

Université Mouloud MAMMERY Tizi-Ouzou
Faculté des sciences économiques, commerciales, et des sciences de
gestion.
Département des sciences commerciales



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme du master en sciences commerciales

Spécialité : finance et commerce international.

Thème :

Les procédures d'importation des matières premières
dans les entreprises publiques algériennes
Cas de l'entreprise Électro-Industries (AZAZGA)

Réalisé par :

-SMAILI Kenza
-SEDKAOUI Kenza

Encadré par :

Mr. BOUABBACHE Aissa

2023 /2024

Remerciements

Nous remercions Allah le tout puissant de nous avoir aidé et procuré la volonté le courage, et la patience pour mener ce modeste travail.

Nos chers parents pour leurs présences et pour tous les sacrifices consentis à notre égard et leur énorme soutien.

Nous tenons à adresser toute notre gratitude et nos plus vifs remerciement à Monsieur Bouabbache Aissa notre promoteur pour tout le temps qu'il nous a consacré, pour ses encouragements, ses conseils précieux, et pour tout son aide.

*Nous remercions le personnel au sein de l'entreprise Électro-Industries et surtout notre encadreur qui est le directeur du service achat Monsieur **IBEKOUCHENE Taher** .*

Nous remercions également chacun des membres du jury pour nous avoir fait l'honneur d'examiner et d'évaluer notre travail.

Enfin nous tenons à remercier toute personne (enseignant, étudiant, ..) ayant participé de près ou de loin à l'aboutissement de notre travail.

Dédicaces

À celui qui m'a manqué depuis l'enfance, et mon cœur tremble à son souvenir. À celui qui m'a quitté et dont l'âme vole encore dans le ciel de ma vie, à cette âme pure « mon grand-père », que Dieu ait pitié de lui.

À le bien-aimé, dont je porte le nom avec fierté, mon nom résonne haut dans le ciel, portant l'honneur de ton nom, je suis la fille de cet homme pour « mon père » que Dieu le protège.

À celle qui a été le premier et éternel soutien, mon pur ange, dont la présence m'a fourni une poursuite inlassable et dont les prières ont toujours inclus mon nom, mon premier professeur, mon premier médecin, ma mère, ma bien-aimée et mon inspiration, je vous dédie cette réalisation, que sans vous je ne vous aurais pas consacrée à toutes mes étapes et réalisations. Le mérite et la louange reviennent au Dieu et ensuite à votre lutte éternelle.

À ceux qui m'ont tendu la main dans ma faiblesse et ont cru en mes capacités mon côté ferme et la sécurité de mes journées « frères et sœurs »

Aux amis et compagnons au fil des années, et à ceux qui ont traversé l'adversité et les crises.

Dédicaces

Louange à Dieu, et que les prières et la paix soient sur notre prophète Mustapha. Louange à Dieu qui nous a permis de franchir cette étape importante de notre parcours éducatif. Ce mémoire, fruit de nombreux efforts et de réussite, est avant tout un témoignage de gratitude envers Dieu le tout-Puissant.

Je dédie ce travail à celle qui a toujours cru en moi même quand mes propres doutes prenaient le dessus, à ma mère bien-aimée dont les sacrifices incommensurables ont pavé la voie de mon succès. Sans son amour indéfectible et son soutien constant, je n'aurais jamais pu arriver là où j'en suis aujourd'hui. Ce mémoire est le reflet, le témoignage de tout ce que tu as investi en moi, chaque ligne ici porte l'empreinte de ton dévouement.

À l'âme de ma chère grand-mère, qui reste une source d'inspiration même dans son absence. J'aurais tant aimé qu'elle puisse être à mes côtés en ce moment spécial, pour partager cette réussite avec elle.

À mes frères et à ma sœur, qui ont été mes piliers inébranlables tout au long de ma vie et surtout dans mon parcours universitaire. Leur foi en moi m'a donné la force de persévérer et de surmonter les défis.

À mes amis les plus proches, mes complices, qui ont été présent à chaque instant, cette réalisation porte aussi votre empreinte.

.

Liste des abréviations

BAD : Bon à livrer
BEA : Banque Extérieur d'Alger
BR : Bulletin de réception
CCI : Chambre de commerce international
CD : Compact disc
CDA : commissionnaire en douane agréé
CEI : commission électronique internationale
CEO : Commission d'évaluation des offres
CERN : Organisation européenne pour la recherche nucléaire
CIV : Condition internationale de vente
CMU : Commission des marchés de l'unité
CNUCED : Conférence des nations unies sur le commerce et le développement
Cu-ETP : Cuivre electrolytic tough-pitch
CVM : Chaine de valeur mondiale
DAU : Document administratif unique
DHL : Dalsey Hillblom Lynn
DPAI : Diplôme professionnel d'audit interne
DPE : Diagnostic de performance énergétique
DPI : Dot per inch
DSTR : Déclaration simplifiée de transit intérieur ou ordinaire
EDI : Échange de données informatisées
ENEL : Électro-Industries
EPE : Entreprise publique économique
FAP : Franc d'avaries particulières
FEVAD : fédération du e-commerce et de la vente à distance
FMI : Fonds monétaire international
GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GPS : Global positioning system
HO : Heckscher-Ohlin
HOS : Heckscher-Ohlin-Samuelson
IA : Intelligence artificielle
IDO : L'Internet des objets
ISO : Organisation internationale de normalisation
KV : Kilo volt
KVA : Kilo volt ampère
MADT : Magasins et airs de dépôt temporaire
MP : Matière première
MPME : Micro, petites et moyennes entreprises
OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques
OMC : Organisation mondiale du commerce
PIB : Produit intérieur brut
PDD : procédure de dédouanement à domicile
PDE : procédure de dédouanement express
PSB : procédure simplifiée au bureau

PME : Petite et moyenne entreprise
PNB : Produit national brut
PV : Procès verbal
QMI : Quantitative macro index
SAA : Société algérienne d'assurance
SAV : Service après-vente
SAAS : c'est une technologie Software as a service
SNCF : société nationale des chemins de fer français
SGP : Société de gestion de portefeuille
TCP/IP : Transmission Control Protocol/Internet Protocol
TIC : Technologie de l'information et de la communication
TVA : Taxe sur la valeur ajoutée
ULD : Unit Load Device (unité de chargement)
ZALE : La zone arabe de libre échange
3D : Trois dimensions

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : généralités sur le commerce international	5
Introduction	6
Section 1 : les théories du commerce international.....	6
Section 2 : évolution historique du commerce international	17
Section 3 : les tendances actuelles du commerce international.....	25
Conclusion	35
Chapitre 2 : Le processus complexe des importations	36
Introduction.....	37
Section 1 : les rouages des importations.....	37
Section 2 : Transport et le système assurantiel des importations à l'international.....	44
Section 3 : Le déroulement des opérations de dédouanement des marchandises.....	54
Conclusion.....	62
Chapitre 3 : procédure d'importation de la matière première au sein Électro-	
Industries.....	63
Introduction	64
Section 1: Présentation de l'entreprise Électro-Industries.....	64
Section 2: stratégie d'importation de l'entreprise Électro-Industries	71
Section 3: le suivi d'une opération d'importation de matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries.....	78
Conclusion.....	87
Conclusion générale	88



INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction générale

Introduction

Tout comme il ya toujours eu commerce entre individus et entre régions d'un même pays il y a toujours eu commerce international entre pays¹, dont son objectif est de mettre en contact des économies nationales pour qu'elles puissent échanger entre elles des matières première, des produits alimentaires, produits énergétiques et bien industriels.....

Le commerce international est une nécessité à toutes les nations du monde, les échanges économiques internationaux peuvent être expliqués par deux grands motifs, selon que l'on raisonne sur les importations ou sur les exportations, le premier principe insinue que certains pays ne peuvent produire les biens dont ils ont besoin ou ils les produisent en quantité insuffisante puisque aucune nation ne peut satisfaire ses besoins de façon autonome. Donc ils vont chercher à acquérir ce qu'ils ne peuvent pas avoir sur place. Le second est le fait de céder des produits aux services destinés à être commercialisés et vendus sur le marché étranger.

Pour garantir le bon déroulement des échanges internationaux, il est important de choisir le mode et la méthode de paiement approprié. Ainsi les entreprises doivent mettre en place divers stratégies logistiques international tels que le transport, l'incoterm, l'assurance et les douanes. Le rôle de ces éléments et de soutenir le développement économique en facilitant les échanges internationaux et en assurant la sécurité et la régulation des flux de matière première.

L'économie Algérienne a subi d'importants changements depuis l'indépendance jusqu'à aujourd'hui. On est passé d'une économie planifiée à une économie libéralisée grâce à la mise en place des réformes qui ont permis de transformer les mécanismes économique du pays.

Dans ce contexte, l'Algérie est un pays largement ouvert sur l'extérieur, le commerce international occupe une place importante dans l'économie Algérienne. Les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie ont montré que les échanges commerciaux et en particulier les importations se sont élevés à 1 371,6 milliards de DA au 1er trimestre 2023 contre 1394,5 milliards de DA au cours de la même période 2022.²

¹Jaime de Melo. Jean-Marie Grether « Commerce international Théories et applications ». Edition De Boeck et Larcier s.a. Paris. Bruxelles 1997. Page 5

² « Les indices de valeurs unitaires du commerce extérieur de marchandises 1^{er} trimestre 2023 » Office national des statistiques <https://www.ons.dz/IMG/pdf/IVU1T2023.pdf> . Consulté le 20/02/2024.

Introduction générale

Les entreprises algériennes ont acquis une expérience riche dans le domaine du commerce extérieur. Elles importent une diversité de produits tels que les céréales et les produits laitiers, les biens d'équipements industriels, les biens d'équipements électroniques et les matières premières...

Les matières premières sont des matières extraites de la nature ou produite par elle et que l'homme utilise soit directement, soit pour les transformer en biens de consommation. Toutes les matières qui servent à fabriquer un bien peuvent être considérées comme des matières premières. Elles comprennent par exemple le pétrole, le gaz, minerais, les métaux³.

C'est pourquoi nous sommes intéressés par l'étude des procédures d'importation de la matière première réalisée par l'entreprise Algérienne « Électro-industries » qui est une entreprise publique spécialisée dans la fabrication, la commercialisation et distribution des moteurs alternateurs et groupes électrogènes.

Problématique

Dans cette optique notre travail tente de répondre à la question centrale suivante : **quelle est la démarche suivie par l'entreprise Électro-industries pour la réalisation de ses importations ?**

De cette question centrale découle plusieurs sous questions :

- Comment réussir le processus d'importation dans l'entreprise ?
- Comment choisir et assurer la logistique d'une opération d'importation ?
- Quelle est la stratégie adoptée par l'entreprise électro-industries pour optimiser ses opérations d'importations dans un environnement réglementaire complexe et en constante évolution ?
- Quelles sont les principales difficultés auxquelles l'entreprise électro-industries est confrontée lors de la réalisation d'une opération d'importation ?

Pour répondre à ces questions nous avons retenu les propositions de recherche suivantes : **Proposition de recherche 01** : pour mieux gérer une opération d'importation, il est nécessaire de commencer par une analyse approfondie des produits à importer, en tenant

³ Julien Dupé « Matière première » publié le 8 octobre 2021 Consulté le 21/02/2024 <https://infonet.fr/lexique/definitions/matiere-premiere/>

Introduction générale

compte des besoins de l'entreprise, de la réglementation, des coûts, des fournisseurs potentiels et des délais de livraison.

Proposition de recherche 02 : L'entreprise Électro-Industries importe des quantités importantes de matières premières sans avoir eu d'échantillon auparavant pour les vérifier et cela peut compromettre la qualité de sa production et entraîner des conséquences néfastes sur sa réputation et sa fiabilité.

Méthodologie de recherche

- Nous amorçons notre démarche par une étude théorique approfondie sur les origines du commerce, sur ses principales théories qui ont aidé à expliquer les différentes causes des échanges internationaux, et découvrir les normes générales d'une opération d'importation en se focalisant sur le système assurantiel et sur la douane en mobilisant une recherche bibliographique rigoureuse à partir d'une diversité d'ouvrages, revues et d'articles spécialisés.....
- En parallèle, une étude empirique a été effectuée pour collecter des informations au sein du service des achats de l'entreprise Électro-industries, afin de comprendre les mesures, les stratégies utilisés par cette entreprise pour réussir à gérer ses importations, ainsi que les défis et les pratiques qui les entourent.

Structure de mémoire

Nous avons structuré notre travail de recherche en trois (03) chapitres :

- Le premier chapitre parle des origines du commerce international, des théories influentes dans le développement des échanges internationaux, et sur les principales transformations du commerce d'aujourd'hui.
- Le deuxième chapitre, évoque les éléments essentiels d'un processus d'importation que ce soit dans ses différentes étapes ou ses mécanismes réglementaires, la gestion logistique et l'assurance des importations....
- Le dernier chapitre traite les procédures d'importation propres à Électro-Industries. Après avoir présenté l'entreprise, nous examinerons ses stratégies et nous verrons le processus détaillé d'une opération d'importation de matières premières



CHAPITRE I :
GÉNÉRALITÉS SUR LE COMMERCE
INTERNATIONAL

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

Introduction

Les échanges sont pratique courante depuis l'âge de la pierre. Depuis les premiers échanges de fourrures animales contre des céréales jusqu'au développement des monnaies et des premiers titres de paiement au Moyen Âge. Le commerce international a fait l'objet de nombreuses études depuis des siècles, il a connu une évolution remarquable au fil du temps, où il se transforme d'un échange local en un commerce mondial.

Une conviction dominante parmi les économistes est que le libre-échange constitue un moteur essentiel de prospérité pour les nations. Les fondements théoriques du commerce international visent à décrypter la spécialisation des pays dans la production de biens et de services destinés à être échangés sur le marché mondial. Ces théories évoluent continuellement pour mieux appréhender les dynamiques complexes qui encouragent les entreprises à s'engager à l'échelle internationale.

À partir du XXI^e siècle, le commerce international a connu une expansion fulgurante, portée par l'émergence des chaînes de valeur mondiales. Cette nouvelle ère de mondialisation a été rendue possible par les progrès technologiques spectaculaires, révolutionnant les transports, l'information et les communications à l'échelle planétaire. La mondialisation des chaînes de valeur, où les différentes étapes de production sont dispersées à travers plusieurs pays, a transformé radicalement la manière dont les entreprises opèrent à l'échelle mondiale.

Section 01 : Les théories de commerce international

Le commerce international a fait l'objet de nombreuses études depuis des siècles. Nous distinguons les écoles classiques, marxiste, néo classique apparues aux XVIII^e et XIX^e siècles et l'école contemporaine.

Sandretto affirme que: Les grandes écoles du XVIII^e et XIX^e conservent une actualité. Leur étude, loin d'avoir seulement un intérêt historique, est la condition indispensable pour comprendre les travaux, les débats et les controverses actuelles. Elles constituent le socle sur lequel s'édifie la théorie contemporaine jusque dans ses interrogations les plus récentes.⁴

Les théories du commerce international cherchent à expliquer l'échange entre nations et la spécialisation des différents pays dans certaines productions, certaines théories insistent sur les conditions de l'offre (théorie des avantages comparatifs, de la dotation de facteurs) d'autre

⁴ Sandretto René. «Le commerce international», 3^e édition . Coll «Cursus. Économie». Paris: Armand Colin 1993, page 6.

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

sur la demande ou sur l'influence des innovations et de la technologie. Elles sont généralement fondée sur l'hypothèse d'immobilité des facteurs, biens que, en réalité le capital soit relativement mobile (sauf réglementation des échanges). Il est vrai cependant que les ressources naturelles sont immobiles et que la main-d'œuvre est encore peu mobile du fait des obstacles culturelle et linguistiques. ⁵

1-1 Les théories traditionnelles du commerce international

Le commerce international implique l'échange de capitaux, de biens et de services entre les nations. Bien que des études sur ce sujet aient été menées depuis les débuts de l'économie, son importance n'a jamais été aussi prépondérante que ces dernières décennies.

De plus, il explore les interactions commerciales entre les nations, examinant les raisons, les avantages, les coûts et les impacts des politiques gouvernementales sur le commerce international. À l'opposé, une économie fermée est celle qui ne participe pas aux échanges avec d'autres économies.

Pour approfondir ces notions, nous aborderons les principales théories traditionnelles du commerce international.

1-1-1 La théorie de l'avantage absolu d'Adam SMITH

Adam Smith est né en Ecosse, c'est un enseignant à l'université de Glasgow, il est le premier, et le plus célèbre, des économistes dits classiques. Son ouvrage majeur, « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations » (1776), est considéré comme un tournant dans l'histoire de la pensée économique. Adam Smith adopte une méthode intégrative en analysant tous les aspects de la vie économique, avec un intérêt marqué pour les mécanismes de la croissance économique, et surtout son argumentation en faveur du libéralisme économique, notamment à travers la célèbre main invisible, font d'Adam Smith un des pères de l'économie contemporaine, même si on a souvent déformé le caractère nuancé de ses conclusions.

⁵ Jean-Pierre Brisacier . Bernard Dieller. « Introduction à l'économie générale ». Edition vuibert. 1994. Page 129.

Smith a longuement développé la thèse selon laquelle l'efficacité naît de la division des tâches et de l'interdépendance entre les individus dans la société, thèse qu'il développe également à l'échelle internationale pour montrer les vertus d'un commerce libre d'entraves. Pour montrer les bienfaits du commerce entre les nations, Smith avance plusieurs arguments: le commerce international permet d'écouler les excédents et de se procurer en échange des biens utiles pour lesquels existe une demande. Il stimule la division du travail et élargit les débouchés pour chaque type de production, permettant ainsi de pousser plus loin la division du travail. En ouvrant un marché plus étendu, le commerce international favorise aussi le perfectionnement des méthodes de production, augmente le produit national et répand une opulence générale. En somme la théorie de l'avantage absolu montre l'intérêt qu'un pays peut trouver en développant les activités pour les quelles il dispose d'une forte (plus forte) productivité du travail que ses concurrents⁶.

Selon cette théorie, le commerce n'apparaît que lorsqu'il existe des différences de coût absolu entre les pays. Nous illustrons ce principe avec un exemple simple. Smith suppose qu'il y en ait deux biens : le vin et le drap, deux pays : Angleterre et Portugal, le seul facteur de production est le travail, et les besoins en main d'œuvre pour produire les deux biens comme c'est illustré dans le tableau ci-dessous.

Tableau N° 01 : Heures de travail pour produire une unité de bien selon l'avantage absolu

	Portugal	Angleterre
1L de vin	10h	20 h
1 m de drap	20h	10h
Heures et production totales	30h pour 1 m de drap et 1L de vin	30h pour 1 m de drap et 1L de vin
	60h pour 2m de drap et 2L de vin	

Source : Adamsmith et lesavantages absolus<https://wp.unil.ch/bases/2013/04/adam-smith-et-les-avantages-absolus/> Consulté le 01/03/2024

⁶ Henner, Henri François. «Commerce international» 2e édition. Collection «Domat économie». Paris: Montchrestien,1992page 42.

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

Au Portugal, un travailleur a besoin de 10h de travail pour produire 1 litre de vin, tandis qu'en Angleterre, il nécessite 20h. Pour le drap par contre, pour en produire 1 mètre, il faut moins de temps au travailleur anglais. L'Angleterre a donc un avantage absolu dans la production de drap, tandis que le Portugal a un avantage absolu dans la production de vin.

Selon Smith, le Portugal a donc intérêt à se spécialiser dans la production de vin et l'Angleterre dans celle de drap. Si chacun arrête de produire le produit pour lequel il est moins efficace, et se consacre au produit pour lequel il a un avantage absolu, on déduit donc que le Portugal affecte 30h de travail à la production de vin, et l'Angleterre 30h à celle de drap. Chacun pourra ensuite échanger le surplus de sa production avec l'autre pays. Cette théorie soutient et prête une main forte au libre-échange.⁷

1-1-2 La théorie de l'avantage comparatif de David RICARDO

La théorie de l'avantage comparatif, développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823), remet en question la logique décrite par Smith. Ricardo suggère un modèle simple expliquant l'échange international à partir des coûts comparatifs, permettant à tout pays de participer à l'échange dès lors qu'il dispose d'un avantage comparatif dans un secteur donné. Cette approche repose sur une comparaison des coûts de production entre deux pays. Ricardo affirme que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif, tout en achetant les biens qu'il ne produit pas. Cette théorie se concentre sur les coûts relatifs plutôt que sur les coûts absolus, soulignant les avantages du commerce international pour l'accumulation des capitaux et l'augmentation de la variété des biens disponibles à des prix abordables. Comme l'a souligné David Ricardo : "Le commerce avec l'étranger est très avantageux pour un pays puisqu'il augmente le nombre et la variété des objets auquel on peut employer son revenu et avec abondance des denrées à bon marché, il encourage et favorise l'accumulation des capitaux⁸."

Pour Ricardo, la nation est simplement un territoire où les facteurs sont mobiles alors qu'ils sont immobiles d'un pays à un autre. Ce point étant posé, Ricardo démontre que la libre circulation des produits entre les nations aboutit à une meilleure spécialisation des facteurs dans chaque nation, et donc à une meilleure allocation des ressources.⁹

⁷ «Adam smith et les avantages absolus» <https://wp.unil.ch/bases/2013/04/adam-smith-et-les-avantages-absolus/> Consulté le 21/03/2024

⁸ M-Basle. B-Chavence, G Leobal . F-Benhamou, Geldon et A-Lipietz « Histoire des pensées économique », Edition, Dalloz , paris 1993, Page.62.

⁹ Frédéric Teulon « Le commerce international » Edition du Seuil Février. Paris. 1996. Page 22

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

Ricardo raisonne sur deux pays, l'Angleterre et le Portugal, et sur deux produits, le vin et le drap. Dans cet exemple, le Portugal est plus efficace dans toutes les productions que l'Angleterre. Pourtant, Ricardo trouve une solution qui permet de démontrer que même dans ce cas de figure extrême (les avantages sont concentrés dans un seul pays) le libre-échange reste la solution optimale.

Tableau N° 02: Les coûts de production en heure de travail pour une unité de chaque bien

	Vin	Drap
Angleterre	120	100
Portugal	80	90

Source : Michel Rainelli « le commerce international » 9^e édition, la découverte Paris 2003 page 46

Ricardo considère que chaque pays doit se spécialiser dans le produit qui présente les plus faibles coûts de production. De ce fait, l'Angleterre doit produire des draps qui lui coûtent moins cher que le vin et le Portugal du vin qui lui coûte moins cher que les draps. Il s'agit d'une lecture verticale, pays par pays. Dans ce cadre, le Portugal a intérêt à exporter vers l'Angleterre son produit au coût comparatif interne le plus bas (80/90), soit le vin, tandis que l'Angleterre livre, sur le marché Portugais, ses tissus (100/120). Ces deux pays bénéficieront en effet de rapports d'échanges plus favorables. En se spécialisant extérieurement sur le vin, le Portugal reçoit plus de tissus que s'il n'échange pas, soit reste en autarcie (120/100 contre 80/90 mesures de tissu) et l'Angleterre également, mais en vin (90/80 contre 100/120). En échangeant ensuite une partie de sa production contre celle de l'autre pays, chaque pays participe à une rationalisation de la production à l'échelle internationale.¹⁰

1-1-3 La théorie d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)

Elle a été introduite d'abord par Elie Heckscher et Bertil Ohlin pour ensuite être développée et enrichie par Paul Samuelson.

1-1-3-1 Le théorème d'E. Heckscher et B. OHLIN

L'analyse néoclassique prend sa source dans les analyses de Ricardo, mais aussi dans les théories suédoises développées dans l'entre-deux-guerres par deux auteurs Suédois Elie Hecksher (1919), puis par Bertil Ohlin (1933). Ces deux auteurs avaient présenté les différences de dotations de facteurs comme source des avantages comparatifs. Les pays sont supposés ne pas avoir les mêmes dotations relatives de facteurs et donc ne pas obtenir les

¹⁰Michel Rainelli. Op cit. Page 46

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

mêmes coûts relatifs de production pour les produits. Deux facteurs de production sont retenus: le capital et travail¹¹.

Le théorème de Heckscher -Ohlin découle directement de la loi de facteurs : le commerce international conduit chaque pays à se spécialiser dans la production intensive en facteur abondant sur le territoire, ce qui tend à rendre ce facteur rare, et donc, à faire croître son prix ; parallèlement, le facteur rare est relativement moins demandé si bien que son prix devrait tendre à diminuer ; le même schéma se déroule dans le deuxième pays, l'ordre des facteurs étant inversé: il en résulte que les rémunérations des facteurs doivent tendre à s'égaliser entre les deux pays.¹² La théorie de HO peut s'énoncer comme suit « chaque pays a en effet intérêt à se spécialiser dans la production qui nécessite des facteurs de production largement disponible »¹³

1-1-3-2 La contribution de Paul Samuelson

Paul Samuelson a repris, développé et présenté une formulation mathématique de ces travaux. Les différentes nations sont emmenées à exportées les produits incorporant une forte quantité des facteurs de production entre les pays qui pratiquent le commerce international. Le théorème Paul Samuelson énonce qu'une augmentation du prix relatif d'un bien accroît la rémunération réelle du facteur qui est intensif dans la fabrication de ce bien, et diminue la rémunération réelle de l'autre facteur. En effet, le commerce international élève le prix des facteurs abondants et diminue les prix du facteur considéré cher.¹⁴

1-1-4 le paradoxe de Leontief

Wassily Leontief (1906-1999) est un économiste américain d'origine russe, dont la plus grande partie de ses travaux se focalise sur les relations inter industrielles entre les différentes branches de l'économie, qu'il représente sous forme de tableau input/output. Ce tableau aide à évaluer les quantités d'input nécessaires à la production ainsi que sur l'intensité capitalistique des divers secteurs.

Sur la base de tableaux input/output établis sur l'économie américaine, Leontief dévoile au début des années 1950, un paradoxe nommé « Le paradoxe de Leontief » qui est le constat a priori inattendu que le contenu en facteur travail des exportations américaines est plus élevé que ne le laissait supposer le niveau de l'accumulation du capital aux États- Unis. Ce paradoxe

¹¹ Jean-Louis Mucchielli, Op cit. Page 47

¹² Henner, Henri François. « Commerce international ». 2e édition. Collection « Domat économie ». Paris: Montchrestien, 1992. Page 96.

¹³B. Ghendouzi, « Relation économique internationale », Edition « Dar Elmaarefa » Bléda, 2008, Page 26.

¹⁴Philippe Deubel. Marc Montoussé. Serge D'agostino «Dictionnaire des auteurs en sciences économiques et sociales» Edition Bréal, Rosny 2003 page 271

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

s'explique en prenant en considération la productivité du travail. Si par exemple, la productivité du travailleur américain vaut 3 fois celle d'un travailleur dans un autre pays, la dotation en facteur travail des États-Unis est bien plus élevée qu'il n'y paraît c'est-à-dire 3 fois supérieure que la dotation apparente. Il faut également préciser que c'est grâce à la qualité de ces travaux que Leontief a reçu le prix Nobel d'économie en 1973.¹⁵

1-2 Le renouvellement des théories du commerce international

Les tests empiriques sur les analyses théoriques précédents ont montré la nécessité de dépasser ces premières approches pour analyser plus précisément la réalité des spécialisations internationales. Deux points de vue, radicalement différents, se sont alors opposés. Le premier considéra que les enseignements des modèles traditionnels étaient pertinents pour fournir un cadre de réflexion valable et qu'il fallait simplement affiner les hypothèses concernant notamment le nombre des facteurs de production et leur qualité. Se sont alors développées des analyses appelées approches néo-factorielle et néo-technologique qui ont mis l'accent respectivement sur la qualification du travail et l'avance technologique comme déterminants des spécialisations internationales.

Le second point de vue considéra que les échanges intra-branches de produits presque semblables entre pays à développement économique comparable invalidaient la pertinence des différences de facteurs ou de technologie comme déterminants de ce type d'échange, et nécessitaient le développement de nouvelles approches en termes, notamment, de concurrence imparfaite

1-2-1 La théorie de Linder

Elle a été développée en 1961 pour critiquer la théorie HOS; Linder suggère que les pays se spécialisent dans la production consommée par les individus du pays. En effet il insinue que les entreprises produisent d'abord pour répondre à la demande intérieure et ensuite exportent le surplus, lorsque la demande intérieure est satisfaite. Il avance aussi que les individus ont des préférences différentes, ce qui justifie la différenciation des produits. Les gens riches consomment des produits différents des gens pauvres.¹⁶

1-2-2 La théorie de l'écart technologique de Michael POSNER 1961

La théorie de l'écart technologique élaborée par Michael Posner désigne la différence entre les technologies de production disponibles dans deux économies considérées. Il remarque que, grâce à l'innovation, des pays à dotations relatives factorielles proches commercent

¹⁵ Philippe Deubel . Marc Montoussé « dictionnaire de science économique et sociale » édition Bréal, Rosny 2008 page 211

¹⁶ Véronique Jegou-Mellinger « Sociologie et histoire du monde contemporain » Edition Ellipses 2016 Paris page 125

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

néanmoins ensemble et constate que cela apporte un démenti aux conclusions du modèle HOS.

En effet, contrairement aux théories de Ricardo et d'HOS, Posner met l'accent sur les firmes et leurs stratégies, plus que sur les dotations factorielles. Il explique que, si pendant une période donnée une firme détient le monopole dans la production d'un bien nouveau consommé à la fois sur le territoire national et à l'étranger, cela génère des flux d'exportations, tant que d'autres firmes n'ont pas mis au point un produit concurrent. Un commerce d'écart technologique naît si les consommateurs des pays étrangers expriment une demande pour les biens nouveaux. Et l'avance technologique acquise dans un secteur confère un monopole d'exportation pour les produits du secteur. Dès que la nouvelle technologie est connue à l'étranger, une concurrence potentielle existe. Cet avantage technologique va alors disparaître progressivement lorsque les producteurs des pays étrangers s'engagent dans la fabrication des mêmes biens. Néanmoins, le monopole de l'innovateur peut se maintenir si son avantage de coût est suffisamment net.¹⁷

1-2-3 La théorie du cycle de vie d'un produit de Raymond VERNON 1966

La théorie du cycle de vie international de R. Vernon offre une perspective différente des théories classiques de l'échange international et de la dotation factorielle, qui se concentrent sur les coûts de production. Elle repose sur les différences internationales de technologie.

Une innovation technologique crée un nouvel avantage comparatif pour un pays tant que cette innovation n'a pas encore été adoptée à l'échelle internationale. Le processus de diffusion de cette innovation à l'échelle mondiale est divisé en quatre phases :

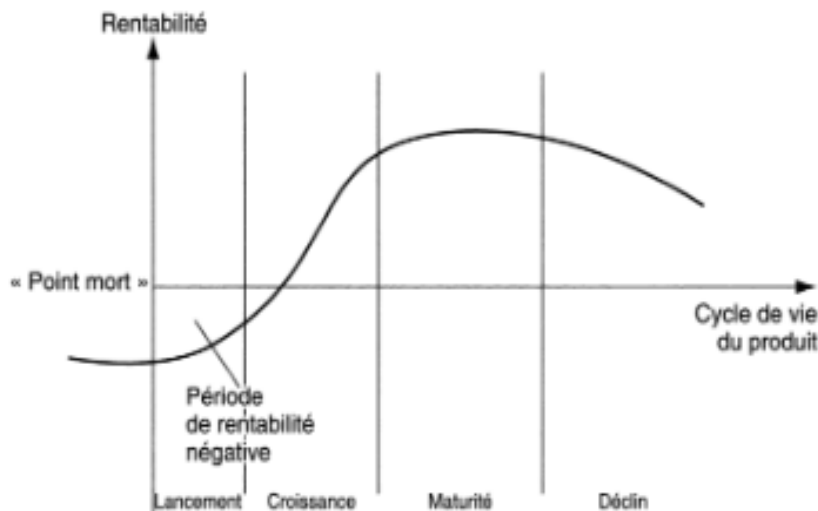
- Lancement du produit : Le produit répond d'abord à un besoin exprimé par les consommateurs potentiels du marché national dans lequel il est introduit en premier, avec ou sans exportation ;
- Croissance & développement : Le marché national permet de couvrir les coûts et de faire baisser les prix pour s'élargir aux autres pays (l'exportation) ;
- La maturité : La concurrence devient très forte. Le nombre de firmes se réduit, le marché extérieur l'emporte et s'élargit, il faut installer des filiales de production (remplacement du commerce international) et l'exportation recule en raison de la fabrication de substitution aux importations ;

¹⁷Michael Posner, «International Trade and Technological Change», édition *Oxford Economic Papers*, New Series, vol. 13, n°3, octobre 1961, page 323-341.

