



Université Mouloud MAMMERY de Tizi -ouzou
Faculté des sciences économiques gestion et des sciences commerciales
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

***Procédures d'importation dans les entreprises
nationales algériennes
Cas: importation d'une scie coupe tube par
l'entreprise ENIEM***

Présenté par:

AISSI Aziz
BOUKACEM Yougourten

Encadré par :

SEDIKI Abderrahmane

Devant le jury compose de :

Président : MR OUALIKANE Selim
Examinatrice : Mlle LOUGAR Rosa
Rapporteur : SEDIKI Abderrahmane

Professeur à l'UMMTO
M.A.A a l'UMMO
M.A.A a l'UMMTO

Promotion 2018

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

Introduction générale

Chapitre I : évolution et gestion commercial des achats à l'international4

Introduction5

Section 1 : évolution de commerce international6

Section 2 : naissances et expression d'un besoin d'achat.....18

Section 3 : La négociation et la gestion de la commande.....25

Conclusion33

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international34

Introduction35

Section 1 : Les instruments de paiement à l'international.....36

Section 2 : les techniques de paiement utilisées à international.....44

Section 3 : les risques et les garanties de commerce international.....58

Conclusion.....62

Chapitre III la chaine logistique dans le commerce international..... 63

Introduction64

Section 1 : Le transport international de marchandise.....65

Section 2: assurance et incoterm dans le commerce international.....77

Section 3 dédouanement de marchandise.....91

Conclusion.....96

CHAPITRE IV déroulement d'une opération d'importation a l'ENIEM	97
Introduction	98
Section 1 présentation de l'organisation d'accueille.....	99.
Section 2: Les étapes préalables pour importer une machine scie coupe tube par l'ENIEM.....	106
Section 3 : Le dédouanement et la réception des marchandises importé	113
Conclusion	116
Conclusion générale	118
Bibliographie	125
Annexes	125
Table des matières	



Remerciements

Avant tout, nous remercions le bon Dieu de nous avoir aidées pour la réalisation de notre mémoire

Nous voudrions exprimer notre considération à nos professeurs qui ont fourni des grands efforts pour nous procurer le savoir et le savoir être dans des conditions favorables.

Nous témoignons notre reconnaissance à tous ceux qui ont contribué d'une manière ou d'une autre pour la réalisation de ce modeste travail.

Nos remerciements vont aussi, à nos parents, nos familles et nos amis qui ont fait de notre réussite leur principale préoccupation.

Une mention toute particulière, d'admiration, et d'un grand respect à notre encadreur Monsieur SEDIKI dont les nombreux conseils méthodologiques et la constante disponibilité, ont été plus que déterminants pour la réalisation de ce mémoire.

A decorative border of stylized, swirling floral and leaf patterns surrounds the text. The border is composed of dark, flowing lines with small circular accents and leaf-like shapes, creating a frame for the central content.

Dédicaces

Je dédie ce mémoire :

A mes parents .aucun hommage ne pourrait être à la hauteur de l'amour dont ils ne cessent de me combler et qui ont toujours été là pour moi. Que dieu leur procure bonne santé et longue vie.

Je remercie mes frères et mes sœurs et tous les membres de la famille pour leurs encouragements

Je voudrais exprime ma reconnaissance envers les amis et les collègues qui m'ont apporté leur soutien moral et intellectuel tout au long de ma démarche

AISSI Aziz

A decorative border of stylized, swirling floral and leaf patterns surrounds the text. The border is composed of dark, flowing lines with small circular accents and larger, more complex floral motifs at the corners and midpoints.

Dédicaces

Je dédie ce mémoire :

A mes parents qui m'ont baigné dans une atmosphère chaleureuse et réconfortante laquelle aplanit les difficultés d'un labeur aussi ardu soit-il ; je leur adresse toute ma gratitude.

A mes frères et ma petite sœur.

A ma grande mère ; à toute ma famille, ainsi qu'à Mes amis Mokrane, Hssinou, Tahar, Mouh .

À mon encadreur et binôme M.SEDIKI Abderrahmane et AISSI Aziz.

A toute personne qui a contribué à la réalisation de ce travail tout en soulignant.

BOUKACEM Yougourten .

Abbreviations

A

- **A.L.A.L.C** : Association latino-américaine de libre-échange
- **A.S.E.A.N** : Association des nations de l'Asie du Sud-Est

C

- **C.A.E.M** : Conseil d'Assistance Economique Mutuelle
- **C.E.A.O.** : Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest
- **C.N.U. C.E.D**: Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
- **CCI** : Chambre de Commerce international
- **CEE** : Communauté économique européenne
- **CIM** : la lettre de voiture
- **CMA** : Le code maritime algérien
- **CMNI**: contrat de transport de marchandises en navigation intérieure
- **CMR** : convention des marchandises par route
- **COMECON** : Conseil d'aide économique mutuelle
- **COD** : (Cash On Délivré) Contre remboursement
- **Credoc** : crédit documentaire

F

- **FAP** : Franc Avarie Particulières
- **FMI** : Fonds monétaire international

G

- **GATT** : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

I

- **IATA** : international Air Transport Association
- **ISO** : Organisation internationale de normalisation

L

- **LTA** : lettre de transport aérien
- **LVI** : la lettre de voiture internationale

N

- **N.P.I.** : Nouveaux Pays Industrialisés

O

- **O.C.D.E.** : Organisation de coopération et de développement économiques

P

- **PVD** : pays en voie de développement

R

- **RFA** : République fédérale d'Allemagne
- **RSA** : Afrique du Sud
- **RUU** : Règles et Usances Uniformes

S

- **SAV** : service après-vente
- **SWIFT** : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

T

- **TCO** : tableau comparatif des offres
- **TCOD** : tableau comparatif des offres définitives

U

- **URSS** : Union des républiques socialistes soviétiques

Liste des figures

Liste des figures

Figure 1 : schéma d'un crédit documentaire

Figure 2 : circuit de la remise documentaire

Figure 3 : schéma des incoterms

Figure 4 : organigramme de l'entreprise ENIEM

Figure 4 : organigramme de l'unité cuisson de l'ENIEM

Figure 5 : le circuit de la remise documentaire dans l'opération d'importation par L'ENIEM

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Les différents critères de choix de fournisseur

Tableau n°02 : Tableau comparatif des offres

Tableau n°03 : les avantages et les inconvénients du chèque

Tableau n°04 : les avantages et les inconvénients du virement

Tableau n°05 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Tableau n°06 : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

Tableau n°07 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

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

Tableau n°09 : les avantages et les inconvénients du transport maritime

Tableau n°10 : Avantages et inconvénients de transport aérien

Tableau n°11 : avantages et inconvénients transport ferroviaire

Tableau n°12 : avantages et inconvénients de transport routier

Tableau n°13 : avantages et inconvénients de transport fluvial

Tableau n°14 : Tableau de classification des incoterms

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

Malgré des tendances ponctuelles au protectionnisme dans les pays accomplissant leur révolution industrielle, le commerce mondial n'a pas cessé de se développer depuis le début du XIXe siècle à un rythme supérieur à la croissance de la production. Ce phénomène s'est fortement accentué depuis 1945. Il s'est traduit par une interdépendance croissante entre les nations. Si les produits primaires (produits agricoles, minéraux et combustibles) ont dominé les Échanges internationaux jusqu'au milieu du XXe siècle, ce n'est plus le cas car le commerce international des produits manufacturés a progressé plus rapidement que celui des produits agricoles et des produits miniers. Même la forte croissance du commerce des services depuis le début des années quatre-vingt ne parvient pas à détrôner le poids des produits manufacturés dans l'ensemble des échanges.

Aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, donc vivre en autarcie. L'échange entre les nations est une nécessité. Néanmoins, historiquement, c'est grâce à l'amélioration progressive des moyens de paiement, à la stabilisation des taux de change, ainsi qu'à la modernisation des moyens de transport, que les échanges entre nations ont été stimulés. Mais c'est surtout la diffusion des thèses libre-échangistes qui va donner un coup de fouet au commerce international. En effet, celles-ci inspirent directement les accords contractés entre les nations afin de libéraliser leurs échanges.

Aujourd'hui, comme les grandes entreprises, les petites et moyennes Entreprises (PME) doivent adopter des stratégies d'internationalisation pour pouvoir rester compétitives dans une économie globale. En réponse à la mondialisation, les entreprises, quelle que soit leur taille, ne peuvent plus se

Introduction générale

contenter d'agir sur le marché local ou national, car elles sont victimes de la concurrence d'entreprises étrangères qui ouvrent sur leur territoire.

En Algérie est parmi ses cas l'ENIEM qui dépend des importations de différents composants utilisés dans le processus de fabrication des produits électroménagers (matières premières et pièces de rechange et des machines de fabrication).

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

Cela nous a guidé à poser notre problématique :

Quelle sont les démarches menées par l'entreprise nationale des industries de l'électroménager ENIEM afin de réaliser une opération d'importation ?

À partir de la problématique posée, nous pouvons formuler les hypothèses suivantes :

- ❖ un processus d'achat nécessite la maîtrise des techniques du commerce international et les procédures applicables au secteur des importations depuis l'expression du besoin, la prospection des marchés fournisseurs, l'identification des risques et enjeux, jusqu'à la réception des marchandises
- ❖ Les banques offrent à leurs clients des moyens de paiements, pour effectuer leurs échanges internationaux
- ❖ La remise documentaire est considérée comme étant le moyen le plus utilisé et sécurisé pour l'entreprise ENIEM

Introduction générale

Pour parvenir à notre objectif, nous avons opté pour une démarche méthodologique comportant deux niveaux d'analyse :

Une démarche bibliographique et documentaire et un travail de terrain

- CHAPITRE I : évolution et gestion commercial des achats
- CHAPITRE II: instrument et technique de paiement
- CHAPITRE III : transport, assurance et dédouanement des importations
- CHAPITRE IV : une partie pratique présente la réalisation d'une opération d'importation d'une machine scie coupe tube par l'ENIEM.

Chapitre I

Évolution et gestion commercial des achats

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

Introduction

La satisfaction des besoins de l'individu joue un rôle important dans la motivation. Autrement dit, la motivation d'un individu vient de son désir de satisfaire un besoin. Les besoins sont illimités en nombre. En effet, le développement économique et technique faisant apparaître de nouveaux besoins, ils se diversifient donc sans cesse

La fonction d'achat est administrative avec une unique mission la passation des commandes, a beaucoup évolué ces dernières décennies et revêt maintenant une importance particulière au sein de l'entreprise.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

Section 1 : évolution de commerce international

1- l'évolution des échanges sur le plan international

L'époque moderne du commerce international débute réellement à l'aube du 19ème siècle avec la première révolution industrielle, puis s'amplifie avec le percement (l'ouverture) des grandes voies: De SUEZ, DE PANAMA et l'organisation de lignes régulières de transport maritime grâce aux grandes compagnies d'armement (compagnie des Indes).

La révolution industrielle a commencé en Grande - Bretagne, elle a permis d'avoir une production importante sur le plan interne et la recherche de débouchés est source d'approvisionnement des matières premières sur le plan extérieur. C'est ce qui justifie l'organisation du vaste empire colonial britannique. Cette situation a fait que l'Europe occidentale soit le premier pôle du commerce international avec la Grande Bretagne en tête.

La Grande Bretagne est devenue pratiquement l'usine du monde, l'industrialisation de ce pays a commencé avec le textile. Les importations comprenaient les produits textiles et métalliques (Fer et acier). Parmi les importations, on note le coton comme produit principal.

La révolution industrielle a été transférée dans les pays suivants: la France, la Belgique, la Hollande, les Etats unis d'Amérique, le Japon, l'Australie, la RSA. Dans tous ces pays, l'évolution industrielle a produit le même effet (la surproduction) qu'en Grande - Bretagne. Ces pays vont, à leur tour, chercher des débouchés pour leurs produits finis et les sources d'approvisionnement en matières premières. C'est ce qui justifie l'expansion coloniale de l'Europe. L'accroissement du commerce international n'était plus le fait que de l'Angleterre mais aussi le fait d'autres pays comme la France, la Belgique, le Japon, l'Allemagne, les Etats - unies d'Amérique et le Pays bas.

De ce qui précède, les grandes nations de l'époque étaient devenues les fournisseurs de produits finis pour les pays encore sous - développés ou colonisés; et achetèrent de matières premières de ces pays. La division internationale du travail est donc le fait que dans les relations économiques internationales, le sud a le rôle du fournisseur de matières premières pour le nord, et le nord , celui de fournisseur de produits finis pour le sud. C'est

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

dans le commerce international que la division internationale du travail est beaucoup plus manifeste.

En 1913, les réseaux du commerce extérieur sont bien simples, bien structurés. L'Europe Occidentale essentiellement la Grande Bretagne, l'Allemagne et la France constituent le pôle de loin le plus important du commerce international. Ces trois pays avec 37% dans le commerce mondial en ce qui concerne le mouvement des capitaux à la veille de la guerre de 1914, ces trois pays détenaient le 3/4 des investissements à l'étranger. L'Angleterre venait en tête avec 41 % du total suivi de la France et de l'Allemagne. Les importateurs de capitaux sont essentiellement les pays d'Europe en voie de développement (Europe centrale et du sud tsariste). L'Afrique et l'Asie avaient une infime partie. Le sort du PVD était presque déjà régi à cette époque-là. Les pays qui ont bénéficié beaucoup d'investissements, ce sont développés. Les autres sont restés ainsi marginalisés et n'ont pas profité des avantages de ce mouvement de capitaux. Les difficultés actuelles des PVD s'inscrivent dans ce concept.

De 1890-1913, c'est la période d'expansion et de liberté du commerce et de l'universalité de l'étalon-or sur le plan monétaire. Pendant cette période, il n'y avait pas d'obstacles aux échanges internationaux. Cependant la politique du libre-échange n'était pas pratiquée universellement. L'Allemagne et les Etats-Unis d'Amérique protégeaient encore leur industrialisation naissante contre la concurrence anglaise. Au cours de cette période, il n'y avait pas aucune limitation physique comme entrave à la liberté du commerce international, aucune restriction.

Quand la liberté du commerce était menacée, le monde d'alors l'imposait par la force, à coup de canon. A cette époque, le monde adhère en fait au système d'étalon-or qui permettait la multilatéralisation des échanges et facilitait l'équilibre réciproque de balances de comptes de nations commerçantes grâce aux mécanismes suivants:

- Convertibilité des monnaies en Or.
- Fixité des taux de change.
- Règlement de paiement par le mouvement d'or (les excédents et les déficits commerciaux réglés par le transfert de métal).

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

De 1918-1939, c'est la période de stagnation et de désintégration. Quatre facteurs principaux sont à la base de cette crise du commerce mondial:

- La disparition de facteurs d'expansion : cette disparition est due à l'absence d'expansion territoriale du capitalisme, à la montée des Etats - Unis comme première nation industrielle; à la fin de la conquête coloniale et au manque d'innovation technique.
- Effets cumulés de la crise de 1929 elle - même.
- La dissociation du système monétaire international.
- Le renforcement du protectionism.

Depuis 1945, le commerce mondial n'a cessé de croître tant en valeur qu'en tonnage ou en volume. Après le triplement des échanges entre 1960 et 1974, la période actuelle présente une croissance plus faible ponctuée par deux reculs en 1975 et en 1982. Ce changement est dû aux incertitudes provoquées par la variation de cours du pétrole et des taux de changes et par de problème de l'endettement. Les produits exportés sont de plus variés : de nouveaux produits apparaissent sur marché mondial comme le manioc ou les composants électroniques.

