

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES
DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire de Fin de Cycle

*En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Commerciales
Spécialité : finance et commerce international*

Thème

**La procédure d'importation des entreprises
publiques
Cas de l'ENIEM**

Réalisé par

BEN BELKACEM Samy
LOUNADI Dahbia

Encadré par :

FERRAT Marzouk

Devant le jury Composé de :

**Président : BOUABBACHE Aissa M.A.A. UMMTO
Examineur: RECHAM Lyes M.A.C.A. UMMTO
Rapporteur : FERRAT Marzouk M.A.C.A. UMMTO**

Promotion 2018/2019

Remerciements

En premier lieu, nous tenons à remercier le bon Dieu tout-puissant de nous avoir donné la force et le courage de mener à terme ce travail.

Nos remerciements les plus vifs s'adressent tout particulièrement à M. FERRAT pour avoir accepté de diriger ce travail, tout en nous conseillant et en nous aidant tout au long de nos recherches.

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

Par ailleurs, nous sommes tous reconnaissants à l'égard des représentants de l'entreprise ENIEM, en particulier ceux de l'unité prestation technique, M^{lle} KACI AMER qui nous a guidés et bien informés au cours de l'élaboration de ce mémoire.

A tous ceux et celles qui, de près ou de loin, contribué à la réalisation de la présente étude.

DEDICACES

À nos chers parents ;

Aux membres de nos familles ;

À nos cher (e) s ami (e) s.

Samy

Dahbia

Liste des abréviations :

ACR : Accords Commerciaux Régionaux

AGI : Autorisation Globale D'importation

ALENA : Accord De Libre-Echange Nord-Américain

ALGEX : Agence Nationale De Promotion Des Exportations

ASEAN : L'association Des Nations De l'Asie Du Sud Est

B.C.I.A : Banque Pour Le Commerce Et L'industrie d'Algérie

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BL : Bill Of Leading

BM : Banque Mondiale

BNA : Banque Nationale D'Algérie

BR : Bulletin De Réception

CAF : Comptoirs Et Armoires Frigorifiques

CAM : Le Complexe D'appareils Ménagers

CCG : Conseil De Coopération Du Golfe

CGV : Chaine Globale De Valeur

CMU : Commission Des Marchés d'Unité

CNIS : Centre National Sur l'Information Statistiques Des Douanes

CNUCED : La Conférence Des Nations Unies Pour Le Commerce Et Le Développement

COMESA : La Part Du Marché Commun De l'Afrique Orientale Et Australe

CPA : Crédit Populaire D'Algérie

DAI: Demande D'achat Interne

DGD : Direction Général De Douane

DIB : La Demande D'imputation Bancaire

ENIEM : Enterprise National Des Industries D'électroménagers

EPE : Entreprises Publique Economique

FAP : Franc Avarie Particulières

FMI : Fonds Monétaire International

FOB : Free On Board

GATT : General Agreement On Tariffs And Trade (Accord General Sur Les Tarifes Douaniers Et Le Commerce)

GPA : Les Groupements Professionnels D'achat

GZALE : Grande Zone Arabe De Libre Echange

HOS : Hecksher-Ohlin-Samuelson

ICC : Chambre De Commerce International

IDE : Investissement Direct A L'étranger

IRD : Institut de Recherche pour le Développement

MERCOSUR : Marché Commun Du Sud

NPI : Nouveaux Pays Industrialisés

NTIC : Nouvelles Technologies De L'information Et De La Communication

OCDE : L'Organisation De Coopération Et De Développement Economiques

OECE : l'Organisation Européenne De Coopération Economique

ONAC : L'office National De La Commercialisation

ONU : Organisation Des Nations Unis

PAS : Plan D'ajustement Structurel

PDEM : Pays Développés A Economies De Marché

PGA : Programme générale d'approvisionnement

PGI : Plan Globale D'importation

PIB : Produit Intérieur Brut

PV : Procès-Verbal

PVD : Pays en Voie de Développement

RUU : Règles Et Usances Uniformes

SADC : La Communauté De Développement De l'Afrique Australe

SAV : Service Après-Vente

SONATRACH : Société Nationale Pour La Recherche De La Production, Transport, La Transformation, Et La Commercialisation Des Hydrocarbures

SONELEC : Société National Electronique

SSA : Société Nationale D'assurance

TCO : Tableau Comparatif Des Offres

UE : Union Européenne

UMA : Union De Maghreb Arabe

USD : Dollars Américain.

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction générale 05

Chapitre I : Le commerce international : cadre théorique et conceptuel 10

Introduction..... 11

Section 01 : Les théories du commerce international..... 12

Section 02 : La structure du commerce international 21

Conclusion 33

Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation 34

Introduction 35

Section01 : Les techniques de paiements à l'international 36

Section02 : L'organisation des opérations logistiques 46

Conclusion 58

Chapitre III : Le commerce extérieur en Algérie..... 60

Introduction..... 61

Section01 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'indépendance 61

Section02 : Analyse du commerce extérieur de l'Algérie de 2015-2019..... 73

Conclusion 84

Chapitre III : Description des procédures d'importation au sein de l'entreprise ENIEM.. 86

Introduction..... 86

Section01 : Présentation de l'organisme d'accueil 87

Section02 : Procédures d'importations au sein de l'ENIEM..... 97

Conclusion 106

Conclusion générale..... 107

Références bibliographiques

Annexes

Liste des tableaux, figures et graphes

Table des matières

Introduction générale

Depuis la deuxième guerre mondiale, le volume des échanges extérieurs ont fortement progressé en cinquante ans, le commerce international a été multiplié en trente alors que le PIB a été multiplié par dix¹. Cette évolution traduit une plus grande ouverture des économies nationales et donc une interdépendance accrue entre les pays, même si entre eux mettent des barrières pour limiter les importations (cas de l'Algérie en 2018), mais aucune nation ne peut satisfaire ses besoins de façon autonome.

L'apparition de l'école classique au 19^{ème} siècle a favorisé le commerce international sous l'influence des théories économiques (l'avantage absolu d'Adam Smith, l'avantage comparatif de David Ricardo et puis les théorèmes HOS) qui ont démontré que le libre échange est mis en œuvre par la spécialisation internationale.

Ces échanges sont de plus en plus importants grâce à l'effet de la mondialisation, le développement des technologies et des moyens de transport, l'ouverture des frontières et l'affaiblissement du protectionnisme et des obstacles réglementaires aux échanges internationaux qui se traduisent par des accords commerciaux internationaux et la création des zones libre-échange.

Cette progression fulgurante du commerce international s'est accompagnée de transformations de sa structure, tant du point de vue de la nature des produits échangés que dans la répartition géographique de ces échanges. Ainsi, au cours de ces deux derniers siècles, la part des produits manufacturés dans les échanges n'a cessé d'augmenter pour devenir prépondérante et ce au détriment des produits agricoles.

L'évolution des relations économiques a rendu les échanges internationaux très complexes vu les différentes caractéristiques des opérations d'échanges commerciales. Le paiement d'une transaction internationale est plus sophistiqué qu'à l'achat sur le territoire national. En effet, l'ensemble de ces facteurs demande plus d'attention. Par conséquent, les opérateurs du commerce international doivent prendre les mesures pour faire face aux différents conflits qui rendent les opérations commerciales plus pénibles tels que l'éloignement géographique, la différence entre les monnaies (la variation des taux de change) et les traditions et les langues de chaque pays.

¹ S. Bouchtas, « le commerce international », Ecole supérieure des banques, Alger, P 5

A cet effet, pour assurer le bon déroulement des activités commerciales, les entreprises doivent avoir une bonne maîtrise des différents solutions proposés par la banque, et aussi tous les moyens de la logistique internationale tels que le transport, l'emballage, les incoterms, les assurances, les garanties et la douane qui joue un rôle important dans le contrôle de l'accès aux territoires nationaux des biens et des personnes.

Même si les entreprises Algériennes ont acquis une certaine expérience dans le domaine du commerce international, mais cela reste insuffisant face à la concurrence internationale, des progrès techniques et technologique et les avantages détenus par d'autres entreprises dans les pays étrangers.

- **Objet de la recherche**

Ce mémoire a pour vocation de répondre à un certain nombre de question de concepts de base qui nous jugeons importante pour entamer une procédure d'importation une activité à l'international. En effet, le processus d'achat nécessite un s'avoir faire et une maîtrise des techniques du commerce international et les procédures applicables au processus d'importation. Ceci passe également par la maîtrise de logistique qui a pour but la réalisation matérielle de l'opération d'importation depuis l'expression des besoins nécessaires à la fabrication à s'avoir le choix du mode de transport, l'incoterm, le mode de paiement et le dédouanement.

- **Problématique de la recherche :**

L'ENIEM ne dispose pas de toutes les ressources pour la fabrication de leur produit. Par conséquent, et à l'instar de beaucoup d'entreprise algérienne, elle importe les matières premières nécessaires au processus de fabrication. Dans cette optique, notre travail de recherche tente de répondre à la problématique suivante : **quelles sont les étapes suivies par l'ENIEM dans l'opération d'importation ?**

De cette problématique centrale, et dans un esprit de clarté, d'autres questions en découlent à s'avoir :

- Quelles sont les réformes instaurées par l'Etat Algérien depuis l'indépendance dans le processus de libéralisation du commerce extérieur ?
- Quelles sont les difficultés que rencontrent les entreprises Algériennes lors d'une procédure d'importation ?

- Comment choisir et assurer la logistique pour une opération d'importation et quels sont les moyens de paiement utilisés et les risques relatifs aux opérations ?

- **Méthodologie de la recherche**

Afin de bien mener notre travail et de répondre à la problématique de recherche, nous sommes basés sur une analyse descriptive et analytique. Pour faire, nous avons opté dans un premier temps pour une démarche de recherches documentaires afin d'élaborer le corpus théorique en se basant sur les ouvrages, les thèses et mémoires en liaison avec notre sujet de recherche ainsi que les différents rapports. Dans un deuxième temps, et dans le souci d'analyse et de compréhension de notre sujet, nous avons effectué un stage au sein de l'ENIEM.

- **Structure de mémoire :**

Pour bien mener notre travail de recherche et pouvoir apporter des éléments de réponses à notre problématique, nous avons jugé utile de scinder le travail en quatre chapitres. Le premier chapitre sera consacré à la présentation des théories ayant traité le commerce international ainsi que les différents facteurs qui ont influencé son évolution et sa structure notamment ces dernières années. Le second chapitre comme nous nous intéressons à la procédure d'importation, il est consacré à montrer les différentes techniques de paiement en première section, et à la logistique en deuxième section. En troisième lieu nous allons traiter l'historique de l'économie Algérienne depuis l'indépendance, et analyser l'évolution de son commerce extérieur en mettant l'accent sur le poids des hydrocarbures et hors hydrocarbures. Enfin, dans le dernier chapitre, une présentation de l'organisme d'accueil que nous jugeons utile avant de passer au cas pratique qui va mettre en évidence la procédure d'importation au sein de l'ENIEM.

Ce travail de recherche sera sanctionné par une conclusion générale dans laquelle nous répondrons aux différentes questions posées dans l'introduction générale.

Chapitre I : Le commerce international : cadre théorique et conceptuel

Introduction

Depuis le XVI^{ème} siècle les économistes ont tenté d'expliquer les échanges internationaux. Les échanges internationaux est, en effet, le domaine de compétition des systèmes productifs nationaux.

C'est dans le champ du commerce extérieur que s'évalue l'efficacité productive du pays et que se déterminent les possibilités d'échanges et de croissance économique. C'est ainsi que, nous proposons dans ce chapitre d'étudier, dans sa première section, les théories du commerce international. Dans le premier point, nous allons présenter les théories traditionnelles et leur explication aux avantages des échanges entre les nations. Toutefois avec la mondialisation, ces théories sont devenues incapables d'appréhender les échanges commerciaux entre pays ainsi de nouvelles théories du commerce international sont émergées pour expliquer ces faits économiques par de nouveaux outils, cela fera l'objet du deuxième point.

La seconde section, quant à elle, abordera les facteurs de développement du commerce international et sa structure.

Section 1 : théories du commerce international

La théorie (néo)-classique de l'échange international trouve ses fondements dans le concept d'avantages comparatifs. Cette notion permet de montrer en quoi le libre-échange est meilleur que le protectionnisme et pourquoi les pays ont intérêt à se spécialiser dans les secteurs où ils disposent de tels avantages.

1.1. Les théories traditionnelles du commerce international

1.1.1. La théorie mercantiliste

Le mercantilisme est un courant de la pensée économique contemporain colonisation du nouveau monde et du triomphe de la monarchie absolue (depuis le XVI^e siècle jusqu'au milieu du XVIII^e siècle en Europe), il considère que « le prince, dans la puissance repose sur la classe des marchands et favoriser l'essor industriel et commercial de la nation afin qu'un excédent commercial permette l'entrée des métaux précieux »

La révolution industrielle a favorisé l'expansion des transactions entre pays et la modification de la composition des marchandises échangées les produits manufacturiers s'ajoutent aux produits agricoles et aux minéraux à cette époque la théorie économique dominante est celle du mercantilisme.

La théorie mercantiliste est la première à apparaître dans les théories du commerce international, selon cette théorie un pays doit encourager l'industrie nationale à exporter leur production en limitant l'importation de certains produits étrangers déjà fournis par l'industrie locale ce qui mène l'Etat à pratiquer du protectionnisme

La pensée mercantiliste a conduit à l'émergence de l'école classique qui a posé les principes de l'avantage absolu d'Adam Smith et l'avantage comparatif de David Ricardo¹

1.1.2. Avantages absolus (Adam Smith)

Adam Smith généralise son raisonnement sur les effets positifs de la division du travail : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle les coûts de production sont les plus faibles. L'ouverture des frontières est alors bénéfique pour chaque pays. Cette théorie repose sur l'hypothèse selon laquelle chaque pays est meilleur dans certains secteurs de

¹Charles.P,Kinderberguer.PetLender.H(1986),«économie internationale»,Economica Paris,p.117.

production. Elle ne nous apprend rien dans le cas où un pays serait meilleur pour l'ensemble des secteurs de production. La réponse à cette question est apportée par Ricardo : deux pays bénéficiant d'avantages comparatifs différents ont intérêt à se spécialiser et à échanger les produits pour lesquels leur productivité est relativement meilleure, contre des produits pour lesquels ils sont relativement moins performants. ²

Modèle :

- ✓ On passe d'une situation d'autarcie au libre-échange ;
- ✓ Avant l'ouverture, l'offre et la demande nationales sont en équilibre dans chaque pays;
- ✓ Après l'ouverture, les biens sont parfaitement mobiles ;
- ✓ Les facteurs de production sont parfaitement immobiles ;
- ✓ Les prix relatifs sont proportionnels à la quantité de travail contenus dans chaque bien;
- ✓ Les rendements d'échelle sont constants.

1.1.3. Avantage comparatif (David Ricardo)

L'avantage comparatif est une théorie développée par David Ricardo pour le commerce international. C'est une évolution dans la continuité de la théorie d'Adam Smith et sa théorie de l'avantage absolu. Cette théorie veut que deux pays puissent commercer, même si ces derniers n'ont pas d'avantage absolu différent. De son côté Adam Smith développe qu'il faut produire là où on est le meilleur afin commercer avec un pays ayant un avantage absolu différent du sein. David Ricardo pense que deux pays ont toujours un moyen de commercer grâce à l'avantage comparatif. La théorie de Ricardo est un fondement de la théorie du commerce international, mais elle est maintenant dépassée. En effet, cette théorie ne prend pas en compte les coûts annexes, comme le coût du transport, le chômage, la libéralisation du capital n'était pas développée à l'époque de Ricardo et lui-même ne pensait pas que l'argent pouvait traverser les frontières. La mondialisation met donc à mal sa théorie mais elle reste utile pour comprendre la logique du commerce international³

²Antoine Panet-Raymond.DenisRobichaut«le commerce international, une approche Nord-Américaine»2005 les éditions de la chanceliere,p.11

³ <https://www.andil.com>

1.1.4 Le modèle de Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS)

Cette théorie est le principal prolongement de l'analyse ricardienne. Ce modèle porte le nom de ses trois auteurs, les économistes suédois **Eli Hecksher (1919)**, **Berti Ohlin (1939)** et l'économiste américain **Paul Samuelson (1948)**. Il s'agit, dans un premier temps, de deux exposés littéraires, dus à Hecksher et Ohlin où ceux-ci cherchent l'origine de l'avantage comparatif qui est basé sur l'abondance relative d'un facteur de production, ce que l'on nomme la dotation factorielle.

Pour ce faire, cette analyse néo-classique abandonne l'hypothèse ricardienne du seul facteur de production. Elle adopte l'hypothèse de la combinaison de deux (ou plusieurs) facteurs de production. Le théorème Hecksher-Ohlin énonce qu'un pays, relativement doté dans un facteur de production, exportera les biens intensifs en ce facteur en échange de biens importés, qui nécessitent un usage plus intensif de ses facteurs rares.

Le modèle de base de cette théorie est dit « 2-2-2 », c'est-à-dire 2 pays (étranger, national), deux biens l'un est intensif en capital et l'autre est intensif en travail, deux facteurs de production (capital, travail). Le pays national se spécialisera et exportera les produits intensifs en capital (ou en travail), et importera les produits intensifs en travail (ou en capital), les deux pays sont identiques en tout point, sauf pour les dotations factorielles qui seront à l'origine de l'échange.

