

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI OUZOU

Faculté des Sciences Économique, Commerciales et des
Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Commerciales
Option : Finance et Commerce International

Thème

*Analyse d'un processus d'importation dans la chaîne
logistique d'une entreprise*

Cas NCA Rouiba

Réalisé par :

Mr. KHELOUFI ABDERRAHIM

Mr. KHELOUT ALI

Dirigé par :

Mr. AKKOUL Jugurta

Devant les membres du jury :

- Mr. OUALIKENE Selim, Professeur, Président, UMMTO ;
- Mme. DJELLOUT Fatima, Maître Assistante Classe A, Examinatrice, UMMTO ;
- Mr. AKKOUL Jugurta, Maître De Conférences Classe B, Rapporteur, UMMTO.

Année universitaire 2022/ 2023

Remerciements

Avant tout, nous remercions le bon dieu le tout puissant de nous avoir donné le courage et la patience pour terminer ce travail.

Nous tenons à remercier notre promoteur Mr A.K.Koul Jugurta, pour ses précieux conseils et orientations pour l'élaboration de ce travail de recherche.

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

A Tout le personnel de NCA Rouïla pour leurs orientations et leurs conseils durant ce stage.

A tous nos enseignants qui nous ont enseigné depuis la première année jusqu'à aujourd'hui.

Dédicaces

Je tiens à dédier ce travail à ma chère mère et mon cher père, dont l'amour, le soutien inconditionnel et les encouragements ont toujours été ma source de motivation. Leur dévouement et leurs sacrifices ont été essentiels dans mon parcours académique.

J'adresse également ce travail à mon oncle Farid et à sa femme, Mme Hassiba, pour leur soutien constant et leurs conseils précieux. Leur présence bienveillante et leurs encouragements.

Ainsi qu'à tous mes amis(es).

Et à tous ceux qui nous ont aidés à réaliser ce travail.

Abderrahim

Dédicaces

*Avant tout propos, je tiens à remercier le bon Dieu de m'avoir mis sur le
Chemin de savoir et de réussite*

A mes parents

A ma maman qui m'a soutenu et encouragé durant ces années d'études.

Qu'elle trouve ici le témoignage de ma profonde reconnaissance.

*A mes petites sœurs et Ceux qui ont partagé avec moi tous les moments
D'émotion lors de la réalisation de ce travail. Ils m'ont chaleureusement
Supporté et encouragé tout au long de mon parcours.*

*A ma famille, mes proches et a ceux qui me donnent de l'amour et de la
vivacité.*

*A tous mes amis qui m'ont toujours encouragé, de loin ou de prêt et qui m'ont
Apporté aide et soutien.*

KHELOUT ALI

*Liste des tableaux et
figures*

Liste des tableaux

<i>Tableau n°1 : Avantages et inconvénient du transport maritime.....</i>	<i>31</i>
<i>Tableau n°2 : Avantages et inconvénients du transport aérien.....</i>	<i>31</i>
<i>Tableau n°3 : Avantages et inconvénients du transport routier.....</i>	<i>32</i>
<i>Tableau n°4 : Avantages et inconvénients du transport ferroviaire</i>	<i>32</i>
<i>Tableau n°5 : Avantages et inconvénients du transport fluvial.....</i>	<i>32</i>
<i>Tableau n°6 : Principaux Incoterms utilisés dans les opérations d'importation</i>	<i>33</i>

Liste des figures

<i>Figure 01 : Représentation schématique de la Supply Chain</i>	<i>06</i>
<i>Figure N° 02 : Les flux de la chaîne logistique</i>	<i>07</i>
<i>Figure N° 03 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire</i>	<i>17</i>
<i>Figure N° 04: Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire</i>	<i>19</i>
<i>Figure N° 05 : Organigramme de NCA Rouiba</i>	<i>47</i>
<i>Figure N° 06: Le flux physique de NCA Rouiba</i>	<i>54</i>
<i>Figure N° 07: Processus de la supply chain au sein de l'entreprise « NCA Rouiba»</i>	<i>55</i>

Liste des abréviations

Liste des abréviations

B/L: Bill Of Lading

BNP: Banque Nationale Paribas

CCI: Chambre De Commerce International

D10: Document Douanière Pour L'importation

DCF : Délai de Contrôle Fiscal

FMI: Fonds Monétaires International

MP: Métiers Premiers

NCA : Nouvelle Conserverie Algérie

PET: Polytéraphthalate D'éthylène

PDP: Programme Directeur De Produit

PF: Produits Finis

SPA : Société Par Actions Au Capital

Sommaire

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre I : La chaîne logistique et fondements du commerce international

Introduction 04

Section01 : la chaîne logistique 05

Section02 : les fondements du commerce international 09

Section 03 : les modalités pratiques des opérations du commerce international 14

Conclusion 23

Chapitre II : le processus d'importation de l'entreprise

Introduction 25

Section01 : généralités sur les importations 26

Section 02 : les étapes du processus d'importation 29

Section 03 : les risques liés à l'importation 38

Conclusion 41

Chapitre III : identification de la place du processus d'importation dans la chaîne logistique de l'entreprise NCA Rouiba

Introduction 43

Section 01 : présentation de l'entreprise NCA Rouiba 44

Section02 : Aspects méthodologiques de la recherche 48

*Section 03 : Étude du processus d'importation et de la chaîne logistique de NCA Rouiba..
..... 53*

Conclusion 62

Conclusion générale 63

Introduction générale

La chaîne logistique occupe une place primordiale dans le commerce internationale, elle désigne l'ensemble des processus et des activités qui permettent de gérer l'ensemble des opérations réalisées pour la fabrication d'un produit ou d'un service allant de l'extraction de la matière première à la livraison au client final, en passant par les étapes de transformation, stockage et de distribution .autrement dit « La chaîne logistique est la suite des étapes de production et distribution d'un produit depuis le fournisseur ,du producteur jusqu'aux clients».¹

Les entreprises engagées dans des activités commerciales à l'international sont confrontées à la nécessité de mettre en place une chaîne logistique bien structurée et de suivre des étapes précises d'importation.

"Le commerce international est le processus d'achat et de vente de biens et de services entre les pays, souvent basé sur la spécialisation économique et la recherche d'avantages comparatifs." ²

"L'importation est l'action d'acheter des biens ou des services provenant d'un pays étranger pour les introduire sur le marché national." ³

Face à la mondialisation croissante et à l'ouverture des marchés, les entreprises sont confrontées à des défis importants en matières d'importation, C'est dans ce contexte que s'est posée notre problématique.

*Dans ce travail, nous chercherons à répondre à cette problématique : «**comment optimiser le processus d'importation au sein de l'entreprise NCA Rouiba afin de garantir une gestion efficace de la chaîne logistique ?** »*

Pour répondre à cette problématique, plusieurs sous- questions seront traitées, telles que :

- 1) Quelles sont les étapes clés du processus d'importation dans la chaîne logistique d'une entreprise ?*
- 2) quelles sont les différents maillons de la chaîne logistique au sein d'une entreprise ?*
- 3) quels sont les outils utilisés pour la planification de la chaîne logistique ?*

Nous avons choisi cette thématique de recherche afin d'approfondir notre compréhension du processus d'importation au sein d'une entreprise. Puisque on est étant dans le domaine de la finance et du commerce international, nous considérons qu'il est essentiel de connaître en détail les étapes et les implications de l'importation pour assurer un déroulement efficace de cette activité.

¹ Yves Pimor, Mechel Fender, « Logistique : production, distribution, soutien », 5ème édition, Dunod, Paris, 2008, Page 5.

² <https://www.icd-ecoles.com> consulté Le 08/07/2023 à 14 : 30

³ <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition>.

Le premier objectif de ce travail est de nature théorique. Il consiste à approfondir la compréhension et la maîtrise des concepts relatifs à la chaîne logistique ainsi que des étapes d'importation au sein de l'entreprise.

Le deuxième objectif est de nature empirique. Il implique la réalisation d'une étude de cas au sein d'une entreprise spécifique qui a été sélectionnée comme terrain d'étude. Dans ce travail, nous avons choisi l'entreprise NCA Rouiba.

Pour atteindre nos objectifs de recherche, nous utiliserons deux approches. La première approche s'appuie sur une revue de la littérature, qui implique l'analyse d'un ensemble de références comprenant des ouvrages et des travaux de recherche.

La deuxième approche que nous avons adaptée est de nature qualitative. Nous avons mené une étude de cas approfondie au sein de l'entreprise NCA Rouiba afin de mieux appréhender le fonctionnement de sa chaîne logistique et de comprendre les différentes étapes du processus d'importation. Pour cela, nous avons utilisé des outils de collecte de données relatives aux activités logistiques, par les billets réalisés auprès des responsables et des employés impliqués dans les opérations d'importation.

Nous avons organisé la présentation de ce mémoire en trois chapitres

Le premier chapitre porte sur la chaîne logistique et fondements du commerce international. Ce chapitre est composé de trois sections : La chaîne logistique, les fondements du commerce international, les modalités pratiques des opérations du commerce international.

Le deuxième chapitre décrit le processus d'importation de l'entreprise. Ce chapitre est composé de trois sections : généralités sur l'importation, les étapes de processus d'importation, les risques liés à l'importation.

Le troisième chapitre aborde l'étude empirique menée auprès de l'entreprise NCA Rouiba. Ce chapitre est composé de trois sections : présentation de l'entreprise NCA Rouiba, Aspects méthodologiques de la recherche, étude du processus d'importation et de la chaîne logistique de NCA Rouiba .

*Chapitre I : La chaîne
logistique et fondements du
commerce international*

Introduction

La chaîne logistique et le commerce international sont étroitement liés, jouant un rôle important dans l'économie mondiale. La chaîne logistique englobe l'ensemble des processus et des activités nécessaires pour assurer la circulation claire des produits à travers les différentes étapes, depuis leur production jusqu'à leur distribution finale. Elle permet de répondre aux besoins des marchés internationaux en termes de disponibilité, de qualité et de délais de livraison. De son côté, le commerce international implique l'échange de biens et de services entre les pays, favorisant la croissance économique et offrant des opportunités d'expansion aux entreprises. Les entreprises doivent donc mettre en place des stratégies logistiques efficaces pour saisir ces opportunités et répondre aux exigences spécifiques du commerce international. Une gestion optimisée de la chaîne logistique est essentielle pour minimiser les coûts, réduire les délais, optimiser les stocks et garantir la satisfaction des clients sur les marchés mondiaux.

Ce chapitre examine les différents aspects de la chaîne logistique, ainsi que les fondements théoriques et les modalités pratiques du commerce international.

Section01 : Généralités sur la chaîne logistique

Pour toute démarche de la chaîne logistique il est indispensable de connaître au préalable les différents concepts relatif à son sujet dans cette section.

1. Définition de la chaîne logistique ⁴

Le terme « chaîne logistique » vient de l'anglais Supply Chain qui signifie littéralement « chaîne d'approvisionnement »

Thierry et Bel [2002] distinguent deux approches : celles qui définissent la chaîne logistique d'un produit et celles qui définissent la chaîne logistique d'une entreprise.

1.1 Chaîne logistique d'un produit

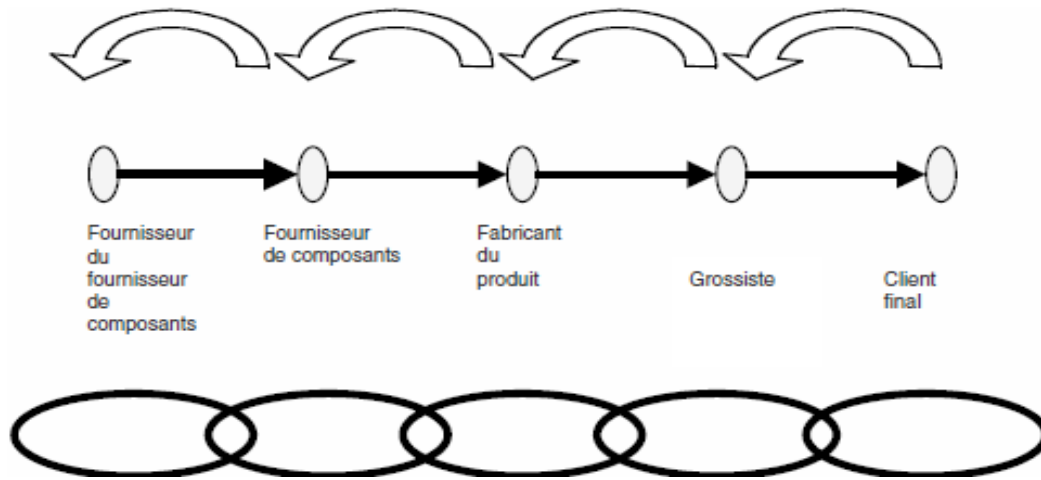
"La chaîne logistique d'un produit peut être se définit comme l'ensemble des entreprises qui interviennent dans les processus de fabrication, de distribution et de vente du produit, du premier des fournisseurs au client ultime" [Rota, 1998].

1.2 Chaîne logistique d'une entreprise

"La chaîne logistique peut être considéré comme le réseau d'entreprises qui participent, en amont et en aval, aux différents processus et activités qui créent de la valeur sous forme de produits et de services apportés au consommateur final. En d autres termes, une chaîne logistique est composée de plusieurs entreprises, en amont (fourniture de matières et composants) et en aval (distribution), et du client final" [Christopher, 1992].

⁴Omar KALLEL, 2012, L'impact des relations contractuelles entre donneurs d'ordres et sous traitants sur la performance d'une chaîne logistique équitable, THÈSE En vue de l'obtention du DOCTORAT DE L'UNIVERSITÉ DE TOULOUSE ET DE L'UNIVERSITÉ DE TUNIS, page 10.

Figure N° 01 : Représentation schématique de la Supply Chain



Source : <https://www.researchgate.net/figure/Representation-schematique-de-la-Supply-Chain-Dans-ce-schéma-les-fleches> consulté le 24/06/2023 à 18: 39

2. Les flux de la chaîne logistique

D'un point de vue conceptuel, une chaîne logistique peut être considérée comme une succession d'activités d'approvisionnement, de fabrication, de stockage et de distribution traversées par divers flux. Ces flux peuvent être classés en trois types, à savoir : les flux physiques, les flux d'informations, et les flux financiers⁵.

2.1 Flux d'information

Représente l'ensemble des transferts ou échanges données entre différents acteurs de la chaîne logistique. Il s'agit en premier lieu des informations commerciales, notamment les commandes passées entre clients et fournisseurs.

2.2 Flux physique

Sont généralement considéré comme étant le plus lent des trois flux existant parce que qu'il est constitué du mouvement des marchandises transportées eux mêmes transformés depuis les matières premières jusqu'aux produits finis en passant par divers stades de produits semi-finis. L'organisation d'un réseau logistique, c'est-à dire les différents sites avec leurs ressources de production, les moyens de transports pour relier ces sites et les espaces de stockage nécessaires pour pallier les aléas et faire tampon entre deux activités successives.⁶

2.3 Flux financier

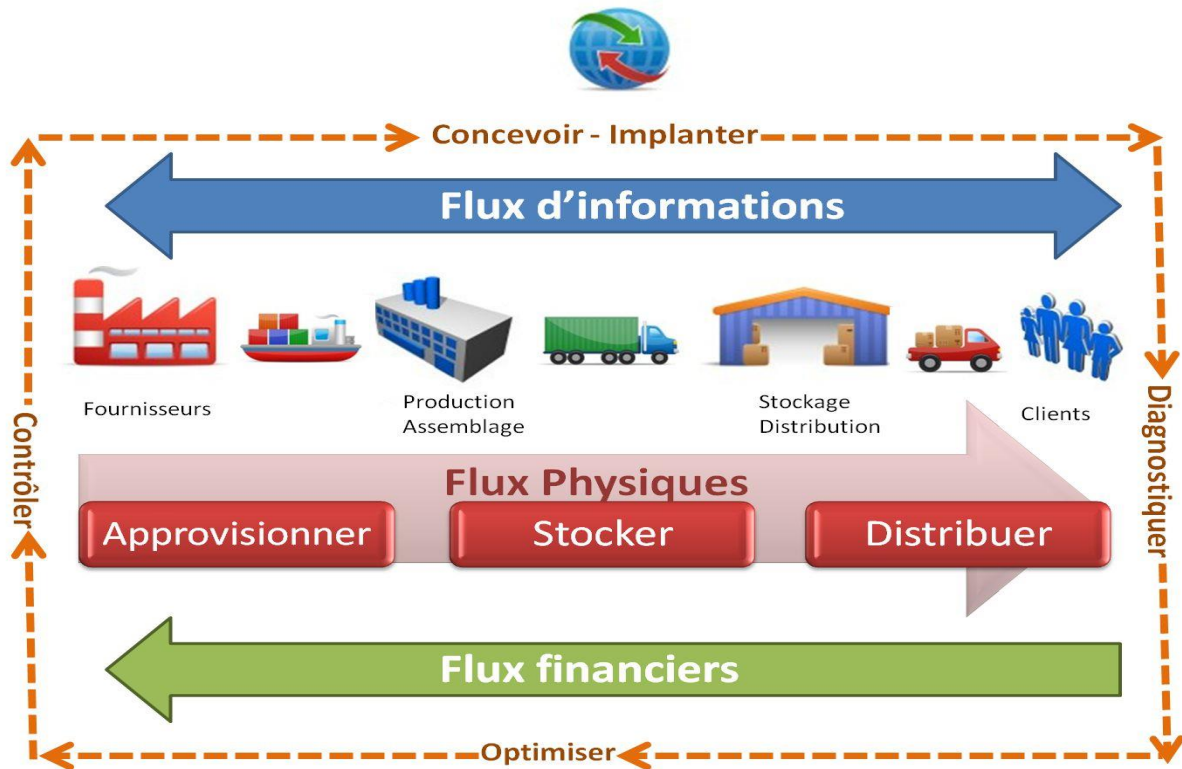
Le flux financier concerne toutes les activités de la gestion monétaire dans une entreprise : ventes des produits, achats de composants ou de matières et aussi les différents outils et

⁵ Mémoire de fin de cycle, FINANCE ET COMMERCE INTERNATIONAL, thème : L'exportation et la chaîne logistique internationale, MELIANI Katia ; MEGHOUFEL Maïssa, 2020, page 21.

⁶ MERZOUK Salah Eddin, problème de dimensionnement de lot et de livraison : application au cas d'une chaîne logistique, thèse pour l'obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de technologie de Belfort, 2007, page 14.

équipements de production et tous ce qui concerne les activités de location sans oublier le salaire des employés, les investissements lourds tels que la construction de nouveau bâtiment et les lignes de fabrication...etc.⁷

Figure N° 02 : Les flux de la chaîne logistique



Source : http://englishtransport.canalblog.com/albums/supply_chain/index.html consulté le 02/07/2023 à 03:43

3. Le processus de la chaîne logistique

Un processus est un ensemble d'activités qui définit des rôles et des relations, et qui systématise l'organisation et la politique d'une entreprise dans le but d'atteindre certains des objectifs de cette entreprise. Nous présentons ici les cinq processus principaux d'une entreprise, qui sont l'approvisionnement, la production, la distribution et la vente et la gestion de retour.⁸

3.1 Le processus Approvisionnement

Le processus Approvisionnement se concentre sur la fourniture de tous les composants nécessaires à la fabrication. Deux grandes phases sont ici à distinguer. La première phase consiste à sélectionner les fournisseurs de l'entreprise. La seconde phase du processus

⁷ Français M-Julien, planification des chaînes logistiques : modélisation du système décisionnel et performance, thèse pour l'obtention de grade de docteur en productique, l'université Bordeaux 1, 2007, page 33.

