



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI, TIZI-OUZOU

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



MEMOIRE

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

Spécialité : Finance et commerce international

THEME

**Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur
Cas de LA SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE**

Réalisé par :

- **M^{lle}: OUYAHIA Sarah**
- **M^{lle}: ZEGHBIB Sarah**

Encadré par :

M^{me} : AMNACHE-CHIKH Sabrina

Devant le jury composé de :

D^r : CHENANE Arezki, MCA, UMMTO, Président/ Examineur

M^{me} : DORBANE Nadia, MAA, UMMTO, Examinatrice

M^{me} : AMNACHE-CHIKH Sabrina, MCA, UMMTO, Rapporteur

Promotion : 2019/2020

Remerciements

Avant tout, nous remercions ALLAH, le tout puissant qui nous a donné le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail durant toute cette période.

Nos vifs remerciements et toute notre gratitude vont aussi à notre promotrice Mme AMNACHE Sabrina, pour sa disponibilité et ses encouragements durant la durée de ce travail.

Nos sincères remerciements s'adressent notamment au personnel de la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE de la Wilaya de Tizi-Ouzou, pour leur accueil et leur gentillesse, en particulier Mr FAHEM Slimane et *Da* Rachid pour leurs efforts, et orientations qui ont servi dans la réalisation du présent mémoire, au gérant Mr ALIOUA Mouloud qui nous a pris en charge tout au long de notre stage pratique.

Nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Comme on tient également à formuler nos remerciements en signe de gratitude et de reconnaissances aux membres de jury qui ont pris la peine de lire notre mémoire, de le corriger et de nous honorer par leur présence et enfin d'évaluer notre recherche.

Sarah et Sarah

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A la mémoire de mes deux chers grand-père, ces deux personnes qui m'ont appris la langue française, que dieu ait leurs âmes.

Mes chères grand-mères qui sont toujours présentes par leurs conseils et leurs commentaires, à qui je souhaite une longue vie.

A mes très chers parents, que je ne remercierais jamais assez, pour l'amour, la patience, l'encouragement et les prières, qui sont la source de ma réussite et ma motivation la plus forte, je les remercie pour leur présence et leurs sacrifices sans mesures et inconditionnels, je leur présente mon respect sans limites et ma promesse la plus noble de gratitude, je ne suis que l'image qui reflète leur éducation et leurs efforts et j'en suis fière, qu'ils trouvent ici le témoignage de mon attachement et ma reconnaissance, que dieu me les préserve.

A ma chère sœur Tina pour son soutien, sa complicité et l'entente qui nous unit, et a son mari Mohammed.

A mes deux adorables frères Yanis et Rayane pour toute l'ambiance dont ils m'ont entourés, pour toute la spontanéité et leurs élan chaleureux.

A mes cousins et cousines, à mes oncles et tantes, et a toute ma famille sans exceptions.

A mon amie, mon binôme OUYAHIA Sarah avec qui j'ai passé les meilleurs moments, aussi dont ce travail fructueux qu'on a accompli ; et A toute sa famille.

A mes voisins et à tous mes amis, particulièrement ma meilleure amie « Lisa ».

M^{lle} : ZEGHBIB Sarah

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A la mémoire de mes grands-parents bien-aimés, mes chères tantes et ma chère amie Nassima, et à tous ceux qui ont marqué notre vie et nous ont quittés.

Aux plus belles personnes de ma vie, mes chers parents, la source de l'amour et de la tendresse, qui ont tout fait pour me mettre sur le chemin de la réussite. Même des milliers de mots d'appréciation ne peuvent expliquer l'amour, la gratitude et le respect que j'ai pour eux. Rien ne suffirait pour leur rendre même une petite partie de leur encouragement, leurs motivations et leurs sacrifices, qui m'ont donnée durant toute ma vie. Je suis tellement fière d'être leur fille, que dieu leur procure une bonne santé et une longue vie.

A la joie de ma vie, ma petite sœur Loula pour sa présence toujours à mes côtés.

A mon meilleur ami, mon frère Salim qui n'hésite pas à m'entourer de la joie à chaque fois.

A ma complice ZEGHBIB Sarah, mon amie adorable avec qui j'ai vécu que des bons souvenirs.

A mes oncles et tantes, cousins et cousines.

Je voudrais aussi exprimer ma reconnaissance envers mes amis qui m'ont apportée leur soutien tout au long de ma démarche.

M^{lle} : OUYAHIA Sarah

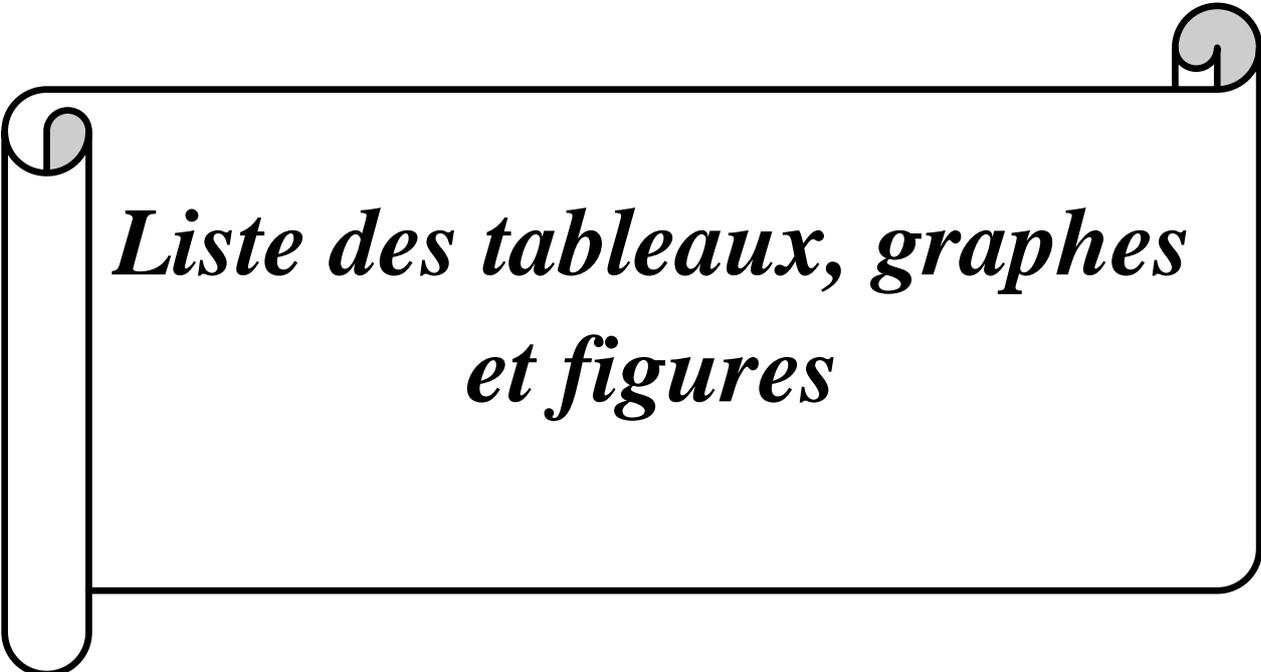
Liste des abréviations

Liste des abréviations

- **AID**: Association Internationale de Développement.
- **AITA** : Association Internationale du Transport Aérien.
- **BIRD** : Banque internationale pour la reconstruction et le développement.
- **BNA** : Banque Nationale d'Algérie.
- **CACOBAPTH** : Caisse Nationale des Congés Payés et du Chômage-Intempéries des secteurs du Bâtiment, des Travaux Publics et de l'Hydraulique.
- **CASNOS** : Caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés.
- **CCD** : Conseil de Coopération Douanière.
- **CCI** : Chambre de commerce international.
- **CGM** : *Compagnie Générale Maritime.*
- **CIM**: Lettre de voiture internationale.
- **CIV** : Condition Internationale de Vente.
- **CMA** : *Compagnie Maritime d'Affrètement.*
- **CMNI** : Contrat de transport de marchandises en navigation intérieur.
- **CMR**: Convention de marchandise par route.
- **CNAS** : Caisse nationale des assurances sociales des travailleurs salariés.
- **CNUCED** : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.
- **COTIF**: Convention relative aux transports internationaux ferroviaires.
- **CREDOC** : Crédit Documentaire.
- **CV** : *Curriculum vitae.*
- **DA** : Dinar Algérien.
- **FAP** : Franche d'Avaries Particulières.
- **FIATA** : Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés.
- **FMI** : Fonds Monétaire International.
- **GATT**: General Agreement on Tarif and Trade.
- **HOS** : Hecksher, Ohlin et Samuelson.
- **INCOTERM** : International Commercial Terms.

Liste des abréviations

- **IPS** : Inspection aux sections.
- **LC** : Lettre du crédit.
- **LTA** : Lettre de Transport Aérien.
- **LVI** : Lettre de Voiture Internationale.
- **MADT** : Magasins et aires de dépôt temporaire.
- **OACI** : Organisation de l'Aviation Civile Internationale.
- **OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Economique.
- **OECE** : Organisation Européenne de Coopération Economique.
- **OMC** : Organisation Mondiale du Commerce.
- **OMD** : Organisation Mondiale des Douanes.
- **ONU** : Organisation des Nations unies.
- **PGA** : Programme Général d'Approvisionnement.
- **PIB** : Produit Intérieur Brut.
- **PME** : Petite et Moyenne Entreprise.
- **RUU**: Règles et Usances Uniformes.
- **SARL** : Société à Responsabilité Limitée.
- **SIGAD** : Système d'Information et de Gestion Automatisée des Douanes.
- **SWIFT**: Society for Worldwide Interbank Financial
- **UE** : Union Européenne.



*Liste des tableaux, graphes
et figures*

Liste des tableaux, graphes et figures

Liste de tableaux

Tableau N°01: Croissance des exportations mondiales, 1955-1980.....	07
Tableau N°02: Taux d'exportation pour quelques pays développés, 1960-1980.....	07
Tableau N°03: Les incoterms selon la famille.....	5153
Tableau N° 04: Avantages et inconvénients du chèque.....	66
Tableau N°05: Avantages et inconvénients de virement.....	67
Tableau N°06: Avantages et inconvénients du billet à ordre.....	68
Tableau N°07: Avantages et inconvénients de la lettre de change.....	69
Tableau N°08: Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	73
Tableau N°09: Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	75

Liste des tableaux, graphes et figures

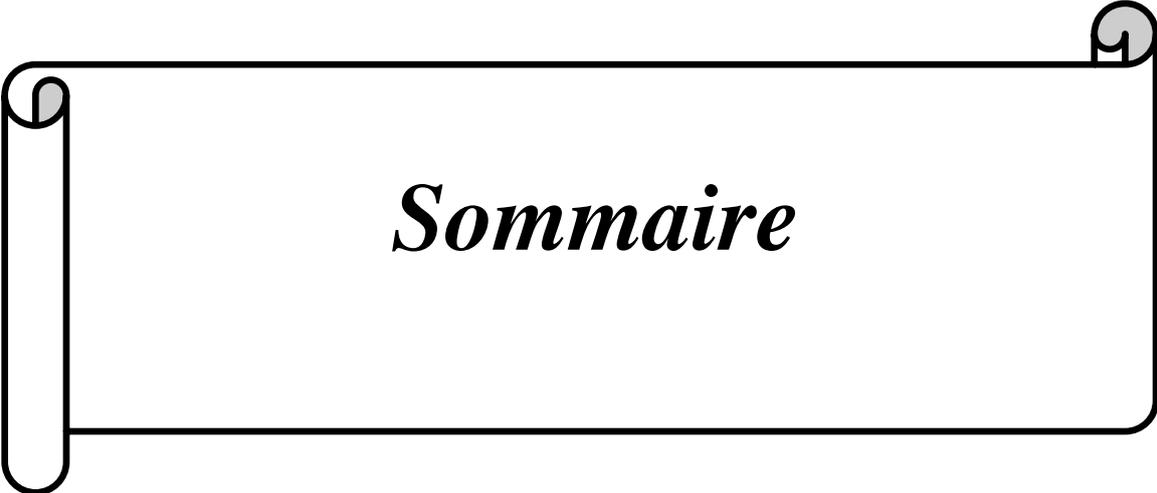
Liste des graphes

Grappe N°01: Le degré d'ouverture de l'économie mondiale.....	08
Grappe N°02 : Croissance du PIB et du commerce mondiaux 1970- 2000.....	09
Grappe N°03: Croissance du volume du commerce des marchandises et du PIB au niveau mondial, 2011-2019.....	10
Grappe N°04 : Nouvelles commandes à l'exportation d'après les indices des directeurs d'achat, janvier 2008-mars 2020.....	12
Grappe N°05 : Le cycle de vie de produit selon VERNOU.....	20

Liste des tableaux, graphes et figures

Liste des figures :

Figure N°01: Le choix du mode de transport selon l'entreprise exportatrice.....	34
Figure N°02: Schéma explicatif des étapes de la remise documentaire	72
Figure N°03: Typologie du crédit documentaire.....	74
Figure N°04: Les étapes du crédit documentaire	74
Figure N°05: L'organigramme de l'entreprise ALIOUA chaudnnerie.....	90



Sommaire

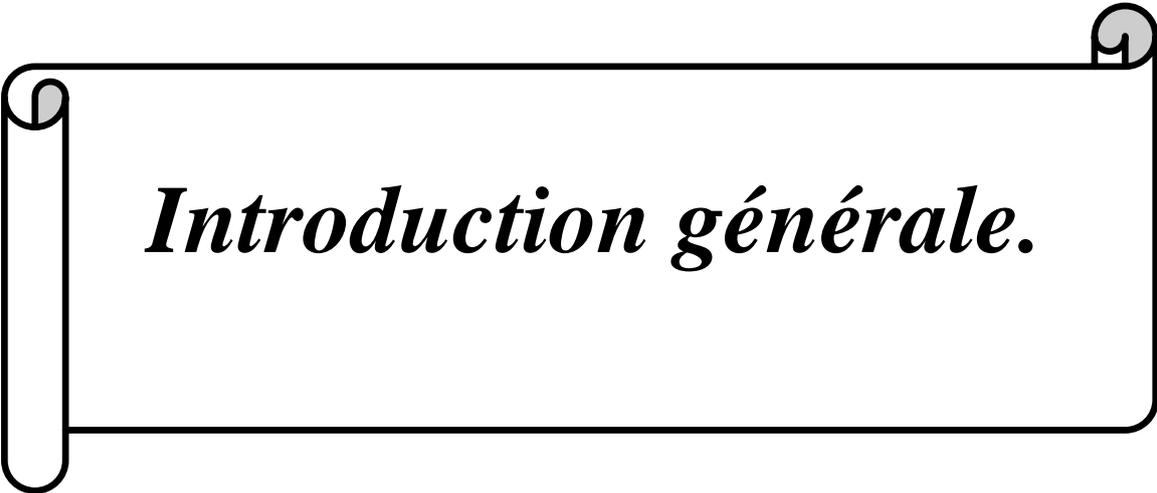
Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre 1 : Aperçu général sur le commerce extérieur.....	04
Introduction.....	05
Section 01 : Définition et évolution du commerce extérieur.....	06
Section02 : Acteurs du commerce extérieur.....	13
Section 03 : Les théories du commerce extérieur (nouvelles et traditionnelles).....	17
Section 04 : Les risques et les garanties liées au commerce extérieur.....	21
Conclusion.....	26
Chapitre 2 : Analyse d'une opération d'importation (la logistique dans le commerce extérieur).....	27
Introduction.....	28
Section 01 : Définition des importations.....	29
Section 02 : Le transport de marchandises et son assurance.....	31
Section03 : Les incoterms.....	50
Section04 : Dédouanement des marchandises.....	54
Conclusion.....	63
Chapitre 3 : Aspects financiers d'une opération d'importation.....	64
Introduction.....	65
Section 01 : Les instruments de paiement	66
Section 02 : Les techniques de paiement	70
Section03 : la domiciliation bancaire.....	76

Sommaire

Section 04 : La gestion de risque de change.....	78
Conclusion.....	82
Chapitre4: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers l'entreprise SARL ALIOUA Chaudronnerie.....	83
Introduction.....	84
Section01 : Présentation et organisation de l'entreprise ALIOUA.....	85
Section02 : Illustration d'une opération d'importation au sein de la SARL ALIOUA Chaudronnerie.....	91
Conclusion.....	95
Conclusion générale.....	96



Introduction générale.

Introduction générale

Introduction générale

De nos jours, aucun pays, quel que soit son régime politique, ne peut vivre en autarcie, c'est-à-dire aucun pays ne peut évoluer sans recourir au commerce international, ceci est dû soit à la faiblesse, soit au "manque de moyens de production", soit à l'absence ou l'abondance de matières premières.

Le commerce extérieur d'une nation désigne généralement l'ensemble des échanges de biens et services entre elle et les autres pays. Ces opérations trouvent leur origine dans l'antiquité, mais l'essor de l'échange moderne apparaît vers la fin de la seconde guerre mondiale du fait de l'accroissement de la population donc de la consommation et du développement des techniques de production et des moyens de transport de marchandises. C'est à partir de 1990 qu'il a montré sa pleine expansion à travers la globalisation financière et la mondialisation de l'économie.

Certes, l'apparition d'une économie mondiale, l'extension des investissements et des technologies, et le développement de l'industrie ont favorisé l'essor du commerce extérieur et l'intégration économique avec l'ouverture vers l'extérieur.

Le développement international d'une entreprise nécessite que son dirigeant reflète ses principales capacités et fonctions, à savoir : la production, le marketing, la gestion financière, les ressources humaines et la logistique. Cette dernière permet d'organiser des circuits de matière et de produits à un coût minimal. Autrement dit, l'art de livrer le bon produit au bon endroit et au bon moment. Ainsi, la logistique au sens large recouvre les activités de transport et qui dit échange dit capacité à transporter les produits manufacturés sur leur lieu de commerce. La dynamique du commerce international est particulièrement favorisée par l'importance du rôle de la logistique à travers ses différentes activités et parties prenantes.

Une entreprise doit donc faire de nombreux choix qui devraient la conduire à une bonne maîtrise des informations et des flux de marchandises.

De 1970 à 2001, la croissance des importations et des exportations mondiales a montré que le commerce mondial a progressé beaucoup plus rapidement que la

Introduction générale

richesse mondiale au cours des dernières décennies. En conséquence, le commerce s'est renforcé et l'ouverture commerciale de l'économie mondiale s'est accrue. À la fin des années 60, le commerce mondial représentait 10 à 12% de la richesse mondiale, contre 24% au début des années 2000.

L'économie algérienne a connu de profondes mutations dès l'indépendance à nos jours, le passage de l'économie planifiée à la libéralisation a été possible après la mise en place des réformes qui vont permettre une transformation de ces mécanismes.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes ont acquis une expérience riche dans le domaine du commerce extérieur, notamment les importations qui ont atteint les 60 milliards de dollars en 2017. C'est pourquoi nous sommes intéressés par l'étude de la procédure d'importation.

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

Quelles sont les procédures que suivent les entreprises afin de réaliser une opération d'importation et qu'en est-il pour la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE ?

Dans un esprit de clarté, les questions ci-dessous méritent d'être posées :

- ✓ Quel est l'effet de la mondialisation sur le commerce extérieur ?
- ✓ Comment choisir et assurer la logistique pour une opération d'importation ?
- ✓ Quels sont les moyens de paiement utilisés aux opérations d'importation ?
- ✓ Quelles sont les obstacles liés aux importations ?
- ✓ Quelles sont les procédures d'importation suivies par la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE?

Pour cerner notre problématique, nous avons élaboré un travail de recherche qui sera structuré en quatre chapitres dont trois chapitres théoriques et un chapitre comportant le cas pratique au sein de la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE.

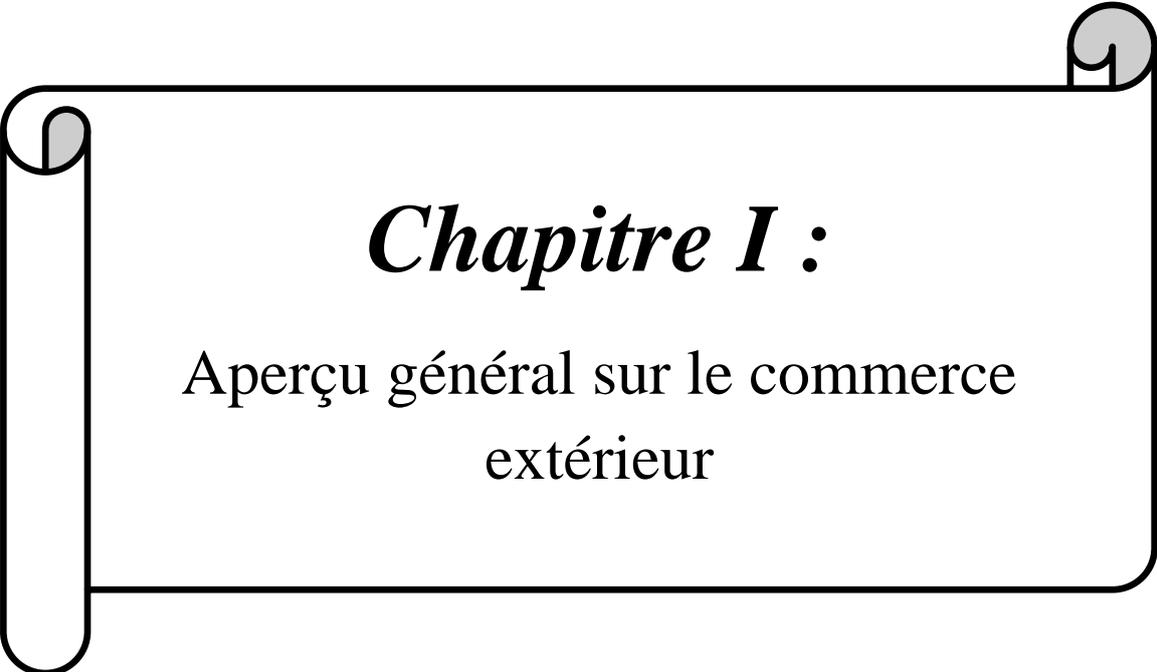
Introduction générale

Le premier chapitre est axé sur les généralités du commerce extérieur, dans lequel on traitera son évolution, ses théories traditionnelles ainsi que ses nouvelles théories.

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

Le troisième chapitre porte sur les aspects financiers d'une opération d'importation, dans lequel on traitera les instruments et les techniques de paiement, la domiciliation bancaire, ainsi que la gestion du risque de change.

Enfin, dans le quatrième chapitre, on essayera d'illustrer un cas pratique portant sur une opération d'achat et d'importation dans l'entreprise «ALIOUA CHAUDRONNERIE.». Ce dernier chapitre s'énonce en deux sections : La première consiste en la présentation de l'organisme d'accueil, dans la seconde nous étalerons les étapes suivies par cette entreprise lors de l'achat et l'importation de «matières premières et fournitures ».



Chapitre I :

Aperçu général sur le commerce
extérieur

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

Introduction

Le commerce extérieur est une réalité très ancienne, qui a connu une évolution remarquable au fil du temps, où il se transforme d'un échange local en un commerce mondial, ceci est due aux changements de style de vie, développement des moyens de transport et de communication qui obligent les populations de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales, ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Aujourd'hui tous les pays sont obligés de faire des opérations à l'extérieur de leur territoire, et toutes les nations sont devenues interdépendantes.

Ce premier chapitre porte essentiellement sur quatre sections :

- ❖ La première présente des généralités sur le commerce extérieur.
- ❖ La seconde porte sur les acteurs du commerce extérieur.
- ❖ La troisième porte sur les théories traditionnelles et nouvelles.
- ❖ Et la quatrième s'intéresse aux risques et garanties de l'opération des échanges extérieurs.

Section01 : Généralités sur le commerce extérieur

Cette première section met en lumière le cadre conceptuel et évolutif du commerce extérieur.

1.1. Définition du commerce extérieur

C'est une activité commerciale ou un ensemble des actes de commerce qui sont réalisés entre clients et fournisseurs de pays séparés par une frontière politique, une barrière économique, douanière ou monétaire, et soumis à diverses réglementations.

Le concept de « commerce extérieur » correspond, au sens strict, aux échanges de marchandises, même si on l'emploie parfois dans un sens plus large « ensemble des biens et des services échangés ». ¹ On peut dire aussi que le commerce extérieur représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente, ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différents ².

Le commerce extérieur est constitué des activités commerciales, touchant au commerce d'importation, d'exportation et de transit, tout en considérant les deux premières comme commerce de gros. Il désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.