Le GATT différencie les produits minéraux, agricole, manufacturés et les combustibles. Cette distinction permet de comprendre les relations entre des économies de types différents. Depuis 20 ans, la part des produits agricoles, exprimés en valeur, a diminué dans les exportations mondiales, tout comme celle des produits minéraux, alors que les échanges de combustibles ont augmenté. Les biens manufacturés qui ont quadrillé entre 1960 et 1974, représentent aujourd'hui 70% du commerce grâce notamment aux biens d'équipement et aux produits électromécaniques¹Cette structure des échanges illustre combien la planète est devenue le théâtre d'économies avancées.

La place croissante des invisibles dans les échanges internationaux confirme cette évolution. Regroupant les transports, le tourisme, les services financiers, ils exercent de plus, une grande influence sur le commerce des marchandises en assurant le service après-vente. Les échanges de capitaux représentent actuellement 10 fois le volume des échanges de marchandises. Le tertiaire joue donc un rôle fondamental dans la mondialisation de l'économie, comme il le faut désormais dans les économies nationales.

¹ Banque mondiale : rapport sur le développement dans le monde, BIRD, Washington, 1987

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

Certes, les 5 premiers pays exportateurs (Etats - Unis, RFA, Japon, France, Royaume uni), anciennes puissances commerciales, dominent encore le marché. Mais le faible pourcentage qu'ils représentent, mis à part les Etats - Unis, montre bien que leur importance relative diminue devant la montée de nouveaux pays. Territoire d'Afrique devenus indépendants, pays exportateurs de pétrole comme l'Arabie Saoudite, N.P.I. comme Taiwan, pays socialistes récemment ouverts à l'extérieur comme la Chine, tous participent aux échanges internationaux.

La nécessité des échanges se fait de plus ressentir. Les plantes exigent des conditions particulières et le sous -sol ne recèle pas pourtant les mêmes richesses en matières premières et en sources d'énergie. De plus, les Etats - Unis ont en partie renoncé à certaines activités industrielles comme le textile, la petite mécanique ou les constructions navales. La division internationale du travail et le rôle des multinationales expliquent donc la structure et la croissance des échanges. Les progrès des transports et le changement des politiques économiques ont renforcé cette évolution.

La volonté libre - échangiste défailante s'exprime à la fin de la seconde guerre mondiale dans les pays victorieux qui veulent ainsi renouer avec la "prospérité des années 1920". L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT, conclu en 1947, fut l'une des causes du développement des échanges. Cependant la libéralisation totale des échanges n'est pas acquise. Elle est toujours en devenir, nécessitant des négociations multilatérales souvent houleuses appelées ROUND depuis les années 1960 : Kennedy Round en 1967, TOKYO Round en 1973 - 1979 et URUGUAY ROUND de 1986 à 1992. La crise des années 1970 ne fait qu'accroître les difficultés. La concurrence est de plus en plus sévère, plaçant certains pays devant des problèmes sociaux et financiers tels que la tendance protectionniste s'affirme de nouveau. On dénonce des pratiques déloyales, on met en avant des raisons de sécurité et de défense, on multiplie les obstacles non tarifaires, on signe des accords bilatéraux d'auto - limitation. Les déclarations libre échangistes et les mesures protectionnistes se succèdent; la guerre économique prévu².

L'organisation des échanges, mise en place à la fin des années 1940, a fait prévaloir un commerce multinational avec la création de structures internationales comme l'O.C.D.E., la

² C.BARRET et J. BRIGNON : Des échanges planétaires : Géographie, éd. Hâtier, Paris, 1988, p.320

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

C.N.U, C.E.D. et le GATT. Depuis des ententes régionales se sont constituées notamment en Europe. Le C.A.E.M ou COMECON (Conseil d'Assistance Economique Mutuelle) a organisé une division internationale du travail dans l'Europe de l'Est, créant des échanges entre les républiques populaires mais surtout entre celles - ci et l'URSS. La CEE, qui a déjà réalisé le marché commun, songe encore au grand marché. C'est un modèle pour les pays du tiers monde qui voient dans une telle organisation un moyen d'améliorer leur situation économique. La C.E.A.O. en Afrique, l'A.L.A.D.I. en Amérique latine ou l'A.S.E.A.N. dans l'Asie du Sud - Est veulent stimuler les échanges intra -continentaux, intra - régionaux et peuvent dans l'avenir modifier les relations internationales.

Le commerce mondial semble ainsi s'organiser autour de grands ensembles géographiques tandis que le bilatéralisme menace le multilatéralisme.

A un autre niveau, le rôle intégrateur du FMI ou de la banque mondiale peut être mentionné : dispensateurs de crédits "conditionnés", ils disposent ainsi de moyens de pressions pour peser sur des politiques économiques et même sur les politiques sociales ou sur la nature du régime politique des nations.

2- évolution de commerce extérieure dans le cas de l'Algérie

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie à cet effet une vague d'effort a été menée par les autorités algériennes pour arriver à une économie ouverte.

L'Algérie a connu des évolutions et des périodes dans le développement de commerce extérieur.

2-1 La période 1962-1988 (le monopole de l'Etat)

Dès l'indépendance, le commerce extérieur a été géré par deux organes : l'office national de la commercialisation (ONAC) et les groupements professionnels d'achat (GPA).

L'ONAC, créé en 1963, détenait le monopole sur les importations et les exportations nationales sur les produits de grandes consommations (thé, café, sucre, lait, beurre...etc.). Elle

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

a joué le rôle de stabilisateur des prix et de ses produits du fait que ses pertes étaient compensées par des subventions du trésor public³.

Les GPA élaborent des programmes annuels d'importation dont l'objectif est de renforcer le pouvoir de négociation nationale, mais aussi d'agrèger les opérations commerciales à l'échelle nationale. Ces GPA ont été dissous en 1971 et l'État reprend le contrôle sur les opérations du commerce extérieur.

L'Algérie en 1963 a opté pour le protectionnisme, en prenant un certain nombre de mesure dont l'objectif est de contrecarrer les difficultés rencontrées, la préservation et la protection de l'économie nationale.

À partir de 1964, une nouvelle structure d'encadrement des opérations du commerce extérieur est mise sur pied. Elle consiste à obliger les opérateurs privés du commerce extérieur à s'organiser dans une sorte d'association à caractère non lucratif. Cinq groupements professionnels d'achats (GPA) ont été créés dans cinq branches différentes (le bois et ses dérivés, les textiles artificiels et le coton, le lait et ses dérivés, les cuirs et les peaux, et les autres textiles). Ces GPA regroupent l'ensemble des importations privées ainsi qu'un représentant de l'État au sein du conseil d'administration de chaque groupe. Le représentant procédait à un contrôle à priori et a posteriori de chaque opération d'importation.

En 1963, l'Algérie a créé un cadre réglementaire pour la fixation à l'avance des quantités des marchandises importées.⁴

Des programmes annuels d'importation sont fixés par l'Etat et les GPA sont chargés d'exécuter ces programmes. En dehors de ces branches et celles réservées aux monopoles des sociétés nationales et de l'ONAC, les importations étaient libres, excepté celles qui sont frappées par un contingent ou une prohibition à l'importation.

Dans cette phase, les exportations étaient plus simples, car elles nous sont représentées pas des mécanismes de fonctionnement complexes comme dans le cas des importations pour plusieurs raisons. D'une part l'Algérie est un mono-exportateur d'un seul produit à savoir les

³ BENISSAD Hocine. La réforme économique en Algérie (ou l'indicible ajustement structurel), 2e Edition, office des publications universitaires, Alger, 1991.

⁴ BRAHIM-S, « La libéralisation du commerce extérieur et l'impératif de l'OMC avec référence au cas de l'Algérie », Mémoire du master université d'Oran 2011-2012, P58.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

hydrocarbures. De l'autre, les exportations d'hydrocarbures relèvent du seul ressort de la SONATRACH, qui est une société nationale qui s'occupe de toutes les opérations d'exploration d'extraction, de transport et d'exportation d'hydrocarbures. Et qui occupe une place considérable dans le produit intérieur brut (PIB).

Les objectifs majeurs recherchés à travers le contrôle de l'Etat sur le commerce extérieur peuvent être résumés comme suit :

- Protéger les industries naissantes de la concurrence étrangère ;
- Contrôler les flux d'importation en conformité avec les plans de développement ;

Le contrôle de l'Etat sur les exportations. Ce dernier entre dans le cadre de la récupération-nationalisation des richesses du sous-sol (le caractère mono- exportateur

- de l'économie algérienne rend facile l'exercice de ce monopole détenu par la SONATRACH) ;
- Renforcer le pouvoir de négociation avec les partenaires étrangers et plus particulièrement en ce qui concerne les transferts de technologie ;

L'État algérien a rencontré des difficultés lors de sa réalisation du contrôle sur les importations et les exportations. Les éléments essentiels déclencheurs des réformes de cette phase sont les suivants :

- Certains produits continuaient à être importés alors qu'une surproduction nationale est enregistrée, par exemple la pomme de terre.
- Le mécanisme de fixation des prix. En fait, les entreprises maintenaient des prix très élevés et pour cause, ces produits se vendaient malgré tout, à cause de la pénurie générale enregistrée durant cette période.
- Importations de marchandises produites localement. Et l'émergence de conflit entre les entreprises et leur tutelle (l'État).
- Absence de programmation rigoureuse des importations par les entreprises monopolistes, et enfin diminution des produits importés.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

En effet, le manque d'opérationnalité et d'efficacité constaté dans l'exercice de ce contrôle durant la première période, ont amené les pouvoirs publics à procéder à des réaménagements, par itération, de la politique du commerce extérieur dans le sens de la réalisation de la stratégie globale.

2-2 L'ouverture de commerce extérieur en Algérie :

Au début des années 80, après les chocs pétroliers de 1973 et 1979, les pays qui avaient mis en place des politiques d'ouverture ont connu une croissance économique soutenue et ont mieux résisté aux différents chocs économiques, par contre les pays qui avaient des politiques protectionnistes ont vu leurs revenus baisser.

C'est dans ce contexte que l'Algérie a adopté le programme d'ajustement structurel sous la signature du fonds monétaire international dès le début des années 90, dans le but de rétablir les équilibres macroéconomiques et la transition de l'économie Algérienne vers des systèmes libéraux

2-3 Le régime du commerce extérieur depuis 1988

A partir 1988 l'Algérie tenté de libéraliser son commerce extérieur en effet, la loi de finance N° 88-2986 relative à l'abolition du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur n'est qu'une partie de l'ensemble des autres textes législatifs visant à accommoder l'économie nationale aux conditions de l'économie de marché.

Cette loi apporte trois modifications principales au système de fonctionnement du commerce extérieur : la suppression des procédures du contrôle préalable a la conclusion des contrats par les entreprises publiques, Le budget de devise et La suppression du caractère obligatoire du recours aux monopoles.

2-3-1 L'Algérie sous les orientations du FMI

A partir l'année 1986 la situation économique du pays s'est dégradée sur plusieurs plans. Ces factures concéder comme des raisons qui incité l'Algérie à recourir au Fonds

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

monétaire international (FMI) pour demander des facilités financières. Cette démarche se solde par la signature avec le FMI deux accords de Stand-by (de confirmation) en 1989 et 199

➤ Le premier accord stand-by (30 mai 1989)

Le premier accord stand-by est conclu avec le FMI, fin mai 1989. En vertu de ce premier accord, le FMI impose une conditionnalité concerne la politique monétaire (appelée à être plus rigoureuse), la suppression du déficit budgétaire, la poursuite de la dépréciation du cours du dinar et l'adoption d'une loi imposant la flexibilité des prix. Cette conditionnalité ne paraît pas gênante politiquement, dès lors qu'elle n'affecte pas encore le cadre institutionnel

dans lequel sont prises et exécutées les décisions économiques.

L'Algérie s'y soumet donc aisément : la masse monétaire ne s'accroît plus que de 7% en un an, le déficit budgétaire est éliminé, le taux De change du dinar continue à se dégrader tandis qu'une loi est votée, en juillet 1989⁵, assouplissant le régime des prix⁶.

➤ Le deuxième accord stand-by (3 juin 1991)

Les négociations avec FMI aboutissent le 3 juin 1991 à libérer un crédit stand-by dont le montant s'élève à 300 millions de DTS, soit environ 400 millions dollars, libérale en plusieurs tranches.

L'objectif de l'accord de confirmation consiste à rétablir le déséquilibre de la balance des paiements, le FMI impose une conditionnalité traditionnelle. En matière de commerce extérieur et de changes il recommande :

- Une libéralisation du commerce extérieur ;
- Une dépréciation rapide du taux de change jusqu'en mars 1991, devant être suivie, en été, soit d'une forte dévaluation, soit de la mise en place d'un marché « libre » du dinar
- Une plus grande libéralisation des prix, devant entraîner de moindres subventions budgétaires ;
- Une réforme du système fiscal et douanier⁷.

⁵ La loi de finance N° 89-12 du 5/7/1989 relative aux prix, JORA N° 29 du 19 juillet 1989.

⁶ BENNISAD Hocine : « Le plan d'ajustement structurel », OPU, Alger, 1997, p.109.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

2-3-2 L'accord d'association de l'Algérie-UE

Le premier accord de coopération entre l'Algérie et la communauté européenne est conclu en 1976, son objectif principal est le soutien, l'accompagnement et le développement de l'économie algérienne.

Dans l'accord avec UE que l'Algérie a signé en 2001, l'aspect commercial est dominant, l'objectif essentiel étant d'établir une zone de libre-échange, les autres volets de coopération passent au second plan. Cet aspect est d'autant plus important que les échanges entre les deux parties sont asymétriques. L'Algérie représente un petit partenaire pour l'UE mais l'UE est le premier partenaire de l'Algérie.

Les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit⁸:

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties, afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leurs coopérations dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinente ;
- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens et de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économiques, sociaux, culturels et financiers
- Encourager l'intégration maghrébine, en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la communauté européenne et ses états membres.

L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. Plus de 60% de ventes des hydrocarbures sont destinés aux pays de l'UE et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays. De ce fait, l'Algérie est classée comme deuxième pays méditerranées qui effectue plus de relations commerciales avec l'UE.

⁷ BENNISAD Hocine : « L'ajustement structurel, l'expérience du Maghreb », OPU, Alger, 1999, p.59.

⁸ MAKLOUF-F, « Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du master En économie des affaires Européennes et internationale, Université de Paul 2006, P125.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

2-3-3 L'accord d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

En raison de la crise économique qu'a connue le pays pendant la fin des années 80 et début des années 90, la procédure d'adhésion de l'Algérie à l'OMC n'a pas connu une progression significative malgré que l'accord été signé en 1987 avec la GATT. Le groupe de travail s'est réuni pour la première fois en 1998 et l'Algérie est considérée comme un pays ouvert commercialement.

2-4 La libéralisation du commerce extérieur après 1994

Les difficultés de l'économie algérienne ont commencé à se faire sentir et s'aggraver pesant lourdement sur les échanges extérieurs du pays, poussant les pouvoirs publics à solliciter l'assistance des institutions financières internationales de Bertton-Woods, particulièrement, le fond monétaire international (F.M.I).

Cette assistance était conditionnée par mise en œuvre d'un programme d'ajustement structurel, dont l'une des conditionnalités était la libéralisation de commerce extérieur.

Ce programme qui s'étale de 1994 à 1998, vise à restaurer les équilibres macro et microéconomiques en apportant les corrections nécessaires aux différentes distorsions qui caractérisent l'économie algérienne. « Le Programme d'Ajustement Structurel (P.A.S) qui en a découlé imposait plusieurs objectifs, visant tous à assurer les grands équilibres macroéconomiques et à préparer les conditions d'une relance de la croissance économique⁹».

Dans l'ensemble, le programme s'articule autour de mesures classiques de politiques budgétaire, monétaire et de change qui se résument en ce qui suit :

- La réduction du déficit budgétaire ;
- L'amélioration de la performance financière des entreprises publiques économiques ;
- La révision de la politique de subvention et de fixation du taux d'intérêt ;
- La modification du taux de change de la monnaie nationale ;

⁹ Bouyakoob, A, (2006), « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », p.78, www.revueplurielles.org.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

- La libéralisation graduelle du commerce extérieur.

