grandes catégories de dérivés de crédit, les produits dérivés sur défaut de paiement permettant de couvrir le risque de défaut et les produits sur marge de crédit permettant de couvrir le risque de signature.

1- Assurance et la couverture des risques en Algérie

En Algérie il existe un seul organisme d'assurance et de garantie des crédits à l'exportation, il s'agit en l'occurrence de :

Compagnie algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations « CAGEX ».

La CAGEX est régie par l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996, elle a comme objectif d'encourager et de promouvoir les exportations algériennes en dehors des hydrocarbures.

Les risques couverts par la CAGEX

Les risques couverts par la CAGEX sont

✓ **Les risques commerciaux**

- insolvabilité de fait de l'acheteur étranger
- carence du débiteur

✓ **Les risques politiques**

- survenance d'une guerre, révolution, émeutes ou autres analogues
- restriction financière décidée par les autorités du pays de l'acheteur
- au caractère d'administration publique de l'acheteur
- au fait que l'opération d'exportation donne naissance à une obligation contractée par une administration publique.

✓ Le risque de non-transfert

Ce risque est lié aux événements politiques, aux difficultés économiques ou aux révisions de la législation du pays de l'acheteur dont il peut résulter le report ou l'impossibilité de transfert des fonds versés par ce dernier.

✓ Le risque de catastrophe

Ce risque est lié à la survenance, dans le pays acheteur, d'un cataclysme naturel tel que : le tremblement de terre, inondation, raz de marée, cyclone, etc. susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur.

✓ Les risques liés au coût de la prospection de marchés extérieurs

Ce risque est couvert par un soutien de public aux actions et de participation aux foires et expositions sous forme d'aide, à travers le Fonds Spécial de Promotion des Exportations (F.S.P.E).

✓ Les risques de non-rapatriement des matériels exposés à l'étranger

Ce risque, qui n'est pas à écarter, peut résulter de la confiscation de ces matériels notamment.³⁸

Conclusion

Malgré l'existence de plusieurs risques qui sont liés aux opérations de commerce extérieur, il existe aussi des procédures qui sont mis afin de couvrir ces derniers soit une gestion préalable soit une gestion une fois ce dernier se manifeste.

Dans ce chapitre on a élaborer tous les différents risques liés ou opération d'importation, ainsi la gestion de ces risques afin d'avoir moins de dommage.

³⁸ [Http://elmouwatin.dz](http://elmouwatin.dz) , Assurances-CAGEX (consulté [8/09/2022])

Chapitre 03 : Étude de cas de l'entreprise national de l'industrie électroménager

Chapitre 03 :

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Dans cette section on va présenter notre organisme d'accueil et son historique depuis sa création, ainsi on va présenter l'unité de production là on a suivi notre stage.

1- Historique de l'entreprise ENIEM

Le contrat de réalisation du complexe d'appareils (CAM) a été signé le 21/08/1971 pour un montant de 400 millions de dinars, les travaux de génie civil ont été entamés en 1972 et la réception définitive des bâtiments et des équipements a été en 1977.

En 1977 le complexe d'appareils ménagers (CAM) a débuté son activité par la fabrication des réfrigérateurs petits modèles avec un effectif de 665 travailleurs et il a réalisé un chiffre d'affaire de 236 millions de dinars à la fin de l'année.

Dans le cadre du développement économique et social, l'ENIEM a procédé en 1986 à l'extension de son activité par l'acquisition de nouveaux équipements pour la fabrication des réfrigérateurs grands modèles et des cuisinières ainsi son chiffre d'affaire passa à 500 millions de dinars.

On peut résumer les faits survenus marquants le développement et l'évolution du (CAM) depuis sa création jusqu'à nos jours comme suit :

✓ De 1977 à 1981 :

- Démarrage de la production des réfrigérateurs petits modèles en collaboration avec le partenaire allemand DIAG-BOCH en 1977.
- Démarrage de l'ancienne usine de cuisinières et de réchauds plats à deux feux en collaboration avec le partenaire allemand DIAG- SEPPEL FRENCKE en 1977.
- Montage des premiers climatiseurs de type FRENCKE en 1978.
- Entrée en production des chauffe-eau / bain en collaboration avec le partenaire allemand BOCH-CHAFFOTEAU, le partenaire Français MAURY et le partenaire espagnol COUNTRA en 1979

✓ De 1982 à 1986 :

- Introduction de montage des petits appareils ménagers moulin à café (mac), sèche-cheveux(SC) en 1982.
- Entrée en exploitation de la nouvelle usine de réfrigérateurs et congélateurs grands modèles en collaboration avec le partenaire japonais MITSUI-TOSHIBA en 1986.

- Élargissement de la gamme de climatiseurs au Split système en 1986.

✓ De 1987 à 1989 :

- Abandon de la production du petit appareil ménager, cédée au secteur privé en 1987.
- Montage des comptoirs et armoires frigorifiques (CAF) en 1989.
- Arrêt de la production des réchauds plats à deux feux en 1989.
- Passage de l'ENIEM à l'autonomie conformément à la loi 88-01 portant orientation des EPE en octobre 1989.

✓ De 1990 à 1991 :

- Arrêt de la production de l'ancienne usine de cuisinières et vente des équipements en 1990.
- Entrée en production de la nouvelle usine de cuisinière avec le partenaire Italien INTRCO-TECHNOGAS en 1991

✓ De 1992 à 1993 :

- MAC, SC en Mise en place de l'usine des congélateurs horizontaux « Bahut » avec la partenaire libanais LEMATIC en 1992.
- Reprise du montage des petits appareils ménagers de type MAC.SC, TVH, et mixeurs avec le partenaire espagnol TAUBEN-TURUS en 1993.
- Réalisation du radiateur à gaz butane avec panneaux catalytique, produit conçu par l'ENIEM en 1993.

✓ De 1994 à 1997 :

- Réalisation des réchauds plats à quatre feux en 1994.
- Abandon de la production CAF en 1994.

- Entrée en production de réfrigérateurs 520 L en 1995.
- Montage des petits appareils ménagers BLENDER et ventilateur en collaboration avec le partenaire italien ITAL STAMP en 1995.
- Entrée en production des PAM (SC et MAC) avec le partenaire italien ITAL STAMP en 1996.
- Reprise de la production des comptoirs et armoires frigorifiques CAF en 1996.
- Abandon de la production des réchauds plats à quatre feux en 1997.
- Reconversion du CFC en 1997.

✓ De 1998 à 2000 :

- Compte tenu de l'importance de ses activités, la direction de l'ENIEM a procédé à la restructuration du CAM en sept unités à savoir :
 1. Le siège ;
 2. L'unité commerciale
 3. Trois unités de production (Froid, Climatisation, cuisson).
 4. Deux unités de prestation (Technique et Service).
- Certification ISO -9001 de l'ENIEM par l'organisme français AFAQ-ASSERT.

✓ En 2007 :

L'ENIEM figurait parmi les treize entreprises nationales que la banque d'affaires espagnole Santander était chargée de privatiser, mais en l'absence d'éventuels repreneurs parmi le privé, national ou étranger, le gouvernement a décidé de la garder dans son giron du coup, l'entreprise qui a frôlé la fermeture en 1999 faisait partie des 250 entreprises publiques sélectionnés par le gouvernement pour effacer leurs dettes, une dette évaluée à 17.5 milliards de dinars.

Au fil des années et après avoir surmonté à des crises ininterrompues ENIEM a récupéré l'image de marque de ses produits. Une tâche "herculéenne". Pour celle qui fut le fleuron

d'industrie des produits blancs en Afrique ENIEM dispose aujourd'hui d'à peu près 2200 travailleurs et garde encore une part de marché assez conséquente malgré la prédominance et l'hégémonie, dans le pays de marques étrangères.

1-1 Situation géographique de l'ENIEM

L'ENIEM est implantée dans la zone industrielle de Oued_Aissi, elle se situe sur la Route reliant la ville de Tizi -Ouzou et la commune de Tizi -Rached, elle s'étale sur Une superficie de 55 hectares et elle relève administrativement de la commune de Tizi-Rached, daïra de Irbâa_nath_irathen.

1-2 Champ d'activité :

Le champ d'activité de l'entreprise ENIEM consiste en la conception, la fabrication et la commercialisation d'électroménagers, ainsi que la prise en charge de la fonction de service après-vente.