Le commerce extérieur regroupe l'ensemble des échanges de marchandises entre agents résidants sur des territoires économiques différents. Ces échanges sont devenu une nécessité pour chaque nation parce que aucun pays ne dispose de tout le nécessaire pour produire et satisfaire tous les besoins de la population résidente de façon autonome, donc il est indispensable d'importer des différents produits (matières premières, des produits finis ou semi-finis). Comme le pays peut être privé des moindres conditions pour la réalisation de ces biens et services (climat, technologie, capital) donc il les importe. Le commerce international peut se définir aussi comme

¹ Grand Dictionnaire Terminologique, 2004

² www.glossaire-international.com

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

l'ensemble des transactions d'affaires qui traversent les frontières nationales, que ces transactions aient trait à des produits, à des services, à des capitaux ou à des personnes³.

1.2. Évolution du commerce extérieur

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, le commerce extérieur est généralement pratiqué entre les pays industrialisés les plus développés d'aujourd'hui comme : les Etats-Unis, Japon, France, Royaume-Unis, Allemagne⁴.

Tableau n1: Croissance des exportations mondiales, 1955-1980(en milliards de dollars et en indice)

(1955=100)

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

Source : GATT, Matrices de commerce mondial 1955-1976, Genève, 1978 ; et le commerce international en 1980-1981, Genève, 1981.

Toujours et pour cette même période, nous retenons les chiffres suivants portant sur le taux d'exportation pour quelques pays dits développés.

Tableau n2: Taux d'exportation pour quelques pays développés, 1960-1980 (en pourcentage du PIB)

	1960	1970	1975	1980
Etats unis	4	4.3	7	8.6
France	11.1	12.7	15.5	17.9
Royaume uni	14.3	15.9	19.1	22.3
Japon	9.4	9.8	12.2	12.6
Allemagne fédérale	20.7	18.5	21.5	23.4

³ RAINELLI M., « Le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 262.

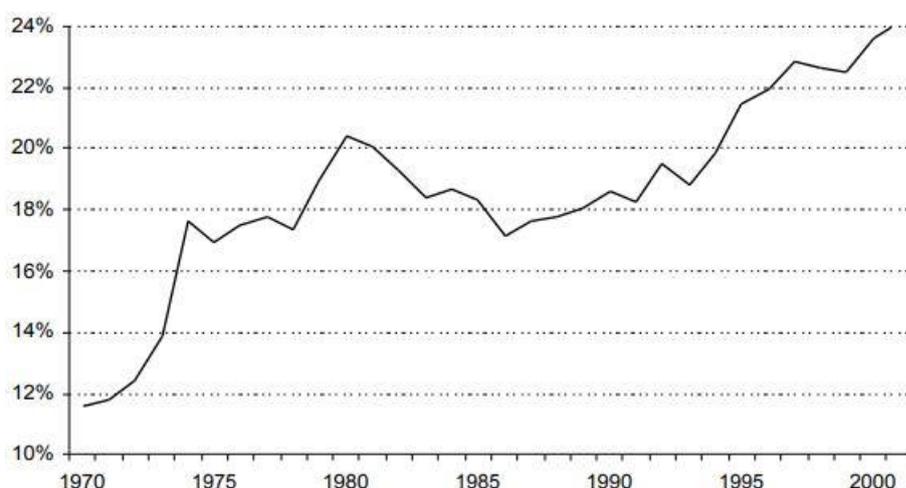
⁴ SES. Web class, synthèse chapitre 3. Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?, Document de travail disponible sur : <http://ses.webclass.fr/synthese/chapitre-3-quels-sont-fondements-commerce-internationalinternationalisation-production#11>, Consulté le 12/06/2020.

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

Source : calculs d'après GATT, le commerce international en 1976-1977/ 1980-1981, Genève, 1977 et 1981.

La croissance des exportations mondiales de la période 1970-2001 montre qu'au cours des dernières décennies, le commerce mondial a augmenté beaucoup plus rapidement que la richesse mondiale. Les échanges se sont donc intensifiés et le degré d'ouverture au commerce de l'économie mondiale a augmenté. Les échanges mondiaux représentent 10-12 % de la richesse mondiale à la fin des années 1960 contre 24 % au début des années 2000. Le graphique suivant retrace le degré d'ouverture de l'économie mondiale au commerce sur la période 1970-2001, c'est-à-dire le rapport exportations mondiales/PIB mondial.

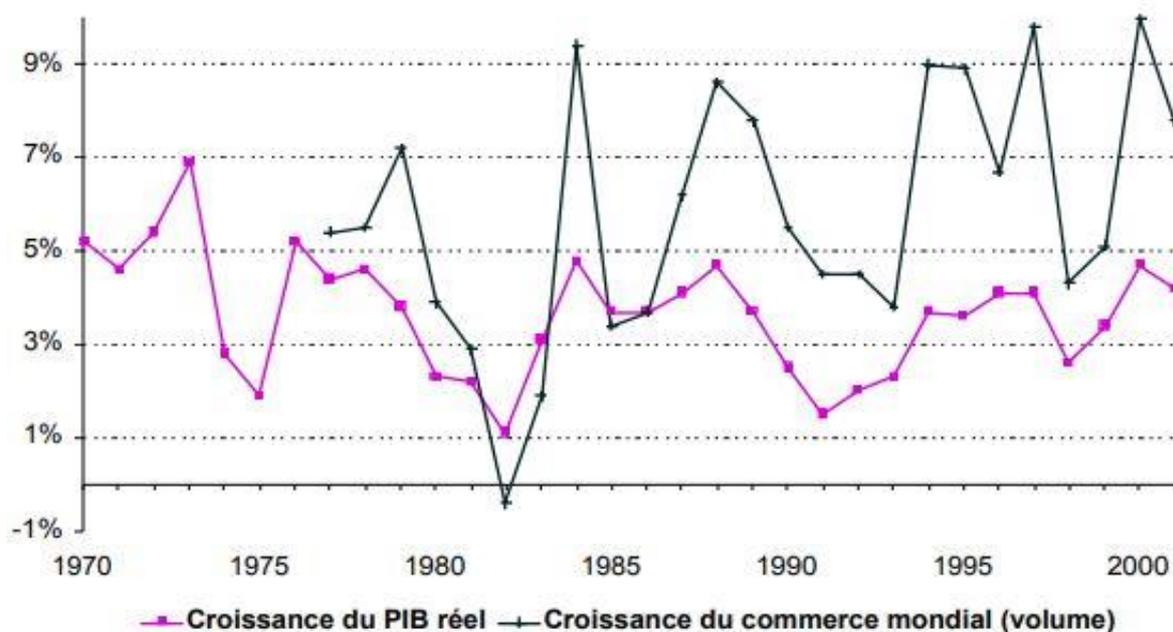
Graph 1 : Le degré d'ouverture de l'économie mondiale



Source: Données FMI, base World Economic Outlook.

La comparaison des taux annuels de croissance des exportations et du PIB font apparaître que les périodes de croissance économique s'accompagnent d'une croissance accrue du commerce. Cependant, il est difficile d'apprécier si c'est plutôt la croissance mondiale qui tire les échanges commerciaux ou l'inverse.⁵

⁵ www.donnees.banquemondiale.org

Graphe 2 : Croissance du PIB et du commerce mondiaux 1970- 2000.

Source: Données FMI, base World Economic Outlook.

Sur la période 1977-2001, le taux de croissance annuel moyen du PIB réel mondial a été de 3,4 % et celui des échanges mondiaux de 5,8 %.

Les échanges internationaux par rapport au PIB ont ralenti au cours de ces dernières années, où le commerce des marchandises depuis la crise mondiale a connu une évolution la plus lente et même entre les années 2012 et 2015 est resté dans le niveau d'infériorité par rapport au PIB.⁶

Ce ralentissement de la réactivité du commerce par rapport au PIB s'est traduit par plusieurs facteurs qui sont: Appuyer sur des intrants locaux grâce à des efforts de réindustrialisations, la lente reprise des grandes économies européennes et la faiblesse de la croissance des investissements.⁷

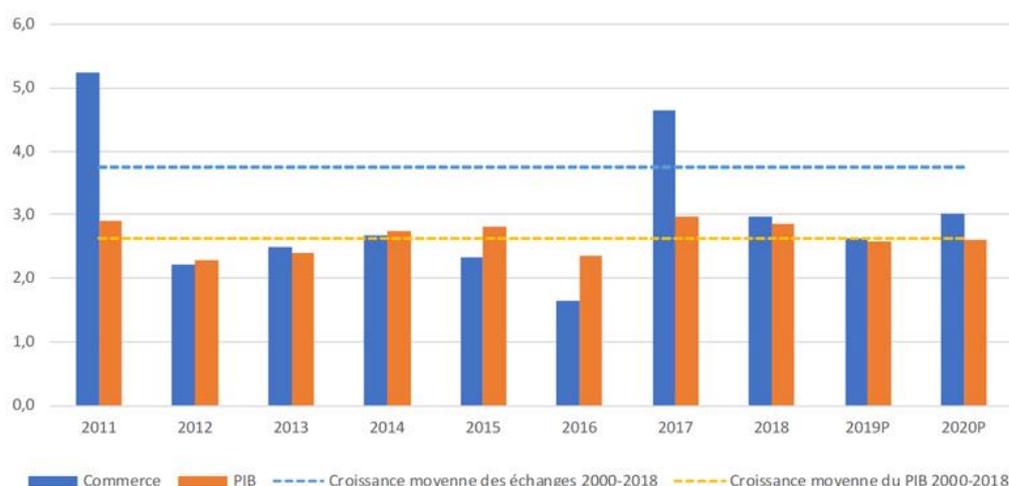
⁶ www.unctad.org/meetings/fr/SessionalDocuments/a71d275_fr.pdf, consulté le 18/07/2020.

⁷ Nations unies, assemblée générale, soixante et onzième session, commerce international et développement, rapport du secrétaire générale, 2 août 2016, p.p.2-3.

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

Par contre les échanges commerciaux de l'année 2017 ont augmenté d'une manière très remarquable (presque 4%) par rapport au PIB. Afin qu'elles commencent à diminuer dans les années 2018 et 2019.

Graph 3 : Croissance du volume du commerce des marchandises et du PIB au niveau mondial, 2011-2019. (Variation annuelle en pourcentage)⁸



Source : OMC et CNUCED pour le commerce, estimations consensuelles pour le PIB

1.3. Le commerce international et la pandémie de covid-19

La pandémie de COVID-19 représente un bouleversement sans précédent de l'économie mondiale et du commerce mondial, la production et la consommation étant réduits, elle a fortement désorganisée les activités économiques et la vie normales, dans le monde entier. Le commerce mondial a enregistré une baisse comprise entre 13% et 32% en 2020. Le directeur général de l'OMC a déclaré : La baisse inévitable du commerce et du volume de la production aurait des conséquences négatives pour les ménages et les entreprises et les bilans sont mitigés, sans équivoque. Mais une relance urgente peut être possible. Ainsi qu'il a proposé de : poser les fondements d'une reprise forte, de maintenir l'ouverture et la prévisibilité des marchés, ainsi que de favoriser un environnement économique plus généralement favorable pour stimuler les

⁸ Note : Le PIB est mesuré aux taux de change du marché. Les données pour 2019 et 2020 sont des projections.

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

investissements renouvelés dont nous aurons besoin. Les pays doivent travailler main dans la main, pour une croissance beaucoup plus rapide que si chacun agit seul.⁹

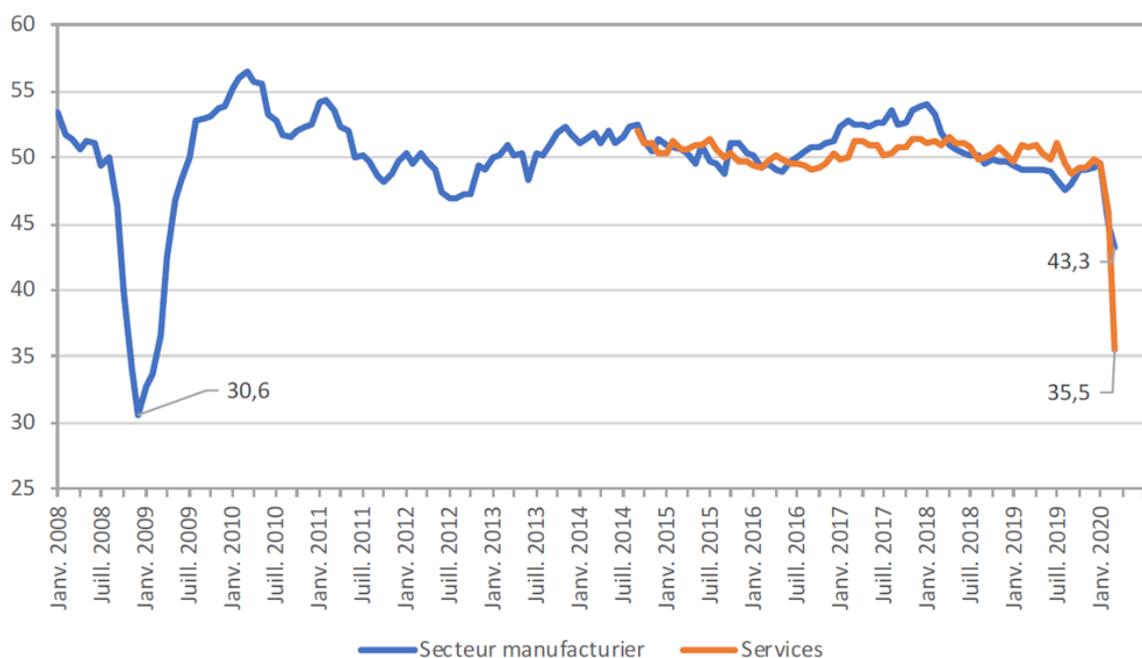
Il se pourrait que le commerce des services soit la composante du commerce mondial la plus directement touchée par la COVID-19 en raison des restrictions imposées dans les domaines des transports et des voyages et de la fermeture de nombreux établissements de vente au détail et d'hébergement. Les services ne sont pas inclus dans les prévisions de l'OMC relatives au commerce des marchandises, mais l'essentiel du commerce des marchandises serait impossible sans eux (par exemple, les transports).

L'impact de l'épidémie de COVID-19 sur le commerce international n'est pas encore visible dans la plupart des données commerciales, mais certains grands indicateurs opportuns peuvent laisser entrevoir l'ampleur du ralentissement et la mesure dans laquelle il peut être comparé aux crises antérieures. Les indices des nouvelles commandes à l'exportation dérivés des indices des directeurs d'achat sont particulièrement utiles à cet égard. Les indices mondiaux de JP Morgan pour le mois de mars ont montré que les commandes à l'exportation étaient tombées à 43,3 par rapport à une valeur de référence de 50 et que les nouvelles exportations de services étaient tombées à 35,5 ce qui traduit un sérieux ralentissement.¹⁰

⁹ « Organisation mondiale du commerce, communiqué de presse, forte chute attendue du commerce avec une économie mondiale bouleversée par la pandémie de covid-19 », Document de travail de l'OMC, Publié le 8 avril 2020, P. P. ,1- 2.

¹⁰ Idem. P.P., 4-5.

Graph 4 : Nouvelles commandes à l'exportation d'après les indices des directeurs d'achat, janvier 2008-mars 2020. (Indice, base = 50)



Source : IHS Markit.

Remarque: Les valeurs supérieures à 50 indiquent une expansion tandis que les valeurs inférieures à 50 indiquent une contraction.¹¹

¹¹ www.wto.org

Section 02 : Les acteurs du commerce extérieur

Le commerce extérieur est une opération compliquée qui nécessite l'intervention, pas seulement de l'entreprise importatrice et exportatrice, mais aussi de plusieurs acteurs dont le rôle est d'assurer le bon déroulement de ce processus.

2.1. FIATA " Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés" :

Créé à Vienne, le 31 mai 1926. Elle est une représentation non gouvernementale représentant environ 40000 entreprises, employant 8 à 10 millions de personnes dans 150 pays.

FIATA est le représentant de l'industrie de l'organisation de transport auprès d'organismes comme la Chambre de Commerce Internationale, l'Association Internationale du Transport Aérien (AITA)... Elle vise à représenter, promouvoir et protéger les intérêts des commissionnaires-organismes de transport.

2.2. La banque mondiale

Créé en 1944 pour reconstruire l'Europe ravagée par la guerre, le Groupe de la Banque mondiale est devenu l'une des plus importantes sources d'aide au développement. Il mène en outre une lutte passionnée contre la pauvreté en incitant les populations à se venir elles-mêmes en aide¹². Ce groupe est constitué de cinq constitutions qui sont :

- La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD).
- L'Association internationale de développement (AID).
- La Société financière internationale (SFI).
- Le Centre international de règlement des différends relatifs aux investissements.
- L'Agence multilatérale de garantie des investissements.

¹² www.worldbank.org

Grace à ses cinq institutions, le Groupe de la Banque travaille dans plus de 100 économies en développement, y apportant idées et programmes de financement destinés à améliorer le niveau de vie et à éradiquer la pauvreté au pire sens du terme.¹³

2.3. La chambre de commerce internationale

L'Organisation s'appelle "Chambre de Commerce Internationale", également connue sous l'appellation "L'Organisation Mondiale des Entreprises" ou l'acronyme "CCI", fondée en 1919, qui a pour objectif fondamental d'œuvrer en faveur d'une économie mondiale ouverte, avec la ferme conviction que les relations économiques internationales conduisent à la fois à une plus grande prospérité générale et à la paix entre les nations.

Depuis sa fondation en 1919, la CCI a son siège social et son Secrétariat International à Paris.¹⁴

2.4. Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

Créée en 1964 autant que mécanisme intergouvernemental permanent, elle est le principal organe de l'Assemblée générale des Nations Unies dans le domaine du commerce et du développement. C'est l'élément moteur du système des Nations Unies pour le traitement intégré des problèmes de développement et des questions étroitement liées qui concernent le commerce, le financement, la technologie, l'investissement et le développement durable. Ses principaux objectifs sont d'aider les pays du tiers monde à tirer le meilleur parti des possibilités de commerce, d'investissement et de développement qui s'offrent à eux, à faire face aux problèmes découlant de la mondialisation et à s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale.

¹³ Guide de la Banque mondiale De Boeck Copyright © 2005 by The International Bank for Reconstruction and Développement / The World Bank 1818 H Street, NW, Washington, DC 20433, USA

¹⁴ International chamber of commerce

2.5. Le fond monétaire international

Le(FMI) a été créé lors des accords de Bretton Woods en 1944. Son rôle a été de veiller à la stabilité des taux de change ainsi qu'à l'équilibre des balances de paiements des différents pays. Après l'effondrement du système de Bretton Woods en 1971, son rôle a évolué, ses missions ont été de prêter de l'argent aux pays les plus pauvres, de gérer les crises financières, tout en veillant à l'équilibre des balances de paiements. Pour cela, les crédits du FMI se sont diversifiés, chacun répondant à un type de situation bien précis.¹⁵

2.6. L'Organisation Mondiale des Douanes

L'organisation Mondiale des Douanes est la seule organisation intergouvernementale spécialisée exclusivement sur les questions douanières.

L'histoire de l'OMD débute réellement en 1947 avec les premières réflexions, par les treize gouvernements européens représentés au sein du Comité de coopération économique européenne sur la mise en place d'une union douanière. En 1952, la Convention portant officiellement la création du CCD (Conseil de Coopération Douanière) entre en vigueur. C'est en 1994 que le CCD prend la dénomination officielle d'«Organisation mondiale des douanes» (OMD) afin de mieux refléter sa nouvelle vocation d'institution véritablement mondiale. Elle permet d'améliorer l'efficacité des administrations des douanes des membres, et donc, de les aider à apporter une contribution positive aux objectifs de développement nationaux.

2.7. L'Organisation de Coopération et de Développement Économique

L'OCDE a été créée par une convention signée à Paris, le 14 décembre 1960; et qui est entrée en vigueur le 30 septembre 1961. Elle succédait à l'Organisation

¹⁵ NARASSIGUIN P., « le fonds monétaire international », Document de travail.

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

Européenne de Coopération Economique (OECE), comprenant des pays européens seulement. Celle-ci avait été établie en 1948, essentiellement en vue de mettre sur pied un programme de coopération à entreprendre pour assurer le relèvement des pays européens des effets de la deuxième guerre mondiale, grâce à l'aide américaine fournie dans le cadre du Plan Marshall. Elle a comme objectif de promouvoir le bien-être économique et social dans l'ensemble des pays de l'OCDE en aidant les gouvernements membres à formuler les politiques à cet effet et en coordonnant celles-ci, de contribuer à un développement sain de l'économie mondiale, notamment en stimulant et harmonisant les efforts des pays membres en faveur des pays en développement.

2.8. L'Organisation mondiale du commerce

L'Organisation mondiale du commerce est née en 1995. Comptant parmi les organisations internationales les plus jeunes, l'OMC a succédé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), créé au lendemain de la seconde guerre mondiale. Ainsi, bien que l'OMC soit de création récente, le système commercial multilatéral initialement institué dans le cadre du GATT a déjà un demi-siècle¹⁶.

L'objectif de l'OMC est **l'ouverture des échanges commerciaux**, ce qui passe par la suppression des barrières douanières, mais aussi la libre concurrence, en supprimant les subventions à l'exportation ou les pratiques protectionnistes.

¹⁶ L'Organisation mondiale du commerce , « Division de l'information et des relations extérieures », 2015.

Section 03 : Les théories du commerce international

Le commerce international dans son état actuel est très différent de celui qui existe il y'a plusieurs années, Il a traversé de nombreuses étapes pour être le commerce extérieur d'aujourd'hui.

3.1. Les théories traditionnelles du commerce international

La théorie du commerce international est née de l'analyse développée par les auteurs classiques anglais. Les thèses de ces auteurs ont été élaborées au moment de la révolution industrielle en Grande-Bretagne.¹⁷

3.1.1. La théorie de l'avantage absolu d'ADAM SMITH

Selon cette théorie, chaque pays doit se spécialiser dans la production pour laquelle il a un avantage. Cela signifie qu'il produira, dans ce secteur, au-delà de ses besoins et qu'il pourra exporter cet excédent de production. Ces exportations permettront d'acquérir, par l'importation, les biens que le pays renonce à produire. Ainsi, chaque pays exporte le bien pour lequel il a un avantage absolu, c'est-à-dire qu'il produit à un coût plus faible que son partenaire.¹⁸

Adam SMITH se base sur l'avantage absolu qui donne la possibilité pour un pays de produire un bien avec moins de facteurs de production que partout ailleurs dans le reste du monde.¹⁹

Un avantage absolu est donc l'avantage acquis par une nation lorsqu'elle produit et vend un bien à un prix inférieur à celui des autres nations concurrentes.²⁰

¹⁷ AUBIN C. et NOREL P., « Economie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, Paris, 2000, p. 18.

¹⁸ Idem, p.21.

¹⁹ MUCCHIELLI J.L., « Relations économiques internationales », Edition DUNOD, Paris, 2010, p.39

²⁰ LONGATTE J. ; VANHOVE P., « Economie générale », Edition DUNOD, Paris, 2012, p. 343

3.1.2. La théorie de l'avantage comparatif de RICARDO

Selon la théorie des avantages comparatifs, peu importe si un pays a des avantages absolus ou pas : il gagne à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels son avantage comparatif est le plus élevé, c'est-à-dire dont les coûts relatifs sont les plus bas, et à échanger les biens qu'il ne produit pas. C'est donc un argument pour le libre-échange : tous les pays peuvent gagner du libre-échange s'ils se spécialisent.

3.1.3. La théorie HOS

Cette théorie est le principal prolongement de l'analyse ricardienne. Ce modèle porte le nom de ses trois auteurs, les économistes suédois Eli Hecksher (1919), Bertil Ohlin (1939) et l'économiste américain Paul Samuelson (1948).²¹

Si un pays a une main d'œuvre abondante, il devrait se spécialiser dans la production et l'exportation de celui de produit demandant un « Labor-intensive ». Si un pays est plutôt avantagé par ses connaissances. Son savoir-faire ou son expertise d'ordre technique et technologique, il devrait se spécialiser dans la production et l'exportation produit demandant un « Know-how intensive ».

3.2. Les nouvelles théories du commerce international

Les insuffisances de la théorie traditionnelle à pouvoir expliquer totalement la réalité de commerce international, on a donc vu la naissance de nouvelles théories qui prolongent les travaux anciens réalisés dans le cadre des théories traditionnelles pour décrire les échanges internationaux tels qu'ils se pratiquent à l'heure actuelle.

3.2.1. L'approche néo-technologique

Selon cette théorie les pays en avance technologiquement possèdent un avantage comparatif dans la production de biens technologiques. Cette approche consiste à introduire dans l'analyse du commerce international le rôle du progrès technique et de l'innovation.