Par la suite, Paul Samuelson a apporté une contribution supplémentaire en montrant que le libre-échange conduit à une égalisation internationale des prix des facteurs de production (théorème HOS – Heckscher-Ohlin-Samuelson).

Dans le modèle HOS, la spécialisation se fait sur la base de la dotation différentielle en facteurs de production, il livre deux conséquences très importantes : le théorème de Stolper- Samuelson et le théorème de Rybczynski.⁴

Lethéorème de Stolper-Samuelson postule, qu'à terme, l'échange international conduit à l'égalisation des prix des facteurs identiques et donc à la disparition des avantages comparatifs, par conséquent les nations vont chercher d'autres aspects, par exemple la recherche et développement, l'innovation, etc.

Le théorème Rybczynski permet de relier les modifications des dotations en facteurs d'un pays, il explique l'effet d'un accroissement relatif de la dotation en un facteur sur

⁴ De Melo. J, Grether J-M, Commerce international : théories et applications, Ed De Boeck, Paris, 1997, P.73.

la spécialisation du pays.

Wassily Leontief (1905-1999) en 1953 a présenté une vérification empirique pour le modèle HOS, pour le cas des Etats-Unis qui sont dotés en capital plus qu'en travail, et il a montré que leurs exportations sont caractérisées par des produits intensifs en travail. Cet état de fait est qualifié de paradoxe. Il ne remet pas en cause le modèle HOS, mais il propose de prendre en compte le nombre des travailleurs ainsi que leur efficacité relative.

La théorie HOS suppose un état statique de la dotation des facteurs naturels, alors que dans la réalité la dotation de facteurs naturels n'est pas un phénomène permanent.

Une autre approche a été développée pour donner une réponse au paradoxe de Leontief. Il s'agit de l'approche néo-factorielle, celle-ci généralise le concept de facteurs de production et dépasse le cadre étroit d'une fonction de production à deux facteurs de production (le travail, le capital).

Les théories traditionnelles ont permis à l'économie mondiale d'enlever les entraves et d'encourager les nations à s'échanger, ce qui a fait l'évolution des échanges extérieurs.

Toutefois, l'évolution de l'environnement international pose un problème d'adéquation des théories à la réalité. Une théorie née en début du XIXème siècle peut-elle être convenable d'expliquer le commerce international de XXIème siècle.

En effet, trois arguments expliquent les insuffisances des théories traditionnelles :

- Le premier argument est lié à la nature des flux commerciaux entre les pays, les théories traditionnelles sont centrées sur l'idée de la spécialisation, c'est-à-dire le commerce interbranche, or que le commerce international d'aujourd'hui est caractérisé d'un fort courant du commerce intra-branche ;
- Le second argument est relatif au fait que le rôle de l'innovation technologique est exclu dans les théories traditionnelles, alors que l'innovation crée des avantages particuliers pour les nations qui vont renforcer la compétitivité des firmes, voir même des situations du monopole, ce qui a remis en cause la concurrence pure et parfaite.

➤ Le dernier argument tient au fait que les théories traditionnelles faisaient de la nation le principal acteur du commerce international, elles ignorent le rôle des firmes alors que le commerce international d'aujourd'hui est dominé par les firmes multinationales.⁵

En définitive, ces arguments constituent des justifications importantes pour l'avènement des nouvelles théories du commerce international. Celles-ci viennent pour expliquer les nouvelles réalités des échanges extérieurs entre les différentes économies.

1.2. Les nouvelles théories du commerce international

Les insuffisances de la théorie traditionnelle à pouvoir expliquer totalement la réalité de commerce international, on a donc vu naissance de nouvelles théories pour d'écrire les échanges internationaux tels qu'ils se pratiquent à l'heure actuelle.

1.2.1. La théorie de cycle de vie de Vernou

Selon Raymond Vernon, la théorie de cycle de vie d'un produit se divise en plusieurs étapes correspondant à plusieurs phases du commerce international. Selon Vernon « tous les pays avancés ont accès aux connaissances scientifique, mais la transformation de celle-ci en innovation requiert la présence, non moins des productions, d'un marché vaste et riche, lequel il soit possible de lancer le produit nouveau »⁶

Vernon (1966) débute la théorie débute de l'écart technologique en reprenant l'idée de monopole liée à l'innovation et en mettant l'accent sur le cycle de vie de nouveau produit. Il combine l'évolution de la nature du produit tout au long de son cycle et l'évolution de sa commercialisation au niveau international. Pour cela, il répartit les pays en trois groupes :

- ✓ Le premier groupe est constitué du seul pays leader. Il doit cette position à l'existence d'un vaste marché interne, à des niveaux de revenu élevés, à une main d'œuvre qualifié et

⁵ Dans le Commerce interbranche chaque pays étant soit exportateur, soit importateur d'un bien donné. Jean- Yves Capul, Olivier Garnier, dictionnaire d'économie et de sciences sociales, Ed Hatier, Paris, 2002, P.265.

⁶ M. RAINELLI, « Commerce international », Edition La découverte, Paris, 2003, P51.

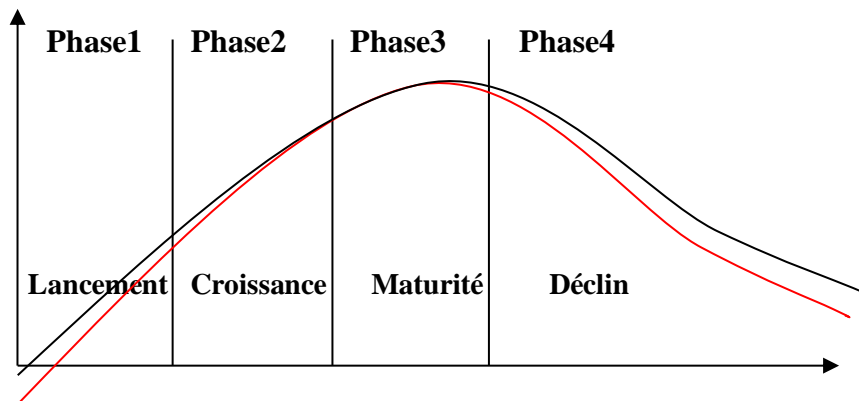
abondante et enfin à une forte activité de recherche et développement (dans les années soixante, c'est le marché des Etats-Unis qui répond le mieux à ces caractéristiques)

- ✓ Le deuxième groupe réunit les pays industrialisés autre que le leader (pays européens par exemple). Ils ont des revenus légèrement inférieurs au pays leader et des dotations Relatives en Capital et en main- d'œuvres moyennement qualifiée.
- ✓ Le troisième groupe est celui des PVD, caractérisés par de bas niveaux de revenu et une main d'œuvre non qualifiée et abondante

Concernant le cycle de vie du produit, il peut connaître quatre phases : lancement, croissance, maturité et déclin.

Schéma N°01 : stades de cycle de vie du produit

Volume de la vente



Source : Usinier management international, Ed.PUF,1988, p4.

La figure n°01 montre que lorsque les produit arrivent à maturité, leur technologie c'est banalisé, les concurrents apparaissent sur les marchés étrangers, l'entreprise crée de filiales de production à l'étranger pour servi les marchés locaux. Dans ce cas l'exportation permet de rallonger la durée de vie de produit. Les différentes phases du cycle de vie sont les suivantes :

Phase 1 : lancement

En période de lancement, le produit se diffuse progressèrent sur le marché. Il est vendu en faible quantités. Son coût de revient est élevé. Il est en particulier alourdi par les coûts de distribution et de communication. Le produit nécessite parfois des adaptations. La rentabilité du produit est négative.

Phase 2 : croissance

Les ventes progressent rapidement, ce qui contribue à abaisser le coût de revient et améliore la rentabilité. Cependant, des concurrents apparaissent.

Phase 3 : maturité

La concurrence se développe alors que les débouchés diminuent. Le produit a en effet touché la plupart des acheteurs potentiels. Les bénéfices réalisés sont importants, mais tendent à décroître en raison des dépenses marketing engagées pour soutenir le produit face à la concurrence et des investissements en recherche pour améliorer le produit, dépenses que l'entreprise doit réaliser pour conquérir de nouveaux clients

Phase 4 : déclin

Les ventes du produit chutent et bénéfices s'effritent. Le produit n'est plus adapté aux goûts et aux besoins du consommateur. L'entreprise doit envisager une reconversion de son activité.

1.2.2. La théorie de la nouvelle économie internationale

On parle d'oligopole lorsque sur un marché, il existe un faible nombre de producteurs face à un grand nombre de consommateurs. Dans ce cas les marchés sont dits en situation de concurrence imparfaite. Cet environnement se caractérise par l'émergence et la résistance du profil, dans ce cas, il peut être rationnel d'imposer une réglementation protectionniste

Ces idées constituent la base théorique de la politique commerciale stratégique et ont donné naissance à une nouvelle approche économique et l'échange international, dénommée «la nouvelle économie internationale », initiée par Brander et Spencer, Paul Krugman et également participé à cette nouvelle approche. L'apparition de cette théorie remonte à la fin des années 1970, mais elle s'est surtout développée dans les années 1980 un Etat peut mettre en place des politiques commerciale stratégique dans le but d'ériger des barrières à l'entrée sur le marché national aux produit étrangers concurrents, ou qui permettant à nos entreprises de vendre à des prix très concurrentiels sur le marché étranger. Il s'agit notamment des droits de douane à l'importation prohibitifs, des quotas à l'importation, du dumping commercial, des aides et subventions aux structures productives.⁷

⁷ <https://www.commerce-international.com>

1.2.3. La différenciation des produits

Lassurdie-Duchene a introduit le concept de « demande de différence ». Selon lui, les échanges croisés bien qu'ils portent sur des produits semblables, ces bénéficient d'une « qualité de déférence ». En d'autres termes, la différenciation des biens permet de satisfaire une demande dite de variété. Les nombreuses variétés permettent donc aux entreprises d'élargir leurs marché potentiel⁸

C'est Chamberlain qui introduit la notion de la concurrence monopolistique pour désigner la position du monopole vers laquelle sera poussée chaque firme. Toutefois cette stratégie bute sur une contrainte importante liée à la hausse des couts de variétés, et qui ne sera levée que par l'accès aux marchés étranger, d'où la nécessité pour les entreprises de s'adresser à la demande internationale.

1.2.4. Rendement d'échelle croissant

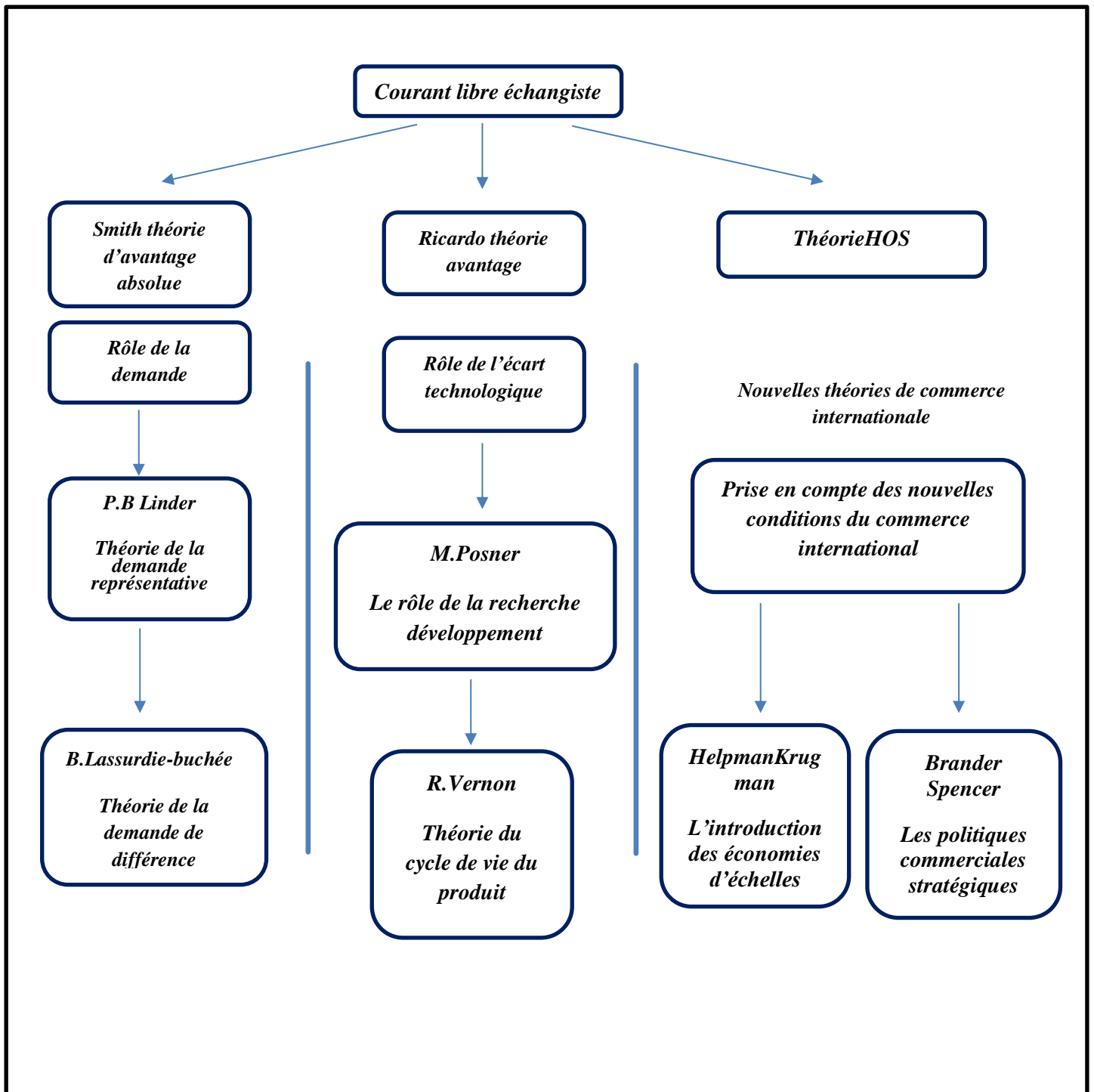
Désigne la baisse de cout moyen résultant d'une augmentation du volume de production. Elles expliquent fondamentalement par l'existence de couts fixes qui entraînent une baisse du cout unitaire lorsque la production augmente.

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

- Les économies d'échelles internes : les économies d'échelle internes sont internes à la firme. C'est le fait qu'en augmentant la part de capitale et de travail dans l'entreprise, on va obtenir un rendement marginal croissant en raison de l'existence de couts fixes dans l'entreprise, couts dépendant non pas du volume de production réalisée, mais de la structure de production retenue. A l'intérieur d'une structure et à court-terme, ces couts resteront constants, et le cout unitaire de production pourra baisser.
- Les économies d'échelles externes : il existe des économies d'échelles externes lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par une variable extérieure à la firme comme la taille du pays, la taille du marché mondial ou la taille de la branche dont elle fait partie.

⁸LAZARY, les relations économiques internationales ,les mémos ,Paris,2007,p.9.

Schéma N°02 : les théories du commerce internationale



Source : A. Figliuzzi, « Economie internationale », faits-théorie-débats contemporains, Ed Ellipses, Paris, 2006, P.180.

Section 2 : la structure du commerce international

Au cours des dernières décennies, les flux commerciaux de commerce ont connu une croissance spectaculaire. Le volume des échanges internationaux des marchandises a plus quadruplé entre 1980 et 2011 (OMC, 2013). Et la valeur totale des exportations mondiales des biens et services affiche des chiffres extravagants. Cela pourrait s'expliquer par l'abaissement des tarifs douaniers et restrictions quantitatives (ceci concernant surtout les pays développés).

En effet un plus grand nombre de pays adhèrent à l'organisation mondiale du commerce, et les zones régionales de libre-échange se sont multipliées.

L'évolution des échanges internationaux s'est accompagnée de transformations majeures dans la structure de ces derniers : la part des services et des produits manufacturés et leurs poids au commerce mondial se sont considérablement accrus, au détriment des produits agricoles. Ils tiennent désormais une place centrale ces échanges internationaux. Le développement du commerce mondial s'est également traduit par une interdépendance et une ouverture croissante des économies

2.1. Les facteurs de développement du commerce international

2.1.1. Les organisations internationales et le libre échange

Plusieurs institutions ont été créés après la seconde guerre mondiale afin de redynamiser l'environnement économique international ; les accords de Bretton Woods en 1944 sont soldés par la création du Fond Monétaire International (FMI) pour l'organisation monétaire internationale et la Banque Mondiale (BM) pour la reconstruction et le développement, ainsi que la création de General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)⁹. Ce dernier est l'accord général des tarifs douaniers et le commerce mis en œuvre en 1947, qui est devenu l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995.

2.1.1.1. Le GATT/ l'OMC

Le GATT est créé en 1947 suite à l'initiative de l'ONU qui convoqua une conférence mondiale ayant pour objet l'élaboration règles d'une libéralisation du commerce extérieur. Le GATT, n'étant pas une organisation internationale, mais un simple accord, ne comprend pas de membres au sens

⁹G.Legrand, H.Martini, « commerce international » ,Ed Dunod, Paris, 2010, P 03.

du droit public international¹⁰. Un code de bonne conduite est signé en 1948 par 23 pays et son nombre atteint 103 pays vers 1992. Le GATT est devenu l'OMC en 1994 et rentré en vigueur en janvier 1995, qui a donné une nouvelle ère pour le commerce international. Cette organisation compte 164 membres (jusqu'à juin 2016)¹¹, dont les trois quarts sont des pays en voie de développement¹². L'OMC a profondément modifié les règles et les pratiques déjà existantes au sein du GATT et elle a également intégré de nouvelles règles relatives au secteur des services, l'agriculture et la propriété intellectuelle.