➤ L'ENIEM exerce les activités suivantes :

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture et planification, émaillage, zingage, chromage) ;
- Injection plastique et polystyrène ;
- Injection de mousse (isolation) ;
- Thermoformage ;
- Fabrication de pièces métalliques ;
- Assemblage

1-4 Objectifs et mission de l'entreprise ENIEM

➤ Parmi les objectifs aspirés par l'ENIEM, nous pouvons citer :

- La meilleure maîtrise des coûts de production.
- L'amélioration de la capacité d'études et de développement.
- La valorisation du 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.

➤ **Mission principales 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 brute (PIB).

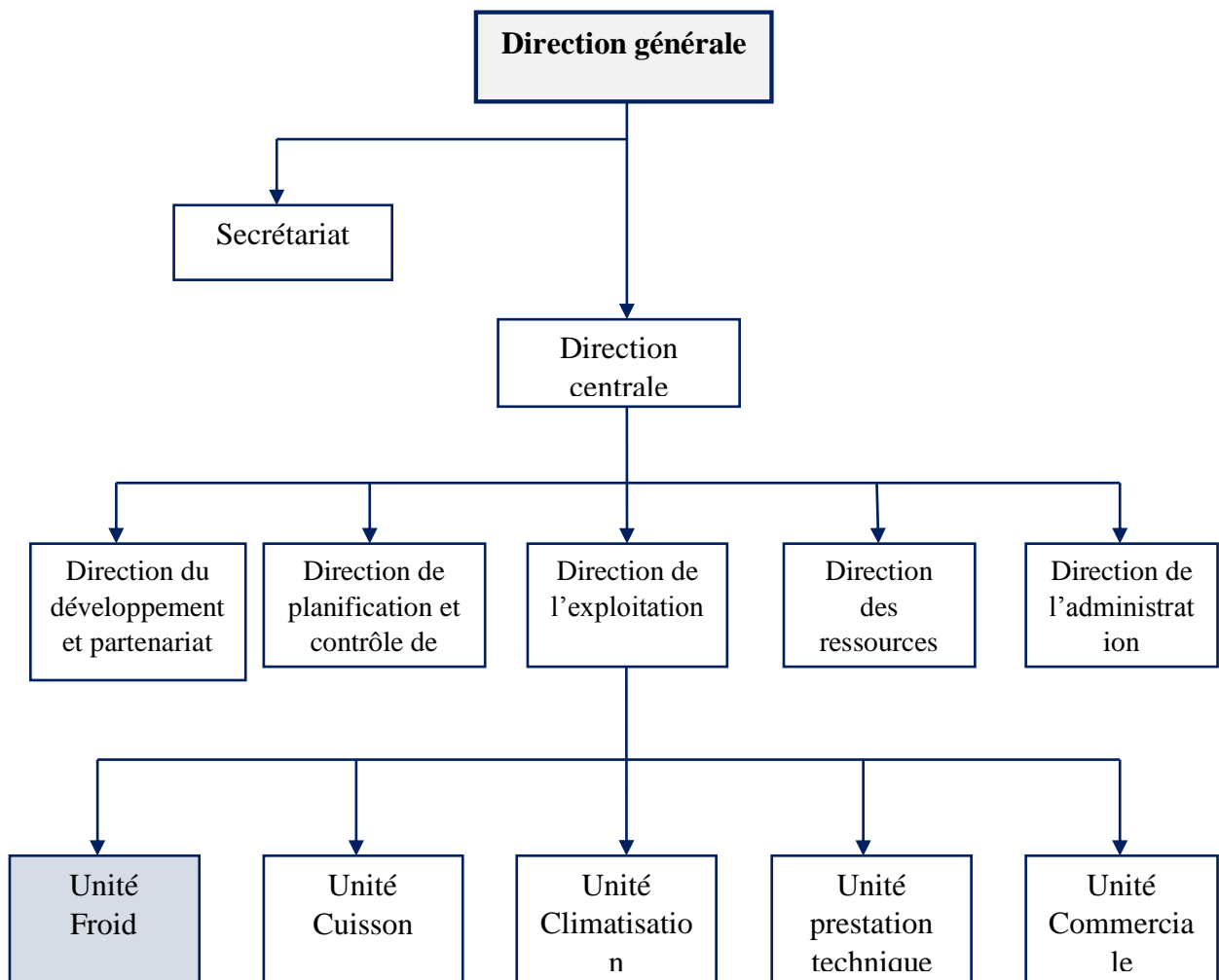
Sa mission est d'assurer le montage, le développement et la recherche dans le domaine des différentes branches de l'électroménager, elle assure également la production des appareils de réfrigérations de cuisson et de climatisation avec une intégration nationale

1-5 Organisation de l'ENIEM

L'organisation de l'ENIEM a connu une évolution avec le développement de sa gamme d'activité.

La structure de l'ENIEM dans sa configuration actuelle se compose comme suit : Voir l'organigramme de l'entreprise suivant :

FIGURE N°4 : ORGANIGRAMME DE L'ENIEM



Source : Document fourni par ENIEM 2013

1-5-1 La direction générale

La direction générale est responsable de la stratégie et du développement de l'entreprise elle exerce son activité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble des directions et des unités.

1-5-2 Les directions centrales de l'entreprise

L'entreprise se compose des directions suivantes :

- ✓ La direction des finances et comptabilité ;
- ✓ La direction du développement ;
- ✓ La direction des ressources humaines ;
- ✓ La direction planification et contrôle de gestion

- ✓ La direction de l'administration et la direction de l'exploitation : qui gère les unités de production (froid, cuisson et climatisation) et l'unité prestation technique :

1-5-3 L'unité commerciale

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et assurer le service après-vente à sa clientèle.

Parmi ses activités :

- Le marketing
- La vente des produits fabriqués
- Assurer le service après-vente
- La gestion des stocks des produits finis

1-5-4 L'unité prestation technique

Sa mission est de fournir et d'exploiter les moyens techniques pour répondre aux sections des unités de production ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes de l'entreprise. (Bâtiments, voiries, éclairages etc....)

Les activités de l'unité sont les suivantes :

- Gestion du réseau informatique et
- conception et réalisation des outils moules ;
- Usinage de diverses pièces de recharges ;
- Impression ;
- Étalonnage d'instruments de mesures.
- Entretien des bâtiments ;
- Production d'énergie et des fluides ;
- Neutralisation des rejets industriels avant évacuation vers les décharges publiques ;
- Transports de marchandises ;
- Surveillance du site ;

- Prestations sociales ;

Pour les unités de production, l'entreprise dispose de trois unités productives à savoir :

L'unité froid, l'unité cuisson, l'unité climatisation.

1-5-5 L'unité froid

La mission de l'unité froide est de produire et développer les produits de froid domestique.

Parmi ses activités :

- Transformation de la tôle
- Traitement et revêtement de surface (peinture, plastification)
- Injection plastique et polystyrène
- Fabrication de pièces métalliques (condenseurs, évaporateurs)
- Isolation, thermoformage et assemblage

1-5-6 L'unité cuisson

Parmi ses activités :

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement des surfaces (émaillage, zingage, chromage) ;
- Assemblage ;

1-5-7 L'unité climatisation

Elle est spécialisée dans la fabrication de climatiseurs fenêtre, split mural et split système, ainsi que des chauffages à gaz butane.

1-5-8 Filiale MILAINA (unité sanitaire)

Elle fabrique du matériel sanitaire (baignoire, évier, lavabo...) elle est acquise par l'entreprise ENIEM en l'an 200, elle n'entre pas dans le champ de certification de l'entreprise.

L'unité lampe de MOHAMMADIA (ULM) qui a démarré en janvier 1979 pour fabriquer des lampes d'éclairages domestiques ainsi que des lampes de réfrigérateurs sont devenue filiale à 100% ENIEM le premier janvier 1997.

- Elle possède également deux filiales dont la filiale FILAMP spécialisée dans la fabrication, la commercialisation ainsi que la recherche et le développement des produits d'éclairage, et la filiale EIMS pour la fabrication sous licence RIA (ALLEMAGNE) des produits sanitaires et assure aussi leur commercialisation. Par ailleurs et inscrivant dans cette démarche, ENIEM tend vers une filialisation plus accentuée pour accroître sa productivité. En termes d'investissement, des micro-investissements sont réalisés afin d'améliorer ses produits notamment en matière de design.

2- Présentation de l'unité froid

L'unité froid est une cellule très importante dans l'organisme qui concourt à la réalisation d'environ 80% du chiffre d'affaire, elle implantée à 7 KM à l'Est de la wilaya de TIZI_OUZOU, elle possède des bâtiments industriels de stockage et des moyens de soutien adéquats à son exploitation.