²¹ RAINELLI M., « Le commerce international », La Découverte, Paris, 2003, P.48

3.2.2. L'approche néo factorielle

L'énoncé de cette théorie est : « un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié ». ²²

3.2.3. L'approche par les économies d'échelles

La spécialisation internationale dépend de la taille des firmes (économies d'échelles internes) ou de la taille des nations (économies d'échelles externes). Il existe par conséquent des effets d'agglomération, qui incitent toutes les entreprises d'un même secteur à se localiser au même endroit ; le pays en question se spécialisera alors dans cette production.

3.2.4. La théorie de la demande

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Stefan Burestam LINDER considère que la demande largement négligée joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne.

3.2.5. La théorie de la nouvelle économie internationale

L'apparition de cette théorie remonte à la fin des années 1970, mais elle s'est surtout développée dans les années 1980. Un Etat peut mettre en place des politiques commerciales stratégiques dans le but d'ériger des barrières à l'entrée sur le marché national aux produits étrangers concurrents, ou qui permettant à nos entreprises de vendre à des prix très concurrentiels sur le marché étranger. Il s'agit notamment des droits de douane à l'importation prohibitifs, des quotas à l'importation, du dumping commercial, des aides et subventions aux structures productives.

²² MUCCHIELLI J.L., Op.cit., p.58 .

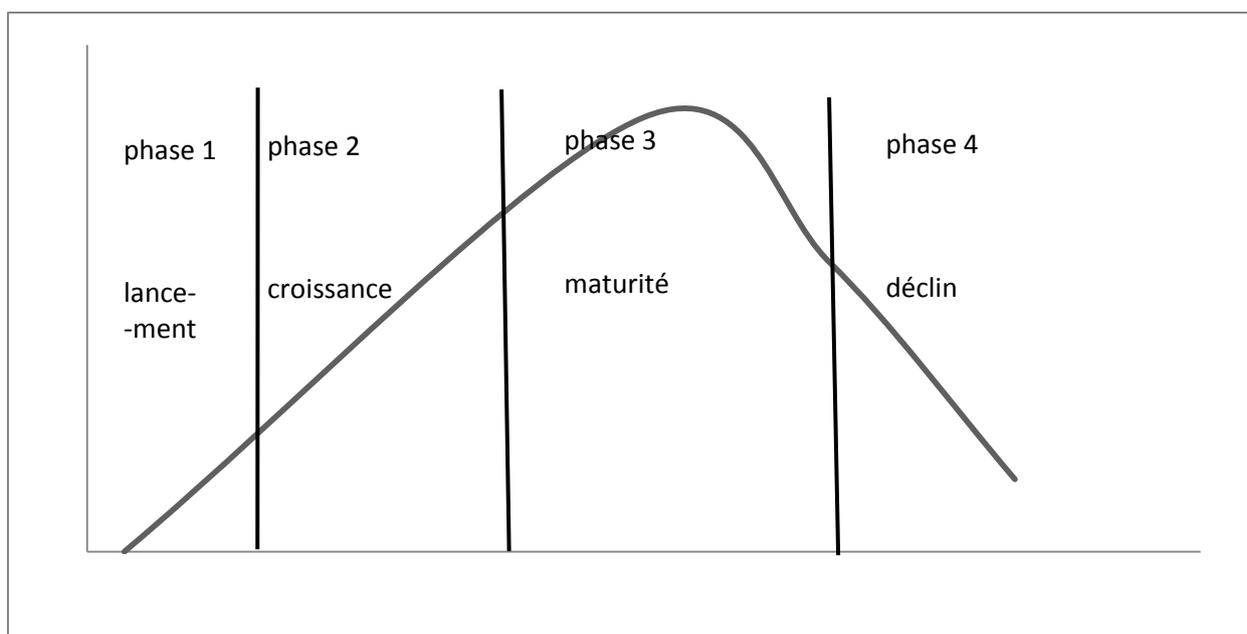
3.2.6. La différenciation des produits

La différenciation des biens permet de satisfaire une demande dite de variété. Les nombreuses variétés permettent donc aux entreprises d'élargir leur marché potentiel²³.

3.2.7. La théorie de cycle de vie

Le cycle de vie du produit est une notion ancienne, utilisée à l'origine dans des études de marketing. Elle doit, selon ses utilisateurs, permettre de rationaliser la vie économique d'un produit, c'est-à-dire la période qui sépare son lancement de son abandon. Il existerait, au cours de cette vie, des régularités repérables dans presque tous les cas et définissant des phases dans la diffusion du produit auprès des consommateurs. Ainsi, Vernon distingue l'introduction du nouveau produit, la croissance, la maturation que suit enfin la sénescence.²⁴ Concernant le cycle de vie du produit, il peut connaître quatre phases : lancement, croissance, maturité et déclin.

Graph 1 : le cycle de vie de produit selon VERNOU



²³ LAZARY M., « Les relations économiques internationales », Les mémos, Paris, 2007,p.9.

²⁴ RAINELLI M, Op. Cit. , P. 5.

Source : LATOUR C., «Manuel de gestion-réflexion ».

Section 04 : Les risques et garanties du commerce international

Les risques et les garanties du commerce extérieur sont nombreux, il est possible de les présenter comme suit :

4.1. Les risques du commerce extérieur

Le but principal de toute opération effectuée en dehors du territoire national est d'échanger des biens et services contre de l'argent. Mais ses échanges peuvent avoir des multiples problèmes qui freinent le bon déroulement de ses opérations.

4.1.1. Les risques politiques

Les risques politiques, les plus classiques sont : les guerres, les révolutions, les coups d'Etats et autres hostilités ou les restrictions imposées par un État aux mouvements des marchandises, services ou devises à ses frontières. L'agitation sociale, les grèves et les conflits font aussi partie des risques politiques qui peuvent paralyser l'économie d'un pays, plomber les chiffres d'affaires et mettre en danger les employés .Tous peuvent causer des pertes à un exportateur. Au niveau du paiement, la mise en place d'un contrôle des changes restreignant la convertibilité de la monnaie ou les transferts à l'étranger est un risque politique important²⁵.

4.1.2. Les risques commerciaux

Ce risque provient de l'insolvabilité de l'acheteur et résulte soit de sa détérioration financière, soit de son refus d'honorer ses engagements. Ça peut également être un litige portant sur la qualité des marchandises ou la non-exécution d'une des clauses du contrat, que cette contestation soit fondée ou non.

4.1.3. Les risques économiques

²⁵ LAZARY M., Op.cit.,p.15.

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

Les principaux sont les variations de taux de change et l'inflation. 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 marchés cibles et que les revenus générés par l'activité à l'étranger perdent par conséquent de leur valeur. L'inflation sur les marchés étrangers peut avoir le même effet si elle entraîne une dépréciation des monnaies concernées. Les récessions sur les marchés étrangers et le creusement de la dette publique peuvent provoquer un effondrement de la demande de produits de l'entreprise.

Les hausses des frais de douane et des taxes peuvent augmenter les prix des produits sur les marchés étrangers et par conséquent pénaliser la compétitivité internationale de l'entreprise²⁶.

4.1.4. Les risques juridiques

Dans les activités d'exportation, les risques juridiques sont liés à la possibilité que des Etats étrangers modifient la réglementation relative aux produits et qu'il faille par conséquent procéder à des adaptations coûteuses ou demander de nouvelles autorisations. Rappelons que le fait de travailler dans un pays donné, implique que l'on accepte le cadre de sa loi, une loi qui nous est rarement familière.

4.1.5. Risque de change

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer). Ainsi si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte (short), à l'inverse on dira que la position est longue (long)²⁷.

4.1.6. 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

²⁶ LEHMANN R., HAUSER C., BALDEGGER R., « Maîtrise des risques à l'exportation », édition PostFinanceSA. Paris, 2013, p. 09 et suivantes.

²⁷ LEGRAND G. et MARTINI H., Op.cit., P. 210.

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

fournitures qui lui ont été commandées²⁸. 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.

4.1.7. Les risques liés à la distribution

Lors du transport de marchandises, un retard peut être dû à des formalités douanières fastidieuses ou des documents incomplets. Les produits peuvent être endommagés ou perdus en cours de route. Des livraisons peuvent être erronées ou incomplètes. Tous ces cas de figure occasionnent des coûts supplémentaires et nuisent à la réputation de l'entreprise exportatrice²⁹.

4.1.8. Les risques liés au produit

Dans les activités d'exportation, les risques liés aux produits surviennent lorsque sur les marchés étrangers, les produits répondent à des exigences très variées et qu'ils doivent fonctionner dans des conditions les plus diverses. Les conditions climatiques et le maniement du produit peuvent fortement affecter ses fonctions. Malgré tout, l'entreprise doit garantir que son produit fonctionne parfaitement chez le client et intervenir si ce n'est pas le cas. Des dysfonctionnements peuvent entraîner le remplacement du produit, des réparations sur place, voire engager la responsabilité de l'entreprise et influencer sensiblement sur le succès des opérations d'exportation.³⁰

4.1.9. Les risques naturels

Les risques naturels sont : les tremblements de terre, les épidémies, les éruptions volcaniques, les inondations, les glissements de terrain et les tempêtes qui entravent le fonctionnement de l'économie sur un marché étranger, aussi qui entraînent

²⁸ LEGRAND G, MARTINI H., Idem, P. 280.

²⁹ LEHMANN R., HAUSER C., BALDEGGER R., Op.cit., P 13

³⁰ LEHMANN R., HAUSER C., BALDEGGER R., Idem, P.12.

un effondrement de la demande, et retardent la livraison des produits ou empêchent les collaborateurs de se rendre sur place³¹.

4.2. Les garanties du commerce extérieur

Le commerce extérieur permet aux différentes entreprises qu'elles soient importatrice ou exportatrice, de terminer cette opération en tant que gagnant si on évite tous les risques précités.

4.2.1. Les avantages du commerce international pour l'entreprise importatrice ³²

-Les importations permettent une plus grande diversité sur le marché pour les acheteurs et les résidents de pays spécifiques, car ils peuvent se procurer des produits étrangers sans avoir à se déplacer ou à payer des frais supplémentaires.

-L'importation permet d'avoir un avantage concurrentiel à cause de ces produits qui vont être meilleurs par rapport aux produits locaux, en terme de qualité surtout parce que les produits importés sont des produits innovés.

-L'importation permet aux entreprises des petits pays de produire a plus grande échelle et de profiter ainsi d'économie d'échelle.

-Les processus de production partout dans le monde s'améliorent grâce à l'importation de matières premières, de produits semi-finis et de machines de haute technologie.

-L'importation encourage le bien-être économique et contribue à la croissance économique à long terme.

-Donner aux pays en développement une chance de stimuler leur économie, de produire des produits de meilleure qualité grâce aux matières premières importés.

³¹ LEHMANN R., HAUSER C., BALDEGGER R., Ibid, P.13.

³² LEGRAND G, MARTINI H., Op.Cit., P. 282.

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

-Les entreprises locales qui s'engagent dans l'importation de marchandises peuvent créer un créneau précieux sur leur marché local en tant que fournisseur local principal d'un produit étranger.

-Obtenir davantage de flexibilité, réduire les délais d'approvisionnements de l'entreprise pour apporter un meilleur service à ses clients.

-Permet à l'entreprise de se profiter du savoir-faire étranger pour proposer des produits plus innovants et diversifier sa gamme et son offre.

-L'entreprise importatrice enrichie le niveau de vie de son pays.

4.2.2. Les avantages du commerce international pour l'entreprise exportatrice : ³³

-La libéralisation du commerce permet une meilleure allocation des ressources rares.

-Avoir des parts du marché dans plusieurs pays.

-Assurer une croissance de vente de ses produits.

-Permettre à l'entreprise de générer assez de revenus et de profits pour investir dans l'amélioration de ses produits existants, afin de concevoir des produits nouveaux et d'innover quant à sa production.

-Dans de nombreux pays africains, les produits sont rarement consommés localement et les exportations étrangères représentent la principale utilisation des produits, par exemple la production des boissons alcoolisées en Algérie.

-Les entreprises qui exportent peuvent profiter de revenus plus élevés et de risques moindres parce qu'elles vendent leurs produits à une variété de consommateurs à l'extérieur de l'économie locale.

-L'exportation introduit également de la diversité sur le marché local. Les consommateurs peuvent profiter d'une plus grande variété de différents produits, en raison des exportations.

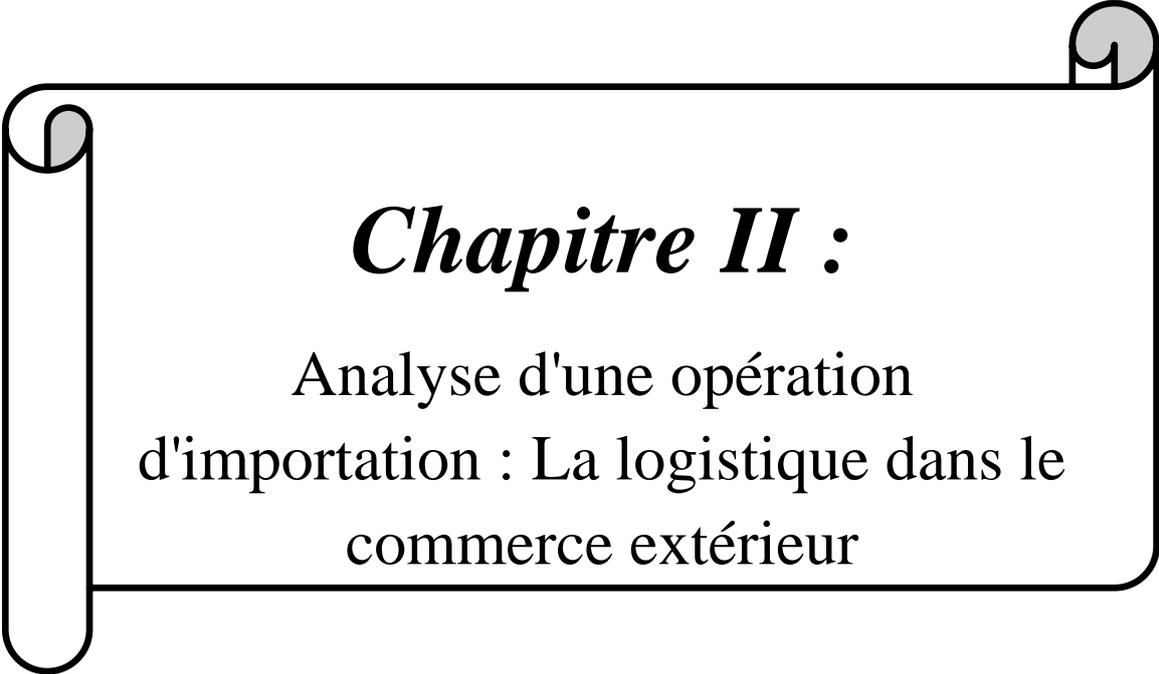
³³ LEGRAND G, MARTINI H., Op.Cit., P. 283.

Chapitre I: Aperçu général sur le commerce extérieur

-Augmenter la durée de vie d'un produit. Un produit qui est dans sa phase de déclin dans le marché local, il est possible de lui redonner vie dans des pays où la technologie est moins développée.

Conclusion

Le recours aux différents marchés étrangers pour vendre ou acheter des biens et des services, est un phénomène qui a rapidement évolué après la deuxième guerre mondiale, ces achats et ventes ou bien l'importation et l'exportation sont devenus des opérations indispensables pour chaque pays, non seulement pour son développement et pour augmenter son PIB , mais aussi pour répondre aux attentes des différentes communautés résidentes et satisfaire leurs besoins. Ces opérations effectuées à l'extérieur du territoire national réussissent à l'aide de différents acteurs et intervenants qui veillent à garantir le bon déroulement de ses transactions tout en évitant tous les risques qui peuvent entraver le bon fonctionnement de ces échanges de toutes sortes de biens quel qu'il soit : matières premières, biens d'équipements ou des biens finis et semi-finis.



Chapitre II :

Analyse d'une opération
d'importation : La logistique dans le
commerce extérieur

Introduction

La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production, de distribution ou de consommation. C'est une fonction très large qui déborde le simple cadre du transport international.

Dans cette optique l'entreprise importatrice doit donc effectuer plusieurs choix qui doivent la conduire à une bonne maîtrise de ses flux d'informations et des marchandises.

L'entreprise doit choisir le mode de transport, l'incoterm et la police d'assurance pour se couvrir d'éventuels risques au cas où la souscription des primes d'assurance leur incomberait (selon l'incoterm retenu).

Toute entreprise qui veut réaliser une opération d'achat ou de vente à l'international doit se soumettre à un certain nombre d'obligations déclaratives, et s'acquitter des droits et taxes vis-à-vis de l'administration douanière du pays. Ceci dans le but de contrôler les flux des marchandises, et d'assurer la sécurité et la santé des citoyens, aussi lutter contre les marchés parallèles.

A cet effet, le contrat d'assurance est souscrit par l'une des parties du contrat commercial selon l'incoterm retenu.

Notre chapitre est subdivisé en quatre sections :

- ❖ La première porte sur la définition de l'importation.
- ❖ La seconde sur le transport de marchandise et son assurance.
- ❖ La troisième porte sur les incoterms.
- ❖ Et la quatrième sur le dédouanement de marchandises.

Section 01 : Définition d'une opération d'importation

Une opération d'importation est de faire rentrer des marchandises en provenance du monde entier vers le territoire national, le terme « **importations** » désigne en économie **l'ensemble des achats de marchandises à un fournisseur situé à l'extérieur** d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation ou de biens destinés à servir à l'investissement. L'entreprise est très intéressée par l'importation de produits, non seulement pour réduire les coûts de production, mais aussi l'entreprise importatrice se distinguera de ses concurrents par ses prix bas (l'importation réduit les coûts de production et donc le prix de vente sera faible), comme elle peut se distinguer en termes de produits, ou elle importe d'autres produits qui n'existent pas sur le marché local ou existent mais avec une capacité bien inférieure à celle des produits importés. L'importation permet également le transfert de technologie, à travers l'activité d'importation l'entreprise cliente peut accéder aux savoir-faire technologiques, aux produits innovants et au processus de production de son partenaire d'affaires. L'importation représente la source des flux d'externalités technologiques, car dans le cas d'importation de produits technologiques, elle fait l'acquisition d'un produit innovant provenant du fournisseur étranger³⁴. Les PME et les grandes entreprises peuvent bénéficier des importations de produits qui n'existent pas sur le territoire national et qu'elles ne peuvent produire sans ses biens d'équipements ou des produits innovés pour une meilleure production des produits finis.

La disposition des ressources pour une entreprise n'est qu'une petite partie dans un grand parcours que la firme doit traverser pour avoir son produit importé entre ses mains. Avant d'entamer toutes démarches concernant son projet d'importation, l'entreprise doit évaluer ses besoins, c'est-à-dire elle doit déterminer le produit à importer en termes de qualité, du coût, d'innovation, et savoir si le produit est légal à l'intérieur du pays. Une fois que le produit est choisi, il aide l'entreprise à diminuer les

³⁴ MIVILLE DE CHENE K., « Commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009, P.32.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

choix du pays, plus le produit sera spécifique, moins l'acheteur aura de choix du marché, donc l'acheteur se retrouve devant un nombre limité de marchés, et il doit faire ses achats de celui qui lui convient le plus. Après avoir choisi le produit et le marché, c'est le moment de choisir le fournisseur, toujours en fonction de la nature et des caractéristiques du produit, le choix du fournisseur va porter sur un nombre plus ou moins important de possibilités. Les produits ou composants les plus techniques ou complexes à fabriquer seront proposés par un nombre restreint de fournisseurs et l'entreprise devra donc s'accommoder des contraintes de délais de fabrication, de livraison, des prix et des prestations proposées par ces derniers. Pour les produits standardisés, le choix sera plus large et l'entreprise sera soumise à moins de contraintes et bénéficiera d'un pouvoir de négociation plus grand. Il est aussi nécessaire de s'assurer que la quantité voulue par l'importateur est réalisable par le fournisseur en fonction de sa capacité de production afin de prévenir d'éventuelles ruptures de stock, et de pouvoir répondre à sa propre demande³⁵. Dès que le fournisseur sera sélectionné, l'entreprise cliente devra déterminer la fréquence de ses achats et l'acheteur doit définir la fréquence de ses importations futures. Dans le cas d'un achat occasionnel, la négociation n'a pas beaucoup de poids et la relation entre les deux parties n'a pas de grande importance. Si l'importateur envisage des achats répétitifs, il pourrait avoir un plus grand pouvoir de négociation sur les prix, les quantités, les services associés et construira une relation à long terme avec son fournisseur.

³⁵ LIMOGES I. et DE-CHENE M., « Le commerce international », 3eme édition, Paris, 2009, P.34.

Section 02: Le transport de la marchandise et son assurance

Le transport de marchandises est un élément nécessaire de l'organisation de la production, de la consommation et de leur répartition dans l'espace. Le transport est une opération industrielle par la transformation qu'il opère sur les biens qui lui sont soumis. Il leur ajoute de la valeur, contribue à leur production et exerce une influence directe sur le coût total de production et sur la rémunération du capital engagé.³⁶

2.1. Le transport de la marchandise

Dans ce qui suit, nous apportons des éléments de définition relatifs au transport de marchandises de façon générale.

2.1.1. Définition du transport international

Le transport est un élément fondamental de toute l'activité humaine, qu'il s'agisse d'activité économique, de loisirs, de sport, de secours ou d'action militaire. Les moyens de transport ont considérablement évolué au cours de l'histoire de l'humanité. Cette évolution s'est fortement accélérée au cours des XIXe et XXe siècles³⁷.

Le transport international se définit comme étant l'acheminement des marchandises par mer, terre, air, voie fluviale, fer, par la poste d'un point à un autre au-delà d'une ou plusieurs frontières d'Etats, et la livraison chez le destinataire dans les conditions prévues contractuellement »³⁸.

C'est une opération où plusieurs intermédiaires interviennent pour la réaliser d'une manière successive, elle est soumise à des règles à ne pas dépasser, comme elle répond à plusieurs contraintes, et met en œuvre plusieurs intervenants, ainsi que des énormes moyens pour son bon déroulement.

³⁶ SAVY M., « Le transport de marchandises » ; Editions EYROLLES, Paris, 2006, P.22.

³⁷ BELOTTI J., « Transport international de marchandise », 2e éd. Edition Vuibert, Paris, 2002. p. 33.

³⁸ Site internet commerce international export Tags : transport international, [consulté le 11/06/2017].

2.1.2. Définition du contrat de transport

Le contrat de transport est une convention par laquelle un transporteur professionnel s'engage à assurer le déplacement de la marchandise selon un code de location déterminé et moyennant un prix spécifique³⁹.

Dans le contrat de transport, il y a trois intervenants :

- L'expéditeur ou le chargeur : le chargeur est l'expéditeur de la marchandise.
- Le transporteur : celui qui transporte la marchandise.
- Le destinataire : c'est celui qui reçoit la marchandise qui a été remise par le transporteur.

2.1.3. Les types de transport international

Le transport peut être effectué par un ou plusieurs lots de transport (train, bateau, barge, camion, avion). Le déplacement de la marchandise peut dépendre de plusieurs transporteurs. Dans ce cas, il y a des transports successifs⁴⁰.

Les transports successifs sont :

2.1.3.1 Transport homogène

Lorsque tous les moyens de transport utilisés pour acheminer la marchandise sont soumis à un seul régime juridique. Par exemple : déplacement de marchandises réalisé par plusieurs transporteurs routiers, sous le même document de transport (lettre de voiture).

2.1.3.2 Transport combiné

Contrairement au transport homogène, le transport combiné c'est lorsque les transporteurs responsables d'acheminement de la marchandise sont soumis à des régimes juridiques différents, par exemple : le déplacement de marchandise réalisé par

³⁹ BELLOTI. J., Op.cit., P. 41.

⁴⁰ BELLOTI. J., Op.cit., P. 33.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

des transporteurs routiers, une partie relevant d'une convention internationale et l'autre partie relevant de la convention nationale.

2.1.3.3 Transport mix

Lorsque la marchandise se déplace à sa destination finale, tout en utilisant plusieurs modes de transport. Par exemple : pré acheminement en camion suivi d'un transport principal en train.

2.1.3.4 Transport mix superposé

Lorsqu'un moyen de transport est chargé sur un autre moyen de transport. Par exemple : un camion chargé sur un navire.

2.1.3.5 Transport intermodal ou multimodal

Le transport intermodal est défini comme l'acheminement d'une marchandise utilisant deux modes de transport ou plus mais dans la même unité de chargement ou le même véhicule routier, et sans empotage ou dépotage. Quant au transport multimodal, il désigne l'acheminement d'une marchandise empruntant deux modes de transport différents ou plus.