- Le rôle de l'OMC actuellement consiste également à faciliter les échanges des pays en développement et en particulier les pays moins avancés¹³.
- L'OMC encourage les pays en voie de développement à adapter leurs ressources et à dépasser leurs contraintes liées au commerce qui représente un facteur de développement.

Cette organisation mondiale encourage également les accords commerciaux entre les pays et assure l'arbitrage en cas de différends liés au commerce international entre les Etats.

2.1.1.2. La conférence des Nations Unies pour le commerce et développement

La Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED) est créée en 1964. Elle a pour objectif : l'étude de moyens à mettre en œuvre avec les pays développés en faveur des pays en voies de développement. En bref, elle se préoccupe du sort des PVD.

En effet, au début des années 1960, la période est caractérisée par d'énormes préoccupations par rapport au rôle des pays en voie de développement dans le commerce international. La majorité de ces pays ont réclamé la tenue d'une conférence pour trouver des moyens efficaces pour résoudre leurs problèmes. C'est ainsi que la CNUCED est créée pour la circonstance afin de favoriser et d'encourager ces pays à prendre un rôle dans le commerce international.

¹⁰Francois. David, « les échanges commerciaux dans la nouvelle économie mondiale », Edition presse universitaire de France, France, 1994, P27.

¹¹ Rapport du commerce mondial, OMC 2016.

¹² Idem.

¹³https://www.wto.org/french/tratop_f/devel_f/a4t_f/aid4trade_f.htm, consulté en avril 2015.

2.1.1.3.L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE)

L'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) est officiellement née le 30 septembre 1961, date d'entrée en vigueur de la Convention. Elle est le successeur de l'Organisation européenne de coopération économique (OECE) qui a été instituée en 1948 pour administrer le plan Marshall financé par les États-Unis afin de reconstruire un continent dévasté par la guerre³⁷.

Encouragés par le succès de l'OECE, dans la perspective d'étendre ses travaux à l'échelle mondiale, le Canada et les États-Unis se sont joints à ses membres en signant la convention de l'OCDE³⁸ le 14 décembre 1960.

2.1.1.4.Le Fonds Monétaire International

Le fond monétaire international est institué par les accords de Bretton Woods signé par les 44 nations alliées en juillet 1944¹⁴.

C'est une organisation internationale composée de 188 pays membres qui cherche à assurer la stabilité du système monétaire et financier international. Le FMI a notamment pour mission de faciliter l'expansion et la croissance équilibrées du commerce international, de promouvoir la stabilité des changes et de fournir aux pays la possibilité de corriger de façon ordonnée les déséquilibres de leurs balances des paiements.

A signaler que le FMI et l'OMC coopèrent à maints égards pour assurer une plus grande cohésion des décisions économiques au niveau mondial. Un accord de coopération entre deux organisations, portant sur divers aspects de leurs relations, a été signé après la création de l'OMC¹⁵.

2.1.2. Fragmentation des chaînes de valeurs (le trio Allemagne-Etats-Unis-Chine)

L'ensemble des activités nécessaire pour fournir un bien (ou un service) au consommateur final, depuis sa conception jusqu'à sa livraison en passant par les différentes étapes des productions désigne ce qu'on appelle la chaîne de valeur. Entre les années 1990 et 2010, cette chaîne s'est fragmentée, faisant intervenir de plus en plus d'entreprises localisées dans différents pays. Marquer de cette fragmentation internationale de la production- ou chaîne globale de valeur

¹⁴Francois David, op-cit, P24.

¹⁵<https://www.imf.org/fr/About/Factsheets/The-IMF-and-the-World-Trade-Organization>

(CGV)- le contenu étranger (ou en importations) des au niveau mondial est ainsi passé de 20% en 1990 à 40% en 2010 et pourrait, d'après l'OMC, atteindre 60% en 2030.

D'une position relativement périphérique en 1995, la Chine est devenue la figure emblématique de l'intégration dans les CGV de ces vingt dernières années, véritable plaque tournante en 2011, derrière les Etats-Unis, représentant 8,7% du marché mondial de biens et services intermédiaires. Cette évolution s'est faite au détriment du Japon qui, tout en restant le quatrième fournisseur de biens et services intermédiaire (4,7% du marché mondial), a perdu sa place centrale en Asie. En Europe, l'Allemagne, qui représente 7,2% du commerce mondial de biens et services intermédiaires.

Les Etats-Unis restent centraux dans les chaînes globales de valeurs, premier à la fois de l'Allemagne et de la Chine.

2.1.3. Baisse considérable des droits de douane

Le niveau moyen des droits de douane a considérablement diminué au cours des dernières décennies. Au niveau multilatéral, l'augmentation du nombre de membres du GATT, puis à partir de 1995 de l'OMC, et les négociations du cycle de Tokyo (1973-1979) puis du cycle d'Uruguay (1986- 1994) ont fait baisser la protection tarifaire de 35 % lors du cycle de Tokyo et de 40 % pour les produits industriels dans les pays développés lors de celui d'Uruguay. À cela se sont ajoutées la multiplication des accords bilatéraux ou régionaux (élargissement de l'Union européenne, ALENA, MERCOSUR...) et les libéralisations unilatérales de nombreux pays en développement, à partir des années 1990, dans un contexte où l'intégration à l'économie mondiale était considérée comme la clef du développement.

Aujourd'hui les droits de douane sont, en moyenne, faibles (4,2 % en 2013) et ce d'autant plus que le niveau de développement des économies est élevé : 2,6 % pour les pays développés, 6,9 % pour les pays en développement et 9 % pour les pays les moins avancés. L'agriculture (17,3 %) reste globalement plus protégée que l'industrie (3,1%), du fait de la persistance de pics tarifaires, c'est-à-dire de droits de douane très élevés, voire prohibitifs dans ce secteur.

2.1.4. Le développement des espaces économiques régionaux

Le développement des intégrations économiques régionales représente une forte motrice pour le commerce mondial. L'UE demeure le modèle le plus distingué avec la suppression de toutes les barrières douanières, l'unification des normes, la libre circulation des personnes et des capitaux ont augmenté les échanges en volume et en valeur entre les pays de la zone.

Il existe cependant d'autres unions régionales, tels l'ALENA (Accord de libre-échange nord-Américain) en vigueur depuis 1994 entre le Canada, les Etats-Unis et Mexique, l'APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) depuis 1989 entre une vingtaine de pays d'Asie, d'Océanie et d'Amérique, ou encore le Mercosur (Mercado Comun Del sur) créé en 1991 entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay.¹⁶ Les seuls régions qui n'ont pas connue de tentatives sérieuse d'intégration sont l'Afrique et le monde Arabe.

2.1.5. L'évolution des moyens de transport et des communications

L'innovation dans le secteur des technologies de l'information a contribué à l'expansion du commerce mondial dans les années 90.

Le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) a rendu instantanée la transmission de l'information et les documents avec des prix très bas et des délais record¹⁷.

Les moyens de transports, quant à eux, ont connu une forte amélioration, de l'application de la machine à vapeur aux transports ferroviaires à l'apparition d'un nouveau mode de transport à voie routière, maritime et aérien. Ils ont réduit la distance ainsi que les couts de production, par conséquent il y a eu l'intensification des échanges internationaux¹⁸.

Le progrès technologique a transformé les navires cargos de fret dont la capacité moyenne est passée de moins de 20000 tonnes de port en lourd en 1960 à environ 45000 tonnes de port en lourd au début des années 1990. Le commerce maritime mondial qui était de 500 millions de tonnes en 1950, atteignait 42000 de tonnes en 1992.

2.1.6. Les investissements directs étrangers (IDE)

L'IDE est l'un des vecteurs d'action des multinationales dans leurs stratégies internationales, il est aussi un facteur important pour le développement des économies nationales, il est aussi un facteur important pour le développement des économies nationales. Le montant des IDE a passé de 55 milliards en 1988 à 1500 milliards de dollars en 2011¹⁹

¹⁷<http://www.to.org>. (Rapport de l'OMC 2006)

¹⁸ OMC, rapport annuel sur le commerce mondial, www.wto.org/its2013,

¹⁹ www.unctad.org (consulté 06/08/2013)

2.1.7. La montée des pays de sud

L'accélération de processus de mondialisation et l'intensification des échanges, sous l'effet de la délocalisation et de la division internationale du processus productif, ont contribué à l'émergence de nouvelles puissances industrialisées. Ces dernières concernant les pays émergents tels que ceux de l'Asie (la Chine, l'Inde, les dragons : la Corée du Sud, Hong Kong, Singapour et Taiwan, les tigres : la Thaïlande, la Malaisie, l'Indonésie et le Philippines), ceux de l'Amérique du Sud (le Brésil, le Mexique, le Chili et l'Argentine) et l'Afrique du Sud uniquement dans l'Afrique²⁰. Ces pays sont dits émergents car le PIB par habitant est encore inférieur à celui des pays développés, mais qui connaissent une croissance économique rapide.

2.2. L'évolution du commerce mondial et sa structure

Les opérations du commerce international, sont concentrées entre trois grandes zones l'Amérique du nord, l'Europe et le Japon. Cette tripolarisation du commerce international a connu par la suite une restructuration due à l'émergence de plusieurs pays qui ont su améliorer leurs intégrations dans l'économie mondiale. Les pays du sud, dont la plupart étaient pour longtemps spécialisés dans la production des matières premières sont devenus par la suite les acteurs de cette reconstruction avec le rôle distingué de quelques pays du sud-est d'Asie et d'Amérique latine.

2.2.1. Evolution du commerce mondial en valeur et en volume

Depuis 1980, le commerce international s'est multiplié par quatre en volume et par dix en valeur pour atteindre 18000 milliards de dollars en 2011 et 18400 en 2014. Cette évolution est due à plusieurs facteurs (voir la première partie de cette section). Mais le rôle de l'OMC et du GATT demeure très distingué. Cette dernière a beaucoup encouragé le commerce international dans un cadre de libre-échange, vu que de la période allant de 1947 à 2001, les droits de douane ont connu un abaissement de 90%²¹. Depuis 1950 jusqu'à 2000, le commerce s'est multiplié par 20, durant cette période, beaucoup de pays à l'échelle planétaire. Abandonné l'économie fermée au détriment de l'ouverture et le libre-échange.

Si la croissance du commerce international sur le long terme est positive, cela n'exclut pas qu'il a marqué quelques périodes de récession et de crise comme c'est le cas de 1981-1982, ainsi qu'en 2001, des interruptions dues à la contraction de l'économie Américaine²² et une troisième

²⁰www.alternatives-économique.fr/émergences des nouvelles puissances

²¹Lchaib, Beghdad. « les perspectives du commerce international », Edition Houma, Alger, 2012, P75.

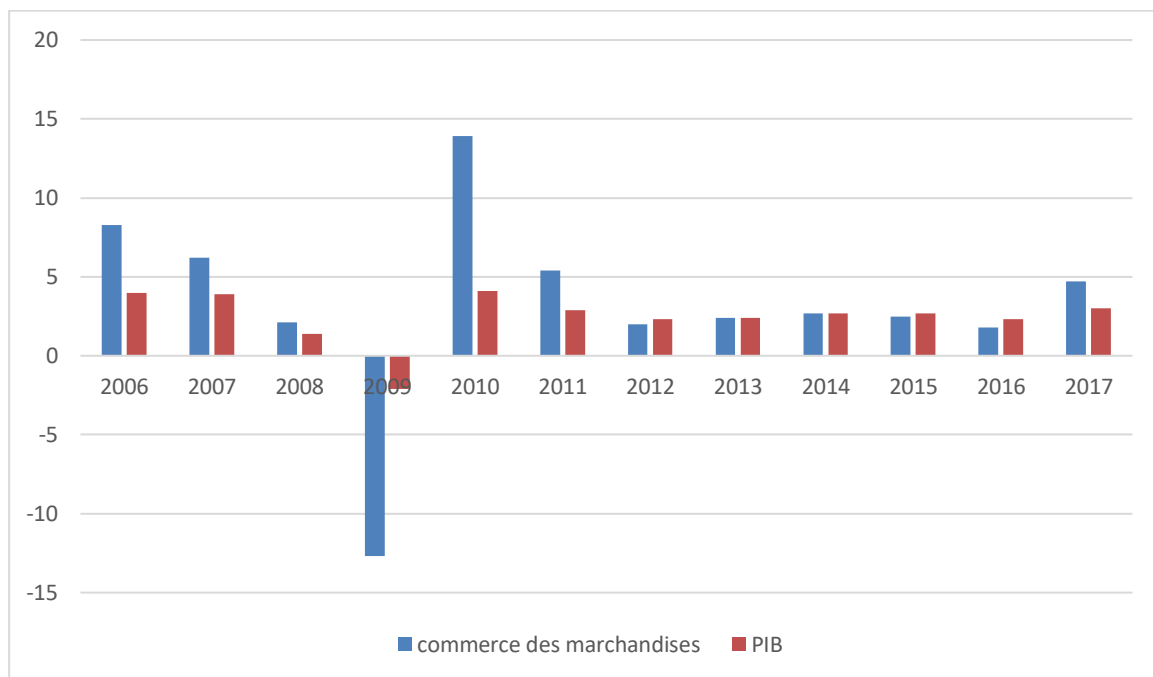
²²http://www.cepii.fr/CEPII/fr/publications/economie_mondiale.asp (consulté en mai 2014).

rupture en 2009²³, lorsque la crise financière mondiale a provoqué une chute prononcée des échanges.

2.2.1.1. Evolution du commerce mondial des marchandises et du PIB

La variation annuelle moyenne des marchandises est de 6% au cours de ce dernier demi-siècle dépassant celle de la production mondiale qui est de 3,7%, depuis les années quatre-vingts l'augmentation en valeur du commerce mondiale est toujours supérieure à l'augmentation du produit brute mondial PIB, ainsi jusqu'à la fin du XXème siècle, des évolutions similaires ont été enregistrer comme le montre le schéma ci-dessus.

Graphe N°01 : Evolution du commerce mondial des marchandises et du PIB



Source : conception personnelle à partir des données de l'OMC, rapport 2018.

Le commerce mondial mesuré par les exportations a augmenté quatre fois plus vite que le PIB mondial en 2010, soit une progression de 14% en volume de marchandise alors que le PIB enregistrait une hausse de 3,5% excepté en 2009, où le commerce s'est fortement contracté (baisse de 12% pour les exportation de marchandise et de 2,5% pour le PIB mondial) en raison, d'une part, d'une faible demande des pays développés et d'autre part, l'effet simultané de la crise

²³ Idem

financière économique de 2008 sur l'ensemble des pays et l'accès limité au crédit en générale plus particulièrement au financement du commerce.

En 2010, On constate une augmentation de 4,1% du produit intérieur brut, ensuite une diminution jusqu'à 2016.

Le commerce des marchandises a connu une assez forte croissance de 2002 jusqu'à 2008 due déjà à l'accession de la Chine à l'OMC, la hausse des prix du pétrole, la hausse des prix des produits de base et l'introduction des pièces et des billets en euro en 2002,

La crise financière de 2008 a fortement ralenti la croissance économique des pays riches et émergents, mais aussi les échanges commerciaux.

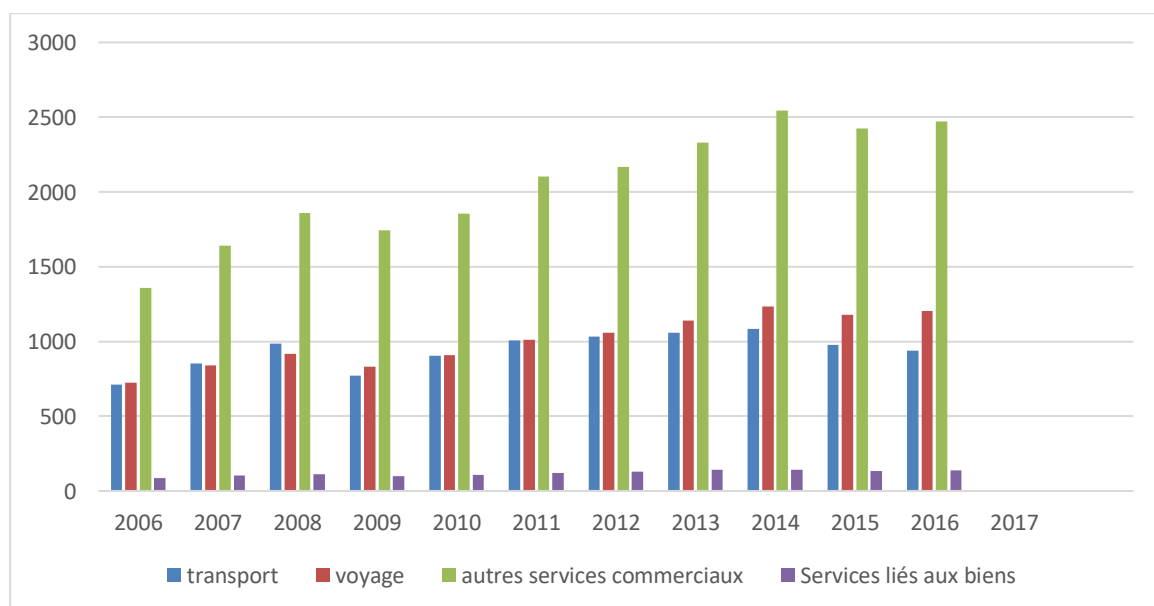
Les échanges internationaux ont fortement reculé en 2009, toutes fois, l'année de 2017 s'est déroulée sous meilleurs auspices.