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

- Le déclin : A ce stade, la production est avantageuse dans les pays qui pratiquent les salaires les plus bas et qui utilisent une main d'œuvre non qualifiée. Le pays exportateur peut se transformer à son tour en tant que pays importateur pour se spécialiser dans la fabrication d'autres produits où il tire plus d'avantages au niveau local ou dans l'exportation...

Figure N°01 : Les phases de cycle de vie d'un produit selon Vernon



Source : Jean-Louis Amelon. Jean-Marie Cardebat « les nouveaux défis de l'internationalisation » édition De Boeck 2010 Bruxelles page 139

1-3 Les nouvelles théories du commerce international

Depuis les années 1980, les nouvelles théories du commerce international ont évolué suite au développement des échanges internationaux et à l'émergence de la mondialisation.

1-3-1 La théorie des rendements d'échelle croissants

Le rendement désigne la relation entre la variation de la quantité produite (output) et la variation des facteurs nécessaires à la production (input). On distingue les rendements factoriels et les rendements d'échelle. Les rendements d'échelle désignent la façon dont varie la quantité produite si l'on augmente dans la même proportion tous les facteurs de production.

Les rendements d'échelle peuvent être croissants, constants ou décroissants donc. Par exemple, si on multiplie les machines et les travailleurs par deux, et que la production est aussi doublée, les rendements d'échelle sont constants. Si la quantité produite a plus que doublé, les rendements d'échelle sont croissants et si elle a moins que doublé, ils sont

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

décroissants. Les rendements d'échelle sont différents des rendements factoriels, où l'on ne fait varier qu'un seul facteur de production, l'autre restant fixe¹⁸.

1-3-2 La théorie de différenciation des produits

La théorie de la différenciation des produits de Krugman est une théorie économique qui explique les motifs du commerce international en se concentrant sur la différenciation des produits plutôt que sur les avantages comparatifs traditionnels. Selon Krugman, les économies peuvent commercer même si elles produisent des biens similaires, car les consommateurs ont des préférences spécifiques pour certains attributs des produits. Cette différenciation des produits crée un marché où chaque entreprise peut avoir un certain pouvoir de marché en raison de la loyauté des consommateurs à leurs produits spécifiques. La théorie de Krugman suggère que les économies ont tendance à se spécialiser dans la production de biens différenciés pour tirer parti de cette préférence des consommateurs, même si elles pourraient avoir des avantages comparatifs similaires dans la production de biens substituables. Cette approche offre une explication alternative des motifs du commerce international, en tenant compte des réalités du marché et des préférences des consommateurs plutôt que des différences absolues dans les coûts de production.¹⁹

1-3-3 La théorie de l'avantage concurrentiel de Porter 1985

La théorie de la chaîne de valeurs de Porter est un modèle d'analyse stratégique des entreprises développé par le professeur Michael Porter de l'Université de Harvard. Cette théorie permet d'analyser les activités clés d'une entreprise afin d'identifier les sources de compétitivité et d'avantage concurrentiel.

L'historique de la théorie de la chaîne de valeurs remonte aux années 1980, lorsque Michael Porter a commencé à travailler sur le concept d'avantage concurrentiel. Dans son livre *L'avantage concurrentiel comment devancer ses concurrents et maintenir sa position*, publié en 1985, Porter a présenté sa théorie de la chaîne de valeurs.

La chaîne de valeurs est une représentation visuelle des différentes activités impliquées dans la création et la livraison d'un produit ou d'un service. Elle se compose de deux types d'activité: les activités principales et les activités de soutien. Les activités principales comprennent les opérations, la logistique, la commercialisation et la vente, tandis que les activités de soutien comprennent la gestion des ressources humaines, la technologie et

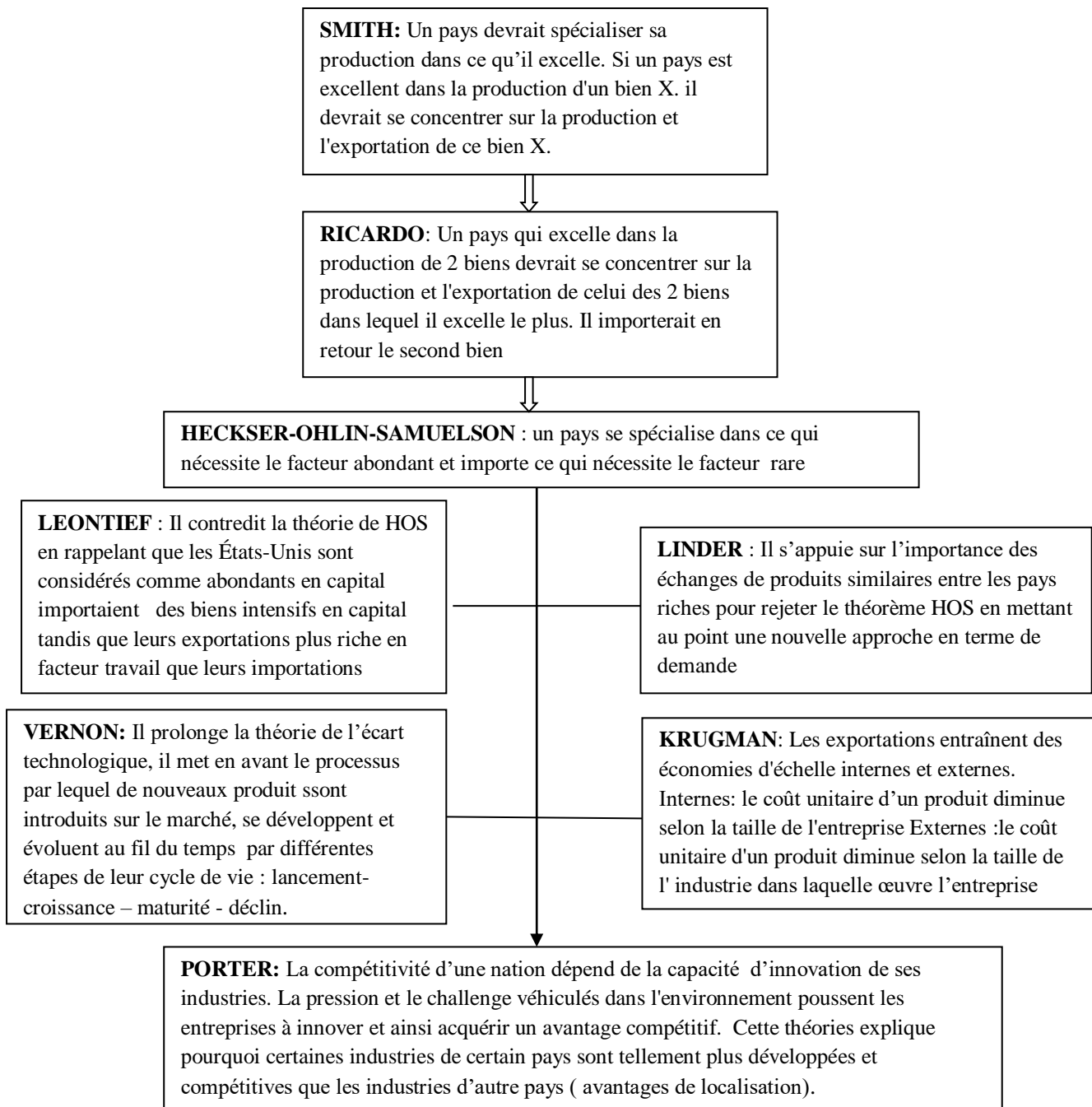
¹⁸Dominick Salvatore «Economie internationale». Edition : De Boeck . Bruxelles 2008 , page 196-199

¹⁹ Idem page 200

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

l'approvisionnement. Selon Porter, chaque activité de la chaîne de valeurs peut être source d'avantage concurrentiel si elle est réalisée de manière plus efficace ou plus innovante que les concurrents. En analysant la chaîne de valeurs d'une entreprise, il est possible d'identifier les activités clés qui génèrent le plus de valeur pour l'entreprise et de concentrer les efforts sur l'amélioration de ces activités.²⁰

Figure N° 02 : Schéma récapitulatif des théories du commerce international



Source : conception personnelle basée sur les recherches précédentes sur les théories du commerce international

²⁰Peter Lanore « La chaîne de valeur de Porter » Edition : MustRead, Paris 2023 page 1-2

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

Section 2: évolution historique du commerce international

Le commerce a construit le monde et les civilisations au fil des siècles dès la Préhistoire lors des premiers échanges entre humains. Les termes “vente” et “commerce” ne pouvaient pas encore être utilisés. Les premiers échanges ressemblaient davantage à des dons lors du parcours d’un territoire (villes, pays, etc...) Plus tard, c’est avec les concepts de “surplus” et de “pénurie” que la pratique du “troc” se généralise.

Dès l’Antiquité, avec l’émergence des organisations de marchands, de la monnaie, et des premières techniques de vente, la notion de “commerce” apparaît. L’Antiquité est une période florissante pour le commerce qui s’étend à travers les voies terrestres et maritimes. À l’inverse de l’Antiquité, le Moyen-âge est une période sombre pour le commerce qui est caractérisé par une baisse du niveau de vie et de la diminution des voyages qui ne permettent pas au commerce de continuer son essor.²¹

C’est au XIX siècle que le commerce international de marchandises prend son véritable essor entre 1830 et 1913, le volume des échanges mondiaux est multiplié par vingt. Cela explique par les innovations telles que la machine à vapeur, moteur à combustion, électricité qui ont permis de réduire les coûts de transport et ont facilité les échanges. Le commerce international est également favorisé par la croissance de la population mondiale ainsi que par les volumes de production.²²

2-1 Le commerce international au XIXe siècle

Avant 1800, les échanges entre les nations pouvaient être expliqués par deux grands motifs, les importations et les exportations. Le premier principe explicatif est celui de l’indisponibilité des biens : un pays importe ce qu’il ne peut produire, souvent en raisons d’ordre climatique ou de l’absence de certaines ressources minérales sur son territoire. Le second motif est la recherche de marchés pour les productions nationales. Dans les deux cas, il n’est pas absolument nécessaire de développer une théorie complexe pour comprendre les échanges internationaux de marchandises. On présentera les principaux aspects du commerce mondial,

²¹ « La création et les évolutions du commerce au fil des siècles » publié le 26/01/2024 Consulté le 11/03/2024 <https://www.b-flower.com/la-creation-et-les-evolutions-du-commerce-au-fil-des-siecles/#quand-a-commence-le-commerce>

²²« Larousse l’encyclopédie nomade 2006 » édition Larousse 2005 Paris France page 821

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

en mettant en évidence l'importance des flux commerciaux et leurs natures, entre 1800 et 1913 puis entre 1919 et 1980.²³

2-1-1- Le XIXe siècle et la domination du Royaume-Uni

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

2-1-1-1 La répartition géographique des échanges :

En ce qui concerne la répartition géographique des échanges, le commerce international a connu une croissance significative au XIXe siècle, dépassant largement celle de la production mondiale. Bien que les données disponibles puissent être sujettes à des critiques, une estimation raisonnable suggère qu'entre 1800 et 1913, le commerce international par habitant a été multiplié par 25, tandis que la production mondiale par habitant n'a augmenté que de 2,2 fois.

Les pourcentages varient légèrement d'un pays à l'autre, cependant, en raison du niveau élevé de son PNB, le Royaume-Uni exerce une forte domination dans les échanges. Cependant, cette suprématie est remise en question à la fin du XIXe siècle avec l'émergence de nouveaux acteurs commerciaux, notamment le Japon et surtout les États-Unis. Il est important de noter que ces informations sont présentées dans le tableau suivant, où les exportations sont ajoutées...

Tableau N° 03: Part des grandes puissances dans le commerce mondiale 1850-1913 (en pourcentage).

	Royaume-Uni	États-Unis	France	Japon	Allemagne
1850	18,0	5,5	6,2	—	—
1913	17,6	10,3	7,7	1,8	12,5

Source : Calculs effectués d'après J.A Lesourd et Cl.Gérard, nouvelle histoire économique, t.1, Le XIX siècle Armand Colin, coll. « U » Paris 1976 page 271.

L'émergence du Japon et des États-Unis en tant que puissances commerciales n'altère pas le fait que l'Europe domine largement le commerce mondial. En 1913, par exemple, environ 40% du commerce mondial correspond aux échanges intra-européens, tandis que les importations européennes en provenance d'autres régions représentent 22 %. En outre,

²³ Michel Rainelli « le commerce international » 7° édition, la découverte Paris 2000 page 7

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

environ 15 % des échanges mondiaux consistent en des importations de produits européens par d'autres régions du monde, et 23 % sont le résultat du commerce entre pays non européens. Ainsi, plus de trois quarts des importations mondiales sont liées d'une manière ou d'une autre à l'Europe.

Ces 40 % du commerce mondial liés aux échanges intra-européens impliquent des pays dont les niveaux de développement sont similaires, ce qui ne peut être expliqué par une simple indisponibilité des biens. Bien que l'Europe ne soit pas totalement homogène, les possessions coloniales et leur localisation différencient le commerce international des grandes puissances européennes. Par exemple, le Royaume-Uni se distingue par le rôle significatif de l'Asie en tant que source d'importations et destination des exportations britanniques.

Le taux d'exportation, qui mesure les exportations par rapport au produit national brut, est un indicateur de l'ouverture des pays aux échanges internationaux. Les données montrent une tendance générale à une ouverture accrue pour l'ensemble des pays européens.²⁴

2-1-1-2 La structure par produits des échanges

La nature des produits échangés par un pays est étroitement liée à ses capacités de production et à ses ressources naturelles. Une première distinction grossière divise ces produits en deux secteurs : ceux de l'industrie et les produits primaires (agricoles et miniers). Le commerce mondial se compose alors principalement d'un groupe de pays industriels, tels que l'Europe, qui achètent principalement des produits primaires et exportent surtout des produits manufacturés...

Bien que ces proportions globales restent relativement stables entre 1800 et 1913, la composition des échanges industriels évolue. La part des exportations textiles diminue, avec une transition progressive du textile de laine au coton, tandis que la part des productions métallurgiques et chimiques augmente. Cette évolution découle du processus d'industrialisation des économies européennes, japonaise et nord-américaine, et reflète l'adaptation des biens importés aux besoins nationaux, qu'il s'agisse des entreprises ou des consommateurs.

Les relations entre les métropoles et les colonies illustrent de manière extrême cette caractéristique du commerce international, car les territoires coloniaux ont souvent été conquis dans le but de fournir des matières premières à la métropole. Par exemple, dans le cas de la France, l'empire colonial fournissait une part significative des matières premières

²⁴Michel Rainelli . Op, cit. Page 8.

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

agricoles importées, notamment pour les secteurs des corps gras et du sucre²⁵.

2-2 Le commerce international au XXe siècle

Le XXe siècle débute par une très forte contraction entre 1913 et 1950, la croissance du commerce quasi nulle, est alors largement en dessous de celle de la production.

Entre la fin de la Première Guerre mondiale et 1980, le commerce mondial a traversé deux périodes contrastées. Pendant l'entre-deux-guerres, la crise de 1929 et les politiques économiques qui ont suivi ont freiné l'expansion : le commerce mondial par habitant n'a augmenté que de 3 % entre 1913 et 1937. En revanche, après la Seconde Guerre mondiale, les taux de croissance ont été impressionnants, dépassant ceux de la production : environ 6 % par an entre 1948 et 1960, 8,8 % par an entre 1960 et 1973 et 4 % par an entre 1973 et 1980.

2-2-1 L'entre-deux-guerres

Durant l'entre-deux-guerres, une tendance notable a été la perte progressive de la position prééminente du Royaume-Uni, tandis que de nouvelles puissances émergentes comme les États-Unis, et dans une moindre mesure le Japon, prennent de l'importance.

La composition des produits échangés reste presque inchangée entre 1913 et 1937, avec les produits primaires représentant environ 64 % des exportations mondiales, tandis que le reste est composé de produits industriels. Cependant, une analyse plus détaillée révèle des changements significatifs dans la catégorie des produits industriels. Les travaux de Jacques Mistral, qui seront examinés ultérieurement, classent les produits manufacturés en trois catégories : les biens de consommation traditionnels (comme le textile), les biens de consommation intermédiaires utilisés par les entreprises pour la production, et les biens d'équipement destinés soit à l'investissement des entreprises, soit à l'usage domestique (comme les automobiles et les appareils électroménagers). La part des biens d'équipement dans les exportations de produits manufacturés ne cesse d'augmenter, passant de 22,4 % en 1913 à 29,9 % en 1929, puis à 33 % en 1937. Selon Mistral, le rôle spécifique des biens d'équipement dans le processus de production conduit à une division entre les nations dominantes (qui produisent et exportent ces biens) et les nations dominées (qui sont contraintes de les importer).²⁶

2-2-2 De 1945 à 1979

Après une première internationalisation des échanges qui s'étend du milieu du XIX^e siècle au début de la première guerre mondiale, le commerce international s'est effondré. Le protectionnisme des années suivantes, période de repli propice au déclenchement de la guerre

²⁵Michel Rainelli . Op, cit. Page 10.

²⁶Idem page 11

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

a laissé place à partir de 1945 à un essor du commerce international sous l'égide des institutions internationales dites de Bretton Wood que sont le FMI (Fond Monétaire International, 1944), la Banque Mondiale (1945) et le GATT (général agreement on tariff and Trade, 1947). Ces institutions ont permis de reconstruire les États dévastés et ont favorisé l'expansion du libre-échange entre États ainsi que la multinationalisation des firmes.²⁷

Entre 1950 et 1973 intervient une période de forte expansion du commerce mondial, les taux de croissance moyens de la production industrielle avoisinent les 6% l'an, le Japon connaît même des taux de croissance largement supérieure à 10 %. La croissance du commerce international est en général de 4 points supérieure à celle de la production. Cette croissance exceptionnelle prend fin en 1974. La rupture de 1974 frappe alors tous les pays développés avec une relative simultanéité et une force exceptionnelle puisque, souvent pour la première fois depuis la Seconde Guerre mondiale, les productions intérieures brutes ont stagné et même régressé.²⁸

Deux chocs pétroliers ont marqués l'histoire du XXe siècle, en 1973 les nations exportatrices de pétrole réduisent leurs productions inaugurant ainsi le premier choc pétrolier, un choc d'offre négatif, à l'origine d'une forte inflation et d'une hausse du chômage. Quelques années plus tard, en 1979, un second choc pétrolier renforce ces effets et marque la fin définitive d'une croissance élevée de la production pour les nations occidentales²⁹.

Ces deux crises, associées à un dérèglement du système monétaire international et à une montée des déséquilibres macroéconomiques, contribuent largement à ralentir la croissance économique et, par là même, les échanges internationaux. Les difficultés des années 1970 sont accrues par la montée de la concurrence dans le commerce international, liée à l'émergence de nouveaux pays exportateurs et au déclin des vieilles industries européennes. Cela provoque alors un certain renouveau du protectionnisme, essentiellement sous la forme de barrières non tarifaires, que l'on appelle « nouveau protectionnisme » Ce phénomène a ralenti la reprise du commerce international dans les années récentes.³⁰

²⁷ «Les grandes évolutions du commerce internationales» publié le 01/11/2015 Consulté le 17/02/2024
<https://thepremierees.blog4ever.com/41-les-grandes-evolutions-du-commerce-internationales>

²⁸ Jean-Louis Mucchielli , Op. Cit, Page 12-13

²⁹ « Les chocs pétroliers 1973-1979 » Publié le 04 /01/2024 Consulté le 17/02/2024
<https://www.lafinancepourtous.com/juniors/lyceens/les-crisis/les-chocs-petroliers-1973-1979/>

³⁰ Jean-Louis Mucchielli op.cit page 14

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

2-2-3 Le commerce international depuis 1980 :

Depuis 1980, l'économie mondiale a été marquée par des transformations dans les échanges internationaux de biens et de services, en raison de l'émergence de nouvelles puissances qui ont modifié l'ordre établi. Ces changements ont eu des répercussions variées, favorisant la croissance dans certains pays asiatiques grâce à l'essor des exportations, tandis qu'ils ont engendré des défis pour d'autres régions comme l'Europe et l'Amérique, confrontées à une concurrence accrue dans des secteurs traditionnels et modernes. L'analyse de ces aspects se concentre initialement sur les exportations, puis sur l'équilibre des balances commerciales, et les échanges de services.

2-2-3-1 L'évolution des exportations mondiales

La période allant de 1980 à 1983 a été marquée par une baisse notable des exportations, suivie d'une reprise nette en 1984 et d'une stagnation l'année suivante. Ce n'est qu'en 1986 que les exportations ont dépassé le niveau de 1980, amorçant ainsi une troisième phase de forte croissance qui s'est prolongée jusqu'en 1992. Une légère récession a été observée en 1993, suivie d'une croissance significative jusqu'en 1997. Enfin, en 1998, une légère baisse a été enregistrée.³¹

2-2-3-2 La polarisation des balances commerciales

La dynamique des balances commerciales a révélé une polarisation entre les pays affichant constamment des excédents commerciaux (comme le Japon et l'Allemagne) et ceux présentant des déficits (comme les États-Unis). Contrairement aux prévisions classiques de l'économie, il n'y a pas eu de tendance à la réduction des excédents ou des déficits. Par exemple, le déficit des États-Unis s'est renforcé de manière quasi continue, tandis que la France a enregistré un déficit entre 1980 et 1991, suivi d'un excédent.

2-2-3-3 Les échanges de services :

Concernant les échanges de services, l'inclusion des services dans le GATT à partir de 1987 a stimulé la recherche et l'analyse de ces flux commerciaux. Cependant, les données publiées par l'OMC depuis lors restent incomplètes, notamment pour les pays en développement. En 1998, le montant total des exportations de services s'élevait à 1318 milliards de dollars, représentant 24,3 % des exportations de marchandises.

Le commerce international de services présente des similitudes avec celui des marchandises, mais également des particularités remarquables. Par exemple, bien que les États-Unis,

³¹ Michel Rainelli « le commerce international » 9^e édition, la découverte Paris 2003 page 23 et 30

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

l'Allemagne, le Japon, la France, le Royaume-Uni et l'Italie occupent les six premières places en termes d'exportations de marchandises en 1998, la hiérarchie des exportateurs de services est différente : les États-Unis, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, l'Italie et le Japon. De plus, ces pays ont des positions très différentes dans les échanges de services³²

Pour mieux comprendre l'évolution complexe du commerce international, nous pouvons visualiser le taux de croissance annuel moyen du commerce international et de la production industrielle depuis 1780 jusqu'à 1971.

Figure N° 03: Le taux de croissance annuel moyen du commerce international et de la production industrielle depuis 1780 jusqu'à 1971



Source : W.W Rostow «The word of economy» Édition : University of Texas Press 1978

Entre 1780 et 1971, le volume du commerce international a été multiplié par 460, soit une croissance moyenne de 2,7 pour cent par an. Entre 1948 et 1997, le commerce international a cru à un taux annuel de 6 pour cent alors que la production mondiale n'augmentait que de 3,7 pour cent par an. Entre 1985 et 1997, le rapport entre les échanges extérieurs (importations et exportations) et le PIB est passé de 17 pour cent à 24 pour cent pour les pays développés et de 23 pour cent à 38 pour cent pour les pays en développement. Le commerce international a également continué à augmenter plus vite que l'économie mondiale. Cette dernière a ainsi progressé à un rythme de 3,1 pour cent l'an entre 1980 et 1990 et de 2 pour cent l'an entre 1990 et 1995, alors que le commerce international croissait dans le même temps de 5,3 pour cent et 6,8 pour cent par an. La progression des échanges commerciaux s'est en outre

³² Michel Rainelli Op Cit. Page 33

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

accompagnée d'une transition progressive d'un commerce de matières premières à un commerce de produits plus élaborés, à forte valeur ajoutée.

On peut poursuivre l'évolution du commerce international en visualisant le taux de croissance annuel moyen du commerce international et de la production mondiale depuis 1950 jusqu'à 2012

Tableau N°04 : le taux de croissance annuel moyen du commerce international et de la production mondiale depuis 1950 jusqu'à 2012

Taux de croissance annuel moyen du commerce international et de la production mondiale (en %)

TCAM	Commerce international	Production mondiale	Rapport Taux CI / Taux PM
1950-1960	6.3	4.2	1.5
1960-1970	8.3	5.3	1.6
1970-1980	5.2	3.6	1.4
1980-1990	3.7	2.8	1.3
1990-1996	5.9	1.4	4.2
1996-2000	8.2	3.4	2.4
2000-2005	4.5	2.0	2.2
2005-2012	3.3	2.0	1.6

(Source : GATT, OMC, 2013)

Source : « Les grandes évolutions du commerce internationales the premierees » publié le 01/11/2015 Consulté le 18/03/2024 <https://thepremierees.blog4ever.com/41-les-grandes-evolutions-du-commerce-internationales>

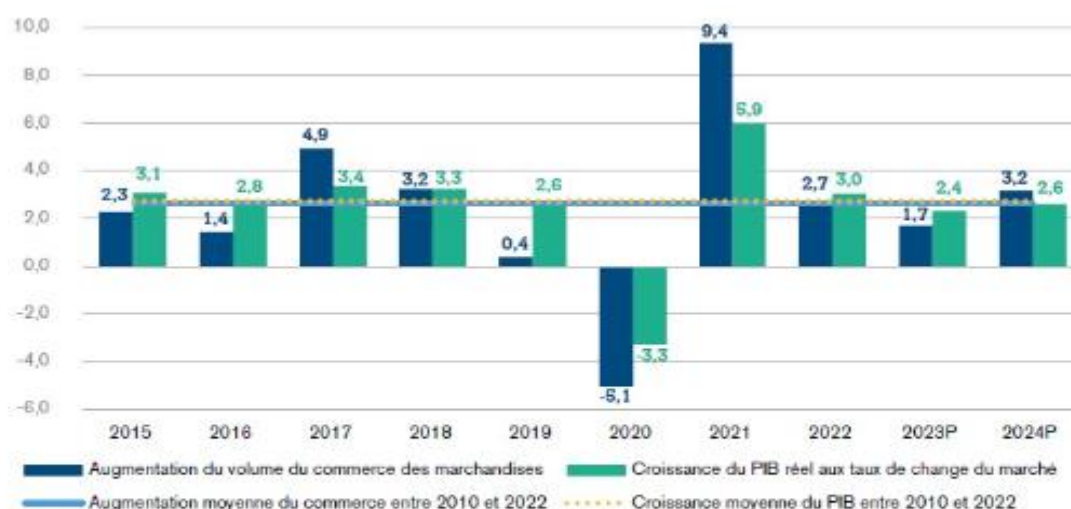
Depuis 1945, les échanges ont progressé en moyenne deux fois plus vite que la production mondiale. Par exemple entre 1996 et 2000, la production mondiale a augmenté en moyenne de 3.4% chaque année tandis que le commerce international s'accroissait de 8.2% en moyenne annuelle selon le GATT et l'OMC³³.

Après 2012, on remarque une augmentation du volume du commerce des marchandises à travers les années qui suivent et surtout en 2021 après avoir été en chute libre en 2020 à cause du covid-19 qui a perturbé la production et le commerce international.

³³ «Les grandes évolutions du commerce internationales the premierees » publié le 01/11/2015 Consulté le 30/03/2024 <https://thepremierees.blog4ever.com/41-les-grandes-evolutions-du-commerce-internationales>

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

Figure N°4 : volume de commerce des marchandises et croissance du PIB à l'échelle mondiale, 2015-2024.



Note : Les chiffres pour 2023 et 2024 sont des projections.

Source : OMC, pour le volume du commerce des marchandises, et estimations consensuelles pour le PIB.

Source : « La croissance du commerce devrait ralentir à 1,7% en 2023 après une augmentation de 2,7% en 2022 » Publié le 05/04/2023 Consulté le 19/03/2024 .

https://www.wto.org/french/news_f/news23_f/tfore_05apr23_f.htm

Section 03 : les tendances actuelles de commerce international.

De l'invention du bateau à vapeur, du chemin de fer et du télégraphe, qui a favorisé la première révolution industrielle au début des années 1800, à l'avènement de la conteneurisation dans les années 1950 et, plus récemment, à l'essor d'Internet, les innovations technologiques ont considérablement réduit les coûts du commerce et transformé la façon dont nous communiquons, consommons, produisons et commerçons.³⁴

3-1 L'émergence discrète d'Internet

L'idée d'établir un système reliant des ordinateurs à travers le globe a germé dès 1962, sous l'impulsion de Joseph Carl Rimmett Licklider, chercheur visionnaire. Ce concept prend forme sept ans plus tard avec la création de l'ARPANET, lancé pour le compte de la DARPA, la célèbre Defense Advanced Research Projects Agency. Initialement restreint à quelques

³⁴ « RAPPORT SUR LE COMMERCE MONDIAL 2018 » Consulté le 20/03/2024
https://www.wto.org/french/res_f/publications_f/world_trade_report18_f.pdf

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

ordinateurs. Ce réseau s'est graduellement ouvert à toutes les machines grâce aux contributions de Bob Khan et Vinton Cerf, chercheurs à la DARPA.

À partir de 1973, Khan et Cerf se dévouent au développement du protocole TCP/IP (Transmission Control Protocol/Internet Protocol), une norme de communication qui deviendra la base technologique de l'Internet et de la plupart des réseaux locaux. En 1977, lors d'une démonstration réussie, ils échangent un message entre San Francisco et Londres, dans les deux sens, sans aucune perte de données.

Malgré ces progrès, ce n'est qu'en 1983 que l'ARPANET, le réseau pour lequel travaille Vinton Cerf, bascule entièrement vers le protocole TCP/IP, marquant ainsi la naissance de l'Internet tel que nous le connaissons. Son expansion est accélérée par l'invention du World Wide Web en 1989 par Tim Berners-Lee, un chercheur du CERN (Organisation européenne pour la recherche nucléaire basée à Genève). En seulement trois ans, le nombre d'ordinateurs connectés au réseau atteint un million.

Malgré la lente adoption du protocole TCP/IP, la popularité grandissante des mini-ordinateurs et des PC contribue au succès d'Internet. L'année 1994 marque le début de l'ère commerciale d'Internet. Yahoo! est fondé par deux ingénieurs en électronique de l'Université Stanford dans le but de créer un répertoire de sites Web. Son introduction en bourse en 1996 marque le début de l'engouement des investisseurs pour les entreprises Internet, une fièvre qui perdurera jusqu'en mars 2000.³⁵

3-2 Le commerce électronique

Dans le cadre de la mondialisation, l'e-commerce prend de plus en plus d'ampleur. En effet la concurrence qui était auparavant locale s'étend désormais à l'échelle mondiale. Le commerce électronique offre la possibilité de s'établir en tant qu'acteur international et, il est primordial de faire partie de la communauté des vendeurs en ligne dont les participants sortiront gagnants.³⁶

3-2-1 Définition

Plusieurs définitions sont apportées à ce concept nous avons retenues les deux suivantes :

- ❖ *«Le terme de commerce électronique fait référence à l'ensemble des échanges électronique liés aux activités commerciales. Il s'agit donc aussi bien de relations*

³⁵ Nicolas Macarez, François Leslé « Le commerce électronique » 1^{ère} édition : Presses Universitaires de France 2001 page 14-15.

³⁶ Damien Jacob « E-commerce : les bonnes pratiques pour réussir » édition EdiPro , Belgique 2013 page11

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

*interentreprises que de relations entre entreprises et administration et des échanges entre entreprises et consommateurs».*³⁷

- ❖ Le e-commerce suppose l'échange entre deux parties par l'usage d'un réseau. En pratique, Internet est le réseau support du e-commerce par excellence. Ou encore il est étant la vente d'un produit entre un vendeur et un consommateur par le biais d'Internet. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) définit le commerce électronique (sur son site Web) comme : la « production, publicité, vente et distribution de produits par des réseaux de Télécommunication ». ³⁸

3-2-2 L'évolution historique de commerce électronique

C'est au cours des années 1990 qu'Internet commence à se répandre progressivement dans notre quotidien pour ne plus être réservé seulement aux usages professionnels. Le commerce en ligne commence alors à se développer et voici les principales dates importantes à retenir :³⁹

3-2-2-1 Le commerce électronique dans les années 1960

Les experts en technologie ont semé les graines du commerce électronique dans les années 1960 avec la création de l'échange de données informatisées (EDI). Ce système permet le transfert de données numériques pour les commandes et les factures. C'était le premier exemple de transactions par voie électronique. Puis, en 1969, le Dr John R. Goltz et Jeffrey Wilkins ont fondé CompuServe, l'un des premiers services Internet commerciaux. Au cours des deux décennies suivantes, CompuServe est devenu le leader de l'emailing. Ils ont également joué un rôle majeur dans le développement du commerce électronique et des services de vente en ligne.