2.1.4. Le choix du mode de transport

Une bonne stratégie de transport est un élément de base du succès à l'import-export. Les termes utilisés dans le contrat de vente préciseront qui assumera les frais du transport l'acheteur ou le vendeur. Par contre, dans tous les cas, le coût du transport fait partie intégrante des coûts de revient du produit et détermine sa situation concurrentielle sur le marché visé. Cependant, avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre étapes préliminaires.⁴¹ Dont la première est de choisir le mode de transport qui convient au type de la marchandise, la deuxième c'est de connaître comment l'importateur peut participer dans le processus d'acheminement, la troisième

⁴¹ MIVILLE DE CHENE K., Op.cit., P.80.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

étape est celle du choix du transporteur, et la quatrième, la dernière étape est celle de la négociation sur le prix avec le transporteur.

Aussi, le choix de moyens de transport se détermine par l'entreprise exportatrice, en prenant compte des paramètres suivants ⁴²:

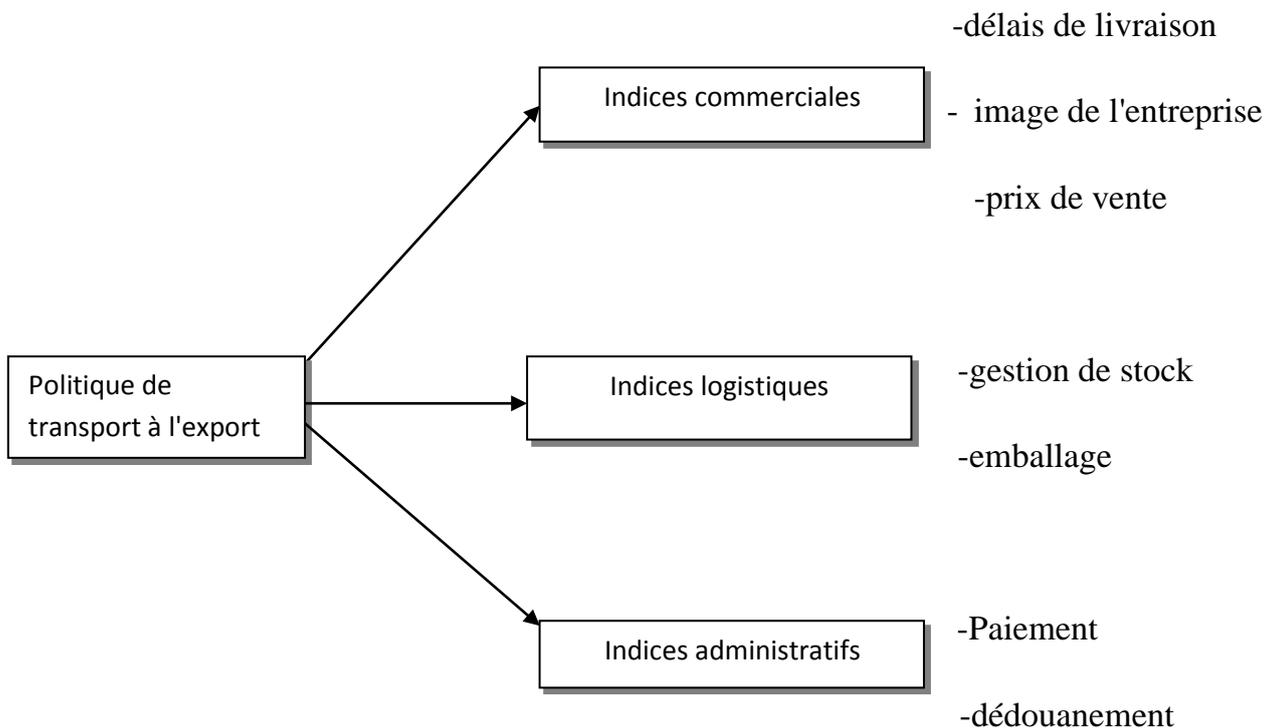
-Commerciales ;

-Logistiques ;

-Administratives ;

Exemple : on peut expliquer ces choix à travers la figure suivante :

Figure N°01: Le choix du mode de transport selon l'entreprise exportatrice.



Source: CHEVALIER D., DUPHILI F., « Transport à l'international », p .12.

⁴² CHEVALIER D., DUPHIL F., Op. Cit, p. 12

2.1.5- Les modes de transport international

Dans le transport international l'importateur ou l'exportateur ont le choix entre cinq modes de transport : maritime, routier, fluvial, ferroviaire et le transport aérien.

2.1.5.1 Le transport maritime

2.1.5.1.1. Définition

Le transport de marchandises par voie maritime est un contrat par lequel un chargeur (expéditeur ou auxiliaire) confie à un transporteur maritime une marchandise à transporter, contre rémunération d'un prix de transport appelé fret.⁴³

2.1.5.1.2. Le cadre juridique du transport maritime

Le transport maritime est régi par :

- La convention internationale de BRUXELLES du 25 août 1924, qui traite les règles du connaissement maritime, qui est entrée en vigueur le 02 juin 1931 sous la dénomination des règles de la HAYE.
- La convention de l'ONU du 31 mars 1978 qui complète la convention de BRUXELLES, elle est entrée en vigueur le 01/11/1996, sous la dénomination des Règles de HAMBOURG.

2.1.5.1.3. Le contrat de transport maritime

C'est un accord selon lequel le transporteur maritime s'engage à transporter des biens ou des personnes d'un port à un autre, moyennant le paiement d'une somme déterminée appelé le FRET⁴⁴.

Le contrat de transport maritime est un acte juridique, et il existe en deux catégories :

- ✚ Le contrat d'affrètement : L'armateur, propriétaire ou affrèteur du navire, est représenté en général par son agent.⁴⁵ Il s'agit donc de la location d'un navire ou

⁴³ POSCO C., « Commerce international », DUNUD, Paris, 2002, P.47.

⁴⁴ BOURI C., « La logistique du commerce extérieur en Algérie », édition EDIK, Algérie, 2000, P.18

⁴⁵ CHEVALIER D. et DUPHIL F., Op-cit, P.138.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

une partie du navire, pour transporter la marchandise pendant une période de temps déterminée.

- ✚ Le contrat du transport : C'est un accord par lequel le transporteur s'engage à transporter une marchandise d'un port à un autre avec une somme déterminée appelée fret.

2.1.5.1.4. Les documents du transport maritime

Les principaux documents de transport maritime sont :

- ❖ Le connaissement : Le contrat de transport maritime est constaté par un connaissement qui est un document écrit par lequel un représentant de l'armateur, généralement le capitaine, reconnaît avoir pris en charge les marchandises en vue de son acheminement. Il représente de la marchandise : s'il est émis sous forme négociable, sa transmission transfère la possession de la marchandise qu'il représente.⁴⁶ Il est imprimé en quatre exemplaires : le premier reste entre les mains du capitaine, le second pour l'armateur, les deux autres sont ; un pour l'expéditeur et l'autre pour le destinataire afin qu'il puisse retirer les marchandises.
- ❖ Le manifeste : C'est un document récapitulatif compris tous les connaissements repris de manière résumé, ce document voyage avec les marchandises. Il permet au capitaine du navire de connaître rapidement la composante de sa cargaison, ainsi aux autorités de police et la douane d'exercer leurs contrôles réglementaires.

2.1.5.1.6 Les avantages et inconvénients du transport maritime

- Les avantages :
- Le taux de fret avantageux, Le transport maritime est le moins coûteux et le mieux adapté pour le transport des produits lourds et volumineux ou en vrac⁴⁷.
- Le mieux adapté pour les transports de produits lourds et volumineux (céréales, hydrocarbures, fruits, etc.) ;

⁴⁶ Idem, P.151.

⁴⁷ JAMMAL N., « Commerce international, mondialisation, enjeux et applications », édition du renouveau pédagogique INC, 2e édition, canada, 2009, P343.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

- Il existe de nombreuses catégories de bateaux, conçus selon la forme et la nature des marchandises ;
- Convient aux longues distances ;
- Possibilité de stockage dans les zones portuaires ;
- Grande capacité de charge ;
 - Les inconvénients
- Le temps du transport est plus long ;
- Manque de sécurité au niveau de port ;
- Les coûts d'emballage et d'assurance sont généralement plus élevés ;
- Encombrement portuaire dans certaines zones ;
- Certaines lignes ne transportent pas de conteneurs ;
- Délais importants ;
- Les ruptures de charge en cas de départ ou de destination à l'intérieur des terres .

2.1.5.2 Le transport routier

2.1.5.2.1 Définition

Le transport par camion permet de les acheminer directement d'une entreprise à une autre, même sur les longues distances. Le camionnage est fort répandu. Même dans les envois outre-mer, on y recourt souvent, c'est le moyen utilisé pour relier les exportateurs et les importateurs aux ports ou aux aéroports.⁴⁸

2.1.5.2.2 Le cadre juridique du transport routier

Le transport routier régit par la convention qui le régit de Genève signée le 19 mai 1956, entrée en application le 02 juillet 1966. Elle est actuellement en vigueur dans la plupart des pays européens, dite convention **CMR** «contrat des marchandises par route», elle est encore appelée **LVI** «Lettre de voiture internationale».

⁴⁸ JAMMAL N., Op.cit., P. 275 et 276.

2.1.5.2.3 Les documents de transport routier

Le document essentiel en transport international de marchandises par route est appelé lettre de voiture ou connaissement routier. Cette lettre est considérée comme une preuve du contrat de transport, il existe deux types de lettre de voiture :

- ❖ Lettre de voiture CMR : c'est une confirmation de contrat de transport par la route, elle est délivrée en trois exemplaires originaux : un exemplaire pour l'expéditeur, un exemplaire accompagne la marchandise, et un exemplaire pour le transporteur, elle n'est pas négociable, considérée comme une preuve de bon état des marchandises à la réception par le transporteur, elle est émise pour chaque expédition et signée du transporteur.
- ❖ La feuille de route type UEC : document en cinq exemplaires remplace la lettre de voiture CMR lorsque le transport est soumis à tarification de référence. Il est établi par le transporteur, il doit être signé par l'expéditeur et par le transporteur, Il permet de concrétiser le transport.

2.1.5.2.4 Les avantages et inconvénients du transport routier ⁴⁹

➤ Les avantages :

- Il est très bien adapté aux petits colis ;
- Il est indispensable pour relier les exportateurs et les importateurs au port et à l'aéroport et aux gares ferroviaires ;
- Il répond aux besoins du transport de porte à porte et de transport multimodal par Conteneurs ;
- Les délais de livraison sont relativement courts grâce à l'infrastructure routière et à la simplicité des procédures douanières ;
- Souplesse d'utilisation ;
- Moins de manutention ;
- Accessibilité à toutes les régions d'un même continent ;
- Moyens de transport direct ;

⁴⁹ JAMMAL N., Op.Cit., P. 268

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

- Complémentaire aux autres modes de transport ;
- Transporte tous types de marchandises ;
 - Les inconvénients :
- Coût élevé pour les grandes distances ;
- Peu apte au transport de masse ;
- Accidents de la circulation ;
- Moyen de transport polluant ;
- Les conditions climatiques peuvent influencer sur les délais de livraison ;
- Selon les pays parcourus, l'infrastructure routière peut faire défaut et la sécurité de la marchandise peut être menacée.

2.1.5.3 Le transport fluvial

2.1.5.3.1 Définition

Le transport fluvial est un mode de transport qui utilise le réseau des voies navigables nationales et internationales, c'est tout le transport effectué par des bateaux (et non des navires) sur une voie d'eau et circulant à l'intérieur des terres. Le transport fluvial relève donc techniquement de la navigation intérieure et juridiquement du droit des transports terrestres⁵⁰, il occupe la troisième place en tonnage, après le transport routier et maritime.

2.1.5.3.2 Le cadre juridique du transport fluvial

Le transport fluvial régit par la Convention de Budapest relative au contrat de transport de marchandises en navigation intérieure (CMNI), faite le 22 juin 2001.

2.1.5.3.3 Les documents de transport fluvial

Il existe trois types de documents :

⁵⁰ MAINI P., VENTURELLI N., « Transport Logistique », édition Génie des Glaciers, 8ème édition, P. 85.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

- ❖ La lettre de voiture : Est un contrat tripartite liant le transporteur, l'expéditeur et le destinataire, le commissionnaire pouvant s'ajouter comme quatrième personne⁵¹. C'est un document de transport qui est facultatif à ordre et peut être présenté comme moyen de preuve.
- ❖ Le connaissement fluvial : Il peut remplacer la lettre de voiture. Il constitue un titre de propriété autorisant à disposer de la marchandise (vente, dépôt, gage), négociable (contrairement à la lettre de voiture) et transmissible par endossement. Il est rédigé en deux originaux, un pour l'expéditeur, l'autre pour le transporteur. Il est également établi en double, du connaissement destinés l'un à l'expéditeur, l'autre au courtier. Le connaissement original remis à l'expéditeur est seul négociable.
- ❖ La déclaration de chargement : Il s'agit de la déclaration de la nature et du poids des chargements transportés sur les voies de navigation intérieure⁵².

2.1.5.3.4 Le contrat du transport fluvial

Il existe trois types de contrat utilisés dans le transport fluvial :

- ✚ Le contrat au voyage : Ou convention d'affrètement peut avoir pour objet un seul ou plusieurs voyages.
- ✚ Le contrat à temps : Location de navire pendant une période (jours, mois, année).
- ✚ Le contrat au tonnage : Engagement par le transporteur d'acheminer pendant une période fixée un tonnage déterminé, moyennant un prix par tonne.

2.1.5.3.5 Les avantages et les inconvénients du transport fluvial :⁵³

- Les avantages :
- Capacités : les volumes et charges transportés par voie d'eau sont très supérieurs à ceux opérés par les autres modes de fret.

⁵¹ Article L. 132-8 du code de commerce

⁵² Article R. 4461-1 du Code des transports

⁵³ NGUYEN-THE M., « Importer », édition d'organisation, 2^{ème} édition, paris, 2005, P. 98

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

- Simplicité d'utilisation : l'utilisation de la voie d'eau évite les pertes de temps en formalité administrative pour du transport exceptionnel ou de l'aménagement d'itinéraires.
- Sécurité : les accidents sont particulièrement rares sur la voie d'eau.
- Faibles nuisances sonores : le transport fluvial est le mode de transport le plus silencieux.
- Economie d'énergie : pour la même quantité de carburant, une barge parcourt cinq fois plus de distance qu'un camion.
- Diminution du trafic routier : Un convoi poussé de 4 400 t. (264 EVP) remplace 220 camions de 20 tonnes sur la route.
- Moindre pollution : le transport fluvial présente les plus faibles niveaux d'émissions atmosphériques.
 - Les inconvénients :
- La navigation peut-être interrompue en cas de crue, mais en moyenne ces interruptions représentent moins de 8 jours par an.
- L'adaptation du matériel aux évolutions de trafic est difficile et nécessite des transferts de bateaux coûteux. Il faudrait agrandir certains ports mais c'est trop coûteux.
- L'inconvénient principal est celui du temps.

2.1.5.4 Le transport aérien

2.1.5.4.1 Définition

Le transport aérien de marchandises a connu un très fort développement durant les dernières années grâce à l'agrandissement des soutes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros-porteurs cargo et des « combi »⁵⁴. C'est le deuxième mode de transport utilisé dans les échanges extracommunautaires, ce mode est devenu aussi important après 1970, grâce à l'apparition des avions gros porteurs, le transport

⁵⁴ BELLOTI J., Op.Cit., P. 109.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

aérien est caractérisé par son essor très rapide et sa jeunesse, le premier vol commercial date de 1919.

2.1.5.4.2 Le cadre juridique du transport aérien

Le transport aérien est régi par les conventions suivantes:

- La convention de Varsovie 1929 : est le texte de base qui régit le transport international aérien. Certaines dispositions ont été modifiées par le protocole de la Haye du 28 septembre 1955. Cette convention de droit privé est le texte de base. Elle règle les rapports juridiques des transports et des usages de leurs lignes. Entre autre, elle définit le document de transport utilisé comme la lettre de transport aérien qui est à la responsabilité du transporteur.
- La convention de Chicago 1944 : convention relative à l'aviation civile internationale, a instauré l'organisation de l'aviation civile internationale (OACI), une agence spécialisée de Nations unies, qui est chargée de la coordination et de la régulation du transport aérien international.
- La convention de Guadalajara 1964 : Cette convention complète celle de Varsovie en ce qui concerne le document de transport et la responsabilité de transporteur.
- Les protocoles d'accord : Certaines dispositions de la convention de Varsovie ont été amendées par le « protocole de Guatemala cité » en 1971, le « protocole de la Haye » en 1955, et par le « protocole numéro 4 de Montréal » en 1975. Ce dernier protocole introduit une nouvelle définition de la limite des responsables du transporteur dans le domaine du transport des marchandises.

2.1.5.4.3 Contrat du transport aérien

Il est régi par la convention de Varsovie de 1929, complétée par celle de Chicago en 1944, Modifiée par le protocole de la Haye 1955 et la convention de Guadalajara 1961. Le contrat de transport est constaté par la lettre de Transport Aérien **LTA** (Air WayBill) pour les marchandises, et par le billet de passage pour les voyageurs ; tous les deux sont établis par l'agent de la compagnie, ainsi la LTA atteste

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

la prise en charge des marchandises en bon état apparent, et c'est le seul qui certifie l'expédition effective quand la compagnie a porté la date et le numéro de vol⁵⁵.

2.1.5.4.4 Les documents du transport aérien

Le document utilisé lors du transport aérien est la lettre de transport aérien (LTA) qui fixe les principales conditions de transport selon les instructions de l'expéditeur. La LTA est remise sous forme non négociable par la compagnie aérienne, elle compte trois originaux : le premier pour le transporteur, le second pour le destinataire, et le dernier pour l'expéditeur et trois copies pour : la douane, le transitaire, et l'agent éditeur.

5.4.6 Les avantages et les inconvénients du transport aérien ⁵⁶

➤ Les avantages :

- Le niveau de sécurité très élevé.
- Parmi tous les modes de transport, c'est le plus rapide sur de longues distances.
- Les compagnies aériennes utilisent certains aéroports comme plaques tournantes (hubs), ce qui permet de réacheminer rapidement les marchandises.
- La manutention horizontale réduit le risque de dommage causé à la marchandise.
- L'emballage de la marchandise coûte moins cher que pour les autres modes de transport.
- Le transport aérien est régulier et fiable.
- Les frais financiers, comme ceux qui sont liés au stockage et à l'assurance, sont réduits.
- Un meilleur contrôle de l'approvisionnement convient bien aux méthodes de gestion modernes, comme la méthode juste à temps.

➤ Les inconvénients :

- Le coût est plus élevé par rapport aux autres modes ;

⁵⁵ THIERRY J., Op. Cit., P.35

⁵⁶ JAMMAL N., Op. Cit., P. 279.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

- La capacité est plus limitée que dans les autres modes de transport. Inapte au transport de masse ;
- Rupture de charge ;
- Prohibé à certains produits dangereux ;

2.1.5.5 Le transport ferroviaire

2.1.5.5.1 Définition

C'est un transport terrestre, il est moins souple que son concurrent direct le transport routier.

En commerce international, le transport ferroviaire fait concurrence au transport maritime, entre autres pour ce qui est la capacité de charge. Par ailleurs, il complète le transport maritime ou aérien à l'arrivée et au départ. Enfin, comme nous le verrons plus loin, le transport ferroviaire est souvent combiné à un autre mode de transport⁵⁷.

2.1.5.5.2 Le cadre juridique de transport ferroviaire

Le transport ferroviaire est régi par la convention de berne du 14 octobre 1890 qui est entrée en vigueur le 01 janvier 1893, elle est révisée en 1924 et a donné naissance à deux conventions, la « **CIV** » la Convention Internationale des Voyageurs, et la «**CIM**» la Convention Internationale des Marchandises qui a été révisée en 1980 et a donné naissance à la Convention Relative aux Transports Internationaux Ferroviaires «**COTIF**». Il a été modifié par le protocole de Vilnius du 3 juin 1999. Elle demeure la plus ancienne des conventions internationales de transport.

2.1.5.5.3 Le contrat du transport ferroviaire

Ce contrat est un écrit par lequel l'expéditeur, l'entreprise primo-exportatrice et la compagnie de transport définissent leur droit et obligation réciproques. Il est conclu lorsque la compagnie de transport ferroviaire accepte la marchandise et appose le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale.

⁵⁷ PASCO C., « Commerce international », DUNOD, 6^{ème} édition, Paris, 2006,P.35.

2.1.5.5.4 Les documents du transport ferroviaire

Le document de transport ferroviaire international est la lettre de voiture internationale CIM (convention internationale de marchandise).

Cette lettre est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à date de la gare expéditrice.⁵⁸

La LVI est remplie par l'expéditeur qui l'a datée et l'a signée. Il est responsable des mentions qui y figurent. L'autre partie de la LVI est complétée par la compagnie ferroviaire expéditrice qui concerne l'original. Le second exemplaire appelé duplicata est remis à l'expéditeur.

2.1.5.5.5 Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire⁵⁹

➤ Les avantages :

- Coût avantageux ;
- C'est un transport adapté aux longues distances ;
- La sécurité (même limite de responsabilité qu'en transport aérien, taux d'avarie assez faible) ;
- Livraison à délais garantis, ce qui permet de planifier la livraison ;
- Possibilité de transport de masse ;
- Diversité des types de wagons et autres services que le ferroutage ;
- Il est aussi bien adapté aux grosses expéditions, notamment celles qui peuvent faire l'objet d'un train entier.

➤ Les inconvénients :

- Les ruptures de charges souvent nécessaires et donc nombreuses ;
- Limité par le réseau chemin de fer ;

⁵⁸ BELOTTI J., Op.Cit. p.169.

⁵⁹ NGUYEN-THE M., Op.Cit., P 96.

- La lenteur ;
- Compétitivité moindre pour les courtes distances ;
- Nécessité un pré et un post-acheminement en dehors du combiné ;
- Taux d'avaries plus élevé.

2.2. L'assurance de transport de marchandises

Quel que soit le mode de transport choisi (route, chemin de fer, voie maritime, fluviale ou aérienne), les marchandises sont exposées à de nombreux risques, tels que les détériorations, les manquants, ou les pertes de poids, résultant :

- De risques ordinaires : accident ou événement de transport, incendie ou « mouille » ;
- De risques exceptionnels : grève, vol, émeute, acte de terrorisme ou guerre ;

Il est donc important d'être bien assuré et de définir clairement le périmètre des risques couverts.

2.2.1. Définition de l'assurance transport

L'assurance des marchandises transportées est la solution unique permettant de garantir les envois d'un chargeur durant leur acheminement. C'est un passage obligé pour lequel il est possible de souscrire un contrat de police d'assurance ou de négocier directement la couverture des risques avec le transporteur.

L'assurance doit inclure non seulement la protection physique des biens transportés, mais aussi la protection de leur valeur, ce qui permet à l'assuré de récupérer financièrement, en tout ou partie, la valeur des dommages causés en cas d'avarie⁶⁰.

⁶⁰ JAMMAL N., Op-cit., P. 302.

2.2.2. Les notions de base de l'assurance transport

2.2.2.1. L'assuré : c'est le personne ou entreprise qui souscrit à une police en vue d'assurer des marchandises contre des risques déterminés à l'avance.

2.2.2.2. L'assureur : Correspond à la personne physique ou morale auprès de laquelle ils ont souscrit un contrat d'assurance.

2.2.2.3. Le sinistre : ce terme sert à désigner le risque qui se réalise, l'évènement qui va faire jouer les garanties du contrat : le sinistre c'est l'incendie, le vol, l'accident...etc.

2.2.2.4. La prime d'assurance (ou cotisation) : c'est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée (cours technique des assurances).

2.2.3. Les différents types de police d'assurance

La police d'assurance c'est un document écrit, signé par l'assureur et l'assuré, qui constitue un montant de la prime qui paie l'assuré et, d'autre part, la nature et la limite des risques couverts et le capital assuré.

2.2.3.1. La police au voyage : La police d'assurance couvre les marchandises d'une expédition donnée d'un itinéraire donné, c'est l'exportateur qui détermine tous les paramètres d'expédition c'est à dire la date de l'envoi, la nature, la valeur et l'emballage des biens transportés, le mode de transport utilisé...etc. Ce type de police n'est pas recommandé, il n'est utilisé que par des exportateurs occasionnels.