⁸ Op.cit, page 23,24.

approvisionnement consiste à passer les commandes des composants à ces fournisseurs en fonction de la production à réaliser.

3.2 Le processus de production

Le processus Production concerne l'ensemble des transformations que vont subir les composants pour réaliser les produits finis de l'entreprise. L'objectif du processus Production est de fabriquer les produits requis tout en assurant la productivité du système (notamment par un taux élevé d'utilisation des ressources mobilisées).

3.3 Le processus de distribution

Le processus de Distribution concerne la livraison des produits finis aux clients et reprend les questions d'optimisation des réseaux de distribution : l'organisation et le choix des moyens de transport, le choix du nombre d'étages (ou d'intermédiaires) dans le réseau de distribution ainsi que le positionnement des entrepôts et leur mode de gestion.

3.4 Le processus de vente

Le processus Vente, mis en œuvre par le service commercial, développe les relations envers le client (négociation des prix et des délais, enregistrement des commandes, ...) et par extension, recherche une meilleure connaissance du marché. Ce processus de l'entreprise est également chargé de définir la demande prévisionnelle et d'intégrer des aspects commerciaux comme la durée de vie du produit pour anticiper l'évolution de ses ventes. Les aspects marketing (analyse de marché, publicité, promotions, ...) sont aussi gérés dans ce processus.

3.5 Processus de gestion des retours

Est un processus récent dans le modèle prenant en compte toutes les activités nécessaires pour gérer le retour du produit par les clients ou par un autre maillon du réseau.

Nous avons constaté que l'efficacité de la chaîne logistique est devenue un enjeu majeur pour les entreprises car il est à la fois générateur d'économies de coût et facteur de différenciation par rapport à la concurrence en terme de réactivité et de service client, ce qui est le noyau pour assurer différence face à la concurrence.

Section02 : les fondements du commerce international

Le commerce international est un aspect essentiel de l'économie mondiale, basé sur l'échange de biens et de services entre les pays. Il repose sur des fondements solides qui guident les activités commerciales à l'échelle mondiale. Comprendre ces fondements est crucial pour appréhender les dynamiques et les défis du commerce international.

1. Naissances du commerce international au 18^{ème} siècle

Il faut entendre le 18^{ème} siècle pour que l'échange moderne se généralise et le commerce extérieure se développe. Les ports de la côte atlantique. Nantes et bordeaux principalement, connaissance à cette époque une grande prospérité, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves. A l'intérieur du royaume de l'Angleterre, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier. Devant les marches de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels d'accroître leur production, de nouveaux moyens d'échanges et de paiement sont introduits et de grandes Compagnies par actions ont été créées.⁹

2. Le libre-échange de la seconde moitié du 19^{ème} siècle

Le commerce international reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du 19^{ème} siècle cependant, les limites qui indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douane trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les couts de blé trop élevés : peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échange s'entendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre deux pays et aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique.¹⁰

3. Les principes théories du commerce international

3.1 Les théories classiques

3.1.1 Théorie d'Adam Smith de l'avantage absolu

La première explication de commerce international est du Adam Smith qui fondé les échanges internationaux sur des avantages absolu de coût, pensait que un pays participe à l'échange international, il faut qu'il produise au moins un produit moins cher que tous les autres, (une notion d'avantage absolu).Il raisonne dans le cas de deux pays, ne produisant chacun que deux biens. Il suppose qu'il existe un seul facteur de production, le facture travail, pleinement employé, mobile entre les deux productions mais immobile internationalement. Les couts de productions unitaires des deux biens sont mesurés en nombre de travailleurs. Un pays dispose d'un avantage absolu sur son partenaire dans un bien lorsqu'il peut le produire avec moins

⁹ LAIN DEPPE-A, «Marketing international ».Edition Economica, Paris 2009, Page 4

¹⁰ Op.cit., page 7.

de travailleurs que son partenaire. Cela signifie qu'un pays n'ayant aucun avantage absolu ne doit pas participer à l'échange international.¹¹

David Ricardo améliore la théorie d'Adam Smith il a développé sa théorie en avantage comparatifs.

3.1.2 Théorie de l'avantage comparatif de Ricardo

David Ricardo améliore la théorie d'Adam Smith il a développé sa théorie en avantage comparatifs. L'approche fondamentale de Ricardo à la théorie du commerce international est le principe des avantages comparatifs

. Ce qui importe c'est au sein d'une même nation, les différences relatives entre les conditions de production des biens les deux nations accroissent dans des proportions différentes.

Ricardo démontre qu'un pays ne dispose d'aucun avantage absolu peut trouver un intérêt à participer au commerce international en se spécialisant dans la production pour laquelle son désavantage est le moins grand. C'est la théorie de l'avantage comparatif. la spécialisation ne prendra plus en compte le critère de productivité mais la rentabilité dégagée par l'échange monétaire, compte tenu de l'inégalité du coût du travail, d'un prix moins élevé dans les pays de faible productivité.

3.1.3 Modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson

Le modèle d'Heckscher-Ohlin vise à expliquer la présence d'échanges internationaux par les différences de dotations en facteurs de production de chaque pays. A travers ce modèle, les auteurs entendent prouver la supériorité du libre-échange et les bénéfices de la spécialisation.

Selon le théorème d'Heckscher-Ohlin chaque pays produit et exporte le bien pour lequel son facteur de production est le plus abondant relativement. En effet, plus le facteur de production est abondant, plus son prix relatif est bas. Le produit qui nécessite ce facteur de production est donc relativement peu coûteux. Autrement dit, un pays se spécialise dans les biens « à forte intensité de capital », s'il a plus de capital, ou dans les biens « à forte intensité de main-d'œuvre », s'il a plus de travail.¹²

3.1.4 Le paradoxe de Wassily Leontief

En 1953, l'économiste Wassily LEONTIEF a voulu vérifier la loi des dotations en facteur de production de (HOS), en étudiant le commerce extérieur des États-Unis. A priori, le résultat devait montrer que les États-Unis exportaient des biens riches en capital et importaient des biens riches en main d'œuvre.

¹¹ MARIE-PAUL VERLAETEN, « les aspects théoriques du commerce international et de la protection », juillet, 199, Page 8

¹² <https://wp.unil.ch/bases/2013/05/modele-heckscher-ohlin/> consulté le 25/06/2023 à 20 :47

Le paradoxe s'explique en grande partie par le fait que les États-Unis exportaient des biens qui incorporaient beaucoup de main d'œuvre très qualifiée, en abondance aux États-Unis (recherche, étude, ingénierie).¹³

L'explication prend en considération la très forte productivité des travailleurs américains due non pas à l'abondance du capital, mais plus au niveau élevé de l'éducation, à la meilleure qualification ainsi qu'à l'organisation efficace des entreprises industrielles. Aussi, une heure de travail d'ouvrier aux États-Unis équivaut d'après lui à plusieurs heures de travail d'ouvrier à l'étranger. D'où l'apparence d'une dotation en travail importante au niveau de l'économie.

Au demeurant, l'étude empirique de W.LEONTIEF a montré qu'un modèle à deux facteurs (capital, travail) comme celui de HECKSHER et OHLIN est sans doute intéressant, mais reste insuffisant pour expliquer l'échange international. Selon l'auteur, un modèle à plusieurs facteurs est beaucoup plus analytique.¹⁴

3.2 Les nouvelles théories du commerce international

3.2.1 La théorie du cycle de vie international des produits

Le modèle du cycle de vie international du produit n'est qu'une extension d'un modèle de base appelé modèle du cycle de vie du produit (CVP). L'expression « cycle de vie » est inventée par la biologie, puis reprise par les économistes pour décrire l'évolution des ventes d'un produit depuis son introduction sur le marché jusqu'à l'arrêt des fabrications. Introduit par l'économiste J. Dean, au début des années cinquante, le concept de « cycle de vie » du produit part du constat que les produits ont une durée de vie limitée. A l'instar des êtres vivants, ils naissent, croissent, déclinent, puis meurent. Dans le modèle classique, le cycle de vie d'un produit est représenté par une fonction qui relie le niveau des ventes d'un produit et le délai écoulé depuis sa mise sur le marché.¹⁵

3.2.2 La théorie de l'écart technologique

Selon la théorie schumpétérienne de l'évolution économique sous le double processus de destruction créatrice que Posner a développé son idée sur le rôle des innovations dans l'existence des avantages comparatifs entre les pays. Il considère que l'innovation est une vague qui donne au pays innovateur un avantage comparatif technologique, grâce à son avance technologique et la création d'un écart technologique par rapport aux autres pays. Cependant, cet avantage est temporaire, car sous l'effet d'imitation et la diffusion des technologies par le commerce international, les autres pays peuvent rattraper leurs retards dans la production de ce bien intensif en cette innovation. Suivant cette approche de Posner, l'économiste P. Krugman, souligne qu'en matière technologique, que les

¹³ J.LONGATTE ; P.VANHOVE, « économie générale », Edition Dunod, page345.

¹⁴ Brahim GUENDOUZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008, page28.

¹⁵ Département Stratégie et Politique d'entreprise du Groupe HEC, Stratégor, Dunod, 2004, Page 68.

*pays développés sont leaders et des innovateurs alors qu'ils ont laissés aux pays en développement le rôle des suiveurs ou les imitateurs.*¹⁶

4. Les acteurs et institutions du commerce international

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international sont essentiellement :

4.1 L'organisation mondiale du commerce (OMC)

*L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'Organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.*¹⁷

4.2 Fonds Monétaire International

*Le Fonds monétaire international (FMI) est une institution financière qui aide ses pays membres à améliorer le fonctionnement de leur économie, notamment en encourageant la stabilisation des taux de change et en s'attaquant aux problèmes de balance de paiements. La plupart des pays du monde font partie du FMI puisque celui-ci comptait 184 membres en 2005. Bien que les modalités de ses politiques soient complexes et quelque peu abstraites, des élèves du secondaire peuvent comprendre les principaux objectifs du FMI en observant comment ses programmes ont été mis en œuvre. Il est souvent question du FMI dans les actualités et une compréhension élémentaire de sa nature et de ses activités peut contribuer à démystifier la question de l'économie mondiale.*¹⁸

4.3 La banque mondiale

*La banque mondiale a été créée en 1944 lors de la conférence de Bretton Woods, où a été également décidée la création du Fonds monétaire international, les deux organisations étant appelées communément «institutions de Bretton Woods» (IBW). Avant même la fin de la Seconde Guerre mondiale, les États-Unis ont ainsi conçu en collaboration avec la Grande-Bretagne de nouvelles organisations internationales (auxquelles s'ajoutera en 1945 l'Organisation des Nations unies), dans la perspective de la mise en place d'un nouvel ordre économique mondial pour l'après-guerre.*¹⁹

¹⁶ KRUGMAN. P: "A model of Innovation, Technology Transfer and the World Distribution of Income", The Journal of Political Economy. Vol. 87. No 2, 1979. Pages. 253-266.

¹⁷ https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/whatis_f.htm, consulté le 27/06/2023 à 13: 30

¹⁸ <https://www.imf.org/external/np/exr/center/students/hs/think/fra/lesson2.pdf> consulté le 27/06/2023 à 14:46

¹⁹ Jean-Pierre Cling François Rou baud, La Banque mondiale, Éditions La Découverte, Paris, 2008.page 7

4.4 La Chambre de Commerce international (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux.²⁰

Les fondements du commerce international sont ancrés dans la spécialisation économique, la recherche d'avantages comparatifs et la libéralisation des échanges. Ces principes favorisent l'ouverture des marchés, Le commerce international se développer le plus entre les nations les plus développées dont les dotations factorielles sont peu différents. il s'agit donc d'un commerce entre nations très peu différenciées les unes des autres, alors que la théorie traditionnelle met au contraire en avant le rôle des caractéristiques différentes des nations pour expliquer l'échange international.

²⁰ https://www.academia.edu/9027538/Chambre_de_commerce_internationale_Pr%C3%A9sentation consulté le 27/06/2023 à 15 :41

Section 03 : les modalités pratiques des opérations du commerce international

Les modalités pratiques des opérations du commerce international sont les différentes méthodes et procédures mises en place pour faciliter les échanges commerciaux entre les pays. Elles englobent des aspects tels que les modes de paiement, les techniques de financement, et bien d'autres. Comprendre ces modalités est essentiel pour assurer le bon déroulement des transactions internationales.

1. Les modes de paiement

1.1 Le chèque

Le chèque est un ordre de paiement écrit et inconditionnel au profit du bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé aussi bien pour les importations que pour les exportations et peut être libellé en monnaie locale ou étrangère. Bien que les chèques soient peu coûteux et très répandus dans le monde, ils présentent de nombreux inconvénients. Le principal inconvénient de cet outil est qu'il est posté, ce qui augmente le temps d'encaissement et le risque de chèques perdus.²¹

1.2 La lettre de change

Une lettre de change, également connue sous le nom de « traite de change », est un accord conclu par une personne (le tireur) pour payer à une autre personne (le tireur) une certaine somme d'argent d'une manière spécifiée à un bénéficiaire (généralement le tireur lui-même) Un document pour vous guider. Paiement de la période. En pratique, le rédacteur (souvent le bénéficiaire) envoie le traître à un mandataire pour que le mandataire accepte, c'est-à-dire signe et retourne. Ces avantages créent en fait une dette qui est actualisée par la banque et dont le paiement est prévu d'avance. Les défauts de cet article nécessitent l'approbation de l'acheteur.²²

1.3 Le billet à ordre

Le billet à ordre est directement émis par le débiteur (souscripteur) et envoyé au bénéficiaire, et aussi « c'est un écrit par lequel l'importateur (le souscripteur) s'engage à payer une somme déterminé à l'ordre de l'exportateur(le bénéficiaire), à l'échéance ou à vue si aucune échéance n'est mentionnée ».²³

²¹ LEGRANG G. & MARITINI H. « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », – Gualino, 2ème édition, Paris, 1999.page 128.

²² OULOUNIS.S. « Gestion financière internationale », office des publications universitaires, Alger, 2005, page 11.

²³ Olivier TORRES, « PME de nouvelles approche », Edition Economica, Paris, 1998, page 181.

1.4 Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur (un commerçant qui a besoin de crédit) s'engage à payer une somme d'argent à une date d'échéance précisée sur le titre. Il se caractérise par le dépôt de marchandises en guise de garantie de paiement dans un magasin général qui est un entrepôt public.

Le warrant est donc un moyen de crédit à court terme et un moyen de paiement, c'est aussi une garantie par le biais des marchandises déposées à titre de garantie dans un magasin ou entrepôt général. Il s'agit d'un lieu dont l'ouverture est soumise à autorisation administrative et donc le fonctionnement est très réglementé, les commerçants et industriels y déposent leurs marchandises gagées.²⁴

1.5 Le virement bancaire

Le virement bancaire permet de transférer des sommes directement de compte à compte, sans passer par un moyen de paiement (carte bancaire, chèque, etc.).²⁵

1.6 Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises.²⁶

2. Les techniques de financement

2.1 Le crédit documentaire

2.1.1 Définition

Selon les règles et usances uniformes 600 : Le crédit documentaire est tout arrangement, quel qu'en soit la dénomination ou description en vertu de laquelle une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instruction d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte, est tenue d'effectuer un paiement à un tiers, (le bénéficiaire), ou à son ordre, ou d'accepter et payer les effets de commerce tirés par ce bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer ledit paiement ou accepter et payer lesdits effets de commerce ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés, pourvu que les termes et conditions du crédit soient respectés.²⁷

²⁴ /www.cairn.info/l-essentiel-du-droit-commercial consulté le 09/07/2023 à 00 :06

²⁵ <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2384>, consulté le 27/06/2023 à 17 :53

²⁶ LEGRANG G. & MARITINI H. « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », – Gualino, 2ème édition, Paris, 1999, page129.

²⁷ Publication CCI N 600 RUU relatives au crédit documentaire 1juillet 2007, page 8.

2.1.2 Les intervenants du crédit documentaire ²⁸

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- **La banque confirmatrice** : C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire.
- **Le bénéficiaire** : C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

2.1.3 Les différents types du crédit documentaire ²⁹

- ✓ **Révocable** : la banque de l'acheteur peut se rétracter avant l'expédition des marchandises. Il y a un risque pour l'exportateur de ne pas être payé. Ce type de crédit offre peu de garanties pour l'exportateur, c'est pour cette raison qu'il est très peu utilisé.
- ✓ **Irrévocable** : la banque de l'acheteur ne peut modifier ou annuler son engagement de paiement qu'avec l'accord de toutes les parties. Ce type de crédoc couvre les risques commerciaux, mais ne couvre pas les risques du pays ou de la banque. Avec les RUU 600, le crédit documentaire est automatiquement irrévocable.
- ✓ **Irrévocable et confirmé** : la banque de l'acheteur s'engage à payer au bénéficiaire le montant que si les documents sont reconnus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice.

²⁸https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf consulté le 27/06/2023 à 18 :40

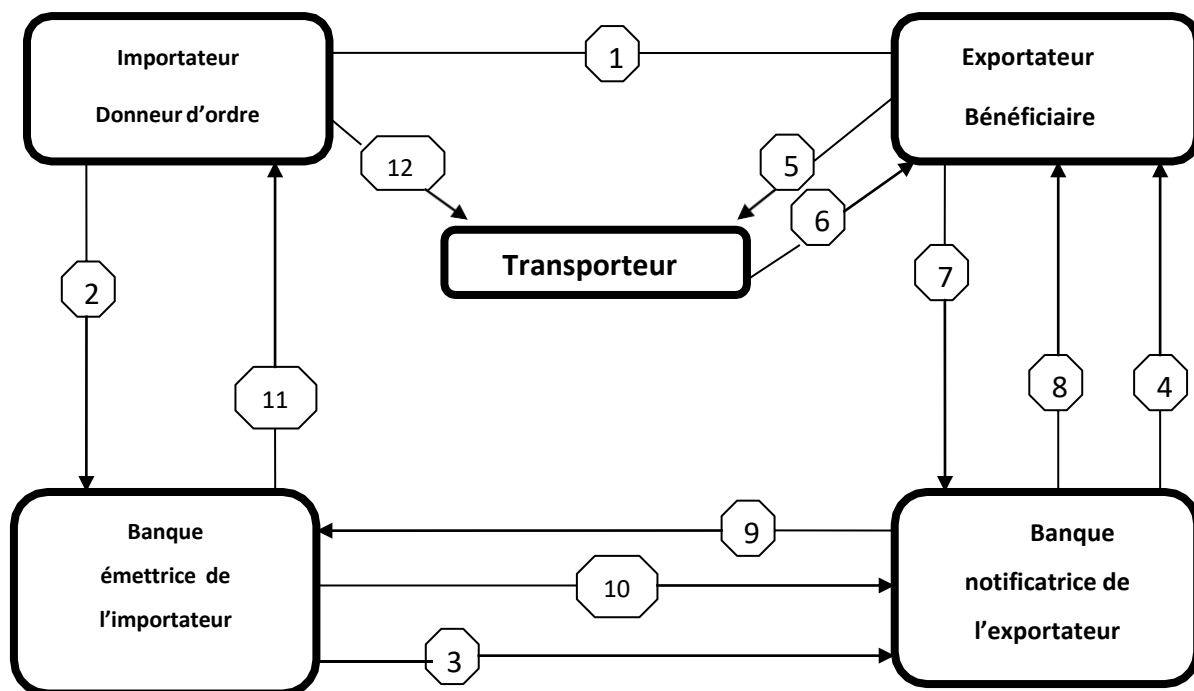
²⁹ <https://banque.ooreka.fr/comprendre/credit-documentaire> consulté le 09/07/2023 à 00:18

Chapitre I : la chaîne logistique et fondements du commerce international

- ✓ **Irrévocable et notifié** : la banque émettrice est engagée. L'exportateur est protégé contre le risque de non-paiement seulement. Mais le vendeur ne bénéficie pas de garantie en cas de risque politique, catastrophique ou de non-transfert.
- ✓ **Revolving** : le montant et la durée de ce crédoc sont renouvelés de manière automatique.
- ✓ **Transférable** : permet de transférer le crédit en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires.
- ✓ **Red Clause** : permet d'autoriser la banque de faire une avance au bénéficiaire.