2-5 Le commerce extérieur à partir de 2015

L'ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003 qui consacre (Art. 1 et 2) la liberté de l'acte d'importation et d'exportation, à été modifié par la loi n° 15-15 du 15 juillet 2015 modifie¹⁰ les dispositions de cette ordonnance par son article 6 selon lequel : « Des mesures de restriction peuvent être mises en œuvre notamment, aux fins :

- De conserver les ressources naturelles épuisables conjointement avec l'application de ces restrictions à la production ou à la consommation ;
- D'assurer à l'industrie nationale de transformation les quantités essentielles de matières premières produites sur le marché national et ce, en conformité avec les principes prévus par les accords internationaux auxquels l'Algérie est partie ;
- De mettre en œuvre des mesures essentielles à l'acquisition ou la répartition de produits en prévision d'une pénurie ;
- De sauvegarder les équilibres financiers extérieurs et l'équilibre de la marche. »

Le décret exécutif n°15-306 datant du 6 décembre 2015 fixe les modalités d'application du régime de licences automatiques et des licences non automatiques. Les premières « sont délivrées par les secteurs ministériels concernés, sur la base d'une demande accompagnée de documents justifiant la conformité des produits et des marchandises selon leur nature et la situation juridique des opérateurs économiques ».

Les secondes, instituées pour gérer des contingents, sont accordées par le ministère du commerce sur proposition d'un comité interministériel permanent.

¹⁰ Mme Mina Masayuki, avec son équipe, CADRE DE POLITIQUE COMMERCIALE : ALGERIE-Politiques Commerciales et Diversification, Copyright Nations Unies 2017.P37 ;38.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

Section 2 : naissances et expression d'un besoin

L'achat à l'étranger est devenu une nécessité pour l'entreprise, si elle veut rester compétitive au sein d'une économie mondialisée, en effet développer ses achats a l'étranger est désormais un axe majeur de toute politique de réduction de couts, mais pour acheter il est nécessaire pour l'entreprise de déterminer le produit a importer.

Chronologiquement, l'expression du besoin d'achat et le premier maillon d'une chaine aboutissant à un achat réussi, mais c'est souvent aussi l'un des anneaux principaux de l'opération d'approvisionnement, la naissance de besoin est exprimé par le nouveau stock et le nouveau de production.

Les besoins doivent être exprimés en qualité (caractéristique technique) en quantité, délais de mise en disposition, conditionnement et emballage souhaité.

1- Programme d'achat

Le service de gestion de stocks dresse un programme de production annuel dans une entreprise, par lequel les besoins bruts sont précisés, suivi d'un calcul des besoins nets en prenant compte du stock, qui permettra un plan d'approvisionnement, ainsi le calcul des besoins nets donne naissance à l'édition du listing d'achat, dans la gestion des stocks à long terme, ou bien d'approvisionnement en cas de gestion de stocks à court terme.

La gestion de la matière dont le rôle est de garantir la disponibilité des matières en date et en qualité requise, lié à une gestion prévisionnelle à long terme, cette dernière expose le programme de production annuelle, les qualité à approvisionnement ainsi que la date d'approvisionnement en découle la gestion prévisionnelle à court terme, garantie la juste quantité à l'exécution d'un ordre de fabrication disponible en stocks.

1-1 Prévision annuelle

Elle élabore pour une période l'exercice des différents besoins
Le résultat sera rassemblé en une sorte de compte d'exploitation, En prévision annuelle ce résultat est voulu et prévu.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

Tous les équipements sont recensés dans un dossier technique qui comporte tous les renseignements concernant l'équipement (désignation codification, le nom du constructeur et son adresse, les caractéristiques de l'équipement)

1-2 Préparation et correction du listing

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

Le listing contient les indications suivantes :

- Le titre : le nom et le type de l'équipement, le nom et l'adresse du fournisseur.
- Le nombre d'article à commander : désignation des articles, la fréquence, la quantité et la date de livraison.

Le service concerné prépare le listing et le transmet au magasin central pour sa correction et le calcul du besoin net qui est repris sur un document situation des stocks .le listing rectifié (quantité, conformité des codes et désignation) qui constitue la demande d'achat

1-3 Le programme d'importation

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

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

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

2-Recherche de fournisseur

Il s'agit de définir le processus et les règles à suivre pour constituer un dossier de consultation, obtenir des offres des fournisseurs potentiels et sélectionner l'offre la plus satisfaisante en vue de l'établissement d'une commande entre l'entreprise et le fournisseur

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

La recherche des fournisseurs est menée avec le plus grand soin afin de trouver le partenaire qui satisfait aux mieux les intérêts de l'entreprise. Elle suppose de décrire avec précision le profil de ses fournisseurs potentiels et d'en établir une liste aussi exhaustive pour effectuer ensuite une sélection pertinente

2-1 Les différents critères de choix de fournisseur

La détermination du profil d'un fournisseur nécessite de définir des critères d'évaluation ; ceux-ci sont nombreux le choix des critères varie selon la nature de l'achat effectué et son importance pour l'entreprise.

Voir le tableau suivant ¹¹:

Tableau n°01: Les différents critères de choix de fournisseur

	Critères d'évaluation	Intérêt pour l'acheteur
A-Critères commerciaux	<ul style="list-style-type: none">- Notoriété du fournisseurQualité des services (délais de livraison, emballage, transport, assurance, SAV)- Prix et conditions de paiement- Capacité à donner des informations sur le marché de la matière première ou demi-produit et sur les quantités	<ul style="list-style-type: none">- bénéfice de son image de marque (bonne matière première)- économie entraînée par l'allègement de la logistique et des frais de stockage, (une bonne logistique un bon revenue)- Factures de compétitivité (Devise, durée du crédit...) meilleure connaissance des marchés en amont et de la concurrence.

¹¹ GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI(C I) **Commerce international** 3e édition page 271

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

	achetées par les concurrents	
B-Critères techniques	<ul style="list-style-type: none"> -Rapidité d'exécution de la commande - Contrôle qualité rigoureuse (certificat ISO) - Existence d'un département recherche et développement - Maîtrise du processus de fabrication ou sous trait anse -Qualité des techniciens. 	<ul style="list-style-type: none"> - Facilité de gestion et diminution de la quantité a commandé - Diminution des revenus de marchandises et amélioration de la qualité en aval - Utilisation des innovations amont Amélioration du service après-vente.
C- Critères de gestion	<ul style="list-style-type: none"> - Service administratif efficace - Organigramme permettant d'être en contact avec un seul responsable - Personnel stable 	<ul style="list-style-type: none"> - Facilité de contacte, et dédouanement aisé - Suivie aisé (facile) de la commande et des incidents - Pérennité de la relation (la relation devienne durable)

Source : GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI(C I) Commerce international 3e édition page 271

Le choix de fournisseur ce fait a la base d'un ensemble de critères techniques, de gestion et des critères commerciaux pour choisir la meilleure offre technique et commerciale

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

3 -La sélection des fournisseurs

Après avoir recueilli toutes les offres des fournisseurs étrangers sous formes de plis anonymes, l'acheteur opère alors une sélection.

L'ensemble des données ainsi collectées doit être retiré pour garantir un meilleur choix. Ce choix repose sur la base des offres reçues ; l'acheteur procède à l'élaboration d'un tableau comparatif des offres (TCO) ; Qui permet une présélection des fournisseurs avec lesquels des négociations seront engagées. Au terme de ces négociations l'entreprise établit un tableau comparatif des offres définitives (TCOD) dans lequel sont proposés les fournisseurs retenus avec les arguments ayant motivés le choix.

Et dans de nombreux cas l'acheteur choisi son ou ses fournisseurs à base des critères de sélection qui sont les suivants :

3-1 Les délais de livraison

Dans une opération d'approvisionnement, la longueur de délais de livraison et surtout leur respect constituent souvent un choix capital.

Au niveau international ils gardent toutes les pertinences mais ils sont généralement plus difficiles à appréhender. L'évaluation des détails de livraison requiert la connaissance des dates et les lieux de livraison ; l'acheteur se réfère donc à l'incoterm proposé dans la proposition commerciale.

Quant à l'appréciation du respect de ses engagements elle relève comme dans le cadre national, de la collecte des informations de la notoriété et l'expérience du fournisseur.

3-2 La qualité

La qualité du produit est critère essentiel dans le choix du bon fournisseur. L'acheteur s'applique à ce que la qualité des produits achetés soit conforme aux exigences de la production (conforme aux plans et aux fiches techniques ainsi que le cahier des charges).

3-3 le coût d'acquisition prévisionnel :

Les entreprises font appel aux achats, à l'importation pour deux raisons qui sont les suivantes :

- La première est le manque de la matière sur le marché domestique ou local.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

- La seconde est si la matière qui existe sur le marché local, est offerte à des prix supérieurs à ceux offerts par les fournisseurs étrangers. C'est pour cela que l'entreprise fait le calcul du coût d'acquisition prévisionnel où sont inclus ; le prix, les impositions douanières, les coûts d'acheminement en intégrant les modalités de paiements.

3-4 le prix et les impositions douanières

Il constitue un élément fondamental dans le choix des fournisseurs, pour pouvoir comparer les prix offerts par les fournisseurs étrangers.

Les coûts d'achats d'un produit importé sont directement affectés par les impositions douanières sous forme de droit et taxes.

Les lois et réglementations douanières s'appliquent sur toutes les marchandises importées ; les impositions douanières comportent :

- Des droits de douane qui sont estimés, par rapport à la valeur en douane, l'origine des marchandises importées et l'espèce tarifaire.
- Les frais et honoraires du commissionnaire en douane en cas de sous-traitance de dédouanement.

3-5 Les coûts liés à l'acheminement

Pour estimer correctement le prix proposé par le fournisseur étranger, l'entreprise Importatrice tient compte des coûts liés à l'acheminement qui

Interviennent au niveau de l'opération de transport proprement dite ; et éventuellement des frais de stockage supplémentaires.

L'opération de transport de la marchandise suscite un ensemble de charges, leurs partage entre acheteur et vendeur dépend de l'incoterm choisi lors de l'établissement de la proposition commerciale, selon les cas, les prix offert peuvent être majorés des frais de pré acheminement, de dédouanement export, de transport principal et d'assurance transport, de poste acheminement, des frais de manutention et de rémunération des différents intervenants dans la chaîne de transport.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

3-6-Intégration des modalités de paiement

Le coût d'une importation est affecté par les impositions douanières et les frais de logistique internationale mais il est également affecté par les conditions financières que proposent les fournisseurs étrangers.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

Section 3 : La négociation et la gestion de la commande

1- La réception des offres:

Les offres sont réceptionnées par l'acheteur sous forme d'une facture pro forma, qui formalise la proposition à l'acheteur éventuel de connaître le montant, la qualité, les modalités de paiement, les délais de livraison et les modes de transport.

La facture pro forma est également utilisée par l'acheteur pour L'ouverture d'un crédit documentaire (Credoc) ou pour l'obtention des autorisations administratives requises à l'importation comme une licence.

La facture reprend tous les éléments qui figurent dans la facture commerciale définitive.

Ce document constitue un moyen que l'acheteur peut comparer les offres et la sélection de ses fournisseurs.

2- La commission d'ouverture des plis

La commission d'ouverture des plis se réunit après la réception des offres, le jour ouvrable qui suit la date limitée de dépôt.

Cette commission se réunit en séance publique en présence des soumissionnaires préalablement informés, dans le cahier des charges.

Cette commission a pour mission

- De constater la régularisation de l'enregistrement des offres sur un registre « Ad Hoc »
- De dresser la liste des soumissionnaires dans l'ordre d'arrivée des plis ET de leurs offres, avec l'indication du contenu, des propositions et des rabais éventuels

3- la négociation :

C'est une activité qui met face à face deux ou plusieurs acteurs qui confrontés à la fois à des divergences et des interdépendances, choisissent de rechercher volontairement une

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

solution mutuellement acceptable qui leur permet de créer, de maintenir ou de développer une relation

Les points et les éléments, auxquels l'acheteur doit donner une importance particulière autour de la négociation sont :

3-1 La qualité

Les produits doivent faire l'objet d'une description claire avec des critères et normes de qualité au quels ils doivent satisfaire et indication des références de ces normes.

3-2 Le prix

C'est le paramètre le plus important, mais à lui seul, il ne doit pas être déterminant, il faut que le prix soit relié, notamment à la qualité et la fiabilité des produits, aux coûts du financement.

3-3 Les modalités de paiement

Pour éviter les risques il est préférable d'utiliser un crédit documentaire révocable et confirmé, et il est important d'établir une liste claire des documents à présenter, pour des paiements particuliers.

3-4 Les délais

Les délais d'exécution doivent faire l'objet d'un planning contractuel fixant avec précision des périodes de livraison en fonction des besoins de réception de l'acheteur.

4- Exploitation des offres

4- 1 Sélection technique

L'acheteur doit vérifier toutes les caractéristiques des offres par les fournisseurs et qui sont prévues dans le cahier des charges ainsi de demander immédiatement aux fournisseurs des échantillons.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

4 -2 La comparaison des offres

Le but est de déterminer quel est parmi les proposants, le meilleur fournisseur du moment compte tenu de la politique de l'entreprise qui s'exprime par une attitude vis à vis des critères d'approvisionnements ou d'achats.

4-3 Elaboration du tableau comparatif des offres

C'est un document qui permet de classer et de comparer les différentes offres enregistrées sur la base des offres reçues et les exigences du service contractant.

L'acheteur procéde à l'élaboration d'un tableau comparatif des offres (TCO) qui permet une présélection des fournisseurs avec lesquels des négociations seront engagés.

Au terme de ces négociations le responsable achat doit choisir le meilleur fournisseur pour un achat ponctuel important ou un ensemble de bons fournisseurs dans le cadre d'une politique de répartition des sources d'approvisionnements
Le tableau comparatif des offres (TCO) est validé par un directeur hiérarchique direct, et il comporte les mentions suivantes

- Le nom du fournisseur et son pays d'origine.
- La qualité des offres
- Délais de livraison
- Monnaie de paiement
- Prix Unitaire (en FOB, en CIF)
- Conditionnement de l'emballage.
- Mode de paiement.
- Validité d'offres

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

- Clause particulière Condition d'expédition

Le tableau comparatif des offres se présente sous la forme suivante¹² :

Tableau n°02: tableau comparatif des offres

Fournisseur	Référence produit	Quantités	Prix	Condition de paiement	Délais de livraison

Source SYLVETTE Rodrigues, MARIE-FRANCE Borgnet, A. MAYOT, V. Sokol, administration commerciale .édition hachette 1996.p24

5- Elaboration du contrat commercial

5-1 Définition du contrat

Convention, accord de volontés ayant pour but d'engendrer une obligation d'une ou plusieurs personnes envers une ou plusieurs autres¹³. Quatre conditions sont nécessaires pour la validité du contrat, le consentement des parties, la capacité de contracter, un objet certain et une cause licite.

Le contrat commercial est une convention par laquelle deux ou plusieurs parties s'engagent à respecter certaines conditions nécessaires à la réalisation d'une transaction commerciale ou d'un projet lié à un marché.

¹² SYLVETTE Rodrigues, MARIE-FRANCE Borgnet, A. MAYOT, V. Sokol, administration commerciale .édition hachette 1996.p24

¹³ Dictionnaire Larousse

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

Il constitue la loi des parties, c'est le lieu juridique qui fixe les obligations de chaque partie, il est établi quand il s'agit de sommes considérables, de transactions établies sur les longues durées ou encore des relations particulièrement complexes.