2.2.3.2. La police d'abonnement : Appelée aussi « police flottante ». Elle couvre toutes les expéditions réalisées par l'exportateur quelque soient les marchandises, les quantités, les destinations et les modes de transport, et ce pendant une durée déterminée (généralement un an et renouvelable). La prime par expédition est moins élevée que dans le cas de police au voyage.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

2.2.3.3. La police tiers-chargeur : La police tiers-chargeur est prise par le transporteur (compagnie maritime et aérienne) ou le transitaire l'a mis à la disposition de leur client. Cette catégorie de police fonctionne comme une police d'abonnement, c'est généralement l'option retenue par les petites et moyennes entreprises qui trouvent pratique de confier à leur prestataire de services. L'assurances-transport prend en charge aussi le transport, le dédouanement, etc.⁶¹

2.2.3.4. La police à aliment : Elle couvre les marchandises dont les paramètres d'expédition ne sont pas connus à l'avance. On recourt pour assurer une série d'expédition qui est étalée sur une période de temps généralement assez longue et indéterminée, et dont la valeur totale est connue.

2.2.4. Les risques assurables

Il faut distinguer les avaries particulières des avaries communes :

2.2.4.1. Les avaries particulières : Les pertes et avaries particulières concernent tous les modes de transport. Ce sont les détériorations ou manques sur les marchandises elles-mêmes qui proviennent, soit d'événements majeurs survenant au cours du transport (nauffrage, accidents de la route, déraillement, etc.) soit d'événements concernant uniquement la marchandise (chute, perte, etc.).⁶²

2.2.4.2. Les avaries communes : C'est une notion spécifique au transport maritime et fluvial, le terme désigne les dommages résultant de décision prises pour " sauver le navire " et donnant lieu à contribution : les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et les propriétaires de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition, ainsi, une marchandise intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Des sommes considérables font de l'avarie un risque majeur, qu'il est indispensable d'assurer.⁶³

⁶¹ JAMMAL N., Op-Cit, P. 313.

⁶² LEGRANG G., MARITINI H., Op. Cit, P. 19

⁶³ Idem, P.20

2.2.5. Les différents types de garanties

On distingue plusieurs types de garanties, elles diffèrent selon le moyen de transport choisi :

2.2.5.1. La garantie FAP (franc d'avaries particulières) : Cette garantie ne couvre que les risques d'avarie commune. Elle s'applique au transport maritime. Le taux de prime est très bas.

2.2.5.2. La garantie FAP sauf (franc d'avaries particulières sauf) : Couvre uniquement les avaries communes et les avaries mentionnées au contrat.

2.2.5.3. La garantie tous risques : Elle couvre les avaries communes et les avaries particulières sur la totalité du transport et elle se fait de magasin à magasin.

2.2.5.4. La garantie du risque de guerres et de mines : Elle permet d'assurer contre les dommages qui peuvent être causés par des situations des guerres (Des dommages causés par des mines, des torpilles, des bombes, etc.). Cette garantie a un taux de prime moins élevé (compris entre 0,03 et 0,3%).⁶⁴

⁶⁴ JAMMAL N., Op.cit., P.417.

Section 03: Les incoterms

3.1. Définition des incoterms

Lorsqu'on évoque les incoterms ou les « termes de vente » ou encore les « termes de livraison » on désigne ces sigles ou acronymes utilisés dans les contrats de vente internationale de marchandises et dont le rôle est de déterminer l'étendue des engagements respectifs du vendeur et de l'acheteur dans les « diverses phases de l'exécution du contrat »⁶⁵. Selon l'emploi de l'un ou de l'autre de ces termes, les données du contrat changeront. Ainsi, dans la vente FOB par exemple, c'est l'acheteur qui arrange le transport de la marchandise, alors que dans une vente CIF, cette obligation incombe au vendeur⁶⁶.

Les Incoterms ont été élaborés et publiés par la Chambre de commerce international. Leur première version date de 1936, la dernière est de l'an 1999 et est entrée en vigueur le 1er janvier 2000. En 2020, après une révision de certains incoterms sont supprimés tel que DES, DEQ et DDU et certains sont remplacés comme DAP. Les Incoterms définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur eu égard à la livraison de la marchandise, le transfert des risques et la répartition des coûts.⁶⁷

3.2. Les quatre familles des Incoterms

Les Incoterms sont divisés en quatre groupes. Dans chacun, la première lettre porte un sens qui annonce une fonction spécifique. Les deux autres lettres viennent finaliser la portée finale du terme. Ainsi les quatre lettres E, F, C, D, correspondent aux ventes suivantes.⁶⁸ Ce qui est récapitulé dans la grille suivante.

⁶⁵ GOURION, PEYRARD, Op.cit. , P. 128.

⁶⁶ EISEMANN F. et DERAIS Y., « La pratique des Incoterms, Usages de la vente internationale », Paris, ICC Publishing SA, 1988, P.3.

⁶⁷ RAMBER G., Op.cit. , P. 10.

⁶⁸ Idem, P. 39.

C	CFR coût et fret (port de destination convenu)	Maritime Fluvial	Le vendeur se charge du transport principal jusqu'au port de destination. Il se charge des formalités d'export et doit s'acquitter des droits et taxes liés. Le transfert de frais à lieu à l'arrivée des marchandises au port d'arrivée, mais le vendeur n'est plus responsable de la marchandise dès que celle-ci a été chargée sur le port de départ.
	CIF coût assurance et fret (Port de destination convenu)	Maritime Fluvial	Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire ⁷⁰ .
	CPT port payé jusqu'a... (lieu de destination convenu)	Multimodal	La marchandise est livrée au premier transporteur à l'étranger, frais payé par le vendeur, sans assurance pour le transport. L'acheteur assume les risques et tous les autres frais encourus par la marchandise dès la remise de la marchandise au premier transporteur. L'acheteur prend en charge toutes les opérations qui ont lieu à l'arrivée.
	CIP port payé assurance comprise (lieu de destination convenu)	Multimodal	Règle Incoterms identique au CPT avec comme seule différence l'assurance : le vendeur prend en charge l'assurance du transport.

⁷⁰ HADDAD S. et Collectif EPBI, op-cit, P 50.

D	DPU rendu au lieu de destination (Ancien DAT)	Multimodal	Le vendeur organise le transport et paie le déchargement au lieu de destination. Une fois au terminal l'acheteur est responsable de la marchandise et doit effectuer les formalités d'importation et s'acquitter des droits et taxes liés
	DAP rendu au lieu de destination	Multimodal	Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu. Il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. L'acheteur supporte le déchargement et le dédouanement import
	DDP Rendu droits acquittés	Multimodal	L'obligation maximale pour le vendeur qui supporte tous les frais et tous les risques. Le transfert des frais et risques se fait une fois les marchandises remises au locaux de l'acheteur. ⁷¹

⁷¹ CORRINE P., Op.Cit, P. 63.

Section 04 : Dédouanement de marchandises

Selon l'article (05) du code des douanes, le contrôle douanier est un ensemble des mesures prises en vue d'assurer l'observation des lois et règlement en vigueur que l'administration des douanes est chargée d'appliquer, surveiller le territoire douanier et lutter contre la fraude. La procédure de dédouanement est un ensemble de mesures prises par l'administration douanière en vue de la mise en œuvre de contrôle douanier, lequel repose sur un dispositif légal et réglementaire.

Les marchandises importées ou exportées doivent obligatoirement faire l'objet d'une déclaration en détail⁷².

4.1. Etablissement de la déclaration en détail

La déclaration en détail constitue l'acte par lequel le redevable manifeste sa volonté de placer sa marchandise sous un régime douanier d'importation ou d'exportation et s'engage à accomplir les obligations découlant du régime déclaré. Par cet acte, l'assujetti est tenu de fournir aux services des douanes, sous sa seule responsabilité, toutes les indications nécessaires pour permettre l'identification des marchandises et l'application à ces dernières des réglementations auxquelles elles sont soumises.⁷³

Selon l'article (35) de code de douane, la déclaration en douane peut être écrite ou verbale, selon la nature et/ou la valeur des marchandises, et/ou le caractère de l'opération à savoir commerciale ou non. La déclaration écrite, peut être en détail ou simplifiée. La déclaration doit être signée et déposée par le propriétaire de la marchandise, le commissionnaire en douane ou, à défaut, le transporteur dans le bureau de douane habilité à cet effet dans un délai maximum de (21) jours à compter de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement ou la circulation des marchandises à savoir la déclaration sommaire. La déclaration en

⁷² Article 51, disponible sur : www.douane.algerienne.gov.dz, consulté le 10/09/2020.

⁷³ BERR J.C., TREMEAU H., « Le droit douanier », 6ème édition, Edition Economica, Paris, 2006, P. 177.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

détail est établie sur un formulaire conforme au modèle conservé à la direction générale des douanes assigné aux marchandises déclarées.

La déclaration est déposée en cinq exemplaires :

- Le premier exemplaire est intitulé « exemplaire douane », (verte) ;
- Le deuxième exemplaire est intitulé « exemplaire déclarant », (bleu) ;
- Le troisième exemplaire « exemplaire banque », (jaune) ;
- Le quatrième exemplaire est intitulé « exemplaire retour » établi lorsque l'opération fait l'objet d'un régime suspensif, (rose).

4.2. La recevabilité du dossier au bureau de douane et son enregistrement

Pour permettre à la douane l'identification des marchandises importées ou exportées et le contrôle de la recevabilité de la déclaration, le déclarant doit obligatoirement joindre à l'appui de sa déclaration les documents s'y rapportant, à savoir :

- Registre de commerce : le registre doit avoir un lien entre l'activité exercée et le produit à importer.
- Identifiant fiscale : il est délivré par les services des impôts.⁷⁴
- Facture commerciale : la facture définitive doit comporter la date, le numéro, nom et raison sociale du vendeur et de l'acheteur, la désignation de la marchandise, le prix unitaire, le prix global, la quantité, l'incoterm utilisé dans la transaction, la signature et le cachet du vendeur.
- La facture doit être domiciliée auprès d'une banque algérienne agréée, sauf pour les cas des opérations d'importation ou d'exportation dispensées de domiciliation bancaire.

⁷⁴ Article 51, Disponible sur : www.douane.algerienne.gov.dz, Consulté le 10/09/2020.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

- Mandat du commissionnaire en douane : lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par leur propriétaire mais par un commissionnaire en douane, la déclaration en détail doit être accompagnée du mandat du commissionnaire.
- Document d'inspection au frontières : ces document sont exigés lorsque la marchandise de par sa nature est soumise à un contrôle aux frontières, il s'agit des contrôles relatifs aux :
 - Inspection sanitaires : animaux et produit d'origine animale ;
 - Inspections de contrôle de qualité et de conformité ;
 - Métrologie légale (poids et mesure).
- Autorisation : lorsque les marchandises sont soumises, à l'entrée ou la sortie, à des autorisations prévues par des textes législatifs ou réglementaires, le déclarant doit les joindre à l'appui de la déclaration.
- Document justificatif de l'origine : certificat de l'origine du produit importé ou exporté, notamment, lorsque les marchandises bénéficient d'un avantage fiscal prévu par les accords d'associations.
- Titre de transport indiquant la nature de transport : doivent être joints à la déclaration en détail les titres de transport (connaissance maritime, l'ATA, lettre de voiture).
- Note de colisage ou bordereau de détail : Ce bordereau doit être produit lorsque les envois contiennent des marchandises d'espèces tarifaires différentes.
- Il est précisé dans le bordereau, par colis, l'espèce tarifaire, le poids, la valeur de chaque catégorie de marchandise.

Pour les opérations de groupage, la note de colisage doit indiquer :

- le nom et l'adresse de chaque destinataire ou expéditeur ;
- l'espèce, le poids, la valeur du ou des différents lots de marchandises ;
- le numéro d'ordre des différentes factures ;

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

- La note de détail : la note de détail peut être définie comme un document de synthèse de toutes les informations figurant sur les documents commerciaux et administratifs joints au dossier de dédouanement.⁷⁵
- Autorisation pour l'utilisation de régime économique : Les autorisations préalables de placement sous un régime douanier économique doivent être jointes dans le cas d'une importation ou exportation sous un régime douaniers économique.

4.3. Dépôt de la déclaration en détail⁷⁶

4.3.1 Délai de dépôt

Précédemment, il a été dit que les marchandises doivent être déclarées après leur déchargement dans les magasins, aires de dépôt temporaire et port sec. Elles peuvent séjourner au niveau des MADT et port sec pour une durée de vingt et un jours. Le délai de dépôt de la déclaration est donc fixé à vingt et un jours (21) jours francs à compter de la date de déchargement des marchandises.

Si à l'expiration de ce délai la déclaration en détail n'est pas déposée, la marchandise est constituée d'office sous le régime du dépôt, par le receveur des douanes, pour une durée de deux mois. Passé ce délai, la marchandise est acquise au profit du trésor public. La constitution des marchandises sous le régime du dépôt entraîne le paiement de pénalité de retard.

4.3.1.1. Dépôt anticipé (la déclaration anticipée) : La déclaration en détail peut être déposée avant l'arrivée des marchandises au bureau de douane, cette facilité est accordée pour permettre l'enlèvement dès l'arrivée des marchandises au bureau de douanes. En l'état actuel de la réglementation, seuls les produits périssables, dangereux et pondéreux sont concernés.

3.4.1.2. Dépôt de déclaration incomplète : Le déclarant peut déposer une déclaration incomplète ou provisoire, lorsqu'il ne dispose pas de tous les éléments nécessaires où

⁷⁵ www.douane.algerienne.gov.dz.

⁷⁶ www.douanes.gov.dz

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

il ne peut disposer de tous les documents exigibles pour l'établissement de la déclaration en détail.

4.3.2. Lieu de dépôt

La déclaration en détail doit être déposée auprès du bureau de douane habilité, le service chargé de recevoir le dépôt des déclarations en détail est dénommé l'inspection principale aux sections (IPS).

4.4. Recevabilité de la déclaration en détail

La déclaration, pour être enregistrée, doit être reconnue recevable par les agents des douanes. L'objectif de cette opération est de déceler les inexactitudes ou omissions en rapport avec les énonciations et les documents produits à l'appui de la déclaration en détail. L'agent des douanes de la recevabilité est chargé de ce contrôle de conformité qui consiste en la vérification des éléments suivants :

- ✓ L'utilisation du cadre adéquat au régime choisi ;
- ✓ Au libellé relatif à la désignation des marchandises dans les cases prévues ;
- ✓ Le déclarant signataire de la déclaration est habilité à dédouaner ;
- ✓ Les énonciations obligatoires sont formulées (espèce, origine, valeur, quantité) ;
- ✓ La déclaration est établie sur l'imprimé prévu par l'administration des douanes ;
- ✓ L'inexistence de surcharge, ni de rature, ni d'interligne dans le nombre d'exemplaires (tous les exemplaires doivent être lisibles et identiques) ;
- ✓ Que tous les documents nécessaires sont annexés à la déclaration (registre de commerce, carte d'immatriculation fiscale, autorisation, certificat, etc.).
- ✓ Les déclarations estimées non recevables sont rejetées par le service avec indication du motif du rejet.

4.5. Enregistrement de la déclaration ⁷⁷

Les déclarations reconnues recevables par le service sont enregistrées, cette opération donne lieu à l'affectation d'un numéro d'enregistrement de la déclaration en détail, l'enregistrement constitue un acte juridique.

Les déclarations enregistrées ne peuvent être modifiées (article 89 du code des douanes). Toutefois, les déclarations déposées par anticipation doivent être rectifiées au moment où il est justifié de leur arrivée. L'enregistrement de la déclaration en détail constitue un acte authentique, il engage la responsabilité du déclarant et constitue, pour le service des douanes, le support juridique de ses interventions. Une fois enregistrées, les déclarations sont orientées vers un des circuits, vert, orange ou rouge.

4.6. La vérification de la déclaration

Après enregistrement, les déclarations font l'objet de vérification. La vérification est donc, l'opération par laquelle la douane procède à l'examen physique des marchandises afin de s'assurer que leur nature, leur origine, leur provenance, leur état, leur quantité et leur valeur sont conformes aux données de la déclaration en détail. Le code des douanes régit cette opération et définit les droits et obligations des agents procédant à cette opération ⁷⁸.

La vérification vise à :

- contrôler le bien fondé des énonciations et des documents joints par un contrôle sur pièces ;
- procéder à une reconnaissance matérielle des marchandises qui sont décrites dans la déclaration en détail par un contrôle sur place.

L'article 92 du code des douanes prévoit que l'administration des douanes peut accorder la main levée des marchandises :

⁷⁷ Article 89 du code des douanes

⁷⁸ KSOURI I., « Le contrôle du commerce extérieur et des changes », éditions Grands-Alger-Livres (GAL), 2^{ème} édition, Alger, 2008.P.123.

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

- sans contrôle immédiat (circuit vert) ;
- suite au contrôle documentaire des déclarations en douane enregistrées ;
- ou suite au contrôle documentaire et à la vérification de tout ou une partie des marchandises déclarées.

4.5.1 La déclaration orientée vers le circuit vert

Les déclarations orientées vers le circuit vert ne font pas l'objet de contrôle immédiat, c'est-à-dire que les déclarations ne sont contrôlées et les marchandises ne sont pas vérifiées. Les marchandises sont enlevées dès le dépôt de la déclaration et l'acquittement des droits et taxes par le déclarant. Peuvent bénéficier de ce circuit, entre autres, les opérateurs économiques agréés.

4.6.2 Déclaration orientée vers le circuit orange

Les marchandises qui sont enlevées suite à un contrôle documentaire sont celles, dont les déclarations ont été orientées par le système SIGAD vers le circuit orange. Le contrôle documentaire consiste à procéder à la vérification des éléments ci-après, par rapport aux documents joints :

- l'exactitude de l'espèce tarifaire des marchandises ;
- la valeur déclarée comme élément d'assiette ;⁷⁹
- l'origine des marchandises ;⁸⁰
- la quantité (poids, surface, volume ou le nombre de marchandises).⁸¹

4.6.3 Déclaration orientées vers le circuit rouge

Les marchandises enlevées après un contrôle documentaire et une vérification de tout ou une partie des marchandises déclarées sont celles orientées par le système SIGAD vers le circuit rouge.

⁷⁹ Article 16 du code des douanes

⁸⁰ Article 14 du code des douanes

⁸¹ Article 19 du code des douanes

Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation : La logistique dans le commerce extérieur

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

- Présence du déclarant : La vérification des marchandises doit obligatoirement être réalisée en présence du déclarant.

Le lieu de visite : La visite des marchandises déclarées ne peut être faite que dans : les magasins et aires de dépôt temporaires, les entrepôts et les locaux de l'opérateur économique.

- La vérification effective des marchandises peut engendrer des divergences entre ce qui a été déclaré et ce qui a été constaté par l'inspecteur vérificateur. Ces divergences peuvent porter sur les éléments suivants : vérification de l'espèce, l'origine et la valeur.
- Rédaction du certificat de visite : Le certificat de visite est défini comme étant le compte rendu fidèle et complet de la vérification.

4.7. La réception de la marchandise⁸²

Une fois les marchandises acheminées vers le magasin de stockage, le service gestion des stocks procède à :

- ✓ La réception quantitative :

Cette opération consiste à la réception de la marchandise et du contrôle visuel de la quantité et de bon état apparent.

- ✓ La réception qualitative :

Le contrôle qualitatif est plus complexe que le premier, car il nécessite des moyens matériels sophistiqués lesquels permettent un contrôle chimique, ce qui n'est pas visible immédiatement à cause de la complexité de l'opération, il est parfois nécessaire d'attendre l'utilisation du produit pour déceler les défauts éventuels.

⁸² www.logistiqueconseil.org

4.8. Le stockage de marchandise

Après la réception de la marchandise, celle-ci est entreposée dans des magasins généraux en attendant un emploi ultérieur, ce qui fait l'essentiel du stock et observable. Dans une entreprise il existe par conséquent un entrepôt, le reste peut-être par exemple dans les ateliers pour usage à court ou moyen termes.

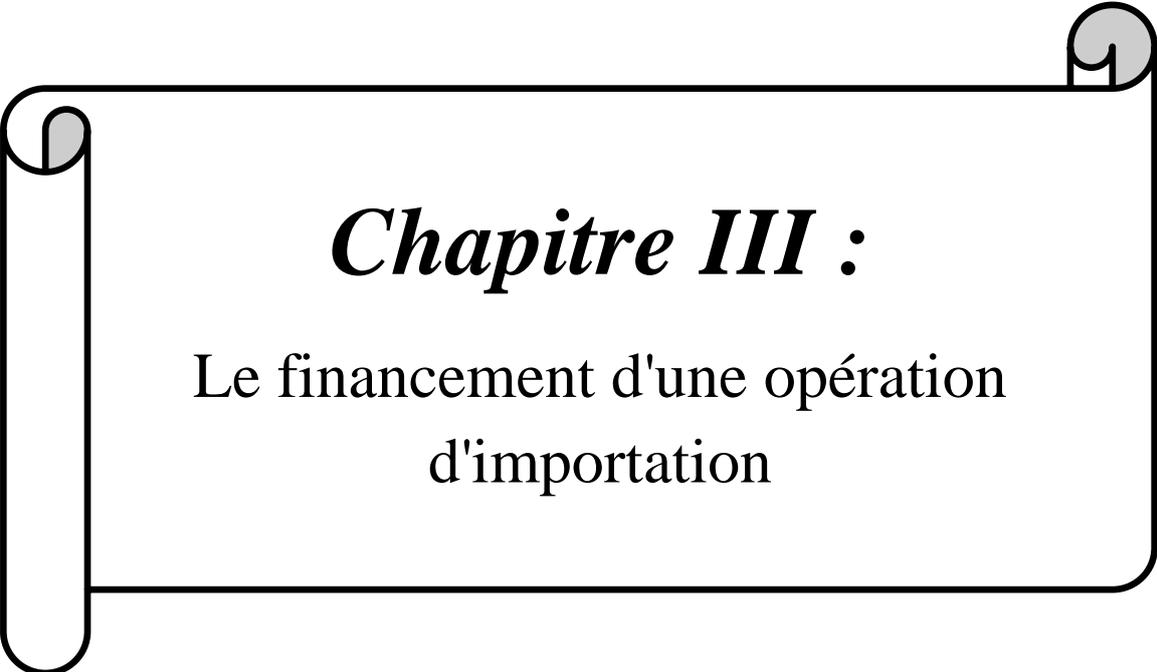
Conclusion

Les entreprises importatrices choisissent les modes de transport conformes à la matière importée. Les plus utilisées en commerce international sont le transport aérien et le transport maritime en raison de la sécurité et la rapidité de premier mode de transport. Le choix de la police d'assurance pour couvrir la marchandise des aléas auxquelles elles sont exposées. La police d'abonnement est la police 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.

La logistique internationale couvre ainsi un grand nombre de domaines qui dépassent le cadre du transport international. Elle touche également aux conditions de vente (l'assurance et les Incoterms), ainsi que le passage en douane.

Pour obtenir une meilleure logistique en qualité et en prix, l'importateur doit s'assurer de la sécurité de l'acheminement des marchandises contre la détérioration, la perte et le vol, et assurer les délais de livraison convenus dans le contrat. Il doit d'abord opter pour un mode de transport approprié aux besoins et aux moyens de l'entreprise. Puis établir une assurance en fonction des spécificités de la transaction.

Et ensuite procéder à la déclaration et au dédouanement des marchandises afin d'obtenir la main levée et prendre livraison sur celles-ci. Ces opérations sont parallèlement effectuées avec les opérations de paiement, objet du chapitre suivant.



Chapitre III :

Le financement d'une opération
d'importation

Introduction

La finalité d'une opération d'achat à l'étranger est de générer un bénéfice pour l'entreprise. Afin de mener dans de bonnes conditions, la transaction commerciale internationale, l'entreprise se trouve devant des multiples modes et techniques de réglementations de ces achats. La firme si elle est exportatrice elle cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et rapidité de paiement. Et si elle est importatrice elle cherchera quant à elle une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

L'encaissement des différents biens achetés à l'étranger passe par plusieurs étapes qui se diffèrent d'une technique à une autre et d'un mode à l'autre.

Le paiement de ses transactions est soumis à plusieurs risques que l'entreprise doit gérer et éviter au maximum.

Dans ce chapitre qui est divisé en quatre sections, nous présenterons dans la première : Les modes de paiement ; dans la deuxième : Les techniques de paiement ; la troisième : La domiciliation bancaire, et dans la quatrième et la dernière section, nous allons présenter la gestion de risque de change.

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international

Les instruments de paiement sont les outils d'encaissement utilisés par l'entreprise pour régler ses transactions.

1.1. Le chèque

1.1.1. Définition

Le chèque est un écrit par lequel une personne appelée tireur donne l'ordre à un banquier qui détient ces fonds disponibles de payer à vue une certaine somme à un bénéficiaire. Le chèque étant payable à vue, il est un simple instrument de paiement et non un instrument de crédit. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères⁸³. Il existe deux types de chèque : chèque de l'entreprise et chèque de banque.