Le commerce mondial de marchandises enregistrant sa plus forte hausse en six ans (+4,7%) pourtant les échanges n'ont jamais retrouvé leurs dynamismes d'avant crise. A savoir (+4,8%) en moyenne dans les années 1990.

2.2.1.2. Evolution du commerce mondial des services commerciaux

Le développement technologique a boosté la croissance des exportations des services de 2000 jusqu'à la veille de la crise financière.

Graphe N°02 : Evolution du commerce mondial des services commerciaux



Source : conception personnelle à partir des données de l'OMC, rapport 2017.

Portés par le développement du numérique et l'accélération des technologies de l'information et de la communication (TIC), les échanges des services commerciaux ont augmenté depuis dix ans : Les exportations sont ainsi passées de 2900 milliards de dollars en 2006 à 4800 milliards de dollars en 2016. Mais la progression du commerce mondial des services s'est considérablement réduite, comparée aux deux décennies précédant la crise de 2008. En 2015, il a même reculé de 5,5% par rapport à 2014, et il n'a cru que 0,1% en 2016. L'OMC justifie ce recul par l'appréciation du dollar, qui aurait pesé sur les échanges.

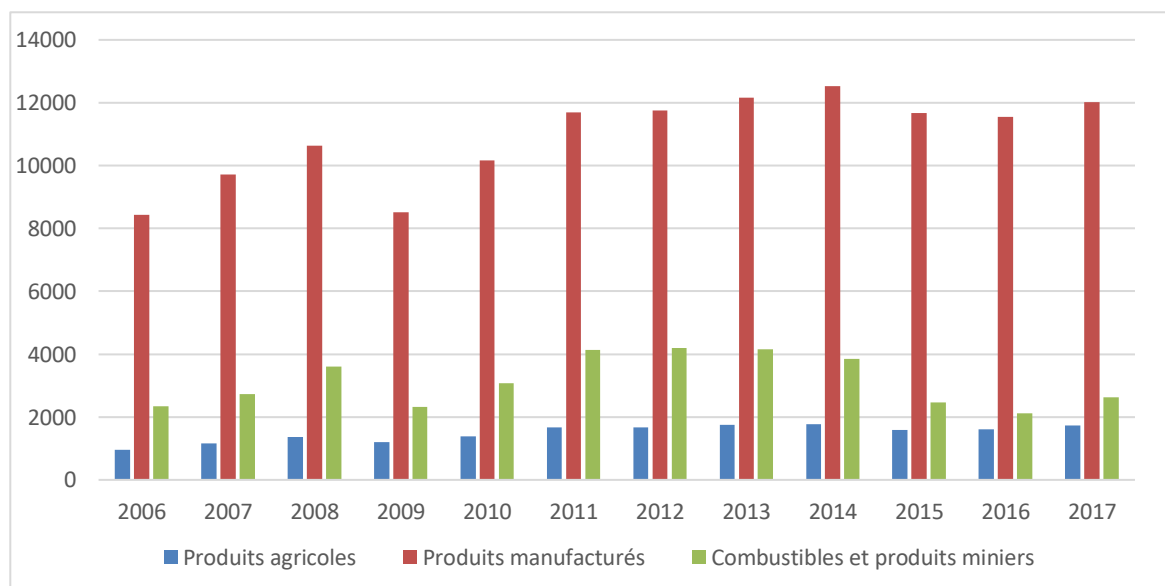
Dans le détail on constate que le recul a touché surtout les exportations de services de transport (-9,5% en 2015, puis -4,7% en 2017).

2.2.1.3. Evolution des exportations de marchandises par grand groupe de produits

L'accélération des échanges s'est accompagnée d'une profonde transformation dans la configuration sectorielle. Si les produits primaires jouaient le rôle majeur des échanges internationaux dans le passé, avec l'émergence et l'insertion de nouveaux centres d'impulsion dans la division internationale du travail depuis 1970.

Aujourd'hui la tendance s'est inversée aux profits des produits manufacturés pour atteindre 67% du total des exportations de marchandises en 2010.

Graphes N°03 : Evolution des exportations de marchandises, par grand groupe de produits



Source : conception personnelle à partir des données de l'OMC, rapports de 2018

Entre 2000 et 2010, la croissance annuelle moyenne du commerce des produits manufacturés est de 4,8% par an, c'est-à-dire deux fois plus que le commerce des combustibles et des produits miniers. De leurs côtés les produits agricoles ont augmenté de 3,7 %. En 2010

Cette catégorie regroupe plusieurs types de produits qui n'ont pas tous suivi la même évolution ces dernières années, même s'ils ont connu un fort repli en 2009 par suite de la crise de 2008.

Les produits agricoles ont augmenté en moyenne de 5% par an de 2006 à 2016, d'après l'examen des statistiques OMC.

En revanche, les exportations de produits combustibles et miniers ont baissé en valeur, principalement en raison de la diminution de leurs prix (-16,5% sur la seule année 2016) et de l'appréciation du dollars Américain ce qui a permis d'acheter les mêmes quantités de marchandises avec moins d'unités monétaires.

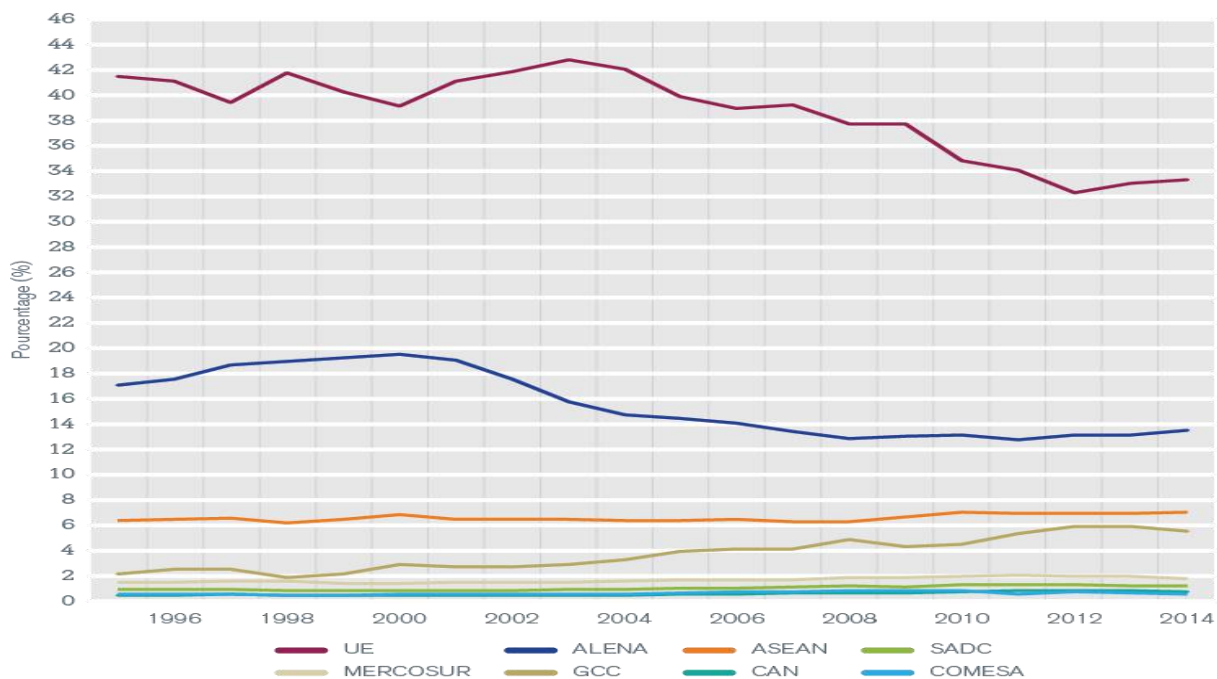
Les exportations mondiales des produits manufacturés, quant à elles, sont passées de 8000 milliards de dollars en 2006 à près de 12000 milliards de dollars en 2016, soit un léger recul par rapport à 2015. Et quant à la croissance observée en 2017, qui contrastait avec le 1,8 % de 2016.

2.2.1.4. Evolution du commerce mondial par blocs régionaux

L'orientation géographique des courants d'échanges de marchandises durant la dernière décennie a subi d'importantes mutations.

Le commerce mondial est nettement hiérarchisé autour de certains pôles, notamment avec la consolidation de blocs régionaux, il s'organise entre les pays de la Triade (Amérique du Nord, Union Européenne et Asie Sud-Est).

Figure N°01 : part des exportations intrarégionales dans les exportations mondiales entre 1995-2014



Source : statistique du commerce international (OMC), 2015.

Parmi les accords commerciaux régionaux (ACR), l'Union Européenne a toujours été le principal exportateur au cours des 20 dernières années, ses exportations s'élevant à 6162 milliards de dollars EU, soit 33% du commerce mondial en 2014. L'accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui regroupe le Canada, les Etats Unis et le Mexique occupe la deuxième place avec 2493 milliards de dollars EU d'exportations, soit 14% du commerce mondial en 2014. Malgré une augmentation en valeur, la part en pourcentage de l'UE et de l'ALENA dans les exportations mondiales de marchandises a légèrement diminué.

En 2014, l'association des nations de l'Asie du Sud Est (ASEAN) a expédié 7% (1295 milliards de dollars EU) des exportations mondiales de marchandises, tandis que les pays du conseil de coopération du Golfe (CCG) en ont expédié 6% (1025 milliards de dollars EU), contre 2% (105 milliards de dollars EU) en 1995.

L'importance du MERCOSUR (marché commun du Sud) et de la communauté andine dans le commerce mondial s'est accrue entre 1995 et 2014, leurs parts dans les exportations mondiales passant respectivement de 1,4% à 1,7% et de 0,4% à 0,7%.

En Afrique, la part du marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) dans les exportations mondiales de marchandises est resté au niveau de 1995, soit 0,5% (96 milliards de

dollars EU), tandis que la part de la communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) est passée de 0,9% à 1,1% en 2014 (205 milliards de dollars EU).

2.2.1.5. Evolution des exportations mondiales de marchandises par régions

La répartition géographique des échanges internationaux est très inégale depuis moins trois décennies, ils sont encore polarisés autour des pays développés à économies de marché (PDEM) qui assurent entre les 2/3 et 3/4 du commerce mondial.

Tableau N°01: répartition des exportations mondiales de marchandises, par région 2000-2010 (en milliards USD et en %)

Exportations			
Année	2000	2005	2010
Monde (en milliards USD)	6186	10159	14851
Amérique du Nord	17,1	14,5	13,2
Amérique du Sud et centrale	5,8	3,5	3,9
Europe	39,5	43,0	37,9
Communauté d'Etats indépendants (CEI)	4,4	3,3	4,0
Afrique	2,3	2,9	3,4
Moyen Orient	4,2	5,3	6,0
Asie	26,7	27,4	31,6

Source : OMC, statistiques du commerce international 2001, 2006 et 2011.

L'Union Européenne dans sa configuration de 27 pays, occupe le premier rang dans les échanges internationaux de marchandises en 2010 (elle participe à 37,92% du montant global des exportations mondiales) mais à un niveau inférieur à celui de 2005 (43%). Ce recul s'explique par l'arrivée de nouvelles nations commerçantes qui viennent de contester l'hégémonie des traditionnelles (les Etats-Unis et l'Europe).

Entre 2000 et 2010 les exportations de l'UE ont enregistré une augmentation de plus de 130% (une variation en volume de 3191 milliards de dollars), exception faite sur l'année 2009 où la part de ses exportations a reculé de 14% en raison d'une faible demande.

En 2010, l'Asie a supplanté l'Amérique du Nord en tant deuxième exportateur de marchandises depuis 2000, malgré qu'elle affiche une croissance de ses exportations de plus de 15,5 % par

rapport à 2009 (l'Asie a enregistré une croissance de ses exportations de plus de 18,35% entre 2000-2010). Les exportations Asiatiques ont enregistré une augmentation de plus de 184%.

Toutefois, il apparaît nettement une décroissance sensible de la part occupée par l'Amérique du Nord, de 17,1% à 13,2% durant la période considérée.

Conclusion

Au cours de ce chapitre, nous avons exposé, dans la première section, les théories du commerce international, à savoir, les théories traditionnelles et les nouvelles théories. Les théories traditionnelles ont montré que le commerce est avantageux pour les pays échangistes (la théorie classique), le pays n'a pas besoin d'être un producteur plus efficace que ses partenaires commerciaux pour tirer profit du commerce (avantage absolu), il lui suffit d'être relativement plus efficace qu'eux (avantage comparatif). Cette efficacité peut rendre le pays spécialiste dans la production d'un quelconque bien, c'est la spécialisation internationale. Cette dernière peut être obtenue par l'abondance relative des facteurs (la théorie néo-classique) ou la dotation en facteurs de production (le modèle de Heckscher-Ohlin)

Les théories plus récentes mettent l'accent sur d'autres sources de gains qui ne sont pas liées aux différences entre les pays, telles que les économies d'échelle, la concurrence accrue, l'accès à une plus large gamme de produits et l'amélioration de la productivité, ce sont les fondements des nouvelles théories du commerce international.

L'internationalisation des échanges de biens et services s'est intensifiée depuis les années quatre-vingt, mais c'est depuis la deuxième guerre mondiale que les flux d'échanges augmentent toujours plus vite que la production mondiale. Cela traduit une ouverture croissante des économies aux échanges. Cependant, les flux d'échanges ne sont pas homogènes sur toute la surface de la planète. Constatations d'abord que les flux commerciaux les plus importants ont lieu entre les pays de la triade (Europe, l'Amérique et Japon).

Ensuite, le développement d'unions régionales sous différentes formes a conduit à une certaine régionalisation des échanges.

Ces dernières décennies ont aussi vu l'émergence d'un groupe de nouveaux pays industrialisés du Sud-est (NPIA) ainsi que la Chine et l'Inde qui se sont intégrés dans le commerce mondial venus modifier la division internationale du travail traditionnelle.

Chapitre II :la gestion commerciale de la procédure d'importation

Introduction :

Toute opération commerciale entre deux parties dans des pays différents, font appel un financement international (technique/instruments de paiement). Il y a le fait de l'éloignement géographique, les importateurs et les exportateurs ne se connaissent pas dans la plupart des cas, ce qui rend le rapport de confiance difficile à la première opération.

L'exportateur est confronté aux risques du non-paiement ou commerciale, lorsque l'importateur ne puisse ou ne veuille pas payer la marchandise ; ou encore risque de fabrication, lorsque le partenaire contractuel annule la marchandise.

L'importateur, quant à lui principalement exposé au risque de prestation, en cas les livraisons ou les prestations ne peuvent être fournis selon le contrat.

Cependant, une grande partie de ses risques peut être mitigé et même exclus avec l'instrument de financement adéquat.

Lors des négociations commerciales, les modalités du contrat prennent une importance primordiale, elle concerne, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement aux procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises et les crédits documentaires.

Section 1 : les techniques de paiement à l'international

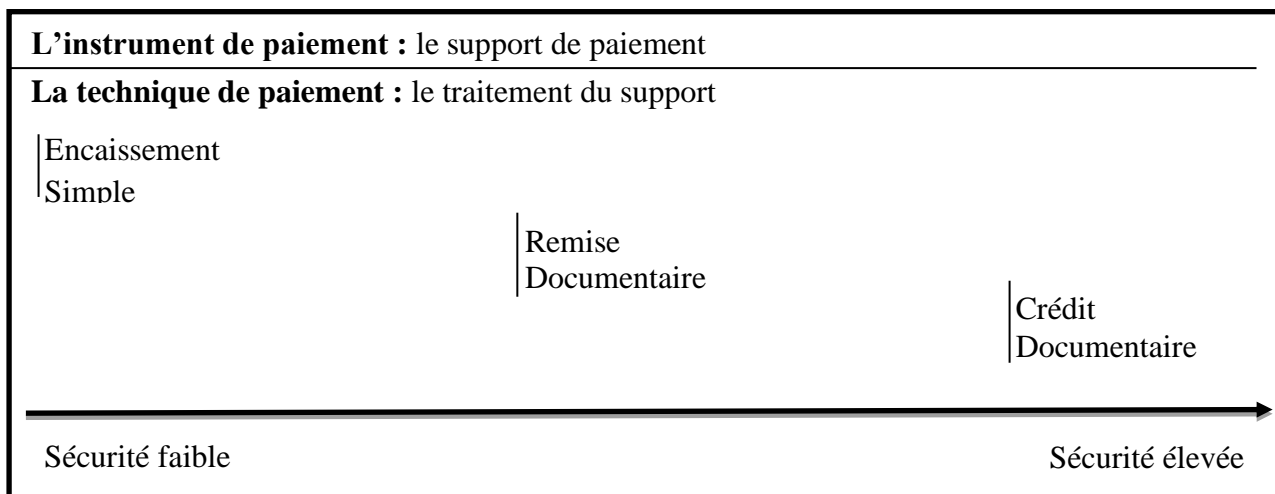
Le choix du mode paiement doit assurer au vendeur la sécurité du paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre. Les instruments et les techniques utilisés définissent les modalités du paiement. Leurs caractéristiques diffèrent et sont évaluées par chaque acteur du processus : importateur-acheteur, exportateur-vendeur et banquiers. Les choix effectués ne sont donc pas anodins.¹

1.1. Les techniques de paiement

Utiliser une technique de paiement, c'est mettre en place un processus de traitement de l'instrument de paiement pour sécuriser le paiement quel que soit le moment ou la devise de paiement. Dans ce paragraphe, nous étudions les principales techniques de paiement classées selon le degré croissant de sécurité apporté au processus de paiement.