5-2 Les formes du contrat

Tout contrat commercial doit être structuré en un ensemble de clauses à savoir :

➤ **Les clauses commerciales**

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

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

➤ **Les clauses financières**

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

➤ **Les clauses juridiques**

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

5-3 L'étude du contrat

Tout contrat commercial doit faire l'objet d'une étude minutieuse et d'un contrôle continu par le banquier. Ainsi, le projet définitif d'un contrat doit reprendre d'un certain nombre d'articles retraçant dans le détail des informations relatives aux :

- Conditions de vente, et au prix et au règlement des frais divers ;
- Délais de réalisation et conditions de livraison.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

- Conditions d'entrées en vigueur du contrat ;
- Conditions de réalisation du contrat et tribunaux compétents en cas de litiges

5-4 La gestion du contrat

Un marché qui bénéficie d'une autorisation de la direction des opérations avec l'étranger doit être domicilié et enregistrer sur un répertoire renouvelable chaque trimestre.

Après l'enregistrement d'un numéro d'immatriculation une fiche de contrôle « contrat » est tenue pour permettre le contrôle le suivi de la réalisation du marché. La gestion du dossier s'achève à l'apurement qui intervient à l'échéance du contrat où à la réception définitive des travaux, fourniture ou services, le dossier doit contenir toutes les pièces justificatives du bon déroulement de l'opération de point de vue financier, réglementaire et fiscale.

5-5 Les obligations des parties

Trois (03) obligations caractérisent la vente, chacune des parties sera concernée par chacune d'elles, il s'agit de :

➤ **La livraison de la marchandise**

A l'égard de cette obligation, le rôle principal revient au vendeur, il doit mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur, lui transférer la propriété et éventuellement lui remettre les documents qui s'y rapportent, l'acheteur ne doit pas rester inactif puisque l'article 60 de la convention de Vienne lui impose de prendre effectivement la livraison de la marchandise en ce domaine, les dispositions essentielles de la convention concernant le moment de livraison et les conséquences.

La livraison s'effectue à la date fixée dans le contrat à défaut dans un délai raisonnable avec l'accord de l'acheteur, il peut y avoir livraison anticipé (avant la date fixée).

➤ **La confirmation de la commande**

Pour garantir les intérêts de l'acheteur plutôt que d'imposer au vendeur des obligations diverses à un régime juridique variable, la convention de Vienne impose une obligation unique au vendeur, il doit livrer une marchandise conforme.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

➤ Le paiement

L'acheteur doit mettre le prix à la disposition du vendeur soit au lieu convenu pour la remise de la marchandise ou des documents. La vente consentie sans indication du prix.

L'article 16 -55 de la convention de vienne prévoit que pour ce prix, les parties sont censés se référer au prix habituellement pratique au moment du contrat pour

Les marchandises semblables de la même branche commerciale.

6- La gestion de la commande

6-1 L'établissement et transmission de la commande

Après avoir négocié avec le ou les fournisseurs, l'entreprise procède à la gestion de sa commande, cette opération est plus complexe dans les transactions internationales, car en plus des tâches habituelles, l'entreprise doit prendre certaines précautions telles que les démarches logistiques.

Pour confirmer sa volonté d'acheter, l'entreprise procède à l'établissement d'une commande des produits, adressée à son fournisseur, par lequel lui demande la livraison des produits ou prestation d'un service.

Dans cette commande, elle doit mentionner les coordonnées et les références du fournisseur et même celle de l'acheteur, le numéro et la date de la commande, ainsi que la liste des produits à acheter en précisant :

- Leurs codes.
- Leurs désignations.
- Leur' unités de mesure.
- le prix unitaires.
- Les quantités.
- La date de livraison.
- Le montant total.
- Condition de paiement.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

Et toutes autres conditions négociables dans le contrat commercial.

6-2 la passation de la commande

La passation de la commande est un acte important car elle engage juridiquement l'entreprise. L'acheteur doit donc être vigilant d'autant plus qu'il est confronté à un droit différent des sien.

Lorsque l'achat porter sur un bien d'équipement qui nécessite montage, maintenance, formation du personnel....Etc. la commande est formalisée dans un contrat de vente dont les différentes clauses sont négociées par les parties contractantes Dans le cas de composants, de-produits consommés au cours du cycle de fabrication ou revendus en l'état, la commande est effectuée par le biais d'un bon de commande transmis au vendeur. ¹⁴

6-3 le suivi de la commande

L'importateur ne serait attendre passivement l' »arrivée de ses produits importés car en attendant, il s'expose à certains déconvenues, le retard de livraison, non conformités de la marchandise, ou autre mauvais aléas.

Il vérifie tout d'abord que le fournisseur a bien expédie un accusé de réception de la commande, il ne se contente pas d'une confirmation téléphonique mais exige un écrit, il gère également toutes les modifications qui doivent être apportées a la commande en cours.

L'importateur doit communiquer par écrit, comme pour une nouvelle commande et demande un accord du fournisseur afin de ne pas encourir des pénalités, il prévoit également une relance préventive et porte une attention particulière aux importations dont il est responsable lors de l'acheminement selon les conditions de ventes ou l'incoterm retenu.

¹⁴ CORINNE PASCO. Commerce international 4ème édition DUNOD, PARIS, 2002 pages 133,134.

Chapitre I : évolution de commerce international et gestion commercial des achats

Conclusion

La satisfaction des besoins de l'entreprise et l'achat des matières premières, des produits divers et des différentes matières utilise dans le cycle de production pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise nécessite une bonne compréhension des besoins et une bonne gestion des stocks.

La satisfaction des besoins d'une manière rentable et efficaces passe à travers la bonne gestion des achats et des négociations sur les plans techniques et commerciales .

Chapitre II

Instrument et technique de paiement à l'international

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

Introduction :

L'évolution des relations économiques a rendu les échanges internationaux très complexes vu les différentes caractéristiques des opérations d'échanges commerciales. Le paiement d'une transaction internationale est plus sophistiqué qu'à l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur son propre territoire, et de ce fait demande plus d'attention. Ainsi, l'importateur et l'exportateur rencontrent plusieurs conflits qui rendent leurs opérations commerciales très pénibles tel que l'éloignement géographique, la différence entre les monnaies d'où la variation des taux de change ainsi que les traditions et la langue de chaque pays.

La diversité des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes de paiements. Ainsi, les opérateurs de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi les nombreuses possibilités.

Dans ce chapitre, nous présenterons les instruments et les modes de paiements en montrant leurs mécanismes, leurs caractéristiques et leurs avantages et inconvénients, ensuite nous allons exposer les risques liés au commerce international.

Section 1 : Les instruments de paiement à l'international

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement dans les transactions et dans le commerce international

1-le chèque

1-1 définition de cheque

C'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre à son banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur un crédit du titulaire.¹⁵

Le chèque est négociable, se transmet par le biais de l'endossement. Ce dernier se fait par une signature au verso du chèque (l'endossement en blanc), ou par ordre d'un nouveau bénéficiaire (l'endossement nominatif).

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (04) quatre parties :

- Un tireur : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque.
Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur ;
- Un tiré : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur ;
- Un bénéficiaire : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur)

1-2 Les mentions obligatoires du chèque :

Le chèque doit contenir des mentions obligatoires qui sont :

- la dénomination du chèque.
- l'indication de la somme à payer qui figure généralement en toute lettre et
Chiffre.
- Le nom du tiré et le lieu où le paiement aura lieu.

¹⁵ LASARY, le commerce international, Edition Dalloz, Belgique, 2005, p192

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

1-3 -Les types du chèque

1-3-1 Le chèque ordinaire

Il peut être présenté au tiré pour encaissement par le bénéficiaire dont le nom figure sur le titre. Si le chèque est un porteur, n'importe qui peut se présenter à la banque et réclamer le montant, le banquier doit en plus vérifier le porteur légitime.

1-3-2- Le chèque barré

C'est un chèque sur lequel il a été apposé un signe particulier constitué par deux droites parallèles. Une banque ne peut acquérir un chèque barré que d'un de ses clients des services des chèques postaux ou d'une autre banque. Elle ne peut l'encaisser pour le compte d'autres personnes que celles dont elle détient le compte.

1-3-3- Le chèque certifié :

C'est celui sur lequel la banque du tiré garantit l'existence d'une provision correspondante à la disposition du tireur, la certification résulte de la signature du tiré au recto du chèque. Dans ce cas la somme correspondante doit rester bloquée au profit du porteur jusqu'à expiration du délai normal de présentation de l'effet. Cette pratique a pour but d'éviter un refus par le créancier d'accepter le chèque sous le prétexte qu'il risque de ne pas être honoré.

1-3-4- Le chèque domicilié :

Normalement un chèque est payé au domicile du tiré, par contre un chèque-domicilié précise la banque qui doit effectuer le règlement

1-3-5- Le chèque de voyage :

C'est un, chèque sous forme d'ordre de paiement portant mandat de paye une somme déterminée, la mention « le chèque de voyage » doit être apparente dans le texte, au moment de sa délivrance le bénéficiaire doit apposer sa signature sur le formulaire du chèque en présence du banquier. Par ailleurs, le banquier payeur ne procède au règlement du chèque que si la signature apposée en sa présence sur le formulaire du chèque est identique à celle y figurant déjà. Ce chèque doit être revêtu d'un numéro d'identification, il ne porte ni date ni lieu de l'émission

1-3-6 Le chèque de banque :

L'opération du chèque de banque consiste à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision au chèque jusqu'au terme de délai de présentation.

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

1-4 les avantages et les inconvénients du chèque

L'utilisation du chèque bancaire dans les processus de change et de paiements internationaux est caractérisée par un groupe d'avantages et d'inconvénients.

Tableau n°03 : les avantages et les inconvénients du chèque

Les avantages du chèque	les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• il est très répandu et peu coûteux.• le risque d'impayés peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque certifié.• il est très utilisé.	<ul style="list-style-type: none">• l'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;• le temps d'encaissement est plus au moins long.• Risque matériels (vol, perte, falsification...)• il ne protège pas contre le risque de change.

Source : Elaboré par nous-même

2-Le virement

2-1 Définition de virement

C'est l'instrument de règlementation le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

¹⁶

Le virement s'effectue par (03) trois manières :

- Le téléx : c'est une forme de paiement rapide, le virement téléx n'en n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.

¹⁶ G. LAGRAND, H. MARTINI, Le management des opérations du commerce international, Ed Dunod, Belgique, 2003

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

- Le SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et
- d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre¹⁷
- Le courrier : l'ordre de paiement transite par voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

2-2- les avantages et les inconvénients du virement

Le virement bancaire est une opération qui permet de prélever un montant donné de son compte pour le transférer vers un autre. Il s'agit d'un transfert électronique qui peut s'effectuer même si les deux comptes ne sont pas domiciliés dans la même banque ou dans le même pays.

Le tableau ci-dessous résume les avantages et les inconvénients.

Tableau n°04: les avantages et les inconvénients du virement

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées, tel que le cryptage des messages qui empêchent les écoutes pirates.• Le virement est rapide et peu coûteux ;• Impossibilité de perte, de vol ou de falsification ;• La facilité d'utilisation : le système fonctionne 24 heures sur 24 et 365 jours par an.• Virement de compte en compte.	<ul style="list-style-type: none">• Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement) ;• L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.• Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise ;• Non négociable ;

Source : Elaboré par nous-même

¹⁷ BELKHIRI MOHAND, MOUSSOUNI KAHINA, mémoire de fin d'étude, le Swift dans le commerce extérieur, 2004, p56.

3- La lettre de change

3-1 Définition de la lettre de change

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant à vue ou à échéance.¹⁸

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître sur la lettre de change :

- La dénomination de lettre de change.
- Le monnaie de payer une somme déterminée.
- Le nom du tiré.
- L'échéance.
- Le lieu de paiement (généralement au guichet de la banque du vendeur).
- La date et le lieu de création de l'effet.
- Le nom du bénéficiaire et la signature du tireur.

Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

3-2 Les intervenants dans la lettre de change

Un ensemble d'intervenants et d'acteur participent dans l'opération de paiement avec la lettre de change.

- Le tireur : C'est l'exportateur, celui qui donne l'ordre.
- Le tiré : C'est l'importateur, celui qui paye.
- Le bénéficiaire de règlement : c'est le tireur lui-même ou un tiers.

3-3 Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

La lettre de change est un acte de commerce par lequel un créancier charge un débiteur de régler une somme à lui-même ou à un tiers. et faire face à un ensemble d'avantages et d'inconvénients

¹⁸ G. LAGRAND, H. MARTINI, Le management des opérations du commerce international, Ed dunod, Belgique, 2003

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

Le tableau résume les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Tableau n°05: Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• C'est un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international notamment dans le cadre du crédit documentaire• Elle peut être escomptée auprès d'une banque.• Elle peut être transmise par endossement pour régler une dette.• Elle est à l'initiative du vendeur (l'exportateur).• L'exportateur peut être assuré le paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur.	<ul style="list-style-type: none">• Elle ne supprime pas le risque d'impayés• Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers.

Source : Elaboré par nous-même

4- Le billet à ordre

4-1 Définition de billet à ordre

C'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier, le vendeur (appelé bénéficiaire), le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à d'une banque désignée (généralement la banque du vendeur)¹⁹

¹⁹ Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur

4-2 Les mentions figurant sur le billet à ordre

Pour être validé, le billet à ordre doit comporter un certain nombre de mention :

- La dénomination du titre doit être insérée dans le texte.
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée.
- L'indication de l'échéance de paiement.
- Le nom de celui auquel l'ordre de paiement doit être fait.
- L'indication de la date et du lieu où le billet à ordre est souscrit.
- La signature de la date et du lieu où le billet à ordre est souscrit

4-3 Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Le billet à ordre présente à la fois les caractéristiques d'une lettre de change (l'engagement ferme de régler une somme à une échéance donnée) et d'un chèque (c'est le débiteur qui émet le billet et le remet au créancier). Cependant, il est caractérisé par un ensemble d'avantages et d'inconvénients

Le tableau résume les avantages et les inconvénients du billet à ordre:

Tableau n°06: Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale ;• Protéger par le droit cambiaire• Négociable et s'échange par endos (transmissible) ;• Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).	<ul style="list-style-type: none">• Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés.• Risque de perte ou de vol.• Emis à l'initiative de l'acheteur

Source : Elaboré par nous-même

5 -La carte bancaire

5-1 Définition de la carte bancaire

C'est le plus récent instrument et le plus utilisé surtout dans les pays développés, la carte bancaire est délivrée par un établissement de crédit comportant le plus souvent une puce électronique et une piste magnétique permettant selon le cas, d'effectuer des retraits dans les distributeurs de billets et/ou des retraits et des paiements auprès des commerçants.

Une carte de paiement peut être une carte de crédit ou une carte de débit.²⁰

5-2 Les types de carte bancaire

On distingue 3 types de cartes bancaires différentes :

5-2-1 La carte bancaire de débit ou carte bancaire

La carte de débit est utilisée pour payer ses achats ou faire des retraits avec une interrogation du solde sur le compte rattaché à la carte.

5-2-2 La carte de crédit

Ce sont des cartes bancaires qui proposent une réserve de crédit renouvelable (crédit revolving) .Cela permet de payer des achats ou de retirer de l'argent à partir d'un montant disponible.

5-2-3 La carte bancaire porte-monnaie

Ce type de carte permet de régler des achats d'un montant minime et vous évite ainsi de saisir votre code confidentiel à chaque transaction rendant ainsi le paiement très rapide

²⁰RABAH CHIBANI Le vade-mecum de l'import-export auteur. Edition ENAG 1997
Page 29

Section 2 : les techniques de paiement utilisées à international

Les supports de paiement sont parfois insuffisants pour répondre aux soucis de sécurité des entreprises, pour cela elle fond recours à des techniques de paiement qui sont des procédures, qui servent à réaliser le paiement en utilisant un (01) ou plusieurs supports de paiement.