Figure N° 03: Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire

Les étapes du déroulement d'un crédit documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :



Source : LEGRANG G. & MARITINI H. « commerce international », 3ème édition DUNOD, Paris, 2010, p.136.

2.2 Remise documentaire

2.2.1 Définition

Technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement D/P ou documents contre acceptation D/A ou toute autre forme.³⁰

2.2.2 Les intervenants de la Remise documentaire³¹

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur, exportateur qui donne mandat à sa banque.
- **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à facteur est reçoit sur intervenir.
- **L'acheteur** : c'est l'importateur qui devra payer sur présentation des documents, ou accepter une traite.

2.2.3 Les différents types de la remise documentaire

Il existe 2 types de remises documentaires :³²

- ✓ **Les documents moyennant paiement (D/P)** : la banque remet les pièces à l'importateur en échange du règlement immédiat.
- ✓ **Les justificatifs contre acceptation (D/A)** : Le client (société importatrice) reçoit les papiers en contrepartie de son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acquéreur un délai de versement et supporte le risque de non-règlement.

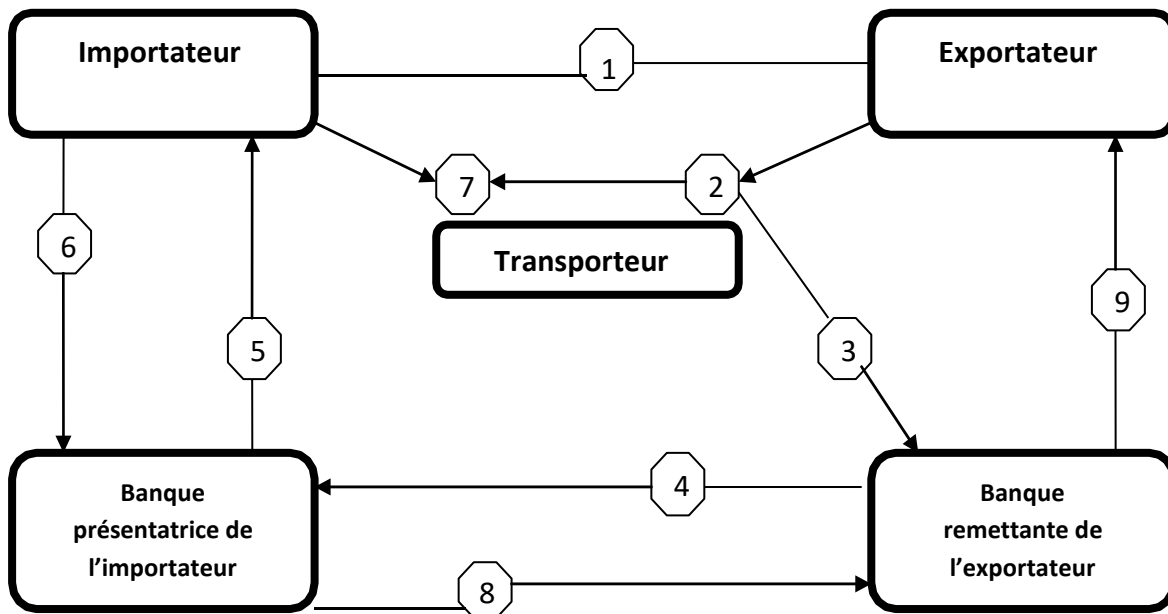
³⁰ LEGRAND(G) et MARTINI (H), « Commerce international », Dunod, Paris, 2010, 3^{ème} édition, Page 145.

³¹ Idem, Page 146.

³² <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/remise-documentaire> consulté le 27/06/2023 à 19:38

Figure N° 04 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

Les étapes de la remise documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :



Source : LEGRANG G. & MARITINI H. « commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, page146.

3. Les documents nécessaires pour l'importation

3.1 Les documents de prix

3.1.1 La facture pro-forma

C'est le document qui précède la conclusion d'une transaction commerciale internationale et qui reprend les caractéristiques de la marchandise : qualité, prix et conditions de paiement. Il peut servir de bon de commande pour l'acheteur ou de justificatif de préfinancement export pour le vendeur. Les factures proforma n'apparaissent pas dans les documents d'opérations documentaires.³³

3.1.2 La facture commerciale (définitive)

La facture commerciale définitive représente le résultat des négociations commerciales entre le fournisseur étranger et l'importateur. C'est un document commercial normalisé qui produit des enregistrements comptables. Elle diffère d'une facture « format proforma » car cette dernière est une estimation présentée dans la facture et ne fournit aucune valeur comptable.³⁴

³³ HEDDAD. S, « Le Crédit Documentaire », Edition PAGES BLUES, Alger, 2011, Page 19.

³⁴ <https://pce.tn/contrat-commercial-import/> consulté le 28/06/2023 à 00:41

3.1.3 Les documents de transport

Le document de transport est l'élément de base pour s'assurer que le transporteur gère la marchandise. Ces documents varient selon le mode Moyen de transport utilisé pour déplacer des marchandises connexes.³⁵

3.1.4 Le connaissement maritime (bill of lading)

Plus de 90 % des échanges internationaux de marchandises s'effectuent par voie maritime ; à cet effet, on utilise un document à valeur particulière, appelé « connaissement maritime », qui est le plus ancien document de transport.

Le connaissement maritime est donc un contrat de propriété pour le transporteur et est cessible ; le port de destination exigera une copie originale de ce document signée par la compagnie afin de retirer la marchandise à bord³⁶.

Il contient généralement les mentions suivantes : le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise déclarée par le chargeur en indiquant sa qualité et son poids. Il peut également porter quelques mentions particulières.

3.1.5 La lettre de transport aérien (LTA)

La Lettre de Transport Aérien est un contrat de transport entre le transporteur (la compagnie aérienne) et le chargeur à savoir l'entreprise qui confie le transport de ses produits.

La LTA doit porter une date et un numéro de livraison uniques. Néanmoins, la LTA est un document non obligatoire, elle peut être substituée par un autre moyen à condition que ce dernier porte bien l'ensemble des indications pour identifier le transport à exécuter.³⁷

Dans ce cas l'expéditeur doit se faire délivrer par le transporteur un récépissé de marchandises.

La lettre de transport aérien contient l'ensemble des indications pour identifier explicitement le transport à exécuter :

- ✓ *L'itinéraire (départ, escale, arrivée).*
- ✓ *Les colis (nombre, volumes, poids).*

³⁵<https://fnm-malaisie.fr/transport/documents-transport-de-marchandises-formalites> consulté le 09/07/2023 à 00:26

³⁶ Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 1999, Page 226.

³⁷ <https://akanea.com/transport-international/glossaire-tms-freight-forwarding/lta/> consulté le 28/06/2023 à 09:30

3.2 Les documents d'assurance

3.2.1 La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun.

Cette police peut-être ³⁸:

- *Une police au voyage : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminé.*
- *Une police à alimenter : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.*
- *Une police flottante ou d'abonnement : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.*
- *Une police tierce- chargeur : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.*

3.2.2 Le certificat d'assurance

Document délivré par l'assureur, constatant l'existence d'une garantie d'assurance. Est un document établi sur papier à en-tête, qui confirme l'existence de l'assurance.

3.3 Autres documents

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce extérieur.³⁹

3.3.1 Les documents douaniers

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

3.3.2 Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est à dire le pays où elles ont été produites.

³⁸ <https://www.labase-lextenso.fr/ouvrage/9782275050720-728>consulté le 28/06/2023 à 09:54

³⁹ Mémoire de fin de cycle, Commerce et Finance Internationales, les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international. Cas ENIEM TIZI OUZOU, RAMDANE Massinissa, SOFI Yacine, 2017, page 12.

3.3.3 Le certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire.

3.3.4 Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

3.3.5 Le certificat phytosanitaire

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

3.3.6 Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

Nous pouvons citer également d'autres documents qui sont peu utilisés : la liste des frais, La liste de spécification, le certificat de poids ou de pesage, le certificat isotopique...

En conclusion la maîtrise de ces modalités est essentielle pour assurer le bon déroulement des opérations du commerce international.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons exploré les différents aspects de la chaîne logistique, en mettant l'accent sur sa définition, les flux qui la composent et le processus de gestion qui lui est associé. Nous avons également examiné les fondements théoriques du commerce international, en soulignant son évolution à travers l'histoire et les principes qui le soutiennent. De plus, nous avons abordé les institutions du commerce international qui jouent un rôle clé dans la promotion de l'échange commercial entre les pays.

***Chapitre II : le
processus d'importation
de l'entreprise***

Introduction

Le processus d'importation joue un rôle important dans les activités des entreprises qui se développent sur les marchés internationaux. En fait, les importations permettent aux gens d'acheter des biens et des services auprès de fournisseurs étrangers, offrant ainsi de nouvelles opportunités commerciales et des avantages concurrentiels. Cependant, l'importation n'est pas sans risques et il existe des défis que les entreprises doivent relever de manière stratégique.

Le présent chapitre se concentre sur le processus d'importation au sein de l'entreprise, en explorant en détail les différentes étapes et les aspects clés qui y sont associés. Nous commencerons par aborder les généralités sur l'importation, Ensuite, nous examinerons de près les étapes du processus d'importation, Enfin, nous aborderons les risques liés à l'importation, et en proposant des moyens de couvertur

Section01 : généralités sur l'importation

Dans cette section, nous aborderons les différents aspects liés à l'opération d'importation. Nous commencerons par définir ce qu'est l'importation et son importance. Ensuite, nous examinerons les acteurs clés impliqués dans le processus d'importation. Enfin, nous discuterons des réglementations et des politiques qui encadrent l'importation.

1. Définition de l'importation

Le terme importations désigne l'ensemble des actions et des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation⁴⁰

Les critères qu'un importateur doit accomplir :

Pour la création de toute société d'importation il est obligatoire qu'elle soit Société à Responsabilité Limitée (SARL) ou Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL).

Il faut un :⁴¹

- Des avances de paiement
- Un prix supérieur au prix du marché avec un seuil minimum.
- Rapport direct entre importateurs et producteurs.
- Registre de Commerce (RC) import/export contrat de location au nom de la société.
- la durabilité.
- le respect des droits du travail (normes OIT respectées).
- la transparence des prix.
- une libre concurrence entre importateurs (les producteurs vendent à qui ils veulent).

2. L'importance de l'importation⁴²

- Les importations permettent de mettre des biens ou des services à la disposition de la population d'un pays lorsqu'elle est confrontée à une grave pénurie.
- Des biens de haute qualité à bas prix peuvent être facilement mis à la disposition des citoyens d'un pays sans avoir à supporter les coûts d'installation d'énormes industries.
- Achat à moindre coût, à l'étranger, de matières premières dont le pays ne dispose pas, nécessaires à l'activité économique.

⁴⁰ Edition Larousse, « Définitions : Importation- Dictionnaire de Français Larousse »

⁴¹ <https://lentrepreneuralgerien.com/juridique> consulté le 09/07/2023 à 01:01

⁴² <https://www.difference101.com/fr/importations-et-exportations-quelle-est-la-difference-entre-les-importations-et-les-exportation> consulté le 28/06/2023 à 16:40

3. Les acteurs de l'opération d'importation

La réalisation d'une opération d'importation nécessite l'intervention de plusieurs acteurs ayant chacun un rôle bien déterminé.⁴³

3.1 Le transitaire :

Le transitaire est tenu d'accomplir des formalités de douanes et d'assurer l'expédition de la marchandise à destination de l'importateur qu'il a mandaté. Il est aussi considéré comme intermédiaire entre le chargeur (importateur ou exportateur) et le consignataire du navire, ou bien le représentant du chargeur dans le transport maritime de marchandise, au cas où le destinataire est éloigné du point d'arrivée de la marchandise.

3.2 Le commissionnaire en douane :

Exerce une responsabilité plus large que le mandataire. Il s'engage à transporter une marchandise d'un lieu à un autre, mais il est libre du choix des moyens.

3.3 L'assureur :

L'assureur est la personne (compagnie d'assurance) qui, par contrat et moyennant le versement d'une prime s'engage à indemniser une autre personne (l'assuré) en cas de dommage ou de perte de la marchandise lors de l'opération, l'usage des incoterms nous permet de bien comprendre qui doit supporter les coûts de l'assureur(le vendeur ou l'acheteur).

3.4 L'entrepôtier :

Personne qui dépose la déclaration de placement sous le régime de l'entrepôt douanier et se trouve liée par cette déclaration ; elle est responsable de l'exécution des obligations qui résultent du placement des marchandises sous le régime.

3.5 L'emballeur :

L'emballeur assure la protection des objets contre les risques encourus lors du transport, de la manutention et du stockage. Il effectue toutes les opérations nécessaires à l'emballage des marchandises selon un conditionnement adapté.

3.6 Le manutentionnaire :

Le manutentionnaire est chargé de la manutention des marchandises stockées dans le dépôt d'une entreprise. Le manutentionnaire déplace, porte et emballe les produits grâce à des engins non motorisés : diables, Rolls, palan, sangles, etc. On le nomme « manutentionnaire cariste » s'il les manipule au moyen d'engins motorisés (grue, chariot élévateur, transpalette, etc.)

La collaboration efficace entre ces différents acteurs est essentielle pour assurer une importation réussie. Chaque acteur a des responsabilités spécifiques et doit coordonner ses

⁴³ Legrand (G) & Martini (H), Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export, - Gualino, 2ème édition, Paris, 1999; page 54.

actions pour garantir que les marchandises sont livrées en temps voulu, en bon état et conformément aux réglementations en vigueur.⁴⁴

4. Les réglementations et politiques d'importation

Les réglementations d'importation sont des mesures légales et administratives mises en place par les gouvernements pour contrôler les flux d'importation de marchandises dans un pays. Elles visent à protéger les intérêts économiques, la santé publique, l'environnement et la sécurité nationale. Voici quelques exemples courants de réglementations d'importation :⁴⁵

4.1 Tarifs douaniers

Les tarifs douaniers sont des droits de douane imposés sur les marchandises importées. Indiquant le montant des droits de douane prélevés à l'entrée sur les marchandises importées selon la nature de la marchandise et son origine.⁴⁶

4.2 Les quotas d'importation

Les quotas d'importation sont des outils dont disposent les pays pour limiter la quantité physique d'un produit pouvant être importé sur leur territoire⁴⁷

4.3 Licences d'importation

Certains produits peuvent nécessiter l'obtention d'une licence d'importation spécifique avant leur importation. Ces licences peuvent être soumises à des conditions particulières ou à des restrictions et sont délivrées par les autorités compétentes. Elles permettent au gouvernement de contrôler les importations de certains produits sensibles.⁴⁸

4.4 Embargos et sanctions

Les gouvernements peuvent imposer des embargos ou des sanctions sur certains pays, interdisant ou limitant les importations en provenance de ces pays. Ces mesures sont généralement prises pour des raisons politiques, économiques ou de sécurité.

L'importation est un élément central du commerce international, permettant aux pays d'accéder à des produits et ressources essentiels. Les acteurs clés impliqués dans le processus d'importation jouent un rôle crucial pour assurer son bon déroulement. Les réglementations et politiques d'importation garantissent la conformité, la sécurité et l'équité dans les échanges internationaux.

⁴⁴ <https://www.memoireonline.com> consulté le 09/07/2023 à 01 :17

⁴⁵ <https://www.gide.com/fr/actualites/algerie-reglementation-des-importations> consulté le 09/07/2023 à 01:22

⁴⁶ <https://www.alternatives-economiques.fr/dictionnaire/definition> Consulté le 28/06/2023 à 17:42

⁴⁷ <https://economy-pedia.com/11030854-import-quotas> consulté le 28/06/2023 à 17:50

⁴⁸ <https://www.commerce.gov.dz/fr/formulaires/sections/licences-d-importation> consulté le 28/06/2023 à 18:02

Section 02 : les étapes du processus d'importation

Dans cette section, nous aborderons les différentes étapes du processus d'importation, Chaque étape à une importance capitale pour garantir la conformité des opérations d'importation, Parmi ces étapes clés le choix du mode de transport, qui influent directement sur le succès et l'efficacité de l'importation.

1. Choix du produit à importer

Le choix du produit est l'un des points à considérer en premier pour démarrer une activité dans le secteur du commerce international import. Une entreprise devra aller parcourir les marchés étrangers lorsqu'un pays ne dispose pas de toutes les matières premières nécessaires à son activité économique, le produit s'avère moins cher à l'étranger et ne peut être fourni par les acteurs locaux en raison de sa spécificité technique ou technologique, ainsi, réduire le coût global d'acquisition...etc.⁴⁹

2. Recherche des fournisseurs (Le sourcing)

Le sourcing fournisseur, c'est la démarche qui consiste à identifier des nouveaux partenaires et à les comparer entre eux afin d'obtenir le meilleur rapport entre qualité, prix, et délais de production. En résumé, cela consiste donc à rechercher, localiser et évaluer ses fournisseurs. L'objectif de cette démarche est de réduire au maximum les coûts d'achats de l'entreprise.⁵⁰

Plusieurs outils sont utilisés par l'entreprise lors de la recherche de fournisseurs :

- La consultation des répertoires de fabricants et d'exportateurs étrangers.
- La consultation des revues professionnelles étrangères.
- Effectuer des missions de prospection : dans ce cas, l'entreprise va effectuer des missions à l'étranger afin de trouver des fournisseurs. Ces visites offrent plusieurs avantages :
 - Pouvoir communiquer directement avec le fournisseur.
 - Pouvoir visiter les usines des fournisseurs.
 - Pouvoir inspecter le produit soigneusement et déterminer s'il faut apporter des modifications.
 - Pouvoir tisser des liens.
 - Pouvoir se renseigner sur les contrôles à l'exportation qui pourraient nuire à la circulation des marchandises.
 - Assister à des salons et des foires professionnels à l'étranger.
 - Contacter les représentants étrangers au niveau national ; ces représentants ont pour fonction principale de promouvoir les biens et services de leur pays et de faciliter les échanges entre leur pays et le pays où ils se trouvent. Les représentants étrangers constituent une bonne source d'information pour l'entreprise qui souhaite acheter à l'étranger, qui les sollicite afin d'obtenir des répertoires commerciaux et des informations sur les fournisseurs de leur pays.

⁴⁹ Madelaine NGUYEN-THE, « Importer », 4eme Edition Eyrolles, Paris, 2011. Page .8-9.

⁵⁰ <https://www.freedz.io/quest-ce-que-le-sourcing-fournisseurs/> consulté le 28/06/2023 à 22 :00

- *Internet : l'internet est devenu la solution la plus pratique et la plus économique pour faire sa recherche. Tous les jours de nouveaux sites se rajoutent sur Internet dans le seul but de faciliter la transmission d'informations de toutes sortes, y compris : les pays, les manufacturiers, les gouvernements et leurs services, les exportateurs, les banques, les transporteurs, les services de courrier, les marchés des valeurs et des denrées, la technologie, la culture, la politique, enfin tout. Internet reste cependant incomplet, il ne faut surtout pas croire qu'internet puisse remplacer le contact humain. Une demande d'information par courrier électronique et par fax peut très bien rester sans réponse alors qu'une demande adressée de vive voix, en personne ou par téléphone, aura un tout autre résultat, habituellement positif.⁵¹*

3. Négociation et sélection des fournisseurs

Étape au cours de laquelle l'entreprise entreprend des négociations avec les fournisseurs préalablement identifiés, en vue de finaliser l'accord commercial.⁵²

Les principaux critères de sélection d'un fournisseur sont ⁵³

- ✓ *Le rapport qualité-prix des marchandises ;*
- ✓ *Les délais de paiement accordés et les modalités d'achat ;*
- ✓ *La stabilité et la réputation de l'entreprise ;*
- ✓ *Les références qualité (certifications...);*
- ✓ *La fiabilité du fournisseur (respect des délais, qualité de la marchandise, communication).*

⁵¹ Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, Paris, 2009, page 13.