3-2-2-2 Le commerce électronique dans les années 1970

En 1979, Michael Aldrich crée le commerce électronique. Son système de vente à distance utilise un téléviseur modifié connecté à un ordinateur via une ligne téléphonique. Grâce à cette configuration, les acheteurs et les vendeurs pouvaient effectuer des transactions avec une transmission de données sécurisée. Aldrich a eu l'idée de cette technologie alors qu'il discutait avec sa femme de la possibilité de connecter leur télévision à leur supermarché afin de

³⁷Anne Salaum. Didier Gobert. Etiéne Montero. Quentin Van Daele. Rosa Julia –Barcelo. Vincent Gautrais Yves Pouillet, « commerce électronique le temps des certitudes »,Edition Delta Beyrou 2001, page 4.

³⁸ Thomas Stenger « e-Marketing et e-Commerce : Concepts - Outils - Pratiques », 2e Ed, éditions Dunod, France 2014, Page 4

³⁹Kathleen PanozzoHistorique du e-commerce : Évolution de la vente en ligne en 6 dates [1960 - 2020]

<https://www.wizishop.fr/blog/historique-ecommerce> consulté le 21/03/2024

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

pouvoir se faire livrer leurs courses. La contribution d'Aldrich a planté les bases du commerce en ligne.

3-2-2-3 Le commerce électronique dans les années 1980

Les années 1980 ont été marquées par plusieurs événements significatifs dans le domaine de la vente à distance. Boston Computer Exchange, la toute première entreprise de vente en ligne, a été lancée en 1982. Cette plateforme a été créée par Alexander Randall et Cameron Hall. Elle était principalement utilisée par les utilisateurs pour acheter, vendre et échanger des composants informatiques. Boston Computer Exchange a maintenu une activité quotidienne de son lancement jusqu'à sa fermeture dans les années 1990.

Toujours en 1982, des développeurs français ont introduit le Minitel, l'un des principaux précurseurs de l'Internet d'aujourd'hui. Le Minitel utilisait un terminal Vidéotex auquel les utilisateurs pouvaient accéder via leur ligne téléphonique. À la fin des années 1990, le service comptait environ 25 millions d'utilisateurs. Cependant, le service a progressivement décliné, ne pouvant rivaliser avec l'Internet qui allait être introduit en 1994 car il ne pouvait pas concurrencer l'Internet qui allait être introduit en 1994.

3-2-2-4 Le commerce électronique dans les années 1990

En 1992, Charles M. Stack a créé Book Stacks Unlimited, la première librairie en ligne. Lors de sa création, Book Stacks Unlimited utilisait un "bulletin board system", un système par modems reliés à des lignes téléphoniques pour échanger des messages. En 1994, elle passe à l'Internet et devient connue sous le nom de Books.com.

En 1994, Netscape Navigator a été lancé par Marc Andreessen et Jim Clark. Il s'agissait d'un outil qui a précédé Google et autres moteurs de recherche. Tout au long des années 1990, Netscape Navigator a été le navigateur Web le plus populaire. Les gens l'utilisaient à des fins diverses, mais c'était un excellent outil pour naviguer sur les boutiques en ligne.

Amazon et eBay ont également vu le jour en 1995. Bien qu'Amazon ait été conçu à l'origine comme une librairie en ligne, il est rapidement devenu le plus grand magasin de détail en ligne proposant une large gamme de produits. eBay, quant à lui, a débuté comme une plateforme d'enchères en ligne et reste aujourd'hui l'une des principales destinations pour le commerce électronique.

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

En 1998, le service de paiement électronique PayPal a été fondé sous le nom de Confinity. Avant d'être rebaptisé PayPal en 2001 suite à sa fusion avec X.com, la société de banque en ligne d'Elon Musk. Avec plus de 100 millions de comptes actifs et la prise en charge de 24 devises, PayPal est devenu une plateforme de paiement incontournable sur le web. Une autre place de marché majeure née dans les années 1990 est Alibaba, lancée en 1999. Ce site de vente au détail a rapidement prospéré au début des années 2000 et reste aujourd'hui une référence pour le commerce en ligne à l'échelle mondiale.

3-2-2-5 Le commerce électronique dans les années 2000

Les progrès réalisés au cours de la période comprise entre les années 2000 et 2010 ont permis au commerce électronique de devenir un élément essentiel des pratiques d'achat. En 2000, Google a lancé Google AdWords (actuellement Google Ads), un outil promotionnel qui permet aux entreprises de commerce électronique de promouvoir leurs produits auprès des utilisateurs de Google.

Amazon a lancé son service Prime en 2005. Ce programme nécessite un abonnement annuel pour accéder à la livraison rapide en 24 heures, ainsi qu'à d'autres avantages. Il a rapidement gagné en popularité à l'échelle mondiale.

Prime a stimulé la fidélisation des clients et la répétition des achats, offrant ainsi un bon rapport qualité-prix grâce au système d'abonnement annuel, ce qui a considérablement boosté les ventes. Avec le lancement de Prime, le géant a établi une norme pour la livraison rapide et gratuite, un service très apprécié par de nombreux clients.

Un autre événement majeur en 2005 a été l'apparition d'Etsy, une plateforme de marché permettant aux artistes, artisans et petites entreprises de commercialiser leurs produits. Etsy demeure l'une des plateformes de vente les plus en vogue pour les individus et les entrepreneurs débutant dans le commerce en ligne. En 2008, c'est la solution e-commerce WiziShop qui voit le jour, une plateforme novatrice dans la gestion des sites du commerce électronique en forme grâce à une technologie SaaS.

3-2-2-6 Le commerce électronique dans les années 2010

Au début des années 2010, les réseaux sociaux ont commencé à jouer un rôle essentiel dans l'essor du commerce en ligne. Facebook a lancé ses contenus sponsorisés en 2011, les Ads comme l'un de ses premiers systèmes publicitaires. Cela a aidé les magasins en ligne à

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

atteindre leurs publics cibles par le biais du marketing utilisant les annonces dans le fil d'actualité de Facebook.

De nouvelles méthodes de paiement ont également été introduites pour rendre les achats en ligne encore plus faciles. En 2011, Google a introduit Google Wallet, un système de paiement peer-to-peer qui permet aux utilisateurs d'envoyer ou de recevoir de l'argent depuis leur téléphone ou leurs ordinateurs.

À l'instar de PayPal, les utilisateurs de Google Wallet peuvent lier leur compte à leur banque. Google a changé le nom en "Google Pay" lorsqu'il a fusionné le service avec Android Pay en 2018. La société de paiement Stripe a également été lancée en 2011. Cette plateforme est aujourd'hui utilisée par des millions de boutiques en ligne dans le monde entier pour traiter les paiements de leurs clients de manière rapide et simple.

En 2014, Apple a introduit Apple Pay, un portefeuille numérique permettant aux utilisateurs d'Apple de payer directement depuis leurs appareils. Comme Google Pay, cela simplifie encore plus les paiements en ligne, car les acheteurs n'ont plus besoin de saisir les informations de leur carte à chaque achat.

En 2017, Instagram Shopping a été introduit comme un moyen pour les utilisateurs d'afficher des informations sur les produits directement sur les posts des médias sociaux. Les utilisateurs peuvent ajouter des balises de produit à leurs photos qui incluent des liens vers le site web

3-2-2-7Le commerce électronique dans les années 2020

Très en vogue depuis 2020, au début de la crise sanitaire COVID-19, le commerce en ligne connaît une croissance sans demi-mesure et attire un grand nombre d'intervenants (consommateurs et commerçants) grâce au développement mondial d'Internet et à la progression rapide de l'accès à ce réseau.

L'essor de l'internet et les politiques restrictives prises pendant le confinement ont révolutionné en profondeur les habitudes et comportements de consommation dans presque tous les secteurs d'activités. Alors que ce dernier devenait la nouvelle normalité des entreprises et des consommateurs, ils se tournaient de plus en plus vers le numérique, vendant et achetant d'avantage de biens et de services en ligne.

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

Aujourd'hui, le commerce électronique est ancré dans presque tous les domaines d'Internet. Des millions de vendeurs en ligne proposent leurs produits, et les publicités commerciales sont omniprésentes sur Google, les médias sociaux et les sites web. Les logiciels de paiement ont rendu les achats plus faciles que jamais, si bien que de nombreux consommateurs utilisent le commerce électronique comme principale méthode d'achat.

3-3 L'impact des technologies numériques sur le commerce

Avec la numérisation, l'activité économique dans le monde connaît de profondes transformations. De nouveaux modèles économiques sont apparus, reposant essentiellement sur les technologies numériques; les plates-formes numériques sont en train de devenir la nouvelle place du marché avec l'expansion rapide de l'accès à Internet au cours de la dernière décennie. L'accroissement constant de la visibilité en ligne par l'intermédiaire des sites Web, des applications et des réseaux sociaux interactifs fait désormais partie intégrante des stratégies marketing et permet aux entreprises d'interagir avec les clients et d'accroître ainsi leurs ventes en ligne. Il est essentiel de comprendre les facteurs qui influent sur le commerce avec l'évolution du commerce numérique :⁴⁰

- Les technologies numériques ont contribué et continueront à contribuer à la réduction des coûts associés au commerce traditionnel. Plusieurs avancées technologiques récentes ont eu un impact significatif sur les frais de transport et de logistique. L'utilisation du GPS pour la navigation et la conduite autonome, ainsi que la cartographie d'itinéraires en temps réel, permettent de diminuer les coûts, facilitent les ajustements en temps réel et améliorent la sécurité des livraisons. Les plates-formes en ligne contribuent à abaisser les coûts liés à la mise en relation des acheteurs et des vendeurs, à l'accès aux données sur le marché et à la diffusion d'informations auprès des potentiels consommateurs. De telles plates-formes peuvent encourager davantage la participation au commerce international qu'au commerce national, et elles offrent des mécanismes tels que les évaluations et les garanties, qui renforcent la confiance des consommateurs envers les vendeurs en ligne.
- Les technologies numériques offrent de nouvelles opportunités aux MPME et aux pays en développement pour bénéficier du commerce, mais elles posent également de nouveaux défis. D'un côté, de nombreuses petites entreprises innovantes et productives ont désormais la possibilité de se lancer avec succès dans le commerce international. De

⁴⁰« Aspects économiques de l'impact des technologies numériques sur le commerce » Consulté le 23/03/2024
https://www.wto.org/french/res_f/publications_f/wtr18_3_f.pdf

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

plus, étant donné que la distance joue un rôle moindre dans le commerce en ligne, celui-ci offre des débouchés aux pays et régions éloignés. D'un autre côté, ces avancées peuvent rencontrer des obstacles tels que le manque de connectivité numérique dans certaines parties du monde. Les progrès en matière de téléphonie mobile, de haut débit fixe et de taux de pénétration d'Internet sont encore disparates, ce qui crée des difficultés pour certaines petites entreprises. En outre, des défis tels que l'inadéquation des cadres réglementaires, les faiblesses institutionnelles, le manque d'investissements privés et les infrastructures sous-développées (y compris dans les technologies de l'information et de la communication ainsi que dans les systèmes de paiement, par exemple) sont également présents. La dynamique du "gagnant prend tout" et les nouveaux obstacles, notamment en ce qui concerne les flux de données, influenceront également la répartition des bénéfices de cette nouvelle révolution technologique.

- Les nouvelles technologies vont influencer la composition du commerce en favorisant une augmentation des services et en stimulant le commerce de certains types de produits. L'évolution technologique des infrastructures numériques a élargi les possibilités d'échanges transfrontaliers de services, ce qui a accru les opportunités d'exportation et remodelé la structure du commerce international des services. Les secteurs de services pouvant être facilement fournis de manière électronique ont enregistré une forte croissance. Les pays en développement sont fortement impliqués dans des secteurs tels que les services informatiques et les services de soutien administratif. La part des services dans le commerce a augmenté non seulement en raison de la facilité de fournir des services sous forme numérique, mais aussi en raison de l'émergence de nouveaux modes de prestation de services, remplaçant le commerce des biens, et de l'essor des réseaux internationaux de production, ce qui accroît la dimension en services des produits manufacturés. On peut prévoir que ces tendances se poursuivront, et que les services continueront à jouer un rôle crucial dans le commerce, accentuant ainsi l'importance relative des obstacles au commerce des services. En ce qui concerne la composition du commerce des biens, on peut anticiper une réduction des coûts commerciaux induite par les technologies numériques, facilitant ainsi le commerce des produits sensibles au facteur temps et des produits requérant une certification et un contrat élevés. De même, on peut prévoir une augmentation du commerce des biens personnalisables. La tendance à la baisse du commerce de certains biens numériques comme les CD, les livres et les journaux devrait se poursuivre avec l'avènement de l'impression 3D. Enfin, le modèle

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

d'économie collaborative pourrait impacter le commerce des biens de consommation durables.

3-4 Les technologies récentes du commerce international

Le progrès technologiques observé ces dernières années a révolutionné la perception des entreprises en matière de commerce international, en le rendant plus efficace, plus fiable et plus rentable. Trois tendances technologiques occupent actuellement le devant de la scène: ⁴¹

- ❖ **L'intelligence Artificielle (IA)** : l'IA modifie les approches des entreprises vis-à-vis du commerce international grâce à une précision et une rapidité accrues des prévisions commerciales, de l'évaluation des risques et de la prise de décision. Les algorithmes de l'IA peuvent analyser d'importantes quantités de données et fournir des renseignements sur les tendances du marché, le profil des consommateurs et la dynamique de la chaîne d'approvisionnement. Cette approche permet la prise de décisions éclairées par les entreprises et la réduction des entraves liées au commerce.
- ❖ **L'Internet des Objets (IdO)**: cette technologie a révolutionné les méthodes de suivi et de gestion des marchandises par les entreprises au cours de leurs déplacements à travers les frontières. Les dispositifs IdO, tels que les capteurs et les systèmes de suivi GPS, fournissent des informations en temps réel sur la position et l'état des marchandises, permettant aux entreprises de suivre leur trajet et de garantir une livraison fluide et efficace des produits des fournisseurs. L'IdO permet également une maintenance prédictive qui limite le risque d'interruption de la chaîne d'approvisionnement en raison de la perte ou de la détérioration des marchandises.
- ❖ **La technologie de la Blockchain**: peut faciliter le commerce en fournissant un registre sécurisé et transparent pour enregistrer les transactions. Elle peut aider au suivi des mouvements de marchandises et des paiements ainsi qu'à la vérification de l'authenticité des produits. Ainsi, elle renforce la fiabilité des chaînes d'approvisionnement. La blockchain peut simplifier les paiements transfrontaliers et le financement du commerce, en évitant le recours à des intermédiaires et en rendant les transactions plus rapides et plus efficaces. En somme, l'utilisation de la blockchain peut optimiser la transparence, la

⁴¹Pascal Minvielle « Technologie du commerce international :l'avenir du commerce mondial » Publié en 2024 Consulté le 24/03/2024

<https://webfontaine.com/fr/2023/02/21/technologie-du-commerce-international-lavenir-du-commerce-mondial/#:~:text=La%20technologie%20Blockchain%20peut%20faciliter,de%20l'authenticit%C3%A9%20des%20produits.>

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

sécurité et l'efficacité du commerce, tout en renforçant la confiance et en fluidifiant les transactions.

Les technologies du commerce international évoluent en permanence. Les pôles commerciaux qui s'approprient ces tendances seront mieux positionnés sur le marché mondial. L'adoption de l'IA, de l'IdO et de la Blockchain peut potentiellement révolutionner la perception des entreprises en matière de commerce international en améliorant la célérité, l'efficacité et la fiabilité des transactions commerciales.

3-5 Comparaison entre le commerce traditionnel et le e-commerce

Une comparaison entre le commerce traditionnel et le commerce électronique est schématisée dans le tableau suivant.

Tableau N°05: Comparaison entre le commerce traditionnel et le e-commerce

Le commerce traditionnel	Le e-commerce
Utilisation d'un support traditionnel le papier	Utilisation d'un support informatique
Rencontre des acteurs sur un lieu physique : le marché	Lieu du commerce =marché virtuel
Rencontre physique entre les acheteurs et les vendeurs.	Réalisation des transactions sans contact direct à travers des liens informatiques.
Paiement par monnaie dans la majorité des cas.	Règlement par transactions numérique de compte à compte
Utilisation des liens postaux ou de transports de tout type, avec des contraintes de délai.	Livraison instantanée par télécommunications.

Source : le e-commerce <https://fr.slideshare.net/andery2606/expos-de-e-commerce> Consulté le 24/03/2024

Chapitre 1: Généralités sur le commerce international

Conclusion

Le commerce international est un moteur essentiel de la croissance économique et de la prospérité mondiale. Il a connu une évolution remarquable au fil du temps, avec des théories clés qui nous aident à comprendre ses mécanismes. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, par exemple, explique comment les pays peuvent bénéficier de l'échange en se spécialisant dans la production de biens pour lesquels ils ont un avantage relatif.

Au fil du temps, le commerce international a connu des changements radicaux avec les avancées technologiques, l'émergence du commerce électronique qui a transformé le paysage du commerce international. Les entreprises peuvent désormais vendre leurs produits et services en ligne, atteignant ainsi un marché mondial. Cela a ouvert de nouvelles opportunités pour les petites et moyennes entreprises, leur permettant de rivaliser sur un pied d'égalité avec les grandes entreprises.

Le monde devient de plus en plus interconnecté en facilitant la communication en temps réel grâce à Internet, au téléphone, au courrier électronique...A chaque instant des millions de personnes utilisent ces services créant un boom des télécommunications sans précédent. Le commerce international continuera d'évoluer, offrant de nouvelles opportunités et défis pour les entreprises et les économies du monde entier.



CHAPITRE II :
LE PROCESSUS COMPLEXE DES
IMPORTATIONS EN ALGÉRIE

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

Introduction :

Le commerce est sans doute un domaine qui ne connaît pas de frontières⁴². Il concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre deux ou plusieurs espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique pour la circulation des biens et services à travers les régions du monde, et qui seront consommés ailleurs. Le commerce renferme les opérations d'importation, les opérations d'exportation et de transit.

Notre étude se portera sur les importations, l'achat à l'import diffère complètement de celui réalisé sur place en raison de la distance séparant les deux contractants, de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Pour cela, l'importateur doit maîtriser les rouages du commerce international y compris les aspects logistiques, douaniers et d'assurance.

Section 1 : les rouages des importations.

Les importations représentent un pilier essentiel dans le commerce international, c'est le besoin qui pousse l'entreprise à importer et pour mieux les gérer il est important de comprendre leurs principales phases telles que le choix du fournisseur, passation de la commande...

1-1 Définition des importations

Les importations désignent les biens et services achetés par un pays à l'étranger pour être utilisés sur son territoire. Elles représentent l'entrée de produits étrangers dans le marché intérieur d'un pays. Les importations peuvent inclure une grande variété de biens, tels que des produits manufacturés, des matières premières, des équipements, des produits agricoles, etc. Elles sont généralement soumises à des réglementations douanières et peuvent être soumises à des taxes et des droits de douane.⁴³

1-2 les avantages des importations

Lorsqu'on parle d'importer, dans le cadre des échanges, cela fait référence à l'acquisition de biens et services provenant d'un autre pays. Ces biens ou services sont ensuite proposés par l'entreprise ou le particulier importateur à une clientèle élargie offrant ainsi plus de choix d'achat. Cependant, les avantages de l'importation ne se limitent pas à cela, il existe plusieurs autres aspects à considérer.

⁴² Jean Francois RIFFARD « mondialisation de l'économie et internationalisation du droit des affaires : une abdication de l'état de droit, mondialisation et état de droit » édition BRUYLANT, Bruxelles 2002. Page 276

⁴³ Salvatore Dominick. « International Economics » édition John Wiley & Sons new york 2017 page 226

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

Voici quelques-uns :⁴⁴

- Ouverture du marché en important,
- Possibilité d'acquérir à moindre coût, à l'étranger, des matières premières dont le pays ne dispose pas mais qui sont nécessaires à son activité économique ;
- Réduction des coûts ;
- Fourniture de nouveaux produits de haute qualité sur le marché ce qui améliore l'offre disponible pour les consommateurs.

1-3 Les motivations d'importation

Afin d'entamer une démarche d'importation, l'entreprise peut être motivée par des facteurs internes et externes :

1-3-1 Les facteurs internes

Les facteurs internes sont liés aux décisions de l'organisation et qui sont générées par l'organisation elle-même. Parmi ces facteurs on trouve le produit et les caractéristiques de l'acheteur.

1-3-1-1 Le produit

La stratégie d'approvisionnement est souvent un pré requis essentiel à l'élaboration d'une différenciation des produits dans la mesure où elle permet d'acquérir des produits non disponibles ou plus innovants que ceux disponibles sur le territoire national.

Le niveau d'innovation de l'entreprise influence directement le type de produit recherché. En effet, l'importance accordée au produit dans le processus de production et sa position sur le marché déterminent la décision d'importer pour garantir la qualité du produit. Des études italiennes ont montré que les acheteurs réguliers attachent une grande importance à la qualité et à la spécificité des produits, contrairement aux acheteurs occasionnels⁴⁵.

⁴⁴ Hubert Martine, « Techniques de Commerce International » Edition: Dunod France 2017, Page 04

⁴⁵ Guido, N. « International Sourcing: Empirical evidence from a sample of Italian Firms » edition International Journal of Production Economics, Allmagne 2006 page 694-706.

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

1-3-1-2 Les spécificités de l'acheteur

Parmi les spécificités de l'acheteur on trouve :

- **Le dirigeant**

Une PME est en quelque sorte le reflet de son ou ses dirigeants, elle se développe selon les valeurs et idées des personnes qui la dirigent. Nous pouvons donc penser que la décision d'internationalisation renvoie à la personnalité et à certaines caractéristiques individuelles de son ou ses propriétaires. Leonidou met en avant l'importance de la personnalité du dirigeant et de ses caractéristiques personnelles comme facteurs de motivation pour l'importation⁴⁶.

- **L'entreprise**

L'implication des dirigeants dans les activités d'importation est essentielle pour établir la crédibilité de l'entreprise auprès de ses fournisseurs et pour repérer les opportunités et les défis. La participation de l'ensemble du personnel facilite la collecte et la diffusion d'informations. Les entreprises ayant déjà une expérience à l'étranger sont mieux préparées à l'internationalisation, et cette expérience préalable facilite la mise en place de nouvelles activités internationales.

1-3-2 Les facteurs externes

Les facteurs externes sont liés à l'environnement de l'entreprise, parmi ces facteurs on peut citer : l'accroissement de la concurrence, les caractéristiques du fournisseur et la réduction de la dépendance envers les fournisseurs locaux.

1-3-2-1 Accroissement de la concurrence

Les pressions de l'environnement sur l'entreprise affectent les stratégies d'internationalisation (import et export) notamment par un accroissement de la concurrence, le nombre de compétiteurs qu'ils soient locaux ou étrangers, peut avoir un impact important sur divers aspects de l'entreprise, les prix peuvent être influencés par cette concurrence accrue, tout comme la demande des consommateurs. L'entreprise peut être amenée à inciter sa stratégie pour rester compétitive face à cette pression concurrentielle croissante.

⁴⁶ Leonidou, L. C. «Factors stimulating export business: an empirical investigation» Edition: Journal of Applied Business Research (JABR). USA 2011 ,page 43-68

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

1-3-2-2 Les caractéristiques du fournisseur

Les fournisseurs influencent directement ou indirectement le succès de l'entreprise industrielle vu que la satisfaction et le retour du client dépendent de la qualité du produit qui à son tour dépend du fournisseur, également les prix des produits du fournisseur ont une influence directe sur les prix suggérés sur le marché donc sur les profits de l'entreprise.

La décision d'importation peut être motivée par certaines caractéristiques que présentent les fournisseurs. En raison de la spécialisation de certaines nations dans des secteurs particuliers ou de la rareté du produit souhaité dans un pays, dont les fournisseurs étrangers peuvent représenter la seule source d'approvisionnement pour les entreprises qui ont besoin de cette technologie en question. Ainsi, pour améliorer la qualité ou les spécifications du produit ou leur réputation auprès des clients, certaines entreprises envisagent l'importation pour bénéficier de l'expertise et du savoir-faire de fournisseurs étrangers.⁴⁷

1-3-2-3 Réduction de la dépendance envers les fournisseurs locaux

L'acheteur peut diminuer sa dépendance auprès des fournisseurs locaux c'est pour ça il tourne envers des fournisseurs étrangers pour améliorer leur pouvoir de négociation et leur compétitivité. De même les entreprises se dirigeront vers les marchés internationaux pour élargir leur clientèle et accroître leur pouvoir de négociation en attirant davantage de clients potentiels.⁴⁸

1-4 Les étapes préalables à l'importation

Dans le cas où l'entreprise doit se procurer des biens à l'étranger, elle doit d'abord s'informer sur les produits à importer, vérifier leur admissibilité à l'importation, ainsi que les droits et taxes qui leur sont applicables. En d'autres termes, avant de procéder à l'importation proprement dite, l'entreprise doit définir ses besoins en produits à importer, identifier et sélectionner des fournisseurs étrangers, puis négocier les termes et conditions des transactions.

⁴⁷ Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, Paris, 2009, Page 03.

⁴⁸ Overby, J. W et Servais, P. « Small and medium-sized firms' import behavior: The case of Danish industrial purchasers » Edition : Industrial Marketing Management. 2005 page 34.

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

1-4-1 élaboration du programme d'approvisionnement

L'approvisionnement implique la recherche et acquisitions des biens et services pour garantir que l'entreprise produit et fournit ses produits ou services au bon moment au bon prix et aux moindres coûts afin de satisfaire les clients et générer des bénéfices. Selon DURAN. J.P : « l'approvisionnement consiste à déclencher les livraisons en fonction des besoins des clients internes (la production) et les clients externes »⁴⁹

1-4-1-1 la méthode du calcul des besoins d'approvisionnement

Le service de gestion des stocks évalue les besoins d'approvisionnement en calculant la production annuelle de l'entreprise, par lequel les besoins bruts sont précisés, suivi d'un calcul des besoins nets en prenant compte du stock, qui permet de tracer un plan d'approvisionnement, ce processus conduit à la création d'une liste d'achats, utilisée pour la gestion des stocks à long terme ou pour l'approvisionnement à court terme.⁵⁰

$$\text{Besoin net} = \text{Besoin brut} - \text{Stock disponible}$$

1-4-1-2 Cahier de charge

Après avoir calculé les différents besoin d'approvisionnement, l'entreprise pourra rédiger le cahier des charges, qui constitue une description détaillée de l'objet demandé. Ce document vise à définir de manière précise un produit ou un service, en spécifiant ses caractéristiques techniques, physiques et chimiques, afin de les communiquer aux fournisseurs.

1-4-1-3 le choix du fournisseur

La sélection de fournisseur potentiel est considéré comme l'une des étapes les plus importantes et primordiales pour les entreprises importatrices afin d'avoir une diversification des prix et des produits à importer, il est important d'avoir des informations fiables à propos de choix des fournisseurs qui inclut plusieurs critères tels que le prix, le délai de livraison, la qualité...⁵¹(voir l'annexe N°1)

⁴⁹ DURAN. J.P, « Les approvisionnements », édition Gualino, Paris, 2003, Page 12.

⁵⁰ Qu'est ce que un plan d'approvisionnement <https://fastercapital.com/fr/contenu/Qu-est-ce-qu-un-plan-d-approvisionnement.html> publié en 2024 consulté le 28/03/2024

⁵¹«Visualiser les étapes d'approvisionnement»<https://www.lucidchart.com/blog/fr/visualiser-les-etapes-de-l-approvisionnement> publié en 2024 , consulté le 29/04/2024

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

1-4-2 Les modes de passation en marchés publics

Une fois que le programme d'approvisionnement est établi, l'entreprise doit choisir le mode de passation en marchés publics qui lui convient, le tableau ci-dessous présente les avantages et les inconvénients de différents modes de passation en marchés publics, chaque mode a ses propres caractéristiques comme le gré à gré permet une négociation directe mais peut limiter à la comparaison des offres, la consultation restreinte permet de contacter plusieurs fournisseurs, alors que l'appel à l'offre vise à mettre en concurrence les fournisseurs pour obtenir le meilleur avantage.

Tableau N°06: les avantages et les inconvénients des modes de passation en marchés publics

Les modes de passation et leurs définitions	Les avantages	Les inconvénients
<p>Le gré à gré</p> <p>Le gré à gré est une négociation directe avec des fournisseurs connus et choisis par l'entreprise sans appel à la concurrence</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Réduction des délais de consultation - Préparation peu coûteuse et peu encombrante 	<ul style="list-style-type: none"> -Pas d'occasion pour comparer les différentes offres -L'acheteur est soumis aux conditions de vente de son fournisseur
<p>La consultation restreinte</p> <p>La consultation restreinte est une procédure par laquelle une entreprise consulte plusieurs fournisseurs par écrit, fax et téléphone</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Grain de temps -Connaissance ultérieure des fournisseurs 	<ul style="list-style-type: none"> -Risque de rater la meilleure offre du marché.
<p>L'appel à l'offre</p> <p>« L'appel d'offre est un mode de conclusion des marchés permettant la mise en concurrence des fournisseurs (entreprise intéressées). Cette compétitivité a pour objectif d'assurer le maximum d'avantages aux demandeurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Permet de faire jouer pleinement la concurrence ainsi la recherche d'une plus grande efficacité - L'appel d'offre exige de répondre strictement aux besoins des demandeurs stipulés dans le cahier des charges 	<ul style="list-style-type: none"> - Il exige une longue et une importante préparation notamment pour les projets d'équipements - Priver les autres fournisseurs de répondre aux besoins des demandeurs dans le cas des appels d'offre restreints ou sur invitation même si ces

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

(acheteurs) » ⁵²		fournisseurs potentiels
-----------------------------	--	-------------------------

Source : Conception personnelle basé sur le livre de M.SABRI, K.AOUDIA , M.LALEM « guide de gestion des marchés publiques » édition SAHEL Alger 2002.

1-4-3 La réception des offres

Après la phase du choix de mode de passation en marchés publics, vient la phase de réception des Offres ; les offres seront reçues par l'acheteur sous forme de facture pro forma, qui formalise la proposition du vendeur à l'acheteur potentiel. Cette facture permet à l'acheteur de connaître le montant, la qualité et les modalités de la commande.

En outre, la facture pro forma est utilisée par l'acheteur pour solliciter diverses autorisations telles que la licence d'importation ou l'ouverture d'un crédit documentaire. Elle contient également toutes les informations présentes dans la facture commerciale.⁵³

1-4-4 L'exploitation des offres

Après avoir réceptionné les offres vient le processus d'exploitation de ces derniers, qui inclut deux étapes essentielles :⁵⁴

1-4-4-1 Sélection technique des offres

Avant toute chose, l'acheteur doit vérifier minutieusement toutes les caractéristiques techniques des offres. Il est nécessaire de demander aux fournisseurs des échantillons pour les analyser dans les laboratoires de l'entreprise.

1-4-4-2 Commission d'évaluation des offres

L'objectif de cette commission d'évaluation des offres est de déterminer le meilleur fournisseur parmi les différentes propositions. Conformément à la politique de l'entreprise, qui se manifeste par une certaine attitude envers les critères d'achat, les fournisseurs seront évalués selon plusieurs critères (Annexe N°1.)

D'autres éléments peuvent également être pris en compte dans cette comparaison, comme leur capacité à faire avancer l'entreprise sur le plan technologique, leur notoriété ou l'image de marque qu'ils peuvent apporter aux produits, ainsi que leurs avantages financiers, entre autres.

⁵² M.SABRI, k.AOUDIA, M.LALEM op-cit, page 78

⁵³La procédure d'appel d'offres dans les marchés publics <https://www.francemarches.com/fiches/procedure-appel-offres> consulté le 30/04/2024

⁵⁴Julien Gabert . « Mémento de l'assainissement » Edition :Quae , Gret , France 2018 page 24-25

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

1-4-5 Négociation des offres

L'étape suivante est la négociation des offres dans les achats internationaux qui se déroule différemment, qu'il s'agisse d'un appel d'offres ou d'une procédure ordinaire. Dans le cas d'un appel d'offres international, les acheteurs ne peuvent pas négocier les offres des soumissionnaires. Ils doivent les vérifier selon les critères définis, évaluer celles qui répondent aux conditions et choisir la plus avantageuse. En revanche, dans d'autres situations, la négociation est essentielle et influe sur le processus d'importation.