1- Les techniques de paiement non documentaire

1-1 : l'encaissement direct

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date.

Il existe différents types d'encaissement direct :

1-1-1: L'encaissement simple

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur ; par cette procédure l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées, en tirant une retraite a vue sur lui qu'il remet à son banquier pou encaissement. Par cette procédure l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

1-1-2 Le paiement à la commande

Un paiement à la commandé correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger, car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut être n'est pas encore fabriquée.

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant).L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement.

1-1-3 Le paiement ex-usine

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent de la sorte éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées.

L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

1-1-4 Le paiement à la facturation

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement.

Cette technique est donc souvent à déconseiller car" l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il joint à sa facture une lettre de change.

1-2 Le contre remboursement

Contre remboursement ou le COD (Cash On Délivré) consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié au transporteur ou au transitaire.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant, le règlement ne peut s'effectuer au comptant par chèque ou par acceptation de la lettre de change.²¹

1-3 Le compte à l'étranger

Il y a recours à cette technique lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale dans le pays de l'importateur. Il a donc la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante pour l'exportateur qui fait beaucoup de transactions et des sommes

²¹ LAZARY « le commerce international a la portée de tous » page 202

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

très importantes avec ce pays, ce qui lui permet de réduire les coûts liés au rapatriement des fonds et le transfert des fonds pour l'importateur.²²

2- Les techniques de paiement documentaires

2-1 Le crédit documentaire

C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits²³

L'importateur (ou donneur d'ordre) demande à son banquier (ou banque émettrice), de procéder auprès de la banque de l'exportateur (ou banque notificatrice) à l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de cet exportateur (ou bénéficiaire).

Par cette ouverture de crédit, le banquier de l'importateur s'engage à payer l'exportateur qui reçoit l'argent correspondant à cette vente, dès l'expédition de la marchandise, tout en respectant les conditions du Credoc

2-1-1 les parties intervenantes lors d'un crédit documentaire

Dans la réalisation d'une transaction en utilisant le crédit documentaire, interviennent généralement 04 (quatre) parties

- Le donneur d'ordre (l'acheteur) : personne qui demande à sa banque d'ouvrir un Credoc, en s'engageant à régler les paiements des achats et les frais décaissés par celle-ci.
- La banque émettrice : elle réalise l'ouverture de Credoc, et garantit au vendeur l'exécution des obligations de l'acheteur, si toutes les conditions sont remplies.
- Le bénéficiaire (le vendeur) : personne dont le crédit est émis en sa faveur, pouvant exiger le paiement à la banque émettrice, une fois qu'elle a rempli les conditions du Credoc.
- La banque notificatrice : c'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays de vendeur. elle a pour mission de prévenir le bénéficiaire de l'ouverture de crédit. Elle devient confirmatrice si elle s'engage à

²²: LAZARY Op.cit. Page 203.

²³ FAROUK bouyacoub, l'entreprise et le financement bancaire, édition Casbah, Algérie, 2003, P 263.

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

garantir et payer le vendeur, cela lorsque les garanties offertes par la banque émettrice ne sont pas considérées suffisantes.

2-1-2 Les objectifs de crédit documentaire

- Arrangement bancaire
- Gage de sécurité pour l'acheteur et le vendeur Instrument de financement pour l'acheteur et pour le vendeur.
- Engagement de paiement conditionnel.

2-1-3 les principaux types du crédit documentaire

Les crédits documentaires rencontrés fréquemment sont les suivants :

➤ le crédit documentaire révocable

Ce type de crédit peut être à tout moment modifié ou annulé par l'importateur sans Avertissement préalable, alors que les marchandises peuvent être en route. En raison de ces Problèmes et risques, ce crédit est rarement utilisé.

➤ le crédit documentaire irrévocable

Contrairement au premier, celui-ci offre au vendeur une plus grande sûreté de Paiement. En d'autre terme, il s'agit d'un Credoc qui comporte un engagement de la banque Émettrice d'honorer pour le compte de l'importateur, les documents remis conformément aux Conditions du crédit. Il ne peut être modifié ou annuler sans l'accord de bénéficiaire.

➤ le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Il offre au vendeur une double sécurité de paiement, auquel la banque confirmatrice Ajoute son propre engagement à celui de la banque émettrice, pour autant que les conditions De Credoc soient respectées. Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les Parties.

2-1-4 les modes de réalisation du crédit documentaire

On distingue trois modes de réalisation utilisés on matière du crédit documentaires :

➤ la réalisation par paiement

C'est la forme la plus usitée, le paiement au bénéficiaire a lieu dès présentation des

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

Documents prescrits, on tient compte toutefois d'un délai (très court) pour vérification des documents par la banque.

C'est un crédit qui se réalise par un paiement cash contre documents, pour cela, le Bénéficiaire de connaître exige la banque qui le paie.

Il peut y avoir plusieurs cas :

- Il peut être payé par la banque émettrice.

Par la banque notificatrice et confirmatrice (si elle a ajouté sa confirmation).

Après la vérification de la conformité des documents par rapport au crédit, la Banque notificatrice les transmet à la banque émettrice ; le bénéficiaire ne sera payer par sa banque, qu'une fois elle-même régler par la banque émettrice.

- Paiement immédiat du bénéficiaire par la banque confirmatrice.
- Paiement par la banque notificatrice après la présentation des documents, puis se faire rembourser par la banque émettrice.

➤ La réalisation du Credoc par acceptation

Ce type de crédit se fait de la façon suivante :

- Le vendeur adresse à la banque où le crédit est réalisable (sa banque) les Documents qui font preuve de l'expédition. Ceux-ci étant accompagnés d'une traite tirée sur Cette banque à l'échéance prescrite.
- Après avoir vérifié que les documents sont conformes aux stipulations (Conditions) du crédit, la banque accepte la traite et la retourne au vendeur.
- Cette banque adresse les documents à la banque émettrice, en spécifiant Qu'elle a accepté la traite, et qu'à l'échéance, le remboursement sera effectué de la manière Convenue préalablement. Par le faite d'accepter la traite, la banque s'engage à payer la valeur A l'échéance.

➤ la réalisation par négociation

Ce type de crédit se fait de la façon suivante :

- Le vendeur adresse à la banque notificatrice (ou émettrice), les documents apportant la Preuve d'expédition de marchandises, accompagnées d'une traite tirée sur l'acheteur.
- Si les documents satisfont les conditions du Credoc après leur vérification, la banque Négocie la traite et effectue le paiement après déduction des intérêts et d'une commission.
- La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice, accompagnés de

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

La traite tirée par le vendeur sur l'acheteur.

2-1-5 autres modes de réalisation

Il existe d'autre forme de crédit documentaire, il s'agit de :

le crédit documentaire revolving ,le crédit red clause (la clause rouge), le crédit "back to backle ,crédit stand-by et le crédit transférable :

▪ le crédit documentaire revolving

Il est plus utilisé, il s'agit d'un crédit qui se renouvelle totalement pour le même Montant dès qu'il est utilisé, lorsque l'exportateur procède à des expéditions régulières de Marchandises pendant une période déterminée,

Donc, ce crédit se reconstituera régulièrement Pour couvrir les nouvelles expéditions.

▪ le crédit red clause (la clause rouge)

Il est appelé ainsi parce qu'à l'origine la clause était porté à l'encre rouge pour attirer L'attention sur la nature particulière de ce crédit. C'est un crédit où se trouve une clause Spéciale autorisant la banque notificatrice à affecter des avances aux bénéficiaires avant Présentations des documents.

La banque récupèrera l'avance avec des intérêts. Dès que la Marchandise sera expédiée et les documents seront présentés.

▪ le crédit "back to back "

Juridiquement, il s'agit de deux crédits documentaires distincts, l'un est émis avec L'autre comme garantie ouvert par la banque notificatrice en faveur du bénéficiaire.

▪ le credit stand-by

Né aux Etats-Unis, ce type de crédit permet de garantir les paiements et les prestations Suivantes :

- paiement de traites à plusieurs jours à vue ;
- remboursements de crédits bancaires ;
- paiement des livraisons de marchandises ;
- exécution de contrat d'entreprises ;
- Si la prestation garantie n'est pas fournie, le bénéficiaire peut exiger que la banque assume son engagement de paiement.

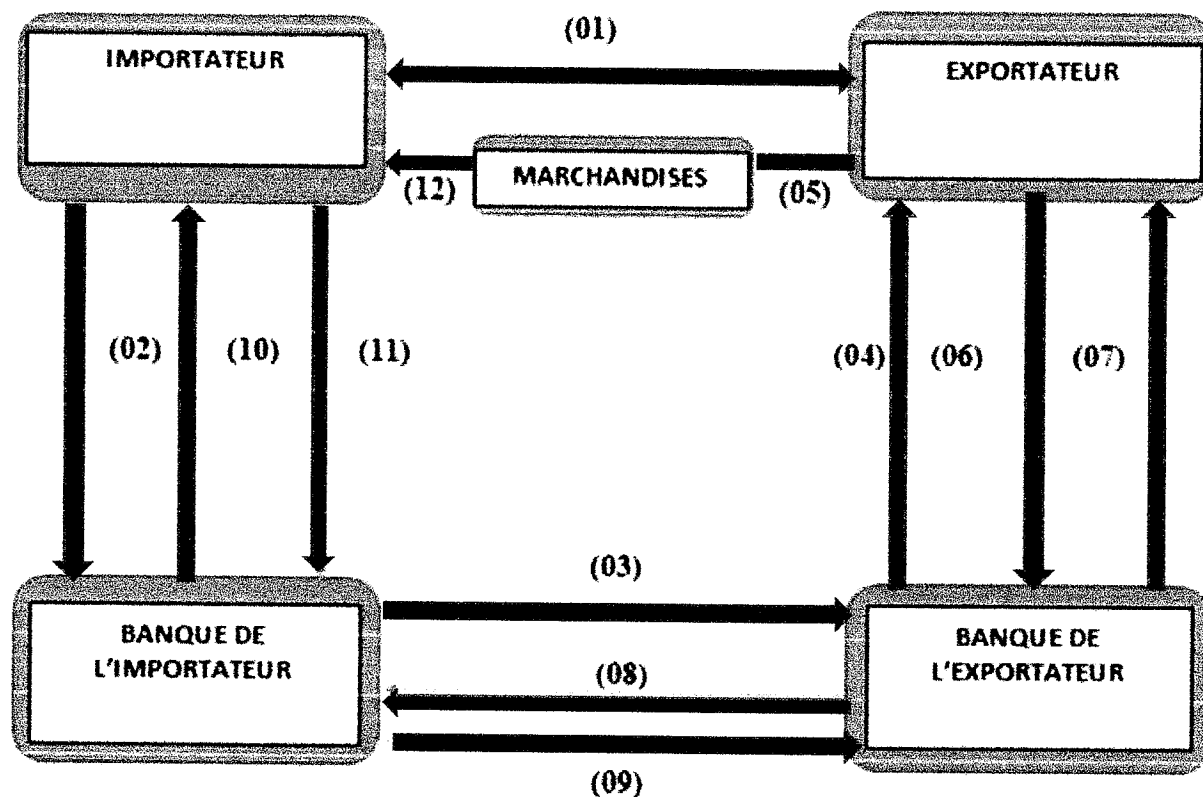
▪ **le crédit transférable**

Les crédits transférables sont des crédits qui permettent au bénéficiaire du crédoc de désigner un autre bénéficiaire. Ce crédit est employé lorsque le premier bénéficiaire ne fournit la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire.

2-1-6 schéma d'un crédit documentaire :²⁴

Le schéma suivant présente le circuit de crédit documentaire

Figure 1 : schéma d'un crédit documentaire



Source: Didier Pierre Monod, « moyens et techniques de paiement internationaux » export, édition ESKA, P109

²⁴ Didier Pierre Monod, « moyens et techniques de paiement internationaux » export, édition ESKA, P109

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

On distingue (12) Etapes ; qui sont les suivantes :

Etape (01) : conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur (bon de commande) ;

Etape (02) : A la requête de l'exportateur, l'importateur demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire ;

Etape (03) : La banque ouvre le crédit (ouverture de CREDOC).

Etape (04) : Avis d'ouverture de CREDOC, la banque notificatrice (banque correspondant) informe le bénéficiaire (l'exportateur) et communique l'ouverture ;

Etape (05) : Expédition de la marchandise, le bénéficiaire remet les marchandises au transporteur ;

Etape (06) : Remise des documents, par le fournisseur à sa banque qui contrôle des documents et le payé ;

Etape (07) : Remise des fonds (crédit confirmé) ;

Etape (08) : Envoi des documents à la banque de l'importateur ;

Etape (09) : Transfert des fonds ;

Etape (10) : Remise des documents, la banque émettrice remet les documents à l'importateur contre paiement ;

Etape (11) : Débité le compte de l'importateur ;

Etape (12) : Muni des documents, l'acheteur prend possession des marchandises à l'arrivée (livraison de la marchandise).

2-1-7 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

La réalisation d'un crédit documentaire fait intervenir plusieurs acteurs.

L'absence d'un seul de ces intervenants rend impossible la réalisation voir le déroulement du crédit documentaire. Il s'agit du donneur d'ordre, du bénéficiaire, de la banque émettrice, de la banque notificatrice et enfin de la banque confirmatrice.

le crédit documentaire présente aussi ses avantages et ses inconvénients.

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

Le tableau ci-dessous résume les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

Tableau n°07 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Possèdent un corps de règlement universelles (RUU600) de la CCI ;• Technique sûre, offre une garantie d'être payé si le crédit documentaire est révocable et confirmé ;• Equilibre des obligations de l'acheteur et de vendeur ;• Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.	<ul style="list-style-type: none">• Formalise dans la vérification des documents ;• Durée trop long dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien au les targes maritimes ;• Technique relativement coûteuse ;• Mauvaise couverture du risque d'interruption deux marches (risque de fabrication)

Source : conception personnelle

2-2 remis documentaire

2-2-1 Définition de la remis documentaire

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

Les documents à remettre sont de nature différente. Les documents de transport (le connaissement, la lettre de voiture, la lettre de transport aérien et le document de transport combiné). Le document de transport fait preuve d'un contrat de transport, constitue un reçu de marchandises et représente le droit sur les marchandises. D'autres documents sont à transmettre à l'importateur, parmi eux la facture commerciale et dans certaines circonstances, un certificat d'origine (apportant la preuve de l'origine des marchandises), un certificat d'assurance ou un certificat d'inspection (présentant les résultats d'un examen qualitatif et

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

analytique effectué par un organisme indépendant ou une société spécialisée) peuvent être exigés.

La remise documentaire la plus simple se conclut par un paiement comptant de l'importateur à la banque chargée de l'encaissement. La remise documentaire peut se faire contre l'acceptation par l'importateur d'un effet de commerce. Cette procédure laisse à l'importateur un délai de paiement lui permettant d'obtenir (grâce à la revente des marchandises) les fonds nécessaires au paiement de l'exportateur. Si l'importateur ne paie pas ou n'accepte pas l'effet de commerce, la banque conserve les documents et il ne peut, de ce fait, disposer des marchandises.¹²

2-2-2 Les parties intervenantes lors d'une remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- **Donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne monnaie à sa banque avec l'instruction d'encaissement ou acceptation des effets de commerce.
- **Banque remettante** : c'est la banque de l'exportateur, elle reçoit les documents et les transmet à la banque chargée d'encaissement (banque de l'importateur) selon la lettre d'instruction du donneur d'ordre. Les responsabilités de la banque remettante sont strictement limitées à ces tâches.
- **La banque présentatrice** : c'est la banque de l'importateur (acheteur), elle s'occupe de la remise des documents à l'acheteur soit contre paiement au contre acceptation d'une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.
- **Le bénéficiaire** : appelé aussi tiré, c'est le destinataire des documents (importateur) qui lève les documents contre paiement à l'acceptation d'une traite.

