

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOU D MAMMERIE DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION



Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en science commerciales
Option : Finance et commerce international

Thème

Les procédures d'importation à l'international

Cas de l'entreprise ENIEM

Réalisé par :

MENANA Nouara

MESLI Yousra

Sous la direction de :

Mr ACHIR Mohamed

Membre de jury :

Président: Mr ABIDI Mohammed, MCB UMMTO ;

Examinatrice: GHEDDACHE Lyes , MCA, UMMTO ;

Rapporteur:, Mr ACHIR Mohamed MCB, UMMTO ;

Promotion 2021-2022

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, nous remercions Allah, de nous avoir donné de courage, patience et volonté afin de réaliser ce travail, nous vous prions de nous guider sur le droit chemin qui est le vôtre et qui nous mène à votre paradis amen.

Nous tenons à adresse toute notre gratitude et nos sincères remerciements à notre promoteur Monsieur ACHIR Mohammed pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.

Aussi, nos remerciements vont aux membres du jury pour avoir accepté d'évaluer ce travail.

On désire aussi remercier le personnel de l'ENIEM, surtout notre encadreur Monsieur FERENANE Karim qui nous a fourni les informations nécessaires à la réalisation de ce mémoire.

Nos remerciements vont aussi à nos parents, nos familles pour leur affection et leur soutien continu, et à tous ceux qu'ont contribué de près ou de loin pour la réalisation de notre travail.

Dédicace

J'ai l'honneur de dédier ce travail à mes cher parents pour leur patience et leur amour, leur soutien et encouragement que dieux les protèges, je leur souhaite une longue vie ;

Mon cher frère Zizou à mon oncle Tarik ;

Mes grands-parents auxquels je souhaite une longue vie ;

Mon cher fiancée Makhlouf qui ma encourager est donner de la force durant mon parcours universitaire sont oublier ma belle-famille ;

A mes tante kahina Nassima et leur enfants ;

A ma chère binôm,e youssra avec qui j'ai passer des bons moment ;

Mes chères copine paloma, bily son fils Amir ;

Son oublier karima Messad qui m'a beaucoup aider dans la réalisation de mon travail ;

A mon cousin et camarade notre cher regret Menana Amazigh que son âme repose en paix.

A tous mes professeurs qui mont enseigner depuis ma première année jusqu'à ma dernière années de master.

Nouara

Dédicace

Je dédie ce modeste travail :

A mon très cher père « que dieu aie son âme » j'aurais souhaité ta présence en ce moment pour partager ma joie, tu es toujours présent dans mon esprit et dans mon cœur.

Au soleil de ma vie, ma chers maman qui a été toujours à mes cotés dans les bons et mauvais moments, un énorme merci a elle pour son amour, son soutien, et surtout ses sacrifice.

A mes chères frères et sœurs, surtout ma sœur souad pour son soutien moral.

A mes grands-parents, mes oncles et mes tantes. que dieu leur donne une longue et joyeuse vie.

A mes amis, à ma chère binôme nouara avec qui j'ai partagé des bons moments durent ce travail.

Enfin je le dédie à ceux que j'aime et à ceux qui me donnent de l'amour, le courage et la volonté et qui ont partagé avec moi les moments d'émotion lors de la réalisation de ce travail et qui m'ont chaleureusement supporté tout au long de mon parcours.

YOUSRA

Listes des tableaux et figures

Listes des tableaux et figures

Liste des figures

| | |
|--|-----------|
| Figure 01 : la chaine de valeur de Michael porter | 13 |
| Figure 02 Organigramme de l'ENIEM : | 83 |
| Figure 03 Organigramme de l'unité froid | 85 |

Liste des tableaux

| | |
|--|-----------|
| Tableau N°01 : Avantage et inconvénients de chèque | 30 |
| Tableau N°02 : Les intervenants dans les remises documentaires | 37 |
| Tableau 03 : Les garanties du crédit documentaire..... | 42 |
| Tableau N°04 : Les intervenants dans le crédit documentaire | 44 |
| Tableau N°05 : La répartition des frais et des charges selon les incoterms .. | 50 |
| Tableau N°06 : La comparaison entre les modes de transport | 60 |

Listes des tableaux et figures

Liste des abréviations

Liste des abréviations

LISTE DES ABREVIATION

CIN: commerce international

CVM : chaine de valeur mondiale

HOS : Heckscher Ohlin Samuelson

RD : recherche et développement

IDE : investissement directe à l'étranger

FMN: firme multi national

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial télécommunication.

IBAN: international bank account nombre.

BL: Bill of Leading

LCS : La lettre de crédit stand-by.

Incoterms : International Commerce Terms

CIV : Condition internationales de vente.

CCI : chambre de commerce international.

LTA : La lettre de transport aérien

CIM : La lettre de transport ferroviaire

CIV : convention internationale voyageurs.

OMD : l'organisation mondial des douanes

TIF : Transit International par Fer.

TRIE : Le Transit Routier -Inter Etat.

TVA : taxe sur la valeur ajoutée.

PDS : procédure de déclaration simplifiée

DSI : déclaration simplifiée à l'importation

PDD : La procédure de dédouanement à domicile.

PDE : procédure de dédouanement express

Liste des abréviations

EDI : échanges de données informatisées

LAF : Tôles Laminée à Froid

LAC : Tôles Laminées à Chaud

DAI : demande d'achat interne.

TCO : table au comparatif des offres .

COP : La commission d'ouverture des plis.

CEO : commission d'évaluation des offres.

CMU : Commission des Marchés de l'Unité.

PV : procès - verbal

CCM : commission centrale des marchés.

BEA : Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

SAA : Société Algérienne d'Assurance

DSTR : déclaration simplifiée du transit routier

ENIEM : entreprise national des industries et électroménager

Sommaire

Sommaire

| | |
|--|-----------|
| Introduction générale | 2 |
| Chapitre 01 : Le commerce international et l'entreprise | 5 |
| Section 01 : Les éléments sur le commerce international..... | 5 |
| Section 02 :L'entreprise dans la chaine de valeur mondial | 12 |
| Section 03 : Négociation et contrat de vente international..... | 20 |
| Conclusion..... | 27 |
| Chapitre 02 : Le financement et la logistique internationale | |
| Section 01 : Les instruments et les techniques de paiement..... | 29 |
| Section 02 : Les incoterms et le transport international | 48 |
| Section 03 : L'assurance et le dédouanement des marchandises importées | 61 |
| Conclusion..... | 76 |
| Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation des bobine de tôle laf et lac au sein de l'entreprise ENIEM | |
| Introduction | 78 |
| Section 01: Présentation de l'entreprise d'accueil ENIEM..... | 78 |
| Section 02: Présentation de l'unité froid | 84 |
| Section 03: Le suivie d'une opération d'importation des bobine de tôle laf et lac | 86 |
| Section 4 : Le dédouanement et la réception de la tôle laminée à froid | 94 |

Sommaire

Conclusion 96

Conclusion générale 97

Introducción general

Introduction générale

Aujourd'hui, le commerce international a connu une croissance importante notamment dans le cadre de la mondialisation qui permet d'augmenter le volume des transactions commerciales internationales pour répondre à la révolution technologique d'une part et pour satisfaire les besoins économiques des différents pays pour le bien être collectifs d'autre part.

Vue la concurrence due à la mondialisation, l'entreprise est de plus en plus contrainte à élargir son champ d'action à l'international et ce pour répondre à une demande plus en plus exigeante. Actuellement l'internationalisation n'est plus un choix mais une nécessité pour répondre aux conditions du marché.

Par ailleurs, l'entreprise doit dans sa recherche de compétitivité et de rentabilité, avoir une meilleure connaissance de l'environnement économique national et international, pour pouvoir anticiper et saisir les opportunités offertes et se prémunir, de la concurrence et de contexte des risques créés.

La réalisation des opérations d'importations à l'international nécessite un ensemble d'opérations sur le marché mondial qui sont effectuées entre différents pays du monde.

Les entreprises algériennes sont amenées à acheter à l'étranger des biens à moindre coût, pour faciliter le processus de production ou encore pour effectuer une vente en état sans transformation. L'entreprise nationale des industries de l'électroménager « ENIEM » concernée par ces procédures afin de réaliser des achats et pour assurer la cohérence de sa politique d'approvisionnement à l'international.

La réussite de l'opération d'importation nécessite un ensemble d'étapes et de démarches afin de réaliser un meilleur rendement et une efficacité dans le choix de produits, de fournisseur et de la logistique (transport, assurance et dédouanement).

En ce sens, notre préoccupation est de répondre à la problématique suivante :

Quelle sont les démarches à suivre pour le déroulement d'une procédure d'importation au sein de l'entreprise nationale des industries de l'électroménager « ENIEM » ?

Cette question principale, découlent les questions secondaires suivantes

- ✓ Comment gérer correctement l'opération d'importation ?
- ✓ Comment choisir ses moyens de paiement ?
- ✓ Comment choisir et assurer la logistique d'une opération d'importation ?

Introduction générale

Pour répondre à cette problématique, nous avons présenté notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre est consacré en commençant par les notions basiques de commerce international jusqu'à la négociation et contrat de vente à l'international en passant par l'impact de la chaîne de valeur mondiale sur l'entreprise.

Le deuxième chapitre porte sur le financement et la logistique internationale, dans lequel on traitera les instruments et les techniques de paiement, les incoterms et les moyens de transport, ainsi que l'assurance et dédouanement de la marchandise à l'importation.

Enfin, dans le troisième chapitre, nous avons présenté l'organisme d'accueil ENIEM, ainsi l'unité froid, on a aussi étudié un cas pratique d'une opération d'importation de bobine de tôle **LAF** et **LAC** au sein de l'ENIEM.

Chapitre I :
Le commerce international et
l'entreprise

Introduction

Depuis la fin du XVIIIe siècle, la plupart des économistes assurent que le libre-échange est bénéfique pour les nations. Les fondements théoriques de l'échange international tentent d'expliquer la spécialisation du pays dans la production d'une série de biens et de services qui sont vendus sur le marché intérieur et exportés vers le marché étranger en échange d'un autre type de biens et services importés. Quant aux nouvelles théories elles ont fournies des modèles explicatifs pour mieux identifier les facteurs qui mènent les entreprises à se développer à l'international.

A partir des années 1990, le commerce international s'est rapidement développé avec l'expansion des chaînes de valeur mondiales (CVM), grâce aux progrès technologiques, notamment dans les transports, l'information et les communications. La notion de chaîne d'activité décrit la séquence des opérations conduisant à la production d'un bien final. Une chaîne d'activité se mondialise lorsque ces activités sont réparties entre filiales ou sous-traitants établis dans plusieurs pays.

Une opération d'importation ou d'exportation dans le commerce extérieur comporte des formalités différentes de celle relative au commerce local. Il ne s'agit pas d'une simple opération d'achat-vente, mais d'une relation contractuelle entre l'acheteur et le vendeur de nationalités différentes.

Section 01 : Eléments sur le commerce international

1. 1 présentation du commerce international :

1.1.1 Notions générales :

- **Le commerce international (CIN)** : est l'ensemble des activités commerciales requises pour expédier et vendre des biens et services sur scène internationale, il permet d'élargir ses débouchés afin de couler sa production.¹
- **Le commerce extérieur** : est l'ensemble des échanges commerciaux avec l'étranger constitués par les exportations et les importations d'un pays², par opposition au commerce intérieur qui concerne les résidents d'un même pays. Cet échange s'accomplit à travers les opérations d'importations ou d'exportations.
- **L'importation** : c'est l'action d'acheter ou d'introduire dans un pays une marchandise des biens ou services d'un ensemble économique pays ou région.
- **L'exportation** : c'est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou des services d'un ensemble économique pays ou région.

¹ MICHEL RAINELLI « commerce international », 9^{ème} édition, Paris, 2003

² P. BEZBAKH et S. GHERARRDI « dictionnaire de l'économie », édition La. ROUSSE/HER, Espagne, 2000, p. 143

Ces deux opérations sont des notions qui décrivent la même opération, juste différente selon que l'on soit du côté de l'importateur ou du Côté de l'exportateur.

1.1.2 L'importance du commerce international

Les transactions commerciales ont un impact sur le bien être en premier lieu, car l'augmentation de la production permet aux individus de consommer plus et de bénéficier d'un plus large éventail de choix, car la nature de la marchandise nécessite une large de travail accrue.

Sur l'économie d'un pays en obligeons les entreprises à s'adapter et innover pour faire face à la concurrence.

Le commerce international permet d'importer des produits finis et semi finis nécessaire à l'industrie nationale, et il permet d'exporter des produits nationaux à l'extérieur.

Il permet d'augmenter sa productivité et d'élargir le marché comme il permet aussi de créer des mouvements de capitaux

1.2. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international tentent d'expliquer pourquoi les pays échangent entre eux. La première raison soulignée concerne leurs différences, qui s'expriment par les prix relatifs différents des produits. Les théories traditionnelles ont surtout recherché ces différences dans les disparités des économies en termes de coût de fabrication des produits (l'offre), les différences dans la productivité de travail et les différences dans la quantité du facteur disponible sur le territoire national. Ces éléments ont donné lieu à la détermination des avantages que les pays ont à échanger entre eux.

1.2.1. Les théories traditionnelles du commerce international

1.2.1.1. Théorie de l'avantage absolue (Adam Smith 1776)

Pourquoi les pays peuvent-ils avoir intérêt à l'échange international ? La première réponse fut apportée par Adam Smith, pour qui un pays ne pouvait participer à l'échange que s'il produisait au moins un produit moins cher que tous les autres pays : c'est la notion d'avantage absolu qui ainsi est établie.

L'avantage absolu est la possibilité pour un pays de produire un bien avec moins de facteur de production que partout ailleurs dans le reste du monde.

Adam Smith applique alors le principe de la division du travail au contexte international. Si chaque pays, après ouverture à l'échange, se spécialise dans le produit pour lequel il a un avantage absolu, il en résulte un gain mondial.

Supposons que les pays n'avaient pas un avantage absolu n'avaient-ils alors aucune possibilité de participer au commerce international ? La réponse théorique fut apportée par Ricardo, qui développa la théorie de l'avantage comparatif et non plus absolu, ce dernier n'étant plus qu'un cas particulier du premier.³

1.2.1.2 Théories des avantages comparatifs (David Ricardo 1817) :

David Ricardo le fondateur de la théorie des avantages comparatifs, est aller plus avant dans le raisonnement en démontrant que la spécialisation et l'échange international devaient être fondés sur les avantages comparatifs, même si un pays n'a aucun avantage absolu, il peut tout de même commercer avec son partenaire.⁴

Selon Ricardo, il est toujours avantageux pour les deux pays de commercer, à condition qu'ils se spécialisent dans lequel ils ont le plus grand avantage absolu ou le plus petit désavantages absolu.

Chaque pays peut participer à l'échange et se spécialiser dans le bien qu'il sait le mieux faire, c'est-à-dire qu'il fabrique au moindre cout comparer et pour le quelle il a la meilleure productivité du travail .Les prix de marché sont liés au prix de production, eux-mêmes en étroite avec les valeurs travail des marchandises.⁵

1.2.1.3 La théorie HOS (Heckscher _ Ohlin_ Samuelson) :

Dans le model de Ricardo, les différences de savoir-faire, étaient à la base des échanges internationaux ; dans le model HOS se sont les différences de dotations de facteur de production entre les pays, qui vont être déterminantes.

Ces différences de dotations de facteur de production, essentiellement de capital et de travail, vont d'abord caractériser les structures économiques de chaque pays, par l'intermédiaire des

³ Jean-louis Mucchielli, « relation économique internationales », 4^e édition, Paris, 2005, p38et 39.

⁴ Jean-Louis Mucchielli, économie internationale, 2^e édition, Paris, 1997, p5.

⁵ Jean-Louis Mucchielli, relation économiques internationales, 4^e édition, Paris, 2005, p39.

prix relatifs autarciques qui seront différences vont alors être à la source des spécialisations et des échanges⁶.

L'économiste suédois Bertil Ohlin, guidé par certaines intuitions de son professeur Eli Heckscher, a vu dans ces différences fondamentales des proportions entre intrants le principal facteur explicatif des différences de coûts comparatifs et de l'existence d'échanges internationaux. Il est possible de résumer de la façon suivante l'explication d'Heckscher – Ohlin sur la configuration des échanges internationaux : la production de biens différents narcissiste des facteurs en proportion différent, et des pays différents ont des dotations différentes en facteur, les un relativement aux autres. Les différents pays auront donc tendance à bénéficier d'avantage comparative dans la production des biens qui font un appel intensif aux facteurs dont il sont le plus richement dotés. C'est pourquoi chaque pays finira par exporter le bien faisant appel au facteur abondant, en échange des biens importés qui nécessitent un usage plus intensif de ses facteurs rares⁷.

1.2.2. Les nouvelles théories du commerce international

1.2.2.1. La théorie néo-factorielle : qualification du travail et spécialisation

L'approche néo-factorielle reste dans la logique du modèle d'Heckscher-Ohlin, mais elle prend en considération plus de facteurs de production, lié principalement à l'existence de capital humain, et donc de travail qualifié, en quantité différente selon les pays. Ce nouvel aspect de l'analyse permet de considérer que l'éducation est un des facteurs primordiaux dans l'industrialisation des pays et dans l'évolution de leurs avantages comparatifs.

➤ Capital humain et spécialisation :

Une des réponses au paradoxe de Leontief passe par la prise en compte du capital humain. Le capital humain est le résultat de l'investissement en éducation de la main-d'œuvre et il permet d'obtenir du travail qualifié qui augmente la productivité du travail. Dans une première approche, le travail qualifier peut considérer comme le résultat, l'output, de la combinaison de deux facteurs primaires ; le travail et le capital.

R.L.Findlay et H.Kierzkowski ont modélisé cette idée « international Trade and human capital »

⁶ Jean-Louis Mucchielli, économie internationale, 2^e édition, Paris, 1997, p26.

⁷ Charles P.Kindleberger et Peter H.Lindert Economie Internationale ECONOMICA, 75015 Paris.

L'activité d'éducation qui transforme les travailleurs non qualifiés en travailleurs qualifiés(E).après un temps θ .utilise un facteur appelé capital éducatif(K), pouvant être assimilé au capital en général.la production obtenue par ces travailleurs sera une fonction Q telle que ; $Q=f(K, E, \theta)$.

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.

➤ **Qualification du travail et spécialisation**

D.B Keessing 1996 aborde de façon plus directement empirique les liens entre la qualification du travail et les avantages comparatifs. Pour lui le travail n'est pas un seul facteur de production homogène ; il faut le séparer en plusieurs types de qualifications attachées à huit(08) type d'activité :

1. Les scientifiques et les ingénieurs ;
2. les techniciens et les dessinateurs industriels ;
3. les autres cadres ;
4. les dirigeants ;
5. les machinistes, électriciens et mécaniciens ;
6. les autres travailleurs manuels qualifiés ;
7. les employés de bureau ;
8. les travailleurs non qualifiés ou semi qualifiés.

Les travaux de Keessing suggèrent alors que le modèle d'Heckscher-Ohlin peut prédire la nature des changes en fondant sur la dotation factorielle, à condition que le travail soit lui-même décomposé en plusieurs sous-catégories plus homogènes.⁸

1.2.2.2 La théorie néo-technologie : technologie et spécialisation

L'hypothèse traditionnelle du modèle d'Heckscher-Ohlin est que tous les pays peuvent produire les mêmes biens. Ils connaissent toutes les technologies possibles (ensemble de techniques) pour les fabriquer. Pour dépasser les contraintes liées à cette hypothèse de technologies banalisées et diffusées, on peut introduire les évolutions technologiques et

⁸ Jean-Louis Mucchielli, relation économiques internationales, 4e édition, Paris, 200

l'apparition de biens nouveaux dans les déterminations des échanges. Cet élément fut largement développé dans l'approche néo-technologique, qui regroupe plusieurs courants, notamment celui de l'écart technologique et celui de cycle du produit.

a) Ecart technologique et performance à l'exportation de M.Posner (1961)

Une des premières analyses pour expliquer la nature des échanges internationaux en termes d'évolutions technologique est celle de M.Posner « International Trade and technical change » Oxford Economic Paper, october 1961).partant du principe qu'une firme qui introduit un nouveau produit peut profiter d'un monopole à l'exportation jusqu'à ce que des firmes imitatrices arrivent sur le marché en lançant un produit comparable, Posner développa alors la théorie de l'écart technologique. L'avance technologique d'une firme peut en effet conférer un nouvel avantage comparatif au pays d'origine de la firme innovatrice.

Le déterminant du commerce international réside alors dans l'écart technologique entre les pays, tel que les pays en avance exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et les autres, des produits banalisés.

b) Technologie, cycle du produit et commerce international R.Vernon(1966)

L'évolution de la nature du produit, tout au long de son cycle avec les évolutions de son commerce international « international investment and international trade in the product cycle ».le produit peut connaître quatre phases : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. Dans sa première phase, le produit est intensif en technologie ; puis son développement et sa production de masse nécessitent une forte intensité en capital (investissement) ; enfin, les phases de maturité et de déclin correspondent à un produit banalisé, intensif en main-d'œuvre peu qualifiée et devenant peu à peu obsolète.

***cycle du produit :**

Chaque phase de la vie d'un produit est associée à une phase d'échange international

La 1 ère phase du cycle n'engendre pas de commerce international : le produit est fabriqué et consommé dans le pays d'origine de l'innovation.

Lors de la 2ème phase, les exportations du pays innovateur vers ses partenaires développés apparaissent et se multiplient. Le produit se stabilise en termes technologiques; les prix diminuant, le producteur va chercher à étendre son marché. La balance commerciale du pays

innovateur, pour le nouveau produit, devient de plus en plus excédentaire; celle des autres pays est fortement déficitaire.

Lors des 2èmes et 3èmes phases, les flux des échangeant s'inversent. Le pays innovateur devient importateur et les pays développés imitateurs deviennent exportateurs car le produit s'est banalisé. La firme innovatrice l'abandonne progressivement pour se consacrer à de nouveaux produits; la demande nationale devient saturée et la demande résiduelle est satisfaite par des importations, tandis que qu'une nouvelle demande pour des produits d'une nouvelle génération apparaît. Le produit banalisé devient intensif en main d'œuvre peu qualifiée et les coûts de production sont déterminants dans un marché globalisé et concurrentiel. Progressivement, la fabrication de ces produits va se délocaliser vers des pays en développement répondant à ces caractéristiques de coûts.⁹

1.2.2.3. Echange international et économies d'échelle

Les nouvelles théories du commerce international se sont largement appuyées sur une nouvelle hypothèse, celle de l'économie d'échelle (ou rendements d'échelle croissants). Des économies d'échelle apparaissent lorsque l'expansion de la production réduit le coût moyen de fabrication du produit.

L'économie d'échelle désigne la baisse de coût moyen résultant d'une augmentation du volume de production. Elles expliquent fondamentalement par l'existence de coûts fixes qui entraînent une baisse du coût unitaire lorsque la production augmente.

Les économies d'échelles se divisent en deux types, économies d'échelle interne liées à la taille de la firme et économies d'échelle externes liées de secteur d'activité.

➤ Les économies d'échelles internes: les économies d'échelle internes sont internes à la firme. C'est le fait qu'en augmentant la part de capitale et de travail dans l'entreprise, on

Va obtenir un rendement marginal croissant en raison de l'existence de coûts fixes dans

L'entreprise, coûts dépendant non pas du volume de production réalisée, mais de la structure de production retenue. A l'intérieur d'une structure et à court-terme, ces coûts resteront constants, et le coût unitaire de production pourra baisser.