1-4-6 Gestion de la commande

Dans la gestion de la commande, deux étapes importantes sont à considérer :

1-4-6-1 Passation de la commande

Une fois que l'entreprise a sélectionné son ou ses fournisseurs, elle procède à la commande des produits. Ce processus est plus complexe dans le cadre international, car il engage également l'entreprise vis-à-vis du fournisseur étranger. La commande peut être formalisée par un contrat de vente pour les biens d'équipement nécessitant un montage, une maintenance, etc., tandis qu'un bon de commande peut être utilisé pour les composants de produits consommés ou revendus.⁵⁵

1-4-6-2 Suivi de la commande :

L'acheteur ne se contente pas d'attendre l'arrivée des marchandises, car il est confronté à divers risques tels que les retards ou les non-conformités. Ainsi, il doit vérifier que le fournisseur a bien confirmé la réception de la commande et gérer toute modification éventuelle en la communiquant au fournisseur par écrit. L'importateur veille également à coordonner les opérations logistiques avec les dates d'expédition et les délais de livraison.⁵⁶

Section 2 : Transport et le système assurantiel des importations à l'international

Le processus d'importation est complexe du fait de la multiplicité des opérations et d'intervenants. Le choix du moyen de transport, de l'assurance et de l'incoterm qui convient, constitue les éléments de base de toute transaction commerciale internationale. Ce choix doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants.

⁵⁵ J.PAVEAU, F.DUPHIT « exporter : pratique de commerce international » 24^{ème} édition Foucher Paris page 518

⁵⁶Idem page 519

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

2-1 Définition de transport de marchandise international

Le transport international est un système logistique constitué de nombreux intermédiaires, répond à très nombreux contraintes et règles, mis en œuvre plusieurs intervenus. Aussi que d'énormes moyens de stockage, de distribution et de dédouanement.

2-1-1 Définition du contrat de transport

Le contrat de transport est défini selon l'article 36 du code de commerce :

« Le contrat de transport est la convention par laquelle un transporteur s'engage, moyennant un prix, à faire lui-même parvenir une personne ou une marchandise en un lieu déterminé. »⁵⁷

2-1-2 Les modes de transport international des marchandises

Un mode de transport désigne une forme particulière de transport qui se distingue principalement par le moyen utilisé, et par conséquent par l'infrastructure qu'il met en œuvre.

On a essayé de résumer les caractéristiques, les avantages, et les inconvénients de ces modes de transport dans un seul tableau :

Tableau N°07 : les modes de transport

Les différents modes de transport et leurs définitions	Caractéristiques et techniques	Avantages	Inconvénients
Le transport maritime est régi par la convention de BRIXELLES de 1924 et par les règles de Hambourg depuis 1992 applicables compte tenu des États signataires ⁵⁸ . C'est le transport de marchandises par voie d'eau. Il est le premier moyen de transport utilisé dans le monde	<ul style="list-style-type: none">Diversité et adaptation des différents types de navires (porte-conteneurs, navires rouliers, polyvalents ou spécialisés).Utilisation très répandue du conteneur : évite les ruptures de charge (gain de temps et de sécurité), réduit le coût de la manutention	<ul style="list-style-type: none">Taux de fret avantageux sur certaines destinations.Possibilités de stockage dans les zones portuaires.Tous les points du globe peuvent être desservis.	<ul style="list-style-type: none">Délais importants.Encombrement portuaire de certaines zones.Certaines lignes ne sont pas conteneurisées.Ruptures de charge et manutention source d'avaries.Assurance plus élevée

⁵⁷ « L'ordonnance n°75-59 du 26 septembre 1975, code de commerce ».

https://droit.mjustice.dz/sites/default/files/ordo_fr_75-59.pdf consulté le 03/05/2024

⁵⁸ Ghislaine Legrand. Hubert Martin «commerce international» 2^{ème} édition DUNOD Paris, page 109.

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

pour l'expédition lointaine	et des assurances		et emballage plus onéreux
<p>Le transport aérien : est régi par la convention de Varsovie de 1929.⁵⁹ C'est le transport des marchandises par la voie aérien.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Appareils mixtes et tout cargo. • Chargement en Unit Load Device ULD (igloos palettes conteneurs). 	<ul style="list-style-type: none"> • Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale). • Emballage peu coûteux. • Frais financiers et de stockage moindres. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandises denses ou de faible valeur. • Capacité limitée. • Interdit à certains produits dangereux. • Rupture de charge.
<p>Le transport routier est régi par la convention de Genève 19 mai 1956 la convention TIR de 1975. C'est le seul moyen capable de réaliser le service du "porte à porte", c'est-à-dire, il permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur à l'entreprise de l'importateur.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pratique de la conteneurisation et possibilité de combiner rail et route. 	<ul style="list-style-type: none"> • Service en porte à porte, sans rupture de charge. • Délais relativement rapides. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité et délais fonction des pays parcourus et des conditions climatiques. • Développé surtout sur l'Europe continentale pour les distances moyennes.
<p>Le transport ferroviaire</p> <p>Le transport ferroviaire est tout transport de marchandise par voie ferrée lorsqu'il s'agit d'expédition un volume important de marchandise sur de longues distances. C'est un mode de transport avantageux Le transport ferroviaire convient</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des tonnages supérieurs (automobiles, pondéreux, granulats, etc.). • Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles. 	<ul style="list-style-type: none"> • 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"> • Inadapté aux distances courtes. • Limite du réseau ferroviaire. • Nécessite un pré- et un post-acheminement en dehors du combiné. • Ruptures de charge

⁵⁹Ghislain Legrand. Hubert Martin. Op.cit, page 112.

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

particulièrement à l'acheminement des animaux, les gains,...			
Le transport fluvial c'est le transport sur les voies navigables, qu'elles soient des cours d'eau navigables, éventuellement aménagés, ou des canaux artificiels.	Utilisation des voies navigables naturelles et des canaux (Europe du Nord, bassin Rhénan, quelques livraisons fluviomaritimes)	<ul style="list-style-type: none"> • Remarquable capacité d'emport, 300 à 2 500 tonnes selon les convois. • Faible coût. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport. • Coût de pré- et posta cheminement. • Ruptures de charge
Services postaux Le transport de marchandises par services postaux se réfère à l'acheminement de colis, de lettres et d'autres articles commerciaux à travers un réseau postal.	<ul style="list-style-type: none"> • Expéditions dans le monde entier de colis et de marchandises en petite quantité. • Simplicité et diversité des services 	<ul style="list-style-type: none"> • Formalités douanières simplifiées. • Possibilité d'utiliser des formules à délais garantis 	<ul style="list-style-type: none"> • Priorité des envois et des services offerts variant selon les destinations. • Utilisation limitée aux petits envois.

Source :conception personnelle basé sur les données du livre de Désiré Loth « L'essentiel des techniques du commerce international » édition :Publibook Paris 2009 page 28

2-2 L'assurance Internationale des marchandises

Quel que soit le mode de transport utilisé, l'exploitation d'une marchandise est soumise à un certain nombre d'aléas, vol, perte, incendie... etc.

La réalisation de ces risques entrave le bon déroulement de l'opération d'importation et cause parfois de graves difficultés financières les marchandises sont totalement ou partiellement endommagées, le conteneur ou les colis ont disparu...

L'assurance apparaît alors nécessaire à la bonne gestion des risques susceptibles d'intervenir au cours de cette phase délicate. Elle permet l'indemnisation partielle ou totale de l'ayant droit.

2-2-1 Les origines de l'assurance

L'assurance transport des marchandises est née en Angleterre à la fin du 17^e siècle, elle a émergé dans le domaine maritime et les autres moyens de déplacement ont emprunté ces règles. Et en 1690, un regroupement de propriétaires de navires nommé « Llyod club » se réunissent souvent dans un café appartenant à Edward Llyod pour porter assistance mutuelle

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

en cas de perte d'un navire appartenant à l'un de ses membres. Ainsi la notion d'assurance est née, et s'est transportée dans tous les domaines d'activité à l'instar de l'assurance transport des marchandises. Aujourd'hui, elle est l'une des principales compagnies d'assurance dans le monde nommé le « Llyod of london »⁶⁰

2-2-2 Définition de l'assurance

Le terme assurance est susceptible de différentes acceptations parmi elles, on cite : J.BIGOT définit l'assurance comme : « un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant une prime, à indemniser l'assuré des pertes ou dommages qu'éprouverait celui-ci par la suite de certains événements fortuits ou force majeure ».⁶¹

2-2-3 Les acteurs de l'assurance

L'opération d'assurance met en présence au moins deux personnes : l'assuré et l'assureur. Il y a parfois intervention d'un tiers qui percevra la prestation, ce sera le «courtier», il convient, en fait, de distinguer « l'assuré » qui est la personne exposée au risque, et le «réassureur» est celui qui signe la police et paie les primes⁶²

2-2-3-1 L'assureur : compagnie d'assurance ou agent souscripteur agissant pour le compte d'une ou plusieurs compagnies et/ou assureurs souscripteurs

2-2-3-2Le réassureur: compagnie ou groupe souscripteur agissant pour le compte de plusieurs compagnies et qui assure les assureurs.

2-2-3-3L'assuré : personne physique ou morale qui recevra une l'indemnité en cas de sinistre couvert par la police souscrite.

2-2-3-4 Le courtier : Il conseille l'assuré et négocie avec les assureurs. Son rôle principal est de protéger les intérêts de l'assuré. Il rédige et établit la police d'assurance après avoir négocié les termes et conditions avec l'assuré concerné. C'est également le courtier qui s'occupera de toutes les communications entre l'assuré et les assureurs et qui veillera aux règlements des primes et sinistres pour le risque en cours.⁶³

⁶⁰« Cours assurance-Transport » <https://fr.scribd.com/document/435697041/Cours-Assurance>
Consulté le 04/04/2024

⁶¹ BIGOT.J « droit des assurances », Edition(LG.DJ), paris, page 25

⁶² LANDEL.J, « Lexique des termes d'assurance», 5ème édition l'argus de l'assurance, paris, 2005, Page 55

⁶³Désiré Loth « L'essentiel des techniques du commerce international » édition :Publibook Paris 2009 page 53-54

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

2-2-4 les risques couverts et les risques exclus par l'assurance

Il y a deux sortes de risques, les risques qui sont couverts par l'assurance et les risques qui sont exclus de l'assurance. La différence entre elles se présente comme suit⁶⁴ :

2-2-4-1 Les risques couverts

Les polices d'assurance sont des polices sur facultés c'est-à-dire qu'elles couvrent tous les types de marchandises (sauf objets précieux), mais pas le moyen de transport lui-même

- Elles couvrent à la fois les accidents dus aux moyens de transport (naufrage, déraillement....) et ceux causés à la marchandise uniquement (casse, perte...);
- Les opérations de manutentions sont toujours garanties au même titre que le transport proprement dit;
- L'assurance maritime et aérienne couvrent le transport de magasins à magasins et sont donc applicables au pré ou post acheminement.

2-2-4-2 Les risques exclus

Les risques exclus sont presque les mêmes dans chaque garantie. C'est à l'assureur d'établir l'existence de l'exclusion qu'il désire invoquer, ces risques sont les suivants .⁶⁵

- Conséquences des fautes de l'assuré et de tout autre bénéficiaire;
- Contrebande;
- Commerce prohibé ou clandestin;
- Vice propre de la marchandise;
- Arrêt des appareils frigorifiques;
- Freinte de route qui concerne une perte inévitable de poids ou de quantité pendant le transport;
- Insuffisance de l'emballage inadaptation du conditionnement...

2-2-5 Les différents types de police d'assurance

Une police d'assurance est un acte remis au souscripteur par la société d'assurance et qui établit les conditions du contrat d'assurance. Ce tableau présente différents types de polices d'assurances, on distingue six types :

⁶⁴ASSURANCE MARITIME ET TRANSPORT <https://www.montmirail.com/assurance-transport/assurance-des-marchandises/#:~:text=Les%20risques%20couverts%20par%20l'assurance%20marchandises&text=Accident%20en%20cours%20de%20transport,Incendie> publié en 2024 consulté le 05/04/2024

⁶⁵ Cours assurance-Transport » <https://fr.scribd.com/document/435697041/Cours-Assurance> Consulté le 07/04/2024

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

Tableau N°08: les types de polices d'assurances

Police au voyage	Valable pour une relation et pour une marchandise donnée, elle est souscrite à chaque expédition.
Police à alimenter	Valable pour une durée indéterminée et un quantum déterminé. Les envois sont fractionnés. L'assuré informe l'assureur de chaque expédition par un « avis d'aliment ».
Police flottante ou police d'abonnement	Valable pour un quantum indéterminé pendant une durée déterminée, quel que soit le mode de transport, la destination ou la nature de la marchandise. À chaque expédition, l'exportateur produit un « avis d'aliment » informant l'assureur des détails de l'envoi. Valable un an, renouvelable par simple avenant.
La police tiers chargeur	Assurance que le transitaire met à disposition de son client. En cas de sinistre, c'est le transitaire qui constituera le dossier nécessaire à l'indemnisation.
L'assurance relais	L'assurance relais offre une protection temporaire à l'exportateur entre le chargement de la marchandise et la réception du paiement, en cas de refus par l'acheteur.
La réassurance	La réassurance permet à l'exportateur de garantir ses propres intérêts en cas de refus de la marchandise par l'acheteur avant le paiement.

Source : ANNEBOFFY-DONNEGER. CHRISTOPHE-DEPARROIS. « BTS commerce international » Edition hachette éducation paris 2009 fiche 33.

Chaque type d'assurance a ses propres caractéristiques et avantages, adaptés à des situations spécifiques lors du transport de marchandises. Par exemple, l'assurance relais offre une protection temporaire entre le chargement de la marchandise et la réception du paiement, tandis que la réassurance permet à l'exportateur de protéger ses intérêts en cas de refus de la marchandise par l'acheteur

2-2-6 les types d'avaries d'assurance

On trouve 2 types d'avaries :⁶⁶

2-2-6-1 Les pertes et avaries particulières concernent tous les types de transport et comprennent les détériorations ou les pertes survenant à la marchandise elle-même, qui proviennent soit d'événements majeurs au cours du transport (naufage, accident de la route, déraillement, ...) soit d'événements liés uniquement à la marchandise (chute, perte...).

⁶⁶G.Legrand. Martini « Commerce international gestion des opérations import-export » édition DUNOD Paris 2008 page 19

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

2-2-6-2L'avarie commune est une notion particulière au transport maritime et fluvial. Le terme désigne les dommages causés par les décisions prises pour « sauver le navire » entraînant une contribution ou les frais et les sacrifices encourus sont répartis entre l'armateur et le propriétaire de la cargaison, en fonction de la valeur de chaque expédition. Ainsi, une marchandise intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Les sommes mises en jeu sont considérables et font de l'avarie commune un risque majeur, qu'il est essentiel d'assurer.

2-2-7 les niveaux de garanties d'assurance

L'expéditeur qui souscrit une police d'assurance a le choix entre trois niveaux de garantie: la garantie FAP (franc d'avaries particulières), la garantie FAP sauf et la garantie tous risques.

2-2-7-1 La garantie FAP « Franche d'Avaries Particulières»

La couverture du risque est limitée à l'avarie commune, elle ne couvre aucune avarie particulière. Elle est très utilisée par le vendeur dans le cadre d'un incoterm CIF ou CIP. obligation lui est faite de fournir une assurance à des conditions dites minimales.⁶⁷

2-2-7-2 La garantie FAP sauf

Sont couverts les dommages et les pertes matérielles résultants des événements énumérés dans l'assurance. La couverture est donc faite pour les avaries communes et les avaries particulières citées après la mention sauf.

2-2-7-3 La garantie tous risques

Elle garantit les dommages et pertes matériels, les pertes de poids ou de quantités subis par les marchandises assurées, à moins que ces dommages ne préviennent de risques exclus, elle couvre les risques de magasin à magasin.

Cependant, les risques de vol et de guerre doivent faire l'objet des conditions particulières de couverture.⁶⁸

2-3 Les incoterms

Ils ont été créés en 1936 par la chambre de commerce internationale (CCI) à Paris, dans le but d'harmoniser et d'unifier les échanges mondiaux. Ils ont depuis subi plusieurs révisions en

⁶⁷ Cours assurance-Transport » <https://fr.scribd.com/document/435697041/Cours-Assurance>
Consulté le 09/04/2024

⁶⁸ Assurance de transport des marchandises <https://gam.dz/assurance-transports-marchandises/> publié en 2021
consulté le 10/04/2024

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

1967, 1976, 1980, 1990.2000.La dernière version reprise dans la version 2010, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appellent incoterms 2010 remplaçant ainsi celle de 2000. ⁶⁹

La répartition des frais et des risques liés au transport des marchandises est souvent source de conflits potentiels. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les incoterms (International Commerce Terms) ou CIV (Condition internationales de vente).⁷⁰

2.3.1 Définition des incoterms

«Définis dès 1936 par la chambre de commerce international, les CCI Incoterms permettent de préciser les obligations du vendeur et de l'acheteur en fixant le point de transfert des frais et des risques lors de l'acheminement. Ils permettent aussi de déterminer les obligations en matière documentaire pour chaque une des parties».⁷¹

2-3-2 Le rôle des incoterms

Les incoterms précisent que :⁷²

- Le vendeur prend en charge les frais d'acheminement lors d'une vente internationale, incluant de plusieurs transports, des dédouanements à l'importation et à l'exportation, ainsi que des chargements et des déchargements.
- Les risques sont encourus par le vendeur lors de transfert de risques. Les rédacteurs des incoterms ont été prudents en évitant d'abord le transfert de propriété. En effet, les divers droits nationaux ont chacun leurs règles spécifiques dans à ce sujet .Cependant il est important de déterminer qui doit supporter les coûts et frais supplémentaires qui peuvent advenir en cours de voyage, aussi bien que les avaries qui peuvent être causées aux marchandises. Les incoterms définissent donc un point de transfert des risques. Initialement, le risque repose sur le vendeur A la fin de l'opération, il repose sur l'acheteur,

⁶⁹David Soler "Practical guide to the rules Incoterms2020". Marge Books Espagne 2021

⁷⁰G. Legrand. Martini «Commerce international gestion des opérations import- export» édition DUNOD Paris 2008 page 10

⁷¹ANNE BOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPARROIS, « BTS commerce international », Hachette édition, France 2011 page27.

⁷² Désire Loth . « L'essentiel des techniques de commerce international » ; Editions Pulibbook paris 2009 page 15

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

- Les documents à fournir qui de l'acheteur ou du vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises.

2-3-3 La classification des incoterms

Les incoterms retenus par la chambre de commerce sont classé selon 3 types :

➤ Selon les groupes

On distingue quatre (04) groupes :

Tableau N°9 : la classification des incoterms selon les groupes

Groupe	Les incoterms	Transfert des frais et risques
E	EXW : ex work « départ usine »	Obligation minimum
F	FCA : free carrier. (Franco transporteur). FAS : franco le long du navire. FOB : franco bord	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les frais de transport.
C	CFR : coût et fret. CIF : coût, assurance et fret. CPT : Port payé jusqu'au point de destination convenue. CIP : coût et assurance payée jusqu'à destination convenue	Le vendeur assume les frais de pré acheminement et du transport mais pas les risques.
D	DAF : rendu frontière du navire. DES : rendu à l'arrivée du navire. DEQ : rendu à quai. DDU : rendu droits et taxes non acquittés. DDP : rendu droits et taxes acquittés	Le vendeur assume les risques et frais de transport au point convenue.

Source : CORINE PASCO « Commerce international » 4ème Edition Dunod, 2002, Paris, Page

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

➤ Selon le mode de transport

Avec la version 2010, nous distinguons deux groupes d'incoterms selon le mode de transport :⁷³

- Transport Multimodal (les termes utilisables quel que soit le mode de transport) : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP.
- Transport Maritime ou Fluvial (les termes utilisables pour le transport par mer et par voies navigables intérieures) : FAS, FOB, CFR et CIF.

➤ Selon le type de vente

On distingue deux (02) types de vente :⁷⁴

- Les incoterms de vente au départ : Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les groupes : E, F, C. Tandis que la marchandise voyage toujours, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur.
- Les incoterms de vente à l'arrivée : Elle comprend le groupe : D où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur.

Section 3 : Le déroulement des opérations de dédouanement des marchandises

Toutes marchandises, importées, ou destinées à être exportées, doivent être présentées à la douane en vue d'être soumises au contrôle douanier. Avant d'être introduite sur le territoire national, toutes les marchandises doivent passer par les procédures de dédouanement qui sont des mesures d'ordre législatif et réglementaire mise en place pour garantir une perception correcte des droits et taxes.

3-1 Définition de la douane

« L'ensemble des règles de droit public qui s'appliquent à la circulation internationale des marchandises ou encore comme « l'ensemble des règles contenues dans le Code des douanes » , ou comme étant le droit qu'applique l'Administration des douanes ». ⁷⁵

⁷³ Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Op.cit page .138

⁷⁴Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Op.cit page Page.145.

⁷⁵Jean-Luc Albert. « Le droit douanier de l'union européenne »Edition Bruylant. Bruxelles 2019 page 5

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

3-2 Histoire de la douane

La douane est un mécanisme fiscal très ancien, peut-être même le plus ancien des procédés parmi les méthodes de collecte de fonds. Quoique ses origines demeurent floues, apparemment l'activité douanière remonte aux premières heures de l'Antiquité dans certaines régions du monde. Là, on trouve que deux conditions essentielles ont été réunies, à savoir l'existence du commerce et celle d'une autorité publique ou, plus simplement, d'un souverain ou d'un chef.⁷⁶

3-3 Les missions de la douane

Les missions de la douane sont définies dans l'article 3 modifié et complété par l'article 2 de la loi n° 98-10 du 22 août 1998 et par l'article 2 de la loi n° 17-04 du 16 février 2017 comme suit :⁷⁷

- De mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application uniforme des lois et règlements douaniers ;
- De percevoir les droits, taxes et impôts dus à l'importation et à l'exportation des marchandises et d'œuvrer à la lutte contre la fraude et l'évasion fiscales ;
- De lutter contre les atteintes aux droits de propriété intellectuelle et contre l'importation et l'exportation illicites des biens culturels ;
- De contribuer à la protection de l'économie nationale et à garantir un climat de concurrence sain, préservé de toutes pratiques illicites ;
- D'assurer l'établissement, l'analyse et la diffusion des statistiques du commerce extérieur ;
- De veiller, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur :
 - à la protection de la faune et de la flore ;
 - à la préservation de l'environnement.
- De lutter, en collaboration avec les services concernés, contre :
 - la contrebande, le blanchiment d'argent et le crime transfrontalier ;

⁷⁶ Hironori Asakura « histoire mondiale de la douane et des tarifs douaniers » Edition : organisation mondiale des douanes 2003 page11

⁷⁷ « Code des douanes Loi n° 79-07 du 21 juillet 1979 ». https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/loi_no79-07_du_21_juillet_1979.pdf consulté le 16/04/2024

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

- l'importation et l'exportation illicites de marchandises portant atteinte à la sécurité et à l'ordre public ;
- De s'assurer que les marchandises importées ou destinées à l'exportation ont subi les formalités de contrôle de conformité et ce, conformément à la législation et à la réglementation les régissant.

3-3-1 Mission Fiscale

Dans cette mission, la douane veille au respect des mécanismes de régulation des échanges, afin d'assurer la perception correcte des droits et taxes applicables aux marchandises, conformément à la loi en vigueur et à garantir l'équité et la légalité des transactions .Elle collecte diverses impositions telles que les droit de douane, la TVA et autres redevances, y compris les droit antidumping. En effet les contrôles douaniers sont nécessaires pour protéger les intérêts du trésor public contre la fraude commerciale, ce qui impose l'application rigoureuse de la législation en la matière de justification servant au contrôle de l'assiette des droit et taxes à savoir l'origine, l'espèce, la valeur.⁷⁸

3-3-2 Mission Économique

La mission économique de la douane consiste à :⁷⁹

- Mettre en œuvre des mesures visant à protéger la production nationale contre la concurrence déloyale des produits étrangers importés. Cela inclut l'imposition des droits compensateurs ou de restrictions non économiques telles que des normes de fabrication, de qualité, d'étiquetage, d'emballage ou des exigences administratives particulières ;
- Vérifier l'authenticité de l'origine des marchandises lorsqu'il existe des conventions prévoyant l'octroi de préférences tarifaires avec un pays ou une communauté de pays ; Appliquer des mesures de rétorsion contre les pays qui imposent des droits supplémentaires sur les produits nationaux (surtaxes) ;
- Élaborer les statistiques du commerce extérieur qui sont indispensables pour l'élaboration d'une politique commerciale fiable que ce soit pour le commerce extérieur ou intérieur ;

⁷⁸ CATHERIN, TEULE-M « la douane, instrument de la stratégie international », Edition :Economica , Paris1995

Page, 7

⁷⁹Idem page8.

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

- Apporter une assistance aux entreprises économiques, notamment les producteurs et les investisseurs, en mettant à leur disposition son expertise et les avantages offerts par la législation douanière en matière de régimes économiques.

3-4 Les étapes de dédouanement des marchandises

Le dédouanement de la marchandise à l'import consiste à déposer une déclaration en détail dans le bureau de douane compétent pour lui assigner un régime douanier, l'enregistrer, vérifier la marchandise et les documents nécessaires, calculer et payer les droits et taxes et procéder à l'enlèvement après autorisation.

3-4-1 Le dossier de dédouanement

La déclaration en douane doit s'accompagner obligatoirement des documents suivants :⁸⁰

- Facture domiciliée auprès d'une banque agréée en Algérie.
- Copie du registre de commerce de droit algérien
- Copie de la carte fiscale délivrée par les services fiscaux territorialement compétents.
- Tout autre document exigible comme formalité administrative particulière, ou pour, le bénéfice d'un avantage fiscal lié à un régime préférentiel.

3-4-2 les formalités de dédouanement

C'est l'ensemble des formalités à accomplir pour permettre et garantir l'application des diverses mesures réglementaires, douanières ou autres, auxquelles sont soumises les marchandises importées ou exportées on va essayer de les résumer comme suit :⁸¹

3-4-2-1 La déclaration des marchandises

Avant de déposer la déclaration en douane, toute la marchandise doit obligatoirement passer par les opérations de conduite, présentation et mise en douane qui constituent des obligations du transporteur envers des services de la douane.

⁸⁰ Les formalités dédouanements <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article64> consulté le 19/04/2024

⁸¹ Formalités de Dédouanement (Source Site des Douanes - Anexal <https://www.anexal.dz/wp-content/uploads/2019/12/FORMALITES-DE-DEDOUANEMENTS.pdf> consulté le 19/04/2024

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

- **A-La conduite et la mise en douane**

La conduite consiste à transporter les marchandises importées ou destinées à l'exportation vers le bureau de douane le plus proche de la frontière du territoire douanier, le transporteur doit suivre l'itinéraire légal pour cette opération. La prochaine est celle de la mise en douane qui permet au service des douanes d'identifier, de prendre en charge et de garder sous sa surveillance les marchandises jusqu'au dédouanement ou l'enlèvement.

- **B-L'établissement et la vérification de la déclaration en détail**

Le code des douanes exige que toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail. Cette dernière est l'acte par lequel le déclarant(le propriétaire, le commissionnaire en douane et le transporteur) désigne le régime douanier applicable aux marchandises et fournit les informations nécessaires pour le calcul des droits et taxes ainsi que pour les besoins du contrôle douanier.

La vérification implique l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont conformes et que les marchandises correspondent aux informations déclarées et aux documents fournis.

Une fois la déclaration jugée conforme elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et au paiement des droits et taxes.

3-4-2-2 la liquidation et l'acquittement des droits et taxes

Le fait générateur de la créance du trésor public est l'enregistrement de la déclaration en détail, c'est donc la date prise en compte pour l'application des taux des droits et taxes exigibles pour cette marchandise.

Mais les dispositions du commissionnaire en douane agréé (CDA) permettent au déclarant de bénéficier de toute disposition antérieure plus favorable si l'expédition directe des marchandises vers l'Algérie est dûment justifiée (la Clause Transitoire).

En cas d'abaissement du taux des droits et taxes, le déclarant peut, lorsque l'autorisation d'enlever des marchandises n'a pas encore été donnée par les agents des douanes, bénéficier

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

du nouveau taux. Toutefois, pour être acceptable, la demande écrite du déclarant doit être introduite avant que les droits et taxes n'aient été perçus.

Les droits et taxes liquidés dus sont payables en espèces ou par tout autre moyen de paiement ayant le pouvoir libératoire par le déclarant ou toute autre personne agissant pour son compte. Il est prévu aussi, le cas de remboursement de ces droits et taxes en cas de renvoi des marchandises au fournisseur ou leur destruction contrôlée par la douane ou lorsqu'ils ont été payés à tort.

3-5 Les régimes douaniers

Les différentes catégories de régimes douaniers sont définies dans l'article 75 bis – introduit par l'article 7 de la loi n°98-10 du 22 août 1998, modifié et complété par l'article 30 de la loi n°17-04 du 16 février 2017 comme suit :⁸²

Les régimes douaniers sous lequel peuvent être placées les marchandises comprennent deux types :

- les régimes douaniers économiques
- les régimes douaniers à caractère définitif

3-5-1 - les régimes douaniers économiques

Les régimes peuvent être scindés en quatre classifications :⁸³

- Dans la première catégorie figurent les régimes douaniers économiques ayant pour fonction le stockage des marchandises importées ou à exporter résident dans les entrepôts des douanes.
- Dans la deuxième catégorie sont mentionnés les régimes douaniers économiques ayant pour fonction la transformation des marchandises qui sont essentiellement destinés à favoriser les exportations des entreprises de droit Algérien dont l'approvisionnement dépend de l'importation ou dont l'exportation dépend par fois d'une ouvraison ou finition d'un produit à l'étranger.
- Dans la troisième catégorie sont indiqués les régimes douaniers économiques ayant pour fonction l'utilisation des marchandises importées ou exportées sont : l'admission

⁸² « Code des douanes Loi n° 79-07 du 21 juillet 1979 ». https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/loi_no79-07_du_21_juillet_1979.pdf Consulté le 19/04/2024

⁸³ KSOURI Idir. « les régimes douaniers » Edition Grand Alger livre ,2007, Alger ,page 227-270

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

temporaire de matériels pour emploi en l'État, pour foires et exposition et l'exportation temporaire de matériels pour emploi en l'État

- Dans la quatrième catégorie sont repris les régimes douaniers économiques ayant pour fonction la circulation des marchandises importées ou exportées sont susceptibles de rattachement à un concept assez familier aux intervenants dans la chaîne du commerce international.

3-5-2 - les régimes douaniers à caractère définitif.

Les régimes douanier à caractère définitif sont définis par l'article 31 (institué par de la loi n°17-04 du 16 février 2017) comme suit :

Ils permettent la mise en libre circulation des marchandises sur le territoire douanier ou la sortie de ces marchandises de ce territoire et comprennent : ⁸⁴

- la mise à la consommation qui permet aux marchandises importées d'être mises en libre circulation dans le territoire douanier à la suite de l'acquiescement des droits et taxes à l'importation, éventuellement exigibles et, de l'accomplissement de toutes les formalités douanières requises ;
- la réimportation en l'état qui permet de mettre à la consommation, en franchise des droits et taxes à l'importation, des marchandises qui ont été exportées, sans qu'elles n'aient subi à l'étranger de transformation, ouvraison ou réparation ;
- l'exportation à titre définitif, applicable aux marchandises en libre circulation qui quittent le territoire douanier et qui sont destinées à demeurer définitivement en dehors de celui-ci ;
- la réexportation qui permet le retour à l'étranger, des marchandises antérieurement importées, mises sous douane ou placées sous un régime douanier économique.