Le mécanisme de la remise documentaire peut être résumé à travers les étapes suivantes :

2-2-3 Les principaux types de la remise documentaire

La remise documentaire peut se réaliser sous les formes suivantes :

- **La remise contre paiement à vue**

L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur, et remet les documents à sa banque remettante. Cette dernière à son tour les envoie à la banque chargée de l'encaissement, qui ne doit pas les délivrer au tiré que contre paiement immédiat dans la

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

Monnaie prescrite.

Selon l'usage international, immédiat signifie "au plus tard à l'arrivée de la Marchandise". Le transfert des fonds est effectué par la banque de l'importateur au profit de la banque remettante, qui règlera à son tour l'importateur.

Le risque encouru correspond au refus ou à l'incapacité de l'importateur d'effectuer le Paiement. Dans ce cas, l'exportateur a le choix entre la récupération de sa marchandise, ou son écoulement sur place dans des conditions souvent peu avantageuse.

▪ La remise contre acceptation

L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents d'expédition avec une Traite à la banque remettante. L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir Signés la traite qui échoit en général après 30 à 90 jours de la date d'expédition.

Une fois la traite acceptée par le client, la banque chargée de l'encaissement la Transmet au banquier remettant pour qu'il puisse régler l'exportateur à échéance de la traite.

Après la libération de la marchandise, le vendeur n'a plus d'autre garantie de l'acheteur que la traite acceptée par ce dernier, il supporte donc un risque de non-paiement Pendant la durée de cette traite. Et pour éviter celui-ci, l'exportateur peut exiger l'aval auprès De la banque chargée de l'encaissement.

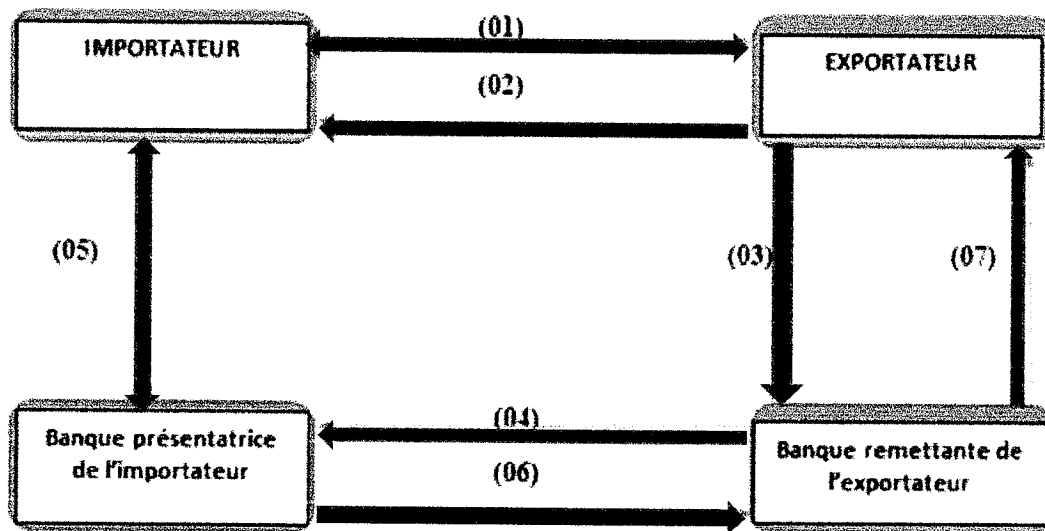
En résumé, il ressort que la remis documentaire est un instrument privilégié surtout dans les cas suivants:

- En raison de bonne relation d'affaire, le vendeur peut compter sur la solvabilité et la volonté de payer à l'acheteur.
- Le pays importateur assure une bonne stabilité politique, économique et juridique.
- Le montant de la transaction ne doit pas être très élevé.

2-2-4 Circuit de la remise documentaire :

Le schéma suivant présent le circuit de la remise documentaire

Figure 2: circuit de la remise documentaire



Source : Elaboré par nous-même a partir de l'ouvrage : LERGAND(G), et MARTINI(H) : « Management des opérations de commerce international », P.146.

On distingue (07) étapes qui sont les suivantes :

Etape (01) : conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;

Etape (02) : L'exportateur expédie ses marchandises à l'importateur ;

Etape (03) : L'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur

Etape (04) : La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions. L'ordre doit qu'il est soumis aux RUU 522 (selon l'article 4 des RUU) ;

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

Etape (05) : La présentatrice délivre les documents à l'importateur dans le respect des instructions qu'elle a reçues (contre paiement au comptant ou acceptation des effets) ;

Etape (06) : la banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai n'excédent pas huit jours à partir de la date de leurs réceptions ;

Etape (07) : Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

2-2-5 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire est un outil de gestion et de paiement de transactions internationales qui consiste pour le fournisseur à faire encaisser par une banque le montant dû par un client contre remise de documents

La remise documentaire se caractérise par les avantages et les inconvénients suivants

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

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise que si les documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) se sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;• C'est un moyen souple, simple sur le plan des documents, et dans l'exécution administrative.	<ul style="list-style-type: none">• L'exportateur n'a aucune garantie de paiement car le client peut refuser de payer ;• Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier en cours beaucoup de risques ;• Cette technique est fortement soumise au risque politique, si l'entreprise destine vers un marché instable

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

<ul style="list-style-type: none">• Le cout de la remise documentaire est raisonnable, les frais de son déroulement sont très peu onéreux ;• L'importateur peut dans certains cas recevoir la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite	
---	--

Source : conception personnelle, à partir de l'ouvrage de Naji JAMMAL Op-sit, P.367-368.

2-3 La lettre de crédit

La lettre de crédit (stand-by letter of credit) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet¹⁵.

Le règlement d'une transaction commerciale internationale bénéficiant d'une lettre de crédit peut être effectué par chèque, par traite, ou par remise documentaire. La lettre de crédit présente moins de garanties, car le paiement est à l'initiative de l'acheteur et est effectué au niveau de la banque émettrice, ce qui laisse subsister le risque de non-transfert et le risque commercial vis-à-vis de la banque émettrice. Pour éviter l'un et l'autre, la lettre de crédit doit être confirmée par une banque du pays de l'exportateur ou par une banque.

La lettre de crédit est uniquement un instrument de garantie et se différencie du crédit documentaire en ce qu'elle n'est pas un instrument de paiement. La lettre de crédit sécurise l'exportateur comme le fait le crédit documentaire, mais elle lui évite d'avoir à présenter des documents conformes à la demande d'ouverture de crédit, ce qui réduit le travail administratif et le coût de la garantie.

Section 3 : les risques et les garanties de commerce international

1- Définition des risques

Fait de s'engager dans une action qui pourrait apporter un avantage, mais qui comporte l'éventualité d'un danger²⁵

« Tout risque portant sur une opération de quelque nature que ce soit, pour autant qu'elle soit licite, susceptible d'entraîner une perte d'argent par suite à l'insolvabilité ou à la Défaillance de paiement du contractant, est susceptible d'intéresser l'assurance-crédit »²⁶

2- Classification des risques

2-1 Le risque politique

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait Politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal De régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (Cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre...etc.). Ce risque peut entraîner aussi L'interdiction de l'exportation de matériel commandé par une décision de pays de L'exportateur suite à des mesures d'embargo.

2-2 Le risque commercial

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la Situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence.

L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles. On distingue Dans le risque commercial l'insolvabilité de débiteur (acheteur) et la carence pure et simple de Celui-ci.

- Soit de l'insolvabilité du débiteur établie par une procédure judiciaire (mise En faillite).

²⁵ Dictionnaire Larousse

²⁶ J- BASTIN, l'assurance-crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter, paris, 2001, p 33

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

- Soit d'un arrangement amiable conclu avec tous les créanciers, et qui se fait sans l'intervention de la justice.
- la carence pure et simple de l'importateur est constatée par son défaut de Paiement et sa non volonté de payer.

2-3 Le risque de change

Le risque de change est nul lorsque le risque du crédit et son remboursement se fait Dans la même devise. Ce risque apparaît lorsque l'exportateur (bénéficiaire) conclut un contrat en devise étrangère, donc, dès qu'il y aura conversion de cette devise en monnaie nationale. En raison de fluctuations monétaires intervenues pendant les périodes de négociation de fabrication et de crédit il est important à signaler à ce sujet, que les provisions à constituées peuvent entraîner un risque plus considérable à une banque « prêteur ».

Cela, si le cours de change, ayant servi de base lors de constitution des provisions en début d'exercice, n'est plus le même au moment où ses pertes viennent sur le terrain. Cette variation se reflète sur le montant déduit des provisions.

2-4 Le risque économique

Ce risque se situe pendant la période de fabrication qui concerne le risque lié aux Structures économiques du pays où se réalise l'opération d'exportation. Une mauvaise Evaluation de projection économique peut aboutir à une hausse des prix interne du pays de Fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat Commercial aurait été conclu selon la formule de prix ferme. Nous pouvant aussi retenir la Définition de la Coface, qui est une "compagnie française d'assurance pour le commerce Extérieur", qui couvre les risques liés à ce dernier, qui le défini, comme résultant d'une hausse Anormale des éléments du coût de revient, d'où la couverture contre ce risque est importante Lorsque le contrat est à prix ferme.

3- Les garanties bancaires

Un engagement bancaire de payer une Certaine somme à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de L'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à L'exception de fraude.

4- Les différents types de garanties

4-1 La garantie de soumission : (BID BOND)

La garantie de soumission est l'engagement pris par une banque à la demande d'un Soumissionnaire (donneur d'ordre) vis à vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le Bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux Obligations découlant de la soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites D'un montant indiqué

4-2 La garantie de restitution d'avance (Avance payement)

La garantie de restitution d'avance désigne un engagement pris par une banque (le Garant), à la demande d'un fournisseur de bien ou de services (la donneur d'ordre) vis-à-vis D'un acheteur (le bénéficiaire) par lequel, le garant s'oblige au cas où le donneur d'ordre Omettrait de rembourser conformément aux conditions du contrat conclu entre le donneur D'ordre et le (bénéficiaire (le contrat). Toute somme avancées ou payées par le donneur D'ordre est non remboursée.

Par ailleurs il est obligé d'effectuer un versement dans les limites D'un montant indiquer.

4-3 Garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)

La garantie de bonne exécution ou bonne fin, (fixée entre 5% et 10% du montant du Contrat) est l'engagement pris par une banque (le garant) à la demande d'un fournisseur de Biens ou de service (le donneur d'ordre) vis-à-vis d'un acheteur (le bénéficiaire) par lequel le Garant s'oblige au cas où le donneur et le bénéficiaire (le contrat), à effectuer un versement au Bénéficiaire dans les limites d'un montant indique.

En d'autres termes la non-exécution, par le vendeur, de ses obligations contractuelles quant à la liquidité des biens fournis ou prestations réalisées, entraînerait la mise en jeu par le bénéficiaire (l'acheteur) de la garantie. Celle -ci se traduit par le paiement par la sa banque du montant réclamé.

L'entrée en vigueur de cette garantie intervient à la date de son émission et reste valable jusqu'à sa date d'échéance prévue contractuellement.

4-4 La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenu de garantie (Rétention money garante) :

La retenue de garantie est une somme d'un montant maximum de 5% prélevée par fraction sur les acomptes versés au titulaire d'un marché, destinée à couvrir les éventuelles réserves formulées lors de l'admission ou de la réception des fournitures, services ou travaux, ainsi que celles pouvant surgir durant la période de garantie.

Le titulaire peut la remplacer par une garantie à première demande, ou avec l'accord du pouvoir adjudicateur par une caution personnelle et solidaire.

La retenue de garantie est remboursée au titulaire un mois au plus tard à l'issue de la période de garantie.

Chapitre III

La chaîne logistique dans le commerce international

Chapitre II: instrument et technique de paiement à l'international

Conclusion :

Toute opération de commerce extérieur nécessite l'intervention d'un nombre D'agents habilités à accomplir cette opération, des documents qui facilitent son exécution dans le respect des règles internationales et des incoterms qui déterminent les termes et conditions de vente et de transport entre l'acheteur et le vendeur. Ce qui permet d'éliminer tout éventuel conflit qui peut en découler du partage des charges et risques. Cependant, on ne peut tout de même éliminer tous les risques que peut engendrer cette opération. Une autre procédure qui permet d'assurer le bon déroulement de l'opération, Il s'agit de la domiciliation bancaire.

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

Introduction

La concurrence exacerbée exige que les entreprises améliorent sans cesse leur compétitivité. Si, auparavant, les efforts se concentraient au niveau de la production pure, aujourd'hui la logistique est une fonction à part entière qui doit pour améliorer sa performance globale

L'ensemble des flux de l'entreprise. L'ensemble des ressources, moyens, méthodes, outils et techniques destiné à piloter le plus efficacement possible la chaîne globale d'approvisionnement depuis le premier fournisseur jusqu'au client final

Dans ce chapitre, nous présenterons la chaîne logistique transport .assurance incoterm et dédouanement des marchandises leur rôles, modes, leurs caractéristiques et leurs avantages et inconvénients.

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

Section 1 : Le transport international de marchandise

Celui-ci pouvant être proportionnel à la quantité transportée ou fixe par chargement. Le transport de quelque chose est le déplacement de marchandises d'un endroit à un autre. L'évolution des coûts d'exploitation des transporteurs dépend de la distance parcourue et de la quantité transportée, c'est pour cela qu'il faut bien adapter le moyen de transport utilisé.

1- Définition du contrat de transport

Le contrat de transport est un contrat par lequel une personne appelée transporteur s'engage en un lieu déterminé, dans un délai fixé en moyennant un prix convenu, une marchandise qui lui est remise par une autre personne appelée expéditeur.

Ce contrat est conclu au profit d'une tierce personne, le destinataire. L'expéditeur agit donc pour le compte du destinataire qui peut de ce fait demander au transporteur l'exécution du contrat.

Le contrat de transport est un acte civil pour l'expéditeur lorsqu'il est accompli pour leur besoin, il est commercial s'il est accompli pour les besoins de leur commerce.

2- Les différents modes de transport

Tout transfert de marchandise nécessite un moyen de transport (routier, ferroviaire, aérien), un délai et un coût d'approvisionnement.

2-1 Transport maritime

Le commerce international est, aujourd'hui encore, étroitement lié au transport Maritime. L'explosion des échanges internationaux de produits manufacturés dans les cinquante dernières années n'a été possible que parce que le transport maritime a connu lui aussi, dans cette période, une évolution, celle de la conteneurisation.²⁷

Le transport maritime est régi par des règles et conventions particulières telles que la convention de Bruxelles en 1924 et Hambourg en 1992.

²⁷ Denis CHEVALIER et François DUPHIL, « Transporter à l'international », Foucher, 4ème, 2009, France, P.138

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

2-1-1 Les contrats du transport maritime

Le contrat du transport maritime est constaté par un connaissement qui est un titre conférant des droits sur la marchandise ou sont reprises les conditions conventionnelles, il est émis sous (03) trois formes

- A personne dénommée : on dit alors qu'il est nominatifs et que seul la personne dénommée sur le connaissement prendra livraison des marchandises.
- A ordre d'une personne nommément désignée : il est alors transmissible par voie d'endossement par la personne à l'ordre de laquelle il a été émis.
- Au porteur : la marchandise est délivrée à la personne qui détient connaissement, cette forme contient des risques tels que la perte ou le vol.

Le connaissement est établi en quatre exemplaires un chef plus trois originaux.