⁹ Jean-Louis Mucchielli, relation économiques internationales, 4^e édition, Paris, 2005

➤ Les économies d'échelles externes: il existe des économies d'échelles externes lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par une variable extérieure à la firme comme la taille du pays, la taille du marché mondial ou la taille de la branche dont elle fait partie.¹⁰

Section 02 : l'entreprise dans la chaîne de valeur mondiale.

Dans l'environnement concurrentiel d'aujourd'hui, où tout échange rapidement, il ne s'agit plus d'avoir une stratégie ou l'on se positionne par rapport au vieux modèle industriel qu'est la chaîne de valeur. De plus en plus, les entreprises qui réussissent ne se contentent plus d'ajouter de la valeur, mais elles réinventent. La stratégie consiste à revoir les rôles et les relations dans une constellation d'acteurs qui comprend les fournisseurs, les partenaires et les clients afin de créer de la valeur.

2.1 Le concept de la chaîne de valeur selon Mc Porter

En 1985, Porter développe une analyse embryonnaire des relations inter organisationnelles en intégrant à son modèle les relations d'interdépendances, en amont et en aval, générées par la création de valeur. Il développe les notions de " chaîne de valeur " et de " système de valeur en tant que sources de compétitivité de l'entreprise

2.1.1 La notion de la chaîne de valeur

« La notion de la chaîne de valeur appréhende la firme comme un ensemble d'activités créant de la valeur pour les clients. Ces activités contribuent à la marge totale de l'entreprise lorsque la valeur qu'elles apportent est supérieure aux coûts qu'elles provoquent ».

La chaîne de valeur est un outil d'analyse, qui permet d'identifier les activités clés pour l'obtention d'un avantage concurrentiel parmi l'ensemble des activités que la firme doit mettre en œuvre pour satisfaire un secteur ou un segment. Il y a trois grandes catégories d'activités dans une chaîne de valeur : les activités de soutien, les activités primaires liées à la production et les activités primaires liées à la vente et au contact client.

Le processus d'élaboration d'une chaîne de valeur doit permettre à l'entreprise de connaître la stratégie à adopter pour réussir sur un secteur donné, la chaîne de valeur idéale pour réussir cette stratégie, le positionnement des chaînes de valeur des concurrents et de

¹⁰ Mémoire de Fin de Cycle, Spécialité : finance et commerce international, La procédure d'importation des entreprises publiques Cas de l'ENIEM.

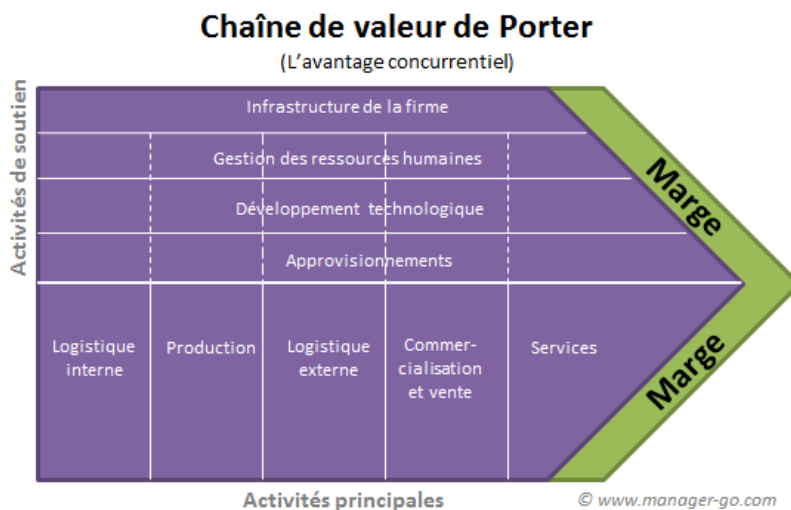
l'entreprise par rapport à celle - ci , et enfin connaître ses forces et faiblesses afin de mieux orienter ses décisions stratégiques.

2.1.2 Les composantes de la chaîne de valeur de Porter

La chaîne de valeur permet de mettre en évidence les activités qui concourent à la compétitivité de l'entreprise en plus de celles qui constituent une compétence distinctive de l'entreprise lui conférant un avantage concurrentiel.

Michael Porter classe les activités d'une firme en deux catégories : les activités principales, ou de base et les activités de soutien.

Figure 01 : la chaîne de valeur de Michael porter¹¹



¹¹<https://www.manager-go.com/assets/Uploads/chaine-de-valeur-M.E.P.png> 17h:27

a) Les activités principales : correspondent aux activités permettant de réaliser le produit ou service et de le mettre sur le marché, elles sont au nombre de cinq :

- La logistique amont (essentiellement l'acheminement physique des entrées telles que les matières premières, composants, sous - ensembles, équipements, outillages Etc.),
- La production (des produits finis donc fabrication, assemblage, contrôle, emballage, entretien

¹¹<https://www.manager-go.com/assets/Uploads/chaine-de-valeur-M.E.P.png> 17h:27

- La logistique aval (distribution physique depuis la sortie fabrication jusqu'à la distribution ou le client, gestion des commandes, transports, stocks intermédiaires, livraison etc.).
- La commercialisation (ensemble des activités permettant l'achat par le client y compris publicité, promotion, animation et gestion du réseau de vente etc.).
- Les services (pour maintenir ou améliorer le produit livré, tels que installation, garantie, dépannage, formation, pièces détachées etc.),

b) les activités de soutien : interviennent tout au long de la chaîne pour fournir des services aux activités principales. Elles sont au nombre de quatre :

- infrastructure de la firme (direction générale , finances , juridique , type de management , organisation , gestion qualité , comptabilité , systèmes d'information , etc.) ,
- gestion des ressources humaines (prévisions des besoins, recrutement, formation, motivation, gestion du personnel etc.) .
- développement technologique (R & D, conception des produits, des processus et des méthodes, systèmes d'informations.)
- politique d'approvisionnement (relations, sélection des fournisseurs et des produits achetés etc.).

Le contenu de chacune de ces activités doit être déterminé pour chaque type d'entreprise et les indications entre parenthèses ne sont là que comme un guide pour la réflexion. Chaque maillon de la chaîne représente une source de valeur et un centre de coûts. L'analyse de chaque compartiment est nécessaire pour détecter la faiblesse (trouver le maillon faible) .En marketing, la détection d'un avantage concurrentiel associé à un facteur clef de succès sur un Marché donné doit se faire là où l'entreprise peut apporter la plus grande valeur ajoutée mais en suite il faut traduire cet avantage concurrentiel en positionnement distinctif, c'est la tâche par laquelle l'entreprise pourrait se distinguer de ses concurrents.

2.1.3 L'avantage concurrentiel source de compétitivité

Michael Porter nous propose les types possibles de stratégies face à la concurrence : toutes étant basées sur le fait majeur que pour assurer la pérennité de l'Entreprise dans un système de libre concurrence il est impératif qu'elle possède un avantage concurrentiel.

Selon (Michael Porter, 1985) dans son ouvrage « Avantage concurrentiel » l'élaboration de la stratégie d'une entreprise doit reposer sur un avantage concurrentiel déjà obtenu ou potentiel,

qui seul permet d'avoir une longueur d'avance sur ses concurrents. On peut classer les avantages concurrentiels en deux grandes catégories : avantage par les coûts et avantage par la différenciation. Une stratégie doit viser uniquement un des deux types d'avantage pour un segment de marché considéré, sous peine de " s'enliser dans la voie médiane ". Identifier un avantage concurrentiel, se traduit par la possibilité de l'entreprise à déterminer son « profil concurrentiel » à l'aide de l'évaluation des capacités de l'unité par rapport à celles requises par l'environnement.

2.1.4 Les stratégies concurrentielles

2.1.4.1 Domination par les coûts et la différenciation

Les options stratégiques sont les décisions qui concernent l'évolution future de l'entreprise. Il s'agit par exemple de l'entrée dans de nouvelles activités, de déterminer l'étendue géographique, de décider du mode de développement, etc.

a) La domination par les coûts

Quand une entreprise se positionne sur le marché avec une stratégie de domination globale par les coûts, elle ne cherche à se distinguer de ses concurrents que sur un seul élément : le prix. Encore faut-il qu'elle soit capable de produire aux coûts les plus bas du secteur.

Une « stratégie de cout » n'est donc pas une stratégie, mais le moteur de la stratégie de prix. La stratégie de prix « consiste à proposer une offre dans la valeur est comparable à celle des Offres des concurrentes, mais a un prix inférieur. L'objectif et donc de réduire les couts d'année a année sans rien perdre de la qualité des prestations. ».

b) La différenciation

La stratégie de différenciation vise à obtenir un avantage concurrentiel en proposant un produit ou un service à valeur perçue ou à valeur d'usage optimale.

En effet c'est bien de la façon dont chaque activité est exercée et aussi le jeu des mécanismes économiques qui déterminent les coûts d'une entreprise par rapport à ses concurrents et donc sa capacité à mettre en œuvre une stratégie de domination globale par les coûts.

« De même , c'est bien la façon dont l'Entreprise exerce ses activités créatrices de valeur qui détermine la contribution apportée à la satisfaction des besoins des clients et donc aide à

déterminer les sources potentielles de différenciation qu'elle possède et qui doivent lui permettre d'imaginer et de mettre en œuvre des offres " originales " » (Michael , Porter , Avantage concurrentiel , 1982 : p.200-202) .

Pour obtenir la différenciation, l'entreprise doit combiner entre des actions industrielles et commerciales. En effet, concernant la mise en œuvre de la différenciation, on retient quatre aspects :

➤ **Une valeur différente**

Parmi les nombreuses solutions pour obtenir une valeur différente, l'entreprise peut proposer un produit sophistiqué, ou au contraire un produit simple mais qui satisfait amplement les besoins des consommateurs. Elle peut également réduire les délais de livraison.

➤ **La valeur d'estime**

Celle - ci concerne la marque et l'image du produit. L'exemple qu'on peut citer ici est celui des entreprises de l'électroménagère.

➤ **La valeur intrinsèque**

Les caractéristiques du produit lui - même constituent un outil de différenciation. Cela est particulièrement vrai lorsque le produit est accompagné d'un ensemble d'attributs qui augmentent ses fonctionnalités et rendent le produit adaptable à différents besoins. La différenciation peut aussi s'obtenir par innovation ou par addition.

➤ **La valeur financière**

Le prix, comme attribut particulier du produit peut aussi être à la base de la différenciation

2.1.5 L'amélioration de la chaîne de valeur de l'entreprise

Pour améliorer la chaîne de valeur d'une entreprise il faut :

- Faire un diagnostic de l'avantage concurrentiel en identifiant la chaîne de valeur permettant d'être compétitive ;
- Cerner les forces que l'entreprise possède sur chaque activités et déterminer celle qui permettent de créer le plus de valeur pour le client ;
- Eradiquer ou diminuer les faiblesses de l'entreprise sur les activités en cours ;

- Choisir des outils et étude pertinente pour réaliser un diagnostic permettant de mettre en avant les forces et les faiblesses ;
- Tenir compte que la performance globale dépend autant de performance des liaisons qui existent entre les activités.¹²

2.1.6 L'intérêt de la chaîne de valeur au sein d'une entreprise

- D'identifier les activités qui contribuent le plus à la création de la valeur pour le client ;
- Comparer la valeur créée par chaque activités à ce qu'elle coûte pour veiller à ce qu'il y ait un écart positif ;
- Comparer la chaîne de valeur d'une entreprise à celles de ses concurrent a fin de repérer ce qui est différent et similaire, il est important de prendre en compte que de nombreuses entreprises dégagent un avantage concurrentiel non pas maillon sur cette chaîne de valeur, mais c'est une maîtrise des liens entre maillon de la chaîne, parce que le savoir-faire beaucoup plus difficile à imiter par le concurrent ;
- Aider à la décision des activités à garder au sein de l'entreprise (internalisation) ou des activités à faire faire par d'autre (externalisation) ;
- La chaîne de valeur d'une entreprise reste une étape dans système plus large qu'en appelle «la filière industrielle ou le système de valeur » , la filière industrielle : est un ensemble de chaîne de valeur mise les unes derrière les autres la chaîne de valeur du fournisseur qui est liée à la chaîne de valeur de l'entreprise étudiée qui est elle-même liée à la chaîne de valeur des distributeurs qui eux même vont être articulés à la chaîne de valeur de client.¹³

2.2 La chaîne de valeur mondiale

2.2.1 Définition

Les activités dans une chaîne de valeur peuvent être regroupées dans une seule entreprise ou à un seul endroit ou être réparties entre différents endroits et entreprises. Lorsque ces activités sont dispersées dans le monde, il y a une chaîne de valeur mondiale. Par exemple, la société X a son siège social au Canada, sa fonction de la recherche et développement (R-D) aux Etats-Unis, elle fabrique ses produits en Chine à l'aide de pièces

¹² <https://youtube.com/watch?v=YjMAOcZrFXU&feature=share> 22:07

¹³ https://youtube.com/watch?v=yWNgupn41_c&feature=share 22:02

fabriquées en Inde, les vend dans l'Union européenne et offre un service après-vente à partir de la Thaïlande. L'entreprise dans chaque région géographique se spécialise dans une tâche et donne un meilleur rendement que si une seule entreprise les exécutait toutes. C'est la nature d'une véritable chaîne de valeur mondiale.¹⁴

2.2.2 Définition

«C'est l'ensemble des activités requise pour avoir un produit depuis sa conception et son design jusqu'au consommateur finale en passant par la production de ses composants, sa fabrication, son marketing et sa distribution les entreprise et les pays se spécialisent donc seulement dans une partie du processus de fabrication ne produisent plus l'intégralité d'un bien».

2.2.3Le fonctionnement de la chaine de valeur mondiale

Il faut d'abord distinguer externalisation et délocalisation

En effet, dans les chaine de valeur mondiale les étapes de production, de la conception d'un produit à sa livraison au consommateur final, sont effectuées dans des pays différents est cela peut passer soit par :

L'externalisation : l'entreprise va confier une partie de sa production à des entreprise qui sont pas filiales qui peuvent être implanté à l'étranger l'objectif est alors d'accroitre la rentabilité, cette rentabilité va être obtenue par plusieurs moyennes comme

- L'entreprise se recentre sur ses activités essentielles, la qualité peut être meilleure puisque le sous-traitant est spécialisé
- Les couts de production sont réduits, car le sous-traitant bénéficie d'économie d'échelle ensuite l'entreprise sous-traitante développe des salaires peux élever et des avantage sociaux réduits.

La délocalisation : elle peut prendre de forme la première c'est

- L'acquisition par les entreprises de biens et services intermédiaires auprès de fournisseurs étrangers ici c'est une externalisation à l'étranger (commerce inter firmes) ;
- Transfert à l'étranger certaines taches dans ce cas c'est l'internalisation ou développement d'un marché interne propre à la FNT (commerce intra-firme).

¹⁴ https://publications.gc.ca/collections/collection_2010/maeci-dfait/FR5-47-2010-fra.pdf

Il faut faire la distinction entre :

Délocalisation au sens strict

Suppression d'activités dans le pays pour créer des filiales à l'étranger

Délocalisation au sens large

Il n'y a pas forcément de fermeture dans le pays d'origine ainsi cette délocalisation au sens large peut être une

- externalisation internationale, des activités sont sous-traitées sans jamais avoir été produites sur le territoire national ;
- cela peut être un approvisionnement interne international : les activités transférées sont confiées à des filiales étrangères.

2.2.4 Les modalités de l'internationalisation de la chaîne de valeur

- Organisation de la chaîne de valeur (détermine la rentabilité de la firme).
- Dans une logique de maximisation du profit, localisation des différents segments de la chaîne de valeur sur les territoires qui possèdent les avantages comparatifs pour assurer la réalisation de l'activité par exemple :
 - fabrication/ assemblage sur un territoire où la main d'œuvre est bon marché ou territoire peu éloigné de la demande finale
 - Recherche et développement sur un territoire bien doté en capital humain et technologique avec des institutions protégeant efficacement la propriété intellectuelle.

2.2.5 Les facteurs permissifs de l'internationalisation de la chaîne de valeur

- La globalisation financière a facilité les investissements transfrontaliers ;
- La libéralisation commerciale et les progrès du transport (innovations du conteneur et du porte-conteneurs) ont fait baisser les coûts du commerce ;
- Le développement des technologies de l'information et de la communication a facilité la coordination des différentes entreprises impliquées dans la chaîne de valeur

2.2.6 Fragmentation internationale de la chaîne de valeur

A travers les IDE

Investissement transfrontalier qui permet à une firme de posséder plus de 10% du capital d'une entreprise du reste du monde. L'entreprise devient alors une FMN (firme multinationale).

A travers de l'externalisation internationale

La firme peut soit concéder des licences à des firmes du reste du monde (un distributeur sous licence dans un pays tiers) soit confier certaines tâches des sous-traitants indépendants (l'entreprise danoise de vêtement de travail MASCOTT confie à des fournisseurs indépendants la réalisation des boutons, bandes réfléchissantes...)

Franchises : l'entreprise accorde à une autre entreprise le droit d'utiliser sa marque.

Licence : lorsque une entreprise accorde le droit à une autre entreprise de fabriquer un de ces produits.¹⁵

Section 03 : Négociation et contrat de vente international

3.1 La négociation de vente dans un contexte international

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

La négociation repose donc sur un dialogue, donc sur la communication. Pour comprendre les mécanismes de la négociation, il faut en souligner les différents aspects théoriques. Il faudra également toujours tenir compte des aspects interculturels développés précédemment.¹⁶

3.2 Typologies de la négociation

Il existe deux(02) types de négociation, la négociation intégrative et la négociation distributive qu'on va voir ci – dessous :

¹⁵ https://youtube.com/watch?v=t_hOgpXOBZg&feature=share 23 :52

¹⁶ LEGRAND G, MARTINH, commerce international, édition DUNOD, Paris 2003 p83

3.2.1. La négociation intégrative

Est orientée vers le respect des aspirations de négociateurs, son objectif de sauvegarder, maintenir et renforcer la qualité des relations entre les partenaires donc l'objectif est commun.

3.2.2. La négociation distributive

Elle présente des missions et des raisons d'être différents de la première, elle vise à départager les interlocuteurs en fonction des pouvoirs dont il dispose. Elle conduit les protagonistes à vouloir être gagnant pour ne pas être gagnant pour ne pas être perdant, mais cette négociation s'arrête là où commence l'affrètement (objectif est donc individuel)

Alors, la négociation commerciale porte en général sur un ensemble d'éléments ou de démarches liées à une transaction commerciale telle qu'un contrat de vente.¹⁷

3.3 Les points importants que l'acheteur doit suivre lors d'une négociation

a) Le prix : C'est l'indicateur le plus important, mais il faut qu'il soit relié notamment à la qualité, et la fiabilité du produit, mais aussi au délai de livraison et cout de transport.

b) Les modalités de paiement : Généralement ces dernières années le crédit documentaire est le plus Utiliser par les entreprises lors des transactions internationales.

c) La qualité : Les produits doivent répondre aux normes de la qualité exigée par l'acheteur et indiquer à chaque produit sa référence.

d) Les délais de livraison : Les délais doivent être respectés en fonction du délai de livraison qui doit répondre aux attentes de réception de l'acheteur.

e) Autre élément

- La garantie ;
- La force majeure ;
- Le règlement des litiges ;
- Le contrat ;
- Le conditionnement ;
- Emballage.¹⁸

¹⁷ Mémoire de fin de formation en vue l'obtention du brevet de TS en commerce international, insp, promotion 2019.

3.4 Les différentes phases de la vente

Plusieurs phases doivent être identifiées :

3.4.1. La phase de présentation

Elle permet au vendeur de créer un climat de confiance.

3.4.2 La phase de découverte

L'objectif est de mieux connaître le prospect, son environnement, ses habitudes d'achat et d'approvisionnement. Puis il faut définir ses besoins et ses insatisfactions en termes de produits ou de services. C'est l'occasion de sonder les motivations psychologiques de l'interlocuteur dans son acte d'achat ou du décideur. Cette étape permet au vendeur d'affiner la proposition commerciale qu'il sera amené faire. Elle mobilise toute son attention et sa capacité d'analyse. Le vendeur pourra utiliser les outils suivants :

- les questions ouvertes qui laissent le champ libre à l'acheteur ;
- l'écoute active avec prise de notes ;
- la reformulation du dernier mot ou de la dernière phrase qui incite l'acheteur à préciser son discours ;
- les questions fermées verrouillent certains aspects de la négociation et permet tente de construire des accords partiels. Leur utilisation est conseillée.

Au cours de cette phase, l'aspect psychologique est très important. Le vendeur devra donc éviter certains pièges dont les conséquences risquent de compromettre la poursuite de la négociation et son résultat final, la vente, en cas de réussite. Cette phase de découverte a une dimension psychologique importante et plusieurs méthodes peuvent être utilisées.

3.3.5 La phase d'implication

Longtemps sous-estimée par les spécialistes de la négociation, la phase d'implication est jugée plus fondamentale dans un contexte très concurrentiel.

Elle permet de conforter l'achat et faire reformuler par l'acheteur lui-même la demande sous tous ses aspects.¹⁹

¹⁸ MERABEK Malika, MERRI Nabil, Mémoire fin du cycle «Les procédures d'importation à l'international», p23, 2018-2019.

¹⁹ Ghislain Legrand, Hubert Martini, commerce international, 3^{édition} DUNOD, paris 2003 p 84.

3.4 Les contrat de vente à l'international

Définition1 : «Le contrat de vente international est une convention par laquelle deux ou plusieurs parties s'engagent à respecter certaines conditions nécessaires à la réalisation d'une transaction commerciale ou d'un projet lié à un marché»²⁰.

Définition2 : « le contrat de vente consiste en un contrat en vertu, duquel le vendeur s'oblige à livrer les marchandises à en transférer la propriété et s'il y'a lieu à remettre les documents s'y rapportant, tandis que l'acheteur est obligé d'en payer le prix et d'en prendre livraison ». ²¹

3.4.1. Les contrats internationaux

Un processus d'exportation ou d'importation repose sur l'accord de deux parties, un acheteur et un vendeur. Généralement, ce consentement se matérialise dans un contrat de vente, qui précise la répartition des obligations, des frais et des risques. Aussi, des différences culturelles importantes pourront compliquer la négociation, la rendant parfois longue et difficile.

Le contrat facilite les échanges et, surtout, évite les contestations. Différentes règles encadrent le contrat de vente internationale, dans un objectif d'harmonisation et de facilitation des échanges internationaux.

Il est capital pour une entreprise exportatrice de connaître les droits et règlements d'affaires en vigueur dans le pays importateur et dans le marché cible et de se familiariser avec les conventions internationales auxquelles ce pays a adhéré. Au surplus, comme il existe différents systèmes de droit, toutes les clauses du contrat doivent être le plus explicites possible, de manière à limiter les interprétations divergentes. Il est chaudement recommandé de faire vérifier ou rédiger un contrat de vente internationale par un avocat et d'en faire valider le contenu par une firme du pays importateur.

Rédiger un contrat de vente international est donc une tâche complexe. Dans ces circonstances, les documents précontractuels peuvent influencer sur l'interprétation du contrat. ²²

²⁰ LEGRAND G, MARTINI, Commerce international, édition DUNOD, Paris 2003 p177.

²¹Mostefa Tarari tari, William Pissort et Patrick, Sarens, droit commerce international, édition Berti, Alger 2007p 218

²² Naji JAMMAL, Sophie FOURNIER, commerce international théorie, techniques, et application, Editions DU RENEVEAU P2DAGOGIQUE INC p55.