3-6 Les procédures de dédouanement

La procédure de droit commun oblige les déclarants à établir une déclaration pour chaque opération en tenant compte de divers contraintes telles que les heures d'ouverture des bureaux, paiement au coup par coup de la liquidation douanière, contrôles et immobilisations de la marchandise ou du moyen de transport. Pour éviter ces inconvénients, il est possible de

⁸⁴ « Code des douanes Loi n° 79-07 du 21 juillet 1979 ». https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/loi_no79-07_du_21_juillet_1979.pdf consulté le 19/04/2024

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

solliciter des procédures simplifiées. Cette démarche entre la douane et le déclarant nécessite une demande spécifique et un accord écrit, convention ou acte d'engagement par le bénéficiaire de la procédure.⁸⁵

Tableau N°10: Les procédures de dédouanement

	Procédure de droit en commun	Procédures simplifiées		
		Procédure de dédouanement à domicile PDD	Procédure de dédouanement express PDE	Procédure simplifiée au bureau PSB
Conditions d'utilisation	Le déclarant est le détenteur des marchandises ou le tiers mandaté (commissionnaire en douane, SNCF). C'est la procédure normale en l'absence de procédure simplifiée	Procédure privilégiée par les opérateurs : évite le passage au bureau de douane et permet l'enlèvement immédiat	Procédure destinée aux sociétés de fret express	Permet les déclarations anticipées en maintenant toutefois le passage par le bureau
Formalités et délais	Présentation physique des marchandises et établissement du DAU Contrôle par la douane Paiement des droits et taxes et enlèvement des marchandises Délais de dédouanement : un jour franc à l'importation, pour la conduite en douane, immédiatement à l'exportation Rédaction du DAU dans les trois jours	Importation : déchargement dans les locaux de l'entreprise 24H/24 et inscription dans la comptabilité matière ou déclaration de détail Exportation : départ de la marchandise sans information à la douane sauf marchandise particulière et déclaration complémentaire par période	Utilisation des données commerciales existant dans l'entreprise par la douane Présentation de la marchandise dans les locaux de la douane ou dans des MADT	Présentation du DAI ou de documents de transport avant l'arrivée de la marchandise puis déclaration complémentaire globale
Documents présentés	DAU complet et documents justificatif	Avis d'arrivée des marchandises et déclarations complémentaires	Déclaration manuelle ou informatisée à l'importation avec utilisation de l'EDI Déclaration manuelle uniquement à l'export	DPAI ou DPE ou DPI (déclarations préalables à l'export ou à l'import) DAU et déclarations complémentaires)

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini « commerce international » édition DUNOD Paris 2008, page 116

⁸⁵ Ghislaine Legrand et Hubert Martini, op-cit , page 116

Chapitre 2 : Le processus complexe des importations

Conclusion

Savoir importer ne s'improvise pas. C'est un métier qui s'apprend. L'importation devient une véritable discipline qui a ses règles, ses normes et ses propres techniques. En effet, pour entamer la procédure d'importation, l'entreprise doit identifier ses besoins en fonction de son programme annuel de production et des approvisionnements, une fois que le besoin est défini elle passe à la sélection de son fournisseur étranger en s'appuyant sur plusieurs critères comme son profile, le délai de livraison...pour qu'elle puisse lui passer sa commande tout en assurant son suivi au cas où d'éventuels modifications seront apportés.

Les entreprises utilisent différentes technique de paiement pour choisir les modes de transport les plus sécurisés et les moins coûteux, dans le but de protéger leurs intérêts et elles doivent tirer profit de l'assurance pour couvrir les risques liés à la marchandise. C'est pour cette raison que le choix de l'incoterm est important dans le cadre d'une transaction commerciale internationale afin d'éviter tous litige.

Au cœur de chaque transaction transfrontalière on trouve les services douaniers qui sont souvent comparés à un microcosme de la société en raison de leur contribution indispensable dans le cadre du commerce international. Ces services assurent la conformité aux réglementations douanières et la facilitation des échanges commerciaux internationaux. La connaissance de l'opération des régimes douaniers économiques et des procédures de dédouanement est un atout majeur pour les opérateurs économiques.

CHAPITRE III :
PROCÉDURE D'IMPORTATION DE LA
MATIÈRE PREMIÈRE AU SEIN
ÉLECTRO-INDUSTRIES

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

Introduction

Après avoir présenté les différentes phases du processus d'importation dans la partie théorique, il est nécessaire de mettre en oeuvre ces connaissances dans l'étude d'un cas pratique sur le terrain afin de répondre à notre problématique initiale. A cet effet, nous avons entrepris une étude auprès d'une importante société industrielle spécialisée dans la production et la commercialisation de moteurs électriques, groupes électrogènes et transformateurs de distribution, en l'occurrence l'entreprise Électro-Industries d'Azazga.

Ce chapitre est scindé en trois sections. La première porte sur la présentation de la société Électro-Industries, son historique, ses activités, son évolution et son organisation. Quant à la deuxième elle parle des différentes matières premières importées par l'entreprise. Enfin dans la dernière section nous verrons la procédure d'importation du début jusqu'à la fin avec toutes ses étapes.

Section 1 : présentation de l'entreprise Électro-Industries

Avant d'entamer l'étude du processus d'importation au sein de l'entreprise « Électro-industries AZAZGA », il est important de présenter l'organisme d'accueil ainsi que ses éléments essentiels caractérisant cette entreprise.

1-1 Situation géographique de l'entreprise Électro-Industries

Électro-industries est implantée dans une zone agricole de 32 hectares, située sur la route nationale N° 12, distante de 30 km du chef lieu de la Wilaya de Tizi-Ouzou et de 8 km du chef lieu de la daïra d'AZAZGA.

1-2 Historique de l'entreprise Électro-Industries

La société tire son origine de la réorganisation de la SONELEC (entreprise Nationale d'Électrotechnique) qui avait des difficultés de gestion en raison de sa taille, tout comme d'autres grandes entreprises créées dans les années 70 dans le cadre de la politique industrielle. Cela a mené à la création de l'entreprise ENEL (entreprise Nationale d'Électrotechnique) en 1983.

Électro-Industries a été construite et équipée par le partenaire allemand (SIEMENS). Ils ont mis en place l'organisation du travail encore en vigueur aujourd'hui dans l'entreprise et ont aidé à la formation du personnel, que ce soit sur place où en Allemagne par le biais de formation de longue durée.

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

En 1984, l'Électro-Industries a commencé ses opérations avec la production de transformateurs comme activité initiale, puis à la fin de l'année 1985, elle inaugure l'unité de fabrication de moteurs électriques. En 1991, L'Électro-Industries augmente sa capacité de production de transformateurs de 1 500 à 5 000 unités/an, élargit la gamme de moteurs monophasés, développe l'activité de groupes électrogènes, accroît la production de moteurs destinés à la climatisation, et élargit sa gamme de transformateurs à la fois verticalement (jusqu'à 2000 KVA) et horizontalement en termes de types et de variantes.

1-3 forme juridique :

Électro-Industries, une entreprise publique économique (EPE) sous forme de société par actions (SPA), avec un capital social de 4 753 000 000 DA, entièrement détenu par La SGP CABELEK pour le compte de l'État (une société de gestion des participations relevant du ministère des participations et de la promotion de l'investissement).

1-4 La gamme de produit

La production de l'entreprise se faisait sous licence du géant allemand en Électrotechnique SIEMENS jusqu'en 1992.

Sa gamme de produit se présente comme suit:

➤ Transformateurs de distribution:

- Respirant de 50 à 2000 KVA en 5,5-10 et 30 KV.
- Hermétique de 100 à 630 KVA en 5,5-10 et 30 KV.

➤ Moteurs électriques :

- Moteurs asynchrones triphasés de 0,25 KV à 400 KW.
- Moteurs asynchrones triphasés à 2 vitesses de 0,35 KV à 7,8 KV.
- Moteurs asynchrones monophasés à 2 vitesses et 2 bouts de 0,2 KV à 2,2 KV.

➤ Alternateurs synchrones.

➤ Groupes électrogènes.

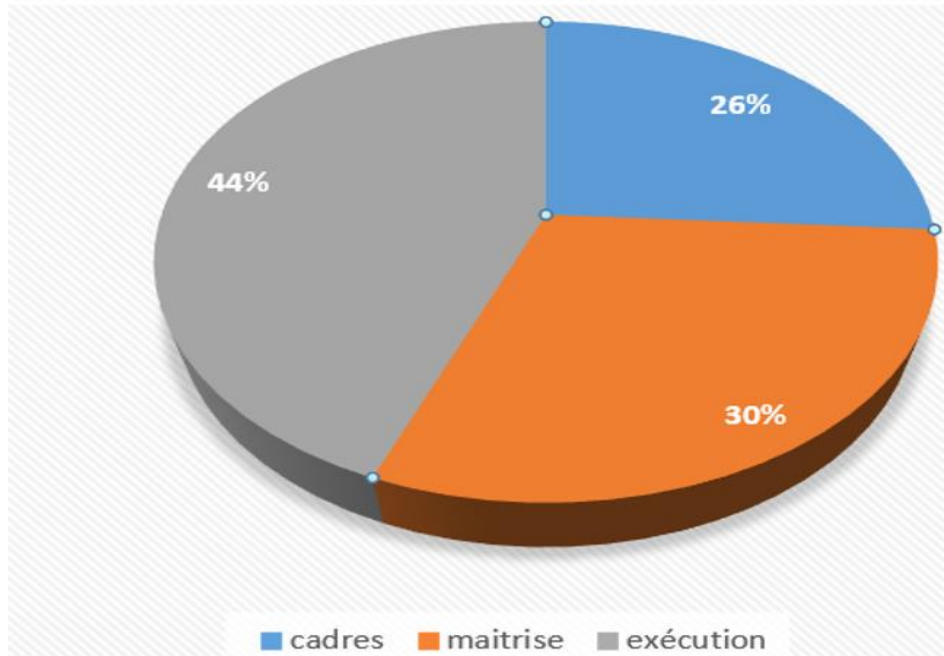
1-5 Effectif et capacité de production

L'entreprise ELECTRO-Industries compte actuellement en 2024, 826 travailleurs répartis en trois catégories :

- 26% de cadres ;
- 30% de maîtrise ;
- 44% d'exécution.

On peut représenter l'effectif de l'entreprise ELECTRO-Industries comme suit :

Figure N° 5 : Effectif de l'entreprise ELECTRO-Industries



1-6 les activités de l'entreprise

L'entreprise Électro-Industries présente une double activité. Une activité principale et une activité secondaire.

1-6-1 les activités principales

L'entreprise a pour activité principale la conceptualisation, la production et la commercialisation des transformateurs et des moteurs de distribution électrique.

➤ La conceptualisation

Engagée dans l'amélioration continue de ses produits et services, l'entreprise possède ses propres laboratoires pour tester et évaluer ses produits, ainsi que pour contrôler les matériaux clés utilisés dans leur fabrication. Concernant la qualité, elle a mis en place un système de gestion de la qualité en 2002 et a obtenu la certification ISO 9001 version 2000 de QMI Canada le 24-07-2004.

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

➤ La fabrication

Il est important de savoir que l'entreprise Électro-Industries est le seul producteur de ces articles en Algérie. Les produits fabriqués par Électro-Industries respectent les directives de la CEI et aux normes allemandes DIN/VDE⁸⁶. La capacité de production actuelle de l'entreprise en transformateurs couvre 70% de la demande du marché, tandis que celle des moteurs représente 30%. Certifiée ISO 9001, Électro-Industries fabrique des transformatrices moyennes et basses tensions couvrant un large éventail, ainsi que des moteurs.

1-6-2 les activités secondaires

- Fabrication des groupes électrogènes;
- Maintenance des équipements de production ;
- Rénovation et réparation des moyens de fabrication ;
- Contrôle et vérification des matières ;
- Activités de sous-traitance : laboratoire physique et chimie, moulage sous-pression des pièces en aluminium, découpage des pièces en tôles d'acier, fabrication des pièces d'usinage spécifiques, métrologie.

1-7 Objectifs et rôles de l'Électro-Industries

- Comme toutes les autres entreprises industrielles, la société Électro-industrie s'est fixé plusieurs objectifs qu'elle s'efforce d'atteindre en mobilisant les moyens nécessaires, parmi ces objectifs on trouve :
- Transformer les matières premières en produits finis destinés à la vente que ce soit à d'autres entreprises ou directement aux consommateurs ;
- Répondre aux besoins du marché en produisant et en distribuant des transformateurs électriques adaptés à la demande des clients ;
- Générer des profits, et extraire des bénéfices ;
- Créer un excédent de trésorerie à réinvestir de manière rentable dans le développement des activités ;
- Atteindre des objectifs techniques en concevant et en fabriquant des transformateurs répondant aux attentes du client;
- Recherche de l'efficacité ;
- Développer sa part de marché.

⁸⁶ est une norme technique qui concerne les installations de production d'énergie électrique à partir de sources d'énergie renouvelable

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

1-8 L'organisation de l'entreprise ELECTRO-Industries

A partir de l'année 2016, l'entreprise ELECTRO-Industries a connu une nouvelle organisation en créant notamment deux nouvelles directions :

- La création d'une **direction « marketing »** visant à promouvoir les produits (moteurs et transformateurs), à faire connaître la qualité des produits proposés, à cibler la clientèle, et à réaliser des études de marché ... ;
- La création d'une **direction « Achat et approvisionnement »** responsable de la gestion des achats pour tous les ateliers de production (moteurs et transformateurs). Avant 2016, chaque atelier avait son propre service d'achat, ce qui posait des problèmes de gestion pour la fonction approvisionnement. La structure de la société Électro-Industries se divise comme suit :

❖ La direction générale

A partir de 2016, la direction générale de l'entreprise Electro-Industries comporte six (06) assistants et six (06) directions (commerciales, ressources humaines, affaires Juridiques, achat et approvisionnement, développement, finance et comptabilité). Et enfin, trois (03) unités de productions (prestations techniques, moteurs et transformateurs).

❖ Direction ressources humaines

Les ressources humaines de l'entreprise ELECTRO-Industries présente un des facteurs les plus importants dans la réussite de cette dernière. L'entreprise est structurée de manière fonctionnelle et opérationnelle pour maintenir une certaine flexibilité pour répondre au mieux aux fluctuations de l'environnement.

Les assistants de l'entreprise ELECTRO-Industries comportent 06 assistants qui sont : secrétariat, sécurité interne, communication d'entreprise, contrôle de gestion, audit interne et qualité hygiène-environnement. Leur rôle est de transmettre rapidement les informations au supérieur hiérarchique (Directeur) ;

❖ Direction commerce et marketing

Depuis 2016, la direction marketing est rattachée à la direction générale et occupe une position très importante au sein de l'entreprise, son rôle consiste à élaborer des plans

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

marketing incluant l'analyse du marché, la détermination des cibles, la planification des actions, et le choix des axes publicitaires ;

❖ **Direction finance et comptabilité**

L'objectif de la direction finance et comptabilité est l'animation, la coordination et le contrôle de l'ensemble des activités financières et comptables de l'entreprise. Elle gère l'enregistrement de tous les flux entrants et sortants de l'entreprise.

Elle compte trois services :

- Finance;
- Comptabilité analytique;
- Comptabilité générale.

❖ **Direction juridique**

La direction des affaires juridiques fournit des conseils, une expertise et une assistance à l'entreprise, et entretient un lien direct avec la direction générale ;

❖ **Direction développement**

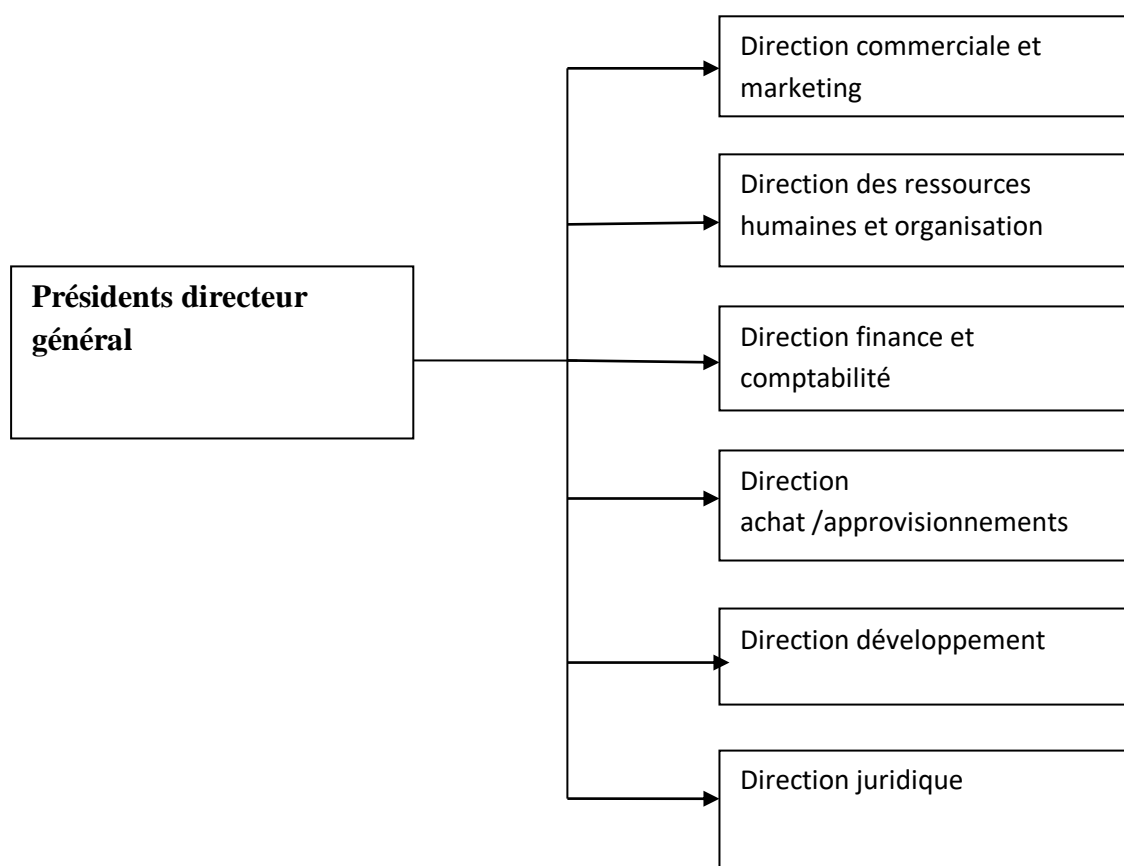
L'objectif principal de la direction développement est de chercher les activités nécessaires au développement des produits (transformateurs et moteurs). Il faut noter également que l'entreprise dispose de ses propres laboratoires pour évaluer ses produits ;

❖ **Direction achat et approvisionnement**

La direction achat et approvisionnement définit la stratégie « achat » en collaboration avec la direction générale de l'entreprise. Son rôle se résume à la négociation des contrats d'achat et la coordination de la chaîne logistique et les flux d'acheminement. L'organigramme, par sa définition, doit permettre au chef d'entreprise de clarifier les relations hiérarchiques et fonctionnelles, comme illustré dans le schéma suivant :

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

Figure N° 6 les directions de l'entreprise ELECTRO-Industries



1-9 Les fournisseurs de l'entreprise Électro-Industries

La majorité des fournisseurs de l'entreprise Électro-Industries sont des entreprises étrangères. A cet effet les achats importés représentent 70%. Quant aux achats locaux, constituant 30% des besoins de l'entreprise. Parmi leurs fournisseurs on trouve : GONVARRI valancia Espagne, Ase metals Belgique, SAFET Italie

1-10 Les clients de l'entreprise ELECTRO –Industries

Les produits de l'entreprise Électro-Industries sont destinés à une clientèle diversifiée composée 20% d'entreprises publiques économiques (EPE) et 80% d'entreprises privées. A titre d'exemple en 2018, la clientèle de cette entreprise est répartie comme suit :

- Agents agréés 75% et particuliers 5% : SARL, EURL, Groupe, commerçants ;
- Entreprises publiques économiques 20% telles que : KAHRIF, POVAL.

L'essentiel des ventes a été donc réalisé par la clientèle privée.

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

Section 02 : Les matières premières importées par l'entreprise Électro-Industries

Les matières premières sont des biens physiques non transformés extraites de la nature qui proviennent de mines, de forages ou de l'agriculture.⁸⁷ Ces ressources sont essentielles à de nombreux secteurs de l'économie mondiale, de l'agriculture à l'industrie manufacturière, et très importante dans l'expansion du commerce international.

2-1 Aperçu général sur les matières premières

Pour avoir une idée générale sur les matières premières, il est important de bien comprendre ce qu'elles sont et de comprendre leurs différentes catégories.

2-1-1 Définition de la matière première

« Ressource naturelle, matière première, produit de base et commodités sont des notions qui sont parfois indistinctement utilisées. Les ressources naturelles sont des moyens disponibles dans la nature (atmosphère, sol, sous-sol, masses d'eau, espèces vivantes) dont certains servent à la satisfaction des besoins. Leur disponibilité est variable selon les efforts à mettre en œuvre pour les obtenir et les utiliser. Lorsqu'une ressource naturelle fait l'objet d'une exploitation et d'un traitement, elle constitue une matière première pour l'activité économique »⁸⁸

2-1-2 Les catégories de matières premières

Les matières premières se divisent en plusieurs catégories qui sont :⁸⁹

2-1-2-1 Énergie

Les ressources énergétiques primaires telles que le pétrole et le gaz naturel sont utilisées pour produire de l'énergie et des substances chimiques de base. Durant les quatre dernières décennies la consommation mondiale en énergie a augmenté. Le pétrole demeure l'une des sources d'énergie les plus importantes. Les prix de l'énergie sont fortement dépendants de la croissance économique et sont donc très sensibles aux événements géopolitiques.

⁸⁷ Julien Dupé « Matière première » publié le 8 octobre 2021 Consulté le 19/05/2024
<https://infonet.fr/lexique/definitions/matiere-premiere/>

⁸⁸ Hadj SAADI « L'économie des matières premières » Edition : l'Harmattan, France 2005 , page 23

⁸⁹ Une introduction aux matières premières <https://www.credit-suisse.com/media/assets/private-banking/docs/ch/privatkunden/anlegen/cs-invest-rohstoffe-fr.pdf> consulté le 19/05/2024

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

2-1-2-2 Les métaux précieux

Les principaux métaux précieux les plus connus sont l'or, l'argent, le platine et le palladium. On distingue au sein de la demande en métaux précieux la demande physique (industrie et bijouterie) qui dépend surtout de la croissance économique, et la demande des investisseurs qui est déterminée par l'évolution des taux et les fluctuations des monnaies.

2-1-2-3 Métaux industriels

Parmi les métaux industriels les plus connus on trouve l'aluminium, le cuivre, le nickel, le zinc, le plomb et l'étain, ils ne contiennent pas de fer. Ils sont principalement utilisés par des branches fortement cycliques, tels que l'industrie automobile, l'aéronautique ou la construction.

2-1-2-4 Soft commodities

Les matières premières vu précédemment sont des matières fossiles et non renouvelables, par contre les matières premières agricoles sont renouvelables comme les céréales (le maïs, le blé ou les graines de soja), l'huile alimentaire/les oléagineux (le soja ou l'huile de palme) et également on trouve d'autres plantes ou fibres comme le sucre ou le coton en font partie.

2-3 Les matières premières importées par l'entreprise Électro-Industries

L'entreprise Électro-Industries a besoin d'importer des matières premières pour la production de ses différents moteurs et transformateurs.

Voici quelques une des matières premières qu'elle utilise :

- Bande d'acier lamine à froid
- Bande en cuivre
- Feuillard de cuivre
- Méplat de cuivre
- L'huile minérale
- Feuillard de renforcement
- Fil rond CEI
- Rond d'acier

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

2-3-1 L'acier

L'acier, est un alliage de fer et de carbone composé de 98 à 99,7 % fer ; 0,05 à 1,2% de carbone ; 0,3 à 0,6% manganèse ; 0,2 à 0,5% silicium. IL a souvent d'autres éléments ajoutés pour le préparer à la transformation et à l'utilisation industrielle. L'un d'eux est le laminage à froid ou à chaud, qui est un processus très populaire qui prépare l'acier à l'utilisation. L'industrie du tube l'utilise largement.⁹⁰

2-3-1-1 L'acier lamine

Le procédé de laminage est une technique industrielle utilisée pour former des métaux dans laquelle un matériau métallique est introduit entre une ou plusieurs paires de rouleaux pour réduire son épaisseur et le rendre plus uniforme. Elle est faite pour améliorer les propriétés mécaniques (résistance à la traction, limite élastique, allongement ...) du matériau. Le laminage est classé en fonction de la température du matériau laminé. Il peut être à chaud ou à froid.

Dans le cas de l'entreprise Électro-Industries l'acier laminé à froid est le plus importé, ce dernier subit un processus de mise en forme à température ambiante, permettant sa recristallisation. Étant donné que l'acier est fabriqué à une température beaucoup plus basse, il n'est pas nécessaire de s'inquiéter du changement de volume et de forme du matériau, comme c'est le cas de l'acier laminé à chaud, adapté aux utilisations où des formes précises ne sont pas requises et faibles tolérances. C'est pour cela que le laminage à froid est plus coûteux que le laminage à chaud.

2-3-1-2 Rond d'acier

Les ronds aciers de construction font partie de la famille des produits longs, qui appartiennent plus exactement aux laminés marchands pour les nuances S235JR / S275JR (acier standard). Ils sont composés de fer et de carbone et garantissent un niveau minimal de résistance et une certaine ductilité. Ils sont utilisés dans l'industrie, la serrurerie, le bâtiment, la construction ou la décoration.

⁹⁰ Philippe CHALMIN. Abdelaziz EL ALAOUÏ « Matière première et commodités » Edition ECONOMICA ,Paris 1990 page 28

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

2-3-2 Le cuivre

Le cuivre est l'un des rares métaux à se trouver naturellement dans la nature ; on le rencontre le plus souvent sous forme de sulfure, mêlé aux sulfures arséniures de différents métaux, tels que le fer, le plomb, zinc et le nickel, l'argent ou l'antimoine. Il a alors une couleur rouge ou orange lorsqu'il s'oxyde, il donne ensuite de vert-de-gris.⁹¹

2-3-2-1 Bande en cuivre

« La bande de cuivre proposée est fabriquée à partir de cuivre contenant de l'oxygène. La qualité est raffinée électrolytiquement et connue sous la désignation de matériau Cu-ETP. Le ruban est très conducteur électriquement et thermiquement. En raison de la teneur en oxygène et de la fragilisation par l'hydrogène, le matériau n'est pas adapté au soudage. Le matériau est excellent pour le formage à froid et à chaud et possède une bonne résistance chimique. Il est insensible à l'air marin, à l'eau potable et sanitaire, aux acides non oxydants et aux alcalis. Le ruban de cuivre n'est pas résistant à l'ammoniac, aux halogénures, au cyanure, aux acides oxydants et à l'eau de mer. Le matériau n'est pas usinable ». ⁹²

2-3-2-2 Feuillard de cuivre

« Les feuillards en cuivre sont destinés à des applications électriques ou générales et sont fournis sous forme de feuilles en bobines d'une épaisseur de 0,1 à 6 mm ». ⁹³

2-3-2-3 Méplat de cuivre

Le Méplat cuivre est représenté sous formes de barres rectangulaires de cuivre utilisées dans des applications électriques. Parmi ses différentes formes il y a le plat, le rouleau ou trancanné. L'épaisseur minimale d'une barre de Méplat cuivre est de 2 mm pour un maximum de 70 mm. Les largeurs disponibles pour un méplat peuvent par ailleurs aller de 10 à 250.

⁹¹ Paul WEISS « Le cuivre » Edition :J.B.BALLIÈRE & FILS , Paris 1894 , page 1-2

⁹² «Bande de cuivre 0.05-0.4mm largeur 20mm-200mm bande feuille de cuivre 0.1 mètre à 100 mètres»

<https://eveks.eu/cuivre/1962-bande-de-cuivre-005-04mm-largeur-20mm-200mm-bande-feuille-de-cuivre-01-m-tre---100-m-tres.html> Consulté le 21 /05/2024

⁹³«Feuillard en cuivre» <https://www.bronmetal.com/fr/cuivre/feuillard-en-cuivre/> Consulté le 21/05/2024

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

2-3-3 L'huile minérale

L'huile minérale est utilisée comme huile de moteur, elle est issue du raffinage du pétrole brut. Ce dernier est purifié et débarrassé de ses impuretés pour enfin être transformé en une huile de moteur de qualité.⁹⁴

2-3-4 Aluminium et alliage d'aluminium

Il est le deuxième métal le plus utilisé après l'acier avec 45 millions de tonnes produites chaque année dans le monde⁹⁵. C'est un métal léger, conducteur, résistant à la corrosion, extrait des minerais de bauxite et de latérites. Il est considéré comme le plus abondant de l'écorce terrestre, et le premier des métaux non ferreux.

Le principal minerai de aluminium est la bauxite, un mélange d'alumine environs 40 à 60%, d'oxyde de silicium 2 à 12%, d'oxyde de fer 18 à 25%, d'oxyde de titane 2 à 4% et évidemment d'eau environs 10 à 15%.

En ce qui concerne les alliages c'est un mélange de différents éléments métalliques, composé d'aluminium comme métal principal et d'autres éléments tels que le silicium, l'étain, le manganèse, le cuivre. Il faut noter qu'avec la bonne combinaison d'éléments ce dernier peut atteindre des niveaux de résistance comparable voire supérieures à ceux de l'acier, dans certains cas.⁹⁶

2-4 Les risques rencontrés lors d'une opération d'importation

Les risques nés des opérations de commerce international peuvent comprendre des risques :⁹⁷

2-4-1 Les risques commerciaux

Les risques commerciaux concernent généralement les exportateurs, et ces derniers sont souvent causés par :

- Le manque de connaissances du marché étranger,

⁹⁴ «Quelles différences entre huile synthétique et minérale» Consulté le 22/05/2024
<https://totalenergies.ch/fr/faq/how/quelles-differences-entre-huile-synthetique-et-minerale#:~:text=Les%20huiles%20min%C3%A9rales%20sont%20issues,les%20mod%C3%A8les%20de%20v%C3%A9hicules%20anciens>. Consulté le 22 /05/2024

⁹⁵«Aluminium» <https://www.inoxdesign.fr/definitions/aluminium.html>

⁹⁶<https://www.weerg.com/fr/guides/alliage-aluminium> Consulté le 22 /05/2024

⁹⁷ « Quels sont les risques liés au commerce international »
<https://fr.scribd.com/document/497214010/QUELS-SONT-LES-RISQUES-LIES-AU-COMMERCE-INTERNATIONAL>
publié en 2024 consulté le 22/05/2024

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

- L'incapacité à adapter les produits aux exigences des acheteurs,
- La longue durée du temps de transit des marchandises ainsi que d'autres facteurs assez difficiles à gérer.

2-4-2 Les risques liés aux incoterms

Le choix de l'Incoterm a un impact direct sur l'image de l'entreprise, c'est-à-dire qu'un mauvais choix de l'Incoterm utilisé peut présenter divers risques tels que:⁹⁸

- La non adéquation de l'Incoterm utilisé au transport utilisé;
- L'incompatibilité de l'Incoterm choisi avec le contrat de financement;
- La non adéquation entre l'Incoterm utilisé et les obligations de dédouanement à la charge de l'importateur;
- Délais de mise à disposition auprès de l'acheteur par un mauvais choix de transport;
- Perte totale de la marchandise aux risques de l'acheteur;
- Défaut de documents ne permettant pas le dédouanement des marchandises;
- Mauvaise définition du point critique de transfert des frais et risques de transport entre les deux contractants.

2-4-3 Les risques liés au contrat commercial

C'est le contrat commercial auquel les parties doivent pouvoir se référer chaque fois qu'une difficulté survient et la négligence de ce dernier peut engendrer des conséquences néfastes à savoir :⁹⁹

- absence d'un référentiel en cas de litige entre les deux parties contractantes (acheteur et vendeur);
- délocalisation des responsabilités;
- survenance de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, et diversité des systèmes juridiques en présence;
- une mauvaise interprétation des termes du contrat commercial;

⁹⁸ Idem

⁹⁹ L'appréciation des risques et spécificités liés à une opération d'importation <https://www.memoireonline.com/04/08/1045/appreciation-risques-specificites-operation-importation-role-expert-comptable.html> consulté le 23/05/2024

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

- absence d'indemnisation sur les préjudices que l'importateur aurait pu subir au cas où le fournisseur ne respecte pas ses obligations définies lors des négociations (retard dans les délais de livraison, produits non conformes à ceux commandés, etc....);
- de mauvaises conséquences sur la continuité d'exploitation de l'importateur;

2-4-4 Les risques liés au dédouanement

Les éventuels risques liés au dédouanement sont les suivants:¹⁰⁰

- mauvaise évaluation des droits de douanes ce qui peut hausser le coût du produit;
- infraction à la législation douanière et contentieux douaniers ce qui peut engendrer des sanctions mettant fin à l'activité de l'importateur;
- blocage de la marchandise à la douane ce qui retardera la livraison;
- défaut dans l'accomplissement de la déclaration en détail (Origine, espèce tarifaire, valeur etc.);
- pertes financières;
- mauvaise optimisation de la gestion douanière;
- dépassement du délai de staries.

2-4-5 Les risques liés aux techniques de paiement

Le choix de la technique de paiement la plus adaptée est essentiel si non l'entreprise sera confrontée peut-être au :¹⁰¹

- paiement d'une marchandise non conformes à celles commandées;
- coûts financiers de sortie de trésorerie anticipée (paiement avant expédition);
- répercussion du coût financier supporté par le fournisseur sur le prix de vente de la marchandise (en cas de contre remboursement)
- manque d'engagement des banques notamment sur la réalité de l'expédition et la conformité des marchandises à la commande (en cas remise documentaire);
- difficultés de négociation des Incoterms EXW ou DDP rendu domicile (en cas remise documentaire ou de crédit documentaire);

¹⁰⁰ Idem

¹⁰¹ L'appréciation des risques et spécificités liés a une opération d'importation <https://www.memoireonline.com/04/08/1045/appreciation-risques-specificites-operation-importation-role-expert-comptable.html> consulté le 23/05/2024

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

- blocage de la marchandise en douane à défaut de paiement;
- litige avec son fournisseur et rupture de la relation commerciale;
- litige avec la banque suite à la non disponibilité du montant de la marchandise dans son compte bancaire; pour suite pénale dans le cas de l'émission des chèques sans provision ;

Section 3 : Procédure d'importation au sein de l'entreprise Électro-Industries.