⁵² J.PAVEAU, F.DUPHIT, « Exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition, édition FOUCHER, P 333

⁵³ <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com/Thematique/achats-1106/Guide/Comment-choisir-ses-fournisseurs-257176.htm> consulté le 28/06/2023 à 22:57

4. Choix du mode de transport

4.1 Les principaux modes de transport utilisés à l'international

- **Le transport maritime** : est le mode de transport le plus important pour le transport de marchandises (marine marchande). C'est le premier mode de transport à l'international tonnage comme en valeur.

Tableau n°1 : Avantages et inconvénient du transport maritime

Avantages	Inconvénients
- Peu chère. - Incontournable pour les transports en quantité. - Diversité et adaptation des navires et péniche.	- Lent. - Obligation de stock. - Pré et post acheminement souvent plus onéreux.

Source : Madeleine Nguyen-The : « importer », 2010, p86.

- **Le transport aérien** : Le transport aérien désigne l'activité de transport effectuée par la voie des airs (avion, hélicoptère, dirigeable) ainsi que le secteur économique regroupant toutes les activités principales.

Tableau n°2 : avantages et inconvénients du transport aérien

Avantages	Inconvénients
- Très rapide. - Sécurité de manutention. - Accessibilité à toute région.	- Très chère. - Capacité de transport limité. - Interdit à certains produits dangereux

Source : Madeleine Nguyen-The : « importer », 2010, p91.

➤ **Le transport routier**

Le transport routier est une activité réglementée de transports terrestres, qui s'exerce sur la route. Elle englobe à la fois le transport routier de personnes et le transport routier de marchandises.

Tableau n°3 : avantages et inconvénients du transport routier

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Très souples.- Rapide.- Accessibilité à toute région.	<ul style="list-style-type: none">- Saturation des circuits.- Accidents fréquents.- Peu apte au transport de masse.

Source : Madeleine Nguyen-The : « importer », 2010, p96.

➤ **Le transport ferroviaire**

Est un mode de transport terrestre par chemins de fer. Il est destiné aux personnes qu'aux marchandises.

Tableau n°4 : avantages et inconvénients du transport ferroviaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Plus économique, moins polluant et plus sécurisé que la route.- Adaptés au transport de masse.- Embranchement particulier permettant le transport de porte à-porte.	<ul style="list-style-type: none">- Plusieurs ruptures de charge pour les petits colis.- Plus long que la route.- L'écartement des rails n'est pas totalement harmonisé.

Source : Madeleine Nguyen-The : « importer », 2010, p100.

➤ **Le transport fluvial**

Est le transport sur les voies navigables, qu'elles soient des cours d'eau navigables, éventuellement aménagés, ou des canaux artificiels. Il est destiné aux personnes qu'aux marchandises.

Tableau n°5 : avantages et inconvénients du transport fluvial

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Respect de l'environnement et du voisinage.- Grande capacité du transport- Économique et très sûr.	<ul style="list-style-type: none">- Rupture de charge pour les entreprises situées dans les terres.- Le mode de transport le plus long et le plus réactif.- Inégalité géographique.

Source : Madeleine Nguyen-The : « importer », 2010, p103.

5. Les incoterms

Selon Ghislaine et Hubert, les incoterms désignent « les conditions de vente internationales (International Commercial Terms), et sont définis par la chambre de commerce international. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport »⁵⁴

Les incoterms définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrat de commerce international. En d'autre terme, ils définissent, sans aucune ambiguïté possible, quand et qui doit assumer le risque du transport de marchandises, A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur comme montre le tableau suivant :

Tableau n°6 : Principaux Incoterms utilisés dans les opérations d'importation

Incoterms	signification	Obligation du vendeur et de l'acheteur
EXW	<i>A l'usine</i>	<i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux. L'acheteur supporte tout les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.</i>
FCA	<i>Franco transport</i>	<i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur. L'acheteur paye le fret et support tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.</i>
CPT	<i>Port payé jusqu'à...</i>	<i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même. Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion, etc.</i>

⁵⁴ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : le petit export, DUNOD, Paris, 2009, P. 06.

Chapitre II : le processus d'importation de l'entreprise

CIP	<i>Port payé, assurance comprise, jusqu'a...</i>	<i>Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport</i>
DAT	<i>Rendu au terminal convenu</i>	<i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; en outre, il doit organiser et payer le déchargement des marchandises au point de destination convenu et leur acheminement jusqu'au terminal prévu. L'acheteur dédouane les marchandises et supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées.</i>
DAP	<i>Rendu au lieu de destination convenu</i>	<i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées.</i>
DDP	<i>Rendu droits acquittés, lieu de destination convenu</i>	<i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêt pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux exportations . L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées.</i>

Chapitre II : le processus d'importation de l'entreprise

FAS	<i>Franco de long du navire</i>	<i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées le long du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement indiqué. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions susvisées.</i>
FOB	<i>Franco à bord</i>	<i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation sont placées à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement nommé. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuées aux conditions indiquées dans le contrat de vente</i>
CFR	<i>Coût et fret</i>	<p><i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation sont en mise en bord du navire dans le port d'embarquement. Le vendeur assume aussi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement.</i></p> <p><i>L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger les marchandises, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination final.</i></p>
CFI	<i>Coût, assurance et fret</i>	<p><i>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont, mises à bord du navire dans le port d'embarquement. Il assume aussi les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement.</i></p> <p><i>L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement ; il doit décharger les marchandises au port de destination, les dédouaner payer leur transport jusqu'à leur destination final.</i></p>

Source : KSOURI, (Idir) : les opérations de commerce international, BERTI, Alger, 2014, pages. 95-97.

La maîtrise des Incoterms et des modes de transport est essentielle dans les opérations d'importation. Les Incoterms permettent de clarifier les responsabilités et les coûts liés au transport des marchandises, évitant ainsi les litiges.

De plus, la connaissance des différents modes de transport disponibles aide à sélectionner celui qui convient le mieux en fonction des besoins spécifiques de chaque importation. En combinant ces deux éléments, les importateurs peuvent garantir des opérations fluides et efficaces, tout en minimisant les risques et les problèmes logistiques.

6. Dédouanement de marchandise

6.1 La conduite en douane des marchandises

Toutes les marchandises importées ou exportées doivent être livrées ou transportées au bureau de douane le plus proche de la frontière douanière. Il est de la responsabilité du transporteur d'amener la marchandise à la douane et de présenter les documents nécessaires.⁵⁵

- *Dans le cas de transport maritime c'est le capitaine de navire qui doit déclarer la marchandise transportée par un document appelée « Manifeste de Cargaison » où on trouve le nom et le propriétaire du navire, nature de marchandise et sa destination.*
- *Si c'est le transport aérien, le commandant de l'avion qui est le responsable de faire présenter à la douane le document nécessaire qui est le manifeste de cargaison.*
- *Dans le cas de transport terrestre, le chauffeur du camion ou le responsable du convoi qui doit présenter la lettre de transport ou la feuille de route au bureau de douane le plus proche.*

6.2 La mise en douane des marchandises

La mise en douane comprend l'identification et la gestion des marchandises arrivant sur le territoire national, selon le moyen de transport utilisé, leur suivi jusqu'au dédouanement définitif.⁵⁶

6.3 Les formalités douanières

Le dédouanement est l'acte de sortir les marchandises des douanes après paiement des droits et taxes exigibles. Le dédouanement est une opération complexe qui comprend⁵⁷:

- ✓ *Les détails de la déclaration,*
- ✓ *Vérifier la marchandise,*
- ✓ *Liquidation et Paiement des droits et taxes et enlèvement des marchandises.*

⁵⁵ Jean bastid et j.p.DEMUMIEUX. (LES DOUNES).PRESSES UNIVERSITAIRES DE France. Edit.n°34 024 1976.Page 94.

⁵⁶ Idem. Page 95

⁵⁷ <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article67> consulté le 29/06/2023 à 10 :01

7. La réception des marchandises

La réception est l'acte par lequel le destinataire des marchandises prend possession de ces dernières au moment de leur livraison par le fournisseur ou un tiers désigné (transporteur). Elle est faite par un réceptionnaire.

Le réceptionnaire a pour obligation de vérifier la conformité de la marchandise livrée au moment de la livraison avant de signer le bon de livraison. Toute anomalie concernant la livraison (avarie, produit manquant par rapport au bon de livraison, colis endommagé.) doit être impérativement indiquée sur le bon de livraison, accompagné de la signature du contrôleur.⁵⁸

En conclusion, une gestion rigoureuse de ces étapes clés permet d'optimiser l'efficacité de l'importation, de minimiser les risques associés et de garantir la qualité des produits importés.

⁵⁸ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Reception-contrôle-stock> consulté le 29/06/2023 à 10:13

Section 03 : les risques liés à l'importation

Le commerce international implique une série de risques, et les importateurs et exportateurs sont confrontés à divers risques lorsqu'ils mènent des activités commerciales internationales.

Parmi ces risques, on peut citer le risque fournisseur, risque politique, de change, culturel et la taille de l'entreprise, dans cette section nous allons identifier les principaux risques liées à l'importation

1. Le risque fournisseur

Le risque lié aux fournisseurs est l'un des risques les plus importants auxquels une entreprise est confrontée. En effet, l'achat auprès des fournisseurs peut entraîner des modifications de la capacité de production de l'entreprise et, surtout, l'insatisfaction des clients. En raison d'un défaut de livraison à temps.

En fait, le risque associé aux fournisseurs ne conduit généralement qu'à l'insatisfaction des clients, car il entraîne dans la plupart des cas une qualité inférieure des produits ou des services et des délais de livraison retardés.

Ce risque peut d'autre part nuire aux actifs de l'entreprise puisqu'il peut notamment entraîner des interruptions de production ou des retards dans certains projets.⁵⁹

Afin de maîtriser ce risque, l'importateur doit pouvoir se fier à des fournisseurs capables de satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins. Les responsables des approvisionnements tentent par conséquent de trouver des fournisseurs fiables. En général, ces responsables cherchent continuellement de nouvelles sources d'approvisionnement bien que l'avènement du concept de juste à temps ait amené les entreprises à limiter le nombre de fournisseurs.

2. Le risque politique

Ce risque présente l'ensemble des évènements d'origine politique ou économique susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement.⁶⁰

Il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou de décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat.

En cas de réalisation du risque, le recours aux assurances constitue le moyen le plus efficace et le plus sûr pour se couvrir. En effet plusieurs établissements proposent des assurances pour la gestion de ce genre de risque.

⁵⁹ OLIVIER JENN, « outils de gestion de risque fournisseur : méthodes et model pour la sélection des fournisseurs », présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, université du Québec à Montréal, promotion 2008.

⁶⁰ LEGRAND.G et MARTINI. H « Gestion des opérations import-export », édition dunod, paris, 2008. Page 106.

3. Le risque de transport

Les marchandises exportées sont confrontées à des risques plus importants encore qu'en cas de transport local. C'est d'autant plus vrai qu'ils sont potentiellement plus nombreux :⁶¹

- perte ou vol de la marchandise ;
- détérioration de la marchandise (mauvais emballage, température non respectée, etc.);
- retard de livraison ;

Pour s'en prémunir, l'entreprise peut adopter plusieurs réflexes.

- ✓ **Bien sélectionner le transporteur** : il convient tout d'abord de choisir un transporteur fiable et solide, notamment sur le marché étranger. Il peut d'ailleurs être intéressant de passer par un transitaire, à qui l'organisation de l'ensemble du transport est confiée.
- ✓ **Confier la responsabilité du transport à l'acheteur** : à condition d'échanger avec un client d'envergure, il est possible de lui transférer la responsabilité du transport. Ce transfert peut débiter à la sortie de l'usine ou à la sortie du territoire par exemple.
- ✓ **Transférer le risque à un tiers** : une fois encore, l'entreprise peut souscrire une assurance afin de limiter le risque pesant sur le transport. Elle pourra ainsi être indemnisée en cas de sinistre garanti (perte de la marchandise, destruction).

4. Le risque de change

Le risque de change est associé aux fluctuations de la valeur des devises, plus particulièrement aux mouvements imprévus de celles-ci. Ainsi, le risque de change fait partie des risques liés à la volatilité des prix et à l'effet du temps. À ce niveau, **Boussard et Sléziak (1990) mentionnent** : «Il y a risque de change lorsqu'une personne fait des opérations financières dans une monnaie différente de sa monnaie nationale, supposée être sa monnaie de compte, et que le règlement financier peut se réaliser à une parité différente de celle retenue, à l'engagement, lors de la fixation du prix, ou plus généralement, de la détermination du montant considéré ».⁶²

L'importateur peut résoudre le risque de change en utilisant plusieurs instruments financiers (appelés instruments de couverture) sont utilisés par les entreprises, nous citons notamment :

- ✓ Le contrat à terme (ou change à terme) ;
- ✓ Le swap de devises ;
- ✓ Le contrat optionnel (option de change).

⁶¹ <https://www.generalifrance.fr/entreprise/actu/commerce-international-risques/> consulté le 29/06/2023 à 12.19

⁶² MÉMOIRE PRÉSENTÉ À UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES, COUVERTURE DU RISQUE DE CHANGE DES PME EXPORTATRICES, MOHAMED FEKIH AHMED, SEPTEMBRE 2002, page 9.

5. Le risque économique

Les pertes de change entrent dans la catégorie des risques économiques. Ces pertes surviennent lorsque la monnaie du marché d'origine s'apprécie par rapport aux monnaies des marchés cibles et que les revenus générés par l'activité à l'étranger perdent par conséquent de leur valeur⁶³.

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

6. Le risque de liquidité

Le risque de liquidité reflète le risque de retraits massifs de dépôt bancaire ou d'insuffisance d'actifs pour que les banques puissent couvrir ces retraits.⁶⁴

⁶³ RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013, page9.

⁶⁴ MIHAELA C, le risque de liquidité dans le système bancaire, HAL Id. Paris, 2003, page18.

Conclusion

Le processus d'importation au sein de l'entreprise est un domaine complexe qui nécessite une gestion rigoureuse et une compréhension approfondie de ses différentes facettes. Dans ce chapitre, nous avons examiné les généralités sur l'importation, les étapes clés du processus et les risques associés. Nous avons souligné l'importance de la coordination entre les acteurs impliqués, la prise en compte des modalités pratiques du transport et l'utilisation appropriée des incoterms pour établir des accords clairs.

***Chapitre III: identification de la
place du processus d'importation
dans la chaîne logistique de
l'entreprise NCA Rouiba***

Introduction

Afin de mieux comprendre le processus d'importation dans la chaîne logistique au sein d'une entreprise, nous avons essayé de mettre la lumière sur les différentes notions relatives à la chaîne logistique et le processus d'importation, on à exposer un exemple tel qu'il nous a été présenté au niveau de l'entreprise NCA Rouiba.

Ont abordé dans ce chapitre trois sections :

- *La première est une présentation de l'entreprise NCA Rouiba, son historique, ses objectifs*
- *La seconde section est une Aspect méthodologique de la recherche.*
- *La troisième section est une étude de la supply chain et l'analyse du processus d'importation au sein de l'entreprise NCA Rouiba.*

Section 01 : présentation de l'entreprise NCA Rouiba

Dans cette section, nous aborderons généralités sur NCA Rouiba ainsi que son historique et ces objectifs et mission et l'organisation de l'entreprise.

1. généralités sur NCA Rouiba

NCA Rouiba, ou Nouvelle Conserverie Algérienne de Rouiba est une entreprise Algérienne spécialisée dans la Fabrication de conserves alimentaires dont l'activité principale est la transformation, le conditionnement et la commercialisation des boissons, nectars et jus de fruits. Elle se situe dans la zone industrielle de Rouiba Route nationale n°5, Rouiba, Alger⁶⁵.

Sous le statut de SPA, et avec un capital social de 72 919 500 000 DA, l'entreprise compte à son actif 500 employés et produit 5 différentes gammes de boissons et jus de fruits, en carton et en PET, et en différents formats :

- *Rouiba Excellence*
- *Rouiba Énergie*
- *Rouiba IceTea*
- *Rouiba Citronnade*
- *Rouiba mini*
- *Rouiba Originals*

Le siège social de la société, abritant ses installations logistiques et industrielles, est situé à l'entrée de la zone industrielle de Rouiba à Alger. Cet emplacement, à proximité de l'autoroute Est-Ouest et à la limite du centre-ville de Rouiba, confère au site de NCA-Rouiba une facilité d'accès aux marchés.

Le site de Rouiba abrite les locaux administratifs, une plateforme logistique ainsi qu'une siroperie de préparation de boissons, de nectars et de jus de fruits et trois (03) ateliers de conditionnement: deux ateliers (02) pour l'emballage carton aseptique TETRA PAK et un (01) autre atelier pour l'emballage plastique (PET). Pour ses besoins logistiques, la société loue six (06) sites externes sous forme de dépôts et de chambres froides qui sont exploités pour le stockage des matières premières, des produits finis et en dépotage de conteneurs.

2. Historique de l'entreprise

NCA Rouiba a été créée en 1966 par la famille Othmani dans le secteur de l'Agroalimentaire. Actuellement, l'entreprise est spécialisée dans la production des jus et des boissons au jus de fruits. C'est une société par action SPA qui se situe au niveau de la zone industrielle de Rouiba.