La sécurisation du paiement n'est pas une fin en soi. Vendre, c'est bien ; vendre et être payé c'est mieux. La question de la sécurité du paiement doit s'apprécier dans le contexte global de la relation commerciale internationale.

Schéma N°03 : degré de sécurité des techniques de paiement



Source : C. Lévy, M.Paveau « exporter, pratique du commerce international », 25ème Edition Foucher, Paris, 2016, P 352.

¹ J.Duboin, J.Paveau, F.Duphil « Pratique du commerce international », 25 ème Edition FOUCHER, Paris, 2015, P339

1.1.1. L'encaissement simple

Cette technique de paiement est à l'initiative de l'acheteur. Elle a l'avantage d'être peu coûteuse et simple d'utilisation, par contre elle n'apporte aucune garantie de paiement. À utiliser donc prudemment avec des partenaires sûrs et pour des échanges avec des pays sans risque.

1.1.1.1. Le contre remboursement

Dans ce cas, c'est le transporteur qui sert d'intermédiaire financier et assure l'encaissement du prix et son rapatriement. Cependant, l'exportateur doit être sûr que l'acheteur acceptera la marchandise et là encore, il n'a pas de garantie sur la solvabilité du client au moment de la livraison.

1.1.1.2. L'encaissement documentaire

L'encaissement documentaire répond aux besoins essentiels des deux parties :

- ✓ L'acheteur souhaite recevoir dans les qualités, les quantités et les délais prescrits la marchandise commandée,
- ✓ Le vendeur souhaite avoir la garantie d'être payé.

Ces techniques bancaires sont chacune soumises à une codification unique établie par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) et reconnue par les différents pays.

1.1.2. La remise documentaire

1.1.2.1. Définition :

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles usances uniformes (RUE522).

1.1.2.2. Les intervenants

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en généralement correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remises documentaire : D/A et D/P.

La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) et D/A correspond à document contre l'acceptation dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

Cependant, l'aval est souvent difficile à obtenir par l'acheteur à moins qu'il accepte de verser par avance les fonds à sa banque. Dans ce cas, un paiement à vue est plus intéressant pour les deux parties, acheteur et vendeur.

1.1.2.3. Le mécanisme :

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banques ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

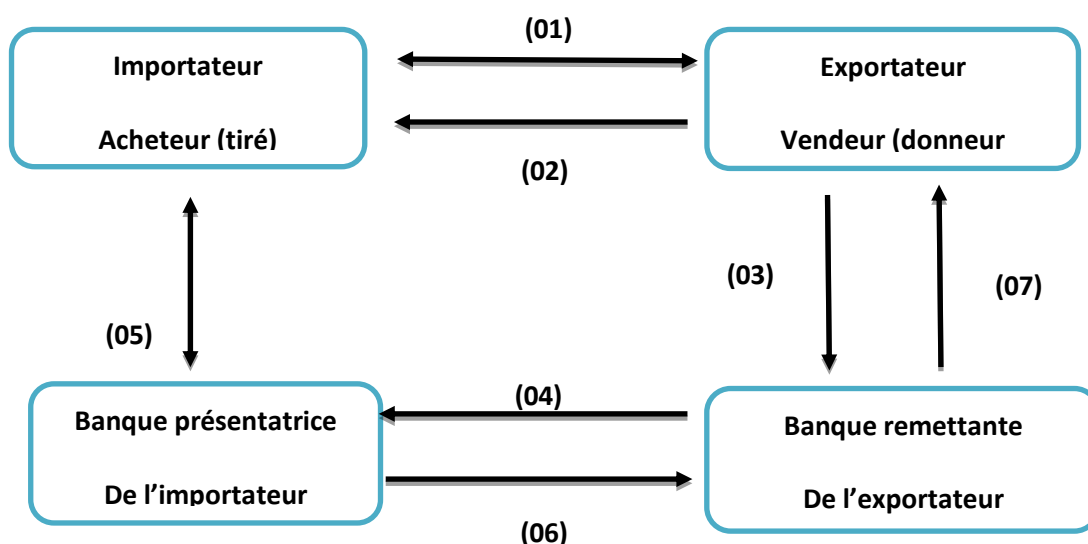
L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

1.1.2.4. Fonctionnement de la remise documentaire :

On distingue sept étapes dans cette procédure :

- Etape 1 : conclusion d'un contrat commerciale entre les deux contractants (l'importateur et l'exportateur).
- Etape 2 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
- Etape 3 : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.
- Etape 4 : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays acheteur ;
- Etape 5 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise ;
- Etape 6 et 7 : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort » le schéma qui précède retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire².

Schéma N°04 : fonctionnement de la remise documentaire



Source : G. Legrand, H. Martini « Management des opérations de commerce international », P 146

² H. Martini, « technique de commerce international », Edition DUNOD, France, 2017, P 183.

1.1.2.5. Les avantages, inconvénients et les motifs de non-paiement

Les avantages	Les inconvénients
<p>L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.</p> <p>La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.</p> <p>Le cout bancaire est minime.</p>	<p>Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.</p> <p>L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.</p> <p>Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).</p> <p>Le vendeur supporte le risque de non-transfert en cas de manque de devises dans le pays de l'acheteur.</p>

Source : Idem G. Legrand, H. Martini, P 148

1.1.3. Le crédit documentaire :

Il s'agit de l'engagement irrévocable d'une banque de payer à vue ou à échéance un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents représentatifs de l'opération commerciale. Seule la stricte conformité des documents à l'engagement bancaire permet d'obtenir le paiement (crédit documentaire). C'est une technique pratiquée depuis plusieurs siècles.

Afin d'uniformiser les pratiques et le sens des termes, la chambre de commerce internationale a adopté en 1933 la première édition des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires. La dernière version date de 2007, les RUU 600³.

1.1.3.1. Définition :

Le crédit documentaire est « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte-à l'aide des documents énumérés – la preuve de de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis⁴.

³ H. Martini « technique du commerce internationale » Edition Dunod, France, 2017, p184.

⁴<https://www.lcl.fr>

Il s'agit d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé.

1.1.3.2. Les intervenants :

- Le donneur d'ordre : c'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- La banque émettrice : c'est la banque de l'acheteur (situé en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit doc
- La banque notificatrice : c'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- La banque confirmatrice : c'est en général la banque notificatrice qui accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire.
- Le bénéficiaire : c'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit doc est ouvert⁵.

1.1.3.3. Fonctionnement du crédit documentaire

On distingue deux phases de fonctionnement principales de crédit documentaire

Phase 1 : l'ouverture de crédit documentaire

- **Réalisation de l'opération commerciales entre deux parties**

L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le règlement s'effectuera par crédit documentaire.

- **Demande d'ouverture de crédit documentaire**

L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.

⁵<http://static-societegeneral.fr>

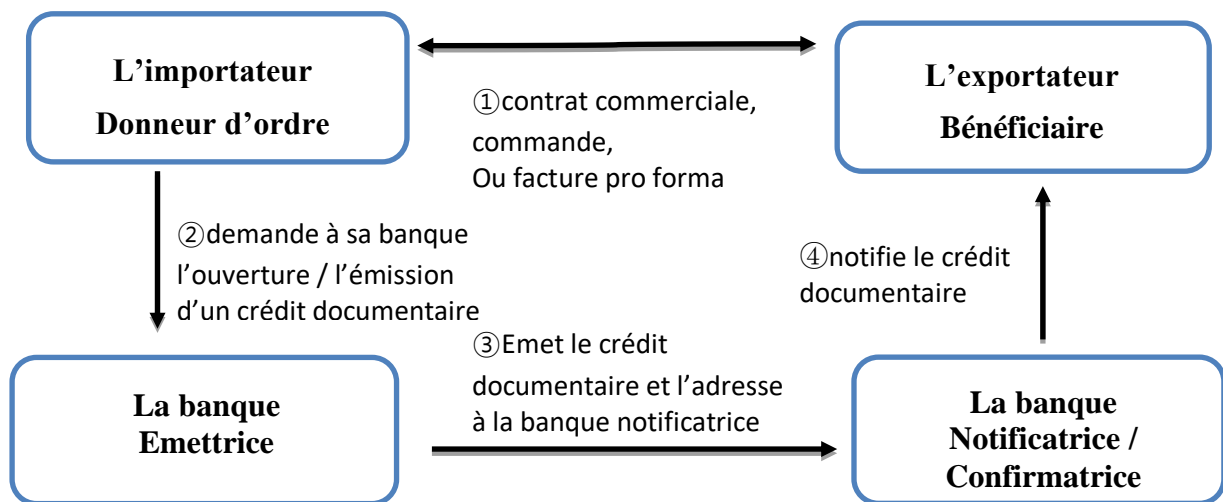
- **Ouverture du crédit documentaire**

La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

- **Notification de l'ouverture du crédit documentaire**

La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant le cas échéant, sa confirmation.

Schéma N°05 : (phase 1) l'ouverture / l'émission du crédit documentaire



Source : G. Legrand, H. Martini, « Management des opérations du commerce international », P148.

Phase 2 : la réalisation du crédit documentaire

- **Expédition des marchandises**

Le vendeur expédie les marchandises

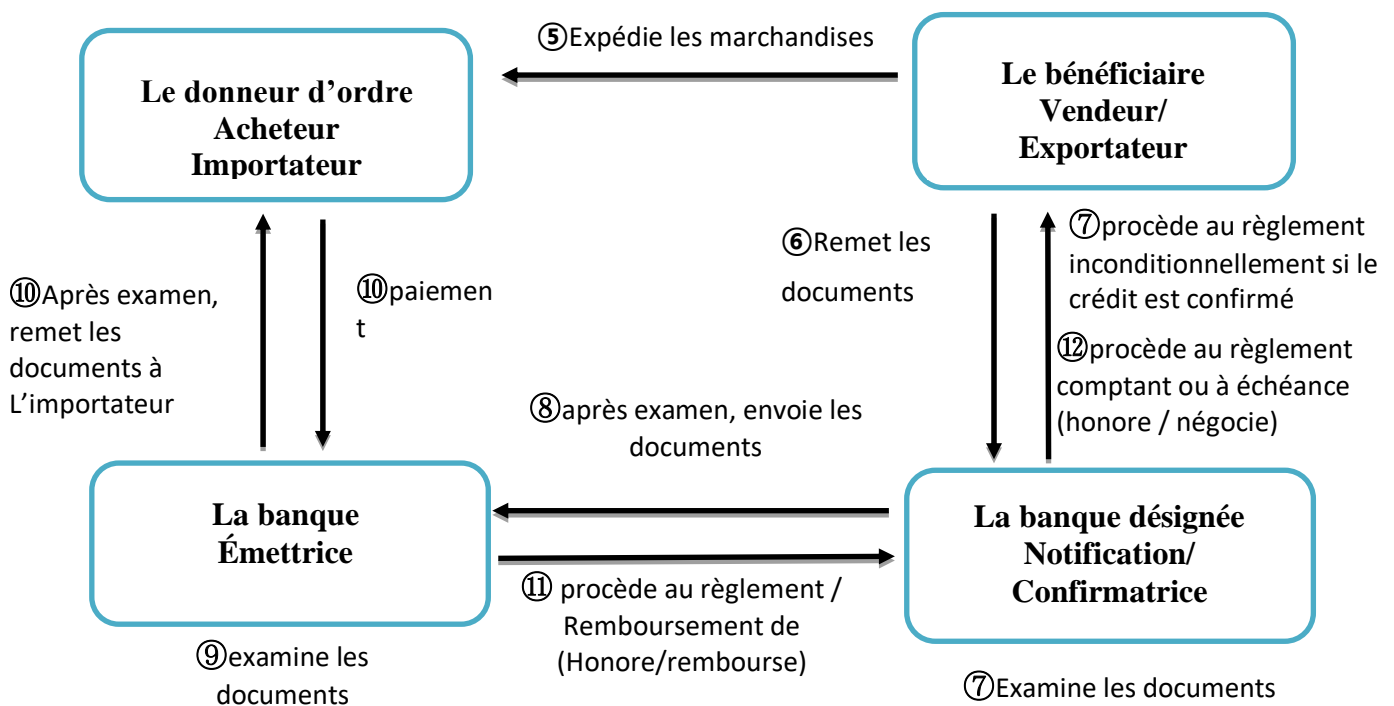
- **Réalisation du crédit documentaire**

Le vendeur remet à ce moment-là les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) qui, après en avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant des marchandises, selon les conditions du crédit.

- **Envoi des documents** : A son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement.
- **Remise des documents au donneur d'ordre et réception des marchandises**

La banque émettrice remet les documents qu'elle aura également reconnus conformes à son client contre remboursement et rembourse la banque correspondante. L'acheteur se fait délivrer les marchandises sur présentation des documents de transport.

Schéma N°06 : (phase 2) la réalisation du crédit documentaire



Source : Idem, G. Legrand, H. Martini, P149.

1.1.3.4. Les formes du crédit documentaire :

On distingue deux formes de crédits documentaires :

Les deux formes de crédit documentaire (RUU 600 révision 2006)		
Crédit documentaire	Banque ayant pris l'engagement	Nature de l'engagement
Crédit irrévocable	Émettrice	L'engagement de la banque est ferme. Le crédit ne pourra être amendé, à la demande de l'acheteur, qu'avec l'accord de la banque et du bénéficiaire.
Crédit irrévocable et confirmé	Emettrice et confirmatrice	L'engagement irrévocable de la banque émettrice, dans le pays de l'acheteur, est doublé par un engagement de la banque confirmatrice, dans le pays du vendeur, de payer les documents conformes ⁶ .

Source : J. Duboin, F. Duphil, « « Pratique du commerce international », 25 -ème Edition FOUCHER, Paris, 2015, P 360.

1.1.3.5. Les modes de paiements correspondants :

- A. Paiement à vue :** le paiement est effectué dès la remise par l'exportateur de documents stipulés dans le crédit documentaire.
- B. Paiement différé :** la banque émettrice s'engage à payer ou à faire effectuer le paiement à la date prévue par le contrat commercial.
- C. Paiement par acceptation :** la banque émettrice s'engage à accepter les traites tirées par le bénéficiaire ou à assumer la responsabilité de leur acceptation.
- D. Paiement par négociation :** la banque émettrice s'engage à acheter ou escompter la créance née du crédit qui a été ouvert en faveur de l'exportateur⁷.

1.1.3.6. Les crédits documentaires spéciaux :

- **Le crédit « Red clause »**

Crédit documentaire comportant une clause spéciale autorisant la banque émettrice (ou confirmatrice) à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents.

La banque qui a effectué l'avance en obtient le remboursement, majoré d'intérêts, par le montant revenant au bénéficiaire lorsque la marchandise a été expédiée et les documents présentés.

⁶J. Duboin, F. Duphil, « « Pratique du commerce international », 25 -ème Edition FOUCHER, Paris, 2015, P 360.

⁷ S. Graumann-yettou, « commerce international guide pratique », 6eme Edition Litec Lexis Nexis, France, 2005, P162/163.

- **Le crédit revolving**

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.

- **Le crédit transférable**

Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

- **Le crédit "back to back"**

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

1.1.3.7. Les avantages et les limites du crédit documentaire

a. Avantages

- ✓ **Moyen de paiement** : Rapide, Efficace, Reconnu et utilisé partout dans le monde, Soumis à des règles internationales très précises (RUU)
- ✓ **Instrument de couverture de risques** : Pour l'acheteur, Pour le vendeur
- ✓ **Instrument de financement** : En période de fabrication, En période de crédit après expédition
- ✓ **Gage de sécurité** :

Pour l'acheteur : celui de payer une marchandise seulement si les documents exigés par le crédit documentaire sont présentés en conformité avec les termes du crédit et des RUU

Pour le vendeur : celui d'être payé d'une marchandise qu'il a expédiée (sécurité maximale quand le crédit documentaire est confirmé)

b. Limites

- ✓ Procédure complexe, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais.
- ✓ Coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement.

Section 2 : l'organisation des opérations logistiques

Dans cette section on va vous présenter quelques définitions du concept logistique ainsi les activités liées à la logistique et enfin domaine de compétences de la logistique.

2.1. Définition de la logistique

Il existe de multiples définitions de la logistique, on site :

L'Association française des logistiques d'entreprise définit la logistique comme « l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre cout, d'une quantité de produit, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits tel que localisation des usines et entrepôt, approvisionnement, gestion physique des encours de fabrication, emballage, stockage, manutention, et préparation des commandes, transport, et livraison ⁸».

La logistique est « l'ensemble des activités et des moyens relatifs au déplacement des marchandises à tous les stades : fabrication, emballage, transport, dédouanement, export, import, gestion des approvisionnements, suivi des livraisons⁹ ».

Donc la logistique est une fonction qui a pour objet d'organiser, au moindre cout, le circuit de matières aboutissant à livrer au client le bien qu'il souhaite et bon moment.

2.2. Les incoterms

L'incoterm est un terme normalisé qui sert à les droits et devoirs des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux. la réglementation applicable est édicté et publié par la (CCI) à paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2011, s'appelle incoterm 2010.