La mission globale de cette unité est de produire et développer les produits froids domestiques.

2-1-Organisation de l'unité froid

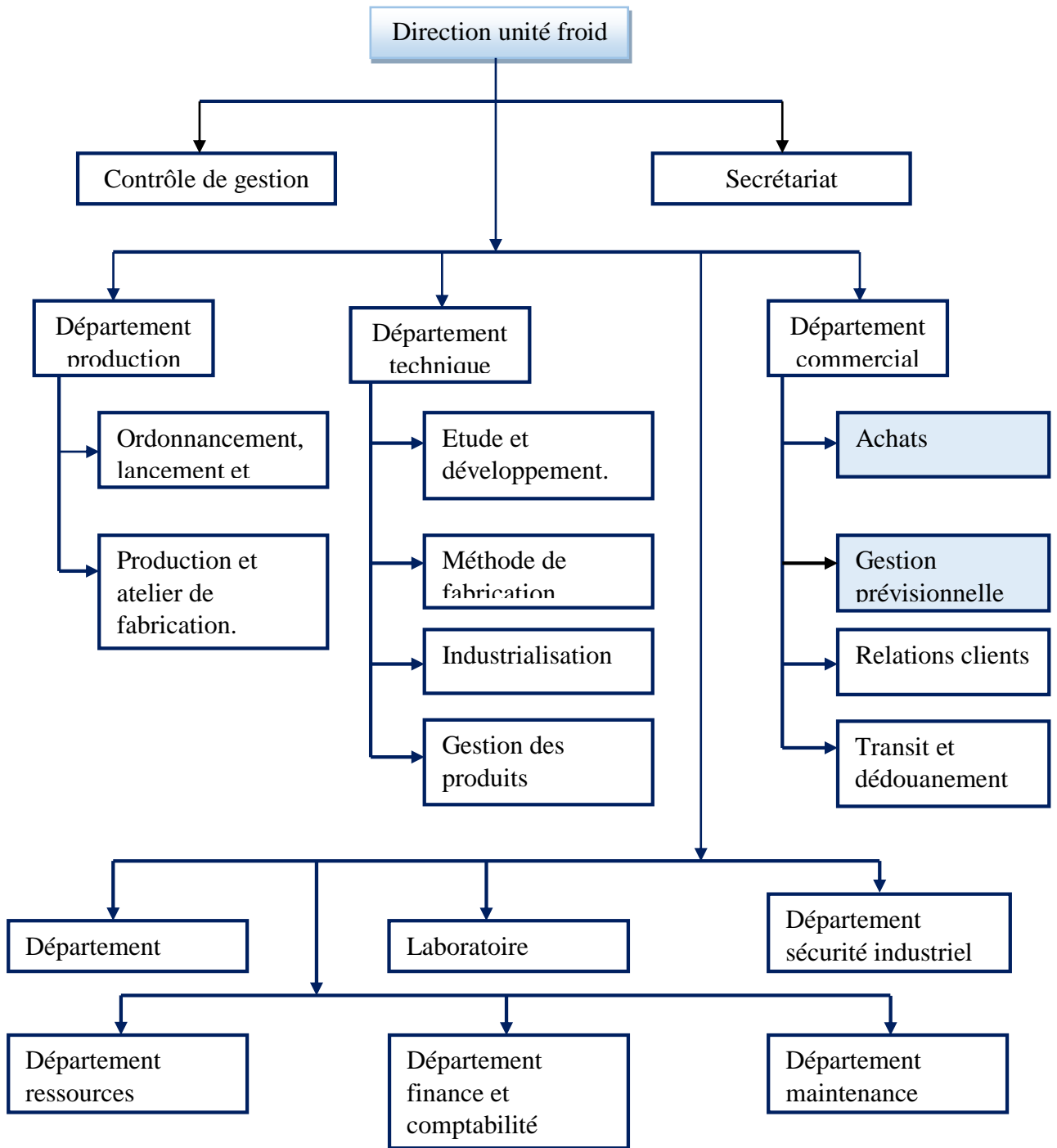
L'unité froide est organisée en centres d'activité stratégiques avec toutes les structures nécessaires pour assurer un fonctionnement autonome.

Cette organisation se présente comme suit :

- Un directeur d'unité avec un secrétariat et un staff fonctionnel et un contrôleur de gestion.
- Un département technique englobant divers fonction (bureau d'étude, un bureau des méthodes et le développement des produits.
- Un département commercial regroupant les structures/services : gestion prévisionnelle et stocks /achat et transit, dédouanement et relations clients.
- Un département qualité qui assure le contrôle des composants et matières achetées et des produits fabriqués.
- Un département finance et comptabilité qui est composé de la comptabilité générale, la comptabilité analytique et de budget.

- Un département ressources humaines qui assure le soutien logistique et la gestion du personnel.
- Un département laboratoire central pour les essais des produits et le contrôle des pièces et matières.
- Un département maintenance qui assure la maintenance des équipements de l'unité.
- PRODUCTION avec un service ordonnancement et dix ateliers de fabrication.

Figure N°5 : Organigramme de l'unité froid



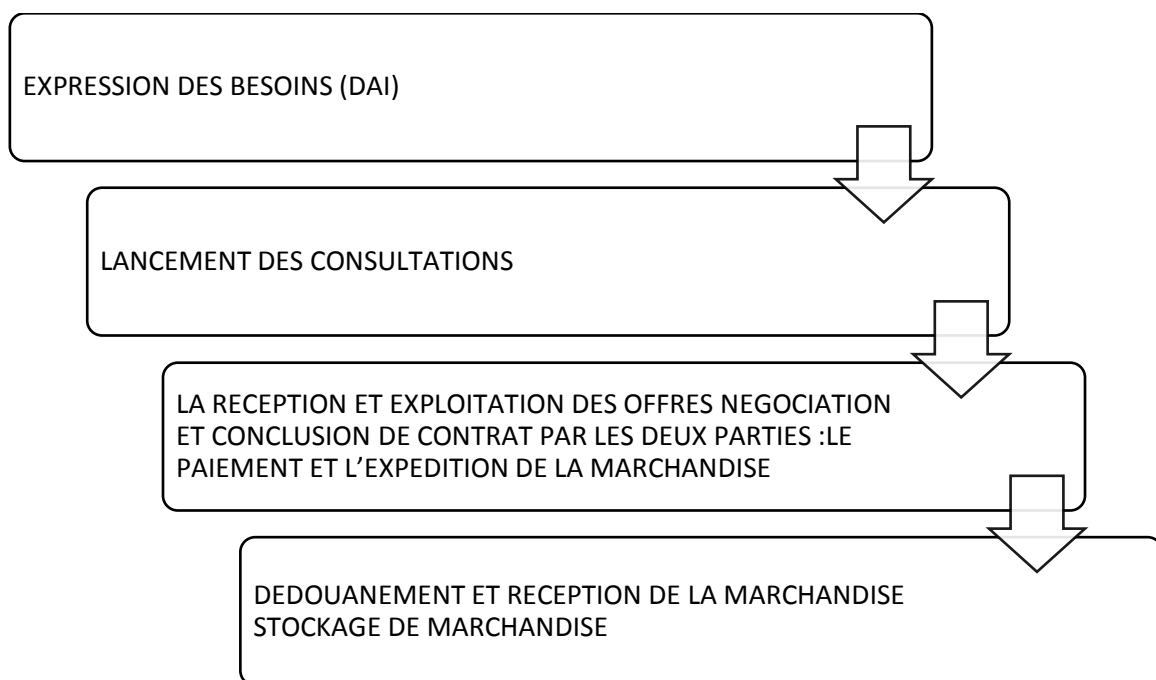
Source : Document interne à l'ENIEM

Section 2 : La procédure achat au sein de l'entreprise ENIEM

Afin de consolider les connaissances théoriques présentées dans les chapitres précédents, cette section est consacrée à l'illustration des étapes de la procédure suivie par l'entreprise ENIEM

En vue de l'achat de la matière première, les formalités de cette opération sont opérées et suivies par le service d'achat.

Cette procédure est composée de plusieurs étapes enchainées entres elles, ce qui permet de tracer un schéma présentatif de la procédure d'importation :



La procédure d'importation étant souvent là même pour tous les biens importés, on tiendra à cerner cette démarche en mettant l'accent sur les étapes. Et ce en prenant le cas d'une opération, réalisée par l'ENIEM le 22 juin 2021 portant sur une quantité de produit « fil d'acier cuivré Ø 1.6mm » destiné à la production de 85100 réfrigérateurs de différents modèles.