⁶⁵ Documents interne de l'entreprise

L'histoire de NCA Rouiba est marquée par plusieurs événements importants qui ont marqué l'évolution historique de l'entreprise⁶⁶

- ***En 1966 :** Création de l'entreprise NCA Rouiba spécialisée dans la production de conserves de fruits et légumes.*
- ***Durant les années 80 :** Dans une dynamique d'expansion, l'entreprise démarre, en 1984, l'activité de boissons à base de fruits. Elle se lance sous la marque Rouiba en référence à la ville où elle est implantée, mais également en symbole et reconnaissance pour la communauté à laquelle la marque appartient*
- ***En 1989 :** Rouiba entre dans l'histoire en innovant et en proposant, pour la première fois, en Algérie un jus de fruits pasteurisé et conditionné sous emballage aseptique carton*
- ***Durant les années 2000 :** NCA Rouiba abandonne définitivement les conserves de fruits et légumes pour se consacrer exclusivement aux jus et boissons aux fruits*
- ***En 2005 :** Marquée par l'internationalisation, NCA Rouiba ouvre son capital à un fonds d'investissement afin d'accompagner sa croissance.*
- ***En 2009 :** La production de NCA Rouiba dépasse les 120 million packs*
- ***De 2010 à 2012 :** NCA Rouiba lance un nouveau segment à savoir, le PET (Poly téréphtalate d'éthylène) avec tout un potentiel de succès et un nouveau record de 200 millions de packs produits en 2012.*
- ***En 2013 :** NCA Rouiba entre en Bourse.*
- ***En 2013 :** NCA Rouiba lance la nouvelle gamme PET aseptique « Pulp ».*
- ***En 2014 :** NCA Rouiba a réalisé un total de production de plus de 260 millions d'unités.*
- ***En 2015 :** NCA Rouiba a été trophée de la meilleure entreprise algérienne exportatrice hors hydrocarbures pour l'exercice 2015.*
- ***En 2020 :** la famille s'agrandit : NCA Rouiba intègre le groupe international CASTEL.*

⁶⁶ <https://rouiba.com.dz> consulté le 09/07/2023 à 2:22

3. Objectifs et mission de l'entreprise NCA Rouiba

3.1 Les objectifs

Parmi les objectifs aspirés par NCA Rouiba, nous pouvons citer :⁶⁷

- *Être dans le Top 10 des champions afro-méditerranéens de l'agroalimentaire, engagé activement dans le développement durable.*
- *Produire des boissons de qualité supérieure.*
- *Maintenir leur position de leader sur le marché des boissons non alcoolisées en Algérie et à l'étranger.*
- *Exporter leurs produits vers d'autres pays, et de continuer à innover dans leur secteur.*
- *Satisfaire les besoins des clients.*

3.2 Les missions

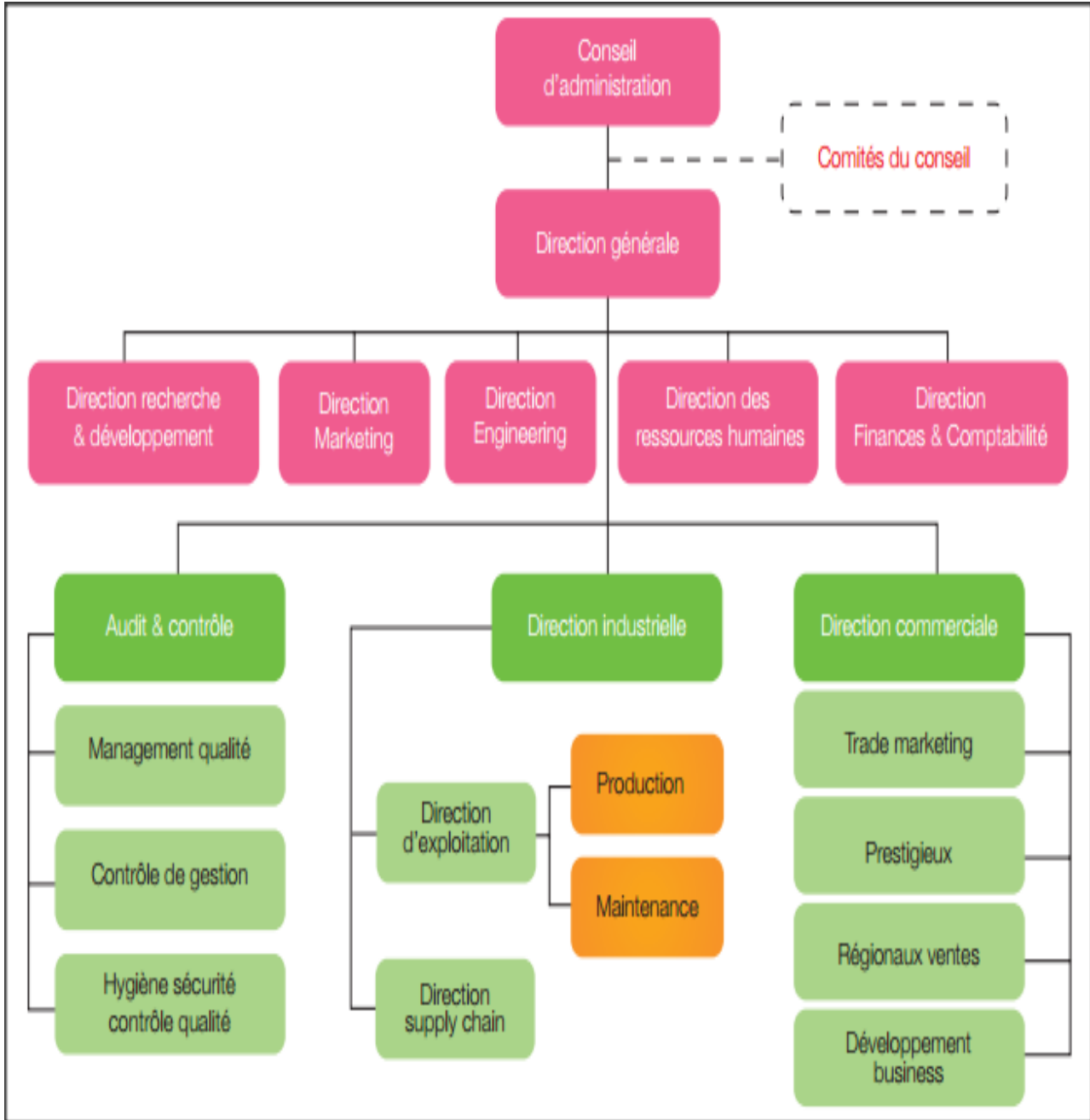
- *Apporter du plaisir au consommateur, avec un produit de haute qualité, contribuant à la création de richesses durables.*

⁶⁷ <https://rouiba.com.dz/> consulté le 09/07/2023 à 02:25

1.3 Organisation de l'entreprise

La NCA Rouiba est organisée fonctionnellement selon l'organigramme hiérarchique suivant :

Figure N° 05 : Organigramme de NCA Rouiba



Source : Document interne de l'entreprise

Section02 : Aspect méthodologique de la recherche

1 Approche de la recherche

Dans le domaine de la recherche, il existe différentes approches pour collecter et analyser les données.⁶⁸

Les principales approches de recherche sont les suivantes :

.1.1 Approche qualitative

Cette approche vise à comprendre en profondeur les phénomènes étudiés en se concentrant sur les perspectives des individus, les significations qu'ils attribuent aux événements et les contextes dans les quels ils se produisent. Elle utilise des méthodes telles que les entretiens, les observations et l'analyse de contenu pour recueillir et interpréter les données.

1.2 Approche quantitative

Cette approche se concentre sur la collecte des données chiffres et leur analyse statistique. Elle vise à établir des relations causales et à mesurer des variables à l'aide de techniques quantitatifs telles que les enquêtes, les questionnaires et les analyses statistiques.

1.3 Approche mixte

Cette approche combine à la fois des éléments qualitatifs et quantitatifs dans la recherche .elle permet de recueillir des données riches et diversifiées, offrant ainsi une compréhension approfondie des phénomènes étudiés.

2. Choix de l'approche

Pour notre étude de cas sur la chaîne logistique et le processus d'importation au sein de l'entreprise NCA Rouiba, l'approche qualitative à été privilégiée. Cette décision à été prise en raison de la nature exploratoire de la recherche et de la volonté de comprendre en profondeur les différentes étapes de la supply chain et les différentes étapes de processus d'importation, ainsi que les défis et les opportunités qui en découlent.

L'approche qualitative permettra d'obtenir de l'information détaillé, des perspectives individuelles et une compréhension contextuelle des pratiques de la supply chain et le processus d'importation de l'entreprise.

En utilisant des méthodes telles que :

Les entretiens structurés avec la responsable des achats et approvisionnement, transitaire.

L'analyse de documents pertinents, sont permet de recueillir des données riches et nuancées pour approfondir notre compréhension du la supply chain et le processus d'importation au sein de NCA Rouiba.

⁶⁸ Creswell, J. W. (2013). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches. Sage Publications.

3 Stratégie de recherche (Étude de cas)

3.1 Définition

L'étude de cas est une méthode de recherche qualitative permettant l'étude d'un phénomène d'intérêt particulier (le cas) dans son contexte naturel et son manipulation par le chercheur. Elle peut s'intéresser à un seul individu, à un groupe d'individus, à une communauté. Elle vise à comprendre en détail les processus et les interactions qui influencent le sujet étudié.⁶⁹

3.2 Caractéristiques

L'étude de cas se caractérise par les éléments suivants :⁷⁰

- a) **Contextualité** : Elle se concentre sur un cas spécifique dans son environnement réel, ce qui permet une compréhension approfondie du phénomène étudié.
- b) **Multidimensionnelle** : Elle explore différents aspects du cas, tels que les acteurs impliqués, les processus, les décisions prises et les résultats obtenus, afin d'avoir une vision complète de la situation.
- c) **Données qualitatives** : L'étude de cas recueille principalement des données qualitatives, telles que des entretiens, des observations et des documents, afin d'obtenir des informations détaillées et riches sur le cas.
- d) **Analyse approfondie** : Elle implique une analyse approfondie des données collectées pour identifier des modèles, des tendances, des relations et des facteurs influents, afin de comprendre en profondeur le cas étudié.
- e) **Objectif d'apprentissage** : L'objectif de l'étude de cas est de générer des connaissances, de tirer des enseignements et de fournir des informations exploitables qui peuvent contribuer à résoudre des problèmes spécifiques ou à prendre des décisions éclairées.

⁶⁹ Sous la direction de MARC CORBIRE et NADINE LARIVIERE, méthodes qualitative, quantitative, mixte, 2014, page 74.

⁷⁰ Stake, R.E, (2008). qualitative cas studies. Dans N.K. Denzin et Y.S. Lincoln(Eds) strategies of qualitative inquiry (3^{ém} éd).thosand oaks, CA:Sage.

4. Justification du choix de l'entreprise NCA Rouiba

Le choix de NCA Rouiba en tant que sujet d'étude de cas pour l'analyse de la supply chain et du processus d'importation repose sur plusieurs arguments solides.

Tout d'abord, ce choix permet de prolonger les résultats précédents du rapport de stage réalisé lors de la troisième année de licence, offrant ainsi une continuité et une opportunité d'approfondir les connaissances déjà acquises sur l'entreprise.

NCA Rouiba étant engagée dans une activité commerciale à l'international, l'étude de son processus d'importation revêt une importance stratégique. En examinant comment l'entreprise gère ses relations avec les fournisseurs étrangers et surmonte les défis logistiques, il sera possible d'acquérir une compréhension approfondie des stratégies mises en place pour une importation efficace des matières premières.

5. Outil de collecte des données

5.1 Guide d'entretien

Un guide d'entretien est un outil utilisé lors d'entretiens pour structurer les questions et les sujets abordés avec les participants.⁷¹

- ✓ *Il est préparé à l'avance par le chercheur et contient une liste de questions et de thèmes à aborder.*
- ✓ *Il peut être semi-structuré, offrant une certaine flexibilité pour explorer les réponses des participants et approfondir certains sujets.*
- ✓ *Le guide d'entretien peut être utilisé comme un support pour guider la discussion et assurer une cohérence entre les différents entretiens.*
- ✓ *Il peut inclure des questions ouvertes permettant aux participants de s'exprimer librement, ainsi que des questions fermées pour obtenir des informations spécifiques.*
- ✓ *Le guide d'entretien peut être adapté en fonction des réponses et des réactions des participants au fur et à mesure de l'entretien.*

⁷¹ <https://www.abtipper.de/> consulté le 14/06/23 à 10 : 30

6. Méthodes d'analyse des données

6.1 Analyse de contenu

Selon Berolson ⁷² : l'analyse de contenu est une technique de recherche servant à la description objective, systématique et quantitative du contenu manifeste des communications ayant pour but de les interpréter.

L'analyse de contenu est une technique qui permet d'effectuer des études détaillée sur des informations, des documents et des témoignages qui sont manifestement complexes.

6.1.1 Les types d'analyse de contenu

6.1.1.1 Analyse de contenu avec Discours

L'analyse de discours est une approche multidisciplinaire qualitative et quantitative qui permet d'étudier un discours de façon précise.

À travers l'analyse de contenu d'un discours écrit ou oral, et de son contexte, l'étudiant peut collecter des informations utiles pour ses recherches. ⁷³

- *Caractéristiques de l'analyse de discours :*
- ✓ *Permet d'identifier les principaux thèmes abordés par les participants. Elle cherche à comprendre les préoccupations, les perspectives et les points de vue exprimés dans le discours.*
- ✓ *Cette méthode s'intéresse aux choix linguistiques et à constructions discursives utilisées par les individus. Elle examine la manière dont les discours sont structurés, les mots et les expressions utilisés, ainsi que les stratégies de communication adoptées.*
- ✓ *vise à interpréter les significations cachées ou implicites dans le discours des participants. Elle cherche à comprendre les motivations, les attitudes et les valeurs sous-jacentes aux discours analysés.*

6.1.1.2 Analyse de contenu avec Documents

Opération intellectuelle visant à identifier les informations contenues dans un document ou un ensemble de documents et à les exprimer sans interprétation ni critique, sous une forme concise et précise telle qu'un résultat d'indexation, un résumé, un extrait. Le but en est de permettre la mémorisation, le repérage, la diffusion ultérieure des informations ou du document source⁷⁴.

Se caractérise par :

⁷² Bernard berelson, content analysis in communication research, New York, hafner publ, 1971, page 18.

⁷³ www.scribbr.fr/methodologie/analyse-de-discours consulté le 15/06/2023 à 10:46

⁷⁴ www.adbs.fr/analyse-documentaire consulté le 15/06/2023 à 11h

- ✓ **Identification des éléments clés** : L'analyse de contenu des documents permet d'identifier les informations essentielles et les éléments pertinents contenus dans les documents. Elle cherche à repérer les sections, les paragraphes ou les phrases qui sont liés aux objectifs de l'étude.
- ✓ **Codage et catégorisation** : Cette méthode implique le codage et la catégorisation des informations extraites des documents. Elle permet d'organiser les données en utilisant des codes ou des catégories prédéfinies ou émergentes, facilitant ainsi leur analyse ultérieure.
- ✓ **Interprétation des contenus** : L'analyse de contenu des documents vise à interpréter les informations extraites en fonction du contexte et des objectifs de la recherche. Elle cherche à dégager des tendances, des modèles ou des thèmes significatifs à partir des données documentaires.

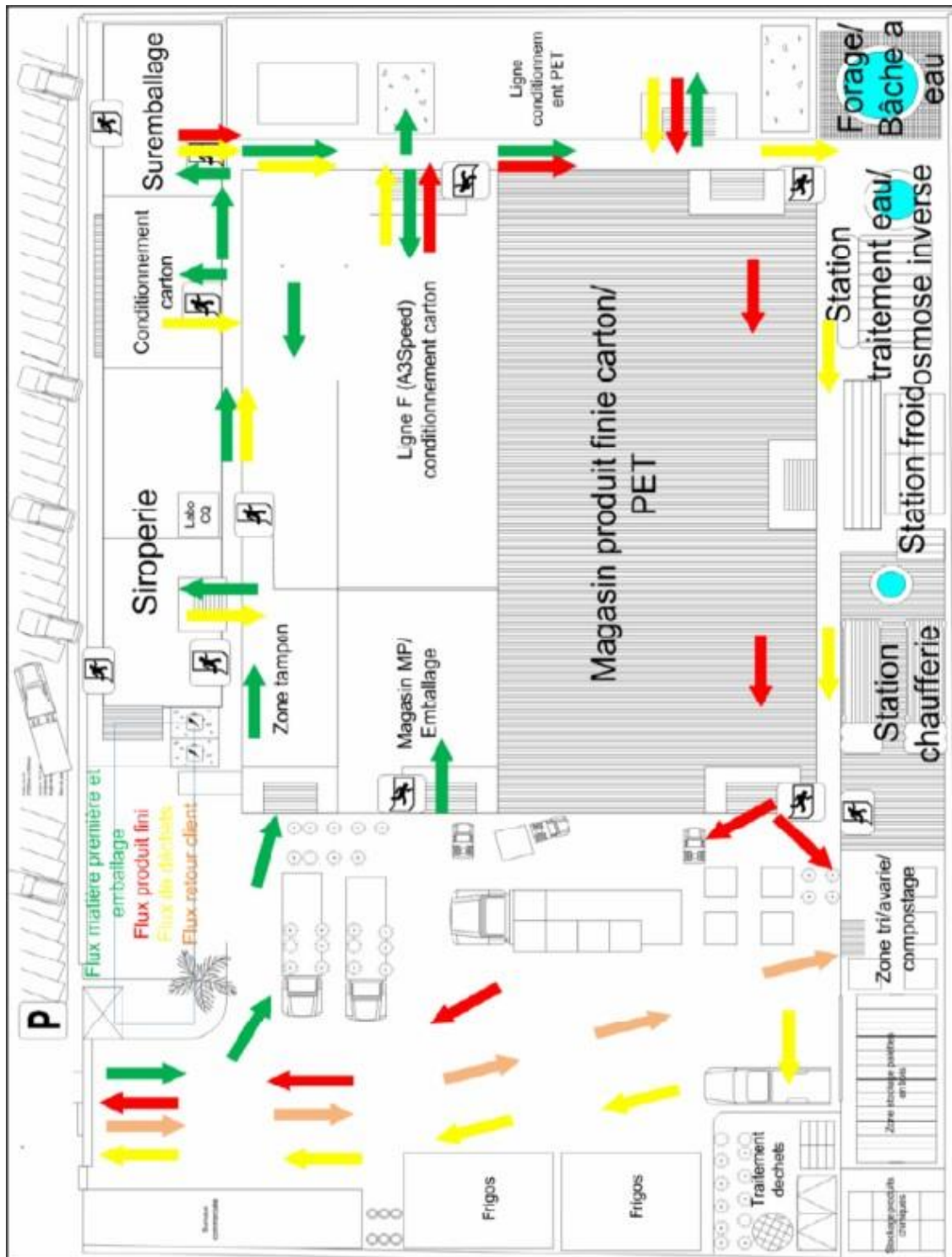
Section 03 : étude de la supply chain et l'analyse du processus d'importation de « cellule d'orange » au sein de l'entreprise NCA Rouiba

1. Étude de la fonction Supply chain de NCA Rouiba

Le Schéma ci-dessous est le plan de masse de la NCA qui retrace le flux physique de toutes les entrées / sorties au sein de l'usine.

- **En vert**, le flux de matières premières et emballage nécessaire à la production et conditionnement des boissons finies, les matières premières une fois réceptionnées en magasins, une partie est livrée à la siroperie pour production, les emballages passent par le magasin, la zone de conditionnement, la zone de suremballage.
- **En Rouge**, retrace le flux de produits finis, qui sortent de la zone de conditionnement, de suremballage, de palettisation puis passent en zone de stockage de produits finis.
- **En Marron**, le flux de retour de produits finis des clients, en général c'est des produits finis qui viennent des réclamations clients sur les produits défectueux/endommages, la NCA prend à sa charge le retour client et les traite selon une procédure qualité interne.