1.1.2. Avantages et inconvénients du chèque

Tableau N° 04: Avantages et inconvénients du chèque.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Apporte une grande sécurité de paiement.• Très répondu et peu coûteux.	<ul style="list-style-type: none">• Il peut être volé ou perdu ; perdu, voire falsifié ou sans provision.• Le risque de change est possible, si le chèque est libellé en devise.• Le temps d'encaissement du chèque n'est pas maîtrisé.

Source : Elaboré par nous même à partir des connaissances acquises durant notre cursus.

⁸³ SIMON Y. et LAUTIER D., « Finance Internationale », 9e édition, Economica, paris, 2003,P.708.

1.2. Les virements

1.2.1. Définition

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, c'est l'instrument de réglementation le plus utilisé. Le débiteur (importateur) donne ordre à son banquier de payer son créancier (exportateur) par virement⁸⁴.

Le virement s'effectue par trois manières :

- Le COURRIER : C'est le plus ancien moyen de transmission, c'est un ordre de virement par voie postale.
- LE TELEX : C'est un instrument de paiement par papiers, c'est une forme rapide et sécurisée par rapport au courrier.
- Le SWIFT : Il s'agit d'un réseau interbancaire à communication de paquets dont la transmission des données est chiffrée. Il offre une palette de services extrêmement diversifiés : transfert du compte à compte, opération sur devises ou sur titres recouvrements, etc.

1.2.2. Avantages et inconvénients de virement

Tableau N°05: Avantages et inconvénients de virement.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Peu coûteux, rapide, sécurisé et facile à utiliser (fonction 24/24).• Impossibilité de perte, de vol ou de falsification.	<ul style="list-style-type: none">• S'il ne s'effectue pas avant l'expédition de la marchandise ce n'est pas une garantie de paiement• Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change, dans le cas de devise. il n'est pas négociable• L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur.

Source : Elaboré par nous-mêmes.

⁸⁴ LAGRAND G., MARTINI H., « Le management des opérations du commerce international », Ed Dunod, Belgique, 2003 .

1.3. Billet à ordre

3.1. Définition

C'est un écrit par lequel l'acheteur (souscripteur) promet à son créancier, le vendeur (bénéficiaire), le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre d'une banque désignée.⁸⁵

1.3.2. Avantages et inconvénients du billet à ordre

Tableau N°06: Avantages et inconvénients du billet à ordre.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Il sert comme une reconnaissance de dette.• Il précise exactement la date et lieu de paiement.• Il permet au vendeur de l'escompter par mobilisation, il est négociable.	<ul style="list-style-type: none">• Il est émis à l'initiative de l'acheteur.• Il est soumis au risque de change.• Il est soumis au risque d'impayé.• Risque de perte ou de vol.

Source: Elaboré par nous même.

1.4. La lettre de change

1.4.1. Définition

Une lettre de change (bill of Exchange), communément appelé traite, est un instrument utilisé habituellement pour effectuer des paiements commerciaux, il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne ordre a son client étranger (le tiré) de lui payer un certain montant à vue ou échéance.⁸⁶

⁸⁵ GUENDOZI B., « Cours de finance internationale : les techniques de paiements internationales », FSECG, UMMTO.

⁸⁶ LAGRAND G., MARTINI H., « Le management des opérations du commerce international », Ed Dunod, Belgique, 2003

Chapitre III: Le financement d'une opération d'importation

1.4.2. Avantages et inconvénients de la lettre de change

Tableau N°07: Avantages et inconvénients de la lettre de change.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Moyen fréquemment utilisé entre les entreprises ;• Elles sont transmises pour régler une dette.• Elle matérialise une créance qui peut être négociée escomptée auprès d'une banque.• La traite détermine précisément la date de paiement.• L'effet est émis à l'initiative du vendeur.• Peut être transmise par endossement pour régler une dette.	<ul style="list-style-type: none">• Elle peut être volée.• Risque de perte• L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue), il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser.• Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postal et fait intervenir plusieurs établissements financiers.

Source : Elaboré par nous-mêmes.

Section2 : Les techniques de paiement à l'international

Les techniques de paiement sont des procédures de recouvrement qui servent à activer ou actionner les instruments de paiement prévues dans le contrat pour sécuriser le paiement quel que soit la devise ou le moment d'acquittement. Ces instruments sont classés en deux catégories : les instruments de paiement non documentaires et les instruments de paiement documentaires.

2.1. Les techniques de paiement non documentaires

2.1.1. L'encaissement direct ⁸⁷

C'est une technique de paiement utilisée entre deux partenaires qui se connaissent de longue durée. Cette technique consiste à demander le paiement des marchandises exportées contre une simple présentation de la facture commerciale. Dans l'encaissement direct la remise des documents à la banque pour prouver que le vendeur a rempli ses obligations.

Il existe plusieurs types d'encaissement direct : encaissement simple, le paiement à la commande, le paiement ex-usine et le paiement à la facture.

2.1.2. Le contre remboursement (COD)

C'est une opération utilisée pour les faibles montants. Dans cette technique, la marchandise est livrée qu'après son paiement. Le transporteur final est l'intermédiaire financier qui se charge de l'encaissement et rapatriement du prix des biens exportés.

2.1.3. Le compte à l'étranger

Il y'a recours à cette technique lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale dans le pays de l'importateur. Il a donc la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, surcroît, pour des sommes importantes.

⁸⁷ www.comprendrelespaiements.com

2.2. Les techniques de paiement documentaires

2.2.1. La remise documentaire

C'est une procédure de recouvrement, dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

L'exportateur confie à une banque, pour la transmission à son correspondant, les documents destinés à être remis à l'importateur pour lui permettre de prendre possession des marchandises contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce.

Les intervenants de cette opération sont : le donneur d'ordre (vendeur); la banque remettante (la banque du vendeur); la banque présentatrice (banque de l'acheteur) et le tiré (l'acheteur).

2.2.1.1. Typologie de la remise documentaire

Il existe deux manières de procéder à un encaissement documentaire :

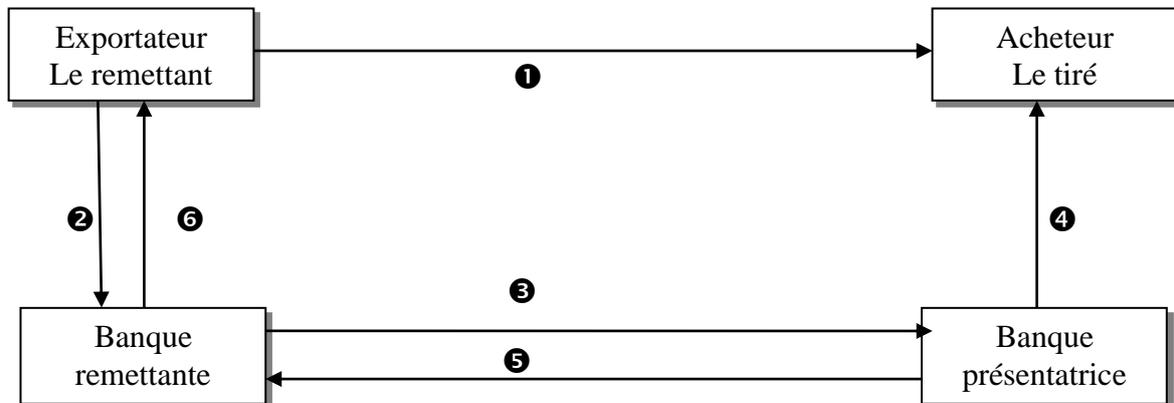
Les documents sont remis contre paiement= D/P (également appelé Cash Against Documents = CAD). La banque présentatrice ne pourra délivrer les documents au tiré que contre paiement immédiat ;

Les documents sont remis contre acceptation = D/A : la banque présentatrice ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre acceptation par ce dernier d'une traite tirée (par exemple, à 180 jours de la date d'expédition)⁸⁸.

⁸⁸ <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr>

2.2.1.2. Les étapes de la remise documentaire

Figure N°02 : Schéma explicatif des étapes de la remise documentaire :



Source : MONDO D.P., « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESK, Paris, 1999

Étape ❶ : L'exportateur expédie comme convenu les marchandises.

Étape ❷ : L'exportateur remet les documents à sa banque accompagnés d'une lettre d'introduction.

Étape ❸ : La banque vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'introduction, elle expédie les documents à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur.

Étape ❹ : La banque présentatrice prévient l'acheteur.

Étape ❺ : La banque présentatrice envoie les fonds où l'effet de commerce accepté à la banque remettante.

Étape ❻ : La banque de l'exportateur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté qu'elle peut escompter à la demande de son client.

2.2.1.3. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

Tableau N°08: Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">•La simplicité et la souplesse de la procédure.•Le coût bancaire est très faible.•La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire.•Le vendeur assure que l'acheteur ne peut pas avoir sa marchandise qu'après avoir réglé à la banque le montant de la facture.	<ul style="list-style-type: none">•L'importateur étranger peut évoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.•Le montant facturé est supérieur à celui de la commande.•La marchandise n'est pas conforme à la commande.•Risque de perte ou de vol de marchandise si l'importateur ne paye pas sa marchandise rapidement.•La faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer).

Source: Elaboré par nous-mêmes.

2.2.2. Le crédit documentaire

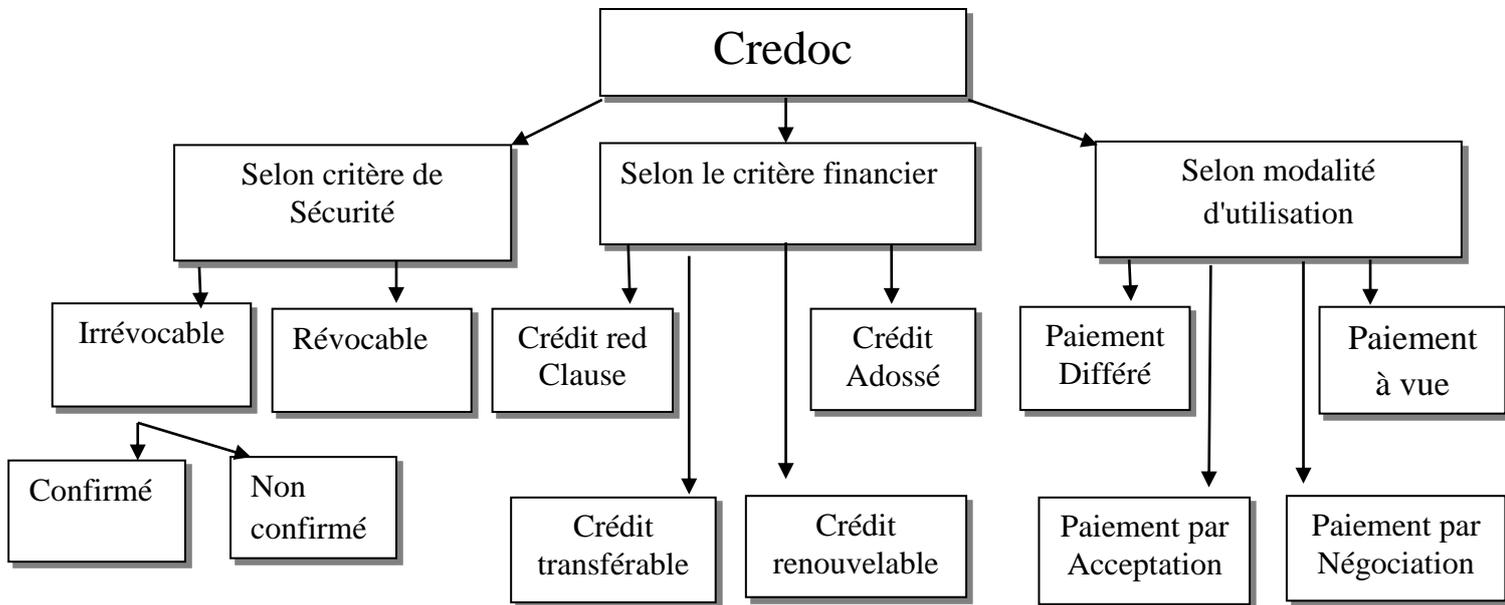
C'est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour le compte de son acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, de documents déterminés.⁸⁹

Le déroulement de cette opération nécessite l'intervention de: donneur de l'ordre (importateur); la banque émettrice; la banque notificatrice; la banque confirmatrice et le bénéficiaire

⁸⁹ LAHLOU M. : « Le crédit documentaire : un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce », Edition : ENAG, Algérie, 1999. P.26.

2.2.2.1. Typologie de crédit documentaire

Figure N°03 : Typologie du crédit documentaire.

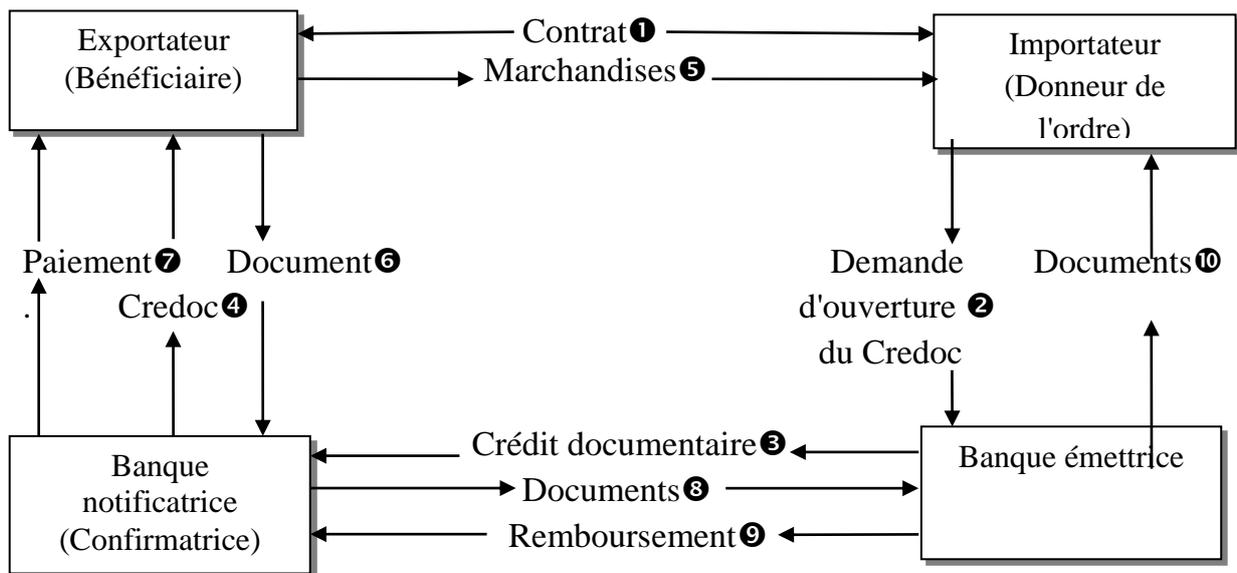


Source : Elaboré par nous-même, à partir de : DJAMMAL N., Op.cit., P.370

2.2.2.2. Les étapes du crédit documentaire

Le schéma suivant récapitule les étapes du crédit documentaire :

Figure N°04 : Les étapes du crédit documentaire



Source : DJAMMAL N., Op.cit., P.370.

Chapitre III: Le financement d'une opération d'importation

Etape ❶: Elaboration du contrat entre le vendeur et l'acheteur (bon de commande).

Etape ❷: L'importateur demande à sa banque d'établir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.

Etape ❸: La banque ouvre le crédit.

Etape ❹: La banque notificatrice transmet le crédit à l'exportateur après avoir vérifié la solvabilité de la banque émettrice.

Etape ❺: Expédition de marchandise, le bénéficiaire remet les marchandises au transporteur.

Etape ❻: L'exportateur remet à sa banque (la banque confirmatrice) tous les documents requis selon le délai prévu dans le crédit documentaires.

Etape ❼: Remise des fonds (crédit confirmé).

Etape ❽: La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice.

Etape ❾: Le remboursement de la banque notificatrice.

Etape ❿: La banque émettrice remet les documents à l'importateur en contre partie des sommes dépensées en son nom.

2.2.2.3. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Tableau N°09: Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">•Technique sûre, offre une garantie d'être payé si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé.•Equilibre des obligations de l'acheteur et de vendeur.•Rapide, efficace, reconnu et utilisé partout dans le monde.•Soumis à des règles internationales très précises (RUU).•Une facilité de recouvrement des créances à l'étranger.•Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.	<ul style="list-style-type: none">•Procédure complexe, lente et administrative.•Coût élevé, lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important.•Pas opérationnelle avec tous les pays du monde.•Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat.•Perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice.•Coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement.

Source: DJAMMAL N., Op.cit., P.371

Section 03 : La domiciliation bancaire

Nous retenons la définition de la domiciliation bancaire des opérations d'import-export qui est « une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers».⁹⁰

3.1. La définition de la domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est une démarche administrative qui permet d'identifier une transaction commerciale à l'étranger, c'est une obligation faite par la banque d'Algérie par l'attribution d'un numéro de domiciliation, afin de contrôler le commerce international et des changes. Elle est accordée à tous les importateurs et exportateurs de domicilier leurs opérations auprès de leurs banques au préalable de tout transfert, et rapatriement de fonds et de marchandises.

3.2. Les étapes de la domiciliation bancaire

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur la base d'une facture pro forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le directeur de l'agence, chaque opération doit passer nécessairement par trois étapes qui sont :

3.2.1. La phase d'ouverture : Il s'agit d'ouvrir un dossier destiné à contrôler la conformité de la transaction internationale avec la réglementation du commerce extérieur et de changes. Il existe deux types de domiciliation import qui sont :

- Domiciliation à délai normal : le délai de réalisation de l'importation ne dépasse pas six mois.
- Domiciliation à délai spécial : le délai excède six mois.

Et l'ouverture de dossier de domiciliation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire sur demande écrite, après vérification du

⁹⁰ Crédit Populaire d'Algérie, « Manuel des procédures de domiciliation à l'import », Alger, Page 63.

tarif douanier et la liste des produits interdits ou prohibés. C'est la première phase de la domiciliation.

3.2.2. La phase de gestion et suivi de dossier

Cette phase se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement de domiciliation. Durant cette période l'agence domiciliaire doit réunir l'ensemble des documents relatifs à la réalisation physique et financière de l'opération, et intervenir en cas d'information ou de document manquant au dossier, à savoir : les documents commerciaux (facture définitive domiciliée), les documents douaniers et les documents financiers.

3.2.3. La phase d'apurement

C'est la phase finale de l'opération qui consiste pour la banque domiciliaire de s'assurer de la conformité, la régularité et d'exécution de l'opération, et le bon déroulement des flux financiers, suivant la réglementation des changes en vigueur. Les dossiers de domiciliation seront classés au niveau de l'agence.

3.3. Les conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- l'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- la marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- le pays d'origine à des relations commerciales avec l'Algérie ;
- la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- la capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- la régularité de l'opération au regard de la réglementation ;

Section 4 : La gestion du risque de change

Parmi les différents risques du commerce international, on retrouve le risque de non-paiement ou le risque de crédit encouru par l'exportateur, qui se manifeste sous différentes formes: risque commercial, risque politique, risque de non transfert, et le risque de change qui exposent à la fois les opérateurs au risque, importateur et exportateur.

Cette section est consacrée à l'analyse de ce risque et à sa gestion à l'aide de différents moyens bancaires, d'assurance ou des techniques propres à l'entreprise.

4.1. La définition du risque de change

Le risque de change désigne l'incertitude quant au taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court et moyen terme. Il s'agit du risque qui pèse sur la valeur d'une devise par rapport à une autre du fait de la variation future du taux de change. Le risque de change constitue un véritable inconvénient pour les entreprises qui réalisent des opérations internationales. Les fluctuations du taux de change au cours des délais de paiement peuvent affecter le montant des factures, c'est ce qu'on appelle le risque de transaction.

De la même manière, Le risque de change est le risque lié à la variation du cours d'une devise par rapport à une autre monnaie de référence. Une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoirs libellés en devises étrangères. De même, la hausse des taux de change peut entraîner une hausse de valeur en monnaie nationale pour des engagements libellés en devises étrangères. Le risque de change se mesure par la position de change qui se définit comme le solde net de ses avoirs dans une devise donnée.⁹¹

4.2. La mesure du risque de change

La position de change est le principal indicateur de mesure du risque de change. Elle correspond à la valeur patrimoniale de l'entité dans chaque devise. La position de

⁹¹ « Lexique de finance », Disponible sur : www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-R/Risque-de-change, Consulté le 10 janvier 2021.

change globale d'une entité est donc égale à la somme des positions de change par devise détenue au bilan et au hors bilan.

La position de change permet de mesurer le risque de change, c'est un inventaire de toutes les opérations comptables en devises avec l'étranger. Elle est liée aux avoirs et dettes de l'entreprise exprimés en devise. Elle recouvre les créances sur clients, les dépôts en devises, les achats ou ventes à terme, les dettes fournisseurs, etc.⁹²

La position de change ainsi déterminée est dite :

- **nulle ou fermée** si les engagements sont égaux aux avoirs ;
- **ouverte** dès qu'il y a une différence.

Lorsque l'excédent correspond à des dettes, la position de change est dite « courte » ; et « longue » dans le cas où il y a un excédent de créances en devises.

4.3. La gestion du risque de change

Pour se prémunir contre le risque de change, l'entreprise importatrice utilise des techniques, des outils et instruments, qui permettent d'en atténuer les conséquences de cette variation des taux de change. Ces techniques consistent à réduire ou à annuler le risque lié aux positions de change par le biais de méthodes internes au sein des entreprises ou externes en transférant la gestion du risque de change à des organismes financiers ou bancaires.

4.3.1. Les techniques internes à l'entreprise

Nous résumons dans ce qui suit quelques techniques internes à l'entreprise.

4.3.1.1 La compensation

La compensation est une technique de couverture par laquelle une entreprise limite son risque de change en compensant les encaissements et les décaissements dans une même monnaie. Ainsi, le règlement d'une créance en devise sera affecté au paiement d'une dette libellée dans la même unité monétaire. La compensation

⁹² « Lexique de finance », Disponible sur : www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-R/Risque-de-change, Consulté le 10 janvier 2021.

bilatérale peut également être appliquée par les firmes dans des cas exceptionnels. Cette compensation est possible lorsque deux entreprises sont en relation commerciale et qu'elles effectuent des ventes réciproques.⁹³

4.3.1.2 Le termaillage

Technique financière qui s'emploie lorsqu'une entreprise joue sur les dates d'encaissement et de décaissement, en les accélérant ou en les retardant selon les prévisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours d'une devise.

4.3.1.3 Les clauses de change contractuelles

Les clauses d'indexation rédigées dans les contrats d'achat ou de vente internationales visent à prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change de transaction entre l'acheteur et le vendeur, dans l'hypothèse où une variation du cours de change de la devise choisie par les parties interviendrait⁹⁴.

Elles consistent à fixer un cours de conversion (clause fixe) ou à fixer un taux de fluctuation des services entraînant la modification proportionnelle des prix (clause à seuil).

Le contenu d'une clause d'indexation est souvent difficile à négocier car ce type de clause reporte tout ou partie du risque sur l'autre partie du contrat.

4.3.2. Les techniques externes de couverture

4.3.2.1 La couverture à terme

C'est un accord passé entre une banque et une entreprise pour un achat ou une vente déterminée de devises. Cet engagement est irrévocable et le taux de change sur lequel la banque s'engage est figé, elle n'est donc pas adaptée pour la couverture des risques de change en phase d'offre et elle ne permet pas de profiter d'évolution favorable des cours. Cette technique permet aux opérateurs de connaître le cours auquel la dette ou la créance sera convertie à l'échéance. L'achat à terme permet à un importateur de se prémunir contre la hausse du cours de la devise (baisse de sa

⁹³ « Le risque de change », Document de travail disponible sur : [http : //www.eurexport.com](http://www.eurexport.com), Consulté le 10 janvier 2021.

⁹⁴ DESBRIERES P. & POINCELOT E., Op. cit., P. 126.

monnaie nationale). La vente à terme permet à l'exportateur de se prémunir contre une baisse du cours de la devise (hausse de sa monnaie).

4.3.2.2 Les prêts en devise

C'est une opération par laquelle une banque prête des devises à une entreprise exportatrice ou à une entreprise importatrice. Il s'agit des prêts qui constituent des crédits de financement à court terme en devises. Ils permettent à un exportateur de bénéficier d'une trésorerie en euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il détient sur son client étranger.

Le prêt en devise est également un outil de couverture du risque de change si la devise empruntée est la même que la devise de facturation utilisée par l'entreprise.