Les principaux changements se résument dans :

⁸ D. Tixier, H. Mathe et J. Colin, « la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanisme et enjeux », DUNOD, Paris, 1983, P12

⁹ M. Massbie-Francois, E. Poulain, « lexique du commerce international », BREAL, Paris, 2008, P148.

- La suppression des 04 incoterms DAF/DES/DEQ/DDU
- La suppression de la notion de « passage du bastingage »
- La création de deux nouveaux incoterms :
 DAT : Delivered At Terminal – rendu au terminal convenu (remplace le DEQ et s'applique pour tout mode de transport)
 DAP : Delivered At Place – rendu au lieu de destination convenu (remplace les DAF/DES/DDU).

2.2.1. Classement des incoterms

On peut classer les incoterms de cette façon :

Types de ventes	Modes de transport	Incoterms
A tout mode de transport	Ventes au départ	<ul style="list-style-type: none"> • Exw ... (EX WORKS) • FCA ... (FREE CARRIER) • CPT... (CARRIAGE PAID TO) • CIP... (CARRIAGE& INSURANCE PAID TO)
	Vente à l'arrivée	<ul style="list-style-type: none"> • DAT ... (DELIVERED AT TERMINAL) • DAP... (DELIVERED AT PLACE) • DDP... (DELIVERED DUTY PAID)
Soit transport maritime et au transport par voies fluviales	Ventes au départ	<ul style="list-style-type: none"> • FAS... (FREE ALONGSIDE SHIP) • FOB... (FRE ON BOARD) • CFR... (COST AN FREIGHT) • CIF... (COST INSURANCE PAID)

Source: [http:// lathese.com](http://lathese.com)

- Les groupes E, F, C sont des « des ventes au départ », ce qui veut dire que contractuellement le vendeur aura réalisé ses obligations à la sortie de son usine ou au plus tard à la remise des marchandises au transporteur. Le vendeur ne courra pas les risques liés aux aléas du transport, aux opérations de dédouanement à destination.
- Le groupe D, quant à lui, est une « vente à l'arrivée » car le vendeur s'engage de la sorte à libérer l'acheteur de ses obligations et risques liés au transport international. En général, ce groupe est choisi parce que l'acheteur, étant éloigné du lieu d'embarquement, souhaite faire assumer l'ensemble de l'opération aux frais et risques de l'exportateur et ainsi recevoir sa marchandise quasi de la même manière que s'il avait achetée localement. Le vendeur peut aussi y avoir recours pour avoir la maîtrise de la distribution de son produit.

Tableau N°02 : La répartition des frais et des charges selon les incoterms

Incoterm	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à L'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-Acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane Export	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention Au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport Principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance Transport	A	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V
Manutention A l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V
Douane Import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post-Acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement Usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : www.douane.fr

2.3. Emballage :

L'emballage correspond à l'habillage nécessaire de la marchandise pendant son déplacement (transport ou manutention) : L'utilisation des emballages découle d'une préoccupation logistique en vue de protéger le produit pendant les manipulations, les stockages, et les déplacements tout au long de la chaîne logistique. On distingue deux types d'emballages :

- **L'emballage perdu** : ils ne sont pas récupérés par l'entreprise, ils sont vendus à la clientèle avec la marchandise. La valeur de ces emballages est intégrée dans le prix de vente, par exemple : les bouteilles en plastiques.
- **L'emballage récupérable** : ce sont des emballages qui peuvent être récupérés par l'entreprise, réutilisable et font l'objet des livraisons successives par le biais de consignations.

2.3.1. Les fonctions d'emballage :

L'emballage remplit plusieurs fonctions comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau N°03 : la fonction d'emballage.

Les fonctions physiques	Les fonctions mercatique
<ul style="list-style-type: none">• Contenant du produit (liquide, poudre...),• Protection des hommes (bouchon de sécurité...),• Protection du produit (contre les éléments naturels et le vol...),• Conservation du produit (emballages isothermes...),• Aide à la distribution• Facilitation du transport et de la manutention.	<ul style="list-style-type: none">• Fractionnement et regroupement en fonction des besoins du consommateur,• Praticité (ouverture, utilisation),• Identification du produit et de ses composants par le consommateur,• Communication (support de publicité),• Recyclage (écologie et environnement).

Source : P. Miani, N. Venturelli, « transport logistique, Les Mémentos », Edition génie des claciers, France, 2014, P158.

Les fonctions qui intéressent le logisticien sont en priorité les fonctions physiques de l'emballage, mais il peut être concerné par les fonctions mercatiques, en particulier en cas de Co-packaging (exemple : préparation de commandes pour une promotion avec constitution de lots...)

2.3.2. Le marquage des emballages :

Le premier but du marquage est l'identification de l'expédition pour que le transporteur puisse la faire parvenir au destinataire.

- Les marques superflues (marques anciennes, marque à caractère publicitaire...) doivent être exclues pour ne pas créer de confusion chez les manutentionnaires et les transporteurs ;
- Le marquage doit contenir toutes les informations nécessaires à la manutention et au transport (identification du destinataire et de l'expéditeur, pays d'origine, masse et dimensions du colis, marques de précaution et marque de manutention...)
- Les marques doivent être :
 - De grandes dimensions,
 - Claires,
 - Tracées à l'encre indélébile et au pochoir¹⁰.

2.3.3. Principaux risques de transport des emballages

	Causes	Effets	Dommmages
Physiques	Stockage, gerbage	Compression	Bris, déformation
	Manutention, transport	Vibration, chocs, compression	Abrasion, bris, déformation
	Pollution atmosphérique, décharges d'électricité statique	Réaction chimiques	Corrosion
	Pression, eau	Compression, dilatation	Effondrement, rupture
	Pluie, eau	Mouille, condensation	Destruction, contamination, corrosion

¹⁰P. Miani, N. Venturelli, « transport logistique, Les Mémentos », Edition génie des claciers, France, 2014, P160.

Climatique	Rayon solaire, chaleur, froid	Effet photochimiques, échauffement, refroidissement	Décoloration, fragmentation, fusion, décomposition
Biologiques	Animaux (insectes, rats...)	Invasion	Destruction, contamination
	Champignons, moisissures, bactérie	Invasion	Pourrissement, contamination, décomposition, détérioration
Humains	Vol	Disparition de marchandise	Manquants

2.3.4. Emballage et indemnisation des dommages survenus durant le transport

•**Mauvais emballage** : cause d'exonération du transporteur

L'emballage et le conditionnement de la marchandise incombent toujours à l'expéditeur indépendamment du ou des modes de transport utilisés et, également, indépendamment du type de contrat de vente (et donc de la règle des incoterms)

Dans tous les modes de transport, le défaut de l'emballage est une cause d'exonération de la responsabilité du transporteur ; ce dernier doit apporter la preuve positive et formelle du défaut de l'emballage, et du lien de causalité entre ce défaut et le dommage. si un prestataire de services est intervenu, l'expéditeur dispose d'un recours contre ce dernier.

•**Emballage et assurances** : dans le cas où une assurance serait souscrite pour la marchandise, le défaut d'emballage fait perdre à l'expéditeur la garantie de l'assureur.

Le choix de la solution de transport se fait en fonction de contraintes commerciales, géographiques et techniques liées à la nature de la marchandise. En fonction de l'incoterm retenu, l'assureur peut être le vendeur ou l'acheteur. Dans tous les cas, il s'agit d'obtenir la sécurité des marchandises transportées et la garantie des délais promis et ceci au meilleur coût possible.

2.4. Solution transport

2.4.1. Avantages et inconvénients des modes de transport :

L'acheminement physique de marchandise dans le cadre suppose le choix d'un mode de transport adéquat, à ce titre on distingue 04 mode de transport de surface et en chacun ses avantages et ses inconvénients

Tableau N°04 : les avantages et les inconvénients pour chaque mode de transport.

Mode de transport	Caractéristiques Et techniques	Avantages	Inconvénients
Transport maritime	<ul style="list-style-type: none"> -Diversité et adaptation de 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 cout de la manutention et des assurances. 	<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. - Frais financiers et de stockage moindre 	<ul style="list-style-type: none"> -Délais importants -Encombrement portuaire de certaines zones -Certains lignes ne sont pas conteneurisées. -Ruptures de charge et manutention sources d'avaries. - Assurance plus élevée et emballage plus onéreux.
Transport aérien	<ul style="list-style-type: none"> - Appareils mixte et tout cargo. - Chargement en ULD¹¹ igloos palette - Conteneurs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale) - Emballage peu couteux - Frais financiers et 	<ul style="list-style-type: none"> - Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandise¹² du de faible valeur. - Capacité limitée. - Interdit à certains produits dangereux.

¹¹ULD : unit load service ou unité de chargement

¹² Les principes de taxation privilégient les marchandises de faible poids, par rapport à leur volume. Celui-ci n'est pris en compte que lorsque le rapport poids volume est supérieur à 6m³ pour 1 tonne.

		de stockage moindre.	- Rupture de charge.
Transport routier	- Pratique de la conteneurisation et possibilité de combiner rail et route.	- Service en porte à porte, sans rupture de charge. - Délais relativement rapides.	- Sécurité et délais fonction des pays parcourus et des conditions climatiques.
Transport ferroviaire	- Expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonne et possibilité de trains entiers pour des tonnages supérieurs (automobiles, pondéreux, granulats, etc.) - Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobile.	- Développement du transport combiné et possibilité de porte à porte ¹³ . - Fluidité du trafic et respect des délais. - Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants.	- Inadapté aux distances courtes. - Limite du réseau ferroviaire. - Nécessite un pré et un post-acheminement en dehors du combiné. - Rupture de charge.

Source : Hubert Martini « les techniques de commerce international », paris, 2017, P69, P70.

2.5.L'assurance du transport international

L'assurance est une convention par laquelle les assureurs s'engagent moyennant le paiement d'une prime de risque, les assurés à indemniser ceux-ci, ou les porteurs de mandat au cas où un dommage est subi suite à un événement fortuit appelé « risque » et qui est couvert au terme du dit accord.

2.5.1. Définition :

L'incoterm retenu détermine qui, de l'acheteur ou du vendeur, a la marchandise enrisque et donc qui doit souscrire l'assurance. Dans ce domaine, l'assuré dispose d'un grand nombre de choix. Il peut s'assurer directement auprès d'une compagnie d'assurance de son pays ou avoir recours aux services d'un agent d'assurance (mandataire de la compagnie d'assurance ou d'un courtier (mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance, et donc plus apte à défendre les intérêts de l'assuré), ou encore par son transporteur ou son transitaire.

¹³ Les installations terminales embranchées (ITE) permettent de faire parvenir les transports par chemin de fer directement sur les sites industriels.

Quelquefois, la réglementation de certains pays d'importation exige que l'assurance transport soit couverte auprès d'une compagnie d'assurance de ces pays. L'exportateur a alors l'avantage à se couvrir contre les difficultés éventuelles qui pourrait surgir avec l'assureur principal qui lui est imposé : cette précaution s'appelle « la contre assurance », ou encore « la garantie subsidiaire ¹⁴».

2.5.2. Les types d'avaries

Il faut distinguer les avaries particulières des avaries communes.

2.5.2.1. Les avaries particulières

Ce sont celles qui affectent en particulier la marchandise d'un des clients, et pas celle des autres. C'est le cas lorsqu'une marchandise est cassée ou souillée par des produits voisins, ou rayée en cours de transport. Cet aléa porte exclusivement sur l'envoi qui concerne une entreprise donnée : il est appelé avarie particulière.

2.5.2.2. L'avarie commune

L'avarie commune est un risque majeur, très fréquent, que l'opérateur avisé ne peut se permettre de négliger. Elle est une notion juridique exclusivement maritime, les transports aériens et terrestres étant considérés comme plus ponctuels et n'entraînant pas les mêmes risques. Le navire et les marchandises qu'il transporte sont engagés dans une aventure commune, dès lors que le transport maritime commence. Divers dangers guettent les marchandises lors d'un parcours maritime : jet à la mer (pour alléger le navire), incendie, échouement, collision, désarrimage par mer forte, avaries aux marchandises ou au gouvernail, remorquage, détournement par un port de refuge, etc. les marchandises sauvées à la suite d'un événement d'avarie commune contribuent au dédommagement des marchandises sacrifiées pour le bien commun et aux avaries et frais supplémentaires supportées par le navire.

A l'arrivée du navire au port (prévu ou de refuge), le dispacheur établit un dispache en s'appuyant sur un nombre de documents (factures de base, factures de dépenses)¹⁵

¹⁴ D. Chevalier, F. Duphil. op-cit. P102

¹⁵ D. Chevalier, F. Duphil. op-cit. P95

2.5.3. Les différentes garanties

Pour y remédier à la multitude des risques du transport international, on distingue plusieurs types de garanties, elles diffèrent selon le moyen de transport choisi¹⁶.

A. Garantie FAP

L'avarie commune est couverte par la garantie FAP (Franc Avarie Particulières). Cette garantie ne couvre que les risques d'avarie commune, les risques majeurs ; naufrages, abordage, incendie, chute du colis en cours de chargement, elle s'applique au transport maritime. Le taux de prime est très bas. C'est cette garantie qui est retenue par l'incoterm CIF comme obligation minimum d'assurance à la charge du vendeur.

B. La garantie FAP ...sauf...

Elle couvre l'avarie commune et les avaries particulières subies par les marchandises à la suite de l'un des événements énumérés après le sauf. L'assuré peut donc choisir de couvrir, pour les avaries particulières subies par sa marchandise, tels que le naufrage, abordage ou heurt du navire ou de l'embarcation ou du véhicule terrestre de transport, écroulement de bâtiment, de ponts et autres événements et catastrophes naturels.

C. La garantie tous risques

Comme son nom l'indique, cette garantie couvre tous les risques de magasin à magasin, sur le transport maritime et les transports terrestres de début et de fin de parcours. Elle couvre donc l'avarie commune, les avaries particulières et les risques de vol total (d'un ou plusieurs colis) ou partiel (vol à l'intérieur des colis), ou de perte et non livraison, ainsi que les frais et dépenses engagés pour préserver les marchandises assurées d'un dommage ou pour le limiter. Elle s'applique aux trois modes de transports aérien, maritime et terrestre. C'est la garantie nécessaire dans la plus grande majorité des cas.

D. La garantie Guerre et mines

Cette garantie à un taux de prime moins élevé (compris entre 0,03 et 0,3%), elle couvre les actes de guerres civiles, hostilités, représailles, torpilles, mines, accidents et fortune de guerre, actes de sabotage et de terrorisme et autres.

¹⁶ Idem. P97

E. La garantie accidents caractérisés :

Cette garantie attachée au transport terrestre, est du même type que la garantie FAPsauf, en maritime, couvre les conséquences d'évènements majeurs limitativement énumérés dans le texte de la police.

2.6. Dédouanement :

2.6.1. Définition :

C'est « l'accomplissement des formalités douanières nécessaire pour mettre des md/s à la consommation, pour les exporter ou encore pour les placer sous un autre régime douanier ¹⁷».

Dès l'entrée des marchandises sur le territoire national ; avec les divers modes de transport déjà cité. C'est l'ensemble des formalités accomplies par divers intervenants afin de prendre part des marchandises importées. L'administration des douanes est chargée d'appliquer les mesures prises en vue d'assurer l'observation des lois et règlement en vigueur afin d'instaurer un contrôle douanier sur le commerce extérieur¹⁸.

2.6.2 Les documents annexés à la déclaration :

La déclaration, selon le mode de transport choisi par le vendeur ou l'acheteur, est accompagnée de certains documents obligatoires pour qu'elle soit recevable, à savoir :

- La facture domiciliée auprès d'une banque agréée en Algérie.
- Copie de 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.

2.6.3. Les procédures de dédouanement :

2.6.3.1. La conduite et la mise en douane :

Les marchandises importées ou a exportée sont à acheminer vers le bureau de douane le plus proche de la frontière du territoire douanier. Le transporteur doit impérativement emprunter une route légale. La mise en douane permet au service des douanes d'identifier, de prendre en charge et de garder sous surveillance les md/s jusqu'au dédouanement ou l'enlèvement.

¹⁷www.globtrans.com(convention Kyoto)

¹⁸www.douane.gov.dz

2.6.3.2.L'établissement de la déclaration en détail :

Les règles fondamentales à respecter :

- La déclaration en détail demeure obligatoire même si l'opération en question bénéficie de l'exemption des droits et taxes, comme c'est cas pour les opérations d'exportation.
- La déclaration en détail doit être faite écrit,
- Elle doit être signée par le déclarant qui peut être le propriétaire, le commissionnaire en douane ou le transporteur selon **(les articles 5 et 78 du Code de douane)**.
- La déclaration doit être déposée obligatoirement au niveau du bureau de douane territorialement compétent.
- Le dépôt se fait dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises.
- L'établissement de la déclaration en détail est l'acte par lequel on assigne un régime douanier aux marchandises.

2.6.3.3.Le contrôle et vérification de la déclaration en détail :

- L'enregistrement de la déclaration se fait automatiquement par le système informatique et signifie que la douane l'a reconnu, recevable quant à sa forme.

La vérification englobe l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que :

- La déclaration est correctement établie,
- Les documents justificatifs sont réguliers,
- Les md/s sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et les documents.
- Une fois la déclaration admise conforme, elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

2.6.3.4.La liquidation et l'acquittement des droits et taxes

L'enregistrement de la déclaration a pour effet juridique de lier le déclarant à l'administration des douanes. Aussi il doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés selon les modalités et les règles en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration en détail.