Figure N° 06 : le flux physique de Nca Rouiba

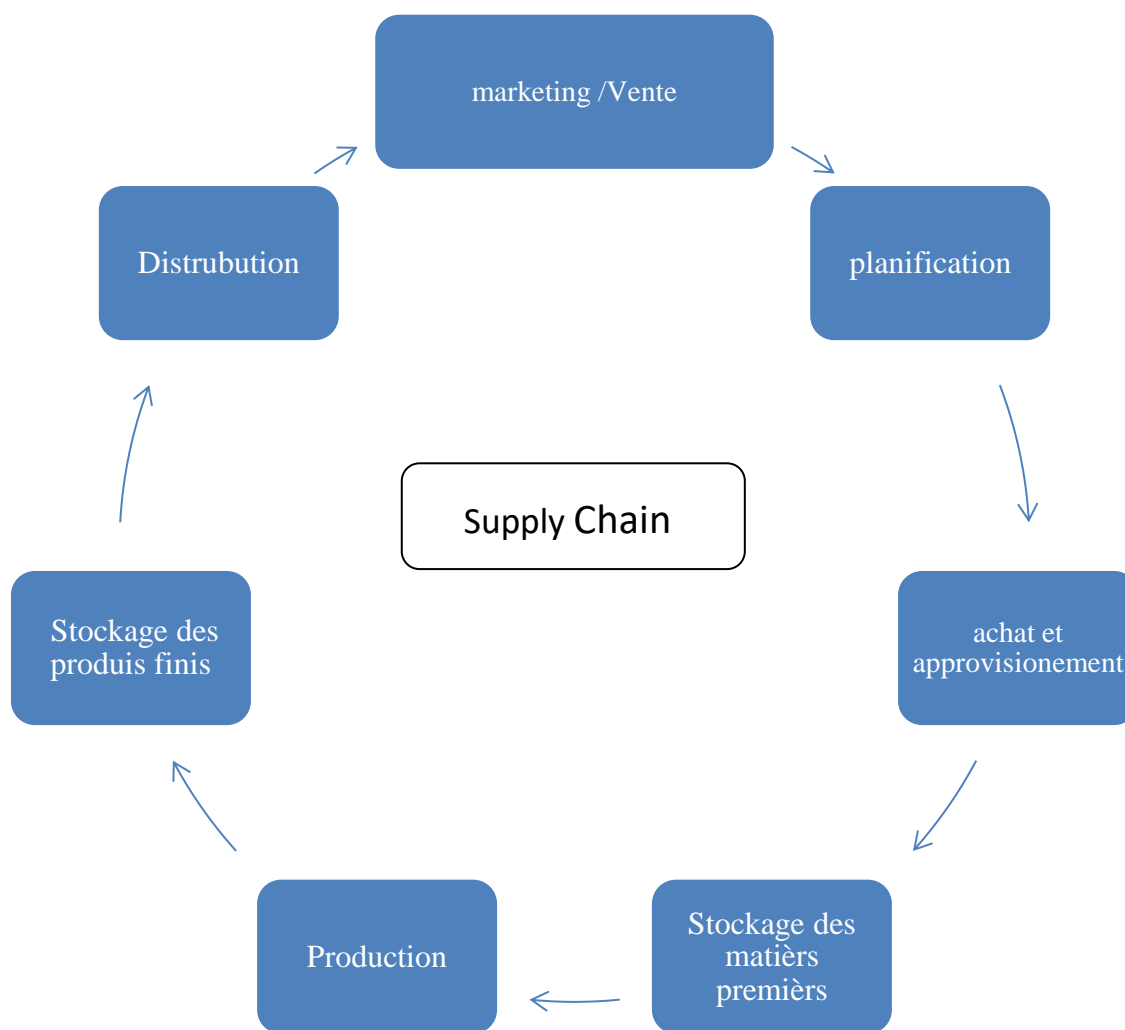


Source : document interne de l'entreprise

La chaîne logistique est un processus par lequel l'entreprise organise son activité, allons de l'approvisionnement des matières premières jusqu' au service après vente.

L'entreprise NCA Rouiba est inscrite dans une démarche d'amélioration : implémentation d'un processus supply chain, Ce processus est composé de l'ensemble des activités liant les achats, approvisionnements, fabrication, stocks, expédition, transport ainsi que toutes les activités liant l'amont et l'aval soit du premier fournisseur au dernier client.

Figure N° 07 : processus de la supply chain au sein de l'entreprise « Nca Rouiba »



Source : réalisés par nous-mêmes

Nous pouvons résumer le processus de la chaîne logistique au sein de l'entreprise « NCA Rouiba » comme suit :

1.1 Activité marketing et la direction commerciale

La mission de marketing « premier fournisseur » est le pilotage des lancements de nouveaux produits ainsi que l'amélioration des produits existants. Assure le pilotage du retro-planning des lancements en veillant au délai incombant chaque maillon de la chaîne logistique (recherche et développement « R&D », Achat, Industriel), dans ce qui suit les définitions de chaque mission :

Lancement : Étude de marché effectuée afin d'avoir une visibilité sur le potentiel de part de marché et coordination avec le R&D (design, recettes..), faire la promotion du produit, merchandising

Rénovation : Changement et modification de packaging ou recette de formats, d'un produit déjà existant.

Innovation : Lancement d'un produit inexistant sur le marché (Excellence Goyave, Poire.) La direction commerciale sa mission est : Intègre les données marketing, les hypothèses de gestion (les marges) afin d'élaborer les prévisions des ventes. Déterminés le nombre de commandes des clients, l'attractivité du marché, les commandes prévisionnelles afin de transmettre l'information aux différents services (production, marketing, approvisionnement et achat..).

1.2 Planification et ordonnancement

Planification de la mise en production en fonction des prévisions commerciales reçues et des données sur les stocks (PF, MP). En incluant les stocks de sécurité. Il s'agit du PDP (plan directeur de production).

1.3 Achat et approvisionnement en matières premières

Transformation des données reçues du PDP en plan d'achat et approvisionnement en matière de packaging, emballages, matières premières, palettes...

Les types de matières premières qui utilise l'entreprise « NCA Rouiba » pour la fabrication des ces produits :

- Les concentrées : concentré d'orange, arôme tropical, pulpe de pomme
- Les arômes
- Les emballages : carton, palettes, bouteilles, bouchonnes.

1.4 Stockage de matières premières

Le stockage des matières premières se fait dans deux zones :

- Stockage intérieur dans l'usine qui possède une chambre froide pour les concentrées.

- Stockage extérieur (grand dépôt).

1.5 L'activité de production

Le Processus de Production se déroule selon les étapes suivantes :

- *Un ordre de fabrication est émis selon le planning.*
- *Établissement. d'une liste de prélèvements de M.P éditée par le Directeur de Production et transmis au magasin.*
- *Sortie des M.P du Magasin et livraison service production.*
- *Réception des matières premières nécessaires à la Production selon le planning et les recettes.*
- *Lancement de la production des boissons au niveau de la siroperie et ligne de remplissage.*
- *Les recettes sont préparées et visualisées sur PLC (Processing line control–Siemens) lignes Tétra pack et Cerac.*
- *Les ingrédients sont quantifiés, pesés puis mixés au niveau de la zone siroperie selon recette, pasteurisation, et remplissage soit en Tétra Pack Cartons aseptiques, /en bouteilles PET.*
- *Les packagings sont marqués avec la date de Production, d'expiration, et le lot de production (Imprimante Lazer Domino), code à barre pour permettre leur traçabilité.*
- *Les produits finis sont ensuite emballés en Pack 6/Fardeaux puis mises sur des palettes d'une façon automatisée en fin de ligne.*
- *Déclaration des quantités produites.*
- *Envoi des produits finis palettisés, étiquettes et mis en rayons de stockage.*
- *Analyse des données du cycle.*

Remarque : *NCA Rouiba utilise le système traçabilité, pour assurer le suivi quantitatif des produits, leur localisation ainsi que leur destination et leur origine à travers tous les maillons de la chaîne logistique de la fabrication jusqu'à la consommation.*

1.6 Stockage des produits finis

Nous avons noté que le magasin de produits finis de la NCA est organisé en rayonnage métallique, mobile et automatisé, qui se déplace facilement pour un minimum d'espace de stockage, ce magasin est divisé en deux zones une pour le stockage et l'autre pour le déstockage géré par un service de gestion de produit finis. Le stockage se fait par le principe du premier rentrer premier sortie (FIFO) pour garder toujours les produits les plus récents et éviter la péremption des produits.

1.7 L'activité de distribution

Pour la distribution des produits la NCA a opté pour deux types de circuits, circuit court et circuit long.

1.7.1 Le circuit court (vente directe)

C'est un circuit avec aucun niveau d'intermédiation, qui lui permet une vente directe de ses produits. Ce circuit concerne la clientèle de trois grands secteurs de la région centre d'Algérie (le centre; Alger, l'est; Boumerdes, l'ouest; Tipaza et Blida). L'entreprise a opté pour ce circuit court, afin de mieux suivre le développement de sa gamme de produit et être en contact direct avec les détaillants. Pour cela, elle a installé une véritable force de vente qui lui permet le suivi du quotidien de l'évolution de la gamme de produit, ainsi que la collecte d'information à savoir les réclamations et le comportement des consommateurs.

1.7.2 Le circuit long (vente indirect)

Le circuit long est un circuit à plusieurs niveaux d'intermédiation; il fait intervenir des grossistes qui ont l'exclusivité de vente des produits NCA dans leurs régions; le choix de ces grossistes se fait par rapport aux ventes réalisées et leur approvisionnement se fait directement de l'usine suivant un programme de livraison selon les rotations des ventes.

2. Synthèse du processus d'importation suivi par NCA Rouiba

Dans le cadre du processus d'importation NCA Rouiba met en place des étapes clés pour garantir un approvisionnement efficace en matières premières étrangères.

- a) **Prospection** : Recherche de fournisseurs potentiels.*
- b) **Négociation** : Engager des discussions pour négocier les conditions d'achat, y compris les prix, les quantités, les modalités de paiement.*
- c) **Contractualisation** : Formalisation des accords avec les fournisseurs sélectionnés, en établissant des contrats d'achat.*
- d) **Sécurisation des métiers** : Mise en place de mesures de sécurité pour garantir que les matières premières importées sont conformes aux normes de qualité et de sécurité requises.*
- e) **Planning** : NCA Rouiba établit des plans d'approvisionnements détaillés.*
- f) **Suivi des commandes** : le suivi rigoureux des commandes passées auprès des fournisseurs, il s'agit de s'assurer que les matières premières commandées sont livrées dans les délais prévus.*
- g) **Suivi des paiements** : NCA Rouiba met en place des mécanismes de suivi des paiements pour assurer une gestion financière efficace.*
- h) **Suivi des réclamations** : Des procédures sont établies pour gérer les éventuelles réclamations ou litiges liés aux commandes d'importation.*

NCA Rouiba doit s'assurer que le fournisseur traitera rapidement et efficacement toute réclamation afin de maintenir des relations solides avec les fournisseurs Et de garantir la satisfaction de ses propres clients.

3. Suivi d'une opération d'importation de « cellule d'orange »

*Dans le cas choisi, nous allons faire le suivi d'une opération d'importation d'une matière première **cellule d'orange** dans ses principales étapes, de la commande de la marchandise jusqu'à sa réception dans l'entreprise.*

3.1 Passer la commande :

- *.Établissement de la facture pro forma, contenir le produit avec leur prix (annexe 02)*
- *Émission du bon de commande signé, confirmant l'engagement d'achat.*
- *Détermination de la disponibilité de la marchandise à une date précise.*

3.2 Documentation :

a) Validation et correction des documents nécessaires :

- ✓ *Facture commerciale : elle comporte l'ensemble des coordonnées du client et du fournisseur. (Annexe 03)*
- *Le numéro et la date de la facture ;*
- *Les références et désignations ou descriptions de produit, unité, quantités, prix, spécification Incoterms, technique de financement.*
- *montant total de produit.*
- *cachet et signature du fournisseur.*

- ✓ *Bill of lading (connaissance) : pour le transport maritime. (Annexe 04)*
- ✓ *Liste de colisage : Description détaillée des colis et de leur contenu.*
- ✓ *Certificat de conformité : comprenant le certificat d'analyse et le certificat halal. (Annexe 05)*

✓

b) les documents requis par l'exportateur

- ✓ *Certificat d'origine (EUR1) : Le fournisseur justifie l'origine de ses produits par un document d'accompagnement des marchandises, c'est un document douanier authentifié par la chambre de commerce et certifie expressément l'origine exacte des produits. (Annexe 06)*

3.3 Domiciliation bancaire

La domiciliation est relative aux opérations d'importation, elle est présentée sous forme d'une immatriculation, elle a pour objet le contrôle du commerce international et le dédouanement de la marchandise. Dans notre cas NCA Rouiba choisit la banque BNP Paribas pour la domiciliation bancaire de ses opérations d'importation.

3.4 Dédouanement

a. Négociation des éléments suivants par le transitaire :

Les documents nécessaires

- ✓ *Quittance (Annexe 07)*
- ✓ *D10 (annexe 08)*

- ✓ *Frais de débarquement avec les compagnies maritimes.*
- ✓ *Paiement des droits (30%,15%,0%) et taxes (19%) par chèque.*
- ✓ *Frais de magasinage (port).*

Autres frais : le dépassement, manutention.

3.4.1 Étapes du dédouanement

- ✓ *Visite douanière pour obtenir le visa requis*

La visite douanier doit être réalisée dans un délai spécifique, dans notre cas il est nécessaire d'effectuer la visite dans les 24 heures suivant l'arrivée des marchandises importées, ce délai connu sous l'abréviation DCF (Délai de Contrôle Fiscal).

Après la visite douanière, il est impératif de respecter le délai supplémentaire de 1 jour, désigné par "J+1".

- ✓ *liquidation douanière*

La liquidation du dossier est l'étape pré-finale, importante sur le plan de vérification, l'inspecteur a vérifié le moindre détail depuis les pièces constitutantes du dossier, puis la vérification des positions tarifaires indiquées par le transitaire qui ont servies aux calculs des droits et taxes, il a vérifié les valeurs déclarées sont-elles réellement des valeurs rapprochées du marché, il a demandé plus d'informations au transitaire.

3.5 Livraison de la marchandise

Pour la livraison des marchandises importées, NCA Rouiba a mise en place un système de transport privé dédié à l'acheminement efficace et sécurisé des produits.

4. Les modalités de paiement

En ce qui concerne les modalités de paiement, NCA Rouiba utilise plusieurs méthodes adaptées aux transactions internationales. Parmi celles-ci, on retrouve :

- ***La remise documentaire** : qui prévoit un paiement cash ou à échéance basé sur la présentation des documents requis de banque a banque*
- ***La lettre de crédit** : offrant une garantie de paiement pour les fournisseurs.*

*De plus, NCA Rouiba a recours à des **paiements transférables** pour faciliter les opérations commerciales avec différents acteurs.*

5. Le mode de transport

*NCA Rouiba privilégie le **transport maritime** en raison de son efficacité et de sa capacité à transporter de grandes quantités de marchandises.*

Différents incoterms sont utilisés pour définir les responsabilités et les obligations entre l'entreprise et les fournisseurs.

Les incoterms tels que :

- ✓ *CFR (Coût et Fret),*
- ✓ *FOB (Franco à Bord),*
- ✓ *FCA (Franco Transporteur)*
- ✓ *CPT (Port Payé Jusqu'à) sont couramment utilisés dans les transactions d'importation.*

Dans le cadre des négociations avec les acteurs du transport maritime, NCA Rouiba discute activement du coût du fret afin d'obtenir les meilleures conditions possibles. La société collabore avec des compagnies maritimes réputées telles que MSC, CMA et MARX pour assurer la fiabilité et l'efficacité du transport. Des éléments tels que le temps libre (free time), qui détermine la période pendant laquelle les marchandises peuvent être stockées sans frais supplémentaires dans le port, sont également pris en compte lors des négociations.

Conclusion

Ce chapitre a permis d'approfondir notre compréhension de la fonction de la supply chain et du processus d'importation au sein de l'entreprise NCA Rouiba. Nous avons examiné en détail les différentes étapes, de la passation de commande à la livraison des marchandises importées, en mettant l'accent sur les aspects clés tels que la documentation, la domiciliation bancaire, le dédouanement et la visite douanière.

Conclusion générale

Dans le contexte de mondialisation marqué par la croissance du commerce international, les chaînes d'approvisionnement jouent un rôle clé dans la gestion efficace des opérations commerciales.

Nos objectifs de recherche sont de nature théorique et empirique. Sur le plan théorique, nous approfondissons notre compréhension de la chaîne logistique et de la phase d'importation au sein de l'entreprise. Sur un plan empirique, nous avons réalisé une étude de cas approfondie de NCA Rouiba, qui nous a permis d'observer en détail les différentes activités de la chaîne d'approvisionnement et les différentes étapes du processus d'importation.

Pour mener à bien notre recherche, Nous avons procédé à une revue de la littérature pour consolider notre compréhension théorique, et nous avons également réalisé une étude de cas qualitative au sein de l'entreprise NCA Rouiba. Cette approche nous a permis d'obtenir des informations précieuses sur les pratiques de gestion de la chaîne logistique et du processus d'importation au sein de l'entreprise.

Les principaux résultats de notre étude ont révélé que NCA Rouiba dispose d'une chaîne logistique bien structurée, comprenant des activités telles que le marketing et les ventes, la planification, les achats et l'approvisionnement, le stockage des matières premières, la production et la distribution. Chaque étape de la chaîne logistique est soigneusement coordonnée, ce qui permet à l'entreprise de répondre efficacement aux demandes des clients.

En ce qui concerne le processus d'importation, nous avons identifié les étapes clés, de la prospection des fournisseurs à la réception des marchandises. Nous avons également souligné l'importance des modalités de paiement et du choix du mode de transport dans le succès de l'importation. Grâce à une gestion rigoureuse de ces étapes, NCA Rouiba parvient à minimiser les risques liés à l'importation et à garantir la qualité des produits importés.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

1. Yves Pimor, Mechel Fender, « Logistique : production, distribution, soutien », 5eme édition, Dunod, Paris, 2008.
2. LAIN DEPPE-A, «Marketing international ».Edition Economica, Paris 2009.
3. MARIE-PAUL VERLAETEN, « les aspects théoriques du commerce international et de la protection », paris, 1991.
4. J.LONGATTE ; P.VANHOVE, « économie générale », Edition Dunod ,2001 .
5. Brahim GUENDOUIZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008.
6. Département Stratégie et Politique d'entreprise du Groupe HEC, Stratégor, Dunod, 2004.
7. Jean-Pierre Cling François Rou boud, La Banque mondiale, Éditions La Découverte, Paris, 2008.
8. LEGRANG G. & MARITINI H. « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », Gualino, 2ème édition, Paris, 1999.
9. OULOUNIS.S. « Gestion financière internationale », office des publications universitaires, Alger, 2005.
10. Olivier TORRES, « PME de nouvelles approche », Edition Economica, Paris, 1998, page 181.
11. LEGRANG G. & MARITINI H. « commerce international », 3ème édition DUNOD, Paris, 2010.
12. HEDDAD. S, « Le Crédit Documentaire », Edition PAGES BLUES, Alger, 2011.
13. Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 1999.
14. Madelaine NGUYEN-THE, « Importer », 4eme Edition Eyrolles, Paris, 2011.
15. Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, Paris, 2009.
16. J.PAVEAU, F.DUPHIT, « Exporter : pratique de commerce international », 24ème édition, FOUCHER, 2003.
17. KSOURI, (Idir) : les opérations de commerce international, BERTI, Alger, 2014.
18. Jean bastid et j.p.DEMUMIEUX. (LES DOUNES).PRESSES UNIVERSITAIRES DE France. Edit.n°34 024 1976.

19. LEGRAND.G et MARTINI. H « Gestion des opérations import-export », édition dunod, paris, 2008.
20. Creswell, J. W. (2013). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches. Sage Publications.
21. Stake, R.E, qualitative cas studies. Dans N.K. Denzin et Y.S. Lincoln(Eds) strategies of qualitative inquiry (3ém éd).thosand oaks, CA:Sage. (2008).