3.4.2 La formation du contrat de vente à l'international

Le principe de base pour la conclusion d'un contrat dans tout système juridique, consiste en la présence :

Accord des parties

Le contrat étant un accord de volonté et élément central de transaction commerciale, apparaît comme élément fondamental de tout contrat.

En principe, l'accord des volontés suffit à conclure le contrat en dehors de toute formalité.

Le contrat doit faire l'objet d'un écrit et il doit être signé par les parties pour des motifs de preuve.

D'une offre

L'offre s'analyse comme «une proposition précise » et doit indiquer la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation.

L'offre contient un rôle commercial juridique, elle doit inciter le client à acheter et elle doit aussi éviter les litiges ultérieurs une bonne offre évitera au fournisseur de promettre plus qu'il ne peut tenir, et aux clients d'espérer plus qu'ils ne peuvent recevoir.

D'une acceptation

L'acceptation est une déclaration faite par le destinataire indiquant son acquiescement à une offre ou tout autre comportement du destinataire montrant qu'il l'accepte.²³

3.4.3 Les clauses principales à adapter d'un contrat de vente international

Tout contrat de vente international doit être structuré en un ensemble de clauses (loi) à savoir :

a) Nature de la chose vendue

Bien corporel, droit ou service, la chose vendue doit être définie aussi précisément que possible pour préciser la qualité, la quantité.

b) Langue du contrat

²³ Mémoire de fin de formation en vue l'obtention du brevet de TS en commerce international, insfp, promotion 20019 page 28.

Elle doit être définie afin d'éliminer les erreurs d'interprétation en cas de traduction.

c) Entrée en vigueur

Par un fait positif : versement d'un acompte ou obtention des autorisations ou des documents nécessaires (licence d'importation ou d'exportation) par l'acheteur.

d) Obligations du vendeur

Livrer la chose en temps et lieu selon les conditions prévues, selon l'incoterm choisi et avec les documents techniques d'accompagnement et selon toutes obligations inscrites au contrat.

e) Obligations de l'acheteur

Prendre livraison de la chose selon les termes du contrat et d'incoterm, le droit ou la convention applicable, payer le prix et donner les garanties bancaires nécessaires en cas de paiement à crédit.

f) Transfert de risques

Il doit être constaté par un acte positif : connaissance, bon de livraison signé, procès-verbal D'installation, etc.

g) Transfert de propriété

Il est jumeler, dans la mesure du possible, avec le transfert de risque et le paiement intégral, ou la remise des instruments de paiement garantis par un tiers.

h) Prix, moyen de paiement et modalités de paiement

Sont à préciser :

- Le prix en fonction de l'incoterm et de son lieu d'application, s'il comprend les droits de douane, et les taxes sur le chiffre d'affaires ;
- Les moyens de paiement, la date, les modalités ;
- La monnaie de règlement, la même que celle de facturation et qui doit être convertible et transférable ;
- Les garanties de paiement apportées par l'acheteur.

i) Garantie des produits vendus

Dans tous les cas, il faut écarter le droit français interne. Sont à préciser la durée le champ d'application, les conditions de maintenance, de réparation ou d'échange des pièces. En cas de pénalités, prévoir des dates butoir pour chaque type de garantie.

j) Force majeure

Donner une définition générale et une énumération non limitative d'évènements constitutifs de force majeure ou rendant l'exécution anormalement onéreuse ou difficile.

3.4.4 Caractéristiques du contrat international

Le contrat international est un « contrat qui présente des liens avec plus d'un système juridique ». Toutefois les critères purement juridiques (et complexes) doivent être dépassés pour prendre en compte la réalité économique.

De nombreuses interférences existent entre ce contrat et les droits nationaux .Des solutions particulières doivent être recherchés avec l'aide de spécialistes, des avocats notamment.

Dans la plupart des grands systèmes juridiques nationaux, les contractants peuvent choisir d'adopter selon les cas :

- une variante d'un contrat d'une législation nationale auquel il est adjoint certaines clauses spécifiques ;
- un contrat construit à partir d'usages internationaux ou de conventions internationales ;
- un mélange de dispositions juridiques de diverses origines.²⁴

²⁴ Jacques Duboin , commerce international, 3^e édition FOUCHER , paris 2002 p 75.

Conclusion

Le commerce international est très important pour les pays, sur les plans de rayonnement, de l'économie et même pour la survie. Cette activités économique existe depuis des siècles et presque toute les nations est participant.²⁵

À la théorie de base de la pensée classique se sont ce pondant ajoutées des théories nouvelles destinée à dépasser les limites des théories traditionnelles.

Plusieurs causes peuvent expliquer l'internationalisation de la chaine de valeur, la première correspond aux théories classiques du libre-échange la recherche d'avantage comparatifs afin de minimiser les couts de production. D'autres explications font référence à l'évolution technologique de l'information et de la communication qui facilite la coordination des différentes entreprises impliquées dans la chaine de valeur.

Lors des négociations commerciales, les modalités du contrat prennent une importance primordiale, elle concerne la monnaie de facturation les délais de règlement et le mode de paiement.

²⁵Commerce international théorie, techniques, applications Naji JAMMAL, avec la collaboration de Sophie FOURNIER éditions du renouveau pédagogique INCp 21.

Chapitre II:

*Le financement et la logistique
internationale.*

Introduction

Avec l'évolution des échanges internationaux, les risques de transactions commerciales ne cessent d'accroître. Afin de limiter ces risques, il est important de bien choisir Le mode et la technique de paiement adéquat parmi les nombreuse possibilités pour assuré un bon déroulement de ses opérations en toute sécurité.

Le choix logistique est une étape primordiale à négocier dans les contrats commerciaux pour l'acheminement des marchandises à l'endroit voulu dans les délais et à des coûts admissibles. L'ensemble des procédures de dédouanement permet la sécurité des échanges internationaux des marchandises pour lutter contre la fraude et faciliter le commerce international par les services offerts aux entreprises pour adapter ces besoins de leur chaîne logistique.

Section 01 : Les instruments et les techniques de paiements

Un instrument de paiement fait référence à un support matériel en tant que moyen de paiement des marchandises par les opérations du commerce international il est important de noter que certains instruments de paiement ont une réalité physique, comme les chèques et les effets de commerce.

2.1. Le chèque

Le chèque est un effet de commerce par lequel le titulaire d'un compte bancaire donne l'ordre à sa banque ou à un autre établissement financier de payer une somme emprunter à même le crédit de son compte le chèque est rarement utilisée en commerce international.¹

2.1.1 Les différents types du chèque

On distingue différents types de chèque² :

a) Chèque d'entreprise

Provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation.

b) Chèque de banque

Emis par une banque sur instruction de l'importateur, est un engagement direct de paiement de la part de la banque.

¹Commerce international théorie, technique et application Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie FOURNIER édition du renouveau pédagogique INC p361

²Mémoire de fin de cycle M. Malika, M. Nabil les procédures d'importation à l'international 2018/2019 p30.

c) Chèque certifié

C'est-à-dire un chèque dont le paiement est garanti par la banque, qui bloque alors les fonds dans le compte de son client jusqu'à ce que le chèque soit encaissé.³

Tableau N°01 : Avantage et inconvénients de chèque

| Avantages | Inconvénients |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">-Le chèque est un mode de paiement très répandu, simple à utiliser et peu coûteux ;-La certification du chèque constitue une garantie de paiement. | <ul style="list-style-type: none">-En soi, un chèque ne constitue pas une garantie de paiement, et le temps nécessaire à son encaissement peut être plus ou moins long ;-Il contient nombreuses étapes et de nombreux intermédiaires entre le moment où le bénéficiaire reçoit un chèque et celui où il a accès au fonds ;-Un chèque tiré en devise étrangère expose le bénéficiaire au risque commercial ;-Il ne protège pas contre les risques de change. |

Source : Commerce international théorie, technique et application Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie FOURNIER édition du nouveau pédagogique INC p361.

2.2 LE VIREMENT BANCAIRE

2.2.1 Le virement bancaire

«Est un mode de paiement par lequel une banque transfère une somme d'un compte à un autre par un jeu d'écritures. Cette opération consiste à débiter un compte pour en créditer un autre. Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer à un exportateur une somme correspondant à sa créance envers ce dernier, l'importateur est le **donneur d'ordre** (ou donneur d'instruction) et l'exportateur, le **bénéficiaire**.»⁴

2.2.1.1 Les types de virement international

Il existe différents types de virement on peut les citer ci-dessous:⁵

³ Commerce international théorie, technique et application Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie FOURNIER édition du nouveau pédagogique INC p361.

⁴ Commerce international théorie, techniques et application Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie FOURNIER INC p 360.

⁵ Mémoire de fin de cycle M. Malika, M. Nabil les procédures d'importation à l'international 2018/2019 p31.

A- le virement Swift

Il existe plusieurs types de virements. Dont le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial télécommunication).

Ce système permet des échanges privés de messages télématiques entre banques adhérentes et une rapidité inégalée à condition que la banque qui envoie les fonds et celle qui les reçoit soient membre de réseau Swift.

B- le virement par courrier

L'ordre de virement transit par la voie postale ce qui rend les délais un peu plus long en fonction de l'éloignement en l'organisation postale du pays concerné.

C - le télex

Plus rapide et plus sécurise que le virement par courrier, cependant le support papier reste l'instrument de paiement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

D - L'IBAN

En vue de simplifier et d'accélérer le traitement des paiements transfrontaliers, les banques de l'union européenne et de quelques autres pays ont élaboré un nouveau standard pour les numéros de compte en banque appelé l'IBAN (international bank account nombre).

2.2.1.2 Les avantages et les inconvénients du virement

| Avantage | Inconvénient |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">-Le virement bancaire est un moyen de paiement rapide et fiable ;-Il est accessible 24h/24, 7 jours sur 7 ;- Son coût est adorable et il est très sécuritaire ;-Sa facilité d'utilisation en fait le moyen de paiement international le plus populaire. | <ul style="list-style-type: none">-Le virement bancaire ne constitue pas une garantie de paiement, car l'acheteur doit encore donner l'ordre. |

Source : Commerce international théorie, techniques et application Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie

2.3 La lettre de change

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

Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé.⁶

| Avantages | Inconvénients |
|---|---|
| <p>-L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier)Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;</p> <p>-Il détermine précisément la date d'échéance</p> <p>Cadre juridique fait : la convention de Genève 1930.</p> | <p>-La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol ;</p> <p>-Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur</p> <p>Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;</p> <p>-Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.</p> |

Source :Commerce international Ghislaine Legrand, Hubert Martini édition DUNOD p 143.

2.3.1 Les mentions obligatoires de la lettre de change

- La dénomination de la lettre de change inséré dans le texte même du titre.
- Le mandat de payer une somme déterminée. cette somme est exprimée en chiffre et en lettre, en cas de différence entre ces derniers la traite vaut pour celle écrite en lettre.
- Le nom de celui qui doit payer (tiré) suivit par les indications permettant au porteur de l'identifier.
- L'indication de l'échéance.
- L'indication du lieu de création de la lettre de change.
- La signature du tireur

⁶Commerce international Ghislaine Legrand, Hubert Martini édition DUNOD p 143.

2.3.2 L'échéance de la lettre de change

- **A un certain délai de date**, c'est-à-dire à l'expiration d'un certain délai qui a pour point de départ la date de création de l'effet.
- **A un certain délai de vue** : l'échéance est déterminée par l'expiration du délai qui court à partir d'une première présentation à l'acceptation.
- **A jour de la date fixe**, par exemple au 31 Décembre.⁷

2.4. Le billet à ordre

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

Du fait de cette distinction, l'exportateur ne contrôle pas le processus de paiement. Pour cette raison, le billet à ordre est peu utilisé en commerce international, alors que la lettre de change est courante.⁸

2.4.1 Les montions obligatoires du billet à ordre

- La dénomination du billet à ordre insérée dans le texte même du titre ;
- L'indication de la date et du lieu de souscription du billet à ordre ;
- L'indication de l'échéance ;
- L'indication du lieu où doit s'effectuer le paiement ;
- La signature de la personne qui émet le titre « souscripteur » ;
- La promesse de payer une somme déterminée cette somme doit être écrite en chiffre et en lettre en cas de différence le billet à ordre vaut pour la somme écrite en lettre.⁹

⁷CHERIFI Dihia, HADDAR Lynda mémoire de fin de formation le processus d'une opération d'importation 2019 p 53.

⁸Commerce international théorie, technique et application Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie FOURNIER édition du renouveau pédagogique INC P 363

⁹CHERIFI Dihia, HADDAR Lynda mémoire de fin de formation le processus d'une opération d'importation 2019 p 55/57.

| Les avantages | Les inconvénients |
|--|--|
| -Le billet à ordre n'a pas besoin d'être accepté puisqu'il porte dès sa création la signature du débiteur ; - Il précise exactement la date de paiement Permet l'escompte. | -Il est émis à l'initiative de l'acheteur ; -Il est soumis au risque de non-paiement ; -Il est soumis au risque de change. |

Source: CHERIFI Dihia, HADDAR Lynda mémoire de fin de formation le processus d'une opération d'importation 2019 p 55/57.

2.5. Les techniques de paiement à l'international

Les techniques de paiement internationales sont des virements internationaux qui impliquent l'intervention de banques étrangères et en cas de paiement en devises étrangères, nécessitent une opération de change.

Il existe deux types de techniques de paiement

- Les techniques de paiement non documentaire
- Les techniques de paiement documentaire

2.5.1 Les techniques de paiement non documentaire

Comme leur nom l'indique, n'obligent pas les bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé.

a) L'encaissement simple

Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie et facture la marchandise à l'acheteur, qui doit payer dans un délai précis (par exemple, dans les 30 jours suivant la date de livraison).

➤ Les avantages

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

➤ Les inconvénients

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

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

b) L'envoi contre remboursement

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

➤ **Les avantages**

Le principal avantage de cette technique réside dans sa simplicité. Cependant, comme dans le cas de l'encaissement simple, l'établissement d'une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur est recommandé.

➤ **Les inconvénients**

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

- Le chèque peut être sans provision.
- L'acheteur peut refuser la livraison des marchandises.
- En cas de refus de prise de possession de la marchandise par l'acheteur, l'exportateur peut avoir à payer des frais d'entreposage, sans compter qu'il devra rapatrier cette marchandise.
- Le délai de paiement est tributaire du transporteur ou des services postaux qui en assument la responsabilité.
- Si le paiement est fait en devises étrangères, l'exportateur s'expose au risque de change.¹⁰

c) Le paiement à la facturation

Avec cette technique de paiement, l'exportateur envoie une facture commerciale à son client étranger. Celle-ci peut être payée à vue ou à l'échéance avec un instrument de paiement. En utilisant cette technique c'est l'importateur qui garde l'initiative de paiement, sauf s'il s'adjoint à sa facture une lettre de change.

¹⁰Commerce international théorie, techniques et application Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie FOURNIER éditions de renouveau pédagogique INC p364/365.

d) Le paiement à la commande

Cette technique correspond à un paiement anticipé, elle suppose de la part de l'importateur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qui n'a pas encore reçu et qui peut être n'a même pas été fabriqué.

Pour l'exportateur il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (risque de non - paiement est nul), mais il s'agit d'une des techniques les plus mauvaises de point de vue commerciale et la plus dure à faire accepter de la part de l'importateur.

En effet, cette technique se réalise au détriment des intérêts de l'importateur, de plus, elle est souvent interprétée par ce dernier comme un manque de confiance de l'exportateur vis - à - vis de lui.

Cependant, l'exportateur n'est pas à l'abri de tous les risques, en effet, la réglementation des changes de certains pays interdit ce type de technique de paiement, c'est à dire que les fonds ne peuvent pas être transférés à l'étranger sans avoir prouvé que les marchandises expédiées à destination du pays de l'importateur ou encore qu'après leur dédouanement.

e) Le compte à l'étranger

On fait appel à cette technique lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale dans le pays de l'importateur ; il y'a donc possibilité d'y ouvrir un compte.

Cette technique est intéressante pour un exportateur qui fait des transactions commerciales importantes et à des sommes très importantes avec un pays ; ce qu'il lui permettra de réduire les délais et les coûts liés au rapatriement des fonds.¹¹

2.5.2 Les techniques de paiement documentaire

Les importateurs sont sociaux dans un premier temps d'obtenir la marchandise qu'ils ont commandée, la réalisation du contrat commercial en termes de détail et de performance. Les fournisseurs sont en premier lieu préoccupés par le règlement de la marchandise à l'import, comme à l'export il existe deux familles de techniques de paiement ;

2.5.2.1 L'encaissement simple : marchandises contre paiement ;

¹¹CHERIFI Dihia, HADDAR Lynda mémoire de fin de formation le processus d'une opération d'importation 2019 p 59/61.

2.5.2.2 L'encaissement documentaire : documents représentatifs de la marchandise contre le paiement. Les documents transitent par les banques qui les contrôlent.

Si l'importateur ne présente pas des garanties de solvabilités le fournisseur étranger va négocier des techniques documentaires plus ou moins strictes.

Trois techniques documentaires sont envisageables à l'import

- La remise documentaire
- Le crédit documentaire
- La lettre de crédit stand-by.¹²

2.5.2.3 La remise documentaire

➤ Définition de la remise documentaire

«La remise documentaire ou(l'encaissement simple) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété,...) accompagnés ou non de documents financiers (lettre de change, billet à ordre, chèques) ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent».¹³

➤ Les intervenants dans les remises documentaires

Tableau N°02 : Les intervenants dans les remises documentaires

| Les intervenants | Rôle |
|--------------------------|---|
| Donneur d'ordre | C'est l'exportateur ; il remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement. |
| Banque remettante | C'est la banque de l'exportateur ; elle transmet les documents à une banque qui agira comme correspondant. Cette banque sera chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur suivant les instruction portées sur l'ordre d'encaissement remis par |

¹²Ghislain Legrand, Hubert Martin, commerce international 2^{ème} édition DUNOD p213.

¹³Ghislain le grand Hubert Martini, management des opérations du commerce international, import-export, 7^{ème} édition DUNOD ; paris 2005p 99.

| | |
|--------------------------------|--|
| | l'exportateur. |
| La banque présentatrice | C'est la banque chargée de l'encaissement ; c'est une banque correspondante de la banque de l'exportateur. Elle encaisse le montant de la facture ou elle remet les documents contre signature d'un effet de commerce conformément aux instructions reçues de la banque remettante. |
| Le tiré | c'est l'acheteur ; il paye le montant de la facture ou il signe une lettre de change. Il reçoit en échange les documents qui lui permettront de retirer les marchandises et de les dédouaner |

Source : DIDIER- PIERRE MONOD, Commerce international Moyens et techniques de paiement internationaux, 4^{ème} édition mise à jour p106.

2.5.2.4 Les formes de la remise documentaire

a) La remise documentaire contre paiement

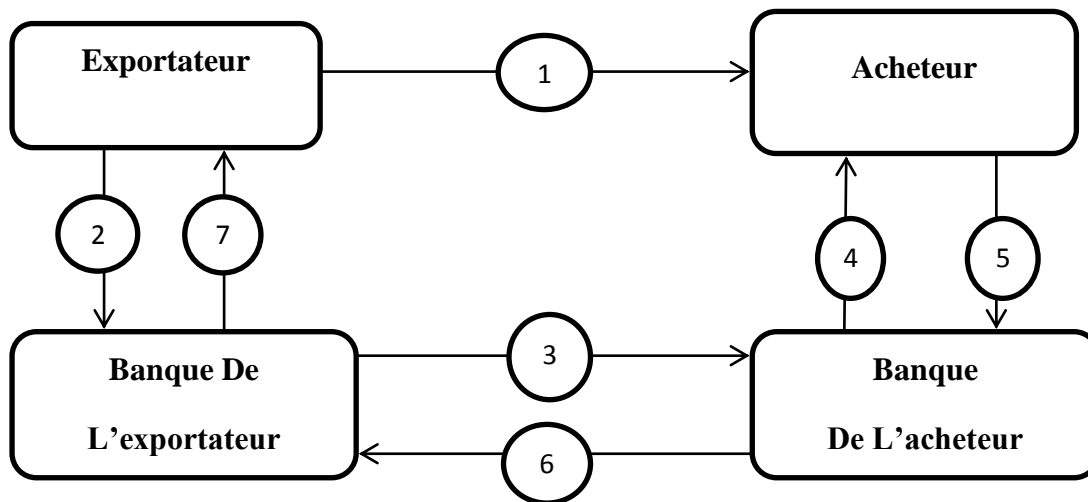
La banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'importateur. Celui-ci reste néanmoins soumise au risque de refus de document et de la marchandises par l'acheteur.

b) La remise documentaire contre acceptation

La banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas la garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.

L'importateur veillera donc à demander un avale de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

2.5.2.5 Déroulement d'une remise documentaire



Source : DIDIER- PIERRE MONOD, Commerce international Moyens et techniques de paiement internationaux, 4^{ème} édition mise à jour p106.

Le déroulement de la remise documentaire

1) L'exportateur expédie, comme convenu, les marchandises.

Il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge et l'expédition (CMR, connaissement, etc.).

2) Il remet à sa banque les documents accompagnés d'une lettre d'instructions. D'instructions.

3) La banque vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre Elle expédie les documents à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur (celle - ci peut être la banque de l'acheteur si elle a convenance à travailler avec elle).

4) La banque correspondante prévient l'acheteur.

5) Suivant la lettre d'instructions, elle demande, en échange des documents, le paiement de la facture ou l'acceptation de l'effet de commerce joint.

6) La banque correspondante envoie les fonds ou l'effet de commerce accepté à la banque de l'exportateur.

7) La banque de l'exportateur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté pour lequel, elle peut se charger de l'escompter à la demande de son client.¹⁴

2.5.2.6 Avantage et inconvénient de la remise documentaire

La remise documentaire est un outil de gestion et de paiement de transactions internationales qui consiste pour le fournisseur à faire encaisser par une banque le montant dû par un client contre remise de documents. La remise documentaire se caractérise par les avantages et les inconvénients suivants :

Avantages

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise que si les documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) se sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;
- C'est un moyen souple, simple sur le plan des documents, et dans l'exécution administrative.

Inconvénients :

- L'exportateur n'a aucune garantie de paiement car le client peut refuser de payer ; Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier en cours beaucoup de risques ; Cette technique est fortement soumise au risque politique, si l'entreprise destine vers un marché instable.¹⁵

2.5.2.7 Les techniques documentaires de règlements

2.5.2.7.1 Le crédit documentaire

Le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente, contrairement à ce que beaucoup pensent. Cette technique de paiement, lorsqu'elle est réalisée «dans la règle de l'art », présente l'avantage de la garantie du risque commercial, et éventuellement du risque politique.

Le crédit documentaire est utilisé principalement pour les montants importants ou lorsqu'il y a doute sur la solvabilité, ou la moralité du partenaire.

¹⁴CHERIFI Dihia, HADDAR Lynda mémoire de fin de formation le processus d'une opération d'importation 2019 p63.

¹⁵Mémoire de fin d'étude AISSI Aziz, BOUKACEM Yougourten procédure d'importation dans les entreprises nationales algériennes 2018 p56.

C'est l'instrument de paiement dont le commerce international ne pourrait plus se passer. C'est au cours de la négociation que doit être prise la décision que le paiement de la transaction commerciale se fera par l'entremise d'un crédit doc.¹⁶

2.5.2.7.2 Définition de crédit documentaire

«Le crédit documentaire est une promesse donnée par le banquier de l'importateur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ».¹⁷

2.5.2.7.3 L'utilité de crédit documentaire

a)Le crédit documentaire est une confirmation de la commande

Le vendeur peut commencer la fabrication, dès qu'il est en possession de l'original du crédit documentaire conforme au contrat commercial.