2-1-2 Les différentes conventions internationales

➤ La convention de Bruxelles du 1924

La convention internationale pour l'unification de certaines règles en matière de Connaissement, signé à Bruxelles le 25 aout 1924 appelée parfois « règle de la Haye » entrée en vigueur le 2 juin 1931.cette convention elle s'applique à tous les connaissements émis dans un état contractant et elle ne tient pas compte de la nationalité du navire ni de la nationalité des parties.

➤ Les règles Hambourg

Le 31 mars 1978, une nouvelle convention sur le transport maritime a été signée à Hambourg, à l'initiative des pays en voie de développement, lesquels trouvaient le texte de 1924 très favorable aux transporteurs maritimes. Sous l'influence de l'évolution des échanges économiques internationaux, les juristes ont adapté le régime de responsabilité du transporteur maritime en rédigeant les règles de Hambourg qui est entré en vigueur le 1er novembre 1992 avec la 20ème signature nécessaire à leur mise en application. L'Algérie n'a pas ratifié la règle de Hambourg.

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

➤ **Les règles de Rotterdam**

Signées le 23 septembre 2009, elles visent les contrats relatifs au transport de Marchandises entièrement ou partiellement maritime. Cette convention rééquilibre les rapports entre chargeur et transporteur et modernise leur relation en introduisant la reconnaissance des documents électroniques. Elles concernent non seulement le transport maritime mais aussi les opérations et post opérations par voie terrestre en incluant les terminaux à conteneurs, et les zones portuaires.

2-1-3 Les principaux intervenants dans le transport maritime

Le transport international d'une marchandise par la voie maritime nécessite l'intervention de nombreux acteurs spécialisés dans une tâche précise et qui vont s'employer à rendre un service pour le compte du chargeur.

➤ **L'armateur**

Le code maritime algérien (CMA) considère l'armateur comme toute personne physique ou morale qui assure l'exploitation d'un navire en son nom soit à titre de propriétaire du navire, soit à d'autres titres lui attribuant l'usage du navire, son rôle est de transporter les marchandises d'un point a à un point b par la mer, en temps et en bon état.²⁸

➤ **Les transitaires ou commissionnaires**

Ce sont des intermédiaires, ou mandataires, entre les chargeurs et les transporteurs des marchandises. Le transitaire est un auxiliaire très important du commerce extérieur, il intervient dans la chaîne du transport en tant que mandataire et il agit au compte du chargeur à l'embarquement, et au compte du réceptionnaire au débarquement. En tant que commissionnaire de transport, il a pour mission l'organisation du transport de bout en bout, et la maîtrise totale des opérations.²⁹

²⁸ Article. N° 572 de code maritime algérien.

²⁹ NICOLAS.P.Y, le transitaire et le commissionnaire de transport, DFM, édition 1978, France, P.195.

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

➤ **Le courtier maritime (conducteur en douane)**

Appelé le Shipbroker, en anglais, il s'agit d'un prestataire de service, mandaté par l'agent maritime, qui est en charge des douanes du bateau. À ce titre, il représente le capitaine pour « conduire en douane » les navires.

C'est lui qui se charge de toutes les démarches administratives inhérentes au dédouanement des marchandises, c'est lui qui va se mettre en relation avec la douane du port pour régulariser l'arrivée ou le départ des marchandises.³⁰

2-1-3 Le document utilisé dans le transport maritime

Le document de base du transport maritime est le connaissement (bill of lading ou B/L), ses fonctions sont :

- Preuve de la prise en charge de la marchandise (reçue) .
- Preuve du contrat de transport.
- Et titre représentatif de la marchandise : s'il est émis sous forme négociable, sa transmission transfère la possession de la marchandise qu'il représente.³¹

2-1-4 les avantages et les inconvénients du transport maritime

Le déplacement des marchandises importé et exporté par voie maritime présente un ensemble d'avantages et inconvénients pour l'acheteur et le vendeur

Le tableau ci-dessous résume les avantages et les inconvénients de transport maritime

Tableau n°09: les avantages et les inconvénients du transport maritime

³⁰ www.logtrans-services.fr. Consulté

³¹ D. CHEVALIER et F. DUPHIL, op-cit, P.138.

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

Avantages	Inconvénients
✓ Un fret très bénéfique avec une quantité énorme.	✓ Manque de sécurité au niveau de port
✓ Possibilité de livrer dans le monde entier	✓ Long Délais du transport
✓ Diversité des navires et des possibilités de changement	✓ Encombrement portuaire de certaines zones

Source : conception personnelle

2-2 Le transport aérien

Le transport aérien de marchandises a connu un développement très important depuis le début des années 1970, date de l'apparition des avions gros-porteurs. Il représente aujourd'hui environ 180 milliards de tonnes-kilomètres transportées, soit moins de 2 % du volume transporté mais près de 10 % en valeur. Le fret aérien peut être caractérisé par sa jeunesse (le premier vol commercial date de 1919) et son essor très rapide.

L'intérêt de ce dernier est sa capacité et sa sécurité. En contrepartie, le coût le plus élevé mais la rapidité de la livraison.

2-2-1 Les conventions du transport aérien

➤ La convention IATA (international Air Transport Association de 1919) :

Elle a regroupé la plus part des grandes compagnies de transport aérien (230 membre appartenant à plus de 130 pays) qui ont signé cette convention.

➤ La convention de Varsovie (1929)

Cette convention de droit privé, est le texte de base. Elle règle les transports juridiques des transporteurs et des usagers de leurs lignes. Entre autres, elle définit le

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

document de transport utilisé qui est la lettre de transport aérien (LTA) et la responsabilité du transporteur.

➤ **La convention de Chicago**

Cette convention organise le développement de l'aviation civile internationale.

➤ **La convention de Guadalajara (1964)**

Cette convention complète celle de Varsovie en ce qui concerne le document de transport et la responsabilité du transporteur.

2-2-2 Les protocoles:

Certaines dispositions de la convention de Varsovie ont été amendées par le « protocole de Guatemala city » (1971), le « protocole de Haye » (1955) et par le « protocole numéro 4 de Montréal » (1975). Ce dernier protocole introduit une nouvelle définition de limite de responsabilité du transporteur dans le domaine du transport de marchandise

2-2-3 Le document utilisé dans le transport aérien

Le contrat concernant le transport de marchandises est constaté par la lettre de transport aérien (LTA) qui fixe les principales conditions de transport selon les instructions de l'expéditeur. La LTA est remise sous forme non négociable par la compagnie aérienne, elle compte trois originaux :

- Couleur verte, pour le transporteur.
- Rose, pour le destinataire.
- Bleue, pour l'expéditeur.

La lettre de transport aérien joue des rôles importants, elle constitue :

- Une preuve du contrat de transport.
- Un titre de propriété.

Chapitre III la chaine logistique dans le commerce international

2-2-3 Avantages et inconvénients de transport aérien

Le transport par voie aérien dans le commerce international malgré ses avantages a des risques et des inconvénients pour l'acheteur et aussi pour le vendeur.

Le tableau ci-dessous résume les avantages et les inconvénients

Tableau n°10 : Avantages et inconvénients de transport aérien

Avantages	Inconvénients
✓ Assur une bonne rapidité et haute sécurité	✓ Cout du fret est élevé et capacité limitée. Certaines marchandises sont interdites (marchandises dangereuses).
✓ faible cout de maintenance et de l'emballage	✓ Rupture de charge

Source : conception personnelle

2-3 Transport Ferroviaire

Il est régi par la convention internationale des marchandises qui concerne le transport de marchandise par wagons complet et envoie de détail par voie ferroviaire entre au moins deux contractants sous le couvert d'un transport appelé « lettre de voiture directe » qui fait preuve de la conclusion du contrat de transport.

Ne sont régis par cette convention que les titres de transport empruntant exclusivement les lignes inscrites sur la liste établie et régulièrement publiée par l'office centrale du transport international dont le siège est à Berne (suisse).

Chapitre III la chaine logistique dans le commerce international

2-3-1 Les documents de transport ferroviaire

Il s'agit de la lettre de voiture CIM, barrée d'une bande rouge pour les trains à grande vitesse.

La lettre de voiture comprend des indications suivantes

- La gare de destination
- nom et adresse de l'expéditeur
- nature de la marchandise,
- le poids, le nombre de colis et la description de l'emballage,
- les documents administratifs et douaniers.

2-3-2 Le contrat de transport ferroviaire

C'est la lettre de voiture internationale (LVI) ou (LVI CIM) qui est le document qui constate le contrat du transport entre le transporteur et le chargeur après la remise des marchandises et le paiement de transport par le chargeur ou l'expéditeur.

ce document comporte un timbre à date justifiant la remise des marchandises et l'acceptation par le transporteur et ce dernier remplit une partie de ce document et l'autre partie sera remplie par l'expéditeur qui doit la signer et la dater.

2-3-3 avantages et inconvénients transport ferroviaire

le transport ferroviaire présente des avantages et des inconvénients pour les importateurs et les exportateurs.

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

Le tableau suivante résume les avantages et les inconvénients de transport ferroviaire

Tableau n°11 : avantages et inconvénients transport ferroviaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Il n'est pas cher, et il est sécurisé. Adapté aux tonnages et volumes importants• Développement du transport combiné et possibilité de porte à porte.• Fluidité du trafic et respect des délais.• Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants	<ul style="list-style-type: none">• Obligation de remplir tous les wagons.• Inadapté aux distances courtes.• Limite du réseau ferroviaire.• Plus lent que la route.

2-4 Le transport routier

C'est celui emprunté par voie terrestre, est régi par la convention des marchandises par route (CMR) qui est établie à Genève en 1956 mais n'est pas entrée en vigueur qu'en 1961.

Cette convention s'applique entre deux pays différents dont l'un au moins est un état contractant.

Cette convention régit les transports effectués à titre onéreux au moyen de véhicules automobiles, véhicules articulés.

Ce contrat de transport est constaté par la lettre de voiture dont le contenu est le même avec la lettre de voiture directe.

Le transport routier est aussi régi par la convention de transport international routier qui est une convention douanière relative au transport international des marchandises.

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

2-4-1 Le contrat de transport routier

La convention relative au contrat de transport international de marchandise par route (CMR) est signée le 19 mai 1956 à Genève et mise en œuvre en 1958.

Le CMR portent les conditions de transport et les responsabilités de chaque partie qui figure dans le contrat de transport (Donneur d'ordre, chargeur, transporteur, destinataire).

2-4-2 avantages et inconvénients de transport routier

Le transport de marchandise par route exige l'utilisation d'un ensemble d'infrastructure et des moyen de transport (camion, voiture ...etc.)

Le tableau suivante présent les avantages et les inconvénients de l'utilisation de transport routier

Tableau n°12 : avantages et inconvénients de transport routier

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Possibilité de combiner rail et route.• Accessibilité à toute région.• Moyens de transport direct• Moins de manutention• Délais de transit plus courts	<ul style="list-style-type: none">• Accidents de route plus fréquents.• Saturation des infrastructures• Ne pas recommander pour les grandes distances• Coût élevé• Moyens de transport polluant• Restriction sur les délais de conduite

Source : conception personnelle

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

-5 Le transport fluvial

Le transport fluviale est très peu utilisé dans les échanges extra-communautaires bien plus dans les échanges intra-communautaires ou il occupe la troisième place en tonnage, après la route et le maritime.

Il est régi par la convention internationale sur le contrat de transport de marchandises en navigation intérieure (CMNI) : elle a été adoptée en 2000 et est en cours de ratification. Pour l'heure une juxtaposition de réglementation en fonction des fleuves et quelques accords bilatéraux régissant le transport fluvial international.

2-5-1 Les documents de transport fluvial

Les expéditions donnent lieu à l'établissement :

La lettre de voiture qui est un document de transport facultatif à ordre et peut être présentée comme moyen de preuve.

Le connaissement fluvial document qui s'apporte au connaissement maritime car il est négociable à ordre et est transmissible par simple endossement.

2-5-2 Les différents types du contrat de transport fluvial

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

➤ **le contrat au voyage**

Ou convention d'affrètement peut avoir pour objet un seul ou plusieurs voyages.

➤ **Le contrat à temps**

Location de navire pendant une période (jours, mois, année).

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

➤ Le contrat au tonnage

Engagement par le transporteur d'acheminer pendant une période fixée un tonnage déterminé, moyennant un prix par tonne.

NB : Depuis 1994 le contrat de sous-traitance ou de location dont les caractéristiques s'apparentent aux autres modes de transport. Chaque contrat donne lieu à une lettre de voiture ou connaissance fluvial négociable.

2-5-3 avantages et inconvénients de transport fluvial

A travers l'utilisation de transport fluvial les 02 contactant sont dans l'obligation de respecter les conditions de contrat et d'être face à des avantages et des inconvénients

Le tableau suivant résume les avantages et les inconvénients de transport fluvial

Tableau n°13 : avantages et inconvénients de transport fluvial

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Très bonne capacité d'emport, 300 à 2500 tonnes selon les convois.• Coût faible.	<ul style="list-style-type: none">• Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport ;• Coût de pré et post-acheminement• Rupture de charge, en dehors du multimodal.

Source : conception personnelle

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

Section 2: assurance et incoterm dans le commerce international

1- Définition de l'assurance

L'assurance est l'opération par laquelle un assureur organise en mutualité une multitude d'assurés exposés à la réalisation de certains risques et indemnise ceux d'entre eux qui subissent un sinistre grâce à la masse commune des primes collectées³²

L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique³³

1- 1 Définition de contrat d'assurance

Le contrat d'assurance est un accord passé entre un assureur et un assuré pour la garantie d'un risque : l'assureur accepte de couvrir le risque, le souscripteur s'engage à payer la prime ou cotisation convenue. Le contrat d'assurance est le lien juridique qui oblige l'assureur à garantir le risque, le souscripteur à en payer la prime.³⁴

1- 2 Les caractères généraux du contrat d'assurance

➤ Caractère consensuel

Le contrat d'assurance est à caractère consensuel car il est réputé conclu dès le moment où intervient l'accord des parties

³² COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, les grands principes de l'assurance, l'arque édition de l'assurance, 10 éditions, Paris, 2011, P249

³³ P.AGNES, l'essentiel du droit des assurances, Gualino lextenso éditions, France, 2012, P45.

³⁴ François COUILBAULT, Constant ELIASHBERG, Les grands principes de l'assurance, 10^{ème} édition, l'Argus de l'assurance, Paris, 2011, p.89

Chapitre III la chaine logistique dans le commerce international

➤ **Caractère synallagmatique**

Le contrat d'assurance est synallagmatique car il comporte des engagements Réciproques des deux parties. L'engagement de l'assureur est lié à celui du souscripteur, et inversement.

➤ **Caractère aléatoire**

Le caractère aléatoire du contrat d'assurance s'oppose à ce qu'un assureur prenne en charge un sinistre que l'assuré savait déjà réalisé au moment de la souscription du contrat : notion de passé inconnu

➤ **Contrat de bonne foi**

Cela signifie que l'assureur s'en remet entièrement à la loyauté de l'assuré : il se réfère à ses déclarations sans être obligé, d'une manière générale, de vérifier tous les éléments déclarés.

1- 3 Les éléments d'une opération d'assurance

1-3-1 Le risque

Le risque est l'événement dommageable contre l'arrivée duquel on cherche à se Prémunir. Le mot « risque » en assurance recouvre plusieurs notions :

- Il désigne l'objet assuré.
- Il est utilisé en matière de tarification.
- Il correspond à l'événement assuré

Tous les événements ne sont pas assurables. Seuls les événements présentant les trois caractères suivants pouvant être assurés³⁵

- 1er caractère : l'évènement doit être futur (le risque ne doit pas être déjà réalisé);
- 2em caractère : il doit y avoir incertitude (on parle d'événement aléatoire, c'est-à-dire qui dépend du hasard. l'incertitude ou aléa, réside soit dans la survenance de l'événement «on

³⁵ COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, M.LATRASSE, les grands principes de l'assurance, 5ème édition, L'argus de l'assurance, Paris, P44.