Chaque fin de l'année la direction générale et l'unité commerciale vont se réunir pour déterminer un programme global d'approvisionnement (PGA) pour l'entreprise. Une fois ce programme production et finalisé, il sera transmis à tous les services de l'entreprise pour sa réalisation

Dès que la réception de PGA (voir annexe N° : 01) par le service des gestions des stocks de l'unité froid, une demande d'achat interne (DAI) est émise vers le service d'achat.

Le service achat s'assure de la satisfaction de la DAI en prenant en compte les délais, les coûts et la qualité des produits à approvisionner.

1- Expression des besoins (DAI)

Le besoin brut de l'entreprise en matière première est déterminé en comparant la quantité de produit présenté (les stocks des ateliers, stocks des magasins et encours de livraison de contrat, dossier transit, en cours de réception) par apport à la quantité à produire l'année d'après.

1-1 Calcul du besoin net

Calcul du besoin net sur la base d'un programme prévisionnel de production et la nomenclature

$$\text{Besoin net} = \text{besoin brut} - \text{stocks disponible}$$

1-1-1 Détermination du besoin brut annuel

Le besoin brut annuel se calcule comme suite :

$$\text{Besoin brut} = \text{nombre d'appareils à réaliser dans l'année plus 2 mois de sécurité} * \text{coefficient}$$

Tableau n° 11 : Le besoin brut de fil d'acier cuivré

Produit	Quantité à produire année	+2 mois de sécurité	Coefficient	Résultat
Réf 160 L	1500	0	1.204	1806
Réf 240 L	3000	0	1.91	5730
FB1-350	33000	0	2.091	69003
FB2-340	33000	0	2.091	69003
CF 1686	3600	1100	2.65	12455
CR 1301	3000	1100	2.165	8876.5
220 F	8000	800	1.957	31312
Total brut				198185.5

Source : Document interne de l'ENIEM

1-1-2 Détermination des niveaux des stocks au sein de l'ENIEM

Le stock disponible se calcule comme suit :

Stock disponible = stock en magasin + atelier + expédition + l'en cours réception + solde commande (commande non livrée)

Stocks disponible :

- Magasin 23030
- Encours de livraison 7295
- Encours de réception 0
- Expédition 21650
- Solde commande 70000

Besoin net = 198185.5 - (23030 + 7295 + 0 + 21650 + 70000)

= 198185.5 - 121975

Besoin net = 76210.5 kg + (stock de sécurité 42990 kg) **Besoin net = 55000 kg**

Tableau N° 12 : La DAI.

Besoin net de fil d'acier cuivré 1.6 mm au 31/12/2017 est 55000g

Code	Désignation	Quantité
100018	Fil acier cuivre 1.6 mm	55000kg

Une fois que la demande est créée, elle sera confirmée et imprimée en double exemplaire pour la signature et acceptation par :

- ✓ Le chef de section gestion provisionnelle
- ✓ Le chef de département commercial
- ✓ Le directeur.

Une fois que la DAI a été signée par les membres cités, un exemplaire restera au niveau de service gestion provisionnelle et des stocks et une deuxième sera envoyée au service d'achat.

L'acheteur est chargé de l'application de la procédure d'achat par l'élaboration et la mise à jour de la liste des fournisseurs sur la base des procès-verbaux d'homologation et d'évaluation de ces derniers.

Avant le lancement de la consultation l'acheteur doit déterminer le montant du marché référence de prix unitaire de la matière première des exercices précédents pour qu'il puisse choisir le type de consultation qui convient à ce marché.

Il y a 03 types de consultation comme l'indique le tableau suivant

Tableau N°13 : Tableau synoptique des seuils et modes de passation des marchés

Type de produit	Montant	Mode d'achat	Structure et organisation
Matière et Fourniture	Inférieur ou égal à 500000 DA	Consultation directe, par email ou par faxe avec cahier de charge	Validation par le responsable commercial N-1 sur la base d'un TCO
	Supérieure à 500000 Da et inférieur à 4M DA	Consultation directe avec les fournisseurs qualifiés et validation par la commission du marché de l'unité. consultation par email ou par faxe. avec cahier de charge	Validation par la CMU sur la base d'un TCO
	Supérieur ou égale 4M DA	Consultation sélective, sous plis cacheté avec le cahier de charge	COP CEO CMU < 40M DA CCM ≥ 40M DA

Source : ENIEM

D'après ce tableau le montant du marché dépasse 4M DA, l'acheteur lance une consultation sélective, et cette consultation doit être lancée obligatoirement et adressé au minimum à trois fournisseurs homologués examinée par les différentes commissions des collections CKD et SKD elle doit être validée par la commission des marchés selon les seuils d'engagement vis-à-vis de consultation sélective.

2- Lancement de la consultation

Après l'arrivée de la DAI au service achat, l'acheteur lance une demande d'offre pour la fourniture de fil d'acier cuivré Ø 1.6mm : en consultant son fichier fournisseur qui regroupe toutes les informations nécessaires pour satisfaire ses exigences.

« Le fournisseur homologué : tout fournisseur ayant remis au préalable des échantillons pour essais dont les résultats sont concluants et une commande test est acceptée. »

Concernant notre cas, les fournisseurs consultés sont :

- SAFET / Italie
- OKRAM / Italie
- SARPER / Turquie

L'acheteur envoie à chacun une demande d'offre par email dont il demande les conditions commerciales (le prix, le délai de livraison, le mode de paiement...).

La consultation est une demande d'offre, elle comporte une date d'émission 24/12/2017, un numéro F23/2021 et la désignation de la marchandise, pour les 3 fournisseurs motionnés en début. Le délai de la remise de l'offre est de 21 jours. La date limitée de réception des offres est fixée le 4 avril 2021 (voir annexe 2).

En parallèle, l'acheteur cherche des nouvelles sources d'approvisionnements.

Les offres des fournisseurs accompagnées par des échantillons qui seront transmis au service technique d'étude et développement pour des essais d'homologation, afin d'obtenir une présérie. Ces fournisseurs peuvent être présélectionnés ou rejetés.

Les fournisseurs présélectionnés, doivent être intégrés dans le fichier fournisseur homologué pour les consultations suivantes.

3- La réception et l'exploitation des offres

3-1 La réception des offres

Les soumissionnaires doivent envoyer par DHL, leurs offres à l'adresse de l'ENIEM unité froid, ou les déposer directement à la direction de l'unité froid comme indiqué dans la consultation. La réception des offres doit comporter une offre technique et une offre financière et qui doivent être transmises sous double pli dûment signée et cacheté, et un cahier de charge.

Les offres techniques et financières doivent être mises dans deux enveloppes indiquant les mentions « offre technique », « offre financière », et le nom des soumissionnaires. Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe anonyme et ne comporter que les montions suivantes :

SOUSSION FIL D'ACIER CUIVRE Ø1.6 MM DOUX CONSULTATION N° F 23 / 2021

« A NE PAS OUVRIR »

L'offre technique doit comporter

- Cahier des charges
- Déclaration à souscrire
- Fiche technique de la matière

L'offre financière doit comporter

- Facture pro forma
- Déclaration de probité
- Lettre de soumission

3-2 Les commissions

Dès la réception des offres par la direction de l'unité froid, cette dernière remettra à son tour au contrôleur de gestion pour suivre le dossier et ouvertures des plis à la date prévue dans la consultation (le 25 avril 2021 à 13h)

3-2-1 La commission d'ouverture des plis (COP)

En date du 25 avril 2021 à 13h, la commission d'ouverture des plis a procédé à l'ouverture des plis relatifs à la consultation N°23 portée sur le fil d'acier cuivré 1.6mm elle est chargée de vérifier la conformité des fournisseurs.

Un procès-verbal de réunion est établi à la fin de séance par le président de la COP, et le transmis à la commission d'évaluation des offres.