Articles et autres documents

- KRUGMAN. P: “A model of Innovation, Technology Transfer and the World Distribution of Income”, The Journal of Political Economy. Vol. 87. No 2, 1979.
- Publication CCI N 600 RUU relatives au crédit documentaire 1juillet 2007.
- Edition Larousse, « Définitions : Importation- Dictionnaire de Français Larousse »
- OLIVIER JENN, « outils de gestion de risque fournisseur : méthodes et model pour la sélection des fournisseurs », présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, université du Québec à Montréal, promotion 2008.
- RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l’exportation, Post finance SA, 2013.
- MIHAELA C, le risque de liquidité dans le système bancaire, HAL Id. Paris, 2003.
- Sous la direction de MARC CORBIRE et NADINE LARIVIERE, méthodes qualitative, quantitative, mixte, 2014.
- Bernard berelson, content analysis in communication research, New York, hafner publ, 1971,

Mémoires et thèses

1. Omar KALLEL, 2012, L’impact des relations contractuelles entre donneurs d’ordres et sous traitants sur la performance d’une chaîne logistique équitable, THÈSE En vue de l’obtention du DOCTORAT DE L’UNIVERSITÉ DE TOULOUSE ET DE L’UNIVERSITÉ DE TUNIS, page 10.
2. MELIANI Katia ; MEGHOUFEL Maissa, 2020, thème : L’exportation et la chaîne logistique internationale, Mémoire de fin de cycle, FINANCE ET COMMERCE INTERNATIONAL, ummtou, page 21.
3. MERZOUK Salah Eddin, 2007, problème de dimensionnement de lot et de livraison : application au cas d’une chaîne logistique, thèse pour l’obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de technologie de Belfort, page 14.

4. Français M-Julien, 2007, planification des chaînes logistiques : modélisation du système décisionnel et performance, thèse pour l'obtention de grade de docteur en productique, l'université Bordeaux 1, page 33.
5. RAMDANE Massinissa, SOFI Yacine, 2017, Mémoire de fin de cycle, Commerce et Finance Internationales, les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international. , UMMTOU, Cas ENIEM TIZI OUZOU, page 12.
6. MOHAMED FEKIH AHMED, 2002, MÉMOIRE PRÉSENTÉ À UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES, COUVERTURE DU RISQUE DE CHANGE DES PME EXPORTATRICES, page 9.

Sites web:

- <https://www.icd-ecoles.com>
- <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition>.
- <https://wp.unil.ch/bases/2013/05/modele-heckscher-ohlin>
- <https://www.wto.org>
- <https://www.imf.org>
- <https://www.academia.edu>
- www.cairn.info
- <https://www.service-public.fr>
- <https://static.societegenerale.fr>
- <https://banque.ooreka.fr/comprendre/credit-documentaire>
- <https://www.assurance-credit-entreprise.fr>
- <https://pce.tn/contrat-commercial-import>
- <https://fnm-malaisie.fr>
- <https://akanea.com>
- <https://www.labase-lextenso.fr>
- <https://lentrepreneuralgerien.com>
- <https://www.difference101.com/fr>
- <https://www.memoireonline.com>
- <https://www.gide.com/fr>
- <https://www.alternatives-economiques.fr>
- <https://economy-pedia.com>
- <https://www.commerce.gov.dz>
- <https://www.freedz.io/quest-ce-que-le-sourcing-fournisseurs>
- <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com>
- <https://www.douane.gov.dz>
- <https://www.general.fr>
- <http://www.logistiqueconseil.org>
- <https://www.abtipper.de>
- www.scribbr.fr/methodologie/analyse-de-discours
- www.adbs.fr/analyse-documentaire
- <https://rouiba.com.dz>

Annexes

Annexe 01 : Guide d'entretien

Dans le cadre de notre mémoire de master sur l'analyse du processus d'importation dans la chaîne logistique, nous sollicitons votre collaboration en tant que responsable de l'entreprise NCA Rouiba. Ce guide d'entretien contient une série de questions qui nous permettront d'approfondir notre compréhension de la chaîne logistique et le processus d'importation au sein de l'entreprise NCA Rouiba. Nous souhaitons recueillir des informations auprès des responsables ou experts impliqués dans ces domaines. Les réponses que vous nous fournirez seront utilisées à des fins strictement scientifiques et contribueront à l'avancement de notre recherche. Nous vous remercions d'avance pour votre participation.

Q1 : *pouvez vous décrire les différentes étapes de la chaîne logistique de l'entreprise depuis l'approvisionnement en matières premiers jusqu'à la livraison des produits finis aux clients ?*

Q2 : *comment l'entreprise planifie telle ses besoins en matières premiers et en produits finis ?*

Q3 : *quels outils ou systèmes sont utilisés pour la planification de la chaîne logistique ?*

Q4 : *quels canaux de distribution sont utilisées par l'entreprise pour livrer ses produits aux clients ?*

Q5 : *Quels sont les différents acteurs ou parties prenantes impliquées dans le processus d'importation chez NCA Rouiba ? Pouvez-vous décrire leurs rôles et responsabilités respectifs dans ce processus ?*

Q6 : *Pouvez-vous décrire les étapes du processus d'importation, de la commande initiale à la réception des marchandises importées dans l'entrepôt de l'entreprise ?*

Q7 : *quelles sont les modes de transport utilisées par l'entreprise pour ses importations ?*

Q8 : *Quelles sont les techniques de financement et les instruments de paiement utilisées par l'entreprise pour ses opérations d'importation ?*

Q9 : *Comment l'entreprise gère-t-elle les procédures de dédouanement et les exigences documentaires associées ?*

Q10 : *quelles stratégies l'entreprise NCA Rouiba a-t-elle mises en place pour optimiser son processus d'importation et améliorer sa chaîne logistique ?*

Annexe 02 : Facteur Pro Forma



SPA NCA ROUIBA ,
Route de la Zone Industrielle - NO.05, ROUIBA
Algeries- Algeria

CONTAINER NO. MSCU5852984 - SEAL NO. 9565484

NOTE DE POIDS						
PRODUIT	N° FUTS	POIDS FUTS (KG)	POIDS NET (KG) / FUTS	POIDS BRUT (KG) / FUTS	TOTAL POIDS NET (KG) / FUTS	TOTAL POIDS BRUT (KG) / FUTS
CELLULES D'ORANGE	120	12,0	200,00	212,00	24.000	25.440
TOTAL	120				24.000	25.440

INVOICE NO.372 OF THE 07/04/2023

NIF: 099916000862732

Agrumaria Reggina Srl

Via Nazionale Gallico,167 | t:+39 0965 650 382 | info@agrumariareggina.it
89135 Reggio Calabria -Italy | VAT 00875980807 | agrumariareggina.it



Annexe03 : Facture Commercial



**Agrumaria
Reggina**

**The Italian
beverage
solution™**

COMMERCIAL INVOICE Page 1 / 2

Dear
SPA NCA ROUIBA
Route de la Zone Industrielle - NO.05,
ROUIBA
Algeries ALGERIA (EE)
Destination of the goods

Document Type COMMERCIAL INVOICE		Document Number 372/00	Document Date 07/04/2023	Client code 17	VAT A8B				
VAT number / Tax Code 099916000862732		References			Delivery CFR				
Payment Code and Description RDAV60 Remise Doc. à 60 jours date B/L		Bank details			Phone Number +213 98 240 06 50				
Code	Description	U.M.	Quantity	Unit Price	Disc.1%	Disc.2%	Net Amount	VAT	
CELA1	Fatt. Imm. num. 15/P du 03/03/2023 Comm.Ci. num. 165/00 du 06/03/2023 Ddt nr. 440/00 du 06/04/2023 CELLULES D'ORANGE EN ASEPTIQUE 120 futs en fer de 200 kg avec sac asept COUT DE TRANSPORT 1X40' TC DRY POUR ALGER CONTAINER NO. MSCU5852984 SEAL NO. 9565484 TOTAL POIDS NET (KG): 24.000 TOTAL POIDS BRUT (KG): 25.440	KG	24.000,000	1,21000	0,00	0,00	29.040,00	A8B	
			1,000	3.360,00000	0,00	0,00	3.360,00	A8B	
CELA1	Fatt. Imm. num. 15/P du 03/03/2023 Comm.Ci. num. 165/00 du 06/03/2023 Ddt nr. 450/00 du 07/04/2023 CELLULES D'ORANGE EN ASEPTIQUE 120 futs en fer de 200 kg avec sac asept COUT DE TRANSPORT 1X40' TC DRY POUR ALGER CONTAINER NO. MEDU4218626 -SEAL NO. 9565483 TOTAL POIDS NET (KG): 24.000 TOTAL POIDS BRUT (KG): 25.440	KG	24.000,000	1,21000	0,00	0,00	29.040,00	A8B	
			1,000	3.360,00000	0,00	0,00	3.360,00	A8B	
pays d'origine : ITALIE pays de provenance : ITALIE Shipping terms: CFR ALGER CFR ALGER NIF: 099916000862732									
Taxable Amount		VAT	VAT amount		Goods Amount		Discount %	Discount Amount	Net Goods Amount
					Stamps	Payment charges	Various		Down Payment
					Currency	TO BE PAID TOTAL AMOUNT		TOTAL AMOUNT	
					EURO				
Deadlines									

Agrumaria Reggina Srl Via Nazionale Callico,167 t +39 0965 650 382 info@agrumariareggina.it
 VAT 00875980807 89135 Reggio Calabria - Italy F +39 0965 650 384 www.agrumariareggina.it





**Agrumaria
Reggina**

**The Italian
beverage
solution™**

COMMERCIAL INVOICE Page 2 / 2

Dear
SPA NCA ROUIBA
Route de la Zone Industrielle - NO.05,
ROUIBA
Algeries ALGERIA (EE)
Destination of the goods

Document Type COMMERCIAL INVOICE		Document Number 372/00	Document Date 07/04/2023	Client code 17	VAT ABB			
VAT number / Tax Code 099916000862732		References			Delivery CFR			
Payment Code and Description RDAV60 Remise Doc. à 60 jours date B/L		Bank details			Phone Number +213 98 240 06 50			
Code	Description	U.M.	Quantity	Unit Price	Disc.1%	Disc.2%	Net Amount	VAT
	TRANSFERT DE VALEUR EXONORÉ DE TVA SOUS ARTICLE 8.1/A D.P.R. 633 DU 26/10/72 PAYS D'ORIGINE: ITALIE - DESTINATION: ALGÉRIE MAKE TRANSFER ON: Beneficiary Name: Agrumaria Reggina Srl Bank Name: Credito Emiliano Bank Address: REGGIO CALABRIA (Italy) Swift Code: BACRIT21504 IBAN Number: IT85W0303216300010000006751							
Taxable Amount	VAT	VAT amount	Goods Amount	Discount %	Discount Amount	Net Goods Amount		
64.800,00	ABB	Art. 8 bis n.i.	64.800,00	0,00		64.800,00		
		Stamps	Payment charges	Various	Down Payment			
		Currency	TO BE PAID TOTAL AMOUNT		TOTAL AMOUNT			
64.800,00		Tot.	EURO		64.800,00			
fines BBa 64.800,00 07/06/2023								



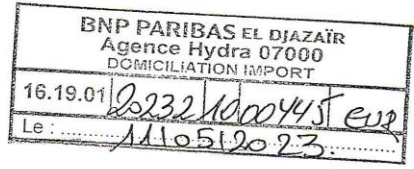
Agrumaria Reggina

Djouhar EL PHABA
Assistante Clients SAE

Agrumaria Reggina Srl Via Nazionale Gallico,167 t +39 0965 650 382 info@agrumariareggina.it
 10875980807 89135 Reggio Calabria - Italy f +39 0965 650 384 www.agrumariareggina.it




Nesrine BOUFATIT
Assistante Clients SAE



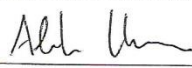
Annexe 04: Bill of lading (Connaissement)

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Глядите веб-сайт для ознакомления с условиями и пожеланиями | 提单的条款和条件详见网站 | www.msc.com

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com	BILL OF LADING No. MEDUIQ911196
	RIDER PAGE Pagina 1 di 1

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

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods <small>(Continued on attached Bill of Lading Rider cases), if applicable)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement
MSCU5852984 40' DRY VAN Seal Number: 9565484	120 Drum(s) CELLULES D'ORANGE EN ASEPTIQUE FREIGHT PREPAID	25,440.000 kgs.	
MEDU4218626 40' DRY VAN Seal Number: 9565483	120 Drum(s) CELLULES D'ORANGE EN ASEPTIQUE FREIGHT PREPAID	25,440.000 kgs.	
Total :		50,880.000 kgs.	

DATE AND DATE OF ISSUE IOIA TAURO 4-Apr-2023	SHIPPED ON BOARD Date 14-Apr-2023	SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. AGENZIA MARITTIMA LE NAVI SPA AS AGENT FOR THE CARRIER 
--	--------------------------------------	---

116

Standard Edition - 02/2015

A 395178290

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите обратную сторону для ознакомления с условиями и положениями | 提单的条款和条件详见网站 | www.msc.com

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 2-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com		BILL OF LADING No. MEDUIQ911196 ORIGINAL *Part-To-Part* or *Combined Transport* (see Clause 1)	
SHIPPER: AGRUMARIA REGGIA SRL VIA NAZIONALE 167 Reggio Calabria 89135 IT		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's: 3 Of Three NO. OF RIDER PAGES: 1 One	
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here. SPA NCA ROUBA ROUTE DE LA ZONE INDUSTRIELLE-NO.05, ALGERIE Ref #: nI09991600082732		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) FREIGHT PREPAID SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEALED FCL/FCL Lloyd's/MO Number: 9770749 ALL EXPENSES RESULTING FROM CONTAINER DISCHARGE FROM SHIP'S HOLD/DECK UP TO THE RETURNING OF EMPTY CONTAINER TO EMPTY DEPOT ARE FOR MERCHANT'S ACCOUNT, SUCH COSTS AND EXPENSES MAY INCLUDE BUT ARE NOT LIMITED TO: CONTAINER SHIFTING, RESTOW ON VESSEL, DISCHARGING, TRANSFERRING, PLUGGING AND MONITORING FOR REEFER CONTAINERS, STORAGE DEPOT, TORN TARPULIN, REPAIR OF DAMAGED CONTAINERS, ETC. THE RECEIVER IS FULLY RESPONSIBLE TO RETURN THE EMPTY CONTAINERS CLEAN, IN GOOD STATE, WITHOUT ANY LABEL AND FREE OF ANY FEES TO THE EMPTY DEPOT DESIGNATED BY THE LOCAL AGENT OF THE LINE AND DEMURRAGE: DRY CONTAINERS From 16th day until 22nd day: USD 24 / 20'DV USD 32 20'DV HAZ) USD 44 / 40'DRY (USD 68 / 40' [Continued in the Description section]	
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) SPA NCA ROUBA ROUTE DE LA ZONE INDUSTRIELLE-NO.05, ALGERIE nI09991600082732		PORT OF DISCHARGE AGENT: SARL MSCA Mediterranean Shipping Company Algeria Cooperative En-nahar No. 11 Les Sources - Bir Mourad Rais Alger, 16050 Ph: +213 21 563 530 Fax: +213 21 561 535	
VESSEL AND VOYAGE NO (see Clause 8 & 9) MSC BIANCA - MC315A		PORT OF LOADING Gioia Tauro	
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. EBKG05339863		PORT OF DISCHARGE Alger, Algeria	
		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
		PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	

PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
	continued from Carrier's Agent Endorsements HAZ) USD 51/ 45'HC (USD 66 / 45'HC HAZ) From 23rd day to 50th day: USD 44/ 20'DV (USD 68/ 20'DV HAZ) USD 64/ 40'DRY (USD 110/ 40' HAZ) USD 97/ 45'HC (USD 126 / 45'HC HAZ) From 51st day onwards: USD 60/ 20'DV (USD 78/20'DV HAZ) USD 120/ 40'DRY (USD 156/40'D HAZ) USD 138/ 45'HC (USD 180 / 45'HC HAZ) SPECIAL EQUIPMENT (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 16th day until 22nd day: USD 20/ 20' (USD 36 / 20'HAZ) USD 60/ 40' (USD 78 / 40' HAZ) From 23rd day to 50th day: USD 44/ 20' (USD 57 / 20' HAZ) USD 98/ 40' (USD 127 / 40' HAZ) From 51st day onwards: USD 60/ 20' (USD 78 / 20' HAZ) USD 120/ 40' (USD 156 / 40' HAZ) REEFER CONTAINERS From 4th day until 8th day: USD 55/ 20'RF (USD 72 / 20'RF HAZ) - USD 110 / 40'RF (USD 143 / 40'RF HAZ) From 9th day onwards: USD 110/ 20'RF (USD 143 / 20'RF HAZ) - USD 240 / 40'RF (USD 312 / 40'RF HAZ) Please see attached RIDER for Container / Cargo Description(s). 2 x 40' DRY VAN Total Items : 240 Total Gross Weight : 50880.000 Kgs.		

FREIGHT & CHARGE: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid(see Clause 16)

FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT

RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages of units indicated in box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the term and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT.

If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for Goods or a Delivery Order.

If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable.

LARE VALUE (Only applicable if Ad Valorem ges paid - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXX	CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 2 cntrs
CE AND DATE OF ISSUE I/A TAURO Apr-2023	SHIPPED ON BOARD Date 14 Apr-2023

IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of

SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
 AGENZIA MARITTIMA LE NAVI SPA AS AGENT FOR THE CARRIER

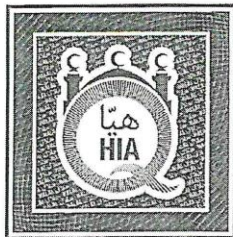
Alh. Huh

16

Standard Edition - 02/2015 TERMS CONTINUED ON REVERSE J

A 395178291

Annexe 05 : Certificat de conformité



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الهيئة العالمية للحلال
 HALAL
 INTERNATIONAL
 AUTHORITY
 WWW.HALALINT.ORG



CERTIFICATE N.	HIA-2022-0414-1649945362
ISSUED TO THE COMPANY: AGRUMARIA REGGINA SRL	PRODUCTION SITE VIA NAZIONALE, 167 - 89135 GALLICO (RC) - ITALY

CERTIFIED PRODUCTS/SERVICES

PRODUCT SUBCATEGORY CODE: E				
PRODUCT SUBCATEGORY NAME: SEMIFINISHED FOR BEVERAGES				
NR	PRODUCT CODE	PRODUCT NAME	PRODUCT PACKAGING	BRAND
1	HIA-ITA-00131-119	ASEPTIC ORANGE CELLS (CELA) ASEPTIC ORANGE CELLS (CELA) CELA	VARIOUS	AGRUMARIA REGGINA

APPLIED HALAL STANDARDS:	CERT. START DATE:	CERT. EXPIRY DATE:
GSO 2055-1	12/04/2022	14/05/2023



Authorized Person
 الدكتور المفوض
 (Dr. Mohamed Elkafrawy)



MOD HC1_1.0

BARI: Via Antonio De Ferraris, 65 - 70124 (BA) ITALY

Tel.: (+39) 0805216724 - Fax.: (+39) 0805940139 - E-mail: info@halalint.org - Web: www.halalint.org

Pag. 1/1



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الهيئة العالمية للحلال
HALAL
INTERNATIONAL
AUTHORITY
WWW.HALALINT.ORG



HALAL CERTIFICATE

ISSUED TO THE COMPANY:	AGRUMARIA REGGINA SRL	
PRODUCTION SITE	VIA NAZIONALE, 167 - 89135 GALLICO (RC) - ITALY	
PRODUCT CATEGORY NAME	TRANSFORMATION 3 (PRODUCTS WITH LONG STORAGE LIFE AT ROOM TEMPERATURE)	
PRODUCT CATEGORY CODE	E	
CERTIFICATE N.	HIA-2022-0414-1649945362	
APPLIED HALAL STANDARDS:	CERT. START DATE:	CERT. EXPIRY DATE:
GSO 2055-1	12/04/2022	14/05/2023

THE HALAL CERTIFIED PRODUCTS/SERVICES BEAR ASSIGNED HIA LOGO ON IT.