Pour que le crédit documentaire original soit émis par la banque émettrice l'acheteur doit obligatoirement effectuer une démarche pour se procurer un imprimé bancaire ou donner des ordres précis à son banquier.

Lorsque le crédit documentaire est ouvert par la banque émettrice, l'acheteur ne peut plus refuser la livraison ou modifier unilatéralement les termes inscrits dans l'original du crédit documentaire sans avoir des comptes à rendre à sa banque.

b) Le crédit documentaire est un contrat financier

Il peut servir de financement pour les deux parties :

Pour l'exportateur,

- Il peut faire mention d'acomptes à payer d'avance ;
- Il peut être payé dès l'expédition ;
- Il peut être à paiement différé.

Pour l'importateur,

- Il peut faire partie de ligne de crédit :
- Il peut être payable à une échéance fixée.

¹⁶DIDIER-pierre MONOD commerce international, moyens et techniques de paiement internationaux 4^{ème} édition, p 113.

¹⁷ Ghislain Legrand, Hubert Martin, commerce international 2^{ème} édition DUNOD p215

c) Le crédit documentaire et un engagement bancaire

Il est irrévocable, la banque de l'acheteur se «porte garante» de son client acceptant de payer le montant de la transaction à sa place, pour autant que toutes les conditions inscrites dans le crédit doc soient respectées.

d) C'est une garantie :

Tableau 03 : Les garanties du crédit documentaire

| En faveur du vendeur | En faveur de l'acheteur |
|--|---|
| <p>_Il garantit la défaillance de l'acheteur, son insolvabilité et dans certains cas, le risque politique ;</p> <p>_Il garantit les éventuels risques commerciaux lorsque les marchandises ont été contrôlées avant l'expédition par une société spécialisée, et qu'un certificat est exigé le crédit.</p> | <p>_Celui-ci est certain que les détails d'expédition et les prix seront respectés, qu'il obtiendra les documents réclamer;</p> <p>_Il aura les marchandises conformes à ses souhaits, s'il a pris la précaution d'exiger un certificat de contrôle et de surveillance émis par la société.</p> |

Source : DIDIER-pierre MONOD, commerce international, moyens et techniques de paiement international 4^{ème} édition, p114/115.¹⁸

2.5.2.7.4 Les types de crédit documentaires

a) Le crédit documentaire révocable

Le crédit documentaire révocable peut être amendé ou révoqué à tout moment sans avis préalable au bénéficiaire, les garanties offertes sont donc faibles. Ce crédit repose sur la nature des relations commerciales entre les contractants, il est de pratique peu amate.

Le banquier qui, en circonstance, reçoit un mandat de son client n'est tenu envers celui-ci que pour les termes du mandat, c'est-à-dire vérifier les documents et les payer s'ils sont en conformité avec le mandat reçu qui est la lettre de crédit.

➤ Les inconvénients du Credoc révocable

- L'acheteur peut revenir sur sa décision ;
- L'acheteur peut en modifier les conditions ;

¹⁸DIDIER-pierre MONOD, commerce international, moyens et techniques de paiement international 4^{ème} édition, p114/115.

- La banque émettrice peut annuler unilatéralement le Credoc avant la présentation des documents par l'exportateur ;

Le principal avantage du Credoc révocable est de faire économiser la commission d'irrévocabilité, ce qui peut représenter une somme non négligeable pour les transactions importantes, mais, il ne garantit pas le risque politique.

b) le crédit documentaire irrévocable

Cette forme de crédit documentaire repose sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis - à - vis du vendeur étranger, il ne peut être modifié ni annuler sans le consentement des deux parties, le banquier ne peut pas annuler son engagement même si son client est en position financière délicate ou en liquidation judiciaire, aussi la banque notificative ne prend aucun engagement de paiement.

Ses avantages

- Il garantit le risque commercial ;
- Il compte une date limite d'expédition de marchandises ;
- Il comporte une date de validité.

Les inconvénients

- Il ne garantit pas le risque politique.
- Il peut être émis et notifié par une banque inconnue du bénéficiaire.

c) Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Dans le Crédit documentaire irrévocable et confirmé, c'est la banque notificatrice qui s'engage dans ce cas vis - à - vis de l'exportateur, l'exportateur bénéficie alors d'une garantie totale, en échange qu'il remplisse ses obligations.

2.5.2.7.5 La réalisation du crédit documentaire

a) crédit documentaire réalisé par paiement a vue

Il s'agit du crédit documentaire le plus utilisé, le paiement du bénéficiaire a lieu immédiatement après la présentation des documents prescrits

b) Le crédit documentaire réalisé par acceptation : C'est (une opération qui consiste pour la banque émettrice :

- soit à faire accepter , a son client (importateur) , la traite tiré par l'exportateur , dans ce cas la traite accepté par l'importateur , sera envoyer à la banque notificatrice ou gardée au niveau de l'agence , si la date d'échéance est proche ;
- soit à faire accepter la traite tirée par l'exportateur par son siégé ou son correspondant installé dans le pays du vendeur , ces deux alternatives devront s'exécuter contre la remise des documents prévus dans l'ordre d'ouverture du crédit documentaire .

c) Les intervenants dans le crédit documentaire

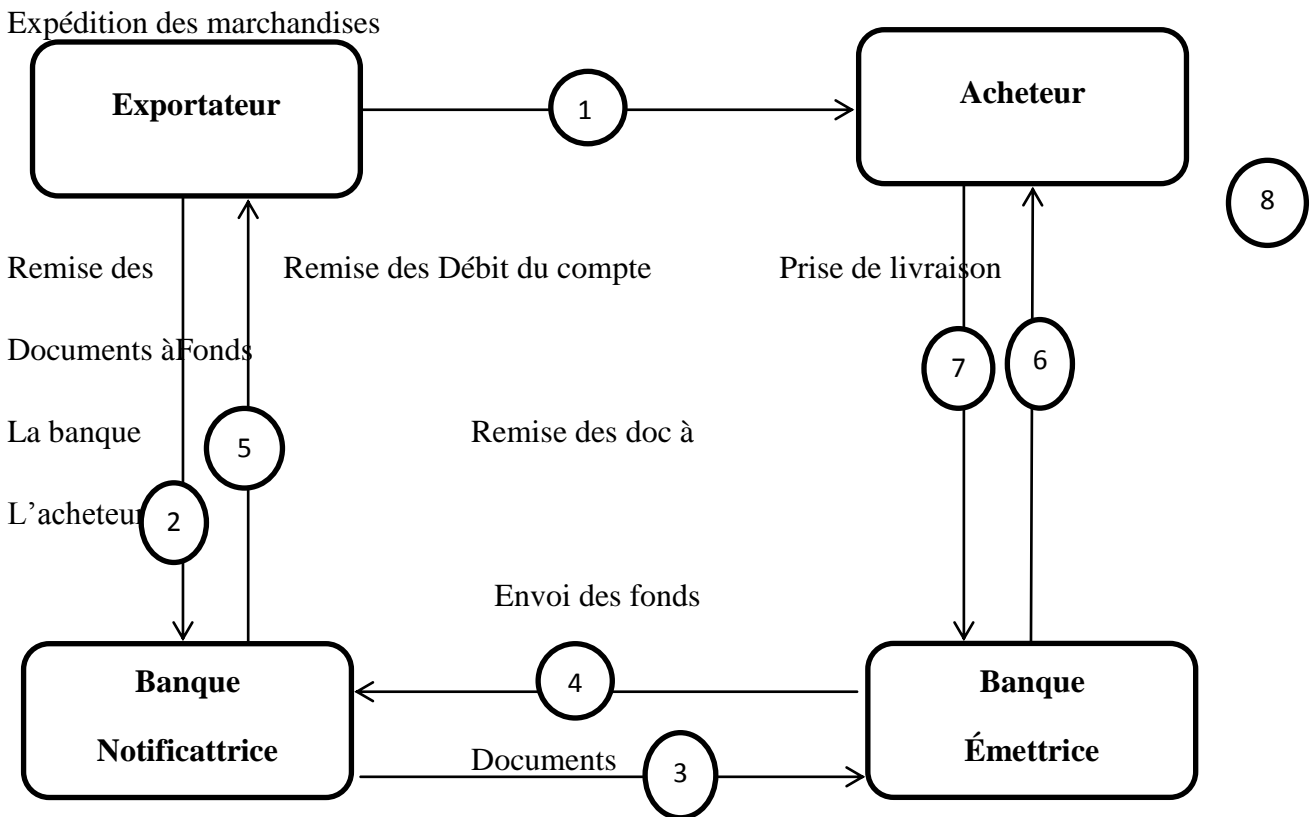
Tableau N°04 : Les intervenants dans le crédit documentaires

| | |
|------------------------------------|--|
| L'acheteur/ donneur d'ordre | <p>c'est lui qui «ouvre» le crédit documentaire auprès d'une banque située en général dans le pays d'importation ou de transaction.</p> <p>Il peut avoir à effectuer un dépôt d'avance au moment de l'ouverture du crédit ;</p> <p>Sa banque peut lui donner les documents immédiatement et lui accorder un délai de paiement sur sa ligne de crédit habituelle ;</p> |
| La banque émettrice | <p>c'est elle qui lance l'opération en «émettant» le crédit doc, conformément au besoin de l'acheteur ;</p> <p>C'est elle qui payera si les documents sont confirmés.</p> |
| La banque confirmante | <p>C'est elle qui prévient ou «notifie» le vendeur qu'un crédit doc est ouvert en sa faveur ;</p> <p>Elle est située dans le pays du vendeur ;</p> <p>Elle s'engage à payer le montant du crédit si les documents sont conformes, même si un événement politique survient entre les pays concernés ;</p> <p>Elle vérifie la conformité des documents que lui remet l'exportateur ;</p> <p>Elle effectue le paiement.</p> |
| Le vendeur/ le bénéficiaire | <p>il doit expédier la marchandise, et remplir toutes les conditions mentionnées sur le crédit</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>doc ; en cas de désaccord il doit demander une «modification» avant l'expédition ; Il encaissera le montant du crédit doc.</p> |
|--|---|

Source :DIDIER-pierre MONOD, commerce international, moyens et techniques de paiement international 4ème édition, p127.

d) Le déroulement d'un crédit doc



Source :DIDIER-pierre MONOD, commerce international, moyens et techniques de paiement international 4ème édition, p127.

- 1)Le vendeur expédie les marchandises ;
- 2)Le vendeur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit;
- 3)La banque notificatrice vérifie leur exactitude. Elle envoie ces documents à la banque émettrice ;
- 4)Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice envoie les fonds à la banque notificatrice;

- 5) La banque notificatrice crédite l'exportateur ;
- 6) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur ;
- 7) La banque émettrice débite le compte de son client ;
- 8) L'acheteur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

La banque notificatrice aurait pu accorder une avance à l'exportateur dès la remise des documents, dans l'attente de l'encaissement définitif des fonds auprès du banquier émetteur.

En cas de risque politiques ou de non-conformité des documents, l'exportateur est tenu de rembourser cette avance.¹⁹

e) Les avantages et les inconvénients

| Les avantages | Les inconvénients |
|--|--|
| <p>L'acheteur bénéficie d'une garantie documentaire. Si le crédit doc requiert les «bons documents», l'importateur peut se prémunir du risque de non-performance de son fournisseur par :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Un certificat d'inscription ; ➤ Une attestation de conformité ➤ Un certificat de qualité ➤ Un certificat sanitaire ➤ Un certificat de test ; ➤ Une attestation de poids <p>Le fournisseur pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long d'autant plus que le crédit doc serait confirmé par la banque notificatrice à l'étranger.</p> | <p>l'importateur demande à sa banque d'émettre un crédit doc. Si la banque y consent elle a préalablement défini une Ligne de crédit (encours de crédit doc/LCSB autorisé) qui limite les capacités de l'acheteur pour l'obtention d'autres facilités bancaires.</p> |

Source : G. Legrand, H. Martini commerce international 2^{ème} édition DUNOD p 216.

¹⁹ Les cours technique de financement master 1 finance et commerce international, de monsieur HARROCHE Moussa, 2020/2021.

2.5.2.7.6 La lettre de crédit stand-by

La lettre de crédit stand-by est une garantie bancaire de paiement qui se rapproche du crédit doc à la différence qu'elle est uniquement une garantie de paiement et non un moyen de paiement. Elle est mise en jeu uniquement en cas de non- paiement de l'acheteur.²⁰

a) L'utilité de la lettre de crédit stand-by

Elle peut être émise en garantie :

- De prestations de services ;
- De garantie sur marché
- De remboursement de prêts ;
- De contre- garanties.

Ces lettres de crédit sont alors appelées stand-by d'indemnisation.

Elles peuvent être émises en faveur du vendeur ou d'une banque pour :

- Des opérations commerciales ;
- Le paiement de remises documentaires.

Elles sont appelées dans ce cas stand-by de paiement

C'est uniquement cette forme que nous allons analyser.

b) Les avantages et les inconvénients

Avantages

- c'est une opération facile à mettre en place ;
- son coût est moins élevé qu'un crédit doc classique
- elle permet d'avoir des encours clients ;
- elle facilite l'échelonnement des livraisons ;
- elle peut se concrétiser en quelques heures ;
- les règlements partiels sont déduits du règlement final.

c) Inconvénients

- L'exportateur doit être vigilant concernant les documents qu'on va lui demander de présenter. Ce seront obligatoirement des copies ;

²⁰ HAROCHE Moussa cours techniques de financement master 1, 2020/2021.

- l'importateur doit garder la preuve du paiement qu'il effectuée de manière à la présenter à la première demande de la banque émettrice ;
- Le bénéficiaire doit remettre les documents prévus. Après l'échéance l'importateur a généralement un certain délai pour faire la preuve de paiement réel. La lettre de crédit stand-by ne fait pas l'unanimité dans un lieu bancaire.²¹

Section 02 : Les incoterms et le transport international

2.2. Les incoterms

La répartition des frais et des risques liés au transport de la marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les **incoterms (International Commerce Terms)** ou CIV (Condition internationales de vente).²² Constitue un outil privilégié du commerce international.

2.2.1 Définition des incoterms

«Définis dès 1936 par la chambre de commerce international, les CCI Incoterms permettent de préciser les obligations du vendeur et de l'acheteur en fixant le point de transfert des frais et des risques lors de l'acheminement. Ils permettent aussi de déterminer les obligations en matière documentaire pour chaque une des parties».²³

2.2.2 Le choix de l'incoterm

- 1) Le choix de l'incoterm reflète la politique commerciale de l'entreprise et résulte de la négociation, il faut souligner que les incoterms de vente à l'arrivée font couvrir au vendeur le risque de transport;
- 2) On peut souligner que la vente assortie d'un incoterm de vente à l'arrivée est un argument commercial et un avantage pour l'acheteur;
- 3) Le vendeur peut dans certains cas souhaiter conserver la maîtrise totale de la logistique;
- 4) Les choix peuvent être adaptés à chaque situation ou au contraire faire l'objet d'une stratégie qui sera reconduite dans la plupart des cas;

²¹DIDIER- Pierre MONOD Commerce international, moyens et technique de paiement international 4^{ème} édition p 154,156.

²²G. Legrand. Martini Commerce international gestion des opérations import- export édition DUNOD p 10

²³ANNE BOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPARROIS, BTS commerce international, top fiche 1 édition, p27.

- 5) L'incoterm doit reprendre spécifiquement la version et l'origine «incoterm 2000 CCI » et suivie d'un lieu précis, faute de quoi il n'est pas opérationnel;
- 6) Eviter l'emploi d'un incoterm pour un autre;
- 7) Attention à l'absence de référence à un incoterm précis ouvre la porte à toute les confusions possibles et surtout à des contestations sur le prix;
- 8) Attention à la cohérence entre le choix de l'incoterm et le choix de l'incoterm et le choix du lieu de livraison ;²⁴
- 9) dans les ventes aux conditions «arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un incoterm de vente à l'arrivé.²⁵

2.2.3 Rôle des incoterms

a) Premier rôle

Dans le cadre de contrat de commerce international et national, ces termes définissent les responsabilités et les obligations du vendeur et de l'acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, des assurances. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.

b) Deuxième rôle

Est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir du quelle sera défini qi du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de marchandises.

c)Troisième rôle

Concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sureté.

Les incoterms ne définissent pas le moment de transfert de propriété, mais seulement me moment de transfert des risques liées au transport, des différents frais et de l'organisation du transport.

d) Les réparations des incoterms

²⁴G. Legrand, H. Martini, commerce international 2^{ème} édition DUNOD p 106.

²⁵ G .Legrand, H. Martini, logistique contrats risques financement édition DUNOD ouvrage recommandé par Coface p7.

Chapitre II : Le financement et la logistique internationale

Les incoterms sont répartie comme suit ²⁶:

Tableau N°05 : La répartition des frais et des charges selon les incoterms

| Incoterm/opération | Départ Usine | Transport principal Non acquitté par le vendeur | | | Transport principal Acquitté par le vendeur | | | | frais d'acheminement supporter par le vendeur jusqu'à destination | | |
|------------------------|--------------|---|-----|-----|---|-----|-----|-----|---|-----|-----|
| | EXW | FCA | FAS | FOB | CFR | CIF | CPT | CIP | DAT | DAP | DDP |
| Emballage | V | V | V | V | V | V | V | V | V | V | V |
| Chargement à l'usine | A | V | V | V | V | V | V | V | V | V | V |
| Pré acheminement | A | V | V | V | V | V | V | V | V | V | V |
| Douane Export | A | V | V | V | V | V | V | V | V | V | V |
| Manutention Au départ | A | A | A | V | V | V | V | V | V | V | V |
| Fret | A | A | A | A | V | V | V | V | V | V | V |
| Assurance Transport | A | A | A | A | A | V | A | V | V* | V | V |
| Manutention A l'arrivé | A | A | A | A | A | A | A | A | V | V | V |
| Douane import | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | V |
| Poste acheminement | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | V |
| Décharge usine | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | V* |

V=Vendeur

A=Acheteur

Fret= transport principal

v*= non obligatoire

Source :Cours de madame KADEM, Safia technique du commerce international, 3^{ème} année commerce international et logistique.

²⁶Cours de madame KADEM, Safia technique du commerce international, 3^{ème} année commerce international et logistique.

2.2.3 Classification des Incoterms

Les incoterms sont classé comme suit ²⁷

a) Les incoterms de vente au départ

| Groupe | Version 2000 | Version 2010 | Version 2020 |
|--------|---|--------------|--------------|
| E | EXW Ex-Works (à l'usine) | EXW | EXW |
| F | FCA (free carrier) (franco transporteur) | FCA | FCA |
| | FAS (Freealongshep) (franco le long du navire) | FAS | FAS |
| | FOB (free on bord) (franco à bord du navire) | FOB | FOB |
| C | CFR (Coste and freight) (coût et fret) | CFR | CFR |
| | CPT (carriage pied to) (Port payé jusqu'à) | CPT | CPT |
| | CIP (carriage, insurancepaid to) (port payé, assurance comprise jusqu'à) | CIP | CIP |
| | CIF (Coste, insurance and freight) Il est peu utilisé | CIF | CIF |

Source : Cour de Monsieur GUENDOZI Brahim.

²⁷Cour de Monsieur GUENDOZI Brahim, master2 finance et commerce international, transport et logistique international 2021/2022.

b) Les incoterms vente à l'arrivé

| Groupe | Version 2000 | Version 2010 | Version 2020 |
|--------|--|---|---|
| D | DAF (Delivered at frontier) (Rendu frontière) | Supprimé | DPU (Delivered at place) Rendu destination convenu non décharger |
| | DES (Delivered ex-ship) Rendu à bord du navire | Supprimé | Supprimé |
| | DEQ (Delivered ex quay) Rendu à quai Port d'arrivé | DDP | DDP |
| | DDU (Delivered duty unpaid) Rendu, droit non acquittés | Supprimé | Supprimé |
| | DDP (Delivered duty paid) | DDP | DDP |
| | | DAT (Delivered at terminal) Rendu a terminé | DAT |
| | | DAP(Delivered at place) Rendu destination convenu. | |

Source : cours de Monsieur GUENDOUI Brahim

2.2.4 Le mode de transport international

Le choix de la solution transport se fait en fonction de contraintes commerciales, géographiques et techniques liées à la nature de la marchandise. Les expéditeurs doivent mettre en place des solutions qui assurent la sécurité des marchandises et des délais, au meilleur coût possible. Les intervenants dans la chaîne logistique sont des transporteurs des mandataires ou des commissionnaires de transport qui se chargent de la réalisation de l'opération ainsi que du dédouanement dans certains cas.²⁸

Le transport international est un outil stratégique et crucial pour l'acheminement d'une marchandise.

➤ Définition du transport international

«Le transport international se définit comme étant l'acheminement des marchandises par mer, terre, air, voie fluviale par d'un point à un autre au-delà d'une ou plusieurs frontières d'Etat, et la livraison chez le destinataire dans les conditions prévus contractuellement. Le transport, se sont aussi et surtout des délais qu'il faut respecter, sous peine de sanction, la perte d'un marché par exemple».²⁹

2.2.4.1 Le transport maritime

Le transport maritime est régi par la convention de BRIXELLES de 1924 et par les règles de Hambourg depuis 1992 applicables compte tenu des Etats signataires.³⁰

Tout transport de marchandise ou de bien effectuer par mer le transport maritime se taille une place de choix dans le commerce international c'est le mode le plus utilisé car il permet des gains de temps et de sécurité.³¹

a) Les principaux intervenants dans le transport maritime

Le transport maritime distingue plusieurs intervenants qui participent au contrat de transport, Ces intermédiaires, appelés auxiliaires ont des fonctions très variées et liées.

Reprenons les pour clarification :

²⁸Legrand, H. Martini logistique contrats risques financement ouvrage recommandé par COFACE le petit export p 08

²⁹DERMECHE, Karima mémoire de fin de formation la procédure d'importation 2018. P 47.

³⁰Ghislaine Legrand, Hubert Martin commerce international 2^{ème} édition DUNOD p 109.

³¹Cours monsieur Geundouzi Brahim les moyennes de transport et les risques associés.

b) Le transitaire

Un transitaire est une personne ou une entreprise mandatée par l'expéditeur ou le destinataire d'une marchandise qui doit subir plusieurs transports successifs. Sa mission est d'organiser la liaison entre les différents transporteurs et d'assurer ainsi la continuité du transport, ainsi que toutes les opérations administratives, réglementation douanière, et financière, des assurances, des crédits documentaires.

c) Le consignataire

Personne morale ou physique chargée, soit à titre occasionnel, soit à titre permanent, d'effectuer pour le compte et au nom et de son mandant, qui est un armateur, pour les besoins du navire et de ce qu'il transporte.

Son rôle consiste à préparer l'escale du navire selon l'état, aviser les réceptionnaires de la date d'arriver des marchandises, introduire le manifeste en douane.

d) Le manutentionnaire

Son rôle consiste à charger et à décharger les marchandises, des cales de navire à quai, une main d'œuvre appelée « dockers » désigné sous le nom d'acconier, pour les diverses fonctions qu'il accomplit en même temps (recevoir, garder et livrer les marchandises ...).

e) Le courtier maritime

Le courtier est la personne agréée qui met en rapport les offreurs et les demandeurs de services. Il rédige les contrats.

Il existe principalement deux types de courtier maritimes :

➤ **Le courtier interprète**

Chargé de traduire les documents des navires étrangers et leur mise en douane, la législation des documents....