- **Les offres(PV) contiennent les informations suivantes :**

Soumission n° 01 : enregistrée sous le N°16/2021 du 02/01/2021

Nom du fournisseur : OKRAM SRL Italie Offre technique

- Cahier de charges : renseigné et cacheté
- Déclaration à souscrire (2 page) signée et cachetée

- Déclaration de probité Offre financière
- Lettre de soumission
- Facture pro forma N°55.21.13/2 du 20/04/2021 (CFR)

Tableau N° 14 : Facture pro forma N°55.21.13/2 du 20/04/2021 (FOB)

(SAFT SPA)

Description de la marchandise	N° code	UM	Quantité	Prix unitaire	Montant €
Fil acier cuivré 1.6mm	100018	tonne	70	11460.00	102200,00
Montant FOB					102200,00

Source : document interne de l'ENIEM

Tableau N° 15 : Facture pro-forma N° 55.21.13/2 du 20/04/2021 CFR.

Description de la marchandise	N° code	UM	Quantité	Prix unitaire	Montant €
Fil acier cuivre 1.6mm	100018	Tonne	70	1.300	219960 ,00
Montant CFR SPEZIA					20811600

Source : document interne de l'ENIEM

- Mode de paiement : remise doc à vue
- Délai : 8livraison de 2 conteneurs 20 p env 21 à 21,5 tonnes pour livraison
- Expédition à se réaliser entre Janvier et aout 2018
- Origine de la marchandise : COMMUNAUTE EUROPEENE (Italie)
- Port d'embarquement : la spezia (Italie)

- Port de destination : Alger (Algérie)
- Emballage : palette protégées, en conteneurs, en futs encartons selon V /spécification technique
- Validité de l'offre : Vue l'instabilité et la variation du cours de matières premières, nos prix sont sujet à révision sur la base des cotations officielles des matières à la bourse (LME) et au taux de change EURO/USD au moment de confirmation de l'éventuelle commande.

3-2-2 La commission d'évaluation des offres (CEO)

Une fois que la commission d'évaluation des offres a reçu le procès-verbal, cette dernière élimine les offres non conformes à l'objet du marché et aux exigences du marché, et établit dans une première phase le classement technique des offres sous forme de tableau de notation dans l'objet d'élimine, les offres qui n'ont pas obtenu la note minimale prévue au cahier des charges.

Dans la deuxième phase établir un tableau comparatif des offres (TCO) afin de déterminer la meilleure offre technico-commerciale.

Tableau N°16 : Tableau de notation

Désignation		OKRAM SRL	SAFET Italie
Montant du marché	45	45	44.55
Exigence technique et qualité	35	33	35
Qualité 25 point	25	25	25
Technique 05 point	05	05	05
Notation fournisseur 05 points	05	03	05
Modalités de paiement	10	05	2
Délais de livraison	10	8.125	10
Total	100	91.125	91.55

Source : document interne du l'ENIEM

Tableau N°17 : tableau comparatif des offres.

		OKRAM SRL					SAFET Italie			
Code	Désignation	Quantité	P.U. devise	Total CFR	Cours devises	Total dinars	P.U. devise	Total CFR	Cours devises	Total dinars
100018	Fil d'acier cuivre 1.6mm	169.20	1300,00	219700,00	141,4588	31078498.36	1313,000	211897,00	141,4588	31389283,34
total			1300,00	219700,00	141,5488	31078498,3	1313,00	221897,0 0	141,4588	31389283,34
Montant total FRET maritime		-	-	-	-	-	-	7200,00	141,4588	1018503,36
Total		-	-	-	-	31078498.3	-	-	-	32407786,7
Le mode paiement		La remise documentaire a vue					LC irrévocable et non confirmé			
Délais de livraison		240 jours					60 jours			

Source : document interne de ENIEM

Décision de la CEO

A la fin de réunion, la CEO attribue le marché provisoirement au soumissionnaire SAFET/Italie pour motif. Meilleur offre technico-commerciale.

Un PV de réunion est établi est transmis à la structure commerciale pour établir un rapport de présentation à la commission des marchés de l'unité (CMU).

Le service d'achat établi un rapport de présentation à la commission des marchés selon les orientations de la commission d'évaluation de l'offre.

Le 04/04/2021, en raison de l'incapacité de productions et les difficultés qu'a subie l'entreprise en termes d'importation de matière première. La direction générale et l'unité commerciale ont diminué, la quantité à produire de réfrigérateurs (FB1-350 et FB2-340) passé de 66000 a 17000.ils ont établi un nouveau programme global de production pour l'année 2021, Suit à l'actualisation de ce dernier, la quantité initiale de la consultation N°F23/2021.

La nouvelle DAI est de 70000 kg (voir l'annexe N° 03)

3-2-3 La commission des marchés de l'unité (CMU)

La commission du marché donne son accord pour conclure ce marché avec OKRAM/Italie en ignorant la répartition initiale de la CEO, vu que son application n'est pas pratique et que les quantités du PGA sont revues à la baisse d'une manière à ne pas fonctionner.

4- Validation de marché

4-1 La confirmation

Tableau N°18 : La désignation du bon de commande ou du contrat suivant le montant du marché

Montant du marché	Désignation
Si inférieur ou égal à 4MDA	Le bon de commande ou le contrat est engagé par le responsable commercial N-1
Supérieur à 4MDA et inférieur à 20MDA	Le bon de commande ou le contrat engagé par le directeur de l'unité
Supérieur à 20MDA et inférieur a 40MDA	Le contrat et engagé par le directeur de l'gestion industrielle
Egal ou supérieur à 40MDA	Le contrat est engagé par le président directeur général

Source : document interne du l'ENIEM

D'après le tableau ci-dessus, le contrat est engagé par le président directeur général

4-2 La passation de la commande

Après le PV de la commission des marchés, l'acheteur procédera et cette fonction du montant à l'établissement d'un bon de commande en quatre exemplaire qu'il doit enregistrer dans le système d'achat (Ach-test).

Les exemplaires dûment signés sont dispatchés comme suit :

- Un exemplaire à envoyer au fournisseur ;
- Un exemplaire à structure finance et comptabilité ;
- Un exemplaire à structure gestion et stocks ;
- Un exemplaire pour classement au service d'achat.

Une fois le contrat et signer et cacheté par les fournisseurs, ce dernier sera transmis au 4 exemplaire par DHL au service achat pour signature par la partie ENIEM qui se fait en parallèle avec la fiche de vérification qui sera signée.

L'acheteur doit faire confirmer par le fournisseur.

5- Le paiement et l'expédition de la marchandise

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° 04) qui sera remplie par le service transit.

5-1 L'expédition de la marchandise.

La première expédition de la marchandise de fil d'acier cuivré Ø1.6mm code N°21/00057 à expédier le 4/08/2021 de quantité 70000 kg. L'expédition de la marchandise déroule suivant l'incoterm choisi par les deux parties. Ici l'incoterm convenue est FOB et son expédition serait par voie maritime.

Avant l'expédition de la marchandise le fournisseur doit transmettre au service achat 48 heures avant l'embarquement de la marchandise, les documents d'expédition tel que l'avis d'expédition pour informer sur :

- La date d'expédition ;
- Le nom du bateau ;
- Port d'embarquement et débarquement ;
- Les documents qui accompagnent la marchandise, certificat d'origine (annexe N°4), liste de colisage, facture commerciale et le certificat de conformité.

Après acheminement des marchandises auprès du quai du port de l'embarquement, le fournisseur établit un connaissement portant le nombre de colis et la nature de la marchandise à expédier, il sera transmis au commandant de bord du navire, qui transportera ces marchandises dès l'enregistrement et la signature du connaissement.

Après signature et enregistrement du connaissement, il communique par fax la facture commerciale (porte la nature, le montant de la marchandise à transporter et le connaissement à son fournisseur).

Une fois tous les documents d'expédition sont à sa possession, le fournisseur remet les documents à sa banque, pour que celle-ci les transmettent à la banque de l'acheteur (BEA).

5-2 La souscription de l'assurance

L'assurance étant à la charge de l'acheteur dès la mise à FOB

Dès le service achat reçoit l'avis d'expédition, l'acheteur procède à l'établissement et la transmission à la compagnie d'assurance SAA (Société Algérienne d'Assurance), un avis d'aliment contenant les informations suivantes.

La valeur assurée= 3352173.12 DA Prime d'assurance = (335217.12 * 0.12%)

Prime d'assurance = 4022.61 da

5-3 L'avis d'arrivée de la marchandise.

Quand les documents arrivent à la banque extérieur d'Algérie (BEA), cette dernière établira un document qui est l'avis d'arrivée des documents, et le transmet à l'ENIEM à pour but d'aviser d'une manière officielle de l'arrivée des marchandises.

Il faudra endosser le connaissement original et à ce moment l'ENIEM pourra enlever la marchandise du port.