THIS HALAL CERTIFICATE IS VALID ONLY IF ATTACHED TO THE LIST OF CERTIFIED PRODUCTS/SERVICES AND ACCOMPANIED BY A BATCH AND/OR SHIPMENT CERTIFICATE. THE VALIDITY OF THIS CERTIFICATE AND THE CERTIFIED PRODUCTS/SERVICES MAY BE REVISED.

LAST UPDATED CERTIFICATE AND LIST OF CERTIFIED PRODUCTS/SERVICES ARE AVAILABLE ON THE FOLLOWING TRACEABILITY LINK:

https://b2b.halalq.net/qrcode/check?qrcode=f8a2488104425f5c6df85d03283eceaaf&_module=certificate



Authorized Person
المفوض المعوض
(Dr. Mohamed Elkafrawy)



MOD HC1_1.0

BARI: Via Antonio De Ferraris, 65 - 70124 (BA) ITALY

Tel.: (+39) 0805216724 - Fax.: (+39) 0805940139 - E-mail: info@halalint.org - Web: www.halalint.org

Dr.04-27 Ed. 2 Rev. 0



CERTIFICAT D'ANALYSES PHYSICO-CHIMIQUES ET MICROBIOLOGIQUE

CLIENT NCA ROUIBA SPA
 CODE PRODUIT CELAI
 N° FICHE TECHNIQUE DE RÉFÉRENCE ST 09.247
 DESCRIPTION DU PRODUIT CELLULES D'ORANGE EN ASEPTIQUE ✓
 NUMERO DE LOT 15070/23
 DATE DE PRODUCTION 6 avril 2023 QUANTITÉ (Kg) 24.000
 EMBALLAGE n°120 fûts en fer de Kg 200 avec sac aseptique ✓ DATE DE PÉREMPTION 6 octobre 2024
 CODE HIA PRODUIT HIA-ITA-00131-119 ✓
 NUMERO DE FACTURE 372/00 DATE DE LA FACTURE 7 avril 2023 ✓



ANALYSE CHIMIQUE-PHYSIQUÉ

ANALYSE DE CONCENTRÉ	UNITÉ	VALEURS TROUVÉES	RÉFÉRENCES SELON FICHE TECHNIQUE	
			min	max
Brix rifractométrique 20°C	°Bx	11,97	10	16
Acidité (acide citrique anhydre - pH 8,1)	% W/W	0,7	0,55	1,47
pH (20°C)	-	3,58	3	4
Quantité de jus	% W/W	10,82	-	20

ANALYSE MICROBIOLOGIQUE

ANALYSE MICROBIOLOGIQUE	UNITÉ	VALEURS TROUVÉES	RÉFÉRENCES SELON FICHE TECHNIQUE	
			min	max
CBT	UFC/ml	Absent	≤ 10 UFC/ml	
Moisissures et levures	UFC/ml	Absent	≤ 10 UFC/ml	
Coliformes	UFC/ml	Absent	Absent	

Reggio Calabria, 11 avril 2023

AGRUMARIA REGGINA SRL – 89135 Gallico, Reggio Calabria (Italy) – Via Nazionale 167
 Azienda con sistema di gestione qualità certificato UNI EN ISO 9001:2008
 E-mail: info@agrumeriareggina.it – On. Web: www.agrumeriareggina.it
 Tel. +39 0965.650.382/3 Fax +39 0965.650.384

Annexe 06 : Certificat d'origine (EUR1)

CERTIFICATO DI CIRCOLAZIONE DELLE MERCI

1. Esportatore (nome, indirizzo completo, paese) AGRUMARIA REGGINA SRL VIA NAZIONALE, 167 - GALLI CO REGGIO CALABRIA 89135 IT		EUR. 1 NA N.A 600227	
3. Destinatario (nome, indirizzo completo, paese) (indicazione facoltativa) SPA NCA ROUIBA ROUTE DE LA ZONE INDUSTRIELLE - NO.05 ROUBA ALGERIES ALGERIA DZ		Prima di compilare il formulario consultare le note al retro	
6. Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa)		2. Certificato utilizzato negli scambi preferenziali tra EU c DZ - ALGERIA (indicare i paesi, gruppi di paesi o territori di cui trattasi)	
7. Osservazioni		4. Paese, gruppo di paesi o territorio di cui i prodotti sono considerati originari EU	5. Paese, gruppo di paesi o territorio di destinazione DZ
8. N. d'ordine, marche, numeri, numero e natura dei colli (1), designazione delle merci 1 240 DR CELLULES D'ORANGE EN ASEPTIQUE ✓ Certificato A23ITQT8010002355E0 ✓		9. Massa lorda (kg) o altra misura (l, m ³ , ecc.) 50880.0 ✓	10. Fatture (indicazione facoltativa) 372/00 ✓
11. VISTO DELLA DOGANA Dichiarazione certificata conforme Documento d'esportazione (?) modello...EXA..... n. 2355 B..... del ...07/04/2023..... Ufficio doganale ...86100 UD GIOIA TAURO..... Paese o territorio in cui il certificato è rilasciato ITALIA AGIOIA-TAURO....., add 07/04/2023..... Firma..... (Firma)		12. DICHIARAZIONE DELL'ESPORTATORE Il sottoscritto dichiaro che le merci di cui sopra soddisfano alle condizioni richieste per ottenere il presente certificato. Fatto GIOIA TAURO, add 07/04/2023 AGRUMARIA REGGINA SRL (Firma)	

(1) Per le merci non imballate, indicare il numero degli oggetti o indicare sulla rinfusa.

(2) Da riempire solo quando le norme nazionali del paese o territorio d'esportazione lo richiedono.

UNIONE EUROPEA		TOT PESO L. 50.880,00000		1 DICHIARAZIONE		A UFFICIO SPEDIZIONE/ESPORTAZIONE IT086100 GIOIA TAURO REG 1 N. 2355 B DEL 07/04/2023 MRN: 23ITQT8010002355E0		
1 GANGERI SPEDIZIONI SRL Shipping & Forwarding Agents since 1968 ESEMPLARE PER IL PAESE DI SPEDIZIONE / ESPORTAZIONE	2 Speditore / Esportatore AGRUMARIA REGGINA; SRL VIA NAZIONALE, 167-GALLICO 89135 REGGIO CALABRIA (RC) IT		IT N. 00875980807		3 Formulari 1 1		4 Dist. di carico	
	8 Destinazione SPA NCA ROUBA ROUTE DE LA ZONE INDUSTRIELLE-NO.05 ROUBA 0 ALGERIES DZ		DZ N. 0		5 Articoli 1		6 Totale dei colli 240	
	14 Dichiarante/Rappresentante RAG. SILVIA GANGERI LOTTIZZAZIONE SBAGLIA S.N. 89013 GIOIA TAURO (RC)		2 N. ITGNGSLV74D53H224T		15 Paese di spedizione / esportazione ITALIA		15 Cod. P. spedi./esport. a IT b	
	18 Identità e nazionalità del mezzo di trasporto all'arrivo MSC EMANUELA PA 1		19 Ctr.		20 Condizioni di consegna CFR ALGER		17 Paesi di destinazione a DZ b	
	21 Identità e nazionalità del mezzo di trasporto attivo che attraversa la frontiera MSC EMANUELA PA		22 Moneta ed importo totale fatturato EUR 64.800,00		23 Tasso di cambio 1,00000		24 Natura della 1 1 transazione	
	25 Modo di trasporto 1 alla frontiera		26 Modo di trasporto 3 istante		27 Luogo di scarico		28 Dati finanziari e bancari T.L.Kg 50.880,00000 T.N.Kg 48.000,00000 T.val. € 64800.00	
	29 Ufficio di uscita IT086100 GIOIA TAURO		30 Localizzazione delle merci GIOIA TAURO FE		32 Articolo 1 N.		33 Codice delle merci 20083090 08	
	31 Colli e designazioni delle merci 240 - FUSTO DR CELLULA DI ARANCIA MEDU4218626, MSCU5852984		34 Cod. P. di origine a b RC		35 Messa lorda (kg) 50.880,00000		36 Preferenze	
	44 Messoni specifici VAL. ART. 64.800,00 EUR N380-IT-2023-372/00-1.00000, Y025-IT-2012-ITAEOC120519, 26YY-IT-2023--50880.00000-KGM, 39YY--0-ITGIT		37 R E G I M E 10 00 0		38 Messa netta (kg) 48.000,00000		39 Contingenti	
	47 Calcolo delle impositions Tipo: 9AF Base imponibile: 51,00 Aliquota: 1,0421000 Importo: 53,15		48 Dilazione di pagamento 14573R		49 Identificazione del deposito		40 Dichiarazione sommaria / Documento precedente	
50 Obbligo principale N.		51 Ufficio di passaggio previsto (e paese)		41 Unità supplementari		42 Prezzo all'articolo 64.800,00		
52 Garanzia		53 Ufficio di destinazione (e paese)		43 Cod. M.V.		45 Aggiustamento		
D CONTROLLO DELL'UFFICIO DI PARTENZA Trasmissione telematica - Autenticazione ai sensi dell'art.199, comma 2, del regolamento CEE n.2454/93 Codice di Svincolo: MFANUZ		54 Luogo e data: 07/04/2023 Firma e nome del dichiarante / rappresentante RAG. SILVIA GANGERI DOGANALISTA PAT. N. 7227Y		46 Valore statistico 64.800,00		44		

Annexe 08 :D10

LIBELLE		PENALITE		EXEMPLAIRE DOUANE		ENREGISTREMENT		CACHET DU BUREAU	
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL				TYPE D'OPERATION		ENREGISTREMENT		CONDIV	
DECLARANT				PRIX TOTAL FACTURE NET (N.T.F.N.)		MONTAIRE		AUTRES FRAIS	
VALUEUR EN DA				MONTAIRE		MONTAIRE		MONTAIRE	
REGIME FISCAL				ORIGINE		CODE STATISTIQUE		POIDS NET	
DESIGNATION DES MARCHANDISES				VALUEUR EN DA		TAR. PREF.		QUANT. COMPLE	
DESIGNATION DES MARCHANDISES				VALUEUR EN DA		TAR. PREF.		QUANT. COMPLE	
PIECES JOINTES				LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE		DELAI		TAUX SUSP.	
MARQUE				MONTANT CAUTION		MONTANT REMISE		MONTANT	
LIQUIDATION				LIQUIDATION		LIQUIDATION		LIQUIDATION	
LIQUIDATION RECAPITULATIVE				LIQUIDATION RECAPITULATIVE		LIQUIDATION RECAPITULATIVE		LIQUIDATION RECAPITULATIVE	
COMPTANT				TRANSIT / SCHELEMENTS APPROVES		AUTORISE PAR		OBSERVATIONS	
TOTAL				DATE (LIMITE)		manifeste annote		GLOBAL	
CONSIGNATION				QUITTANCE CONSIGNATION		ENGAGEMENTS SOUSCRITS		A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le	
PENALITES				QUITTANCE PENALITES		Ls Déclarant		Pait A	

Annexe 07 : quittance

DOUANE ALGERIENNE
QUITTANCE

Bureau :
 Numéro : Date :
 Références :
 Nature : D-Type : Numéro : Date :
 Partie Versante / Bénéficiaire : Mode de Paiement :
 P. Comp. :
 VISA CAISSIER

Droits et Taxes		Autres recouvrements et opérations diverses	
Code	Montant	Code	Montant
	101 000,00	10 000	10,000
	1 000 000,00	100 000	1.000.000
	1 000 000,00	100 000	2.000.000
Total		Total	2.000,00

CACHER : 9/00.94

Montant Total en Lettres :

Imp. EPIC - EPA EL-ACHOUR

Table des matières

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des tableaux et figures

Sommaire

Introduction général 01

Chapitre I : la chaîne logistique et fondements du commerce international

Introduction..... 04

Section01 : Généralités sur la chaîne logistique 05

1. Définition de la chaîne logistique 05

1.1 Chaîne logistique d'un produit 05

1.2 Chaîne logistique d'une entreprise 05

2. Les flux de la chaîne logistique 06

2.1 Flux d'information 06

2.2 Flux physique 06

2.3 Flux financier 07

3. Le processus de la chaîne logistique 07

3.1 Le processus Approvisionnement 07

3.2 Le processus de production 08

3.3 Le processus de distribution 08

3.4 Le processus de vente 08

3.5 Processus de gestion des retours 08

Section02 : les fondements du commerce international 09

1. Naissances du commerce international au 18 ème siècle	09
2. Le libre-échange de la seconde moitié du 19 ème siècle	09
3. Les principes théories du commerce international	09
3.1 Les théories classiques.....	09
3.1.1 Théorie d'Adam Smith de l'avantage absolu	09
3.1.2Théorie de l'avantage comparatif de Ricardo	10
3.1.3 Modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson.....	10
3.1.4 Le paradoxe de Wassily Leontief.....	10
3.2 Les nouvelles théories du commerce international.....	11
3.2.1 La théorie du cycle de vie international des produits	11
3.2.2 La théorie de l'écart technologique	11
4. Les acteurs et institutions du commerce international.....	12
4.1 L'organisation mondiale du commerce (OMC)	12
4.2 Fonds Monétaire International.....	12
4.3 La banque mondiale.....	12
4.4 La Chambre de Commerce international (CCI)	13
Section 03 : les modalités pratiques des opérations du commerce international ..	
.....	14
1. Les modes de paiement	14
1.1 Le chèque	14
1.2 La lettre de change.....	14
1.3 Le billet à ordre.....	14
1.4 Le warrant.....	15
1.5 Le virement bancaire	15
1.6 Le virement Swift.....	15
2. Les techniques de financement	15
2.1 Le crédit documentaire	15

2.1.1 Définition	15
2.1.2 Les intervenants du crédit documentaire	16
2.1.3 Les différents types du crédit documentaire	16
2.2 Remise documentaire	18
2.2.1 Définition	18
2.2.2 Les intervenants de la Remise documentaire	18
2.2.3 Les différents types de la remise documentaire	18
3. Les documents nécessaires pour l'importation	19
3.1 Les documents de prix.....	19
3.1.1 La facture pro-forma.....	19
3.1.2 La facture commerciale (définitive).....	19
3.1.3 Les documents de transport.....	20
3.1.4 Le connaissement maritime (bill of lading)	20
3.1.5 La lettre de transport aérien (LTA).....	20
3.2 Les documents d'assurance.....	21
3.2.1 La police d'assurance.....	21
3.2.2 Le certificat d'assurance	21
3.3 Autres documents	21
3.3.1 Les documents douaniers	21
3.3.2 Le certificat d'origine	21
3.3.3 Le certificat de provenance	22
3.3.4 Le certificat sanitaire	22
3.3.5 Le certificat phytosanitaire	22
3.3.6 Le certificat d'analyse ou de qualité	22
Conclusion	23

Chapitre II : Le processus d'importation de l'entreprise

Introduction	25
Section01 : généralités sur l'importation	26
1. Définition de l'importation	26
2. L'importance de l'importation.....	26
3. Les acteurs de l'opération d'importation.....	27
3.1 Le transitaire	27
3.2 Le commissionnaire en douane	27
3.3 L'assureur	27
3.4 L'entrepoteur	27
3.5 L'emballleur	27
3.6 Le manutentionnaire	27
4. Les réglementations et politiques d'importation	28
4.1 Tarifs douaniers	28
4.2 Les quotas d'importation	28
4.3 Licences d'importation	28
4.4 Embargos et sanctions	28
Section 02 : les étapes du processus d'importation	29
1. Choix du produit à importer	29
2. Recherche des fournisseurs (Le sourcing).....	29
3. Négociation et sélection des fournisseurs	30
4. Choix du mode de transport	31
4.1 Les principaux modes de transport utilisés à l'international.....	31
5. Les incoterms	33
6. Dédouanement de marchandise	36
6.1 La conduite en douane des marchandises.....	36
6.2 La mise en douane des marchandises	36
6.3 Les formalités douanières	36
7. La réception des marchandises	37
Section 03 : les risques liés à l'importation	38

1. Le risque fournisseur.....	38
2. Le risque politique	38
3. Le risque de transport	39
4. Le risque de change.....	39
5. Le risque économique.....	40
6. Le risque de liquidité.....	40
Conclusion	41

**Chapitre III : identification de la place du processus d'importation dans la chaîne
logistique de l'entreprise NCA Rouiba**

Introduction	43
---------------------------	-----------

Section 01 : présentation de l'entreprise NCA Rouiba	44
---	-----------

1. généralités sur NCA Rouiba	44
2. Historique de l'entreprise	44
3. Objectifs et mission de l'entreprise NCA Rouiba	46
3.1 Les objectifs	46
3.2 Les missions	46
1.3 Organisation de l'entreprise	47

Section2 : Aspects méthodologiques de la recherche.....	48
--	-----------

1 Approche de la recherche	48
.1.1 Approche qualitative	48
1.2 Approche quantitative	48
1.3 Approche mixte	48
2. Choix de l'approche	48
3 Stratégie de recherche (Étude de cas).....	49
3.1 Définition.....	49
3.2 Caractéristiques	49
4. Justification du choix de l'entreprise NCA Rouiba	50

5. Outil de collecte des données	50
5.1 Guide d'entretien	50
6. Méthodes d'analyse des données	51
6.1 Analyse de contenu	51
6.1.1 Les types d'analyse de contenu	51
6.1.1.1 Analyse de contenu avec Discours	51
6.1.1.2 Analyse de contenu avec Documents	52

**Section 03 : Étude de la supply chain et l'analyse du processus d'importation de la
« Cellule d'orange » au sein de l'entreprise NCA Rouiba 53**

1. Étude de la fonction Supply chain de NCA Rouiba	53
1.1 Activité marketing et la direction commerciale	56
1.2 Planification et ordonnancement	56
1.3 Achat et approvisionnement en matières premiers	56
1.4 Stockage de matières premières	56
1.5 L'activité de production	57
1.6 Stockage des produits finis.....	57
1.7 L'activité de distribution	57
1.7.1 Le circuit court (vente directe)	57
1.7.2 Le circuit long (vente indirect)	58
2. Synthèse du processus d'importation suivi par NCA Rouiba.....	58
3. Suivi d'une opération d'importation de « cellule d'orange ».	58
3.1 Passer la commande	59
3.2 Documentation	59
3.3 Domiciliation bancaire	59
3.4 Dédouanement	59
3.4.1 Étapes du dédouanement	60
3.5 Livraison de la marchandise	60
4. Les modalités de paiement	60
5. Le mode de transport	60

<i>Conclusion</i>	62
<i>Conclusion générale</i>	64
<i>Bibliographie</i>	66
<i>Annexes</i>	69
<i>Table des matières</i>	
<i>Résumé</i>	

Résumé

Ce mémoire se focalise sur l'importance de la chaîne logistique et du processus d'importation dans le commerce international, à travers une étude de cas approfondie de l'entreprise NCA Rouiba. Les résultats mettent en évidence une chaîne logistique bien structurée comprenant des activités telles que le marketing, les ventes, la planification, les achats et l'approvisionnement, ainsi que les étapes clés du processus d'importation, y compris la prospection des fournisseurs, les modalités de paiement et le choix du mode de transport. Cette recherche souligne l'importance d'une gestion efficace de la chaîne logistique et du processus d'importation pour les entreprises qui cherchent à optimiser leurs opérations commerciales.

Mots-clés : chaîne logistique, processus d'importation, commerce international, approvisionnement, incoterms.

Abstract

This thesis focuses on the significance of supply chain and the importation process in international trade, through an in-depth case study of NCA Rouiba Company. The findings highlight a well-structured supply chain encompassing activities such as marketing, sales, planning, procurement, and sourcing, along with key stages of the importation process including supplier prospecting, payment terms, and mode of transportation. This research underscores the importance of effective management of the supply chain and importation process for businesses seeking to optimize their commercial operations.

Keywords: supply chain, importation process, international trade, supply, and incoterms.