Néanmoins, les dispositions du code des douanes permettent au déclarant de bénéficier de toute disposition antérieure plus favorable si l'expédition directe des md/s vers l'Algérie es dument justifiée.

En cas d'abaissement du taux des droits et taxes, le déclarant peut bénéficier du nouveau taux, à condition que :

- La demande écrite du déclarant soit introduite avant que les droits et taxes n'aient été perçus ;
- L'autorisation d'enlever des md/s n'ait pas encore été donnée par des agents de douanes.

Les droits et taxes liquidés dus sont payables en espèce ou par tout autre moyen de paiement à pouvoir libération 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.

Conclusion

Les techniques et les instruments de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns et des autres est en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les contractants.

Les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des contractants.

Ensuite, afin de bien mener sa marchandise, les deux parties sont soumises à l'ensemble des opérations et des moyens relatifs au déplacement de cette dernière (transport, emballage, assurance, garantie, incoterm, dédouanement).

Toutes fois, il faut signaler que les aspects juridiques sont très importants dans le fonctionnement du commerce extérieur.

Chapitre III : Le commerce extérieur en Algérie

Introduction

L'Algérie, à l'instar d'autres pays, depuis son indépendance cherche à développer son économie. Les pouvoirs publics ont opté pour un système économique centralement planifié et essentiellement tourné vers l'intérieur. Ce système a fini par placer le pays dans une situation de dépendance vis-à-vis de la rente gazière et pétrolière.

Néanmoins, le contre choc pétrolier de l'année 1986 a montré la vulnérabilité du pays vis-à-vis des hydrocarbures, surtout avec la crise de l'endettement où elle a fait recours au FMI afin de sortir de la situation critique.

Cette solution lui a imposé une rupture avec l'économie administrée et une libéralisation du commerce extérieur.

L'objectif de ce chapitre est d'analyser l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie, où nous allons mettre dans la première section en relief le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur pendant la période de planification (1962-1990) et la phase de libéralisation où les autorités publiques ont abandonné le système centralisé par la transition à l'économie de marché, par l'application des réformes économiques dans le but de mieux saisir l'opportunité de l'environnement international.

Dans la deuxième section on essaie d'analyser l'évolution du commerce extérieur en Algérie en citons l'état de la balance commerciale durant les années en commençant par l'année 2015 jusqu'à 2019

Nous avons montré la structure des échanges commerciaux et les principaux pays fournisseurs et client pendant la période 2015-2019

Section 1 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'indépendance

Après l'indépendance, deux problèmes fondamentaux se sont posés : la fuite des capitaux, et la maîtrise de la balance commerciale et de la balance des paiements. Ensuite, l'Algérie a adopté un modèle de développement basé sur l'industrie qui nécessite l'importation des biens d'équipement et des matières premières. Dans le but de protéger l'économie nationale, l'État algérien a pris le contrôle de toute l'activité économique, notamment le commerce extérieur et les hydrocarbures. Pour relancer l'économie nationale sur la base de la relance des exportations, l'État a choisi de prendre le monopole sur les opérations de commerce extérieur à partir de 1971.

1.1. Le monopole de l'État sur le commerce extérieur

1.1.1. Le commerce extérieur 62-70

Cette période est qualifiée de libérale ou la phase de contrôle du commerce extérieur en Algérie, car, durant cette phase, l'État a commencé légèrement le monopole. En effet, même au cours de cette période, les entreprises privées avaient encore la liberté d'importer ou d'exporter, il n'en reste pas moins, que l'État gardait un œil sur l'activité de ces entreprises.

➤ Caractéristiques du commerce extérieur

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

L'ONAC, créé en 1963, a détenait le monopole sur les importations et les exportations nationales sur les produits de grandes consommations (thé, café, sucre, lait, beurre...etc.). Elle a joué le rôle de stabilisateur des prix et de ses produits du fait que ses pertes étaient compensées par des subventions du trésor public.

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

À partir de 1964, une nouvelle structure du commerce extérieur est mise sur pied.

Elle consiste à obliger les opérateurs privés du commerce extérieur à s'organiser dans une sorte d'association à caractère non lucratif. Cinq groupements professionnels d'achats (GPA) ont été créés dans cinq branches différentes (le bois et ses dérivés, les textiles artificiels et le coton, le lait et ses dérivés, les cuirs et les peaux, et les autres textiles).

Des programmes annuels d'importations sont fixés par l'État et les GPA sont chargés d'exécuter ces programmes. En dehors de ces branches et celles réservées aux monopoles des sociétés nationales et de l'ONAC, les importations étaient libres, excepté celles qui sont frappées par un contingent ou une prohibition à l'importation. Dans cette phase, les exportations étaient plus simples, car elles ne représentent pas des mécanismes de fonctionnement complexes comme dans le cas des importations, pour plusieurs raisons. D'une part, l'Algérie est un mono-exportateur d'un seul produit à savoir les hydrocarbures. De l'autre part, les exportations d'hydrocarbures relèvent du seul ressort de la SONATRACH, qui est une société nationale qui s'occupe de toutes les opérations d'exploration.¹

1.1.2. Le commerce extérieur (1971-1979)

Cette phase est caractérisée par l'instauration du monopole de l'État sur toutes les opérations de commerce extérieur, y compris les exportations des hydrocarbures. Au cours de cette période, l'État a tenté de relancer l'économie à travers la relance des exportations.

L'État algérien a rencontré des difficultés lors de sa réalisation du contrôle sur les importations et les exportations. Ainsi, différentes branches ont échappé au contrôle de l'État. Les éléments essentiels déclencheurs des réformes de cette phase sont les suivants :

- Certains produits continuaient à être importés alors qu'une surproduction nationale est enregistrée, par exemple la pomme de terre.
- Le mécanisme de fixation des prix. En fait, les entreprises maintenaient des prix très élevés et pour cause, ces produits se vendaient malgré tout, à cause de la pénurie générale enregistrée durant cette période.
- Importations de marchandises produites localement. Et l'émergence de

¹ www.commerce.gov.dz

conflit entre les entreprises et leur tutelle (l'État).

- Absence de programmation rigoureuse des importations par les entreprises monopolistes, et enfin diminution des produits importés.²

En 1974 est promulguée l'ordonnance N°74-12 relative au nouveau système de planification des importations. Celle-ci stipule que désormais les importations doivent se faire dans le cadre des AGI (autorisation globale d'importation). Les AGI rentrent dans le cadre d'un plan global d'importation (PGI)

L'ordonnance 74-11, du 30 janvier 1974 porte sur la libéralisation et suspension de l'exercice des monopoles à l'exportation par les entreprises publiques (sauf pour certains produits dont la liste est élaborés par le ministère du commerce et le ministère de tutelle dont relève le produit listé). Et l'ordonnance 74-13 permet l'exportation des produits qui ne figurent pas sur la liste libérée sur autorisation du ministère du commerce. La promulgation de la loi n°78-02 du 11-02-1978 apporte plusieurs modifications aux importations, à savoir : l'interdiction de toute intervention directe des entreprises privées au niveau des importations; l'autorisation d'importer, mais pas de revendre des produits non soumis au monopole de l'État. Dans le cadre de la même loi, toutes les exportations de biens, fournitures et services sont réservées à l'État et aux entreprises publiques (les contrats avec les entreprises étrangères ne sont conclus que par l'État), et les entreprises publiques bénéficient d'une autorisation générale à l'exportation.

1.2. Libéralisation du commerce extérieur en Algérie

La crise pétrolière de 1986, à la suite de l'effondrement des prix de pétrole, a frappé l'Algérie et a engendré une chute de ses recettes d'exportation, et une insuffisance pour financer les importations. Ce qui l'a obligé à recourir aux emprunts et aboutir par la suite à une crise de la dette.

L'Algérie s'est laissé conduire par les institutions financières internationales qui ont imposé une libéralisation du commerce extérieur, la conclusion d'un accord avec le FMI dans le cadre d'un plan d'ajustement structurel (PAS).

Ce dernier a subi des modifications profondes à travers un assouplissement des

² www.bank-of-algeria.gov.dz

règles et des procédures liées aux importations et aux exportations.

1.2.1. La décennie 80 : la quête d'une croissance équilibrée

À partir de 1980, un changement en matière de choix de développement va s'opérer. Les investissements publics dans l'industrie vont baisser et l'État commence en 1982 à encourager les investissements privés nationaux. En 1984, les entreprises publiques sont structurées. Cette opération va donner naissance à 500 nouvelles unités issues de la vingtaine d'entreprises. L'État se trouve dans l'obligation de réduire la place du secteur public et sa propre intervention dans l'économie, car les entreprises publiques économiques (EPE) sont mal gérées et déficitaires. En outre, les années 80 furent marquées par la crise économique mondiale, pénalisant l'Algérie qui s'était endettée pour réaliser dans les meilleurs délais ses investissements.

A. La réforme de 1982

L'opacité de l'intervention du trésor pousse les pouvoirs publics à promulguer une ordonnance, pour mettre de l'ordre dans les modalités du subventionnement ou de la sur taxation de certains biens finaux ou de services, et les rendre plus transparentes. C'est l'ordonnance 82-01 qui décide que les taxes compensatoires sont créées en relation avec la politique des prix ; le produit de ces prélèvements est affecté exclusivement à compenser, pendant une période indéterminée, le prix des produits jugés socialement « sensible ». ³

La loi 82-11 fixe un plafond (30 millions DA) à l'investissement privé local, il attend l'augmentation de l'emploi, la substitution d'importation et la promotion des articulations au secteur public. Mais le régime de l'investissement n'est pas aussi libéral. Le succès de cette loi est plutôt limité à cause de :

- L'entrepreneur local est loin de posséder une mentalité productive et industrielle. Il ne s'intéresse qu'à l'investissement dans les branches où le délai de récupération du capital est court ;
- Les investissements agréés rencontrent des problèmes complexes pour l'acquisition de terrains d'implantation appartenant à l'État ;
- Le secteur privé continue à subir l'effet d'éviction au sein du système

³ B.Stora, histoire de l'Algérie depuis l'indépendance 1962-1988 , tome1, Paris .2004

bancaire, l'entrepreneur se tourne vers l'autofinancement ou la recherche de financement informelle.

- Enfin, l'entrepreneur est fréquemment contraint à des importations sans paiement qui l'oblige à acheter des devises sur le marché parallèle.

B. La réforme de 1986

Le premier secteur avait été touché par la libéralisation de l'économie algérienne en plein crise financière a été le secteur des hydrocarbures (1986).

La loi 86-14 du 19 août 1986 définissait le nouveau régime juridique des activités de prospection, de recherche, d'exploration et de transport des hydrocarbures d'une part, et d'autre part, les droits et les obligations des entreprises exerçant ces activités. Les titres miniers n'étaient octroyés qu'à la Sonatrach qui exerçait, pour le compte de l'État, le monopole des activités d'exploration et de production des hydrocarbures. Cette loi prévoit quatre (04) formes possibles d'association avec la Sonatrach qui détient, dans tous les cas, 51 % au minimum des participations :

- Association dite « contrat de partage de production » ou « production sharing contrat » ;
- Association dite « contrat de service » ;
- Association en participation sans personnalité juridique, dans laquelle l'associé étranger constitue une société commerciale du droit algérien, ayant son siège en Algérie ;

La loi 88-01, l'autonomie sont concédées à des entreprises se débattant dans de graves problèmes financiers, sociaux et productifs dans un contexte où le budget de l'État propriétaire est durement affecté par le recul des recettes fiscales pétrolières. Concernant l'orientation des entreprises publiques économiques (EPE). Cette loi définit une entreprise comme une personne morale de droit privé (société par actions ou société à responsabilité limitée).

Donc, sous le régime de l'autonomie, l'entreprise publique peut: La loi 88-29 relative à l'abolition du monopole de l'État sur le commerce extérieur n'est

qu'une partie de l'ensemble des autres textes législatifs visant à accommoder l'économie nationale aux conditions de l'économie de marché.

C. La loi sur la monnaie et le crédit

L'Algérie qui est engagée dans un processus de réformes économiques avait commencé son programme de libéralisation des entreprises publiques par « l'autonomie » des banques publiques.

À partir de 1990, l'Algérie adopta la libre convertibilité du dinar pour les opérations du compte courant. Hors des frontières du pays, le dinar reste totalement inconvertible.

Parmi les lois qui eurent le plus d'effet, la loi 90-10, relative au régime des banques et du crédit dit « la loi sur la monnaie et crédit », qui établit l'autorité de la banque (centrale) d'Algérie en matière de politique du crédit et du change.

Dans ce cadre, la banque d'Algérie détermine les côtes du crédit aux banques commerciales et fixe les taux directeurs en matière d'intérêt.

Cette loi promulguée le 14 avril 1990, devaient constituer la pièce maîtresse des réformes économiques engagées en 1988, avec la loi 88/01, portant autonomie des entreprises publiques, car elle devait avoir un impact, non seulement sur la sphère monétaire et bancaire, mais aussi sur la sphère réelle. En matière du commerce extérieur, la loi de finances complémentaire, adoptée en juillet 1990, admet l'établissement de firmes nationales ou étrangères d'import-export.

Le champ d'application des règles que doit promulguer la banque d'Algérie, portait aussi bien sur les conditions de tenue de leur système comptable que sur la définition des règles prudentielles, auxquelles ils devront souscrire. Les banques existantes devront désormais mettre en harmonie leurs statuts avec la disposition de la nouvelle loi. Les premières banques à avoir été agréées sont la BNA (1995) et la CPA (1997).

L'ordonnance n° 01-01 modifiant et complétant la loi 90-10 a été créée afin de concrétiser le but de rehausser l'influence du gouvernement dans la prise de décision sur la politique monétaire du pays. ⁴

⁴ <https://tel.archives-ouvertes.fr>

L'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit a été promulguée en réaction à un certain nombre de dysfonctionnements constatés dans la conduite des réformes économiques d'une manière générale et de la réforme bancaire en particulier, et suite à la faillite de deux banques privées. Il s'agit de la banque El khalifat et la Banque pour le commerce et l'industrie d'Algérie (B.C.I.A). Cette situation a poussé les pouvoirs publics à trouver une refonte de la loi sur la monnaie et le crédit, afin que ce genre de scandale financier ne se reproduise plus. Elle a permis de clarifier certaines dispositions insuffisamment explicitées par l'ancienne loi sur la monnaie et le crédit, et d'introduire de nouvelles prescriptions en matière de supervision des banques et des établissements financiers, elle fixe un cadrage nettement plus approprié pour la surveillance du système bancaire en termes de supervision et inaugure une nouvelle forme de relation entre l'autorité politique et la Banque centrale. La banque d'Algérie, dans sa mission, exerce le privilège d'émission de billets de banque et de pièces de monnaie ayant cours légal sur le territoire national. Elle est la banque des banques, l'agente financière de l'État et gère les réserves de change. Elle est garante du bon fonctionnement du système bancaire et financier, veille au bon fonctionnement du système des paiements et assure le secrétariat général de la commission bancaire.

1.2.2. Les années 90

Dès 1990-1991, une politique économique, négociée avec le fonds monétaire international (FMI), est mise en place. Qui porte sur l'assouplissement de commerce extérieur.

Pour le régime des importations, la libéralisation du commerce extérieur a été réalisée au cours des années 1990 par l'abolition du monopole de l'État. Cette mesure a été élargie par la suite par le décret exécutif n° 91-37 relatif aux conditions d'intervention en matière du commerce extérieur pour autoriser toute personne physique ou morale inscrite au registre de commerce algérien à importer des biens. Ainsi, l'importation de marchandises est effectuée par tout agent économique titulaire d'un registre de commerce par une administration sur la base d'une domiciliation bancaire préalable et obligatoire conformément au règlement 91-03 du 20 février 1991.

Concernant le régime des exportations, l'État algérien continue à exercer un monopole sur les exportations d'hydrocarbures et des produits miniers. En ce qui concerne les exportations hors hydrocarbures, le principe général est la liberté d'exportation assortie de certaines exceptions à caractère très limité.

1.2.3. Le réaménagement et les programmes de stabilisations et d'ajustement

La baisse des prix de pétrole en 1993, et la possibilité que l'Algérie fasse des tirages sur les crédits, ont contraint l'Algérie à procéder au rééchelonnement de sa dette extérieure : À partir de la fin des années 80, le processus de réformes a connu trois étapes : la période d'avant 1994, l'ajustement structurel et l'ouverture et la recherche d'une maîtrise de l'ouverture.

- **La période avant 1994**

En 1991, la situation de la balance des paiements demeure précaire tout au long de la période d'atermoiement, de fin 1991 et milieu 1994. Du fait que le tiers de la dette a été libellée en francs et en yens, les importations en monnaies européennes et les exportations en dollar des États- Unis ont rendu l'Algérie sensible aux fluctuations de taux de change. Entre 1992 et 1993, le déficit de la balance commerciale a baissé sensiblement, à la suite de la compression des importations et de la baisse plus que proportionnelle des exportations en raison de la baisse des prix du pétrole.

- **L'ajustement structurel et l'ouverture (1994-1998)**

« Dans sa signification la plus large, l'ajustement d'une économie nationale désigne la nécessité de corriger ses déséquilibres financiers et monétaires externes et internes qui entretiennent généralement un fort endettement extérieur, c'est-à-dire le déficit de la balance des comptes courants, le déficit du budget de l'État et l'inflation ».