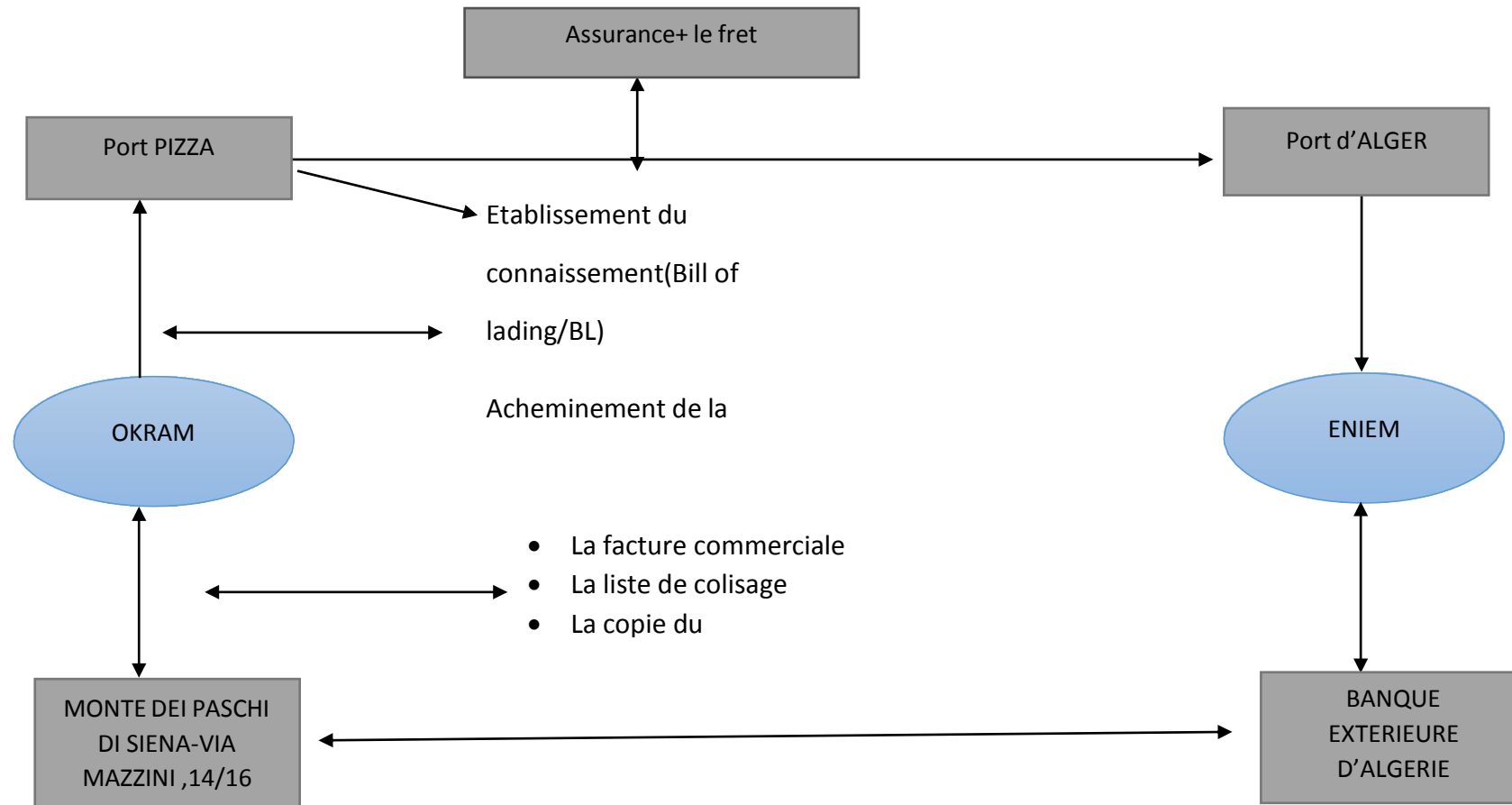
Après la réception de l'avis d'arrivée par le service achat, l'acheteur demande au service comptabilité de lui délivrer un ordre de virement à la banque (BEA) pour le compte de fournisseur. (Voir annexe N° 5)

Quand l'ordre de virement sera reçu par l'acheteur (voir annexe N°6), il le présentera à la banque, cette dernière va lui délivrer les documents pour qu'il puisse procéder au dédouanement des marchandises.

Les documents délivrés par la banque sont :

- 02 connaissements originaux.
- 04 listes de colisage.
- 03 certificats d'origine.
- 10 factures de conformités et d'analyse de la marchandise.
- 01 certificat de circulation de marchandise.

Figure n° 06 : Le fonctionnement de l'opération de règlement par remise documentaire



Source : conception personnel

Le traitement douanier de fil d'acier cuivré importé par l'ENIEM dans un cadre de régime douanier de l'entrepôt.

6- Dédouanement et réception de la marchandise

6-1 Louverture de dossier de dédouanement (la déclaration en détail)

L'ENIEM après avoir reçu les documents nécessaires de l'expédition de la marchandise par la banque de fournisseur **SAFT** et les remet au transitaire pour constituer le dossier de dédouanement et bénéficier de différents régimes nécessaires à l'importation. (Voir l'annexe N°5)

Pour pouvoir constituer un dossier, il faut avoir certains documents essentiels et nécessaires. Le document que doit recevoir le transitaire pour entamer ses formalités de transit sont ;

- Facture originale domiciliation ;
- Connaissance ;
- Avis d'arrivée
- Registre de commerce ;
- Carte fiscale ;
- Liste de colisage
- EUR1 (dans le cadre des accords avec l'union européenne) ;
- Certificat d'origine ;(voir annexe N° 4)
- Franchise de droit dans le cas d'une marchandise rentrant dans les accords avec la ZALE (la zone arabe de libre échange) ;
- Procuration pour retirer le pli cartable et récupérer l'avis d'arrivée auprès de la compagnie de transport.

Le déclarant de l'ENIEM après avoir reçu tous les documents qui permettra de lancer les formalités de transit et de dédouanement. Une chemise cartonnée est ouverte avec un numéro répertoire correspondant au nom de client (importateur) ce dossier appelé pli cartable qui constitue de :

- Facture originale domiciliation ;
- Connaissancement ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine ;
- EUR1 ;
- Avis d'arrivée.

Pli cartable et remet au bureau de douane le connaissance consigné au nom de l'ENIEM et une copie de la carte fiscale.

Le bureau de douane remettra à la compagnie de transport maritime le connaissance consigné au nom de l'ENIEM, accompagné d'un chèque pour paiement du montant du fret et frais en échange le groupeur remet à l'ENIEM le bon à livrer (BAD).

6-2 La déclaration simplifiée DSTR (transit intérieur ou ordinaire)

La déclaration simplifiée de transit routier DSRT est accordée par les services des douanes justifiant l'existence de l'entrepôt privé.

La DSTR est une déclaration simplifiée (sans calcul des droits et taxes) elle est exigée pour transférer la marchandise sous escorte du port vers l'entrepôt sous douane à Oued Aissi

. C'est une autorisation qui permet la circulation des marchandises d'un bureau de douane à un entrepôt.

La DSTR est accordée par le service de la douane après la présentation des documents qui sont

- L'agrément d'entrepôt ;
- Demande d'octroi bénéficiaire de la procédure simplifiée du transit.
- Soumission générale d'entrepôt.
- Octroi du registre de commerce.

La DSTR est remplie au niveau du port d'Alger, elle contient les mentions suivantes :

- Poids brut et net.
- Numéro de gros et d'article.

- Désignation des marchandises.

6-3 La mise de fil d'acier a l'entrepôt privé (D11)

A l'arrivée des marchandises un agent de l'ENIEM s'occupe du dépositage à l'entrepôt qui sera fermé à double clés dont une est détenue par ENIEM et l'autre par les services des douanes. Le déclarant de l'ENIEM procédera à l'établissement de la déclaration (D11) avant que la marchandise n'arrive concerne les informations suivantes :

- Le libellé et le code de la déclaration ;
- Les coordonnées de fournisseur ;
- Les coordonnées de l'acheteur ;
- Les coordonnées du transitaire ;
- La valeur de la marchandise ;
- Le pays de la compagnie maritime ;
- Les codes de l'enregistrement des marchandises.

La déclaration (D11) sera déposée au bureau de douane de Tizi-Ouzou accompagnée du document exigible

- La DSTR ;
- La note de détail ;
- Facture commerciale ;
- L'avis d'arrivée ;
- Le connaissement.