4.3.2.3 Les options de change

L'option de change est un contrat donnant à son acquéreur le droit (et non l'obligation) d'acheter ou de vendre un montant donné de devises à une date (ou pendant une période) déterminée et à un cours fixé par avance appelé prix d'exercice, moyennant le paiement d'une prime. Le droit d'acheter une quantité de devises contre une autre est un call (option d'achat). Le droit de vendre est un put (option de vente).⁹⁵ Ainsi l'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à (jusqu'à) une échéance convenue, en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie, il s'agit d'un contrat conditionnel et négociable qui permet de se protéger contre le risque de change, certain et surtout incertain, tout en préservant l'opportunité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise concernée.

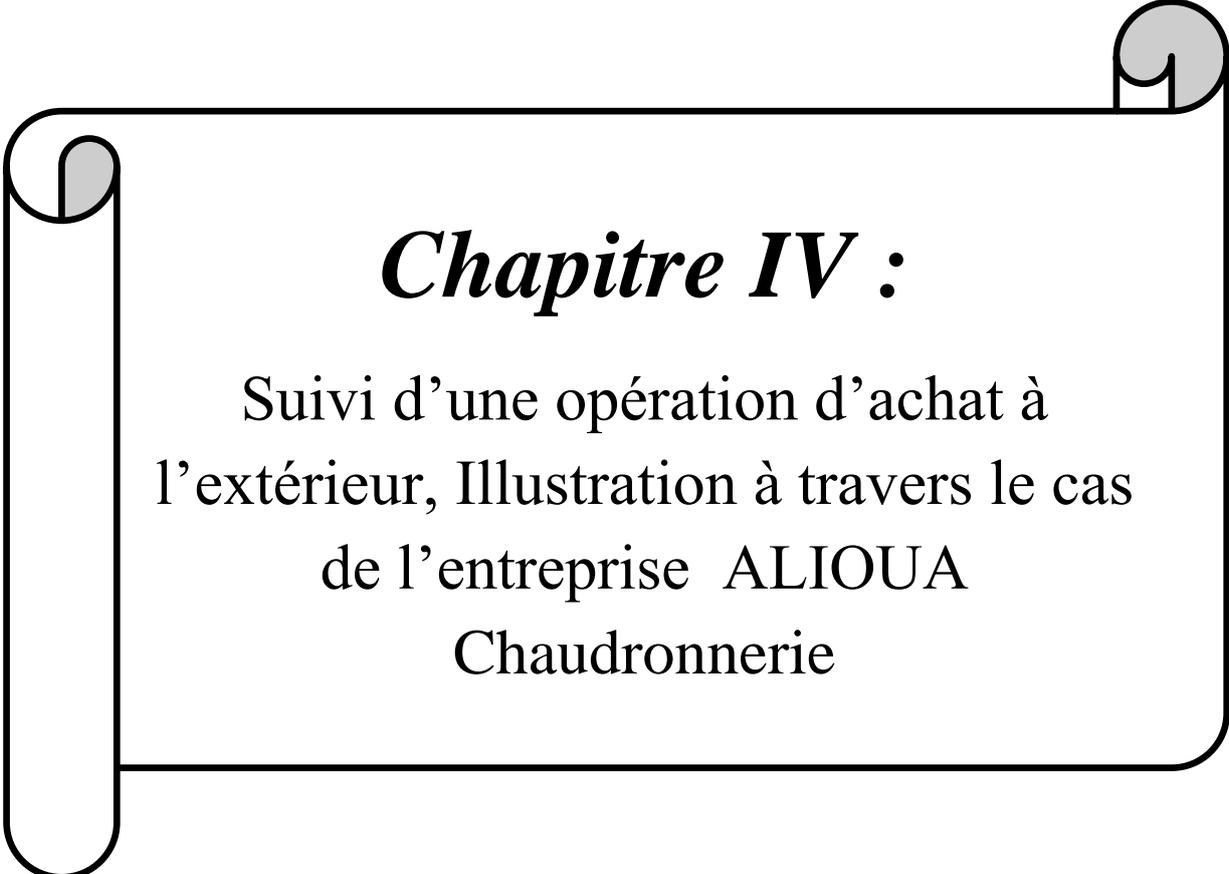
⁹⁵ DESBRIERES P. & POINCELOT E., Op. cit., P. 127.

Conclusion

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

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

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



Chapitre IV :

Suivi d'une opération d'achat à
l'extérieur, Illustration à travers le cas
de l'entreprise ALIOUA
Chaudronnerie

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

Introduction

Afin de mettre en pratique l'ensemble des données précédentes et de mieux comprendre les notions théoriques utilisées ci-dessus sur les différents moyens et techniques de paiements et de financement ainsi que les risques auxquels sont confrontés les opérateurs et les garanties internationales. Nous avons effectué un stage pratique au sein de l'entreprise ALIOUA chaudronnerie d'Oued Aissi, Tizi-Ouzou. Le choix de notre stage de fin d'étude au sein de cette entreprise a été encouragé par son statut, son ancienneté et son expérience dans le monde du commerce extérieur.

Ce chapitre est divisé en deux sections : la première est consacrée à la présentation générale de l'entreprise et son organigramme, la seconde partie sur la conduite, étape par étape d'une opération d'importation des tubes sans soudure et caps.

Section 1 : Présentation et organisation de l'entreprise ALIOUA chaudronnerie

Dans cette section, on essaiera de présenter l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie, sa localisation, son évolution, son organigramme ainsi que ses différents services.

1-1 - Situation géographique de l'entreprise ALIOUA chaudronnerie

Elle 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, wilaya de TIZI-OUZOU ; une zone en pleine expansion et desservie par des voies de communications qui lui permettent un accès facile. Avec une usine spacieuse et couverte, qui répond à la demande de la clientèle dans les délais les plus brefs.

1-2- Création et évolution de l'entreprise ALIOUA chaudronnerie

Entreprise familiale activant depuis 1969 dans le domaine du chauffage et plomberie. Son savoir-faire et l'expérience acquise dans le domaine a donné naissance à la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE spécialisée dans la fabrication de tous types de chaudières pour répondre essentiellement à un besoin croissant en matière d'équipement de chauffage central.⁹⁶

L'objectif principal de La SARL ALIOUA Chaudronnerie est la fabrication, installation et la commercialisation de ses produits.

1-3- Présentation succincte de l'entreprise ALIOUA chaudronnerie

-Dénomination de la société : **SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE.**

-Adresse du siège social : **Sikh Oumeddour RN12, Oued Aissi, Tizi Ouzou.**

-Forme juridique de la société : **Privée.**

-Montant du capital social : **20 000 000.00 DA.**

⁹⁶ Documents internes à l'entreprise.

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

-Président directeur général : **Mr ALIOUA Mouloud.**

1-4-La qualité et la gamme de produits de la SARL ALIOUA

LA SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE est un fabricant et concepteur de solutions de chauffage depuis plus de 25 ans, elle est spécialisée dans les produits hautes performances de type chauffage.

Récemment, la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE, pour compléter sa gamme de produits, s'est lancée dans la fabrication de chaudières à vapeur et d'incinérateurs de déchets. Les nouveaux produits proposés ont été l'objet d'une étude rigoureuse à tous les niveaux, avec les nouvelles normes européennes. La gamme des produits de l'entreprise se présente comme suit :⁹⁷

- Chaudière industrielle de production de vapeur (**Nouveau**).
- Incinérateur pour tous types de déchets (**Nouveau**).
- Chaudière en acier toutes puissances pour chauffage.
- Générateur d'eau chaude différente capacité.
- Échangeur de chaleur pour industrie et piscine.
- Ballon pour production d'eau chaude sanitaire.
- Citerne galvanisée pour eau potable.
- Cuve à mazout pour tous types carburant.

1-5-Effectifs et capacité de production

L'entreprise SARL ALIOUA Chaudronnerie est composée d'une équipe de fabrication jeune et dynamique, ayant acquis une grande expérience dans le domaine de fabrication en chaudronnerie. Elle dispose d'un effectif de plus de 70 agents, dont :

01 Gérant

01 Cogérant

⁹⁷ Catalogue de la SARL ALIOUA Chaudronnerie, Document interne à l'entreprise.

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

01 Chef de service finance et comptabilité

01 comptable

01 Ingénieur en génie mécanique au service technico-commercial

01 Ingénieur en génie civile

01 chargé du personnel

Les agents de sécurité, soudeurs, tôliers, tourneurs, peintres, plombiers, chauffagistes, les manœuvres, etc.

Actuellement, les produits fabriqués par la SARL ALIOUA Chaudronnerie sont vendus sur le marché algérien, générant un chiffre d'affaires de 136540258.00 milliards de dinars. Elle est dimensionnée pour une capacité de production annuelle de: 122850036.00 milliards de dinars.

L'usine est moderne, elle est dotée de moyens de production efficaces. Sa maîtrise de tous les matériaux de base, acier, tuyauterie, couverture minérale, peinture, soudure, lui permet de produire des matériels de très haute qualité.

Grâce à la diversité de ses produits La SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE est à même de proposer des ensembles complets pour les installations de chauffage et eau chaude sanitaire. Ses produits, vendus sur tout le territoire national, ont acquis une notoriété auprès de sa clientèle et notamment les connaisseurs en la matière. Cette notoriété est le résultat de la politique dynamique que la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE s'est toujours attachée à mettre en œuvre.

Une place éminente est accordée à la multiplicité et la rigueur des contrôles à tous les stades de la fabrication, ils sont les garants d'une production de qualité qui justifie la prestigieuse image de marque de leurs produits. Leur clientèle a toujours trouvé une oreille attentive à ses remarques quand il s'agit d'améliorer ses produits.

La taille de la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE est d'une dimension internationale, sans pour autant sacrifier sa dimension humaine. Elle a conservé au cours de croissance son précieux caractère familial. Les innovations se succèdent et

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

font date, mais avec un développement qui accorde autant de place aux hommes qu'à la technicité.⁹⁸

1-5- L'organigramme de la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE

L'organigramme de l'entreprise est structuré en deux directions suivant plusieurs services auxquels les tâches sont divisées et hiérarchisées sous les différentes directions.

1.5.1. Le service du personnel

C'est le service attaché à la direction générale, chargé de la gestion des ressources, qui s'occupe des tâches suivantes :

- L'organisation des procédures de recrutement, de la détermination des postes vacants à la réception des CV et des candidats, puis à la décision finale d'embauche.
- Détermination des rémunérations et salaires, ainsi que les congés, absences et maladies, la déclaration des travailleurs à la CNAS.
- Gestions de toutes les questions concernant le personnel de l'entreprise.

1.5.2. Le service Finances et Comptabilité

C'est le service responsable de la comptabilité et les tâches qui en découlent, il a pour principales missions de :

- S'occuper de la comptabilité générale de l'entreprise : le classement des pièces comptables, leurs enregistrements quotidiens, établissements des comptes annuels et suivi des déclarations fiscales (G50) et sociales (Cotisations de sécurité sociales), CACOBAPTH, CASNOS.
- Gérer les articles en inventaires et déterminer les besoins d'approvisionnement, organiser la trésorerie de l'entreprise (dépenses et recettes) et gérer les décisions financières de l'entreprise, ainsi le suivi de ses disponibilités (comptes en banque et caisses), et les créances et dettes.

⁹⁸ Document interne à l'entreprise.

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

–La prise en charge de l'opération du commerce international, et l'élaboration des états de rapprochements bancaires.

1.5.3. Le service commercial

Parmi ses différentes missions, on distingue :

–La réception des clients et la prise des commandes.

–Elaboration des différents devis, factures, et bons.

–Gérer un portefeuille des clients, et prendre en charge les cahiers de charge.

–La consultation des sites, des appels d'offre.

–La participation à des salons, au suivi des collaborateurs chez les clients.

1.5.4. Le service Production

C'est le service responsable du bon fonctionnement et de l'organisation générale des ateliers de fabrication et contrôle.

–Il participe à la formation des opérateurs dans son atelier.

–Il s'assure la disponibilité des outillages et du matériel nécessaires en fabrication.

–Il est responsable du respect des règles de contrôle lors de l'usinage et de la gestion des outils de contrôle lors de leur utilisation.

–Il est responsable de la vente des copeaux et de l'élimination des déchets de fabrication.

–Il veille à la maintenance machine et installation sanitaire/chauffage⁹⁹.

⁹⁹ Document interne à l'entreprise.

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

1.5.5. Le service technique

–C'est le service responsable de diriger et coordonner sur les sites de production les activités techniques de fabrication, d'entretien, de maintenance, de logistique et de gestion de la production en lien avec le directeur ou le responsable de production.

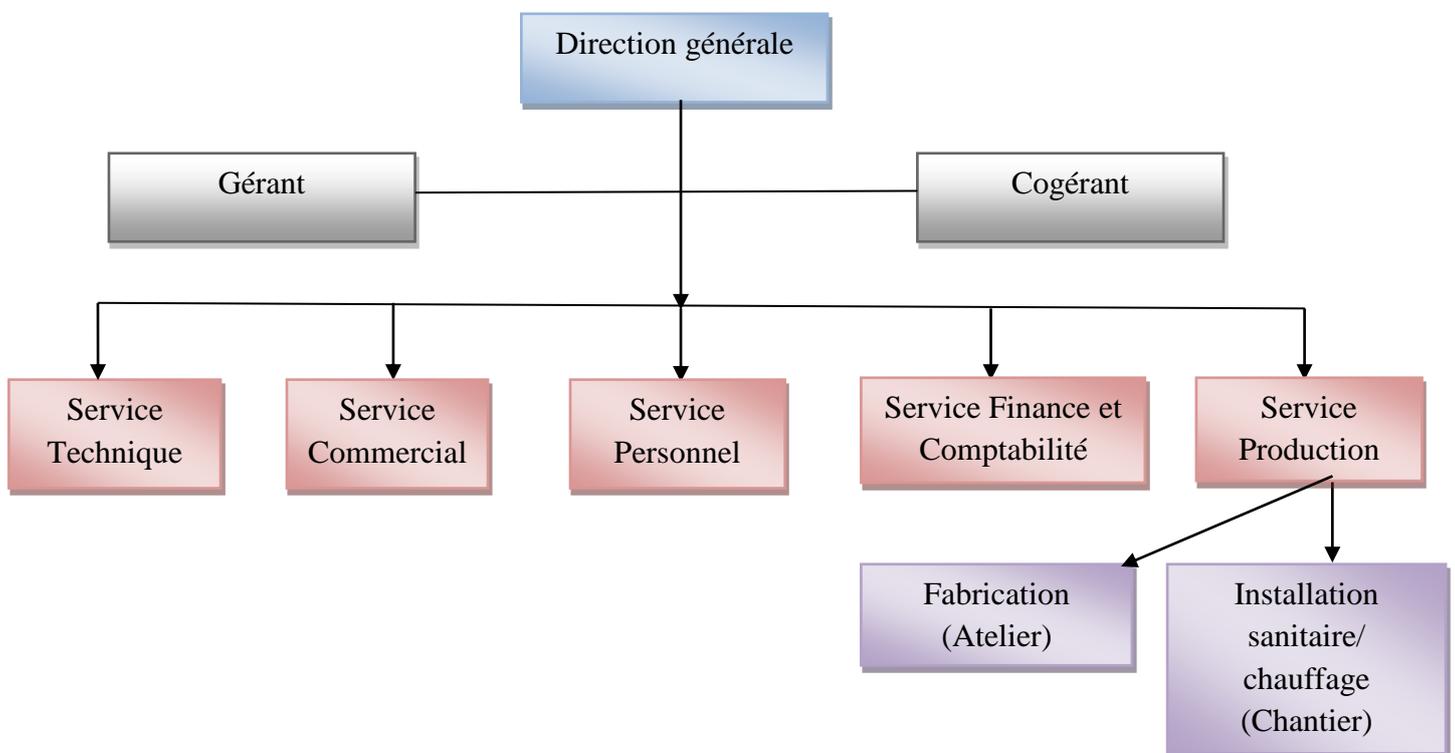
–Optimisation des installations industrielles, amélioration des process, nouvelles lignes de production, recrutements, formation des opérateurs...

–Prendre en charge l'évaluation et la sélection des principaux sous-traitants et prestataires de l'entreprise.

– Encadrement et organisation des équipes de production et des équipes techniques.

–Veiller à la mise en œuvre et à la bonne application des règlements en matière de qualité et de sécurité dans l'entreprise.

Figure n°1 : L'organigramme de l'entreprise ALIOUA chaudronnerie.



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des informations données par l'entreprise.

Section 02 : Etude d'une opération d'importation au sein de l'entreprise SARL ALIOUA Chaudronnerie

Afin de réaliser sa production, La SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE doit importer des tubes sans soudure du marché étranger. La récupération de ses biens passe par plusieurs étapes, qui sont les suivantes : ¹⁰⁰

2.1 Programme général d'approvisionnement (PGA)

La direction générale de SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE, chaque année dans le but de savoir ce qu'il y a dans l'entreprise comme différents produits, elle établit une procédure pour déterminer la quantité de matières premières disponibles en stock et le nombre de produits prêts à la vente, elle détermine également les produits à fabriquer tout au long de l'année.

2.2 La naissance du besoin d'achat

L'expression de besoin est le coup de pouce qui guide l'entreprise à acheter des articles qui manquent pour la production. Dans notre cas, les produits à acheter sont des tubes sans soudure. La quantité de la marchandise qui manque pour produire est appelée besoin net.

Besoin net = Besoin brut - stock disponible

Le stock disponible c'est la quantité des matières premières stockées dans les magasins, matières premières et fournitures en cours de réception.

Le besoin brut est la quantité de matières premières et fournitures nécessaires pour la production de l'entreprise au court de l'année, et aussi pour la réalisation des chantiers dont les contrats sont déjà signés.

2.3 Établissement d'un bon de commande et son envoi au fournisseur

Après avoir déterminé les matières premières et fournitures à importer, l'entreprise établit un bon de commande (annexe n°01) qui contient les quantités et les

¹⁰⁰ Document interne de la Sarl ALIOUA.

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

désignations des tubes sans soudure à importer. Ce bon sera ensuite envoyé au fournisseur habituel de l'entreprise qui est BOUHILMANN. (L'entreprise ignore la phase de recherche de bon fournisseur où elle s'engage directement à acheter chez son fournisseur usuel).

2.4 Signature du contrat

Une fois que le fournisseur accepte de vendre la marchandise dans les conditions exigées par l'entreprise, un contrat sera signé. Ce dernier détermine les obligations des deux parties de la transaction.

2.5 Renouvellement du crédit d'exploitation

Chaque entreprise qui effectue des achats et des ventes en dehors du territoire national, dispose d'une ligne crédit dans sa banque, et c'est le cas d'ALIOUA CHAUDRONNERIE. Cette ligne est renouvelée chaque année, et pour effectuer ce renouvellement une demande sera envoyée à la banque(BNA). Cette dernière sera accompagnée des documents suivants :

- Les États financiers des exercices comptables des trois dernières années.
- Le rapport de certification des comptes de l'exercice clos à la dernière année.
- Attestations des mises à jour (CNAS-CASNOS-CACOBATPH).
- Copie du registre de commerce et statuts modificatifs.
- Attestation de dépôt des comptes sociaux.
- Copie de la carte fiscale et un extrait de rôle apuré.
- Plan de trésorerie-État des importations.
- Situation comptable arrêtée de l'année en cours.

Cette étape de renouvellement peut être faite avant même l'établissement de PGA.

2.6 Domiciliation bancaire

Dans cette étape, l'entreprise ouvre un dossier au niveau de sa banque (BNA) à la base d'une facture pro-forma (annexe n°02) et d'un engagement . Dès que la banque reçoit la demande, elle vérifie si celle-ci remplit les conditions nécessaires pour être

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

acceptée, et si c'est le cas, elle envoie un avis d'acceptation à l'acheteur pour l'informer que sa demande a été acceptée.

2.7 Demande d'ouverture d'un crédit documentaire

L'entreprise lance une demande d'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette demande est jointe aux documents suivants :¹⁰¹

-2/3 Connaissances maritimes (annexe n°03) originaux stipulant fret "prepaid" +2 copies.

-5 factures commerciales originales.

-1 original de certificat de conformité (annexe n°04).

-1 original de certificat d'origine (annexe n°05).

-2 originaux de liste de colisage plus 2 copies (annexe n°06).

-1 EUR1 (annexe n°07).

-1 copie EX1 (annexe n°08).

2.8 Expédition et assurance de la marchandise

Expédition : Le mode de transport utilisé pour expédier la marchandise est le transport maritime, où la marchandise se transporte du port d'embarquement EUROPEEN jusqu'au port de débarquement à Bejaia sur des navires. Les frais de transport sont à la charge de l'acheteur qui accorde la mission d'acheminement des matières premières et fournitures à une compagnie de transport appelée CMA-CGM, qui informera l'entreprise après chaque fin de tâche, que sa marchandise est prête à être récupérée. Pour récupérer ses biens, l'entreprise doit fournir les documents suivants :

-Deux chèques à l'ordre de la compagnie de transport.

-Un chèque vierge signé et barré à l'ordre de la compagnie de transport.

-Franchise des droits de douane.

-02 Copies du registre de commerce.

¹⁰¹ Document interne de la Sarl ALIOUA.

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

- 02 Copies de la carte magnétique en recto-verso.
- Facture originale domiciliée +03 copies.
- EUR 1 (annexe n° 07) + 01 copie.
- EX 1 (annexe n° 08) + 01 copie.
- Certificat d'origine (annexe n° 05) +02 copies.
- Certificat de conformité (annexe n°04) + 01 copie.
- Certificat de contrôle qualité + 01 copie.
- Liste de colisage (annexe n°06) + 02 copies.
- Connaissance original (annexe n° 03) + 05 copies.
- Un mandat signé par le gérant, cacheté par l'entreprise et légalisé au niveau de l'APC.

Assurance : Vu que l'incoterm utilisé lors des opérations effectuées par la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE est le CFR, l'entreprise a la responsabilité d'assurer sa marchandise contre tous les risques possibles.

2.09 Paiement de la marchandise

Des que la marchandise arrive sur le territoire national, SARL ALIOUA paye sa banque en cote partie des documents qui lui permettre de récupérer ses achats.

2.10 Dédouanement de la marchandise

Une fois que la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE récupère les documents de la marchandise, elle a le droit de la récupérer sans payer quelques frais douaniers grâce à la demande de franchise de douane (annexe n°09) dont elle possède. Mais l'entreprise doit également payer d'autres frais, tels que la taxe sur la valeur ajoutée, les frais de surestaries en cas de dépassement de la période de récupération des matières premières, et les frais de dépôt, etc.¹⁰²

2.11 Réception et stockage de la marchandise

Après la réception de la marchandise, elle sera contrôlée et vérifiée, et si elle est dans les conditions et l'état souhaité, elle sera envoyée pour le stockage.

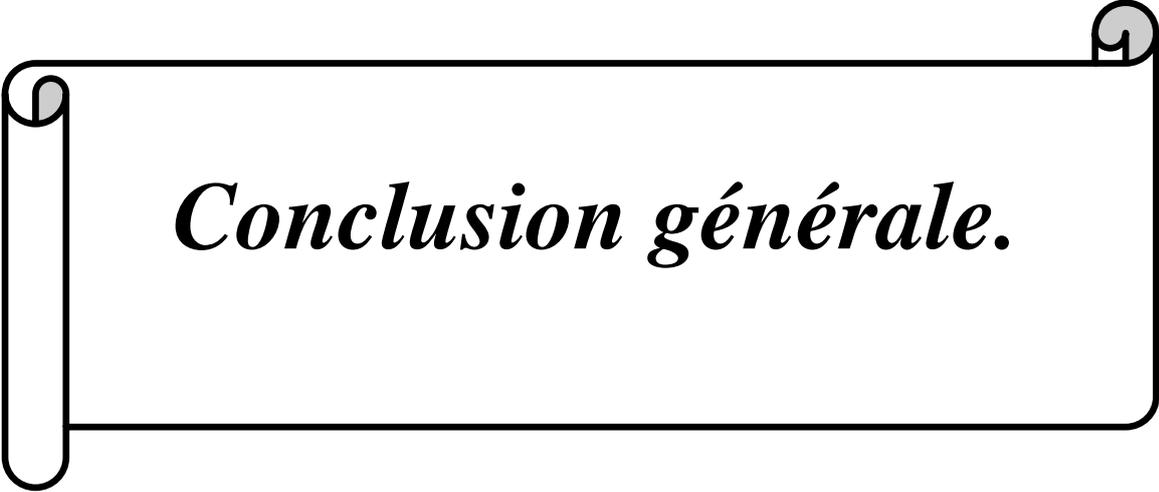
¹⁰² Document interne de la Sarl ALIOUA.

Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration à travers le cas de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie

Conclusion

L'opération d'importation nécessite une parfaite connaissance des enjeux des transactions à l'international.