➤ **Le courtier de vente et d'affrètement des navires**

Il connue comme étant l'intermédiaire entre le fréteur et l'affréteur et intervient dans les opérations de ventes et d'achats de navires.

f) La douane

Elle contrôle les marchandises qui transitent dans le port et qu'elle tient les statistiques sur le commerce extérieur, la douane vérifie les déclarations et l'encaissement des droits et taxes sur les marchandises.

g) Le transporteur

Le transporteur prend en charge le transport de marchandises par mer d'un lieu à l'autre, qu'il soit propriétaire ou non propriétaire.

h) Le chargeur

Il est le propriétaire de la marchandise transportée, matérialisée par un document écrit appelé connaissement. Son rôle consiste à préparer la marchandise, prospecter un navire, déplacer la marchandise jusqu'au port d'embarquement. Les banques et les compagnies de l'assurance sont aussi des intervenants qui ont le rôle de promouvoir le commerce maritime de marchandises.³²

i) Le document de transport maritime

➤ Le connaissement maritime

Il est établie par la compagnie d'assurance c'est un document qui prouve l'existence du contrat de transport et qui permet de disposer de la marchandise. C'est un document négociable

Il peut émis à ordre il peut être à personne dénommé ce qui le rend non négociable il peut être enfin au porteur sans indiquer aucun destinataire.³³

➤ Le contrat du transport maritime

Le contrat de transport maritime est un contrat conclu entre le chargeur et le transporteur, par lequel ce dernier s'engage à livrer une marchandise de port d'embarquement au port de débarquement moyennant le paiement d'un prix, appelé fret. Le chargeur doit présenter sa marchandise en temps et lieu indiqué sur le contrat, L'armateur prend en charge la marchandise pour la transporter, et le transporteur délivre le document de transport maritime appelé le Connaissement Maritime ou « Bill of Lading ». ³⁴

³²Cours de monsieur HAMI Lounes, procédure d'exportation et d'importation master 2 finance et commerce international, 2021/2022.

³³Ghislaine Legrand, Hubert Martin commerce international 2^{ème} édition DUNOD p 109.

³⁴Cours de monsieur HAMI Lounes, procédure d'exportation et d'importation master 2 finance et commerce international, 2021/2022.

j) Les avantages et les inconvénients ainsi que les risques du transport maritime

Le transport maritime c'est le mode de transport le plus utilisé par les entreprise exportatrice est importatrice il a des avantages comme il a des risques et les inconvénients comme le montre le tableau ci-dessous³⁵ :

| Les avantages | Les inconvénients | Les risques |
|--|---|--|
| Le transport maritime est idéale pour transporter des chargements en vrac et de taille importante Il est plus économique pour transporter sur une longue distance | Le transport maritime est tout simplement long ; Le transport maritime implique un nombre important de documents ; Coût de quelques limitations du caractère sont très élève. | risque des catastrophes naturelles (inondation) ; Les pollutionsdes océans ; Des accidents qui causent par la suite des ampleurs ; |

Source : <https://europe.thermoking.com/fr/des-tempetes-a-la-navigation-tranquilles-les-avantages-et-les-inconvénients-du-transport-maritime/>

2.2.4.2 Le transport aérien

Le transport aérien est régit par la convention de Varsovie de 1929 modifiée par le protocole de Haye 1955.³⁶

Le transport aérien a connu une croissance significative ces dernières années. Il permet desservir plusieursdestination à travers le monde pour le transport il nécessite des délais rapides avec une sécurité maximale, le prix est en fonction du poids / volume de la marchandise.³⁷

a) Les intervenants dans le transport aérien

Les différents intervenants en transport aérien sont :

- L'agent de fret aérien qui organise le transport principal;
- Le transitaire commissionnaire, mandataire, qui assure les opérations et les formalités relatives au transport.³⁸

b) Les documents de transport aérien

³⁵<https://europe.thermoking.com/fr/des-tempetes-a-la-navigation-tranquilles-les-avantages-et-les-inconvénients-du-transport-maritime/>

³⁶Ghislaine Legrand, Hubert Martin commerce international 2 éme édition DUNOD p 112.

³⁷Cours monsieur Geundouzi Brahim les moyennes de transport et les risques associés.

³⁸Cours de monsieur HAMI Lounes, procédure d'exportation et d'importation master 2 finance et commerce international, 2021/2022.

➤ La lettre de transport aérien ou (LTA)

(Air waybill) constitue un reçu des autorités aéroportuaires de l'aéroport de départ et la confirmation que la marchandise sera mise à bord d'un avion vers la destination convenue. Les détails de l'expédition sont semblables à ceux qui ont été cités précédemment.³⁹

La compagnie aérienne vérifie les poids, dimension des marchandises qui engagent leur responsabilité. Elles refusent de fait tous les colis apparemment endommagés. Il est donc très rare d'avoir des réserves au départ portées sur une **LTA**.

La (**LTA**) n'est pas négociable et ne se transmet pas par endos. Dans le cadre d'un crédit doc, le transitaire exigera une « lettre de cession bancaire » pour délivrer la marchandise entre les mains du destinataire.⁴⁰

c) Le contrat de transport

Le contrat de transport aérien est conclu entre le transporteur et le chargeur qui peut être le transitaire. Le contrat est matérialisé par la lettre de transport aérien qui peut être le transitaire

LTA peut être établie par la compagnie aérien elle est à la fois la preuve du contrat de transport, et la preuve de prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix.⁴¹

d) Les avantages et les inconvénients du transport aérien

L'exportateur qui s'engage à servir du transport aérien doit connaître les avantages et les inconvénients.⁴²

| Avantages | Inconvénients |
|---|---|
| Rapidité de la livraison ; Vols fréquents vers les principales destinations Peu de risque de vol ; Prime d'assurance raisonnable; Frais d'emballage moins élevés. | Limitation du volume des colis Coûts relativement élevés ; Délai lié processus de dédouanement à l'aéroport ; Retard ou annulation de vol. |

Source :ANTOINE PANET- RAYMOND, DENIS ROBICHAUD, WILLIAM MENVEILLE, le commerce international, une approche nord-américaine, 3^{ème} édition p293.

³⁹ANTOINE PANET- RAYMOND, DENIS ROBICHAUD, WILLIAM MENVEILLE, le commerce international, une approche nord-américaine, 3^{ème} édition p 302.

⁴⁰Legrand, H. Martini logistique contrats risques financement ouvrage recommandé par COFACE le petit export p 13.

⁴¹Cours de monsieur HAMI Lounes, procédure d'exportation et d'importation master 2 finance et commerce international, 2021/2022.

⁴²ANTOINE PANET- RAYMOND, DENIS ROBICHAUD, WILLIAM MENVEILLE, le commerce international, une approche nord-américaine, 3^{ème} édition p293.

2.2.4.3 Le transport ferroviaire

Le transport ferroviaire est tout transport de marchandise par voie ferrée lorsqu'il s'agit d'expédition un volume important de marchandise sur de longues distances. C'est un mode de transport avantageux

Le transport ferroviaire convient particulièrement à l'acheminement des animaux, les gains,...

Il est également recommandé pour la machinerie lourde ou des équipements industriels.

a) Les coûts du transport ferroviaire

Le coût de fret est déterminé selon la classification des marchandises, laquelle est établie en fonction de leur valeur, de leur volume, de leur poids. Les petits volumes de marchandises sont pénalisés par des tarifs plus élevés, plus les volumes augmentent plus les tarifs diminuent.

Les tarifs du transport ferroviaire peuvent également se négocier selon le volume. Le taux sera donc plus intéressant si l'on expédie plusieurs marchandises par semaine.⁴³

b) Les documents de transport ferroviaire

➤ La lettre de transport ferroviaire (CIM)

La lettre de transport ferroviaire (CIM) est un document indispensable pour le transport de marchandises par rail. Elle est régie par la Convention relative aux transports internationaux ferroviaires de 1980. Le CIM est émis par le transporteur en cinq exemplaires. L'original accompagne les marchandises. L'expéditeur conserve un duplicata de l'original. Le transporteur conserve les trois exemplaires restants à des fins internes. Le CIM est considéré comme le contrat de transport ferroviaire.⁴⁴

Et pour la (CIV) c'est la convention internationale voyageurs.

⁴³Isabelle Limoges, Karl Miville- de Chêne, le commerce international 3^{ème} édition p 157.

⁴⁴<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/fr/content/documents-de-dedouanement-supplementaires>.

c) Les avantages et les inconvénients du transport ferroviaire

Avantages et inconvénients

| Avantages | Inconvénient |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">-Approprié à un grand volume de produits ;-Essentiel au transport intermodal ;-Plus économique sur une longue distance ;-Infrastructure portuaire accueillante pour le rail ;-Peu de risques de dommages ;-Coûts de transport modérés ;-Frais d'assurance minimales. | <ul style="list-style-type: none">- Embranchement ferroviaire nécessaire près du point d'expédition ;-Transport par camion requis jusqu'au terminal ;-Lenteur du train ;-Nombre limité de destinations-Peut approprier aux petits colis et aux expéditions de détail-Temps d'opération à prévoir dans la gare de tirage. |

Source : ANTOINE PANET- RAYMOND, DENIS ROBICHAUD, WILLIAM MENVEILLE, le commerce international, une approche nord-américaine, 3^{ème} édition p291

2.2.4.4. Le transport routier

Le transport routier occupe une place marginale du transport international puisqu'il s'agit de modes d'échelle nationale ou régionale, mais il reste le seul moyen qui permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur à l'entreprise de l'importateur.⁴⁵

a) Le contrat de transport routier

La convention de Genève de 1956 signée par la plupart des pays européens, dite convention CMR encadre le transport routier international de marchandise. La lettre de voiture internationale CMR est émise pour chaque expédition et signée du transporteur.⁴⁶

⁴⁵Cours de Monsieur HAMI Lounes master 2 finance et commerce international les opérations d'importation et d'exportation.

⁴⁶Legrand, H. Martini logistique contrats risques financement ouvrage recommandé par COFACE le petit export p 14.

Les avantages et les inconvénients

| Avantages | Inconvénients |
|--|--|
| -Moyen de transport moins chère il ne nécessite pas des dépenses ; -Moyen de transport direct ; -Délai de livraison le plus court. | -Moyen de transport avec un taux d'accident plus élevée ; -C'est le moyen de transport le plus polluant par rapport à un autre mode de transport ; -Ils ont une capacité plus petite pour transporter la marchandise ; -Ils sont responsables des embouteillages et de la circulation ; -Retard de livraison de marchandise ; - très coûteux pour les longues distance. |

Source : conception personnelle

2.2.4.5 Une comparaison entre les modes de transport

Tableau N°06 : La comparaison entre les modes de transport

| Mode de transport | maritime | Routier | Ferroviaire | Aérien |
|------------------------------------|--|--|---|--|
| Distance optimal | N'importe qu'elle distance international | Efficace sur de courtes et de moyennes distances | Plus efficace sur les longues distances | N'importe qu'elle distance |
| Manutention de marchandise en vrac | Excellent | Transport de petites charges | Bon | Peu adapté |
| Forces | Marchandise en vrac | Service porte à porte Ferroulage | Flexibilité intermodale | Très rapide Parfait pour les urgences |
| Faiblesses | Moins compétitif pour de petits envois | Très règlementé(poids, heures de conduite,...) | Très lent Dommages possibles hors du conteneur | Très coûteux Espace restreint |

Sources : à partir de l'ouvrage Isabelle Imoges, Karl Miville- de Chêne, le commerce international p 160.

Section 03 : L'assurance et le dédouanement des marchandises importées

Le transport de marchandises comportant certains risques classiques (liés à la manutention, au stockage,...) et autres risques potentiels (conflits, grèves,...), il convient donc de s'en garantir.

En fonction des risques contre lesquels l'exportateur souhaite se couvrir, il répondra à la nécessité de s'assurer. Il tiendra compte du montant des primes à payer, des garanties accordées, d'un type de police avant de faire le choix d'un assureur. Puis il s'intéressera également aux formalités de remboursement.⁴⁷

2.3. Définition de l'assurance

« Une assurance est un service qui fournit une prestation, lors de la survenance d'un événement incertain et aléatoire souvent appelé (risque). La prestation, généralement financière, peut être destinée à un individu, une prestation, une association ou une entreprise, en échange de la perception d'une cotisation ou association ou une entreprise, en échange de la perception d'une cotisation ou une prime ».⁴⁸

2.3.1 Les différents types de garantie

Les marchandises acheminées de part et d'autres frontières dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques particuliers ajoutant à cela les risques liés aux opérations de chargement, déchargement et entreposages intermédiaires.

Nous présentons dans ce qui suit les garanties d'assurance des marchandises transportées par voie maritime et les grandes garanties d'assurance des marchandises par voie aérienne et ou terrestre.⁵⁰

2.3.1.1 L'assurance des marchandises transportées par voie maritimes

Il s'agit de la faculté maritime assurant le transport par voie marine et relevant du droit commercial international il conviendra de distinguer entre l'assurance des marchandises transportées et les navires marchands, par la souscription d'une assurance tout risque et d'une assurance dites **FAP/ SAUF**.⁵⁰

⁴⁷JEAN BELOTTI transport international de marchandises 4^{ème} édition p 50.

⁴⁸Mémoire de fin de formation réalisé par DERMECHE Karima la procédure d'importation p66 promotion 2018.

a) L'assurance FAP/ SAUF

Dans cette formule la garantie de s'exerce que pendant le trajet reliant le transport marchandises d'un port d'envoie au port réception, sachant que l'entreposage des biens importées sur les quais peut provoquer des dégradations à la marchandise.

Cette garantie couvre les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids quantité causées par certains événements, tels que échouement ou naufrage, incendie ou explosion pendant les opérations maritime d'embarquement, de débarquement.

Le choix entre ces deux modes d'assurance dépend, à notre avis, principalement de nature des marchandises importées.⁵⁰

b) L'assurance des marchandises transportées par voie aérienne et ou voie terrestre

L'assurance de transport terrestre de marchandise, couvre les marchandises transportées contre toutes les pertes matérielles totales ou partielles, les pertes de poids, les vols ou disparitions, survenant durant le chargement, le transport et le déchargement des marchandises.⁵⁰

c) Le cadre légal

Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance N° : 75-07 du 05/01/1995 relative aux assurances et l'ordonnance N° : 75-58 du 26/09/1975 portant le code civil.⁵⁰

2.3.1.2 Les conditions d'assurance

a) Les garanties « TOUT RISQUE »

L'assureur garantit les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids, les vols ou disparitions subis par les marchandises assurées.⁵⁰

b) Garantie accidents caractérisés aériens et/ ou accidents caractérisés terrestre

L'assurance de transport terrestre ou aérien de marchandises, couvre les marchandises transportées contre toutes les pertes matérielles totales ou partielles, les pertes de poids, les vols ou disparitions, survenant durant le chargement, le transport et le déchargement des marchandises.⁴⁹

c) L'assurance des risques de transport maritime

⁴⁹Cours de Monsieur HAMI Lounes, module la démarche d'une opération d'importation, master 2 finance et commerce international 2021/2022.

L'assurance couvre les dommages et pertes matérielles ainsi que les pertes de poids et de quantités des marchandises assurées à cause de l'un des événements suivants : écrasement, collision, renversement, incendies et explosion.⁵⁰

2.3.1.3 Les différentes polices d'assurance

a) Police au voyage

C'est une police utilisée dans le cas d'un affrètement (location d'un véhicule de transport). Cette police permet au chargeur (représentant du vendeur ou de l'acheteur) de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis. En effet le contrat d'assurance est souscrit pour une expédition, une valeur, un trajet.⁵¹

b) La police à alimenter

Il s'agit d'un contrat d'assurance souscrit par un importateur directement auprès d'une compagnie d'assurance pour couvrir plusieurs envois de même nature, et dont la valeur globale est connue. Cependant les dates exactes de départ, la valeur de chaque expédition ne peuvent être déterminées à l'avance. Ces informations sont communiquées par l'expéditeur à l'assureur en annexe de la police lors de chaque envoi. La police à alimenter convient pour l'exécution de marchés d'importation/exportation importants, les envois. L'assuré doit avertir l'assureur à chaque expédition de marchandises par un document appelé **avis d'aliment**.⁵¹

c) La police d'abonnement (ou flottante)

C'est une solution souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir leurs actions par un seul assureur, la totalité de leurs importations et expéditions. La police d'abonnement est directement souscrite auprès d'une Compagnie d'assurance pour une période donnée. (Généralement annuelle); elle couvre systématiquement tous les envois faits par le même client (chargeur acheteur, vendeur) quels que soient les produits, les modes de transport et les lieux de départ.⁵¹

d) La police tiers - chargeur

C'est une assurance que le transitaire met à la disposition de son client. Elle est souscrite par des compagnies maritimes ou aériennes, par des transporteurs des transitaires, pour assurer les expéditions confiées par leurs clients lorsque ceux-ci n'ont pas souscrit une assurance.⁵¹

⁵⁰Mémoire de fin de formation réalisé par DERMECHE Karima la procédure d'importation p67 promotion 2018.

2.3.2 La douane et la procédure de dédouanement des marchandises importées.

La douane est une institution de l'Etat elle est chargée de certain missions conformaient a la législation est la règlementation ces mission sont défini dans le code des douanes.

2.3.2.1 Définition de la douane

« La douane est une institution fiscale et de sécurité chargée notamment de la perception des droits et taxes dus à l'entrée de marchandises sur le territoire, mais aussi de la surveillance de territoire et de nombreuses missions sécuritaire son activités sécuritaires. Son activité est réglementée par le droit national, mais aussi par des accords internationaux »⁵²

2.3.2.2 Les missions de la douane

La douane est chargée de plusieurs missions dans l'intérêt de l'économie national, Cette dernière est placée sous la tutelle du ministère de la finance.

a) La mission fiscale

La douane est chargée de recouvrement des droits de douane et autres taxe exigible par l'importation est exceptionnellement à l'exportation le paiement des droit est taxes s'effectue pour le compte de trésor⁵³, la douane perçoit une part importante des recettes fiscale brutes du pays.

Son objectif est de garantir le recouvrement de toutes les impositions conformément al la règlementation communautaire et nationale.⁵⁴

b) La mission économique

La douane est chargée de mettre en œuvre des régimes douanier destiner à favoriser l'activité économique des entreprises des autres agents économiques.

L'objectif consiste à

- Développer la compétitivité des opérateurs économiques (conseils aux entreprises ; procédures douanières modernisées,...);
- Appliquer la politique commerciale de l'Union européenne (lutte anti dumping , perception des droits du tarif extérieur commun sur les produits importés des pays tiers , gestion

⁵¹Mémoire de fin de formation réalisé par DERMECHE Karima la procédure d'importation p68/69 promotion 2018.

⁵²Mémoire de fin de formation réalisé par DERMECHE Karima la procédure d'importation p70promotion 2018.

⁵³Cours de monsieur GEUNDOUZI Brahim 3^{ème} année2019/2020 commerce international et logistique module opération douanière et transite.

⁵⁴JEAN BELOTTI transport international de marchandises 4^{ème} édition p 65.

des mécanismes complexes de la politique agricole commune et contrôle que les produits agricoles soumis à restitutions quittent effectivement le territoire de la Communauté,...) ainsi que les mesures de contrôle du commerce extérieur (exemple : licences d'importation);

- élaborer et diffuser les statistiques du commerce extérieur.⁵⁵

c) Mission de contrôle et de répression de fraudes

La douane est chargée des contrôles sur les flux de marchandises qui transitent par les frontières national afin de protéger l'économie nationale, la production nationale préserver la santé du consommateur ainsi que la préservation des espèces animal et végétale.⁵⁷

d) Mission statistique

La douane est chargée de l'élaboration statistique relative au commerce extérieur afin d'identifier la nature des marchandises importer et exporter ainsi que l'identification des pays fournisseur et des pays clients les statistiques de la douane serve ensuite à l'élaboration de la balance commerciale.⁵⁶

2.3.2.3 La description des droits de douane

a) Le code de douane

Le code de douane fixe les règles d'application d'entrée et de sortie de marchandises, impose les obligations, précisela formalité remplir et pré voiries sanctions exprimant les infractions.

C'est par les lois de finances que le premier code de douane a étépromulgué dans notre pays depuis l'indépendance.

Le code de douane est l'un des documents essentiels servant de base juridique à l'action des services des dédouanes.⁵⁸

b) Le droit douanier

Le droit douanier peut être défini comme étant l'ensemble des dispositions légales et réglementaires dont l'administration des douanes assure le contrôle. Les le droits douanier sont d'origine nationale et international.⁵⁸

⁵⁵JEAN BELOTTI transport international de marchandises 4^{ème} édition p 65.

⁵⁶Cours de monsieur GEUNDOUZI Brahim 3^{ème} année2019/2020 commerce international et logistique module opération douanière et transite.

c) Le tarif douanier

Le tarif douanier définit la liste des produits et les a codifiés même cas pour les produits non dénommés) les taux des droits et taxes applicable à la marchandise.

Le tarif douanier s'applique aux produits qui entrent ou sortent du territoire Douanier. La différence réside dans le fait que les produits importés subissent une forte imposition contrairement aux produits exportés qui font l'objet d'allègement ou d'exonération fiscale, pour rendre leurs produits compétitifs sur le marché extérieur.⁵⁸

d) L'assiette des droits de douanes

Une assiette est un ensemble de règles ou d'opérations tendant à déterminer des éléments qui doivent être soumis à l'impôt.

Ce sont les opérations administratives qui cherchent et évoluent la matière imposable.⁵⁸

2.3.2.4 La valeur en douane

La valeur en douane à l'importation est la valeur ce retenir pour l'application du tarif douanier au terme de règlement 1224/80 articles 3 ; la valeur à l'importation est la valeur transactionnelles , c'est - à - dire le prix effectivement payé ou à payer pour les marchandises lorsqu'elles sont vendue pour l'exportation à destination du territoire douanier de la communauté auquel sont ajoutés ou retranchés divers éléments à condition qu'ils puissent être distingué et qu'ils soient quantifiables.⁵⁷

a) L'espèce tarifaire

Est une attribution d'un nom et d'un code à une marchandise en fonction de ces caractéristiques propres et de la nomenclature douanier.

La nomenclature douanière est élaborer a partir d'une nomenclature international appelé « système harmoniser » élaborer par (L'OMD) l'organisation mondial des douanes en peut ajouter le système harmonisé et un système de désignation et de codification des marchandises qui n'est pas alphabétique mais il est méthodique.⁵⁸

⁵⁷BOUBRIT Imene, AOUS Yasmina, Mémoire de fin de cycle les procédures d'importation p45/46 promotion 2017/2018.

⁵⁸Cours de monsieur GEUNDOUZI Brahim 3^{ème} année 2019/2020 commerce international et logistique module opération douanière et transite.

b) Le droit douanier et les contrôles douaniers

Le droit douanier assure aux fonctionnaires certaines prérogatives qui leur permettent d'exercer un droit de contrôle lors des opérations douanières. Ces prérogatives sont contenues dans le Code des Douanes aux articles 60, 63 et 65.

L'agent des douanes dispose d'un droit de visite (art 60). Il est légalement autorisé à garder une personne dans un temps strictement défini pour visiter et effectuer les vérifications d'usage sur une marchandise dans le but de trouver d'éventuelles infractions.

Aussi, l'agent bénéficie d'un droit de communication qui lui permet d'exiger des opérateurs et acteurs tous les documents nécessaires au contrôle.