Remarque : séjours d'une marchandise dans un entrepôt est d'une année, asse ce délai, y a prorogation ou mise à jour avec pénalités

6-4 La déclaration définitive D03

L'établissement la déclaration de la mise à la consommation de (D03)

L'unité de production avise le service transit de la quantité de marchandise pour ses besoins dans l'immédiat.

Ce dernier procède à l'opération de dédouanement pour la mise à la consommation, il y a lieu d'épurer en suite le D11 par une déclaration définitive de mise à la consommation D3 avec le paiement des droits et taxes. Par ailleurs l'entreprise procède au transfert de « fils d'aciers cuivré) vers les magasins de stockage.

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

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

6-5 L'acquittement des droits et taxes et l'enlèvement de fil d'acier

Afin s'acquitter le paiement des droits et taxes au comptant, après avoir vérifié et liquidé la déclaration en détail par l'inspecteur de vérificateur, doit d'abord voir la déclaration pour vérifier les droits et taxes calcule s'ils sont justes. Il liquidera la déclaration en détail en même temps. l'ENIEM prépare le chèque payer des droits et taxes, à remettre à la recette des douanes, pour avoir une quittance d'enlever la marchandise.

La quittance est une preuve que les droits et taxes ont été acquittés. Ce dernier est remise à l'inspecteur pour autoriser l'enlèvement de la marchandise.

6-6 La réception de fil d'acier

Une fois le fil d'acier dédouané par le service transit et dédouanement, après l'enregistrement de la déclaration en détail, les agents des douanes procèdent s'ils jugent utile à la vérification de toute la marchandise, il s'agit de contrôler :

- L'exactitude de l'espèce tarifaire des marchandises.
- La valeur déclarée comme assiette du droit et taxes.

- L'origine de la marchandise
- La quantité de la marchandise.

Contrôle quantitative.

Dès que le fil d'acier arrivé à l'aire de réception quantitative accompagné avec un bulletin de livraison, les services réception enregistre les manquantes ou les excédents de fil d'acier, ainsi signalé les éventuelles dégâts engendrés par l'édition d'un PV de réception sur le système internet, l'acheteur va procéder à introduire la livraison de fil d'acier et son facturation.

Le service réception va établir un bulletin de réception (BR) dont il enregistre à son niveau les informations saisies par l'acheteur, ensuite le bulletin sera transmis à l'inspection matière (contrôle quantitatif).

Contrôle qualitatif

L'inspection matière va procéder à détermination de statut de fil d'acier dès que le bulletin de réception est reçu.

Dès que la conformité de fil d'acier prouvé sur le rapport de contrôle, le bulletin de réception va être émis directement à la structure réception qui à son tour va transmis aux structures concernées, d'abord le service achat qui prévus la conformité d fil d'acier selon le bulletin de réception et accorde le paiement de la marchandise, après le service comptabilité va procéder à l'enregistrement de l'entrée réelle de fil d'acier et sa mise à la consommation pour comptabiliser le cout. Enfin, le service finance va effectuer le paiement.

Tous les fils d'aciers ont été contrôlés et les résultats sont conformes que ce soit quantitativement ou qualitativement et le bulletin de réception a été signé sans aucune réserve

6-7 Le stockage de fil d'acier

La structure commerciale « gestion des stocks » après avoir le bulletin d réception par la structure réception quantitative, va procéder à l'enlèvement de fil d'acier pour stockage, à l'enregistrement de la marchandise sur les fiches casiers et à la signature du bulletin de réception.

Conclusion

A travers notre stage pratique effectué au sein de l'entreprise ENIEM à l'unité froid, nous avons constaté que cette dernière a réalisé avec succès l'opération d'importation, car il y a une logique dans le travail et une organisation, l'acheteur a pour mission traitement des commandes, l'évaluation des fournisseurs qui s'appuient sur la collecte d'informations obtenues, ce qui permet d'effectuer une sélection des fournisseurs et traitement et commande du produit.

Le service d'achat travaille en collaboration avec le service transit pour bien mener l'opération d'importation. L'acheteur veille jusqu'à l'expédition des marchandises, alors que le transit s'occupe des formalités douanières et dédouanement une fois l'arrivée des marchandises au port d'Alger.

Pour le paiement, l'ENIEM a choisi la remise documentaire en raison de sa simplicité.

Le mode de transport choisis par l'ENIEM est le transport maritime car la valeur et le poids de la marchandise sont d'une valeur importante.

Cependant, on peut relever quelques insuffisances comme :

- Utilisation de la consultation restreinte des fournisseurs ce qui réduit le choix et la qualité des marchandises, et le travail avec les mêmes fournisseurs présente un risque de non actualisation des produits proposés.
- La centralisation des décisions, ce qui cumule un retard dans l'avancement des opérations d'importation.
- Manque de communication entre les différents services.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale

A partir des résultats et des constats que nous avons tirés au cours des différents chapitres, nous avons essayé de porter des éléments de réponses aux questions posés en introduction.

Afin d'atteindre notre objectif, nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément la logistique du CI, les risques liés à l'opération d'importation.

Les entreprises qui sont appelées à réaliser des opérations d'achats à l'importation devront respecter les règles, les normes et les techniques du commerce international. Gérer efficacement une opération d'importation est économiser du temps, de l'argent et favoriser une utilisation optimale des ressources en devises étrangères.

Une entreprise doit adopter des méthodes et techniques modernes en matière de gestion des approvisionnements et cela afin d'être compétitive.

Et pour bien assurer l'approvisionnement, l'entreprise doit être dotée d'un système de fonctionnement parfaitement informatisé afin de minimiser le risque d'erreurs et fabriquer un produit d'une norme internationale, et de faire un partenariat avec des laboratoires hautement qualifiés et d'une renommée mondiale, l'entreprise doit aussi être au diapason avec les avancements technologiques et saisir son intelligence économique, ce qui confirme notre hypothèse N°2.

Malgré la diversité des moyens de paiement des opérations internationales, les techniques documentaires restent les plus utilisées du fait qu'elles procurent le plus de sécurité simultanément aux importateurs et exportateurs. Le crédit documentaire, le moyen de paiement imposé par la législation algérienne pour le paiement des importations dans la loi des finances complémentaire de 2009, puis vient un allègement dans la LFC de 2011 dans son article 23 pour alléger ces mesures et laisser utiliser d'autres moyens de paiement. Il est certainement sûr et efficace, mais la complexité de sa procédure nécessite une bonne maîtrise et un coût élevé.

Le choix du mode de transport adéquat à la matière importée et le choix de la police d'assurance pour couvrir les marchandises des aléas auxquels elles sont exposées, prend une place importante dans la négociation des contrats en commerce international.

Les modes de transport les plus utilisés en commerce international sont le transport aérien

Conclusion générale

et le transport maritime en raison de la rapidité du premier et la sécurité de même que les frais qui sont relativement faibles pour les deux.

La police d'abonnement est la police d'assurance la plus utilisée par les entreprises qui font appel aux fournisseurs étrangers fréquemment pour éviter la négociation d'un contrat d'assurance à chaque opération internationale.

Le retard d'expression du besoin ou une mauvaise expression du besoin, peut causer des pertes sérieuses à l'entreprise. Par ailleurs, un mauvais choix du fournisseur, de technique de paiement, du mode de transport et d'assurance adaptés aux marchandises importées ou un mauvais choix du régime douanier peut nuire à la compétitivité de l'entreprise, ce qui infirme hypothèse N°1

A travers ce travail, nous avons essayé de répondre aux principales questions liées à l'achat à l'international, opéra un stage effectuée au sein de l'entreprise ENIEM.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage :

- Michel Rainelli, Le commerce international, édition la découverte 9 bis, rue Abel-Hovelacque 75013,
- J. Marseille Empire colonial et capitalisme Français Albin Michel, paris 1984. P.P.51 56.
- Naji Jamel, Sophie fornier commerce international, théorie, technique et application. ERPI, QUEREC 2005
- LEGRAND G ET HUBERT M, La Gestion globale du Risque de Change, ECONOMICA, Paris, 1992,
- LEGRAND G et HUBERT M, gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008,
- FONTAINE P, Gestion du risque de change, ECONOMICA, Paris, 1996,
- LEGRAND G et HUBERT M, le petit export, Dunod, Paris, 2009,
- BERNARD S, risque pays et prospective internationale, Ed CNAM, Chicoutimi, janvier 2000,
- LAMARQUE E, gestion bancaire, 2édition, Dareioses et Person éducation France, 2008,
- RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013,
- SIMON Y et LAUTIER D, techniques financières internationales, 8édition, ECONOMICA, Paris2003,
- ROMAIN Ch, 24 mots clés de l'économie et de la gestion, France, col « livre de poche », 2004,
- MIHAELA C, le risque de liquidité dans le système bancaire, HAL Id. Paris, 2003,
- RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013,
- HANNACHI M est HELLAL K, mémoire de Master en Sciences commerciales « Le Financement et le Risque du Commerce extérieur », université A-Mira de Bejaia, 2013,
- GARSUAULT P et PRIAMI SE : Les opérations bancaires à l'international, Éd. Banque —Éditeur, Paris, 1999.
- LEGRAND G et MARTINI H : Gestion des opérations Import-export, DUNOD, Paris, 2008,
- BERTRAND LARRERA D, risque et financement bancaire des PME, revue banque, juillet-aout1994, n° 550,
- DAVID, François, Gestion des opérations Import-export, Paris, DONOD, 2008,
- BESSIS J. Gestion des risques et gestion actives-passif des banques, Paris, Edition DALLOZ, 1995,
- FONTAINE P, Gestion de risque de change, Paris, Ed ECONOMICA, 1996,

- FONTAINE P, GRESSE C, Gestion des risques internationaux, Ed DALLOZ, Paris, 2003,
- SIMON Y, LAUTIER D, Finance internationale, 9^édition, ECONOMICA, Paris, 2005,
- PRISSER S, GARSUALT P et PRIAMI S, les opérations bancaires avec l'étranger, la revue banque, édition Paris, 1995,
- DEBELS V, DESMULLERS G et DUBUS B, les risques financiers de l'entreprise, édition ECONOMICA, Paris1992,
- FONTAINE P, GRESSE C, Gestion des risques internationaux, Ed DALLOZ, Paris, 2003,
- LEGRAND G, HUBERT M, commerce international, 3^édition, DUNOD, paris, 2010,

Mémoires

- « *La gestion d'une opération d'importation Cas : ENIEM Tizi-Ouzou* », mémoire master, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2017. P10
- « l'analyse et la gestion des risques des opérations du commerce extérieur cas de la BNA paribas EL DJAZAIER » mémoire fin de cycle master, UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA, FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES GESTION.2016
- HANNACHI M est HELLAL K, mémoire de Master en Sciences commerciales « Le Financement et le Risque du Commerce extérieur », université A-Mira de Bejaia, 2013, p65

Webographie :

- <http://www.commerce-internationale.com> consulté 4/8/2022
- <http://wikimemoir.net> « l'assurance de transport international » réalisé par Dyore Victoire Ebarath. Consulté le 14/09/2022
- <Http://elmouwatin.dz> , Assurances-CAGEX consulté 8/09/2022

Documentation

- Documentation de l'entreprise ENIEM

Annexe 1 : Demande d'achat interne (DAI)

Annexe 2 : Avis de consultation sélective

Annexe 3 : La nouvelle Demande d'achat interne (DAI)

Annexe 4 : demande d'importation bancaire

Annexe 5 : Ordre de virement à la banque (BEA)

Annexe 6 : Certificat d'origine

Table des matières

REMERCIEMENTS.....	I
DEDICACES.....	II
LISTE DES ABREVIATIONS	III
LISTE DES TABLEAUX	IV
LISTE DES FIGURES	V
SOMMAIRE	VI
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Généralités du commerce internationale.....	3
Introduction	4
Section 01 : l'évolution du commerce international.....	4
1-Le XIXe siècle et la domination du Royaume-Uni.....	4
2-Le XXe siècle et l'émergence de nouvelles nations dominantes.....	7
3-Les politiques commerciales.....	12
Section 02 : les théories de commerce international.....	15
1-Les théories classiques.....	15
2-Les néo-classiques.....	17
3-Théories Contemporaines.....	17
Section 03 : les instruments de paiement	21
1-Les modes de paiement.....	21
2-Les techniques de paiement non documentaires.....	24
3-Les techniques de paiement documentaires.....	26
Conclusion.....	30
Chapitre 02 : la gestion de l'opération d'importation	31
Introduction	32
Section 01 : la démarche d'une opération d'importation.....	32
1-La logistique international.....	32
2-Les incoterms.....	36

Section 02 : La gestion des risques liés aux importations	42
1-Les risques liés aux opérations d'importations.....	42
2-Les risques liés au financement du commerce international.....	48
Section 03 : La couverture des risques	52
1-La couverture des risques.....	52
2-La gestion des risques internationaux.....	55
3-La gestion des risques de crédit.....	60
Conclusion	64
Chapitre 03 : Etude de cas de l'entreprise national de l'industrie électroménager	66
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	67
1-Historique de l'entreprise ENIEM.....	67
2-Présentation de l'unité froid.....	75
Section 2 : La procédure achat au sein de l'entreprise ENIEM	78
1-Expression des besoins (DAI)	79
2-Lancement de la consultation	82
3-La réception et l'exploitation des offres.....	83
4-Validation de marché.....	88
5-Le paiement et l'expédition de la marchandise.....	89
6-Dédouanement et réception de la marchandise.....	93
Conclusion	98
CONCLUSION GENERAL	VII
Bibliographie	VIII
Annexes	IX
Table des matières	X

Résumé

Le commerce international est devenu un phénomène incontournable et une nécessité économique qui s'impose aux nations du monde entier, y compris à notre pays.

Au début des années 90, l'Algérie a orienté sa politique économique, d'un système planifié à une économie de marché basée sur la libéralisation des échanges internationaux, ce qui a encouragé les particuliers à investir dans l'import-export.

Aujourd'hui, les entreprises n'hésitent guère à importer des biens et des services produits en dehors des frontières nationales, de manière à créer de la valeur et à développer des avantages compétitifs, voire concurrentiels.

Mais pour cela il est impératif de maîtriser le processus d'importation. Ce qui nous a incité à s'intéresser de plus près à cette opération.

Afin de bien comprendre le déroulement d'une opération d'importation ainsi que les éléments clés à maîtriser, nous avons premièrement entamé une démarche théorique basée sur des ouvrages, journaux et revues, textes réglementaires, mémoires et thèses soutenues. Ensuite une démarche empirique au niveau de l'ENIEM, qui s'appuie sur des documents internes à l'entreprise ainsi que des entretiens munis de questionnaires avec les employés des différents services concernés par la procédure d'importation.

Au final, nous avons constaté que l'importation est un acheminement d'un ensemble d'étapes cohérentes, qui débutent depuis la fonction d'achat par une expression de besoins jusqu'au paiement des marchandises importées, en passant par la logistique de transport à l'international, qui ne se limite pas uniquement au mode de transport, mais comprend également d'autres éléments clés qu'il faut maîtriser, à savoir les Incoterms, l'assurance et le dédouanement. Et notre stage pratique au sein d'ENIEM, nous a bien confirmé que c'est la combinaison de tous ces éléments et l'acheminement de toutes ces étapes qui permettent de réussir l'élaboration d'une opération d'importation.

Mots clés

Commerce International, Economie de marché, Processus d'importation, Logistique de transport

Abstract

International trade has become an unavoidable phenomenon and an economic necessity for nations around the world, including our country.

In the early 1990s, Algeria oriented its economic policy from a planned system to a market economy based on the liberalization of international trade, which encouraged individuals to invest in import-export.

Today, companies do not hesitate to import goods and services produced outside national borders, so as to create value and develop competitive advantages, even competitive ones.

But for this it is imperative to master the import process. This prompted us to take a closer look at this operation.

In order to fully understand the progress of an import operation as well as the key elements to be mastered, we first started a theoretical approach based on books, newspapers and journals, regulatory texts, memoirs and theses defended. Then an empirical approach at the level of ENIEM, which is based on internal company documents as well as interviews with questionnaires with the employees of the various departments involved in the import procedure.

In the end, we found that the import is a routing of a set of coherent steps, which start from the purchasing function by an expression of needs until the payment of the imported goods, passing by the logistics of transport internationally, which is not limited only to the mode of transport, but also includes other key elements that must be mastered, namely Incoterms, insurance and customs clearance. And our practical training within ENIEM, confirmed to us that it is the combination of all these elements and the routing of all these stages which make it possible to succeed in the development of an import operation.

Key words: International trade, Market economy, Import process, Transport logistics