Pour répondre aux besoins du marché, l'entreprise Électro-Industries fabrique une quantité suffisante de moteurs, alternateurs et transformateurs. Afin de réaliser sa production, des matières premières sont nécessaires et indispensables à cette entreprise alors un approvisionnement approprié doit être garanti par le service achat et approvisionnement qui suit une procédure adéquate pour le bon déroulement de l'opération d'achat.

3-1-Évaluation des besoins d'achats

En se basant sur le programme de production annuel, les besoins d'achat nets sont déterminés par la structure de gestion des stocks. Ces besoins sont établis en fonction du nombre de transformateurs, moteurs et alternateurs à produire au cours de l'année mais avant l'établissement d'un programme d'approvisionnement pour chaque unité la gestion des stocks prend en compte les points suivants :

- Les quantités de marchandises détenues en stock (stock disponible);
- Les quantités attendues (passer en commande mais elles ne sont pas encore réceptionnées).

$$\text{Besoin net} = \text{Besoin brut} - \text{Stock disponible}$$

Par exemple : pour la bande d'acier 1,2 x 600 avec numéro d'identification le: 050105105 (voir annexe 1 et 3) le besoin net est calculé comme suit :

$$\text{Besoin net} = 40000\text{Kg} - 30000\text{Kg} = 10000\text{Kg}$$

Donc la quantité nécessaire à importer est de 10 000 kg

Par la suite, la structure gestion des stocks établit un document dit programme approvisionnement (voir annexe n°04) qu'elle adresse au service achat. Ce document inclut le code, la désignation et la spécification, l'unité de mesure, la quantité demandée, le coefficient d'utilisation et les délais souhaités (échéance de livraison).

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

3-2- Arrivée du programme d'approvisionnement

A l'arrivée du programme d'approvisionnement à la direction approvisionnement, le service prospection homologation commence par vérifier les besoins de l'entreprise pour pouvoir lancer ensuite des consultations en fonction de la matière à approvisionner en urgence auprès des fournisseurs (répartis en lots : les cuivres, les aciers, les isolants, les huiles minérales ...)

3-3- La vérification des besoins

Après la réception du programme d'approvisionnement, le service achats et approvisionnement vérifie:

- La nature du besoin exprimé.
- Les quantités.
- Les délais.

Après que la vérification est effectuée, le service achat et approvisionnement procède au lotissement et l'évaluation des besoins. Avant tout appel à la concurrence un cahier des charges doit être soigneusement préparé pour faire connaître aux candidats :

- La nature et consistance des prestations ou fournitures objet de l'appel d'offre.
- Les conditions générales et particulières de participation, d'évaluation, d'attribution et d'exécution.
- Les prescriptions techniques
- Le cahier des prescriptions spéciales (projet du contrat)

3-4- lancement d'un appel d'offre

Une fois que toutes les informations sur les matières premières à acheter sont introduites dans le programme d'approvisionnement, le cahier des charges sera établi avec une description détaillé de la marchandise demandé, ensuite le service achats et approvisionnements lancera un appel d'offre national ou international ; l'appel d'offre international sera ouvert uniquement si leur offre dépasse les 25 Millions d'euros, selon le montant total estimatif. La date limite de dépôt de ces offres au niveau de la direction générale est fixée à 20 jours et la durée de validité est de 90 jours à partir de la date limite. Chaque offre doit inclure une offre technique et une offre financière. Chacune placée dans une enveloppe fermée et cachée, indiquant la référence et l'objet d'appel et la mention technique ou financière. Ces deux enveloppes sont ensuite placées dans une enveloppe anonyme comportant les indications suivantes : appel d'offre national et international ouvert, la référence et «à ne pas ouvrir».

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

L'appel d'offre sera également publié sur le site internet de l'entreprise et les journaux nationaux. La publication comprendra, entre autres :

- L'entreprise faisant l'appel d'offre
- La référence de l'appel d'offre et la date limite de remise des offres
- Les lots et sous-lots le constituant
- L'adresse de l'envoi des plis et leur conditionnement

Afin d'assurer une large concurrence l'entreprise contactera par tous les moyens (fax, email...etc.) les fournisseurs susceptibles de répondre à l'appel d'offre.

3-5 La réception et traitement des offres

Il est important de mentionner si les fournisseurs ont répondu favorablement à la demande d'offre de l'entreprise Électro-Industries et les raisons pour lesquels certains d'entre eux ont décliné l'offre et s'il y a eu des rappels.

Après la réception de toutes les offres, le service prospection homologation procède à la vérification et à leur tri pour les classer en :

- Fournisseurs homologués;
- Fournisseurs non homologués.

Pour les fournisseurs non homologués, l'entreprise peut exiger pour les nouveaux fournisseurs une commande test pour une certaine classe de produits ou bien l'envoi d'un échantillon ou une fiche technique pour d'autres produits et cela afin de vérifier leur conformité en terme d'appréciation et évaluation du produit proposé.

Alors, une fois les offres reçues, le service prospection homologation les transmet au service technique pour subir une évaluation technique afin d'obtenir un avis de conformité sur le produit.

Si l'avis technique est favorable, le service technique envoie une note au service concerné qui atteste et certifie la conformité du produit contrôlé et testé permettant ainsi l'homologation du fournisseur.

Par exemple : pour la bande d'acier 1,2 x 600 avec numéro d'identification le: 050105105 il n'y a qu'une seule offre non conforme celle de SAFET Italie.(Voir l'annexe n°08)

3-6 Évaluation et sélection des fournisseurs :

Après la clôture de l'appel d'offres. Les plis reçus, numérotés selon leurs dates et heures d'arrivée, seront attribuées, le premier jour ouvrable suivant la date limite, à une commission

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

spéciale chargée d'ouvrir et répertorier leur contenu appelée : «Commission d'ouverture» (voir annexe n°07). Cette commission classera les soumissions en fonction de leur arrivée, et si plus de trois offres conformes sont reçues, un tableau comparatif sera établi à partir des offres des fournisseurs. Pour ensuite être évalué par une autre commission «commission d'évaluation», qui est chargée de vérifier si la procédure a été respectée, et évaluer les offres pour choisir le fournisseur ayant réuni toutes les conditions et avec l'offre la plus avantageuse.

3-7 Décision de la Commission d'évaluation des offres

A l'issue de la réunion, la CEO aura choisi la meilleure offre technico-commerciale, puis un PV de la réunion sera rédigé et transmis à la structure commerciale pour la préparation d'un rapport à soumettre à la commission des marchés de l'unité (CMU). Le service d'achat préparera un rapport de présentation à la commission des marchés selon les orientations de la commission d'évaluation de l'offre. (Voir annexe n°09).

3-8 La passation de commande

Une fois l'accord de la commission des marchés obtenu, le service des achats à l'importation procédera à la passation de la commande en envoyant au fournisseur une lettre de confirmation de commande dont laquelle sera mentionné :

- Numéro d'identification des matières à importer ;
- Désignation des matières ;
- Quantité souhaitée .

Ainsi que des conditions dont le fournisseur doit répondre à savoir ;

- Montant du fret (transport maritime) ;
- Frais de certificat de contrôle ;
- La modalité de paiement ;
- Délai de livraison ;
- Origine des marchandises ;
- Port de destination.

Ensuite viendra l'établissement du contrat qui est un accord qui oblige deux parties, une à vendre et l'autre à payer contre la marchandise achetée.

Chez Électro-Industries le contrat compte plusieurs articles couvrant l'objet du contrat, le mode de passation, le montant du contrat les différents règlements, les données bancaires, la

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

facturation, les plannings de livraison, les fiches techniques et les certificats de conformité, les clauses relatives aux pénalités de retard, la garantie, le transport.....etc.

Une fois le contrat signé et cacheté par les fournisseurs, il sera envoyé par DHL au service achat en 5 exemplaires pour être signé par l'Électro-Industrie en parallèle avec la fiche de vérification (Voir annexe 11)

3-9 Le suivi et la réception de la commande

Après la signature du contrat l'entreprise attend la livraison des marchandises selon les plannings convenus. La réception de la commande est une procédure logistique de l'entreprise, elle correspond à un point de transfère entre le client et le fournisseur, chaque dossier de la commande est examiné par le service transit responsable du dédouanement et de l'assurance des marchandises avec une vérification minutieuse de chaque document.

Certains produits, notamment les produits sensibles nécessitent une documentation plus approfondie. Une fois toutes les formalités remplies, le service transit se rend vers l'aéroport ou au port pour effectuer une déclaration officielle auprès des douanes, le dossier sera alors examiné par un inspecteur de service qui vas faire un contrôle visuel pour la conformité des produits et enfin donner un accord pour transporter la marchandise vers l'entreprise qui la soumettra à un contrôle qualitatif et quantitatif en attendant la demande de paiement pour que le service finance puisse effectuer un ordre de paiement.

3-10 Le paiement de la marchandise.

Après la conclusion du contrat le transitaire entame la procédure de domiciliation qui est une étape très importante qui s'effectue comme suit : Le service d'achat envoie au service finance un courrier pour l'ouverture d'une remise documentaire (voir annexe n°09), celui-ci transmet à la banque de l'entreprise Electro-Industrie (BEA) la demande d'importation bancaire qui sera remplie par le service transit.

La remise documentaire se fait une fois que le contrat entre l'importateur et le fournisseur sera conclu, l'expédition des marchandises et l'envoi des documents à la banque remettante (celle du fournisseur) aura lieu, pour ensuite les envoyer à la banque présentatrice (celle du client) pour les transmettre au client (l'importateur) soit contre paiement soit contre acceptation en se conformant aux instructions de la banque remettante. Le client peut ainsi prendre possession de la marchandise.

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

3-11 L'expédition de la marchandise.

Le processus d'expédition de la marchandise se déroule selon les incoterms choisis par les deux parties. Dans l'entreprise Electro-Industries les incoterms les plus utilisés sont FOB et CFR, donc l'expédition serait par voie maritime.

Avant que la marchandise ne soit expédiée le fournisseur doit transmettre au service achat les documents d'expédition tel que l'avis d'expédition au moins 48 h avant l'embarquement .Ces documents permettent d'informer sur :

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

Une fois la marchandise acheminée jusqu'au quai d'embarquement, le fournisseur établit un connaissement portant le nombre de colis (voir annexe n°19) et la nature de la marchandise à expédier, il sera transmit au commandant de bord du navire, qui transportera les marchandises dès l'enregistrement et la signature du connaissement.

Après signature et enregistrement du connaissement, il communiquera par fax la facture commerciale indiquant la nature et le montant de la marchandise à transporter ainsi que le connaissement. Une fois tous les documents d'expédition seront mise en sa possession, le fournisseur remet les documents à sa banque, pour que celle-ci les transmettent à la banque de l'acheteur

3-12 La souscription de l'assurance

En ce qui concerne la souscription de l'assurance étant à la charge de l'acheteur dès la mise aux incoterms, le service achat reçoit l'avis d'expédition, l'acheteur doit alors établir et transmettre à la compagnie d'assurance SAA (Société Algérienne d'Assurance),), un avis d'aliment contenant les informations liées à la valeur assurée et la prime d'assurance.

Par exemple : pour la bande d'acier 1,2 x 600 avec numéro d'identification le: 050105105 (voir annexe n°15) :

La valeur assurées= 149 391,55 €

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

Prime d'assurance = 12 038 ,14 Da

3-13 L'avis d'arrivée de la marchandise.

Quand les documents arrivent à la banque extérieure d'Algérie (BEA), cette dernière établira un document qui est l'avis d'arrivée des documents, et les transmettra à l'entreprise Électro-Industries. Cet avis officialise l'arrivée des marchandises et nécessite l'endossement du connaissement original. A ce stade, l'entreprise pourra enlever la marchandise du port. Après la réception de l'avis d'arrivée par le service achat, l'acheteur qui est l'entreprise ENEL demande au service comptabilité d'émettre un ordre de virement à la banque (BEA) pour le compte du fournisseur. Quand l'ordre de virement sera reçu par l'acheteur, il le présentera à la banque, cette dernière va lui délivrer les documents pour qu'il puisse procéder au dédouanement des marchandises. (Voir annexe 21)

3-14 Dédouanement et réception de la marchandise

Après l'arrivée de la marchandise à la douane, le dossier de dédouanement sera ouvert pour déposer une déclaration en détail dans le bureau de douane pour la vérifier, calculer et payer les droits et les taxes et procéder à l'enlèvement après autorisation.

3-14-1 L'ouverture de dossier de dédouanement (la déclaration en détail)

Après réception des documents de l'expédition de la marchandise par la banque du fournisseur. L'entreprise les transmet au transitaire afin de constituer le dossier de dédouanement et bénéficier des différents régimes nécessaires à l'importation. Pour cela certains documents essentiels sont requis. Le document que doit recevoir le transitaire pour entamer les formalités de transit sont :

- Facture originale domiciliation ;
- Connaissement ;
- Avis d'arrivée ;
- Registre de commerce ;
- Carte fiscale ;
- Liste de colisage ;
- EUR1 (dans le cadre des accords avec l'union européenne) ;
- Certificat d'origine ;

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

- Franchise de droit dans le cas d'une marchandise rentrant dans les accords avec la ZALE (la zone arabe de libre échange) ;

Une procuration est nécessaire pour retirer le pli cartable et récupérer l'avis d'arrivée auprès de la compagnie de transport. Une fois tous les documents reçus, le déclarant de l'Électro-Industries pourra entamer les formalités de transit et de dédouanement. Une chemise cartonnée est ouverte avec un numéro répertoire correspondant au nom de client (importateur) ce dossier appelé pli cartable comporte :

- Facture originale domiciliation ;
- Connaissance ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine ;
- EUR1 (dans le cadre des accords avec l'union européenne) ;
- Avis d'arrivée.

Le pli cartable est une enveloppe remise par le fournisseur pour accompagner la marchandise, contenant les documents nécessaires au dédouanement. Le déclarant se présente au groupeur accompagné de son Pli cartable et remet au bureau de douane le connaissance consigné au nom de l'Électro-Industries et une copie de la carte fiscale.

Le bureau de douane transmet ensuite à la compagnie de transport maritime le connaissance au nom de l'entreprise Électro-Industries, accompagné d'un chèque couvrant les frais de fret en contrepartie le groupeur lui remet le bon à livrer (BAD).

3-14-2 La déclaration simplifiée DSTR (transit intérieur ou ordinaire)

La déclaration simplifiée de transit routier DSRT délivrée par les services des douanes justifie l'existence d'un entrepôt privé. Elle est nécessaire pour acheminer la marchandise sous escorte du port vers l'entrepôt sous douane à Oued Aissi, permettant ainsi sa circulation d'un bureau de douane à un entrepôt.

3-15 La réception de la marchandise

Une fois la marchandise dédouanée par le service transit et dédouanement, et la déclaration en détail enregistrée, les agents douaniers peuvent procéder à une vérification approfondie, il s'agit de contrôler :

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

- L'exactitude de l'espèce tarifaire de la marchandises ;
- La valeur déclarée comme assiette du droit et taxes ;
- L'origine de la marchandise ;
- La quantité de la marchandise.

3-15-1 Contrôle quantitatif

A l'arrivée de la marchandise sur le site de réception quantitative avec un bulletin de livraison, les services de réception enregistrent les manquantes ou les excédents, pour signaler les éventuelles dégâts engendrés en éditant un PV de réception sur le système internet. L'acheteur procède ensuite à l'introduction de cette livraison et à sa facturation. Le service réception établit alors un bulletin de réception (BR) enregistrant les informations saisies par l'acheteur, pour les transmettre après à l'inspection matière.

3-15-2 Contrôle qualitatif

L'inspection matière détermine le statut de la marchandise dès réception du bulletin. Dès que sa conformité est prouvée sur le rapport de contrôle, le bulletin de réception va être émis directement à la structure réception qui à son tour le transmet aux services concernées. Tout d'abord le service achat confirme la conformité de la marchandise selon le bulletin de réception et autorise le paiement, ensuite le service comptabilité va procéder à l'enregistrement de l'entrée réelle de la marchandise et à sa mise en consommation pour comptabiliser le coût. Enfin, le service financier va effectuer le paiement une fois que toute la marchandise a été contrôlée et les résultats sont conformes que ce soit quantitativement ou qualitativement et le bulletin de réception sera signé sans aucune réserve.

3-16 Le stockage de la marchandise

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

Chapitre 3 : Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries

Conclusion

Au terme de notre étude sur le terrain réalisée dans le département de réfrigération au sein de l'entreprise ENEL qui est un leader Algérien dans la production des transformateurs et moteurs électriques, nous avons conclu que cette entreprise a mené avec succès l'opération d'importation de matière première qui est celle de bande acier laminée à froid, cette réussite est due à une cohérence dans les tâches et une organisation très efficace de leurs part.

En effet, le responsable des achats est chargé du traitement des commandes et de l'évaluation des fournisseurs, en se basant sur la collecte d'informations, le service d'achat collabore avec le service de transit pour assurer le bon déroulement de l'importation, le responsable des achats supervise l'expédition des marchandises tandis que le service de transit s'occupe des formalités douanières à l'arrivée des marchandises au port.

L'entreprise Électro-Industries importe plusieurs matières premières telles que l'acier, le cuivre..., qu'elle utilise ensuite dans la production de ses différents moteurs et transformateurs. Par conséquent, cette opération expose l'entreprise à divers risques qui existent durant toute procédure d'importation et parmi les plus connus on trouve les risques liés au paiement et les risques liés au dédouanement.

En ce qui concerne le règlement et le mode de transport choisi, ENEL a opté pour la remise documentaire pour sa simplicité et pour le transport maritime en raison de la valeur élevée et du poids conséquent des marchandises, il présente une sécurité et une gestion efficace des risques liés au transport.



CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion générale

Conclusion générale

Dans ce travail, nous avons essayé de répondre à notre problématique initiale en traitant les aspects théoriques portant sur les principales théories explicatives du commerce international, sur ses principales évolutions siècle par siècle en soulignant que le XXI^e est le siècle des innovations technologiques, du e-commerce.... Nous avons également mené une étude sur l'une des opérations du commerce international, à savoir les importations. Dans un premier temps nous avons analysé les différents aspects théoriques des importations. Dans un second temps, nous avons essayé de concrétiser ces connaissances acquises lors d'un stage pratique au sein d'une entreprise nationale Électro-Industries.

Le commerce international, moteur clé de la croissance économique mondiale, a évolué au fil du temps, soutenu par des théories telles que la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, celle du cycle de vie du produit de VERNON. Les avancées technologiques, notamment le commerce électronique, ont transformé le paysage commercial en permettant aux entreprises de vendre à l'échelle mondiale, offrant ainsi de nouvelles opportunités aux petites et moyennes entreprises. La connectivité croissante facilite la communication en temps réel, ouvrant la voie à de nouveaux défis et avantages pour les entreprises et les économies mondiales.

Les entreprises sont tenues de réaliser des démarches d'importation avec des sociétés étrangères afin de satisfaire leurs besoins en matières premières. C'est pourquoi il est essentiel de respecter les règles, les normes, les techniques, et les instruments du commerce international.

Toute importation, tout achat est impérativement devancé par un besoin en approvisionnement, que se soit pour la production ou pour la commercialisation, une vision globale des objectifs de l'entreprise est donc nécessaire pour pouvoir répondre aux attentes spécifiques de ses différents départements. Et pour cela le choix d'un fournisseur satisfaisant tout les critères recherchés par l'entreprise est important. Elle doit disposer d'un système de sélection et de comparaison, constitué d'un ensemble de critères d'évaluation des offreurs, découlant sur un choix définitif de fournisseur, ce qui marque le début des négociations.

Le choix du mode de transport, de l'incoterm approprié à la transaction ainsi que le choix de la police d'assurance pour couvrir les risques encourus par les marchandises et toutes les autres conditions d'achat et de vente requièrent des négociations entre le vendeur et

Conclusion générale

l'acheteur. Et pour les modes de paiements malgré leurs diversités c'est la remise documentaire qui est la plus utilisée dans notre cas. L'accord issu de toutes ces négociations sert de contrat contenant les engagements de chacune des parties. Cette opération se terminera par l'accomplissement des formalités de transit et de dédouanement.

Chaque étape de la procédure d'importation est essentielle, aucune n'a plus ou moins d'importance qu'une autre étape, parce qu'elles sont toutes complémentaires, et en cas de négligence de l'une de ces étapes, l'entreprise pourra engendrer de sérieux risques et pertes.

En suivant la procédure d'importation décrite au sein de l'Électro-Industries dans le dernier chapitre, il est évident que cette entreprise a mis en place une méthode bien adaptée pour ses achats à l'étranger depuis l'élaboration d'un programme d'approvisionnement jusqu'à la réception des marchandises dans ses entrepôts, chaque étape est soigneusement planifiée et exécutée en fonction de ses besoins.

Enfin en ce qui concerne les hypothèses que nous avons suggéré dès le début avant d'entamer notre travail, nous avons constaté que la première «Pour mieux gérer une opération, il est nécessaire de commencer par une analyse approfondie des produits à importer, en tenant compte des besoins de l'entreprise, de la réglementation, des coûts, des fournisseurs potentiels et des délais de livraison» est juste car ce sont parmi les étapes les plus importantes du processus d'importation. Tandis que la deuxième «L'entreprise Électro-Industries importe des quantités importantes de matières premières sans avoir eu d'échantillon auparavant pour les vérifier et cela peut compromettre la qualité de sa production et entraîner des conséquences néfastes sur sa réputation et sa fiabilité» est remise en cause, car l'entreprise ENEL reçoit des échantillons pour vérifier la fiabilité et la conformité des matières qu'elle importe ce qui présente une forte garantie et assurance pour l'entreprise.



BIBLIOGRAPHIE

❖ Ouvrages

- ANNE BOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPARROIS, « BTS commerce International », top fiche 1 édition.
- Anne Salaum. Didier Gobert . Etiénne Montero. Quentin Van Daele. Rosa Julia-Barcelo. Vincent Gautrais . Yves Pouillet « Commerce électronique le temps des certitudes » Edition Delta . Beyrou 2001
- B.Gendouzi « Relations économiques internationales » Edition : Dar Elmaarefa Blida 2008
- BIGOT.J « droits des assurances » Edition (LG.DJ) Paris
- CATHERIN, TEULE-M. « La douane, instrument de la stratégie international ». Edition Economica, Paris 1995
- Damien Jacob. « E-commerce : les bonnes pratiques pour réussir » Edition : Edipro. Belgique 2003
- David Soler. “Practical guide to the rules Incoterms2020.” Edition Marge books Espagne 2021
- Désiré Loth. « L’Essentiel des techniques du commerce international » ; Editions Pulibook Paris2009.
- Dominick Salvatore « Economie internationale » Edition : De Boeck . Bruxelles 2008
- Frédéric Teulon. Le commerce international. Édition du Seuil Février 1996.
- G.Legrand. Martini « commerce international gestion des opérations import-export »Edition DUNOD Paris 2008
- Ghislaine Legrand. Hubert Martin « commerce international » 2 èmè édition DUNOD Paris
- Guido, N « International sourcing : Emprical evidence from a sam pie of Italian firms » Edition International journal of production Economics, Allmagne 2006
- Hadj SAADI. « l’économie des matières premières » Edition l’Harmattan, France 2005
- Henner, Henri François. « Commerce international ». 2e édition Collection Domat économie Paris 1992
- Hironori Asakura « Histoire mondiale de la douane et des tarifs douaniers » Edition organisation mondiale des douanes 2003
- Hubert Martine. « Techniques de Commerce International. » Edition Dunod France 2017

- Jaime de Melo. Jean-Marie Grether. Commerce international Théories et applications. Edition De Boeck et Larcier s.a. Paris 1997
- Jean Francois RIFFARD. « Mondialisation de l'économie et internationalisation du droit des affaires. » Edition ruylant, Bruxelles 2002
- Jean-Louis Amelon. Jean-Marie Cardebat « Les nouveaux défis de l'internationalisation » Edition De Boeck. Bruxelles 2010
- Jean-Louis Mucchielli. « Relations économiques internationales ». 4ème édition. Hachette livre. Paris 2010.
- Jaen-Luc Albert « le droit douanier de l'union européenne » Edition Bruylant. Bruxelles 2019
- Jean-Pierre Brisacier. Bernard Dieller. « Introduction à l'économie générale. » Edition Vuibert France 1994
- J.PAVEAU ,F.DUPHIT « pratique de commerce international » 24ème édition Foucher Paris
- Julien Gabert. « Mémento de l'assainissement » Edition Quae, Gret France 2018
- Karl MIVILLE DE CHENE. « Commerce international. » edition Eyrolles, Paris 2009
- KSOURI Idir. « les régimes douaniers » Edition Grand Alger livre , Alger 2007
- Larousse « L'encyclopedie nomade 2006 » Edition : Larousse. Paris France 2005
- LANDEJ.J « Lexique des termes d'assurance » 5^{ème} Edition l'agrus de l'assurance, Paris 2005
- Leonidou, L. C. « Factors stimulating export business: an empirical investigation. » Edition journal of applied business research ,USA ,2011
- M-Basle. B-chavence. G-Leobal. F-Benhamou. Geldon et A-Lipietz « Histoire des pensées économiques » Edition : Dalloz , Paris 1993
- Michel Rainelli. Le commerce international. 7^o édition : La decouverte Paris 2000
- Michel Rainelli. Le commerce international. 9^o édition : La decouverte Paris 2003
- Michael Posner « International trade and technological change » Edition: Oxford Economic Papers . United Kingdom 1961
- Nicolas Macarez, François Leslé. « Le commerce électronique » 1ere édition : Presses universitaires de France 2001 .
- Overby, J. W. Servais, P. “Small and medium-sized firms; import behavior: The case of Danish industrial purchasers”. Edition industrial Marketing Management 2005
- Paul WEISS « le cuivre » Edition J.B.BALLIERE et FILS, Paris 1894.

- Peter Lanore « La chaîne de valeur de Porter » Edition : Must Read. Paris 2003
- Philippe Deubel. Marc Montoussé. Serge D'agostino « Dictionnaire des auteurs en science économique et sociale » Edition : Breal. Rosny 2003
- Philippe Deubel. Marc Montoussé. « Dictionnaire de science économique et sociale » Edition : Breal. Rosny 2008
- Philippe CHALMIN. Abdelaziz EL ALAOUI. « Matière première et commodités. » Edition Economica, Paris 1990
- Sandretto René. « Le commerce international. » 3^{ème} Edition Coll cursus économie. Paris 1993
- Salvatore Dominick « international Economics » Edition John Wiley et Son new york 2017
- Thomas Stenger. « e-Marketing et e-Commerce : Concepts - Outils – Pratiques ». 2^{ème} Edition Dunod , France 2014
- Véronique Jegou-Mellinger. « Sociologie et histoire du monde contemporain » Edition : Ellipses. Paris 2016

❖ Sites web

- <https://www.ons.dz/IMG/pdf/I.IVU1T2023.pdf>
- <https://infonet.fr/lexique/definitions/matiere-premiere/>
- <https://www.b-flower.com/la-creation-et-les-evolutions-du-commerce-au-fil-des-siecles/#quand-a-commence-le-commerce>
- <https://thepremierees.blog4ever.com/41-les-grandes-evolutions-du-commerce-internationales>
- <https://www.lafinancepourtous.com/juniors/lyceens/les-crisis/les-chocs-petroliers-1973-1979/>
- <https://thepremierees.blog4ever.com/41-les-grandes-evolutions-du-commerce-internationales>
- https://www.wto.org/french/res_f/publications_f/world_trade_report18_f.pdf
- <https://www.wizishop.fr/blog/historique-ecommerce>
- https://www.wto.org/french/res_f/publications_f/wtr18_3_f.pdf
- <https://webfontaine.com/fr/2023/02/21/technologie-du-commerce-international-lavenir-du-commerce-mondial/#:~:text=La%20technologie%20Blockchain%20peut%20faciliter,de%20l'authenticit%C3%A9%20des%20produits.>
- <https://fastercapital.com/fr/contenu/Qu-est-ce-qu-un-plan-d-appvisionnement.html>
- <https://www.lucidchart.com/blog/fr/visualiser-les-etapes-de-l-appvisionnement>
- <https://fr.scribd.com/document/435697041/Cours-Assurance>

- <https://www.montmirail.com/assurance-transport/assurance-des-marchandises/#:~:text=Les%20risques%20couverts%20par%20l'assurance%20marchandises&text=Accident%20en%20cours%20de%20transport,Incendie>
- <https://fr.scribd.com/document/435697041/Cours-Assurance>
- <https://fr.scribd.com/document/435697041/Cours-Assurance>
- <https://gam.dz/assurance-transports-marchandises/>
- https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/loi_no79-07_du_21_juillet_1979.pdf
- <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article64>
- <https://www.anexal.dz/wp-content/uploads/2019/12/FORMALITES-DE-DEDOUANEMENTS.pdf>
- <https://www.credit-suisse.com/media/assets/private-banking/docs/ch/privatkunden/anlegen/cs-invest-rohstoffe-fr.pdf>
- <https://eveks.eu/cuivre/1962-bande-de-cuivre-005-04mm-largeur-20mm-200mm-bande-feuille-de-cuivre-01-m-tre---100-m-tres.html>
- <https://www.bronmetal.com/fr/cuivre/feuillard-en-cuivre/>
- <https://www.grosclaude-robin.fr/meplat-cuivre/>
- <https://totalenergies.ch/fr/faq/how/quelles-differences-entre-huile-synthetique-et-minerale#:~:text=Les%20huiles%20min%C3%A9rales%20sont%20issues,les%20mod%C3%A8les%20de%20v%C3%A9hicules%20anciens>.
- <https://www.inoxdesign.fr/definitions/aluminium.html>
- <https://www.weerg.com/fr/guides/alliage-aluminium>
- <https://www.memoireonline.com/04/08/1045/appreciation-risques-specificites-operation-importation-role-expert-comptable.html>
- « Code des douanes Loi n° 79-07 du 21 juillet 1979 ». https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/loi_no79-07_du_21_juillet_1979.pdf
- « L'ordonnance n°75-59 du 26 septembre 1975, code de commerce ». https://droit.mjustice.dz/sites/default/files/ordo_fr_75-59.pdf



Annexe N°1: Les différents critères de choix de fournisseur

	Critères d'évaluation	Intérêt pour l'acheteur
Critères commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> -Notoriété du fournisseur Qualité des services (délais de livraison, emballage, transport, assurance, SAV) 	<ul style="list-style-type: none"> -Bénéfice de son image de Marque (bonne matière première) -Économie entraînée par l'allégement de la logistique (un bon revenu) -Factures de compétitive (devise, durée du crédit...) -Meilleure connaissance des marchés en amont et de la concurrence
Critères techniques	<ul style="list-style-type: none"> -Rapidité d'exécution de la demande (service expédition efficace, produits en stock...) -Contrôle qualité rigoureux (certification iso) -Existence d'un département recherche et développement. -Maîtrise du processus de fabrication ou sous-traitance Qualité de technique 	<ul style="list-style-type: none"> -Facilité de gestion et diminution de la qualité à commander -Diminution des renvois de marchandises et amélioration de la qualité en aval -Utilisation innovations amont -Amélioration du service après-vente le cas de échéant
Critères de gestion	<ul style="list-style-type: none"> -Service administratif efficace (prise de commande rapide et moyens de communication adaptés, documents conformes...) -Organigramme permettant d'être en contact avec un responsable -Personnel stable 	<ul style="list-style-type: none"> -Facilité de contact et dédouanement aisé -Suivi aisé de la commande et des incidents Pérennité de la relation

Source : J.PAVEAU, F.DUPHIT, « exporter : pratique de commerce international », 24ème édition, Foucher, page 333

Annexe N°2 : l'assurance à l'international par mode de transport

Assurance maritime	Avarie commune	Avarie particulière	Frais liés à L'avarie	Vol (partiel ou total)	Guerre, grèves et risque assimilés
FAP sauf	oui	oui	oui	non	non
Tous risques	oui	oui	oui	Non	non
Objet et durée de la garantie	Couverture des dommages matériels subis par la marchandise pendant le transport maritime ainsi que sur les autres transports intervenant après ou avant le transport par mer. Assurance depuis la date de remise au transporteur (date du connaissement) jusqu'à la remise effective au destinataire dans la limite de 60 jours après la fin des opérations de déchargement du dernier navire de mer.				
Valeur assurée	On considère la valeur de la marchandise arrivée à destination majorée de 10 à 20 %				
Extensions possibles	Risques de guerre et assimilés, emballages dont la valeur est élevée, inclusion de la garantie vol dans les garanties ne le prévoyant pas				
Assurances aériennes					
Tous risques	—	oui	oui	oui	oui
Extension au Risque de guerre	—	oui	oui	oui	oui
Objet et durée de la garantie	La garantie couvre les risques non exclus et s'étend de domicile à domicile y compris pour les transports complémentaires. La notion d'avarie commune n'est pas retenue en transport aérien. Elle prend effet depuis la remise au transporteur jusqu'à la remise au destinataire et cesse au plus tard quinze jours après l'arrivée de l'avion à destination. La plupart du temps, c'est la police tiers-chargeur du transporteur aérien qui est souscrite.				
Valeur assurée	Mêmes règles qu'en maritime. Les compagnies préconisent de majorer le CIF de 20 %. Les taux de prime sont fonction des destinations.				
Extension possibles	Extension possible jusqu'à ce que les marchandises soient placées en magasin. Extension possible aux risques de guerre				
Assurances terrestres					
Accidents caractérisés	—	oui	oui	non	non

Tous risques	–	oui	oui	oui	non
Objet et durée De la garantie	Marchandises transportées par route et par fer. La police couvre également les trajets par mer depuis les îles côtières françaises et à destination de la métropole sans rupture de charge. La garantie prend effet depuis la prise en charge par le transporteur jusqu'à la remise au destinataire dans la limite de quinze jours depuis la date d'arrivée à destination (de magasin à magasin).				
Extensions possibles	Possibilité de garantir les risques de guerre et assimilés par avenant spécial. Une clause additionnelle peut garantir les risques inhérents aux grèves, lock-out et conflits du travail dans le cadre d'une police d'abonnement.				