Enfin, le douanier a le droit d'accéder aux locaux à usage professionnel pour des fins de contrôle. Il s'appuie sur le régime de la perquisition pour contraindre les opérateurs économiques récalcitrants à faciliter l'accès des bâtiments aux agents.⁵⁹

2.3.2.5 Le régime douanier

« Le régime douanier est un statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement. Il détermine si les droits et taxes seront acquittés ou non, si les contrôles du commerce extérieur seront accomplis ou non, il concerne les exportations comme les importations. »⁶⁰

2.3.2.5.1 Les différents régimes douaniers

a) Les régimes douaniers généraux

Le régime général s'applique automatiquement si aucun régime suspensif n'est sollicité.⁶²

➤ La mise à la consommation

« Régime douanier qui implique que le paiement des taxes nationales a été effectué, que les documents exigibles au regard de la réglementation nationale ont été produits et donc que la marchandise est totalement dégagée de ses obligations vis-à-vis de la fiscalité nationale. A partir de ce moment, la marchandise peut être commercialisée sur le territoire. »⁶²

⁵⁹ <https://www.savoir-juridique.com/le-droit-douanier>. 18:06

⁶⁰ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/rundefinedgime-douanier.html>. 18h.36

➤ Les régimes douaniers économiques

« Les régimes douaniers économiques définissent le traitement douanier applicable aux marchandises importés. Ils permettent le stockage, la transformation, l'utilisation ou la circulation de marchandises en suspension des droits de douane. »⁶¹

➤ Le régime transit

C'est un régime qui a pour objet le transport en suspension des droits et taxes, prohibitions et autre mesure économique, fiscales ou douaniers, de marchandises circulant d'un bureau des douanes vers un autre pays. On distingue différentes catégories de régime de transit :

2.3.2.5.2 Le transit national

Les marchandises admissibles sont les marchandises étrangères directement importées dans le territoire national et celles extraites d'entrepôt et destinées à un autre bureau.⁶³

Le transit national s'effectue à l'importation sous le couvert d'une déclaration d'acquit - à - caution garantissant le paiement des droits et taxes exigibles et pénalités éventuellement encourues.

Des dispositions sont prises pour identifier les marchandises et assurer le respect des engagements souscrits au départ. Des formalités sont prévues en cours de route, au bureau de destination et à la Cellule centrale de suivi pour contrôle.⁶³

a) Le Régime du Transit International par Fer (TIF)

Cette forme de transit est prévue dans le cadre de la convention signée entre les pays qui ont adopté un modèle international de déclaration : la soumission TIF.⁶³

Celle-ci est une déclaration simplifiée de transit international par voie ferrée et reprend certaines caractéristiques des marchandises ainsi que le mode de transport.⁶³

b) Le Transit Routier -Inter Etat (TRIE)

Le TRIE est un régime qui permet le transport par route de marchandises d'un bureau des douanes d'un Etat (bureau de départ) à un autre bureau des douanes d'un autre Etat (bureau de destination) sans rupture de charge , sous le couvert d'un document unique en suspension des droits et taxes exigibles . Les droits et taxes ainsi que les pénalités encourues sont garantis par une caution.⁶³

⁶¹DERMECHE Karima, Mémoire de fin de formation INSIM, la procédure d'importation p 78/79PROMO 2018.

c) L'admission temporaire exceptionnelle

L'admission temporaire exceptionnelle est accordée aux personnes physiques et morales ou à tout étranger elle est accordée dans le cas d'une importation d'un objet pour réparation, ou d'un emballage destinés à être réexporter vide ou remplis la durée de séjour des marchandises en admission temporaire varie entre 3 et 12 mois renouvelable en cas de la mise à la consommation, il faut une autorisation de la douane.⁶²

2.3.2.5.3 Les régimes de transformation

Ces régimes, en plus d'être suspensifs, ont la particularité de permettre aux opérateurs du secteur industriel, d'importer les marchandises, en vue de l'élaboration des produits compensateurs.⁶³

a) Le perfectionnement actif

Est un régime douanier qui permet de mettre en œuvre sur le territoire douanier national des marchandises importées et destinées à être réexportées sous forme de produits compensateurs sans paiement des droit et taxes sur la marchandises utilisées.⁶⁴

b) Le perfectionnement passif

Permet sous certaines conditions d'exporter provisoirement et de réimporter dans un délai déterminer et selon des modalité particulière de la taxation, des produits originaires du territoire douanier ou nationalisés devant faire l'objet, hors de ce territoire, d'une ouvraison, transformation, répartition ou modification de leur état initial.⁶⁵

c) Le régime de l'entrepôt

C'est un régime destiné a facilité l'emmagasiner (stockage) de marchandises sous contrôle douanier et dans des locaux agréés, en suspension des droits et taxes.

Les types de l'entrepôt sont :

➤ L'entrepôt privé

« Est accorder par la douane pour des entreprise et pour leur usage exclusive afin d'y entreposer des marchandises en rapport avec leur activité la durée de séjour est de douze mois (12). »⁶⁵

⁶²<https://www.douanes.sn/ndn108/> 18h31.

⁶³DERMRCHÉ Karima, mémoire de fin de formation INSIM, la procédure d'importation, p79, promo 2018.

⁶⁴<https://www.douanes.sn/ndn108/> 19h24.

➤ **L'entrepôt public**

« L'entrepôt public peut être créé, lorsque les nécessités du commerce le justifient, par toute personne physique ou morale établie dans le territoire douanier et dont l'activité principale porte sur les prestations de services en matière : de magasinage, de transport. »⁶⁶

➤ **L'entrepôt industriel**

« C'est un régime douanier par lequel les entreprises qui travaillent pour l'exportation ou le marché peuvent mettre en œuvre, dans un établissement placé sous le contrôle douanier des marchandises importées en suspension des droits et taxes dont elles sont passibles. »⁶⁷

2.3.4 Les formalités et la procédure de dédouanement à l'importation

2.3.4.1 La procédure de dédouanement

a) Les éléments fondamentaux de la taxation douanière

Trois éléments principaux apparaissent qui déterminent le montant des droits de douane à l'importation et l'application des mesures de contrôle du commerce extérieur.

b) La valeur en douane

La valeur en douane à l'importation c'est la valeur de la marchandise à l'entrée dans l'Union européenne exemple : CIF Bordeaux valeur en douane à l'exportation : valeur de la marchandise hors taxes lorsqu'elle quitte le territoire national.

c) L'espèce tarifaire

Numéro de nomenclature du produit défini dans le cadre du système Harmonisé et de la nomenclature générale des produits.

Ce numéro doit être déterminé selon la nature et les caractéristiques du produit, en cas de difficulté le déclarant peut solliciter un renseignement tarifaire contraignant qui engage l'administration douanière.

d) L'origine

⁶⁵Cours de monsieur GEUNDOUZI Brahim 3^{ème} année 2019/2020 commerce international et logistique module opération douanière et transit.

⁶⁶DERMRCHE Karima, mémoire de fin de formation INSIM, la procédure d'importation, p79, promo 2018.

⁶⁷<https://www.douanes.sn/ndn108/19h29>

L'origine du produit est déterminée en fonction du dernier lieu de transformation économiquement justifié dans une entreprise équipée à cet effet et ayant abouti à la création d'un nouveau produit l'origine permettra le traitement différencié des produits lors de leur importation.⁶⁸

2.3.4.2 Liquidation douanière

C'est l'ensemble des droits et taxes acquittés à l'administration douanière à l'importation droits de douane, taxes parafiscale éventuelles, droit anti-dumping, droits d'accises, TVA.

La liquidation peut bénéficier de deux facilités de paiement : le droit d'enlèvement et le crédit de droits qui permettent de différer le paiement.⁶⁹

➤ Les principaux éléments de liquidation

| Droits et taxes | Assiettes de calcul | Finalité |
|-------------------|--|---|
| Droits de douane | Valeur en douane | Protéger l'activité industrielle Au sein de l'Union européenne |
| TVA | Valeur en douane+ droit de douane +tous les frais jusqu'au premier lieu de destination ou lieu de dédouanement | Impôt sur ce qui est consommé sur le territoire fiscal |
| Taxes parafiscale | Assiette ad hoc, très souvent la valeur au frontière | Protéger des activités nationales sensibles à la concurrence internationale |

Source : Legrand, H. Martini logistique contrats risques financement ouvrage recommandé par COFACE le petit export p 19.

2.3.4.3 La conduite en douane

La conduite des marchandises en douane consiste dans l'acheminement des marchandises importées ou exportées vers le bureau de douane compétent le plus proche de la frontière douanière.

Cette obligation prend naissance dès le franchissement de la frontière douanière pour le cas des importations, le but de cette obligation est de canaliser le flux de marchandises à l'importation qu'à l'exportation pour éviter le versement frauduleux sur le marché national.

⁶⁸ Legrand, H. Martini logistique contrats risques financement ouvrage recommandé par COFACE le petit export p 18.

⁶⁹ Legrand, H. Martini logistique contrats risques financement ouvrage recommandé par COFACE le petit export p 19.

a) Pour le transport par voie maritime

A l'enter de la zone maritime du rayon des douanes, le capitaine du navire doit présenter aux agents des services grand-côtes, la déclaration de cargaison ou tout autre document doit être signée par le capitaine de navire.

Le capitaine de navire doit, dès l'accostage, se présenter devant le chef de la station maritime des garde - côtes, pour visa, le livre de bord où doivent être consignées, au préalable, les cause de l'accostage (art 56 du code des douanes). Le bureau de douanes le plus proche doit être avisé de l'événement.

b) Pour le transport par voie terrestre

- Toutes marchandise importée par les frontières terrestre doit être conduite au bureau de douane le plus proche par la route la plus directe.
- Cette route est dite la route légale les transporteurs ne peuvent pas dépasser celui-ci sans permis.
- Lorsqu'un poste de frontière existe au niveau de lieu d'introduction, le conducteur est tenu de soumettre la déclaration sommaire au visa des agents douaniers.
- Les marchandises transportées doivent être portées sur la déclaration sommaire, cette dernière constituée d'un feuille de route indiquant (les objets, la nature, le nombre, les marques,...).

c) Pour le transport par voie aérienne

Les aéronefs qui effectuent un parcours international ne peuvent attire que sur des aéroports siège d'un bureau de douane, sauf cas force majeur, les marchandises transportées doivent figurer sur la déclaration de cargaison ou le manifeste et la lettre de transport aérien (LTA).

2.3.4.4. La mise en douane

La mise en douane consiste à déclarer de façon sommaire le chargement transporté. Elle exerce dès l'arrivée des marchandises qui sera sous la surveillance douanière dans le but de l'accomplissement des formalités de dédouanement.

a) Pour le transport par voie maritime

A l'entrée du navire dans le port le capitaine est tenu de présenter le journal de bord et le manifeste de la cargaison pour visa aux agents des douanes.

Dans les 24 heures de l'arrivée du navire dans le port le capitaine ou son représentant doit déposer au bureau de douane à titre de déclaration sommaire, ils devront déposer tous les documents exigés par l'administration des douanes en vue de l'application de son contrôle.

b) Pour le transport par voie aérien

La déclaration sommaire est déposée dès l'arrivée l'aéronef dès l'ouverture du bureau de douane, si celui-ci se trouve fermé au moment de l'atterrissage.

c) Transport par voie terrestre

Les marchandises transportées par voie terrestre doivent, dès leur arrivée au bureau de douane, être déclarées en détails.

A défaut le conducteur doit déposer auprès de l'administration des douanes à titre de déclarations sommaire « **feuille de route** ». ⁷⁰

2.3.4.5. Les procédures simplifiées de dédouanement

Trois types de procédure simplifiée sont offerts aux opérateurs.

a) La procédure de déclaration simplifiée (PDS)

Elle permet de disposer de la marchandise dans des délais très réduits sans attendre la fin des formalités douanières. Le déclarant dépose une déclaration simplifiée qui peut être une déclaration incomplète ou un document administratif ou commercial (DSI pour l'import). La régularisation se fait ultérieurement.

En outre, des déclarations anticipées peuvent être transmises par informatique ou télétransmission (DSAI à l'import) permettant d'accélérer les éventuels contrôles à l'arrivée des marchandises.

b) La procédure de dédouanement à domicile (PDD)

La PDD permet le dédouanement des marchandises directement à partir des installations du titulaire de la procédure, sans passage par le bureau de douane. L'entreprise peut dédouaner par simple enregistrement de ses opérations dans une comptabilité-matières. Par ailleurs, des possibilités de pré-dédouanement ont été prévues.

La PDD autorise également des procédures spécifiques à l'import.

⁷⁰ <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article65>. 18h15.

À l'import

Sont autorisés:

- La mise en œuvre de la procédure de transit communautaire simplifié domicilié entre le point d'entrée et les installations de l'entreprise;
- Le déchargement des moyens de transport vingt -quatre heures sur vingt-quatre(24h/24h), pour les chargements non scellés, sans prévenir la douane.

c) La procédure de dédouanement express (PDE)

Elle concerne les envois express réalisés par les sociétés spécialisées.

Elle est essentiellement fondée sur l'utilisation des données commerciales disponibles dans l'entreprise. En effet, la douane utilise les documents commerciaux établis par l'entreprise ou exploite des échanges de données informatisées (EDI) entre le système informatique de l'entreprise et le sien.

En outre, les informations contenues dans la déclaration simplifiée peuvent être transmises à la douane avant l'arrivée des marchandises, ce qui permet de disposer de celles - ci dès leur arrivée. Une déclaration globale de régularisation solde périodiquement les opérations.⁷¹

2.3.4.6. La déclaration en détail

a) L'établissement de la déclaration en détail

Selon l'article 75 du code de douane algérien la déclaration en détails définit « La déclaration en détail est l'acte, dans les formes prescrites par les dispositions du présent code, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour le besoin du contrôle douanier. »

c) Conditions d'établissement de la déclaration en détail

Les déclarations en détail doivent être faites par écrit. Elles doivent contenir toutes les indications nécessaires pour l'application des mesures douanières et pour l'établissement des statistiques de douane.

Elles doivent être signées par le déclarant. Le Directeur générale des douanes, détermine la forme des déclarations, les énonciations qu'elles doivent contenir et les documents qui doivent y être

⁷¹JEAN BELOTTI transport international de marchandises 4^{ème} édition p 76/77.

annexes. Il peut autoriser, dans certains cas, le remplacement de la déclaration écrite par une déclaration verbale.

d) La vérification des marchandises

Après enregistrement de la déclaration en détail, le service des douanes procède, s'il le juge utile, à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées ; En cas de contestation, le déclarant a le droit de récuser les résultats de la vérification partielle et de demander la vérification intégrale des énonciations de la déclaration sur lesquelles porte la contestation.

La vérification des marchandises déclarées dans les bureaux de douane ne peut être faite que dans les magasins de la douane ou dans les lieux désignés à cet effet par le service des douanes. Le transport des marchandises sur les lieux de la vérification, le remballage et toutes autres manipulations nécessitées par la vérification sont effectués aux frais et sous la responsabilité du déclarant.

Les marchandises qui ont été conduites dans les magasins de la douane ou sur les lieux de la vérification ne peuvent être déplacées sans la permission du service des douanes. Les personnes employées par le déclarant pour la manipulation des marchandises en douane doivent être agréées par le service des douanes.⁷²

e) L'acquittement des droits et taxes

Les droits et taxes sont liquidés sur la base des taux et tarif en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration en détail. Le paiement des droits et taxes à l'administration douanière permet au déclarant de disposer de sa marchandise.

f) L'enlèvement des marchandises

L'autorisation d'enlèvement des marchandises ne peut être donné par l'administration des douanes, qu'après que les droits et taxes due ai été préalablement payer, dès l'obtention de la main lever des marchandises le déclarant doit dans les 15 jours qui suive procède a leur enlèvement. De ce fait un bon enlevé est donné par l'administration des douanes qui autorise aux conditions réglementaires l'enlèvement des marchandises.⁷³

⁷²Cours de Monsieur HAMI Lounes, module la démarche d'une opération d'importation, master 2 finance et commerce international 2021/2022.

⁷³DERMRCHE Karima, mémoire de fin de formation INSIM, la procédure d'importation, p88, promo 2018.

Conclusion

Dans ce chapitre on a présenté les techniques et les instruments de paiement en montrant leur mécanisme, leur caractéristique et leur avantage et inconvénient, en suite on a traité les incoterm et le mode de transport on appuyant sur leurs rôles qui est important dans toute opération d'import-export.

Et enfin l'accomplissement des formalités de transit et de dédouanement, et la réception des marchandises importées aux magasins de l'entreprise sont les dernières étapes de processus de l'opération d'achat à l'international.

Chapitre III :
Etudes des opérations
d'importation cas ENIEM
unité froid

Introduction

Afin de mettre en pratique l'ensemble des données théoriques, sur la procédure d'importation et ses mécanismes de fonctionnement, nous avons effectué un stage pratique au sein de l'organisme ENIEM (Entreprise Nationale des Industries de l'Electroménager), précisément dans l'unité froid d'Oued Aissi Tizi-Ouzou.

Ce chapitre est divisé en trois sections : la première est consacrée à la présentation générale de l'organisme d'accueil, la seconde partie sur l'organisation de l'unité froid, et la troisième partie sur la conduite, étape par étape, une opération d'importation de bobine de Tôle **LAF** et **LAC**.

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

Séction1 : Historique et situation géographique de l'organisme d'accueil (ENIEM)

1.1 Présentation de l'ENIEM :

L'entreprise nationale de l'industrie de l'électroménager est une société par action (SPA), avec ses 40 ans d'expérience l'ENIEM a pu construire une image de marque prouvée et une notoriété, il a déterminé sa place par la qualité de son produit.

L'ENIEM consiste à produire et développer des produits électroménagers de qualité de service après-vente assuré à travers le territoire national et le savoir-faire de son Personnel.

1.2. Historique de l'ENIEM :

Le complexe d'appareils ménagers résulte d'un contrat «produit en main» établie dans le cadre du premier plan quadriennal , et signé le **21** aout **1971** avec un groupe d'entreprise allemandes représentées par le chef de file **D.I.A.G** pour une valeur de **400** millions dinars, les travaux génie civil ont été entamés en **1972** et la réception des bâtiments avec tous les équipements nécessaires a eu lieu **1977**.

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

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

L'ENIEM est une entreprise publique Economique de droit Algérien constituée le 02 janvier 1983 mais qui existe depuis 1974 sous le tutelle de l'Entreprise SONELEC, elle est transformée juridiquement en société par action « SPA »

Le 08 octobre 1989. Son capital social est de **10.297.800.000 DA** qui est détenu en totalité par le groupe «**ELEC EL DJAZAIR**»

En 1989, les premières réformes ont été engagées par le gouvernement sur le plan économique suite à l'ouverture du marché sur l'international. Elle fait son passage à l'autonomie en octobre 1978 conformément à la **loi 88.01 de 1988** portant sur l'orientation des entreprises publiques et économiques dénommée ENIEM/EPE/SPA

Après son autonomie, l'ENIEM fut doté de tous les organes de gestion légaux qui sont : une assemblée générale : un conseil d'administration et un capitale sociale. L'Entreprise est certifier **ISO9001/2008** Qualité et **ISO 14001/2004** environnement.

Au fil des années et après avoir surmonté a des crises ininterrompues, l'ENIEM a récupéré l'image de marque de ses produits. une tâche « herculéenne ». pour celle qui fut le fleuron de l'industrie des produits blancs en Afrique, l'ENIEM qui dispose aujourd'hui d'a peu près 2200 travailleurs et qui garde encore une part de marché assez conséquente malgré la prédominance et l'hégémonie, dans le pays de marque étrangère.

1.3 Situation géographique :

L'ENIEM L'entreprise nationale des industries de l'électroménager est implantée dans la zone industrielle de Oued-Aissi , elle se situe sur la route reliant la ville de Tizi-Ouzou et la commune de Tizi- Rached, elle s'étale sur une superficie de 55 hectares et elle relève administrativement de la commune de Tizi- Rached, daïra de Larbaanathirathen.

1.4 L'objet social et champ d'activité de l'entreprise ENIEM :

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

L'ENIEM a évolué dans un environnement où la contrainte budgétaire n'existe pas et l'objectif de rentabilité n'a jamais une priorité.

Les objectifs sociaux ont tout le temps dominé et la législation avantageait les valeurs sociales (le maintien de l'emploi, augmentation des salaires....)

➤ Champ d'activités de L'ENIEM

L'ENIEM exerce les activités suivantes :

-transformation de tôle ;

- Traitement et revêtement de surface (peinture, plastification) ;
- injection plastique et polystyrène ;
- fabrication de pièces métalliques (condenseur, évaporateur) ;
- Injection de la mousse ;
- Isolation ;
- Thermoformage ;
- assemblage ;
- fabrication des pièces métalliques.

1.5 Les objectifs de l'ENIEM :

Aujourd'hui avec la transition du pays vers l'économie de marché, on la rentabilité consiste l'objectif fondamentale de L'ENIEM s'est vue obligée de reconsidérer ses objectifs comme toute entreprise , est a la poursuite d'objectifs tels que :

- La maîtrise des couts de production ;
- L'amélioration de la capacité d'étude et de développement ;
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures ;
- Le renforcement de la production des réfrigérateurs pour satisfaire les besoins des acheteurs ;
- L'augmentation de la production et de l'accroissement du chiffre d'affaire ;
- La contribution au développement social et économique au niveau régional et au niveau national ;
- L'amélioration du design des réfrigérateurs pour satisfaire le marché ;
- La valorisation du potentiel humain du complexe ;
- Le maintien de l'effort de formation et de communication ;

1.6 Mission de l'ENIEM :

L'ENIEM est l'une des entreprises stratégiques sur le plan économique du pays puisqu'elle participe a l'augmentation du produit intérieur brute (PIB) .

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

1.6.1La direction générale :

Elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble des directions et des unités et elle est responsable de la stratégie et du développement de l'entreprise, en tenant compte des résolutions de son conseil d'administration.

Les missions de la direction générale sont les suivantes :

- Valider la politique, les objectifs, les cibles et le programme environnemental et qualité ;
- Assurer la disponibilité des moyens financiers, humains et matériels nécessaires à la mise en œuvre et à l'amélioration continue du SMQ et du SME ;
- Mener les revues de direction pour s'assurer que le système, mis en œuvre, est approprié et efficace.

Les directions centrales de l'entreprise

L'entreprise se compose des directions suivantes ;

- La direction des finances et comptabilités ;
- La direction du développement ;
- La direction des ressources humaines ;
- La direction planification et contrôle de gestion ;
- La direction de l'administration et la direction de l'exploitation qui gèrent les unités de production (froid, cuisson, climatisation) et l'unité prestation technique.

1.6.2 Le complexe d'appareils ménagers (CAM)

Ce complexe est constitué des unités suivantes :

A. Unité froid :

Elle est loin l'unité la plus importante du point de vue effectif (1880 travailleurs), elle produit plusieurs modèles de réfrigérateurs et congélateurs.

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

Ses activités sont :

- transformation de tôle
- Traitement et revêtement de surface (peinture, plastification)
- injection plastique et polystyrène
- fabrication de pièces métalliques (condenseur, évaporateur)
 - Isolation
 - Thermoformage
- assemblage

B. l'unité climatisation

Comme son nom l'indique, elle est spécialisée dans la fabrication et le montage de plusieurs types de climatisation.

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

Parmi ses activités :

- Transformation de tôle ;
- Transformation et revêtement de surface
- Assemblage de climatiseurs,
- En plus de ses activités réalisation, les unités de production assurent, en leurs siens respectifs, les activités suivantes :
- Etude /méthodes de fabrication ;
- Achats ;
- Contrôle (réception, en cours de fabrication, final) ;
- Stockage (magasin, atelier) ;
- Maintenance ;
- Sécurité industrielle.