La SARL ALIOUA est une entreprise qui maîtrise parfaitement son travail, on peut voir ça dans la qualité de ses produits qui ne cesse de s'améliorer. Elle possède un personnel compétent, qui veille sur le bon déroulement de l'opération d'importation des tubes sans soudure, chaque salarié dans l'entreprise a sa mission à faire, dès l'apparition du besoin d'achat, jusqu'à la réception de la marchandise, passant par les différentes transactions qui sont effectuées avec la banque lors de l'ouverture de dossier de domiciliation et l'ouverture du crédit documentaire, et aussi le renouvellement du dossier ligne crédit. La SARL ALIOUA maîtrise aussi la logistique internationale qui lui garantit de réceptionner sa marchandise dans les meilleurs conditions à chaque fois qu'elle importe.



Conclusion générale.

Conclusion générale

Conclusion.

Le commerce extérieur est devenu un facteur indispensable en raison des avantages et bénéfiques qu'il confère soit pour le pays importateur, soit pour celui qui exporte. Le recours à l'achat des biens et services à l'étranger est souvent dû à leur indisponibilité sur le marché local, ou à leur disponibilité, mais pas avec les composants souhaités. De nombreux acteurs veillent à compléter ses transactions qui s'effectuent en dehors du territoire national avec un maximum de bénéfice, toute en évitant tout ce qui entrave le bon déroulement de ces opérations.

Le commerce extérieur que nous voyons aujourd'hui est très éloigné de celui qui existe depuis longtemps. De nombreux facteurs économiques et politiques l'ont empêché de rester dans sa forme originale, ce qui a conduit à son évolution au fil du temps. Comme le développement du commerce peut également être attribué à diverses recherches menées par plusieurs économistes tels qu'Adam Smith.

Aucun pays ne peut fournir à ses habitants tous leur besoins, ce qui le pousse à importer les produits qui manquent pour les satisfaire. L'importation nécessite une bonne maîtrise de la logistique internationale, le choix du type et de mode de transport qui est un élément très important dans le succès de cette opération d'achat à l'étranger. La marchandise à acheter doit être assurée contre tous les risques possibles, comme ça la firme évite des pertes importantes si quelque chose gêne l'arrivée de ces marchandises en bon état. Une autre étape dans le processus d'importation qui n'est pas moins importante que les précédentes, c'est le choix de l'instrument et la technique de réglementation de ses transactions, l'acheteur et le fournisseur sont devant des choix variés et pour sélectionner un d'eux, plusieurs facteurs interviennent, tels que : le degré de connaissance entre ces deux parties de l'opération, les risques possibles pour chaque instruments ou techniques, etc. Tout mauvais choix du mode ou type de transport, technique ou instrument de paiement, ainsi que l'importation de biens non assurés peuvent nuire à la compétitivité de l'entreprise.

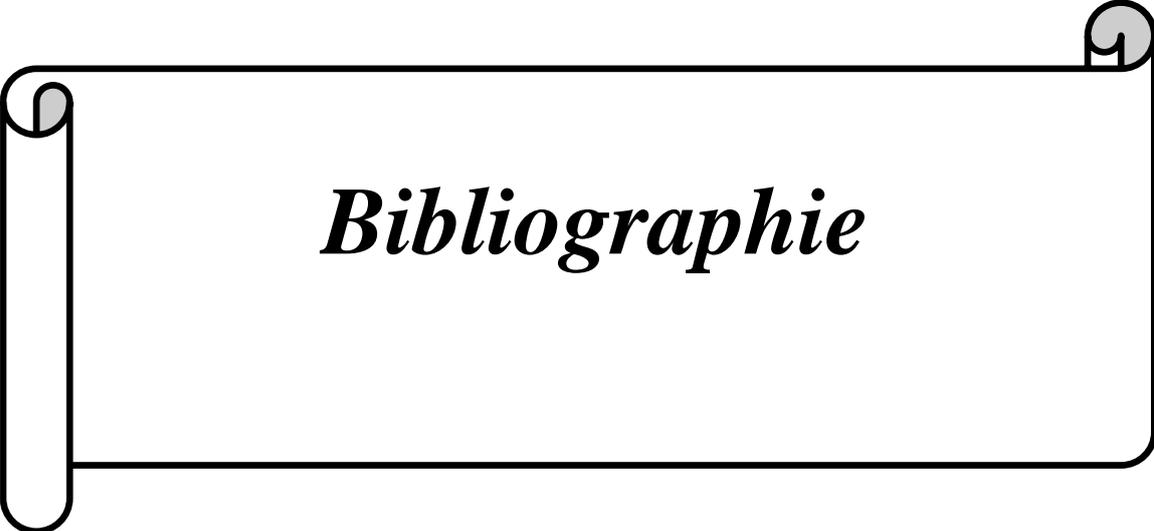
La SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE comme toutes les entreprises algériennes, pour avoir sa marchandise achetée de l'étranger, qui est les tubes sans

Conclusion générale

soudure, doit respecter les règles, les normes et les techniques du commerce international, est c'est ce que son personnel veille à réaliser.

Elle utilise la voie maritime pour acheminer sa marchandise, qu'elle achète généralement chez un seul fournisseur, pour payer ces biens, la technique de paiement utilisée est le crédit documentaire. Elle prend en charge l'assurance de sa marchandise pour garantir sa sécurité, et pour assurer son arrivage dans les meilleures conditions.

Notre stage au sein de La SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE nous a permis de connaître de près le processus d'importation, cela nous a donné l'occasion d'apprendre les différentes étapes d'achat à l'extérieur, en dépit des difficultés relatives à la crise sanitaire qui ont réduit le nombre de jours de stage en entreprise.



Bibliographie

Bibliographie

❖ Les ouvrages

1. ACHARYA et KELLER, « Transfert de technologie à travers les importations », édition Vuibert, Paris, 2009.
2. AUBIN C. et NOREL P., « Economie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, Paris, 2000.
3. BELOTTI J., « Le transport international de marchandises », 1^e éd. Edition Vuibert, Paris, 1992.
4. BELOTTI J., « Transport international de marchandise », 3^e éd., édition Vuibert, Paris, 2015.
5. BELOTTI, Jean « Transport international de marchandise » 2^e éd. Edition Vuibert, Paris, 2002.
6. BERR J.C., TREMEAU H., « Le droit douanier », 6^e édition, Edition Economica, Paris, 2016.
7. BOURI C., « La logistique du commerce extérieur en Algérie », édition EDIK, Algérie, 2000.
8. CHEVALIER D., DUPHILI F., « Transport à l'international », 4^e édition, édition FOUCHER, France, 2009.
9. DESBRIERES P. & POINCELOT E., « Gestion de trésorerie », 2^e édition, 2015.
10. EISEMANN F. et DERAIS Y., « La pratique des Incoterms, Usages de la vente internationale », ICC Publishing SA, Paris, 1988.
11. JAMMAL N., « Commerce international », édition du renouveau pédagogique INC, 2^e édition, Canada, 2009.
12. KSOURI I., « Le contrôle du commerce extérieur et des changes », éditions Grands-Alger-Livres (GAL), 2^e édition, Alger, 2008.
13. LAGRAND G., MARTINI H., « Le management des opérations du commerce international », 1^e édition, Ed Dunod, Belgique, 2003.
14. LAGRAND G., MARTINI H., « Le management des opérations du commerce international », 8^e édition, Ed Dunod, Belgique, 2011.
15. LAHLOU M. : « Le crédit documentaire : un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce ». Edition : ENAG. Algérie, 1999.
16. LAZARY, « Les relations économiques internationales », les mémos, Paris, 2007.
17. LIMOGE I. et MIVILLE-DE-CHENE K., « Le commerce international », 3^e édition, Eyrolles, Paris, 2009.
18. LONGATTE J., VANHOVE P., « Economie générale », Edition DUNOD, Paris, s.a.
19. MAINI. P, VENTURELLI. N, « Transport Logistique », édition Génie des Glaciers, 8^e édition, Paris, 2005.
20. MUCCHIELLI J.L., « Relations économiques internationales », Edition Dunod, Paris, 2010,

Bibliographie

21. NGUYEN-THE M., « Importer », édition d'organisation, 2ème édition, paris, 2005.
22. PASCO C., « Commerce international », DUNOD, 4ème, Paris, 2006
23. PASCO C., « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006
24. PEYRARD G., « Droit de commerce international », 3^e édition, Dunod, Paris, 2001.
25. RAINELLI M., « Le commerce international », collection repères, édition la découverte, 2003.
26. Ralph Lehmann. Christian Hauser. Rico Baldegger. « Maîtrise des risques à l'exportation », édition postfinancesa, Paris, 2013.
27. SAVY M., « Le transport de marchandises » Editions EYROLLES, Paris, 2006.
28. SIMON Y. et LAUTIER D., « Finance Internationale », 9e édition, Economica, Paris, 2003.

❖ Thèses et mémoires :

1. [BENAMAR Sofiane, Commerce extérieur et revenu en Algérie, université d'Oran 2011.](#)
2. ABBAS Salim et AIFA Samia, [La logistique internationale, transport et douane](#) Cas : EPB. UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.2014-2015
3. MOULAI HACENE Abderrahim et LAHBIB Abdelouhab, [La procédure d'achat et d'importation de marchandises.](#) Cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC. [UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA](#) 2012-2013
4. HASSANI Tassadit, [Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur.](#) Cas de la Société Générale de Tizi-Ouzou. [UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU.](#)2016-2017.

❖ Autres Documents

1. Document interne la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE de Tizi-Ouzou.
2. Code des douanes algérien.
3. Brochure de la SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE de Tizi-Ouzou
4. Rapport annuel et statistique, 2017.

❖ Sites internet

1. <http://www.credit-documentaire.com/>
2. <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international>
3. <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Documents-transports.htm>

Bibliographie

4. <http://www.trader-finance.fr/>
5. <http://www.douane.gov.dz/>
6. <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr>
7. <http://www.eurexport.com/francais/apptheo/finance/rischange/positionchange>
8. www.wto.org
9. www.worldbank.org

Liste des annexes

Annexe N°01: Le bon de commande.

Annexe N°02: Facture pro-forma.

Annexe N°03: Connaissance maritimes.

Annexe N°04: Certificat de conformité.

Annexe N°06: Certificat d'origine.

Annexe N°06: Liste de colisage.

Annexe N°07: EUR1.

Annexe N°08: EX1.

Annexe N°09: Franchise des droits de douane.

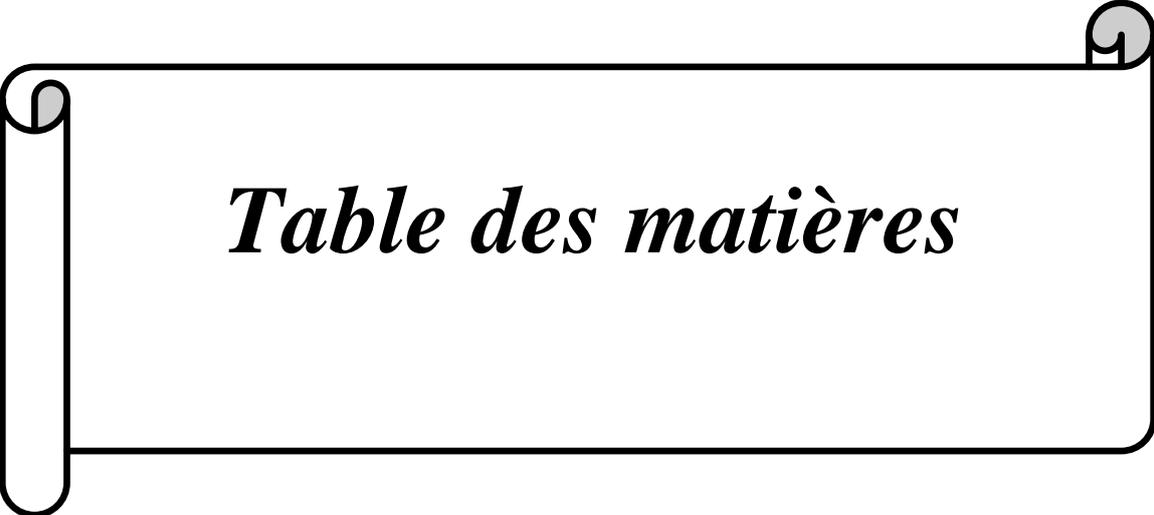


Table des matières

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Dédicace

Sommaire

Liste de tableaux

Liste des abréviations

Liste des graphes

Liste des figures et schémas

Introduction générale.....	01
Chapitre I:Aperçu général sur le commerce extérieur.....	04
Introduction.....	05
Section01: Généralités sur le commerce extérieur.....	06
1.1. Définition du commerce extérieur	06
1.2. Évolution du commerce extérieur	07
1.3. Le commerce international et la pandémie de covid-19.....	10
Section 02 : Les acteurs du commerce extérieur.....	13
2.1. FIATA " Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés"	13
2.2. La banque mondiale.....	13
2.3. La chambre de commerce international.....	14
2.4. Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.....	14
2.5. Le fonds monétaire international.....	15
2.6. L'Organisation Mondiale des Douanes.....	15
2.7. L'Organisation de Coopération et de Développement Économique.....	15
2.8. L'Organisation mondiale du commerce.....	16

Table des matières

Section 03 : Les théories du commerce international.....	17
3.1. Les théories traditionnelles du commerce international.....	17
3.1.1. La théorie de l'avantage absolu d'ADAM SMITH	17
3.1.2. La théorie de l'avantage comparatif de RICARDO.....	17
3.1.3. La théorie HOS.....	18
3.2. Les nouvelles théories du commerce international.....	18
3.2.1. L'approche néo-technologique.....	18
3.2.2. L'approche néo factorielle.....	19
3.2.3. L'approche par les économies d'échelles.....	19
3.2.4. La théorie de la demande.....	19
3.2.5. La théorie de la nouvelle économie internationale.....	19
3.2.6. La différenciation des produits.....	20
3.2.7. La théorie de cycle de vie.....	20
Section 04 : Les risques et garanties du commerce international.....	21
4.1. Les risques du commerce extérieur.....	21
4.1.1. Les risques politiques.....	21
4.1.2. Les risques commerciaux.....	21
4.1.3. Les risques économiques.....	21
4.1.4. Les risques juridiques.....	22
4.1.5. Risque de change.....	22
4.1.6. Les risques de fabrication.....	22
4.1.7. Les risques liés à la distribution.....	23
4.1.8. Les risques liés au produit.....	23
4.1.9. Les risques naturels.....	23
4.2. Les garanties du commerce extérieur.....	24

Table des matières

4.2.1. Les avantages du commerce international pour l'entreprise importatrice.....	24
4.2.2. Les avantages du commerce international pour l'entreprise exportatrice.....	25
Conclusion.....	26
Chapitre II: Analyse d'une opération d'importation (La logistique dans le commerce extérieur).....	27
Introduction.....	28
Section01: Définition d'une opération d'importation.....	29
Section02: Le transport de la marchandise et son assurance.....	31
2.1. Le transport de la marchandise.....	31
2.1.1. Définition du transport international.....	31
2.1.2. Définition du contrat de transport.....	32
2.1.3. Les types de transport international.....	32
2.1.3.1 Transport homogène.....	32
2.1.3.2 Transport combiné.....	32
2.1.3.3 Transport mix.....	33
2.1.3.4 Transport mix superposè.....	33
2.1.3.5 Transport intermodale ou multimodale.....	33
2.1.4. Le choix du mode de transport.....	33
2.1.5- Les modes de transport internationaux.....	35
2.1.5.1 Le transport maritime.....	35
2.1.5.1.1. Définition.....	35
2.1.5.1.2. Le cadre juridique du transport maritime.....	35
2.1.5.1.3. Le contrat de transport maritime.....	35
2.1.5.1.4. Les documents du transport maritime.....	36
2.1.5.1.6 Les avantages et inconvénients du transport maritime.....	36
2.1.5.2 Le transport routier.....	37
2.1.5.2.1 Définition.....	37

Table des matières

2.1.5.2.2 Le cadre juridique du transport routier.....	37
2.1.5.2.3 Les documents de transport routier.....	38
2.1.5.2.4 Les avantages et inconvénients du transport routier.....	38
2.1.5.3 Le transport fluvial.....	39
2.1.5.3.1 Définition.....	39
2.1.5.3.2 Le cadre juridique du transport fluvial.....	39
2.1.5.3.3 Les documents de transport fluvial.....	39
2.1.5.3.4 Le contrat du transport fluvial.....	40
2.1.5.3.5 Les avantages et les inconvénients du transport fluvial.....	40
2.1.5.4 Le transport aérien.....	41
2.1.5.4.1 Définition.....	41
2.1.5.4.2 Le cadre juridique du transport aérien.....	42
2.1.5.4.3 Contrat du transport aérien.....	42
2.1.5.4.4 Les documents du transport aérien.....	43
5.4.6 Les avantages et les inconvénients du transport aérien.....	43
2.1.5.5 Le transport ferroviaire.....	44
2.1.5.5.1 Définition.....	44
2.1.5.5.2 Le cadre juridique de transport ferroviaire.....	44
2.1.5.5.3 Le contrat du transport ferroviaire.....	44
2.1.5.5.4 Les documents du transport ferroviaire.....	45
2.1.5.5.5 Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire.....	45
2.2. L'assurance de transport de marchandises.....	46
2.2.1. Définition de l'assurance transport.....	46
2.2.2. Les notions de base de l'assurance transport.....	47
2.2.2.1. L'assuré.....	47
2.2.2.2. L'assureur.....	47

Table des matières

2.3.2.3. Le sinistre.....	47
2.2.2.4. La prime d'assurance (ou cotisation).....	47
2.2.3. Les différents types de police d'assurance.....	47
2.2.3.1. La police au voyage.....	47
2.2.3.2. La police d'abonnement.....	47
2.2.3.3. La police tiers-chargeur.....	48
2.2.3.4. La police à aliment.....	48
2.2.4. Les risques assurables.....	48
2.2.4.1. Les avaries particulières.....	48
2.2.4.2. Les avaries communes.....	48
2.2.5. Les différents types de garanties.....	49
2.2.5.1. La garantie FAP (franc d'avaries particulières).....	49
2.2.5.2. La garantie FAP sauf (franc d'avaries particulières sauf)	49
2.2.5.3. La garantie tous risques.....	49
2.2.5.4. La garantie du risque de guerre et de mines.....	49
Section03: Les incoterms.....	50
3.1. Définition des incoterms.....	50
3.2. Les quatre familles des Incoterms.....	50
Section 04 : Dédouanement de marchandise.....	54
4.1. Etablissement de la déclaration en détail.....	54
4.2. La recevabilité du dossier au bureau de douane et son enregistrement.....	55
4.3. Dépôt de la déclaration en détail.....	57
4.3.1 Délai de dépôt.....	57
4.3.1.1. Dépôt anticipé (la déclaration anticipée).....	57
3.4..1.2. Dépôt de déclaration incomplète.....	57
4.3.2. Lieu de dépôt.....	58

Table des matières

4.4. Recevabilité de la déclaration en détail	58
4.5. Enregistrement de la déclaration.....	59
4.6. La vérification de la déclaration.....	59
4.6.1 La déclaration orientée vers le circuit vert.....	60
4.6.2 Déclaration orientée vers le circuit orange.....	60
4.6.3 Déclaration orientées vers le circuit rouge.....	60
4.7. La réception de la marchandise.....	61
4.8. Le stockage de marchandise.....	62
Conclusion.....	63
Chapitre III: le financement d'une opération d'importation.....	64
Introduction.....	65
Section01: Les instruments de paiement à l'international.....	66
1.1. Le chèque.....	66
1.1.1. Définition.....	66
1.1.2. Avantages et inconvénients du chèque.....	66
1.2. Les virements.....	67
1.2.1. Définition.....	67
1.2.2. Avantages et inconvénients du virement.....	67
1.3. Billet a ordre.....	68
3.1. Définition.....	68
1.3.2. Avantages et inconvénients du billet à ordre.....	68
1.4. La lettre de change.....	68
1.4.1. Définition.....	68
1.4.2. Avantages et inconvénients de la lettre de change.....	69
Section2: Les techniques de paiement à l'international.....	70
2.1. Les techniques de paiement non documentaires.....	70

Table des matières

2.1.1. L'encaissement direct.....	70
2.1.2. Le contre remboursement (COD).....	70
2.1.3. Le compte à l'étranger.....	70
2.2. Les techniques de paiement documentaires.....	71
2.2.1. La remise documentaire.....	71
2.2.1.1. Typologie de la remise documentaire.....	71
2.2.1.2. Les étapes de la remise documentaire.....	72
2.2.1.3. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	73
2.2.2. Le crédit documentaire.....	73
2.2.2.1. Typologie de crédit documentaire.....	74
2.2.2.2. Les étapes du crédit documentaire.....	74
2.2.2.3. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	75
Section 03 : La domiciliation bancaire.....	76
3.1. La définition de la domiciliation bancaire.....	76
3.2. Les étapes de la domiciliation bancaire.....	76
3.2.1. La phase d'ouverture.....	76
3.2.2. La phase de gestion et suivi de dossier.....	77
3.2.3. La phase d'apurement.....	77
3.3. Les conditions préalables à la domiciliation.....	77
Section 4 : La gestion du risque de change.....	78
4.1. La définition du risque de change.....	78
4.2. La mesure du risque de change.....	78
4.3. La gestion du risque de change.....	79
4.3.1. Les techniques internes à l'entreprise.....	79
4.3.1.1. La compensation.....	79
4.3.1.2. Le termaillage.....	80

Table des matières

4.3.1.3. Les clauses de change contractuelles.....	80
4.3.2. Les techniques externes de couverture.....	80
4.3.2.1. La couverture à terme.....	80
4.3.2.2. Les prêts en devise.....	81
4.3.2.3. Les options de change.....	81
Conclusion.....	82
Chapitre IV: Suivi d'une opération d'achat à l'extérieur, Illustration de l'entreprise SARL ALIOUA.....	83
Introduction.....	84
Section 01: Présentation et organisation de l'entreprise ALIOUA Chaudronnerie.....	85
1.1. Situation géographique de l'entreprise ALIOUA chaudronnerie.....	85
1.2. Création et évolution de l'entreprise ALIOUA chaudronnerie.....	85
1.3. Présentation succincte de l'entreprise ALIOUA chaudronnerie.....	85
1.4. La qualité et la gamme de produits de la SARL ALIOUA.....	86
1.5. Effectifs et capacité de production.....	86
1.5. L'organigramme de la SARL ALIOUACHAUDRONNERIE.....	88
1.5.1. Le service du personnel.....	88
1.5.2. Le service Finance et Comptabilité.....	88
1.5.3. Le service commercial.....	89
1.5.4. Le service Production.....	89
1.5.5. Le service technique.....	90
Section 02 : Illustration d'une opération d'importation au sein de l'entreprise SARL ALIOUA CHAUDRONNERIE.....	91
2.1. Programme général d'approvisionnement (PGA).....	91
2.2. La naissance du besoin d'achat.....	91
2.3. Établissement d'un bon de commande et l'envoyer au fournisseur.....	91
2.4. Signature du contrat.....	92

Table des matières

2.5. Renouvellement du crédit d'exploitation.....	92
2.6. Domiciliation bancaire.....	92
2.7. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire.....	93
2.8. Expédition et assurance de la marchandise.....	93
2.9. Paiement de la marchandise.....	94
2.10. Dédouanement de la marchandise:.....	94
2.11. Réception et stockage de la marchandise.....	94
Conclusion	95
Conclusion générale.....	96
Bibliographie	
Annexes	
Table de matières	
Résumé	

Résumé

Le commerce extérieur est l'ensemble des échanges des biens, services, capitaux et des informations entre agents résidents sur des territoires économiques différents. Toutes les entreprises cherchent une croissance rapide du potentiel économique et industriel de leur pays, mais la non disponibilité de toutes les matières nécessaires pour produire, est un obstacle qui empêche ces firmes d'accomplir leur mission. Donc ces entreprises se trouvent obligées de se recourir aux marchés étrangers, pour acheter des matières premières ou des produits semi-finis, qui manquent pour réaliser la production. Comme ces biens importés peuvent être des produits finis, dans le cas où le pays ne dispose pas des conditions qui servent à les produire.

Notre étude porte initialement sur le processus d'achat des matières premières et fournitures à l'étranger. Cette opération d'achat commence par une expression de besoin au paiement de la marchandise achetée, passant par l'acheminement, le dédouanement, et l'assurance de ces biens. L'entreprise pour transporter ses achats, doit choisir le type et mode de transport qui convient le plus à la marchandise acheminée, cette dernière doit toujours être assurée contre tous les risques qui peuvent gêner son arrivée en bon état. Pour régler ces achats des multiples instruments et techniques de paiement sont à la disposition de l'entreprise qui choisira celui qui l'arrange le plus.

Mots clés : commerce extérieur, dédouanement, marchés étrangers, assurance, acheminement, processus d'achat.