Source : Ghislaine Legrand, Hubert Martini .Gestion des opérations Import-Export Dunod, Paris, 2008.

Annexe N°3 :Les règles Incoterms applicables aux modes de transport

Incoterm ou signe	Signification En anglais	Signification en français	Obligations du vendeur et de l'acheteur
EXW	EX works	A l'usine	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux. L'acheteur supporte tout les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux seins
FCA	Free Carrier	Franco Transport	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur. L'acheteur paye le fret et support tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
CPT	Carriage e Paid To	Port payé jusqu'à	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même. Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion, etc.
CIP	Carriage e And Insuran Ce Paid T o	Port payé assurance comprise jusqu'à	Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport
DAT	Delivred At Termin al	Rendu au terminal convenu	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; en outre, il doit organiser et payer le déchargement des marchandises au point de destination convenu et leur acheminement jusqu'au

			terminal prévu. L'acheteur dédouane les marchandises et supporte tous les faits et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées
DAP	Delivered At place	Rendu au lieu de destination convenu	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées
DDP	Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés, lieu de destination convenu	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêt pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux exportations . L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées.
FAS	Free A longest de ship	Franco de long du navire	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées le long du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement indiqué. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison Chapitre I : notions de base sur le commerce international 7 Source : KSOURI, (Idir) : les opérations de commerce international, BERTI, Alger, 2014, pp. 95-97. 1.2. Les différents modes de classement des Incoterms 2010 On peut classer les

			incoterms selon le mode de transport, la prise en charge du risque et par famille effectuée aux conditions susvisées.
FOB	Free On Board	Franco à bord	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation sont placées à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement nommé. L'acheteur support tous les frais et risques liés à la livraison effectuées aux conditions indiqués dans le contrat de vente.
CFR	Cost and Freight	Cout et fret	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation sont en mise en bord du navire dans le port d'embarquement. Le vendeur assume aussi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger les marchandises, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination final.
CIF	Cost Insurance and Freight	Cout, assurance et fret	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont, mises à bord du navire dans le port d'embarquement. Il assume aussi les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement ; il doit décharger les marchandises au port de destination, les dédouaner payer leur transport jusqu'à leur destination final

Source : KSOURI, Idir «Les opérations de commerce international» BERTI, Alger, 2014, page. 95-97

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA
Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

ELECTRO-INDUSTRIES est implantée dans une zone agricole de 32 hectares, située sur la route nationale n°12, distante de 30KM du chef lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou et de 08KM du chef lieu de la daïra d'Azazga.

ELECTRO-INDUSTRIES est une société par action au capital de 4 753 000 000 DA. Elle a été créée sous sa forme actuelle en janvier 1999, après la scission de l'Entreprise mère ENEL (Entreprise Nationale des Industries Electrotechniques). Son activité de production remonte à 1986, dans les domaines de fabrication de Moteurs Electriques, Groupes Electrogènes et transformateurs de distribution.

L'**ELECTRO-INDUSTRIES** est composée de trois (03) unités; toutes situées sur un même site :

- Unité Transformateurs
- Unité Moteurs Electriques
- Unité Prestations Techniques.

Les produits fabriqués par **ELECTRO-INDUSTRIES** sont conformes aux recommandations CEI et aux normes Allemandes DIN/VDE.

La production actuelle d'**ELECTRO-INDUSTRIES** est écoulee sur le marché Algérien et génère un chiffre d'affaire de 1,8 Milliards de Dinars.

La capacité de production de transformateurs de notre entreprise couvre les besoins du marché à 70% environ.

Nos ventes de moteurs représentent 30% environ de notre capacité de production. Il est à signaler qu'**ELECTRO-INDUSTRIES** est le seul fabricant de ces produits en Algérie.

L'Entreprise emploie un effectif de 826 travailleurs dont 26% de cadres, 30% de maîtrise et 44% d'exécution.

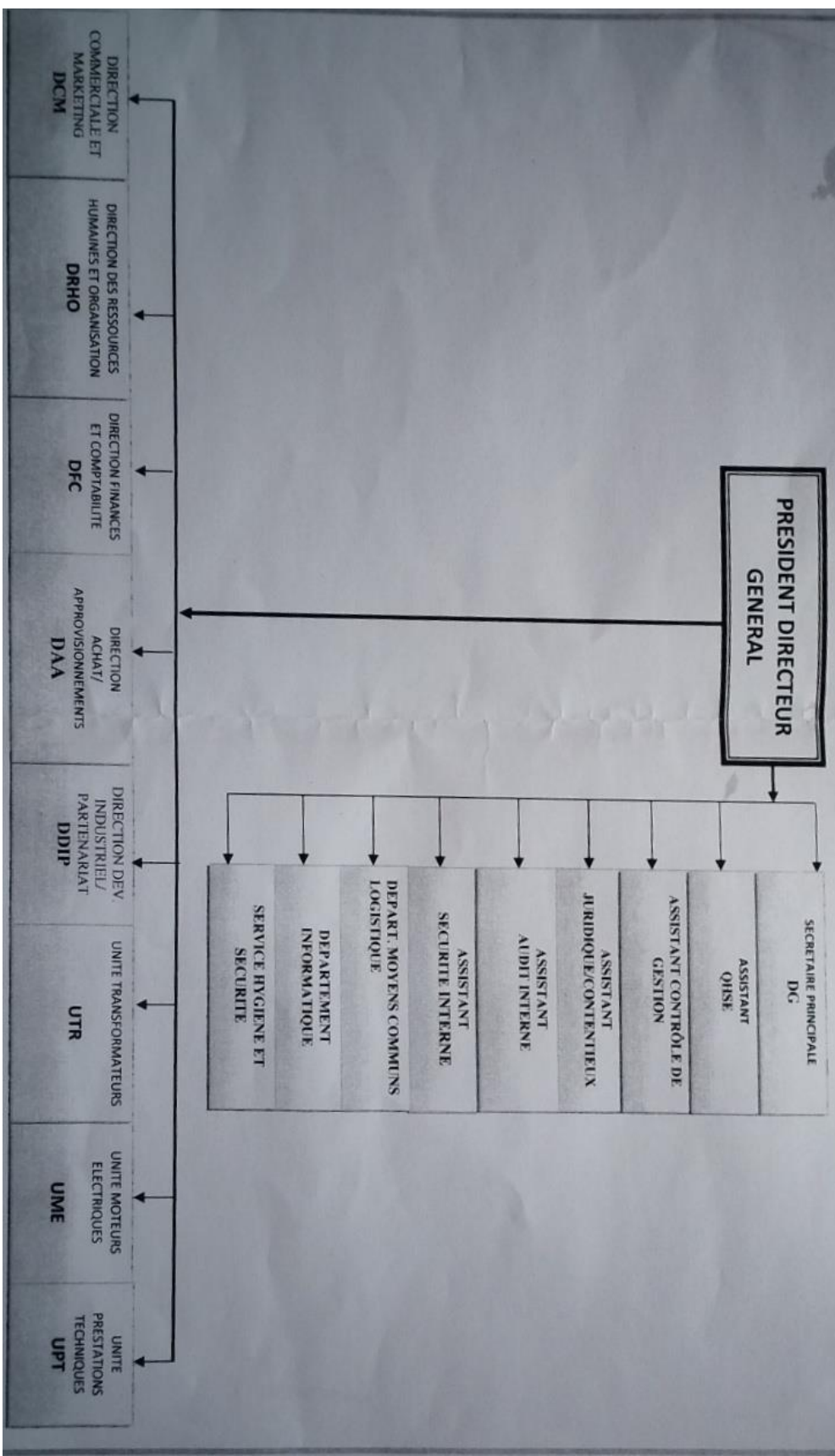
En matière de qualité **ELECTRO-INDUSTRIES** dispose de ses propres laboratoires d'essai et mesure, de ses produits ainsi pour le contrôle des principaux matériaux utilisés dans sa fabrication.

S'agissant du système documentaire, nous utilisons 252 normes internes en plus des normes DIN/VDE et CEI.

Les différentes valeurs d'essai et de mesures sont consignées sur des procès-verbaux et des cartes de contrôle.

L'Entreprise a procédé à la mise en place de son système Qualité en 2002 et a été certifiée par QMI Canada le 24.07.2004, ISO 9001.

Siège social : Route Nationale N°12 – AZAZGA – BP 17 – 15300 – W. de Tizi-Ouzou –
Tél. : (026.14.99.71) / Fax : (026.14.98.00).



4eme Modification Programme d'Approvisionnement 2019 (Gamme en Feuillard)

N° Identification	Designations	UM	Quantité Initiale (courrier Réf N°330/2018)	Nouvelles Quantités	Planning des Livraisons							
					Decembre 2018	1er Trimestre 2019	2eme Trimestre 2019	3eme Trimestre 2019	4eme Trimestre 2019	1er Trimestre 2020		
050-105-105	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID_DIN,1623,1_1,2X600_GK_US T,13	KG	30 000	40 000 X		*15000 janvier	15000 avril	10000 Juillet		70000 octobre		
050-105-106	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN,1623,1_1,2X700_GK_UST,13	KG	350 000	350 000		*70000 janvier	70000 avril	70000 juillet		70000 octobre	70000 janvier	
050-105-107	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN,1623,1_1,2X800_GK_UST,13	KG	520 000	520 000		*104000 janvier	104000 avril	104000 juillet		104000 octobre	104000 janvier	
050-105-110	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID_DIN,1623,1_1,2X1100_GK_U ST,13	KG	10 000	10 000						10000 octobre		
050-105-111	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN,1623,1_1,2X1200_GK_UST,13	KG	95 000	95 000		35000 mars	30000 mai	30000 juillet				
050-109-021	BANDE EN CUIVRE ELECTROLYTIQUE 0,62 X 452 CU - UTP EN 13599	KG	0	8 000 X		4000* Fev	4000 mai					
050-109-026	FEUILLEARD DE CUIVRE CU-ETP- 0,62 X 363-EN 13599	KG	0	50 000 X		15000* Fev	20000 Mai	15000 Sept				
050-109-027	FEUILLEARD DE CUIVRE CU-ETP- 0,4X331-EN 13599	KG	0	38 000 X		13000* Fev	13000 Mai	12000 Sept				
050-109-029	BANDE EN CUIVRE ELECTROLYTE 0,7 X 480 CU-ETP EN 13599	KG	0	7 000 X		3500* Fev	3500 Mai					
050-109-162	MEPLAT DE CUIVRE 30X3 DIN 1759 E-CU E30	KG	400	400		400 Fev						
050-109-163	MEPLAT DE CUIVRE 50X5 DIN 1759 E-CU E30	KG	2 600	9 600 X		5000* Janv	4600 Mai					
050-109-175	MEPLAT DE CUIVRE 80X10 E- CU/F25-DIN 01759	KG	500	800 X		800 Mars						
050-109-176	MEPLAT DE CUIVRE 100X10 E- CU/F25-DIN 01759	KG	1 300	1 600 X		800 Fev	800 Juin					



N° D'identification	Désignations	U.M	Quantités Initiales	Nouvelle Quantités
050-100-201	PROFILE EN L 60X40X7 DIN 1029-ST37-2	KG	500	1 500
050-100-275	ROND D'ACIER RD 8 DIN 668-ST37-2K	KG	5 000	10 000
050-100-276	ROND D'ACIER RD 20 DIN 668-ST37-2K	KG	200	300
050-100-277	ROND D'ACIER RD 24 DIN 668-ST37-2K	KG	150	800
050-100-278	ROND D'ACIER RD 30 DIN 668-ST37-2K	KG	1 000	2 800
050-102-150	ROND D'ACIER RD 10 DIN 668-9S20K	KG	1 600	4 000
050-102-151	ROND D'ACIER RD 12 DIN 668-9S20K	KG	7 300	11 000
050-102-152	ROND D'ACIER RD 16 DIN 668-9S20K	KG	5 500	17 500
050-102-153	ROND D'ACIER RD 20 DIN 668-9S20K	KG	2 000	3 200
050-105-009	α BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN 1623.1 -1.2 X 1300 GK UST13	KG	10 000	10 000
050-105-023	FEUILLARD DE RENFORCEMENT LAFST.13_DCO.3 NON HUILEE 1X15mm	KG	1 400	2 800
050-105-105	α BANDE D'ACIER LAMINE A FROID_DIN.1623.1_1,2X600_GK_US T.13	KG	10 000	30 000
050-105-106	α BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN.1623.1_1,2X700_GK_UST.13	KG	220 000	350 000
050-105-107	α BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN.1623.1_1,2X800_GK_UST.13	KG	270 000	520 000
050-105-110	α BANDE D'ACIER LAMINE A FROID_DIN.1623.1_1,2X1100_GK_U ST.13	KG	10 000	10 000
050-105-111	α BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN.1623.1_1,2X1200_GK_UST.13	KG	60 000	95 000
050-109-024	FIL ROND CEI 60317-13 1.40 GRADE 2	KG	4 000	5 000

AN N°2

PE-ELECTRO- INDUSTRIES-SPA	Procès- Verbal de Réunion de la Commission d'Ouverture des Plis	Date : 30 Octobre 2018 Réf : 20/2018
----------------------------	---	---

L'An Deux Mille Dix Huit et le Trente (30) du mois d'Octobre, s'est réunie à Dix Heures (10h00mn), la Commission d'ouverture des plis.

Membres présents :
 Mesdemoiselles : BENTALEB Zakia : Présidente.
 KEDAM Nadia
 Madame : IGUER Rachida

Membre absent (excusé) : Monsieur IBERSIENE Saïd

Ordre du Jour :
 Ouverture des plis relatifs à l'Appel d'Offres National et International restreinte lancé par la Direction Approvisionnement et Achats sous la référence 01 /UTR-UME /2018.
 Objet: Achat de diverses matières premières suivant le tableau ci-après :
 Date de la 1^{ERE} parution: 13/09/2018.
 Support: Quotidien El Moudjahid-Bomop-Site Web d'Electro-Industries.
 Durée de préparation des offres : 35 jours.
 Date limite de remise des offres : 17/10/2018.
 Date de prorogation de délai :
 Date limite de remise des offres après prorogation de délai : 28/10/2018.
 Nombre de fournisseurs ayant retiré le cahier des charges : 49 suivant état en annexe.
 Nombre de plis reçu : 28.

ETAT DES LOTS

N° DU LOT	DESIGNATION
01	Tôle Magnétique à Grains Orientés pour Transformateurs
02	Tôle Magnétique à Grains Non Orientés pour Moteurs
03	Huile Minérale
04	Cuivre
05	Bande d'Acier Laminée à Froid
06	Traversées et Isolateurs
07	Connecteurs Verticaux
08	Aluminium et Alliage d'Aluminium
09	Pièces en Fonte

Le listing du contenu des offres est annexé au présent procès- verbal, dont il en fait partie intégrante.

Conclusion : Après avoir constaté la régularité de l'enregistrement des offres reçues, sur le registre ad-hoc, à l'issue des débats et compte tenu du fait, qu'aucune réserve n'a été formulée par les membres, la Commission déclare :

- L'APPEL D'OFFRES FRUCTUEUX -

Au vu du nombre d'offres reçu et ce, conformément aux dispositions de la réglementation interne en vigueur, régissant la passation et l'exécution de marchés, modifiée et complétée.

La séance fût levée à 16 h 20 MN.

PE-ELECTRO-INDUSTRIES-SPA
 P/ la Commission
 Commission Permanente
 d'Ouverture des Plis

La Présidente
Z. BENTALEB

TCO Bandes d'aciers LAF UST13 (DCCO3) après négociation et modification des quantités		Etabli par Mr KAIBI		le : 03/12/2018		visa :	
Besoin UTR 2019 selon programme réf 280/2018 du 15/10/2018. AONI 01/UTR-UME/2018		Vérfié par Mr IBEKOUCHENE		le : 03/12/2018		visa :	
Cours du 30 au 04/12/2018		GONVARRI VALENCIA - Espagne - Offre réf 171018 du 17/10/2018					
1 S = 118,4768 DA 1 E = 134,8740 DA	FRS	Avant négociations			Après négociations		
	Cde antér 2018.1.010 e/FOB	QTES en kg	PU/FOB en €	PT/FOB en €	QTES en kg	PU/FOB en €	PT/FOB en €
050 105 105 : Bande d'acier 1,2x600	0,775	10.000	0,760	7.600,00	30.000	0,750	22.500,00
050 105 106 : Bande d'acier 1,2x700	0,775	220.000	0,760	167.200,00	350.000	0,750	262.500,00
050 105 107 : Bande d'acier 1,2x800	0,775	270.000	0,760	205.200,00	520.000	0,750	390.000,00
050 105 108 : Bande d'acier 1,2x900	0,775	10.000	0,760	7.600,00	/	/	/
050 105 110 : Bande d'acier 1,2x1100	0,775	10.000	0,760	7.600,00	10.000	0,750	7.500,00
050 105 111 : Bande d'acier 1,2x1200	0,775	60.000	0,760	45.600,00	95.000	0,750	71.250,00
050 105 009 : Bande d'acier 1,2x1300	0,775	10.000	0,760	7.600,00	10.000	0,750	7.500,00
Sans numéro: Bande d'acier 1,2x1500	0,775	1.900	0,760	1.444,00	1.900	0,750	1.425,00
050 105 023 : Feuillard de renforcement 1x15 UST13	0,775	1.400	0,760	1.064,00	2.800	0,750	2.100,00
Montant total FOB		593,30 tonnes		1019,70 tonnes			
Montant du fret		450.908,00 € soit 60.815.765,59 DA		764.775,00 € soit 103.148.263,35 DA			
Montant total CFR		20 €/T : 11.866,00 € soit 1.600.414,88 DA		20 €/T : 20.394,00 € soit 2.750.620,35 DA			
Mode de paiement		462.774,00 € soit 62.416.180,47 DA		785.169,00 € soit 105.898.883,70 DA			
Délai de livraison		Rem doc à 60 jours date de BL					
Origine des produits		Selon planning EI					
Validité de l'offre		Espagne					
Facturation		Non précisé					
Conformité		Homologué (a déjà livré sur plusieurs exercices)					
Ecart		brut pour net					
		Suite à une remise de 10 €/Tonne après négociations, le montant total de la remise s'élève à 10.197,00 €					

AN n°4
EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA
COMMISSION PERMANENTE D'EVALUATION DES OFFRES

19/11/2018

FICHE D'EVALUATION

N° 025 / 2018

Page (1/2)

AVIS D'APPEL D'OFFRES NATIONAL ET INTERNATIONAL OUVERT N° 01/UTR-UME/2018

Date d'ouverture des plis : 30/10/2018 selon PV COP Réf : 20/2018

Nombre de soumissions : Cinq (05)

- Comparaison faite selon TCO du 19/11/2018

NOM DES SOUMISSIONNAIRES	GONVARRI VALENCIA -Espagne- Offre réf 171018 du 17/10/2018		ASE METALS -Belgique- Offre réf 623.1455 PP00 du 10/10/2018		SAFET -Italie- Offre réf 55.18.33/1 du 24/10/2018	
	Montants de l'offre	Notation	Montants de l'offre	Notation	Montants de l'offre	Notation
Prix proposés	462.774,00 € Total CFR	50	499.010,40 € Total CFR	46,26	464.985,30 € Total CFR	49,64
Qualité des fournitures objet de la soumission vérifiable sur la base de la conformité aux spécifications d'Electro-Industries.	Homologué	50	Homologué	50	Non homologué	00
Note totale obtenue	100		96,26		49,64	

- Comparaison faite pour les positions communes

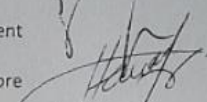
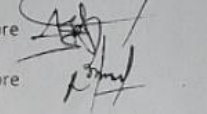
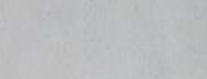
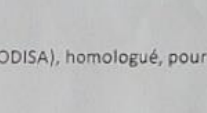
ANS

• ELECTRO-INDUSTRIES	• Procédure de passation et d'exécution de marchés	• Réf :
	• PROCES – VERBAL DE LA COMMISSION, • PERMANENTE D'EVALUATION DES OFFRES	Date : 22/11/ 2018 Page 1/2

• L'An Deux Mille Dix huit et le vingt deux du mois de Novembre s'est réunie à 10 heures la commission permanente d'évaluation des offres.

• Ordre du jour : Examen des Besoin 2019 sur Avis D'Appel d'offres N°01/UTR-UME/2018 et consultations sous plis fermés

- Lot 05 : Bande d'acier de tôle LAF 1,2 mm/ UTR
 - Lot 06 : Traversées/ Isolateurs
 - Lot 04 : Fils plats et ronds isolés au papier
- Et tôle LAC / Consultations sous/plis fermés sur le marché local

○ ZAHM	MALEK	Président	
○ HAMAMA	MOHAND	Membre	
○ SAIM	MENOUAR	Membre	
○ SADI	NADIA	Membre	
○ Absent excusé :	IGUER BELAID		
○ Invité :	IBEKOUCHENE TAHAR		

1/ BANDE D'ACIER DE TOLE LAF 1,2 mm

La commission propose de retenir le soumissionnaire GONVARI Espagne (Anciennement FERRODISA), homologué, pour la fourniture de 593 tonnes de Bande d'acier de tôle LAF 1,2 mm

• Montant de l'offre avant négociations :

Montant total FOB :	450 908,00 €	soit 60 595 885,60 DA
Montant total CFR Béjaia :	462 774,00 €	soit 62 180 582,23 DA

Mode de paiement : Remise documentaire à 60 jours date BL
 Délai de livraison : à convenir avec livraisons partielles

• Par ailleurs, et tenant compte de l'augmentation des quantités, soit 1 019,7 tonnes, les membres de la commission recommandent de négocier, avec GONVARI, une remise sur les prix. Pour rappel, le besoin a été porté à la hausse selon le programme UTR Réf 280/2018 du 15/10/2018 (3^{ème} modification).
 Le montant définitif du contrat sera arrêté après négociation pour les nouvelles quantités

2/ TRAVERSEES/ ISOLATEURS :

La commission propose de retenir le soumissionnaire BARBERI, Italie homologué pour la fourniture des traversées/ isolateurs

Montant de l'offre avant négociations :

Montant total FOB :	346 987,00 €	soit 46 949 908,80 DA
Montant total CFR Béjaia :	361 880,00 €	soit 48 965 041,91 DA

Mode de paiement : Remise documentaire à 60 jours date BL
 Délai de livraison : Selon Planning E I.

La commission, recommande de négocier, avec BARBERI, une remise de prix, dans la mesure où les quantités sont portées à la hausse, soit 37 360 pièces
 Le montant définitif de la commande sera arrêté après négociation pour les nouvelles quantités.

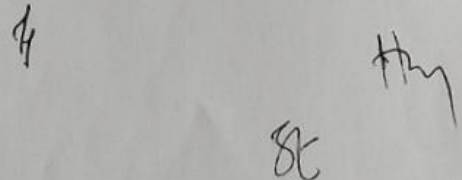

EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA	Procédure de passation et d'exécution de marchés	Réf : DA-09
	FICHE ANALYTIQUE (PROJET DE MARCHE)	Date : 03/12/2018 Page : 1/1

- Le service demandeur (Direction): **DAP**
 - Le partenaire contractant : **GONVARRI VALENCIA – Espagne -**
 (Dans le cas d'un contractant étranger indiquer sa nationalité).
 - Mode de passation : **selon AONI 01/UTR-UME/2018**
 - Objet du contrat : **Bande d'acier LAF**
 - Délai d'exécution : **Décembre 2019**
 - Imputation budgétaire (Investissement ou fonctionnement) : **Fonctionnement**
 - Montant en chiffres : **Montant avant négociations :**
 - Montant total FOB : 450.908,00 € soit 60.815.765,59 DA
 - Montant du fret : 11.866,00 € soit 1.600.414,88 DA
 - Montant total CFR : 462.774,00 € soit 62.416.180,47 DA
 - Montant en chiffres : **Montant après négociations :**
 - Montant total FOB : 437.475,00 € soit 59.004.003,15 DA
 - Montant du fret : 11.666,00 € soit 1.573.440,08 DA
 - Montant total CFR : 449.141,00 € soit 60.577.443,23 DA

Le montant total après négociations avec une remise de 10 €/tonne, pour les quantités initiales déduite, de 10 tonnes de bande d'acier 1,2 x 900 mm selon programme UTR/2019 réf 280 du 15/10/2018, est de 449.141,00 €, soit une remise de 5833,00 €.
 - Montant en chiffres : **Montant après négociations et modification des quantités :**
 - Montant total FOB : 764.775,00 € soit 103.148.263,35 DA
 - Montant du fret : 20.394,00 € soit 2.750.620,35 DA
 - Montant total CFR : 785.169,00 € soit 105.898.883,70 DA

Soit, une remise globale d'un montant total qui s'élève à 10.197,00 €
 - Conditions de règlement du montant du marché : **Remise documentaire payable à 60 jours date de connaissance**

Fait à Azazga, le 03/12/2018
Signature du responsable

ELECTRO-INDUSTRIES	Procédure de passation et d'exécution de Marchés.	Visa n° 015/2018
		Date : 16/12/2018
	Procès Verbal de réunion de la Commission des Marchés de l'Entreprise	Page : 1/1

DECISION DE VISA N° 015/2018

AN 7

LA COMMISSION DES MARCHES.

- Vu les statuts de l'entreprise établis en l'étude de **Maitre Ali REZZAG BARA** en date du 01 décembre 1998.
- Vu la résolution N° 04 du Conseil d'Administration de l'entreprise en sa séance du 04/04/2016 portant désignation de Monsieur **BENTAHA Djilali** en qualité de **Président Directeur Général**.
- Vu la décision réf. n° 92 du 26 décembre 2012 portant la création de la commission des marchés de l'entreprise.
- Vu la procédure de passation et d'exécution de marchés adoptée par le conseil d'Administration.
- Vu le règlement intérieur de la commission des marchés de l'entreprise.
- Vu l'AONI 01 UTR-UMP 2018 (besoins 2019) lancé en date du 13/09/2018.
- Vu le dossier transmis par la Direction des approvisionnements sous bordereau d'envoi n° 261 du 06/12/2018.
- Vu le procès verbal de la commission d'ouverture des plis réf. n° 20/2018 du 30/10/2018.
- Après lecture du procès verbal de la commission permanente d'évaluation des offres du 22/11/2018.
- Après lecture de la fiche analytique du marché se rapportant au dossier examiné.
- Vu le procès-verbal de la réunion de la commission des marchés de l'entreprise tenue en date du 16/12/2018 ayant pour ordre du jour l'examen de la conformité du marché ci dessus.

-DECIDE-

Article 1 : La commission accorde à l'unanimité de ses membres un visa au dossier :

1. lot 05 « Bande de tôle LAF 1,2 mm (593,300 tonnes) que la commission permanente d'évaluation des offres a proposé de placer auprès de GONVARRI ex FERRODISA Espagne pour son offre cfr de 462 774.00 €. Offre révisée à 785 169.00 € suite aux modifications apportées sur les quantités selon note UTR. Réf.280 du 15/10/20183.

Article 2 : le visa est valable pour quatre (04) mois.

Article 3 : la validité du visa court, à compter de sa notification au service demandeur.

Article 4 : le rapporteur de la commission est chargé de notifier la présente décision au service demandeur.

Pour la commission des marchés :

Le Président
M .C. SAHOUANE





AMS

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

EPE/ ELECTRO - INDUSTRIES /SPA

ROUTE NATIONALE N°12 AZAZGA BP 17-15 300 W.TIZI- OUZOU

TEL: (026) 14.99.71 – Fax: (026) 14.98.02/ 00

E.MAIL : contact.com@electro-industries.com

NIF : 099915004280099



Azazga, le 17/12/2018

AVIS D'ATTRIBUTION PROVISOIRE

Conformément aux dispositions de la procédure interne de passation et d'exécution de marchés de l'entreprise et suite à l'appel d'offres N° 01/UTR-UME/2018 du 13/09/2018 portant sur l'acquisition de matière première pour moteurs et transformateurs, **ELECTRO-INDUSTRIES**, informe les soumissionnaires ayant participé à cet appel d'offre, que la procédure d'évaluation des offres, faite conformément aux critères fixés dans le cahier des charges, que le marché est attribué provisoirement à :

Désignation	Nom du fournisseur	Montants	Quantité en tonnes	Note obtenue	Observations
LOT N°5. Bande d'acier laminée à froid	GONVARRI VALENCIA, S.A - Espagne -	Montant total initial : -FOB: 450.908,00 € -CFR: 462.774,00 €	593,30	100	Offre conforme et moins disante
		Montant total après augmentation des quantités : -FOB: 764.775,00 € -CFR: 785.169,00 €	1019,70		

Conformément à l'article 29 de la même procédure, les soumissionnaires intéressés de prendre connaissance des résultats détaillés de l'évaluation de leurs offres techniques et financières sont invités à se rapprocher de la commission d'évaluation des offres d'Electro-Industries au plus tard trois (03) jours à compter du premier jour de publication de cet avis sur notre site Web.

Conformément à l'article 30 de la même procédure, il est accordé aux soumissionnaires contestataires éventuels de ce choix un délai de huit (08) jours à compter de la première parution de cet avis dans le site Web d'Electro-Industries pour introduire leurs recours auprès de la commission des marchés d'Electro-Industries.