L'unité cuisson

Cette unité est spécialisée dans la production et le développement de différents types de cuisinière

Parmi ses activités, nous pouvons citer ;

- Transformation de tôle
- Traitement et revêtement des surfaces (émaillage, zingage, chômeage) ;

L'unité prestation technique

Elle est chargé d'exploiter et de maintenir les moyens techniques utilisé dans le processus de production des unités, ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes (bâtiment, éclairage), chargé aussi des prestations de service tel que

-moyen logistiques

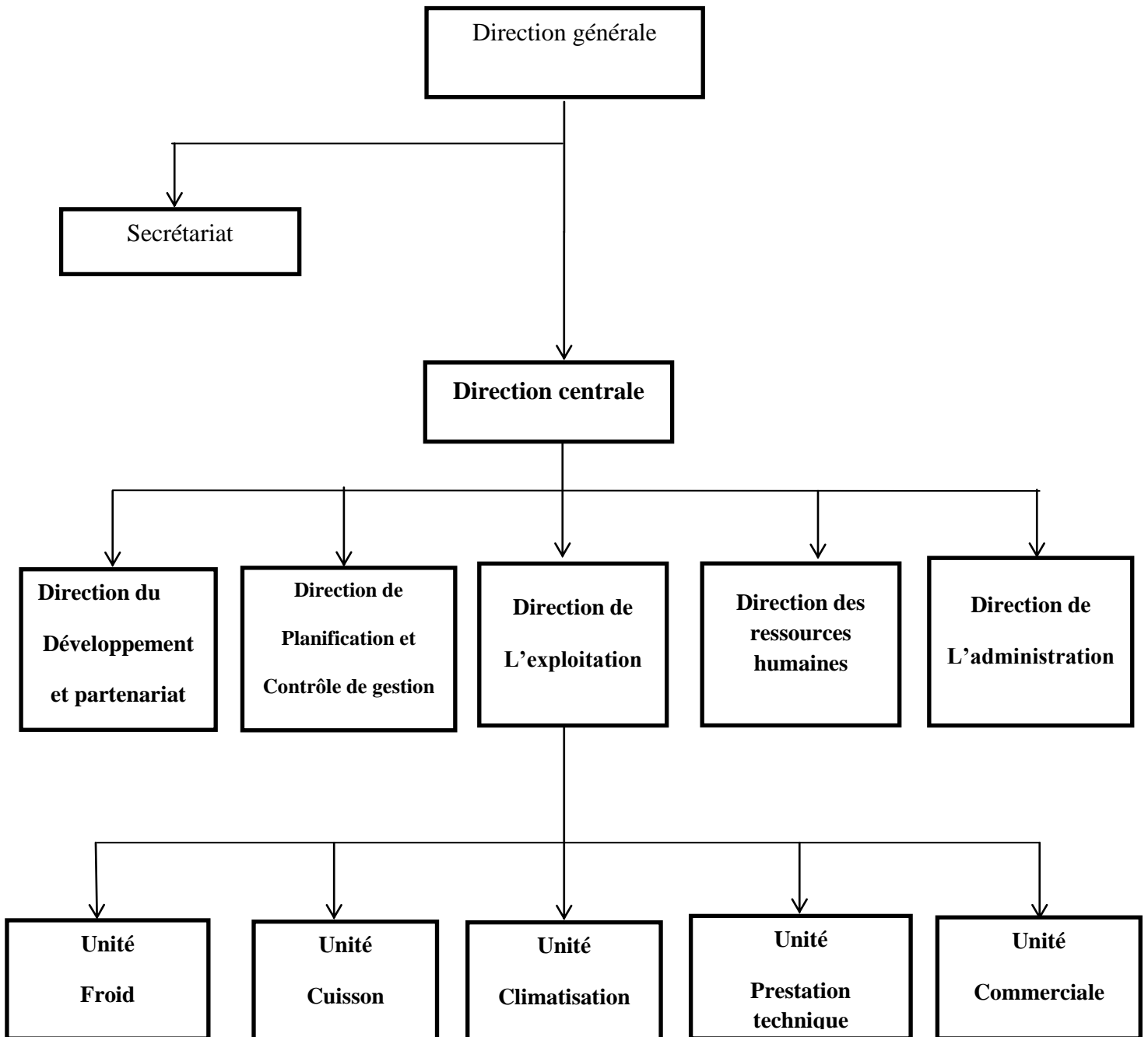
- gardiennage et intervention ;

- médecine de travail.

▪ Les activités de L'U/PT

- Conception et réalisation des outillages ;
- Réalisation de diverses pièces de recharge ;
- L'impression ;
- Entretien de bâtiments ;
- Fabrication de palette ;
- Surveillance site ;
- Vérification des instruments de mesure.

Organigramme de l'ENIEM :



Source : Document interne de l'ENIEM

Section 02 : présentation de l'unité froide

Pour illustré notre cas pratique nous avons effectué notre stage au sein de l'entreprise ENIEM «UNITE FROID ».

2.1 Présentation de l'unité froide :

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

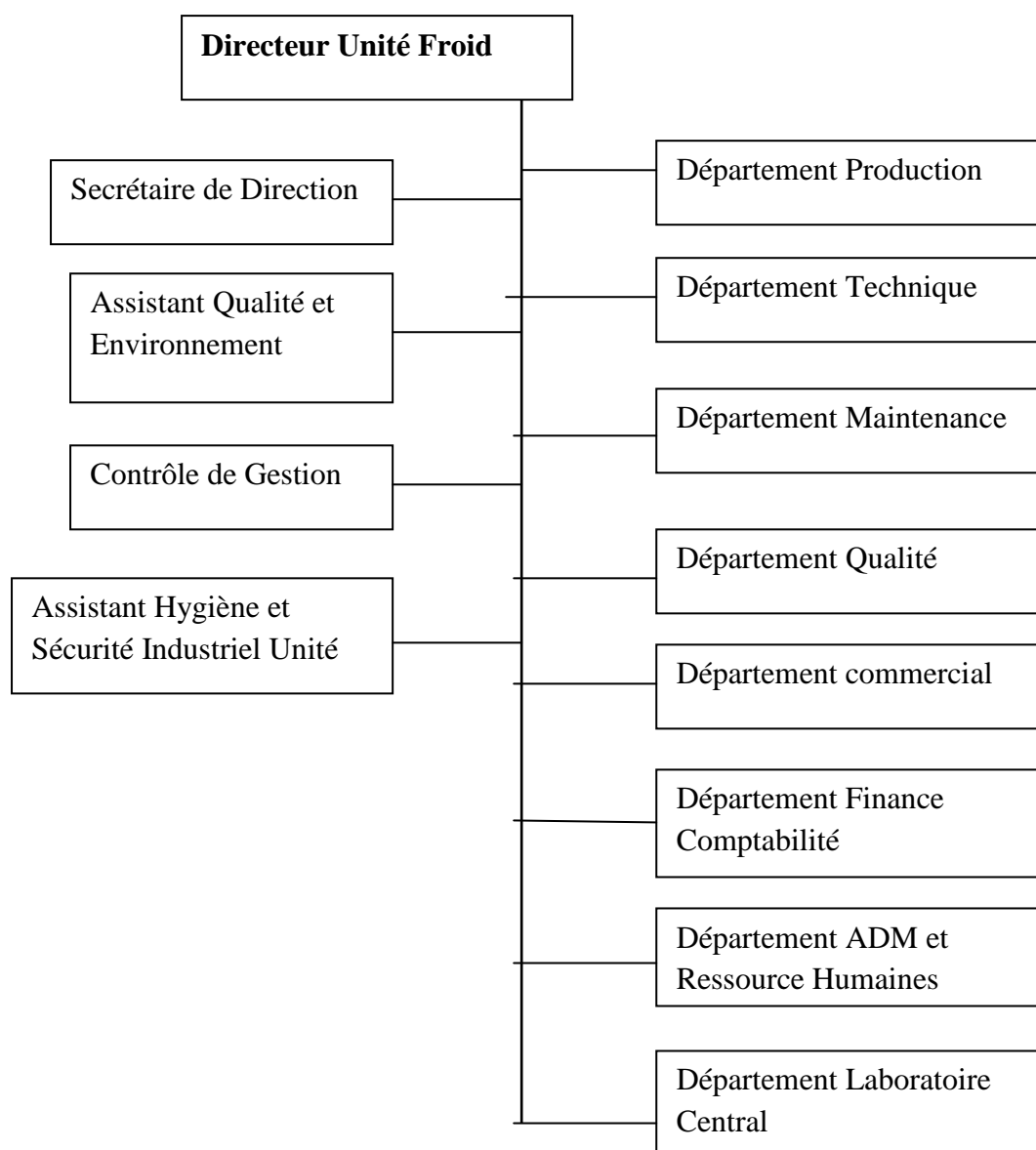
La mission globale de cette unité est de produire et développer les produits froids domestiques.

2.2 Organisation interne de l'unité froid :

L'unité froide est organisée en centres d'activité stratégiques avec toutes les structures nécessaires pour assurer un fonctionnement autonome. L'unité froide est structurée de la manière suivante :

- Un directeur d'unité avec un secrétariat et un staff fonctionnel et un contrôleur de gestion.
- Un département PRODUCTION avec un service ordonnancement et dix ateliers de fabrication. Un département technique englobant divers fonction bureau d'étude , un bureau des méthodes et le développement des produits .
- Un département commercial regroupant les structures / services : gestion prévisionnelle et stocks / achat et transit, dédouanement et relation clients.
- Un département qualité qui assure le contrôle des composants et matières achetées et des produits fabriqués.
- Un département finance et comptabilité qui est composé de la comptabilité générale , la comptabilité analytique et de budget .
- Un département ressources humaines qui assure le soutien logistique et la gestion du personnel.
- Un département laboratoire central pour les essais des produits et le contrôle des pièces et matières
- Un département maintenance qui assure la maintenance des équipements de l'unité.

Organigramme de l'unité froid



Source : Document interne de l'ENIEM

Section 3: Le suivi d'une opération d'importation de Diverses Tôles Laminée à Froid et Tôles Laminées à Chaud à l'unité Froid au sein du service Achat

3.1. Naissance d'un besoin d'achat de Diverses Tôles Laminée à Froid et Tôles Laminées à Chaud

Les besoins de l'entreprises en matières premières sont déterminés en comparant les quantités de produits présente dans les stocks par rapport aux quantités à produire , et ce travail est fait en collaboration entre le service de gestion des stocks , la direction d'achat (l'unité commerciale) et les unités de production ; d'où l'élaboration d'un programme de production annuelle .

Sur la base du programme global d'achat mensualisé et des nomenclatures « produits » (**voir annexe N °1**). Les besoins bruts sont déterminés par la structure gestion de stock et procède alors au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks ateliers ,des stocks magasins et des encours de livraison, les besoins nets ainsi calculés, donnent lieu à l'édition d'une demande d'achat.

3-1-1 : Les besoins bruts

Le besoin brut

Consiste à calculer le nombre de matière nécessaire pour chaque article

Besoins bruts = nombre d'appareils a réalisé dans l'année* coefficient

Les stocks disponible: stock magasin + en cours de réception + en cour de livraison + solde de commande

| Programme réfrigérateur GM et PM | N° d'appareils à réaliser en 2018 | | |
|--|-------------------------------------|-------------|---------|
| | Quantité à réaliser dans l'année | Coefficient | Total |
| 160 LB | 1500+2000 | 1.08328 | 3791.48 |
| 240 LB | 3000 | 1.08328 | 3249.84 |

| | | | |
|--------------------|-----------|----------|-----------|
| 240 LB GRIS | 1400 | 1.08328 | 1516.592 |
| 350 SB | 0 | 1.492567 | 0 |
| 320 L | 0 | 1.492566 | 0 |
| Réf FB1 350 | 8500 | 0.053 | 450.5 |
| Réf FB2 340 | 8500 | 0.053 | 450.5 |
| 220 FB | 8000+4000 | 1.492566 | 17910.792 |
| 520LB | 1000 | 0 | 0 |
| 520 LADE | 500 | 0 | 0 |
| CF 1686 | 3600+1000 | 0 | 0 |
| CF 1301 | 3000 | 0 | 0 |
| Total | | | 27369.704 |

Source : document interne de l'ENIEM

Stock magasin = 0

En cours de réception = 0

En cours d'expédition = 0

Solde de commande = 0

Stock atelier = 0

Stock disponible = 0

Les besoins nets :

Besoins nets besoins bruts - stocks disponible

$$27369.704 - 0 = 27369.704$$

Après avoir déterminé les besoins nets, on établit la demande d'achat interne (DAI) **voir annexe N °02**) en deux exemplaires qui sera signé par le chef de section provisionnelle, le chef de service, le chef de département et le directeur.

Un exemplaire est conservé au service gestion prévisionnel et l'autre sera transmis au service achat qui procède au lancement des consultations.

3-2 : La Consultation et la sélection des fournisseurs

3-2-1 : Consultation des fournisseurs :

Afin de répondre aux besoins de Diverses Tôles Laminée à Froid et Tôles Laminées à Chaud ref le service achat a opté pour la consultation sélective sur la base de la liste des fournisseurs homologués, en faisant appel à leur fichiers fournisseurs qui regroupent toutes les informations nécessaire afin de retenir le meilleur fournisseur qui répond aux exigences et critères fixés.

« Le fournisseur homologué » signifie tout fournisseur ayant requis au préalable des Échantillons pour essaie dont les résultats sont concluants et une commande test est acceptée, et qui est sanctionné par l'établissement d'un PV d'homologation par la structure Technique.

les fournisseurs consultés sont:

- Thyssen Krupp/Allemagne
- FERRODISA/Espagne

L'acheteur adresse a ses fournisseurs en leur transmettant par E - mail ou par fax une demande d'offre (**voir annexe N °3**) accompagnée du cahier des charges (**voir annexe N° 04**)

Les soumissions doivent être composées de deux offres techniques et financières. qu'ils doivent être mises dans deux enveloppes distinctes portant mentions « offre technique » ou « offre financière » libellées au nom du soumissionnaire; ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe anonyme et ne comportera que les mentions suivantes "SOUMISSION DE Diverses Tôles Laminée à Froid et Tôles Laminées à Chaud"

CONSULTATION N°F 16/2018

« A NE PAS OUVRIR »

01. L'offre technique doit comporter

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

02. L'offre financière doit comporter

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

Si la facture est émise à l'étranger, d'autre éléments peuvent être mentionnés tels que:

- La devise utilisée pour la transaction.
- L'incoterm (c.-à-d. mode de paiement de la livraison et de transport utilisé)

Choisi entre les deux parties.

-soumission n°01 enregistrée sous le n°014/2018 du 29/01/2018

Nom du fournisseur (**voire annexe N°05**)

-soumission n°02 enregistrée sous le n°15/2018 du 29/01/2018

Nom du fournisseur (**voir annexe N°06**)

3-2-2 la sélection des fournisseurs

Dès que les offres sont reçues (sous plis fermés), une étude comparative des offres se fera par la commission d'évaluation des offres, sous forme d'un tableau comparatif des offres (TCO), afin de déterminer la meilleure offre technico-commerciale reçue et le fournisseur choisi.

3-2-2-1 : Les commissions :

Une fois les offres des plis anonymes envoyés par courrier express, ils reçoivent par la direction de l'unité Froid et sont examinés par les commissions suivantes :

A : La commission d'ouverture des plis :

En date du () à 13h, la commission d'ouverture des plis a procédé à l'ouverture des plis relatifs à la consultation N°16/2018 portée sur Diverses Tôles Laminées à Froid et Tôles Laminées à Chaud, elle est chargée de vérifier la conformité des fournisseurs.

Un procès-verbal de réunion est établi à la fin de séance par le président de la COP, (**voir annexe N°07**) et le transmis à la commission d'évaluation des offres.

B: la commission d'évaluation des offres

La commission d'évaluation des offres établie dans une première phase le classement Technique des offres et élimine les offres qui n'ont pas obtenus la note minimale prévue au Cahier des charges. Elle établit un tableau comparatif des offres (**voire annexe N°08**) à base des factures pro formas des fournisseurs, dans le but de sélectionner l'offre la plus avantageuse.

Tableau N° : comparatif des offres tole LAF et LAC

Cours devises du 22/02/2018 : 1EUR = 140,7266DA

1USD =113,9120DA

| Référence | FERRODISA/ Espagne | | THYSENN/Allemagne | |
|---------------------|--------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| | Quantité | Prix total dinars | Quantité | Prix total dinars |
| Tôle 1,50*1150mm | 53,00 | 5444712,15 | 53,00 | 5414878,11 |
| Tôle 1,50*1000mm | 2,00 | 205460,84 | 20,00 | 2057422,89 |

Chapitre III : Etudes des opérations d'importation cas ENIEM unité froid

| | | | | |
|-------------------------|---------------------------|------------|----------------------|------------|
| Tôle 0,50*910mm | 3,00 | 325078,45 | 20 ,00 | 2189705,90 |
| Total | | 5975251,44 | | 9662006,90 |
| Délais de livraison | 84 jours | | 120 jours | |
| Modalité de paiement | LC irrévocable à 90 jours | | LC irrévocable A VUE | |

Source : document interne de l'ENIEM

Après l'analyse des offres par le tableau comparatif des offres, la commission va établir le Tableau de notation suivant :

Tableau N° : Tableau de notation

| Désignation | | FERRODISA/ Espagne | THYSSEN/ Allemagne |
|--------------------------------|-----|-----------------------|-----------------------|
| Montant du marché du marché | 45 | 45 | 27,83 |
| Exigence techniques | 35 | 23 | 25 |
| Qualité 25 points | 25 | 15 | 15 |
| Techniques 05 points | 5 | 5 | 5 |
| Notation Fournisseur 05 | 5 | 3 | 5 |
| Modalités de paiement | 10 | 3 | 0 |
| Délai de livraison | 10 | 10 | 7 |
| Total | 100 | 81 | 59,83 |

Source : document interne de l'ENIEM

Décision de la CEO

La commission d'évaluation des offres retient FERRODISA pour une meilleure offre commerciale

Le montant du marché en FOB : 42460,00 soit: 5975251,44 DA

Une fois que le fournisseur est sélectionné selon l'offre la moins distincte , le mode de paiement ainsi que le délai de livraison un procès - verbal (PV) (**voir annexe N°09**) est établi et

transmis à la commission des marchés de l'unité pour établir un rapport de présentation à la Commission des Marchés de l'Unité (CMU).

C : La commission des marchés de l'unité :

Après réception d'une copie du procès - verbal de la commission d'ouverture des plis et la copie du procès - verbal de la commission d'évaluation des offres un rapport de présentation (**voir annexe N°10**) sera passé par le service achat au niveau de la commission des marchés de l'unité et ce pour avoir l'accord de conclure le marché auprès du fournisseur retenu FERRODISA/ Espagne et procède à la confirmation de la commande

3-3 la passation de la commande

3-3-1 Passation de la commande

En recevant le PV de réunion de la CCM (commission centrale des marchés) qui confirme la validité du choix du fournisseur et qui autorise l'approvisionnement L'acheteur entame la négociation avec le fournisseur sur le mode de paiement afin de lui accorder.

3-3-2 : La Confirmation de la commande :

Une fois la commande confirmée par la commission des marchés de l'unité (CMU), l'acheteur adresse un courrier à l'entreprise pour confirmation de la commande (**voir annexe N °11**).

Puisque le montant de la commande est inférieur à 8000000 DA donc l'acheteur ne rédige pas de contrat mais un bon de commande (**voir annexe N °12**) qui sera envoyé par mail accompagné de la facture pro forma domiciliée.

Une fois le bon de commande signé et cacheté par la direction unité froid ainsi que la fiche de vérification (**voir annexe N °13**). Ce bon de commande sera établi en 4 exemplaires : un original qui sera envoyé pour le fournisseur, un pour l'acheteur, un qui sera remis pour la comptabilité et un autre pour les finances.

3-3-3: Domiciliation de la facture pro forma :

C'est une garantie ou bien un engagement de l'acheteur , Le service achat transmet quatre copies de la facture pro forma et un bon de commande à la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) (**voire annexe N °14**).comme l'indique le tableau suivant:

| | | | | | | | |
|---|----|----|------|---|----|-------|-----|
| BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGÉRIE AGENCE SITE ENIEM 098 | | | | | | | |
| 15 | 03 | 02 | 2018 | 2 | 10 | 00018 | EUR |

Source : document interne de l'ENIEM

Tableau N°: La Domiciliation de la facture pro forma de fournisseur FERRODISA Espagne

Explication des chiffres de la domiciliation :

15 : code de la wilaya Tizi - Ouzou

03 : code agrément de la banque ici la BEA

02 : code agrément du guichet au niveau de la wilaya

2018: l'année en cours

2 : le trimestre

10 : nature de l'opération

00018 : Numéro d'ordre

EUR : code de la monnaie ici c'est l'euro

3-4 expédition, assurance et paiement de la marchandise

3-4-1 expédition de la marchandise

Dans notre cas, l'expédition de la marchandise déroule suivant l'incoterm choisi par les deux parties, ici l'incoterm convenue est FOB et son expédition serait par voie maritime.

Pour le transport des marchandises de port VALENCIA (Espagne) à port d'ALGER la Compagnie maritime a établi le connaissement maritime (Bill of Lading) (**annexe N°15**) portant le nombre de colis et la nature de marchandise à expédier.

A la date prévue pour l'expédition de la marchandise le fournisseur doit transmis au Service achat 48 heures avant l'embarquement de la marchandise les documents d'expédition

Tel que :

- le connaissement original (clean on board) a ordre de BEA;
- liste de colisage (**voir annexe N°16**)
- factures commerciales originales (**voir annexe N°17**)
- Certificat d'origine des marchandises établi par la chambre de commerce d'Espagne (**voir annexe N°18**).
- Certificat de conformité et d'analyse (**voir annexe N°19**).

3-4-2 Assurance de la marchandise

Une fois que l'ENIEM reçoit les documents d'expédition, elle procède à l'assurance pour ce

Couvrir d'éventuels risques qui peuvent affecter leurs marchandises pendant le trajet.

L'acheteur établit et transmet à la société nationale d'assurance SAA (Société Algérienne d'Assurance) un avis d'aliment (**voir annexe N°20**) qui porte les informations suivantes :

- nombre et la nature des colis
- poids brut

- poids net
- nom de navire
- date d'expédition
- la valeur de la marchandise
- l'incoterm utilisé (FOB)
- port d'embarquement et celui de destination
- la liste de colisage
- le connaissement

Le calcul de la prime d'assurance

A prime d'assurance qui se détermine en multipliant la valeur de la marchandise à assurer en dinar par le taux d'assurance applicable pour le transport maritime, qui est de **0,12%**.

- La valeur à assurer en Euro est de: **37135,00 EURO**

-La valeur à assurer en Dinar est de: **5063153,01 DA**

-Le taux de change: **1€=136,3445 DA**

-Le taux de la prime d'assurance est de: **0,12%**

Prime d'assurance = la valeur à assurer en dinar * le taux de la prime d'assurance

$5063153,01 * 0,12\% = \mathbf{6075,783612\ DA}$

L'avis d'aliment est établi en quatre exemplaires qui sont envoyés comme suit ;

- L'original est transmis à la SAA
- Exemplaire pour classement dans le dossier achat
- (02) exemplaires pour le service transit

3-4-3 le paiement de la marchandise

Une fois que la facture commerciale est signée, l'acheteur transmet cette dernière au service comptabilité pour comptabiliser la facture.

Le paiement va être effectué par le service finance qui va donner un engagement de paiement (**voir annexe N°21**) à la banque par la lettre de crédit irrévocable, confirmée et payable à 90 jours de la date de connaissement selon l'exigence du fournisseur.