Chapitre III la chaîne logistique dans le commerce international

ne sait pas s'il y aura incendie ou vol», soit dans la date de survenance de l'événement «on ne sait pas à quelle date le décès interviendra»;

- 3em caractère : l'arrivée de l'événement ne doit pas dépendre exclusivement de la volonté de l'assuré

1-3-2 La prestation de l'assureur

C'est l'engagement pris par l'assureur en cas de réalisation du risque. Il s'agit, d'une manière générale, d'une somme d'argent destinée ; soit au souscripteur et assuré, soit à un tiers, soit au bénéficiaire.³⁶

1-3-3 La compensation au sein de la mutualité

La mutualité est « le principe de base de l'assurance selon lequel les cotisations modiques versées par chacun des membres d'un groupe de personnes (les assurés) sont utilisées et suffisent théoriquement à l'indemnisation de quelques-unes d'entre elles qui s'avèrent victimes de l'événement assuré »³⁷

.Grace à un fond créé par l'ensemble des cotisations versées par chaque assuré, l'assureur pourra donc prendre en charge le montant des dommages et ceux qui ont été sinistrés.

1- 4 Les différents acteurs d'une opération d'assurance

1-4-1 L'assuré

L'assuré est celui dont la personne, en assurance de personnes, ou le patrimoine, en assurance de dommages, est menacé par l'événement aléatoire prévu au contrat³⁸

1-4-2 L'assureur

L'assureur est la « personne qui s'engage par un contrat d'assurance, à fournir les prestations prévues en cas de réalisation du risque »³⁹Généralement c'est les compagnies d'assurances.

³⁶ COULBAULT.F, ELIASHBERG.C, op-cité, P60

³⁷ LAMBERT FAIVRE.Y, Droit des assurances, édition : Précis Dalloz, Paris, 1986.P12.

³⁸ AGNES.P, op-cite, P42

³⁹ LANDEL.J, Lexique des termes d'assurance, édition : Précis Dalloz, 1986, P13.

Bibliographie

Mémoires

- BRAHIM-S, « La libéralisation du commerce extérieur et l'impératif de l'OMC avec référence au cas de l'Algérie », Mémoire du master université d'Oran 2011-2012, P58
- FERHANI Siham FERHANI Syla Financement des importations par le crédit
- MAKLOUF-F, « Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du master En économie des affaires Européennes et internationale, Université de Paul 2006, P125
- MOULAI HACENE Abderrahim , LAHBIB Abdelouhab La procédure d'achat et d'importation de marchandises Cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC promotion 2012-2013
- TALEB Houria TENKHI Wahida Procédure d'exportation et choix d'une solution de transport Cas : du Complexe Agroalimentaire CEVITAL Bejaia Promotion 2012-2013

Les revus

- Banque mondiale : rapport sur le développement dans le monde, BIRD, Washington, 1987
- Direction Générale des Douanes statistiques du commerce extérieur de l'Algérie (Période : 1er TRIMESTRE 2018)
- Guide générale du commerce international », Collection Guide-plus, Edition MLP, Alger, 1998, P. 13
- Mme Mina Masayuki, avec son équipe, cadre de politique commerciale : ALGERIE-Politiques Commerciales et Diversification, Copyright Nations Unies 2017.P37 ; 38.

- S.S.HADDAD et COLLECTIF EPBI. les incoterms : dictionnaire des incoterms et de de la logistique du transport

Articles règlementaires

- article 02 de l'ordonnance n95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et Complétée par la loi N° 06.04 du février 2006
- Article 234 du code des douanes.
- Article 51 du code des douanes.
- Article. N° 572 de code maritime algérien
- La loi de finance N° 89-12 du 5/7/1989 relative aux prix, JORA N° 29 du 19 juillet 1989

Site internet

- [www.logtrans- services.fr](http://www.logtrans-services.fr).
- www.caci.dz
- <http://www.lunil.com>

Annexes



UNITE CUISSON

COMMISSION OUVERTURE DES PLIS

PROCES VERBAL N° 008/2016

En date du 20/07/2016, la commission d'ouverture des plis s'est réunie pour procéder à l'ouverture des plis de la consultation relative à l'avis d'appel d'offres national et international restreint ayant pour objet:

1. Lot N°01 : l'acquisition d'une scie coupe tube CNC

Etaient présents :

- TAREB Ahmed
- CHALLAL Hocine
- TOUAT Rabah

- HABLAL Yahia (EXIMPRO)
- BOUTALEB Amar (EXIMPRO)
- ALIOUI Mohamed (CADEX et EUROTTECH)
- FERHATI Redouene (DURMA)
- OUGUENOUNE Mohand (DURMA)
- KACED Karim (OFIL)

Date limite d'ouverture : 20/07/2016 à 13h 30

Nombres de fournisseurs ayant retiré le cahier des charges : 11

Nombres d'offres reçus : 08

Annexe 2: réunion de la commission d'ouverture des plis

MARCHE RELATIF A L'ACHAT D'UNE SCIE COUPE TUBE CNC

WELMAC / Allemagne
 SHEMA / Italie
 CADEX / France
 FMI / France
 DURMA / Turquie
 CLEMSSY / France
 OFIL / Luxembourg
 Sarl EXIMPRO / Algérie

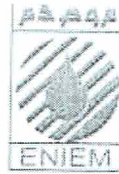
Tableau de Notation

Designation	NOTATION	WELMAC Allemagne	SHEMA Italie	CADEX France	FMI France	DURMA Turquie	CLEMSSY France	OFIL Luxembourg	Sarl EXIMPRO Algérie
1- Scie à Commande Numérique avec Chargeur de Base	5	5	2	5	5	2	5	5	5
2- Tendon de Forçage	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3- Coupe des Extrémités de tube déquerre, sans bavures et sans déformation	5	5	5	5	5	4	5	5	2
4- Pressoir à froid / Traçage en quelques secondes	5	5	5	4	5	4	5	5	3
5- Protection de la Lame de Scie	5	5	4	4	5	3	5	5	2
6- Capacité de Glacage de l'eau	5	5	5	5	4	3	5	5	3
7- Formation	5	5	5	5	3	0	5	0	5
Total	35	38	31	32	32	21	35	30	25

Notation Effectuée par:

M. BOUGUEDOUR Balaid
 M. KHALICHE Mohamed Salah
 M. FEDDAG Idir
 Melle. LARKECHE Nacéra
 Melle. LATTEB Selia

Annexe 3: PV de la commission d'évaluation des offres



UNITÉ CUISSON
COMMISSION DES MARCHÉS

U.CUIS, LE 04.09.2016

PROCES VERBAL N° 17

<u>Etalent présents</u> : Mrs SAIDANI	Mouloud	Président
ALLACHE	Lamara	Membre
BOUGDOUR	Bélaïd	Membre
Mme KHIAL	Quahiba	Membre
Mme MORS	Lynda	Membre

L'an deux mille seize et le 04 Septembre à 10H00 mn, s'est tenue une réunion de la commission des marchés de l'unité cuisson afin de réexaminer le marché d'acquisition d'une Scie coupe tube.

Ce marché a été ajourné en date du 08 AOUT 2016 pour un complément d'information du fournisseur OFIL sur les chargeurs Automatique de la machine.

Après avoir examiné toutes les informations demandées la C.M à écarté l'offre de CADEX puisque la machine proposée n'est pas équipée d'un chargeur automatique en revanche le visa a été donné pour valider l'offre du fournisseur OFIL pour un montant de 5 850 388,14 DA rendu usine.

- Mode de passation du marché : consultation sélective
- Motif du choix : meilleure offre technico commerciale.
- Délai De Livraison : 12 semaines
- Délai de garantie : 12mois

L'ordre du jour étant épuisé, le président lève la séance à 11h 15.

Signature des membres de la commission des marchés :

M. SAIDANI

L. ALLACHE

B. BOUGDOUR

Mme KHIAL

Mme MORS

Annexe 4 : PV de la commission des marchés

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

SOCIETE PAR ACTIONS AU CAPITAL SOCIAL DE 10.372.000.000 DA
Boulevard SYR ALI BP 21A Poste Centrale, ALGERIE

UNITE CUISSON

Zone Industrielle ASSATIDIR Oued-Aïd, Tip-Quzou, ALGERIE



**Contrat ENIEM / CUIS/N°05/2016
ACQUISITION D'UNE (01)
SCIE COUPE TUBE**

*Septembre 2016

Contrat N° 05 /2016

Annexe 5: contrat d'acquisition d'une scie coupe tube



OHFD
 1, Hauptstrass
 L-49753 Hennescheld
 Grand Duché-Luxembourg

FACTURE

Destinataire
 ENIEM SIÈGE
 BOULEVARD STTI ALI
 TIZI OUZOU ALGERIE
 NIF: 099915004119197

Date	N° Client	Nos références	Vos références	Page		
6/12/2016	86716	FACTURE N° 360053	Contrat ENIEM/CUS/W/05/2016	1/2		
Poste	Configuration	Libellé	Quantité	Prix unit. (EUR)	Prix total (EUR)	Déjà payé
1	SFR0 370 AF MC/ ESC	Scaie circulaire automatique CHC Fraie scie à direction verticale à grande vitesse et de précision Pour coupe de barres gisères et profils creux tête pivotante (rotationnel) de 0° à 60° à droite (pour frontal) L'option ESC permet de couper acier, inox, alu et cuivre Contrôle numérique CHC Avec avance barre ouverture max: 200 mm course de 4.1.50 mm	1	€ 23.020,00	€ 23.020,00	
	Bar levée S180030 000935-01 384937	Chargeur de barre automatique longueur de 6 mètres permettant le chargement des barres 10 à 120 mm de diamètre Avec 12 barre de scie 370 x 3 mm HSS D865, alliage 40 mm	1	€ 11.800,00	€ 11.800,00	
				€ 980,00	€ 980,00	
Élevéant total départ notre magasin hors taxe				€ 35.800,00		
Supplément emballage et mise à FOB				€ 1.400,00		
MONTANT TOTAL AVEC MISE A FOB				€ 37.200,00		
Supplément CTR port de Bejaia				€ 1.750,00		
MONTANT TOTAL RENDU CFR PORT DE BEJAIA				€ 38.950,00		

 1, Hauptstrass
 L-49753 Hennescheld
 Grand Duché-Luxembourg
 Tel: +352 70 88 47 50
 Fax: +352 26 95 72 20
 Email: info@ohfd.lu
 BIC: BGLA3311

Annexe 6: facture

Statut par action ou capital Social de 20 Millions de D.T.
 36, rue, rue 5, 101 Evénement et les Gables, Alger
 Tél : 021 419740/41 - Fax : 021 4192136

AVIS D'ALIMENT FACULTÉ MARITIME

N° : UUUU844

ETABLISSEMENT : SA/AS/AG

424005

AGENCE : ENIEM SPA T.O ASSURE : ENIEM SPA

EN APPLICATION DE LA POLICE N° 1

AGENCE : 200001

3431000031

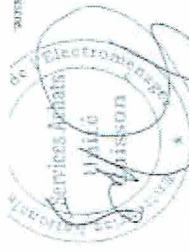
MODE DE CHARGEMENT : CALE OU POSTEE



MARCHÉS ET NUMÉROS	N° DE COUS	NATURE DES MARCHANDISES ET DE L'EMBALLAGE	VOYAGE		VIA (1)	NAVIRE	DÉPART QUÉMENT (2)	VALEURS ASSURÉES (3)	RISQUES A COUVRIR (3)	TAUX EN %	MONTANT DE LA PRIME
			DE	A							
ENIEM 01	48400	Soie Circulaire Atterragie	FILIE	Bahia	par	Ocean	21/11/16	383500 €	TR	4,12%	5W57, 74/AA
		Coût net						4 548 483,6 AA			
		Fonds brut : 4000 kg.									

CACHET SUCCESSORALE OU AGENCE
 RECUILE : _____

CACHET DE SIGNATURE DE L'ASSURE



TOTAL PRIME NETTE
 TAXES
 PRIME GLOBALE

5W57, 74/AA	5W57, 74/AA
-------------	-------------

- 1 - Indiquer le port d'origine
- 2 - Préciser la monnaie
- 3 - Ne pas omettre de préciser les conditions d'assurance

NB : Une copie de cet avis d'aliment sera exigible, par l'Assureur, en cas de sinistre.

Annexe 7 : avis d'aliment (assurance)

INTERNATIONAL SHIPPING COMPANY Capital Social " 326.260.000,00 DA"
RESIDENCE DU BOIS SACRE,
B.P. 166 Bd AMIROUCHE

12/01/2017

Ident.Fiscale 698416019187409 Code

C.B.:002 BEA AGENCE 41 CPTÉ N°410412200028/38

Tel : 00.213.34.12.85.28 Fax: 00.213.34.12.85.11

AVIS D'ARRIVEE

REFERENCE D'ESCALE	275005	NAVIRE	OCEAN LORD	Gros :
CONNAISSEMENT	IB1007-132 / BJA/17/33862	ARRIVEE	08/01/2017	DL Validation :
DATE DE CHARGEMENT	31/12/2016	PROVENANCE	LA SPEZIA,ITALIE	Qual :

DESTINATAIRE : ENIEM

SEGE BOULEVARD STITI ALI ,TIZI OUZOU - ALGERIA

Monsieur et cher client,

Nous avons l'honneur de vous informer que vous êtes destinataire de la marchandise suivante :

Article	Description	Nb Colis	Nb Tes	Qte	Poids	Tare
6	TC 01C 4 PKGS GENERAL PURPOSE SCIE CIRCULAIRE AUTOM. CNC (SIF90 370 AF-N C-EDC) CHARGEUR DE BARRE AUTOMATIQUE CAXU9277509	4	1	1	1400,00	4400

Montant du Fret	,00 DA	Debours :	51 279,94 DA	Devise:	:
Montant de l'Avis	51 279,94 DA	Quittance :	511,80 DA	Montant espee:	51 792,74 DA
				Montant Cheque:	51 279,94 DA

Montant en toutes lettres : *Cinquante Un Mille Deux Cent Soixante-Dix-Neuf DINARS quatre-vingt-Quatorze CENTIMES*

NB: Veuillez vous munir du BL Original endossé lors de l'échange

Franchise connaisseurs à l'import en Algérie-Nouveaux tarifs surcharges vous rapprocher au niveau de la caisse

Franchise: 15 jours à compter de la date d'accostage du navire CAUTION: TC20' DR:120.000DA TC 40'DRY:240.000DA

TC20' OT:180.000DA TC40' OT:360.000DA MAFI-F/Rack20':200.000DA MAFI-F/Rack40':400.000DA

QRS-PLTS-CRINS-CSES SENSIBLES DEBARQUES DE NUIT OU JOURS FERIES SERONT DEPOSES D'AUTORITE AU PARC CTM

<< Dans le cas où la marchandise présente des anomalies, le client ne peut procéder à la manipulation et l'enlèvement de sa marchandise sans la présence de l'agent de constat ou de l'expert désigné par le transporteur.

Dans le cas où le client omet de faire des réserves à ce moment et procède à l'enlèvement de sa marchandise, sa responsabilité est entièrement engagée pour tout dommage constaté après l'enlèvement.

Cela équivaut à une renonciation tacite de sa part à tout recours ultérieur.

Toutefois si les pertes ou dommages ne sont pas apparents, les réserves doivent être faites dans les 03 jours ouvrables (cachet de la poste ou fax faisant foi) de livraison de la marchandise et ce conformément aux dispositions de l'article 700 du Code de Commerce >>

Annexe 8: avis d'arrivée de la marchandise

Table des matières