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية

EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA

Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA



DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
DEPARTEMENT ACHATS IMPORTATIONS
SERVICE ACHATS IMPORTATIONS

AZAZGA LE, 03/01/2019

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIZI-OUZOU

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Société : EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA
ROUTE NATIONALE N°12 BP 17 AZAZGA 15300 TIZI-OUZOU - ALGERIE -
Compte Dinars N° : 00 2000 34 340 4462767 56

Commande N° : 2018.1.025 du 24/12/2018
Facture proforma N° : 171018 du 17/10/2018
Montant en devise : 792 869,00 €
Fournisseur : GONVARRI VALENCIA, S.A. AVDA Siderurgica, Partida Villa
Gris s/n° 46520 Puerto de Sagunto. (Valence) - Espagne -
Origine des marchandises : Espagne.
Provenance : Port de Valence/ Espagne -
Destination : Port de Béjaïa.
Mode de paiement : Remise documentaire payable à 60 jours date du B/L.
Terme de vente : CFR
Registre de commerce N° : 15/00-0042800B99
Carte fiscale N° : 099915004280099
Tolérance : ± 5%

Cours du 02/01/2019 au 04/01/2019 : 1 € = 135,5383 DA

Tarif douanier	Nature de Produit	Quantité en tonne	Montants	
			Euros	Dinars
72 09 16 10 00	Bande d'acier laminée à froid	1026,9	770 175,00	104 388 210,20
72 11 23 91 00	Feuillard de renforcement	2,8	2 100,00	284 630,43
Montant total en euros FOB port Valence :			772 275,00	104 672 840,63
Montant du fret en euros (20 € / T) (Total = 20 € x 1029,7 tonnes)			20 594,00	2 791 275,75
Montant total en euros CFR port de Béjaïa:			792 869,00	107 464 116,38

Note : Les renseignements sont communiqués à la banque domiciliataire sous la responsabilité de l'importateur

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

DJ. BENTAHA



Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE
TEL:(+213) 26 14 99 71 - FAX: (+213) 26 14 98 00
Email - contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com



ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية

EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA

Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA



DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
DEPARTEMENT ACHATS IMPORTATIONS
SERVICE ACHATS IMPORTATIONS

ANZAO

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur DJILALI BENTAHA, représentant légal de la Société :

Raison sociale : EPE / ELECTRO - INDUSTRIES- SPA

Activité : Production et Commercialisation de Moteurs - Alternateurs / Groupes
Electrogènes et transformateurs de distribution

Adresse : Route Nationale N° 12 - BP 17 - AZAZGA 15300

NIF : 099915004280099

m'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que la quantité de bande d'acier LAF et feuillard de renforcement importée dans le cadre :

- du contrat : N° 2018.1.025 du 24/12/2018 et facture proforma N° 171018 du 17/10/2018
- Montant : 792 869,00 euros
- Fournisseur : GONVARRI VALENCIA - Espagne -

Correspond aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société

Fait à Azazga, le 03 JAN 2019

Cachet et signature



Adresse : B.P. 17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE

TEL: (+213) 26 14 99 71 - FAX: (+213) 26 14 98 00

Email - contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com

الشركة الجزائرية للتأمينات
 COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES
 Siège social: 52 Avenue des Frères Bourdoux - Bir Mourad Rais - Alger



0501189

REçu le 24/02/2019

AVIS D'ALIMENT

N° : 026

Etabli le :

19/02/2019

EN APPLICATION DE LA POLICE N° :

ASSURE :

ELECTRO-INDUSTRIES SPA/EPE

ADRESSE :

FOURNISSEUR : GONVARRI/ Espagne

RN N°12 BP 17 AZAZGA 15300 TIZI-OUZOU

Contrat: 2018.1.025

du 24/12/2018

MODE DE CHARGEMENT : CALE OU PONTÉE

MARCHANDISES NATURE DES MARCHANDISES ET DE L'EMBALLAGE	VOYAGE		NAVIRE	EMBAR- QUEMENT DU	VALEURS ASSUREES (2)	RISQUES A COUVRIR (3)	TAUX EN %	MONTANT DE LA PRIME
	DE	A						
Poids net: 194 015,60 Kg								
Bande d'acier LAF	Port Valence/ Espagne	Béjaïa/ site ELECTRO-INDUSTRIES AZAZGA	BC HAMBURG	19/02/2019	149 391,54 €		0,06	12 038,14 DA
					16 = 134,2019 Cours du 19 au 21/02/2019			
					20 063 569,00 DA			

CACHET SUCCURSALE OU AGENCE

Regule

CACHET ET SIGNATURE DE L'ASSURE

TOTAL PRIME NETTE
 TAXES 19%
 PRIME GLOBALE

12 038,14 DA
2 287,24 DA
14 325,38 DA



- 1 - Indiquer le Port d'embarquement
 - 2 - Préciser la norme
 - 3 - Ne pas omettre de préciser les Conditions d'Assurances.
- N.B. Une copie de cet avis d'aliment sera exigible, par l'Assureur, en cas de sinistre

Réf AA07



Gonvarri
Valencia

GONVARRI VALENCIA, S.A.
AUTOVIA SIDERURGICA, PARTIDA DE VILLA GRIS S/N
46520 PUERTO DE SAGUNTO (VALENCIA) SPAIN
TEL: 96 265 95 00; FAX: 96 265 95 03

BANK: CAJA DE AHORROS Y PENSIONES LA CAJA
IBAN: ES74 Nº COMITE: 2100 29 319702 00035378
SWIFT: CAEXESBBXXX

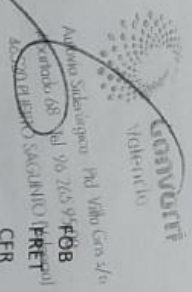
FECHA	Nº FACTURA
11/02/2019	301163011

Nº PEDIDO	BUQUE	ENVIO A	FORMA DE PAGO	Nº CLIENTE
			BY DEF PAYMENT A 90 JOURS DATE DE B/L	

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17 15300 AZAZGA
W-TIZI OUZOU ALGERIE
TEL: 213 26 14 99 71 / FAX: 213 26 14 98 00
NRC: 99.8.00.428.00 NIF: 09999 1500 428 0099

Nº ARTICULO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	LIQUIDO
194,015 TONNES BANDES DE TOLE LAF SELON CONTRAT Nº 2018.1.025 CFR PORT BEJAJA INCOTERMS 2010				
*BANDE LAF	1,20 X 600 MM	6 FARDEAUX	23.705 KG	750,00 € / TN
	1,20 X 700 MM	21 FARDEAUX	77.275 KG	750,00 € / TN
	1,20 X 800 MM	11 FARDEAUX	44.635 KG	750,00 € / TN
	1,20 X 1200 MM	12 FARDEAUX	45.715 KG	750,00 € / TN
	1,20 X 15 MM	2 FARDEAUX	2.685 KG	750,00 € / TN
TOTAL		52 FARDEAUX	194.015 KG	145.511,25 .. EUR

CFR PORT BEJAJA INCOTERMS 2010 / MARCHANDISE D'ORIGINE ESPAGNOLE
PAYS DE PROVENANCE DE LA MARCHANDISE: ESPAGNE
8 x 20: CAIU 322238-5 / IPXU 167939-0 / TINU 167939-0 / TCKU 296252-9
MEDU 132881-0 / GLDU 348853-8 / MEDU 305736-3 / BMOU 205016-8
CENT QUARANTE NEUF MILLE TROIS CENTIS QUATRE VINGT ONZE EUROS ET
CINQUANTE CINQ CENTIMES
PORT D'EMBARQUEMENT: VALENCIA PORT



LIQUIDO	TOTAL FACTURA
149.391,55 .. EUR	149.391,55 .. EUR

EXPORTATION ALGERIE
TIZI-OUZOU
15 03 01 2019 1 10 00008 GR



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.
 12-14 chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland
 website: www.msc.com SCAC Code: MSCU

BILL OF LADING No. MEDUVL717950
ORIGINAL

NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's: **2 Of Three**
 NO. OF RIDER PAGES: **2 Two**

SHIPPER
 GONVARRI VALENCIA, S.A.
 AUTOVIA SIDERURGICA PARTIDA DE
 VILLA GRIS S/NR 46520 PUERTO
 SAGUNTO (VALENCIA) - SPAIN

CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD)
SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEALED
 FCL/FCL
AN N° 13

CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here.
 EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17
 AZAZGA TIZI OUZOU ALGERIE
 TELF: 00 213 26 14 99 71
 FAX: 213 26 14 99 00
 NRC: 99.8.00.428.00
 NIF: 0999 1500 428 0099

Lloyd's Number: 9316103
 FCL/FCL - FREE OUT
 "All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the returning of empty container to empty depot, empty loading on vessel are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not limited to: container shifting, restow on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and unloading when returned to empty depot, empty loading on vessel, ISPS, torn tarpaulin, repair of damaged containers, etc."
 The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line.
 (Continued in the Description section)

NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify Clause 20)
 EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17
 AZAZGA TIZI OUZOU ALGERIE
 TELF: 00 213 26 14 99 71
 FAX: 213 26 14 99 00
 NRC: 99.8.00.428.00
 NIF: 0999 1500 428 0099

PORT OF DISCHARGE AGENT:
 SARL MSCA MEDITERRANEAN SHIPPING
 COMPANY ALGERIENNE DES FRERES
 MOUHOUBI
 PROMOTION ABOU QUARTIER SGHR
 Bejaia, 06000
 Phone : +213 34 214 132
 Fax : +213 34 214 559

VESSEL AND VOYAGE NO. (see Clause 8 & 9): HANSE FORTUNE - YB906A
PORT OF LOADING: Valencia
PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXX

BOOKING REF: 048IVL0553436
SHIPPER'S REF: XXXXXXXXXXXXXXXXX
PORT OF DISCHARGE: Bejaia, Algeria
PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXX

PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)
 (Continued on attached Bill of Lading Rider pages (s), if applicable)

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods	Gross Cargo Weight	Measurement
	continued from Carrier's Agent Endorsements NEW DEMURRAGE TARIFF as from 15th August 2018 (Shipped on Board Date). Demurrage From 16th day until 22nd day: USD 18/ 20'GP - USD 35/ 40'GP - USD 20/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 40/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 23rd day to 7th day USD 37/ 20'GP - USD 74/ 40'GP - USD 40/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 1st day onwards: USD 58/ 20'GP - USD 116/ 40'GP - USD 60/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 120/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) Reefers containers: From 8th day until 15th day: USD 55/ 20'RF - USD 110/ 40'RF From 16th day onwards: USD 110/ 20'RF - USD 220/ 40'RF Carrier has no liability or responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by reason of natural variations in atmospheric temperatures during the winter period, and / or caused by inadequate packing of the Goods for carriage in dry-van containers, and / or inherent vice of the Goods, in such temperatures. Please see attached RIDER for Container / Cargo Description(s). 8 x 20' DRY VAN Total Items : 52 Total Gross Weight : 194015.000 Kgs.		

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

FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT

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

 If this is a negotiable (To Order / or) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable.

 IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.

DECLARED VALUE: (Only applicable if Ad Valorem charges paid - see Clause 7.3)
 XXXXXXXXXXXXXXXXX
PLACE AND DATE OF ISSUE: VALENCIA 23-02-2019
CARRIER'S RECEIPT: (No. of Cntrs or Pkgs rovd by Carrier - see Clause 14.1)
 8 cntrs
SHIPPED ON BOARD DATE: 23-02-2019

SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. by Mediterranean Shipping Company España, S.L.U. As Agent

<p>1. Expedidor, Expéditeur, Consignor المرسلون 发货人</p> <p>A48054241 GONVARRI VALENCIA, S.A. AUTOVIA SIDERURGICA VILLA GRIS S/N 46520 PUERTO DE SAGUNTO VALENCIA</p>	<p>N.º 9341350</p> <p>COC-190519</p>	<p>COPIA COPY COPIE</p>																																				
<p>2. Destinatario, Destinataire, Consignee المرسل اليه 收货人</p> <p>EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17 AZAZGA TIZI OUZOU ALGERIE NIF: 0 999 1500 428 0099</p>	<p>COMUNIDAD EUROPEA COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY المجموعة الاقتصادية الأوروبية 欧洲共同体</p> <p>CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN شهادة المنشأ 原产地证明</p>																																					
<p>4. Informaciones relativas al transporte (Mención facultativa) Informations relatives au transport (Mention facultative) Transport details (Optional) 运输情况</p> <p>BY VESSEL</p>	<p>3. País de origen, Pays d'origine, Country of origin 原产地</p> <p>ESPAGNE</p>																																					
<p>6. N.º de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías N.º d'ordre, marques, numeros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises Item number, marks, number and kind of packages, description of goods مواصفات البضاعة: رقم التسلسل، العلامة، رقم الطرود، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类：</p>	<p>7. Cantidad Quantité Quantity الكمية 数量</p>																																					
<p>194,015 TONNES BANDES DE TOLE LAF SELON CONTRAT N.º 2018.1.025 CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010</p> <table border="1"> <tr><td>6 PCKGS</td><td>24.285 KG</td><td>20'</td><td>- CAIU 322238-5</td></tr> <tr><td>7 PCKGS</td><td>24.785 KG</td><td>20'</td><td>- IPXU 384503-8</td></tr> <tr><td>7 PCKGS</td><td>24.780 KG</td><td>20'</td><td>- TTNU 167939-0</td></tr> <tr><td>6 PCKGS</td><td>23.110 KG</td><td>20'</td><td>- TCKU 296252-9</td></tr> <tr><td>7 PCKGS</td><td>25.895 KG</td><td>20'</td><td>- MEDU 132881-0</td></tr> <tr><td>6 PCKGS</td><td>22.860 KG</td><td>20'</td><td>- GLDU 348853-8</td></tr> <tr><td>6 PCKGS</td><td>22.915 KG</td><td>20'</td><td>- MEDU 305736-3</td></tr> <tr><td>7 PCKGS</td><td>25.385 KG</td><td>20'</td><td>- BMOU 205016-8</td></tr> <tr><td>52 PCKGS</td><td>194.015 KG</td><td>TOTAL</td><td></td></tr> </table> <p>THIS MATERIAL IS MADE IN SPAIN (UE) ORIGIN OF THE GOODS SPAIN (UE)</p>	6 PCKGS	24.285 KG	20'	- CAIU 322238-5	7 PCKGS	24.785 KG	20'	- IPXU 384503-8	7 PCKGS	24.780 KG	20'	- TTNU 167939-0	6 PCKGS	23.110 KG	20'	- TCKU 296252-9	7 PCKGS	25.895 KG	20'	- MEDU 132881-0	6 PCKGS	22.860 KG	20'	- GLDU 348853-8	6 PCKGS	22.915 KG	20'	- MEDU 305736-3	7 PCKGS	25.385 KG	20'	- BMOU 205016-8	52 PCKGS	194.015 KG	TOTAL		<p>POIDS BRUT: 194.015 KG</p>	
6 PCKGS	24.285 KG	20'	- CAIU 322238-5																																			
7 PCKGS	24.785 KG	20'	- IPXU 384503-8																																			
7 PCKGS	24.780 KG	20'	- TTNU 167939-0																																			
6 PCKGS	23.110 KG	20'	- TCKU 296252-9																																			
7 PCKGS	25.895 KG	20'	- MEDU 132881-0																																			
6 PCKGS	22.860 KG	20'	- GLDU 348853-8																																			
6 PCKGS	22.915 KG	20'	- MEDU 305736-3																																			
7 PCKGS	25.385 KG	20'	- BMOU 205016-8																																			
52 PCKGS	194.015 KG	TOTAL																																				
<p>8. La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla n.º 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case n.º 3 The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 y Navegación de Valencia</p> <p>تهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家</p> <p>12 FEB. 2019</p> <p>MARIA AMPARO LA PERE Tránsito, Documentación Comercio Exterior</p> <p>Lugar y fecha de expedición, nombre, firma y sello de la autoridad competente Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority</p> <p>مكان، تاريخ ورمز ووقع وجم السلطة المختصة، واريخ ورمز ووقع وجم السلطة المختصة</p>																																						



Gonvarri
Valencia

GONVARRI VALENCIA, S.A.
AUTOVIA SIDERURGICA, PARTIDA DE VILLA GRIS 5/N
46520 PUERTO DE SAGUNTO (VALENCIA) SPAIN
TEL: 96 265 95 00; FAX: 96 265 95 03

AW n° 15

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17 15300 AZAZGA
W-TIZI OUZOU ALGERIE
TEL: 213 26341686 FAX: 21326341330

BORDEREAU DE COLISAGE

MARCHANDISE:

22.860 KG BANDES DE TOLE LAF
SELON CONTRAT N° 2018.1.025
CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010

<u>DIMENSIONS</u>	<u>FARDEAUX</u>	<u>POIDS</u>
1,20 X 700 MM	1	4.015 KG
1,20 X 700 MM	1	3.780 KG
1,20 X 700 MM	1	3.395 KG
1,20 X 1200 MM	1	4.220 KG
1,20 X 1200 MM	1	3.720 KG
1,20 X 1200 MM	1	3.730 KG
	-----	-----
	6	22.860 KG

CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010
1 X 20' H.W: GLDU 348853-8

11/02/2019

Gonvarri
valencia
Autovía Siderúrgica - Ptd. Villa Gris s/n
46520 Puerto Sagunto (Valencia)
Tel: 96 265 95 00



BON D'ENTREE DE MARCHANDISES N°

3-21307

AN N° 41

N° D'IDENTIFICATION :

150-AD-093

N° DE COMMANDE OU N° DE BON D'APPROVISIONNEMENT :

2019-1-02

POS :

DÉSIGNATION :

FEUILLES DE PARCHA... N° DE COLIS :

POS. LISTE DE COLISAGE :

NOMBRE ET TYPE DE CONTENEURS :

LIEU DE STOCKAGE :

OBSERVATIONS :

N° distinctif de colis	Quantité selon liste de colisage / bon d'approvisionnement	UQ	Quantité effective	Quantité conforme	Quantité contestée	N° Rapport de contre N° compte rendu de réclamation	Observations
	2.685	Kg	2.685	2.685			

Reception Marchandises	Contrôle Qualité	Magasin	Comptabilité Stocks Gestion Stocks	Achats	Vérification Factures	Comptabilité Matières
26/02/19 Date / Visa	03/10/19 Date / Visa	01-04-2019 Date / Visa	07/10/19 Date / Visa	14/10/19 Date / Visa	14/10/19 Date / Visa	14/10/19 Date / Visa

AN n° 18

EPE/ ELECTRO - INDUSTRIES/ S.P.A

DEMANDE DE PAIEMENT N° : 032 DU : 17/04/2019

DEMANDEUR : DIRECTION APPROVISIONNEMENTS DEPARTEMENT : ACHATS IMPORTATIONS

SERVICE : ACHATS IMPORTATIONS

FACTURE N° 301163011 du 11/02/2019

MONTANT EN LETTRES : Cent quarante neuf mille trois cent quatre vingt et onze euros et cinquante cinq centimes

MONTANT EN CHIFFRES : 149 391,55 €

MODE DE PAIEMENT : Remise documentaire payable à 60 jours date de BL

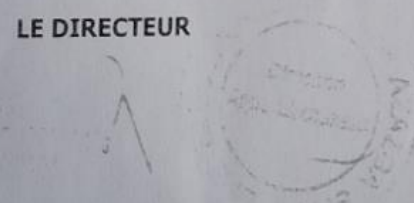
Contrat N° : 2018.1.025 du 24/12/2018

OBJET DE LA DEPENSE : Bande d'acier LAF (Expédition du 23/02/2019)

BENEFICIAIRE : GONVARRI VALENCIA - Espagne -

ECHÉANCE DE PAIEMENT : 24/04/2019

SECTEUR UTILISATEUR : UTR

LE CHEF DE SERVICE	LE CHEF DE DEPARTEMENT	LE CONTROLE FINANCIER ET COMPTABLE
NOM: IBEKOUCHENE	NOM : HADJ KADDOUR	DEPENSES VERIFIEES PAR :
VISA:	VISA :	DATE : VISA :
DATE:	DATE :	CONTROLEES PAR M ^R :
		DATE : VISA :
LE DIRECTEUR		LE CHEF DE DEPT. FINANCES ET COMPT.
		DATE : VISA :

N.B. : TOUTES LES DEMANDES DE PAIEMENT DOIVENT ETRE ACCOMPAGNEES DE PIECES JUSTIFICATIVES CONFORMES.

- Contrat N° : 2018.1.025 du 24/12/2018.....(en votre possession).....
- 01 Facture N° 301163011 du 11/02/2019
- 05 BEM N° 3-21302 à 3-21305 et 3-21307
- 01 D10 N°2019-004568.....du19/03/2019

Recu le 17/04/19



ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية

EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA

Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA



Direction Finances et Comptabilité
Département Comptabilité Générale et Finances
Service Finances
Section Trésorerie

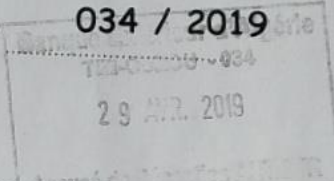
Azazga le, 28 AVR. 2019

AN 19

NIF : 099 915 004 280 099

ORDRE DE VIREMENT N° 034 / 2019

Banque Exterieur d'Algérie
Agence Tizi-Ouzou



Messieurs,

Par le débit de notre compte n°

00 2000 34 340 4462 767 56

Veillez payer à l'ordre de

Bénéficiaire	Banque	N° Compte	Montant
GONVARRI VALENCIA, s.a	CAJA DE AHORROS	IBAN:ES742 100 293	149 391,55 €
AVDA Siderurgica,	Y PENSIONES	1970 2000 35378	
Partida de Villa Gris s/n	"LA CAIXA" BRANCH	Swift:CAIXESBBXXX	
46520 Puerto de Sagunto.	2931 CORPORATIVA	N° Compte: 2100 2931	
VALENCIA-Espagne	MADRID CALLE	9702 0003 5378	
	SERRANO NR 60		
	MADRID SPAIN		
SOMME TOTALE (En toute lettres) Cent quarante neuf mille trois cent quatre vingt onze euros et cinquante cinq centimes			149 391,55 €

En règlement de Fact N°: 301163011 du 11/02/2019 de 149.391,55 € ~ Cde N°:2018.1.025

Domiciliation Bancaire N°: 2019.1.10.00008 EUR ~ REM-DOC à 60 Jours B/L

Veillez agréer, messieurs, l'expression de nos salutations distinguées

Président Directeur Général

DJ. BENTAH

Liste des figures

figure	titres	pages
Figure N°1	Les phases de cycle de vie d'un produit selon VERNON	14
Figure N°2	Schéma récapitulatif des théories du commerce international	16
Figure N°3	Le taux de croissance annuelle moyen du commerce international et de la production industrielle depuis 1780 jusqu'à 1971	23
Figure N°4	Volume de commerce des marchandises et croissance de PIB à l'échelle mondiale, 2015-2024	25
Figure N°5	Effectif de l'entreprise ELECTRO-Industries	65
Figure N°6	Les directions de l'entreprise ELECTRO-Industries	69

Liste des tableaux

tableaux	Titres	pages
Tableau N°1	Heure de travail pour produire une unité de bien selon l'avantage absolu	8
Tableau N°2	Les couts de production on heure de travail pour une unité de chaque bien	10
Tableau N°3	Part des grandes puissances dans le commerce mondiale 1850-1913	18
Tableau N°4	Le taux de croissance annuelle moyen du commerce international et de la production mondiale depuis 1950jusqu'à 2012	24
Tableau N°5	Comparaison entre le commerce traditionnel et le e-commerce	34
Tableau N°6	Les avantages et les inconvénients des modes de passation en marchés publics	42
Tableau N°7	Les modes de transports	45
Tableau N°8	Les types de polices d'assurances	49
Tableau N°9	La classification des incoterms selon les groupes	52
Tableau N°10	Les procédures dédouanements	60

Table des matières

Remerciement	
Dédicaces	
Sommaire	
Introductiongénérale	01
Chapitre I: Généralités sur le commerce international	05
Introduction.....	06
Section1: Les théories ducommerceinternational.....	06
1-1 Les théories traditionnelles du commerce international.....	07
1-1-1La théories de l'avantage absolu d'Adam Smith	07
1-1-2La théorie de l'avantage comparatif de David RICARDO	09
1-1-3La théorie d'Heckcher Holin et Samuelson	10
1-1-3-1 Le théorème d'Heckcher Holin	10
1-1-3-2 La contribution de Samuelson	11
1-1-4 Le paradoxe de Leontief	11
1-2 Le renouvellement des théories du commerce international	12
1-2-1 La théorie de linder	12
1-2-2 La théorie de l'écart technologique de Michael Posner	12
1-2-3 La théorie du cycle de vie d'un produit de Raymond VERNON	13
1-3 Les nouvelles théories du commerce international	14
1-3-1 La théorie des rendements d'échelle croissants.....	14
1-3-2 La théorie de différenciation de produits	15
1-3-3 La théorie de l'avantage concurrentiel de Porter.....	15
Section2: Evolution historique du commerce international.....	17
2-1 Le commerce international au XIXe siècle.....	17
2-1-1 Le XIXe siècle et la domination du Royaume-Uni.....	18.
2-1-1-1 La répartition géographique des échanges	18
2-1-1-2 La structure par produit des échanges	19

2-2 Le commerce international au XXe siècle.....	20
2-2-1 l'entre deux guerres.....	20
2-2-2 De 1945 à 1979	20
2-2-3 Le commerce international depuis 1980 :	22
2-2-3-1 L'évolution des exportation mondiale	22
2-2-3-2 La polarisation des balances commerciales.....	22
2-2-3-3 Les échanges de services :	22
Section 3: Les tendances actuelles du commerce international	25
3-1 L'émergence discrète d'Internet.....	25
3-2 Le commerce électronique.....	26
3-2-1 Définition :.....	26
3-2-2 L'évolution historique du commerce électronique.....	27
3-2-2-1 Le commerce électronique dans les années 1960.....	27
3-2-2-2 Le commerce électronique dans les années 1970	27
3-2-2-3 Le commerce électronique dans les années 1980.....	28
3-2-2-4 Le commerce électronique dans les années 1990	28
3-2-2-5 Le commerce électronique dans les années 2000.....	29
3-2-2-6 Le commerce électronique dans les années 2010	29
3-2-2-7 Le commerce électronique dans les années 2020	30
3-3 L'impact des technologies numériques sur le commerce	31
3-4 Les technologies récentes du commerce international	33
3-5 Comparaison entre le commerce traditionnel et le e-commerce.....	34
Conclusion	35
Chapitre II : Le processus complexe des importations.....	36
Introduction.....	37
Section 1 : Les rouages des importations	37
1-1 Définition des importations :	37
1-2 Les avantages des importations.....	37
1-3 Les motivations d'importation	38
1-3-1 Les facteurs internes.....	38
1-3-1-1 Le produit	38
1-3-1-2 Les spécificités de l'acheteur	39
1-3-2 Les facteurs externes	39
1-3-2-1 Accroissement de la concurrence.....	39

1-3-2-2 Les caractéristiques du fournisseur	40
1-3-2-3 Réduction de la dépendance envers les fournisseurs locaux	40
1-4 Les étapes préalables à l'importation	40
1-4-1 Elaboration d'un programme d'approvisionnement	41
1-4-1-1 La méthode de calcul des besoins d'approvisionnement	41
1-4-1-2 Cahier de charge	41
1-4-1-3 Le choix du fournisseur	41
1-4-2 Les modes de passation en marchés publics	42
1-4-3 La réception des offres	43
1-4-4 L'exploitation des offres	43
1-4-4-1 Sélection technique des offres	43
1-4-4-2 Commission d'évaluation des offres	43
1-4-5 Négociation des offres	44
1-4-6 Gestion de la commande	44
1-4-6-1 Passation de la commande :	44
1-4-6-2 Suivi de la commande :	44
Section 2: Transport et le système assurantiel des importations à l'international	44
2-1 Définition du transport international de marchandises	45
2-1-1 Définition du contrat de transport	45
2-1-2 Les modes de transport international de marchandises	45
2-2 L'assurance internationale des marchandises	47
2-2-1 Les origines de l'assurance	47
2-2-2 Définition de l'assurance :	48
2-2-3 Les acteurs de l'assurance	48
2-2-3-1 L'assureur	48
2-2-3-2 Le réassureur	48
2-2-3-3 L'assuré	48
2-2-3-4 Le courtier	48
2-2-4 Les risques couverts et les risques exclus par l'assurance	49
2-2-4-1 Les risques couverts par l'assurance	49
2-2-4-2 Les risques exclus par l'assurance	49
2-2-5 Les différents types de police d'assurance	49
2-2-6 les types d'avaries d'assurance	50
2-2-6-1 Les pertes et avaries particulières	50

2-2-6-2 L'avarie commune.....	51
2-2-7 les niveaux de garanties d'assurance.....	51
2-2-7-1 La garentie FAP	51
2-2-7-2 La garantie FAP sauf.....	51
2-2-7-3 La garentie tous risques.....	51
2-3 Les incoterms	51
2.3.1 Définition des incoterms	52
2-3-2 Le role des incoterms	52
2-3-3 La classification des incoterms	53
Section 3: Le déroulement des opérations de dédouanement des marchandises	54
3-1 Définition de la douane.....	54
3-2 Histoire de la douane	55
3-3 Les missions de la douane	55
3-3-1 Mission fiscale	56
3-3-2 Mission économique	56
3-4 Les étapes de dédouanement des marchandises.....	57
3-4-1Le dossier de dédouanement.....	57
3-4-2 Les formalités de dédouanement	57
3-4-2-1 La déclaration des marchandises	57
3-4-2-2 La liquidation et l'aquittement des droits et taxes.....	58
3-5 Les régimes douaniers	59
3-5-1 Les régimes économiques.....	59
3-5-2 Les régimes douaniers à caractère définitif	60
3-6 Les procédures de dédouanement	60
Conclusion	62
Chapitre III: Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro-Industries.....	63
Introduction.....	64
Section 1: Présentation de l'entreprise Electro-Industries	64
1-1 Situation géographique de l'entreprise Electro-Industries	64
1-2 Histoire de l'entreprise Electro-Industries	64
1-3 Forme juridique de l'entreprise Electro-Industries	65
1-4 La gamme de produit.....	65
1-5 Effectif et capacité de production.....	65

1-6 Les activités de l'entreprise Electro-Industries	66
1-6-1 Les activités principales de l'entreprise Electro-Industries	66
1-6-2 Les activités secondairesde l'entreprise Electro-Industries	67
1-7 Objectifs et role de l'entreprise Electro-Industries	67
1-8 L'organisation de l'entreprise Electro-Industries.....	68
1-9 Les principaux clients et fournisseurs de l'entreprise Electro-Industries	70
1-9-1 Les clients de l'entreprise Electro-Industries	70
1-9-2 Les fournisseurs de de l'entreprise Electro-Industries.....	70
Section 2: Les matières premières importées par l'entreprise Electro-Industries	71
2-1 Aperçu général sur les matières premières	71
2-1-1 Définition des matières premières.....	71
2-1-2 Les catégories des matières premières	71
2-1-2-1 Énergie	71
2-1-2-2 Les métaux précieux	72
2-1-2-3 Métaux industriels.....	72
2-1-2-4 Soft commodités	72
2-3 Les matières premières importées par l'entreprise Electro-Industries.....	72
2-3-1 L'acier	73
2-3-1-1 L'acier lamine	73
2-3-1-2 Rond d'acier	73
2-3-2 Le cuivre	74
2-3-2-1 Bande de cuivre	74
2-3-2-2 Feuillard de cuivre	74
2-3-2-3 Méplat de cuivre	74
2-3-3 L'huile minérale	75
2-3-4 L'aluminium et alliage d'aluminium.....	75
2-4 Les risques rencontrés lors d'une opération d'importation.....	75
2-4-1 Les risques commerciaux	75
2-4-2 Les risques liés aux incoterms	76
2-4-3 Les risques liés aux contrat commercial.....	76
2-4-4 Les risques liés au dédouanement	77
2-4-5 Les risques liés aux techniques de paiements	77
Section 3: Procédure d'importation de la matière première au sein de l'entreprise Électro- Industries.....	78

3-1-Évaluation des besoins d'achats	78
3-2- Arrivée du programme d'approvisionnement	78
3-3- La vérification des besoins	79
3-4- lancement d'un appel d'offre.....	79
3-5 La réception et traitement des offres	80
3-6 Evaluation et sélection des fournisseurs	80
3-7 Décision de la commission d'évaluation des offres.....	81
3-8 La passation de la commande	81
3-9 Le suivi et la réception de la commande	82
3-10 Le paiement de la marchandise	82
3-11 L'expédition de la marchandise	83
3-12 La souscription à l'assurance	83
3-13 L'avis d'arrivée de la marchandise.	84
3-14 Dédouanement et réception de la marchandise.....	84
3-14-1 L'ouverture du dossier de dédouanement	84
3-14-2 La déclaration simplifiée	85
3-15 La réception de la marchandise.....	85
3-15-1 Contrôle quantitatif	86
3-15-2Contrôle qualitatif	86
3-16 Le stockage de la marchandise.....	86
Conclusion	87
Conclusion Générale	88
Bibliographie.....	91
Annexes	96
Listes des figures	125
Listes des tableaux.....	125
Table des matières	126

Résumé

L'étude des procédures d'importation des matières premières dans les entreprises publiques algériennes, prenant comme cas d'étude l'entreprise Electro-Industries, explore les étapes du processus d'importation, depuis la naissance du besoin jusqu'à la réception des marchandises. Elle se concentre sur quatre aspects principaux : la réglementation, en examinant les lois et autorisations nécessaires ; la logistique, en couvrant la sélection des fournisseurs, les modes de transport et la gestion des délais ; les assurances, en analysant la couverture des risques liés au transport et la gestion des réclamations ; et les douanes, en décrivant la préparation des documents, le dédouanement et le paiement des droits.

Summary

The study of the procedures for importing raw materials into Algerian public companies, taking the Electro-Industries company as a case study, explores the stages of the import process, from the birth of the need to the receipt of the goods. It focuses on four main aspects: regulation, examining the necessary laws and authorizations; logistics, covering supplier selection, transport modes and deadline management; insurance, by analyzing the coverage of risks linked to transport and the management of claims; and customs, describing document preparation, customs clearance and payment of duties.

Mots clés

Électro-Industries, matières premières, importation ,logistique, assurance, douane, stockage.