Le schéma suivant explique le déroulement de l'opération de paiement:

- 1) Le vendeur expédie les marchandises ;
- 2) Le vendeur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit;
- 3) La banque notificatrice vérifie leur exactitude. Elle envoie ces documents à la banque émettrice ;

- 4) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice envoie les fonds à la banque notificatrice;
- 5) La banque notificatrice crédite l'exportateur ;
- 6) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur ;
- 7) La banque émettrice débite le compte de son client ;
- 8) L'acheteur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

Section 4 : Le dédouanement et la réception de la tôle laminée à froid

L'ENIEM après avoir reçu les documents nécessaires de l'expédition par canal bancaire les remet au transitaire (**voir annexe N°22**) pour établir le dossier de dédouanement.

A l'arrivée de la marchandise au port d'Alger, la compagnie maritime délivre un avis d'arrivée à ENIEM (**voir annexe N°23**) sur la base de manifeste de cargaison.

Après avoir endossé le connaissement au nom de l'ENIEM cette dernière s'acquitte de fret, et retire le pli cartable qui contient le Connaissement maritime, Déclaration en douane et Certificat d'origine.

L'ENIEM dispose d'un entrepôt privé appelé entrepôt sous douane qui lui permet l'acheminement de la marchandise avant le dédouanement.

4-1 les formalités de dédouanement

L'entreprise ENIEM effectue les formalités douanières en trois régimes économiques qui sont:

4-1-1 Etablissement de la DSTR

C'est une déclaration simplifiée du transit routier qui déclare que les marchandises sont enlevées du port d'Alger vers l'(**voir annexe N ° 24**) entrepôt sous douane de l'ENIEM .

La DSTR est accordée par le service des douanes au port d'Alger est établie en 4 exemplaires

Exemple départ : sort au niveau du port de départ Exemple enlèvement : dans le bureau d'enlèvement au port

Exemple retour : revient au bureau de douane du port d'enlèvement

Exemple destination : revient au déclarant c'est le transitaire

Les pièces jointes pour la DSTR :

Une copie du connaissement

Une copie de la facture

Une copie du registre de commerce

Une copie d'avis d'arrivée

Une copie de la carte fiscale

4-1-2 La mise à l'entrepôt privé (3301)

Pour que le déclarant puisse faire entrer les marchandises à l'entrepôt sous douane (3301)

(voir annexe N ° 25), il faut établir un dossier comprenant les documents suivants :

- Exemple destination de la DSTR
- Copie de la facture commerciale domiciliée
- Copie d'avis d'arrivée
- Copie du connaissement
- Copie du registre de commerce
- Copie de la carte fiscale

4-1-3 La mise à la consommation

C'est la dernière étape de la procédure de dédouanement ou le déclarant va s'acquitter des droits et taxes et peut prendre possession de la marchandise.

Pour établir la (1033) (voir annexe N °26) il faut établir un dossier constitué des documents suivants :

- La copie de destination de la 3310
- La facture commerciale originale
- L'avis d'arrivée original
- Copie du registre de commerce Le calcul des droits

4-2 La réception de la bobine LAF

Après avoir acquitté des droits et taxes (voir annexe N ° 27) L'ENIEM peut prendre possession de sa marchandise c'est - à - dire la faire sortir de l'entrepôt vers le magasin.

Le magasinier procède à la vérification quantitative et qualitative (c'est - à dire la conformité de la marchandise reçu) puis il établit un bulletin de réception des marchandises (voir annexe N ° 28) qui va être signé et transmis au service achat , ensuite la structure de gestion des stocks peut procéder au stockage de la marchandise conforme et en cas de non-conformité en établit une fiche de non-conformité (voir annexe N °29) .

Conclusion

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

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

Pour le paiement, l'ENIEM a choisi le crédit documentaire en raison de sa simplicité. Le mode de transport choisis par l'ENIEM est le transport maritime car la valeur et le poids de la marchandise sont d'une valeur importante.

Conclusion général

Conclusion général

Conclusion générale

Le commerce international est en mouvement continu, il enregistre une croissance progressive dans les échanges mondiaux chaque année. Face à ces évolutions, les exportateurs et les importateurs ont toujours les mêmes préoccupations: il s'agit d'être livré dans les délais fixés à l'avance conformément à la demande de la marchandise souhaitée et/ou du service, et d'être rassuré sur la capacité des fournisseurs à remplir leurs obligations.

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce international en premier lieu, afin de mieux mener une opération d'importation dans les bonnes conditions et faire le bon choix des instruments et techniques de paiement, car le financement des transactions commerciales restera un point essentiel pour toute entreprise, Malgré la diversité des moyens de paiement des opérations internationale, les techniques documentaires restent les plus utilisées du fait qu'elles procurent le plus de sécurité simultanément aux importateurs et exportateurs. Le crédit documentaire, le moyen de paiement imposé par la législation algérienne pour le paiement des importations dans le cadre d'une négociation commerciale.

Dans la négociation des contrats en commerce international Le choix du mode de transport adéquat à la matière importée et le choix de la police d'assurance pour couvrir les marchandises des aléas auxquels elles sont exposées, prend une place importante, Les modes de transport les plus utilisés en commerce international sont le transport aérien et le transport maritime en raison de la rapidité et la sécurité de même que les frais qui sont relativement faibles pour les deux. La police d'assurance est la plus utilisée par les entreprises qui font appel aux fournisseurs étrangers fréquemment pour éviter la négociation d'un contrat d'assurance à chaque opération internationale.

Le cas pratique que nous avons réalisé au niveau de l'organisme d'accueil ENIEM nous a permis de mieux comprendre le déroulement d'une opération d'importation et d'avoir une conception du milieu professionnel, vu le leader de l'Electroménager en Algérie.

Et nous avons constaté que le retard d'expression du besoin ou une mauvaise expression du besoin, peut causer des pertes sérieuses à l'entreprise. Par ailleurs, un mauvais choix du fournisseur, de technique de paiement, du mode de transport et d'assurance adaptés aux marchandises importées ou un mauvais choix du régime douanier peut nuire à la compétitivité de l'entreprise.

Conclusion général

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

Bibliographie

Bibliographie

❖ OUVRAGES

- MICHEL RAINELLI « commerce international » ,9^{ème} édition, paris, 2003
- P.BEZBAKHetS.GHERARRDI« dictionnaire.de.l'économie »,édition.la.ROUSSE/HER,Espagne,2000.
- Jean-louis Mucchielli, « relation économique internationales », 4^e édition, Paris, 2005.
- Jean-Louis Mucchielli, économie internationale, 2^e édition, Paris, 1997.
- Grand ouvrage
- LEGRAND G, MARTINH, commerce international, édition DUNOD, Paris 2003
- Ghislain Legrand, Hubert Martini, commerce international, 3^{édition} DUNOD, paris 2003
- LEGRAND G, MARTINI, Commerce international, édition DUNOD, Paris 2003
- Mostefa Tarari tari, William Pissort et Patrick, Sarens, droit commerce international, édition Berti, Alger 2007
- Naji JAMMAL, Sophie FOURNIER, commerce international théorie, techniques, et application, Editions DU RENEVEAU PIDAGOGIQUE INC
- Commerce international, Dubois Jacques 3^e édition FOUCHER paris 2002
- Jacques Duboin, commerce international,3^e édition FOUCHER , paris 2002
- Commerce international théorie, techniques, applications Naji JAMMAL, avec la collaboration de Sophie FOURNIER éditions du renouveau pédagogique INC.
- Commerce international théorie, technique et application Naji JAMMAL avec la collaboration de Sophie FOURNIER édition du renouveau pédagogique INC.
- Commerce international Ghislaine Legrand, Hubert Martini édition DUNOD
- Ghislain Legrand, Hubert Martin, commerce international2^{ème} édition DUNOD .
- Ghislain le grand Hubert Martini, management des opérations du commerce international, import-export, 7^{ème} édition DUNOD ; paris 2005.
- DIDIER-pierre MONOD commerce international, moyens et techniques de paiement internationaux 4^{ème} édition.
- G. Legrand. Martini Commerce international gestion des opération import- export édition DUNOD
- ANNE BOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPARROIS, BTS commerce international, top fiche 1 édition
- G. Legrand, H. Martini, commerce international 2^{émé} édition DUNOD.

Bibliographie

- G .Legrand, H. Martini, logistique contrats risques financement édition DUNOD ouvrage recommandé par Coface.
- G. Legrand, H. Martini logistique contrats risques financement ouvrage recommandé par COFACE le petit export.
- Charles P.Kindleberger et Peter H.Lindert, Economie Internationale, ECONOMICA, paris 75015.
- ANTOINE PANET- RAYMOND, DENIS ROBICHAUD, WILLIAM MENVEILLE, le commerce international, une approche nord-américaine, 3^{ème} édition.
- Isabelle limoges, Karl Miville- de Chêne, le commerce international 3^{ème} édition.
- JEAN BELOTTI transport international de marchandises 4^{ème} édition.

❖ MEMOIRE

- Mémoire de Fin de Cycle, Spécialité : finance et commerce international, La procédure d'importation des entreprises publiques Cas de l'ENIEM.
- Mémoire de fin de formation en vue l'obtention du brevet de TS en commerce international, insp, promotion 2019.
- MERABEK Malika, MERRI Nabil, Mémoire fin du cycle «Les procédures d'importation à l'international, p23, 2018-2019.
- Mémoire de fin de formation en vue l'obtention du brevet de TS en commerce international, insfp, promotion 20019.
- Mémoire de fin de cycle M. Malika, M. Nabil les procédures d'importation à l'international 2018/2019.
- Mémoire de fin de cycle M. Malika, M. Nabil les procédures d'importation à l'international 2018/2019.
- Mémoire de fin de formation CHERIFI Dihia, HADDAR Lynda le processus d'une opération d'importation2019.
- Mémoire de fin d'étude AISSI Aziz, BOUKACEM yougourten procédure d'importation dans les entreprises nationales algériennes 2018.
- DERMECHE, Karima mémoire de fin de formation la procédure d'importation 2018.
- BOUBRIT Imene, AOUS Yasmina, Mémoire de fin de cycle les procédures d'importation p45/46 promotion 2017/2018.

Bibliographie

❖ COURS

- Les cours technique de financement master 1 finance et commerce international, de monsieur HARROCHE Moussa, 2020/2021.
- Cours de madame KADEM, Sonia technique du commerce international, 3^{ème} année commerce international et logistique.
- Cour de Monsieur GUENDOUI Brahim, master2 finance et commerce international, transport et logistique international 2021/2022.
- Cours monsieur Geundouzi Brahim les moyennes de transport et les risques associés.
- Cours de monsieur HAMI Lounes, procédure d'exportation et d'importation master 2 finance et commerce international, 2021/2022.
- Cours de monsieur GEUNDOUI Brahim 3^{ème} année 2019/2020 commerce international et logistique module opération douanière et transit.

❖ SITE INTERNET

- <https://www.manager-go.com/assets/Uploads/chaine-de-valeur-M.E.P.png> 17h:27
- <https://youtube.com/watch?v=YjMAOcZrFXU&feature=share>
- https://youtube.com/watch?v=yWNgupn4l_c&feature=share
- ¹ https://publications.gc.ca/collections/collection_2010/maeci-dfait/FR5-47-2010-fra.pdf.
- https://youtube.com/watch?v=t_hOgpXOBZg&feature=share.
- <https://europe.thermoking.com/fr/des-tempestes-a-la-navigation-tranquilles-les-avantages-et-les-inconvénients-du-transport-maritime/>
- <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/fr/content/documents-de-dedouanement-supplementaires>.
- <https://www.savoir-juridique.com/le-droit-douanier>.
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-terms/rundefinedgime-douanier.html>.
- <https://www.douanes.sn/ndn108/>.
- <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article65>.

Liste des annexes

Liste des annexes

Les annexes

Annexe 01 : programme global d'achat PGA

Annexe02 : demande d'achat interne DAI.

Annexe 03 : demande d'offre.

Annexe 04 : cahier des charges.

Annexe 05 : soumission N°01.

Annexe 06 : soumission N°02.

Annexe 07 : commission d'ouverture des plis.

Annexe 08 : tableau comparatif des offres.

Annexe 09 : procès verbal.

Annexe 10 : rapport de présentation.

Annexe 11 : confirmation de la commande.

Annexe 12 : bon de commande.

Annexe 13 : fiche de vérification.

Annexe 14 : domiciliation.

Annexe 15 : connaissance maritime.

Annexe 16 : liste de colisage.

Annexe17 : facture commerciale originale.

Annexe 18 : certificat d'origine.

Annexe 19 : certificat de conformité.

Annexe 20 : avis d'aliment.

Annexe 21 : engagement de paiement.

Annexe 22 : bordereau d'envoi.

Annexe 23 : avis d'arrivée.

Annexe24 : déclaration simplifié du transit routier (DSTR).

Annexe 25 : la mise à l'entrepôt privé.

Annexe26 : la mise à la consommation.

Liste des annexes

Annexe 27 : accuse de réception de cheque.

Annexe 28 : bulletin de réception des marchandises.

Annexe 29 : fiche de non-conformité.

Table des matières

Table des matières

Remerciement

Dédiasse

Listes des tableaux et figure

Liste des abréviations

Sommaire

| | |
|--|-----------|
| Introduction générale | 2 |
| Chapitre 01 : Le commerce international et l'entreprise | 5 |
| Introduction | 5 |
| Section 01 : Les éléments sur le commerce international..... | 5 |
| 1. 1 présentation du commerce international : | 6 |
| 1.1.1 Notions générales : | 6 |
| 1.1.2 L'importance du commerce international | 6 |
| 1.2. Les théories du commerce international | 6 |
| 1 .2.1. Les théories traditionnelles du commerce international : | 6 |
| 1.2.1.1. Théorie de l'avantage absolue (Adam Smith1776) : | 6 |
| 1.2.1.2Théories des avantages comparatifs (David Ricardo 1817) : | 7 |
| 1.2.1.3 La théorie HOS (Heckscher _ Ohlin_ Samuelson) : | 7 |
| 1.2.2. Les nouvelles théories du commerce international : | 8 |
| 1.2.2.1. La théorie néo-factorielle : qualification du travail et spécialisation..... | 8 |
| 1.2.2.2 La théorie néo-technologie : technologie et spécialisation | 9 |
| 1.2.2.3. Echange international et économies d'échelle | 11 |

Table des matières

| | |
|---|-----------|
| Section 02 :L'entreprise dans la chaine de valeur mondial | 12 |
| 2.1 Le concept de la chaine de valeur selon Mc Porter..... | 12 |
| 2.1.1 La notion de la chaine de valeur | 12 |
| 2.1.2 Les composantes de la chaîne de valeur de Porter..... | 13 |
| 2.1.3 L'avantage concurrentiel source de compétitivité..... | 14 |
| 2.1.4 Les stratégies concurrentielles | 15 |
| 2.1.4.1 Domination par les coûts et la différenciation | 15 |
| 2.1.5 L'amélioration de la chaine de valeur de l'entreprise | 16 |
| 2.1.6 L'intérêt de la chaine de valeur au sein d'une entreprise | 17 |
| 2.2 La chaîne de valeur mondiale | 17 |
| 2.2.1 Définition | 17 |
| 2.2.2 Définition | 18 |
| 2.2.3Le fonctionnement de la chaine de valeur mondiale..... | 18 |
| 2.2.4 Les modalités de l'internationalisation de la chaine de valeur | 19 |
| 2.2.5 Les facteurs permissifs de l'internationalisation de la chaine de valeur | 19 |
| 2.2.6 Fragmentation internationale de la chaine de valeur | 20 |
| Section 03 : Négociation et contrat de vente international..... | 20 |
| 3.1 La négociation de vente dans un contexte international | 20 |
| 3.2 Typologies de la négociation | 20 |
| 3.2.1. La négociation intégrative | 21 |
| 3.2.2. La négociation distributive..... | 21 |
| 3.3 Les points importants que l'acheteur doit suivre lors d'une négociation | 21 |

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| 3.4 Les différentes phases de la vente | 22 |
| 3.4.1. La phase de présentation | 22 |
| 3.4.2 La phase de découverte | 22 |
| 3.3.5 La phase d'implication | 22 |
| 3.4 Les contrat de vente à l'international | 23 |
| 3.4.1. Les contrats internationaux | 23 |
| 3.4.2 La formation du contrat de vente à l'international | 24 |
| 3.4.3 Les clauses principales à adapter d'un contrat de vente international | 24 |
| 3.4.4 Caractéristiques du contrat international | 26 |
| Conclusion | 27 |

Chapitre 02 : Le financement et la logistique internationale

| | |
|---|-----------|
| 2.1. Le chèque | 29 |
| 2.1.1 Les différents types du chèque | 29 |
| 2.2 LE VIREMENT BANCAIRE | 29 |
| 2.2.1 Le virement bancaire | 30 |
| 2.2.1.1 Les types de virement international | 30 |
| 2.2.1.2 Les avantages et les inconvénients du virement | 31 |
| 2.3 La lettre de change | 32 |
| 2.3.1 Les mentions obligatoires de la lettre de change | 32 |
| 2.3.2 L'échéance de la lettre de change | 33 |
| 2.4. Le billet à ordre | 33 |

Table des matières

| | |
|---|----|
| 2.4.1 Les montions obligatoire du billet à ordre | 33 |
| 2.5. Les techniques de paiement à l'international | 34 |
| 2.5.1 Les techniques de paiement non documentaire..... | 34 |
| 2.5.2 Les techniques de paiement documentaire | 36 |
| 2.5.2.1 L'encaissement simple : marchandises contre paiement | 37 |
| 2.5.2.2 L'encaissement documentaire : documents représentatifs de la marchandise | 37 |
| 2.5.2.3 La remise documentaire | 37 |
| 2.5.2.4 Les formes de la remise documentaire | 38 |
| 2.5.2.5 Déroulement d'une remise documentaire | 39 |
| 2.5.2.6 Avantage et inconvénient de la remise documentaire | 40 |
| 2.5.2.7 Les techniques documentaires de règlements..... | 40 |
| Section 02 : Les incoterms et le transport international | 48 |
| 2.2. Les incoterms | 48 |
| 2.2.1 Définition des incoterms | 48 |
| 2.2.2 Le choix de l'incoterm | 48 |
| 2.2.3 Rôle des incoterms | 49 |
| 2.2.3 Classification des Incoterms | 51 |
| 2.2.4 Le mode de transport international | 53 |
| 2.2.4.1 Le transport maritime | 53 |
| 2.2.4.2 Le transport aérien | 56 |
| 2.2.4.3 Le transport ferroviaire | 58 |
| 2.2.4.4. Le transport routier | 59 |
| 2.2.4.5 Une comparaison entre les modes de transport | 60 |

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| Section 03 : L'assurance et le dédouanement des marchandises importées | 61 |
| 2.3. Définition de l'assurance | 61 |
| 2.3.1 Les différents types de garantie | 61 |
| 2.3.1.1 L'assurance des marchandises transportées par voie maritimes | 61 |
| 2.3.1.2 Les conditions d'assurance | 62 |
| 2.3.1.3 Les différentes polices d'assurance | 63 |
| 2.3.2 La douane et la procédure de dédouanement des marchandises importées. | 64 |
| 2.3.2.1 Définition de la douane | 64 |
| 2.3.2.2 Les missions de la douane | 64 |
| 2.3.2.3 La description des droits de douane | 65 |
| 2.3.2.4 La valeur en douane | 66 |
| 2.3.2.5 Le régime douanier | 67 |
| 2.3.4 Les formalités et la procédure de dédouanement à l'importation | 70 |
| 2.3.4.1 La procédure de dédouanement | 70 |
| 2.3.4.2 Liquidation douanière | 71 |
| 2.3.4.3 La conduite en douane | 71 |
| 2.3.4.4. La mise en douane | 72 |
| 2.3.4.5. Les procédures simplifiées de dédouanement | 73 |
| 2.3.4.6. La déclaration en détail | 74 |
| Conclusion | 76 |

Table des matières

Chapitre III : Le déroulement d'une opération d'importation des bobine de tôle laf et lac au sein de l'entreprise ENIEM

| | |
|---|-----------|
| Introduction..... | 78 |
| Section 01: Présentation de l'entreprise d'accueil ENIEM..... | 78 |
| 1.1 Présentation de l'ENIEM : | 78 |
| 1.2. Historique de l'ENIEM : | 78 |
| 1.3 Situation géographique : | 79 |
| 1.4 L'objet social et champ d'activité de l'entreprise ENIEM : | 79 |
| 1.5 Les objectifs de l'ENIEM : | 80 |
| 1.6 Mission de l'ENIEM : | 80 |
| 1.6.1La direction générale : | 80 |
| 1.6.2 Le complexe d'appareils ménagers (CAM) | 81 |
| Section 02: Présentation de l'unité froid | 84 |
| 2.2 Organisation interne de l'unité froid : | 84 |
| 2.1 Présentation de l'unité froide : | 84 |
| Section 03: Le suivie d'une opération d'importation des bobine de tôle laf et lac | 86 |
| 3.1. Naissance d'un besoin d'achat de Diverses Tôles Laminée à Froid et Tôles Laminées à Chaud | 86 |
| 3-1-1 : Les besoins bruts | 86 |
| 3-2 : La Consultation et la sélection des fournisseurs | 88 |
| 3-2-1 : Consultation des fournisseurs : | 88 |
| 3-2-2 la sélection des fournisseurs | 89 |
| 3-2-2-1 : Les commissions : | 89 |
| 3-3 la passation de la commande | 91 |

Table des matières

| | |
|---|-----------|
| 3-3-1 Passation de la commande | 91 |
| 3-3-2 : La Confirmation de la commande : | 91 |
| 3-3-3: Domiciliation de la facture pro forma : | 91 |
| 3-4 expédition, assurance et paiement de la marchandise | 92 |
| 3-4-1 expédition de la marchandise | 92 |
| 3-4-2 Assurance de la marchandise | 92 |
| 3-4-3 le paiement de la marchandise | 93 |
| Section 4 : Le dédouanement et la réception de la tôle laminée à froid | 94 |
| 4-1 les formalités de dédouanement | 94 |
| 4-1-1 Etablissement de la DSTR | 94 |
| 4-1-2 La mise à l'entrepôt privé (3301) | 95 |
| 4-1-3 La mise à la consommation | 95 |
| 4-2 La réception de la bobine LAF | 95 |
| Conclusion | 96 |
| <i>Conclusion générale</i> | 97 |

Bibliographie.

Annexes.

Table des matières.

Résumer

Le commerce international est un moteur de la croissance qui nécessite la maîtrise des mécanismes de la procédure d'une opération d'importation, et ouvre des perspectives économiques il correspond à l'ensemble des flux de marchandises entre des nationalités différentes sous l'appellation de « **commerce international** » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges, la logistique internationale, les techniques douanières, le choix des moyens de paiement.

L'intérêt de notre recherche est d'essayer de comprendre le déroulement d'une opération d'importation jusqu'au dédouanement de la marchandise importée.

Le cas pratique que nous avons réalisé au niveau de l'organisme d'accueil « **ENIEM** » nous a aidés de mieux comprendre le rôle de chaque intervenant dans une opération d'importation.

Mots clés : commerce international, procédure d'importation, crédit documentaire, remise documentaire.

Abstract

International trade is an engine of growth that requires the mastery of the mechanisms of the procedure of an import operation, and opens up economic prospects it corresponds to all the flows of goods between different nationalities under the name of « **international trade** » we find everything related to the organization of exchanges, international logistics, customs techniques, the choice of payment methods.

The interest of our research is to try to understand the course of an import operation until the customs clearance of the import goods.

The practical case that we carried out at the level of the host organization « **ENIEM** » helped us to better understand the role of each participant in an import operation.

The key words : international trade, import procedure, documentary credit, documentary remittance.