L'année 1994 est celle du changement de politique économique et financière. Ainsi, l'Algérie a mis en collaboration avec la banque mondiale et le FMI un programme d'ajustement structurel (PAS) de quatre ans.

Le premier rééchelonnement avec le club de paris a été obtenu fin mai 1994, à la

suite d'un accord « stand-by » avec le FMI, de 4,4 milliards de dollars de dette publique.

Le second accord de rééchelonnement s'est fait avec les pays créanciers, membres des clubs de paris et de Londres. En effet, l'Algérie se présentera une autre fois devant le club de paris, en juillet 1995 et pour la première fois devant celui de Londres, pour un rééchelonnement de sa dette privée.

Le produit des rééchelonnements et d'autres concours des institutions financières, porte sur un chiffre de 20 milliards de dollars, permettant ainsi la levée de la contrainte extérieure, le rétablissement des équilibres externes et la reconstitution des réserves de changes. Le troisième accord de « stand-by » a été conclu avec le FMI à pour objectifs :

1. **Une dépréciation des cours (dépréciation de 50 %) :** Avant de reprendre son glissement simultanément, la Banque d'Algérie abandonne sa gestion administrative du taux de change en vendant périodiquement, aux enchères des devises. Cette étape précède la création d'un marché des changes.
2. **La déréglementation du commerce extérieur :** En avril 1994, une liste négative de produits à l'importation est été arrêtée par le ministre du Commerce qui n'a pas tardé à supprimer. Le commerce extérieur devient quasiment libre en 1994/1995 après six ans de réformes, afin d'arriver à une libéralisation généralisée des opérations d'importations et d'exportations. En 1996, de l'Algérie à l'OMC et la négociation avec l'Europe, dont les conséquences aient été sous-estimées par les décideurs économiques de l'époque, ont permis d'aboutir à une zone de libre-échange (2012) au travers l'accord d'association signé en 2002.

En plus, la libéralisation partielle du commerce d'importation, introduite dès 1994 par le PAS a très significativement multiplier le nombre d'importateurs, Concentrés dans l'importation de biens de consommation et de demi-produits.

1.2.4. L'ouverture économique et intégration multilatérale et régionale

Pour dynamiser sa croissance et bénéficier des avantages d'IDE en termes de

transfert technologique et de savoir-faire, l'Algérie a toujours considéré l'ouverture commerciale comme un facteur stratégique et a toujours constitué un élément central dans toute politique de développement.

Pendant les années 90, l'Algérie a entamé sa transition vers l'économie de marché, la libéralisation de son commerce extérieur a été l'une des premières étapes de cette transition.³

A. Accession de l'Algérie à l'OMC

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

- La diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la condition première de cette diversification à moyen et long terme des exportations et de la production ;
- Le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter de la concurrence internationale ;
- La maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

Dans les principes théoriques, l'accession à l'OMC est considérée comme un outil d'intégration dans les différents réseaux de production et donc dans l'économie mondiale, il convient pour l'Algérie d'explorer les chances pour l'accession en dépit du coût de l'adhésion. Mais l'Etat d'avancement des négociations nous indique que la comptabilité de l'économie algérienne avec les principes de base de l'OMC est très loin d'être assurée surtout avec la passage du GATT à l'OMC, où les exigences sont devenues plus importantes, donc, malgré les efforts consentis par l'Algérie en terme de réforme économique et législatives,

³ MAKHLOUF-F, «les politique commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Master I en économie des affaires européennes et international. Université de Paul.2006

le processus d'adhésion s'est largement compliqué.

B. L'accord d'association avec l'UE

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

Les liens entre l'Algérie et l'UE ont été renforcé en 2001 par la signature de l'accord d'association, entré en vigueur le 1 septembre 2005. Il représente les fondements juridiques et réglementaires de différentes relations liant les deux partenaires, les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit :

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

L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. Plus de 60% de ventes des hydrocarbures sont destinés aux pays de l'UE et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays. De ce fait, l'Algérie est classée comme deuxième pays méditerranées qui effectue plus de relations commerciales avec l'UE.⁴

⁴ DECALUWE(B),COCKBURN(J) et VEZINA(S) ,étude sur le système d'incitation et de protection effective de la production en Algérie ,in ADE 2001.P.08

C. L'intégration maghrébine et l'économie algérienne

Le Maghreb est la région la plus homogène du point de vue sociologique, linguistique et culturel, est une région possédant un potentiel de développement très riche, naturel et humaine non négligeables. Malgré ce riche patrimoine, le Maghreb reste l'une des régions les moins intégrées du monde.

Les projets d'intégration des pays maghrébins ne datent pas d'hier, ils remontent à la période d'avant l'indépendance. Mais, ce n'est que vers la fin des années 80, exactement en 1989, que cette intégration soit concrète avec la création de « l'Union du Maghreb Arabe » (UMA) qui compte cinq pays : l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

La création de cette union avait pour objectif le renforcement des liens entre les Etats membres dans tous les domaines, politique, économique et socioculturel, afin de créer un ensemble économique régional intégré, lui permettant de disposer d'un poids important sur la scène internationale.

Certains pays de l'UMA ont mis en œuvre certaines mesures dont les plus importantes sont :

- L'intégration des pays membres de l'UMA à la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE), cette zone revêt une dimension particulière pour les maghrébins. Elle permet aux opérateurs économiques de mieux pénétrer le marché maghrébin en dehors de leur pays d'origine. De son côté l'Algérie a longuement attendu pour prendre la décision de s'intégrer à la GZALE en janvier 2009 ;
- Selon l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), le volume des exportations hors hydrocarbures vers cette zone en 2012 est de 267 millions de dollars, soit 12% du total des exportations HH de l'Algérie, contre 220 millions de dollars en 2011, soit une hausse de 21% ;
- Pour l'année 2012, le marché des fournisseurs de l'Algérie au sein de cette zone a été 79% dominé par l'Arabie Saoudite, la Tunisie, l'Egypte, le Maroc et les Emirats Arabes Unis.

- En 2013 ; une nouvelle liste des marchandises exclues par l'Algérie de la franchise du droit de douane à l'importation des produits originaires de la GZALE ; il contient des produits de l'industrie agroalimentaire ; agricole ; textile ; le papier et l'électroménager

Section 2 : Analyse du commerce extérieur de l'Algérie dans la période 2015-2019

2.1. Evolution de la balance commerciale

Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période 2015-2019 font ressortir :

- ❖ Un déficit de la balance commerciale pour l'année 2015 du 17,03 milliard de dollars US, contre un excédent de 4,31 milliards de dollars US enregistré durant la période 2014. Cette tendance s'explique simultanément par la baisse des importations et les exportations enregistrées durant la période suscitée ;

En termes de couverture des importations par les exportations les résultats en question, dégagent un taux de 67% en 2015 selon le tableau ci-après (tableau N°01)
- ❖ Un déficit de la balance commerciale pour l'année 2016 du 17,06 milliard de dollars US contre un déficit pour l'année 2015 de 17,03 milliards de dollars US. Cette tendance s'explique simultanément par la baisse plus importante des exportations par rapport à celle des importations qui ont été enregistrées durant la période sus- citée.

En termes de couverture des importations par les exportations, dégagent un taux de 67% en 2015 et 64% en 2016
- ❖ Un déficit de la balance commerciale pour l'année 2017 du 10,86 milliard de dollars US contre 17,06 pour l'année 2016 milliard de dollars US. Cette tendance s'explique par la hausse plus importante des exportations de 17,2% par rapport à celle des importations qui ont été enregistrées durant la période sus- citée.

En termes de couverture des importations par les exportations, dégagent un taux de 64% en 2016 et 76% en 2017
- ❖ Un déficit de 5,03 milliards de dollars US de la balance commerciale durant l'année 2018. Cette tendance s'explique par la hausse des exportations en 2018

par apport a l'année 2017.

Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par exportations de 89% en 2018 et 76% en 2017

- ❖ Un déficit de 1,83% milliards de dollars US de la balance commerciale pour les quatre premiers mois de l'année 2019

Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de 88% durant les quatre premiers mois de 2019, contre un taux de 89% au cours de l'année 2018 (Voir tableau N°5)

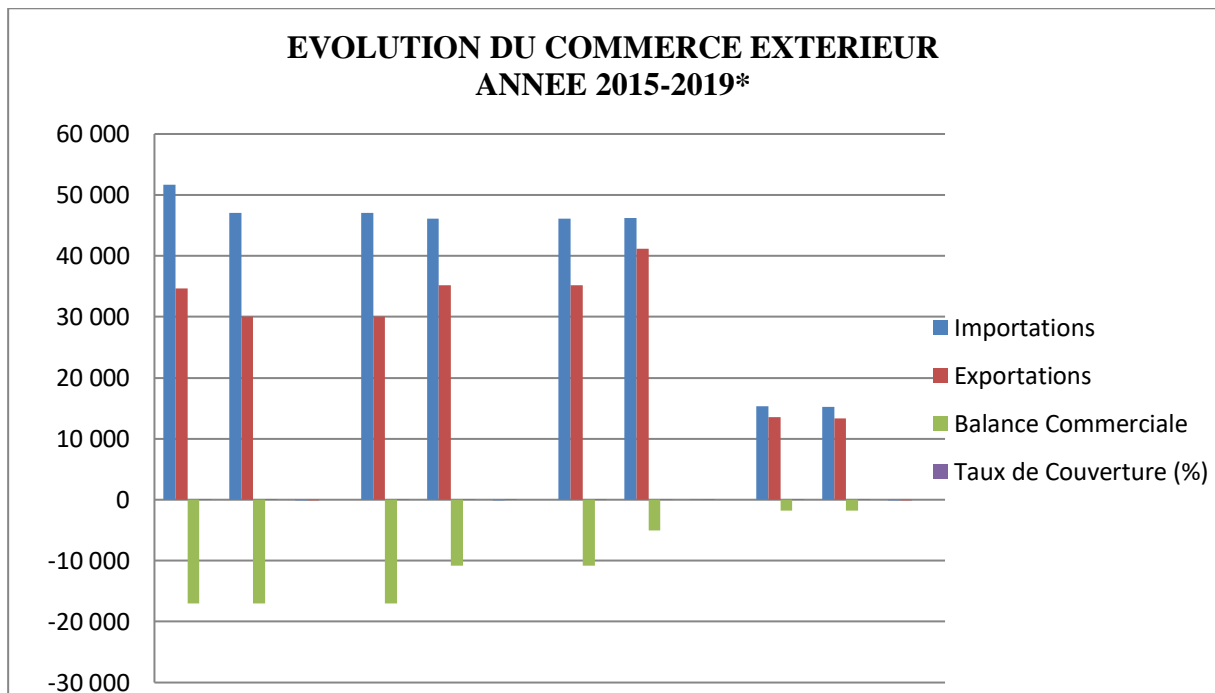
Tableau N°05 : L'évolution du la balance commerciale algérien durant les cinq dernières années (2015-2019)

Unité : en millions USD

	ANNEE	ANNEE	Evol (%)	ANNEE	ANNEE	Evol (%)	ANNEE	ANNEE	Evol (%)	04	04	Evol (%)
	2015	2016		2016	2017		2017	2018		PREMIERS	PREMIERS	
	Dollars	Dollars		Dollars	Dollars		Dollars	Dollars		MOIS 2018	MOIS 2019*	
Importations	51 702	47 089	-8,92	47 089	46 059	-2,19	46 059	46 197	0,3	15 373,79	15 174,60	- 1,30
Exportations	34 668	30 026	-13,39	30 026	35 191	17,2	35 191	41 168	16,98	13 534,15	13 332,16	-1,49
Balance Commerciale	-17 034	-17 063	-	-17 063	-10 868		-10 868	-5 029		- 1 839,64	-1 842,44	
Taux de Couverture (%)	67	64	-	64	76		76	89		88	88	

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

Graphe N°3 : évolution du la balance commerciale (2015-2019)



Source : conception personnelle à partir des données du tableau N°05

2.2. Structure des échanges commerciaux

A l'Importation

Les importations ont marqué un léger repli de 1,30% durant les quatre premiers mois de l'année 2019 par rapport à la même période en 2018, en passant de 15,17 Milliards USD à 15,37 Milliards USD telle que illustré dans le tableau n°1

Des baisses de l'ordre 60,88%, 11,35%, et 8,15% respectivement pour les groupes énergie et lubrifiants, alimentation et biens d'équipements agricoles.

Des hausses variantes entre 3,35% et 5,65% concernant les autres groupes tels qu'illustré par le tableau-ci-après.⁵

Leur répartition par groupes d'utilisation fait ressortir ce qui suit :

⁵ CNIS (centre national sur l'information statistique des douanes)

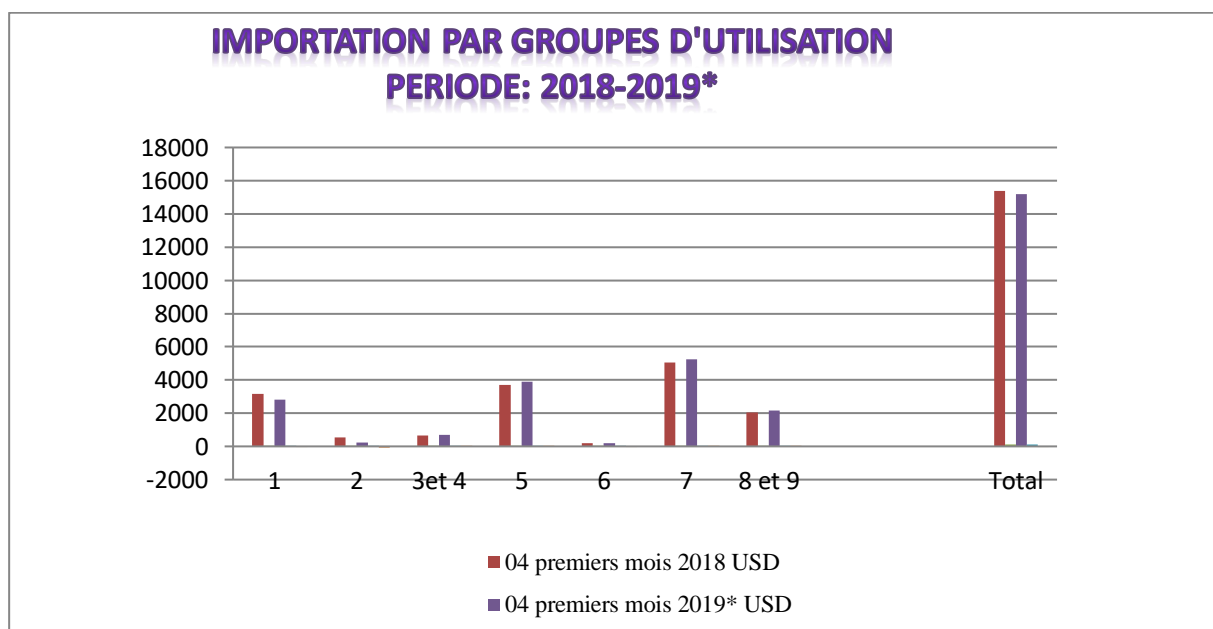
Tableau N°06 : Evolution de la répartition des importations par groupes d'utilisation

Unité : en millions USD

GROUPES D'UTILISATION		04 premiers mois 2018		04 premiers mois 2019*		Evolution	
N° GU	Intitulé GU	USD	Structure (%)	USD	Structure (%)	(%)	
1	Alimentation	3 178,57	20,68	2 817,76	18,57	-	11,35
2	Energie et lubrifiants	544,30	3,54	212,95	1,40	-	60,88
3et 4	Produit Brut	659,00	4,29	687,43	4,53		4,31
5	Demi-produit	3 690,73	24,04	3 885,42	25,60		5,28
6	Biens d'équipements agricoles	190,37	1,24	174,84	1,15	-	8,15
7	Biens d'équipements industriels	5 061,09	32,92	5 230,60	34,47		3,35
8 et 9	Biens de consommation (non-alimentaires)	2 049,74	13,33	2 165,61	14,27		5,65
Total		15 373,80	100,00	15 174,61	100,00	-	1,30

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

Graphe N°04 : Les Importations par groupe d'utilisation



Source : conception personnelle à partir des données du tableau N°06

L'examen des principaux produits par groupes d'utilisation fait ressortir les résultats suivants :

- **Les biens Alimentaires (GU 1) :** le groupe des « **biens alimentaire** » vient toujours en troisième position dans la structure des importations réalisées durant les quatre premiers mois 2019 avec une part de 18,57% de la valeur globale. Les importations de ce groupe ont atteint les environs de 2,82 milliards USD au cours des quatre premiers mois de l'année 2019, soit une baisse de l'ordre de 11,35% par rapport à la période de l'année 2018, comme indiqué dans le tableau précédent (tableau N°02)
- **Energies et lubrifiants (GU2) :** le groupe « Energie et lubrifiants » se positionne au 6^{ème} rang dans la structure des importations représentant une part de 1,40% avec une valeur près de 213 millions USD traduisant ainsi une baisse conséquente de l'ordre de 60,88% par rapport aux quatre premiers mois de l'année 2018
- **Produits bruts (GU 3 et 4) :** le groupe « **produits bruts** » occupe le 5^{ème} rang dans la structure des importations réalisées durant les quatre premiers mois de l'année 2019 avec une part de 4,53% de la valeur globale, soit 687 millions USD traduisant ainsi une hausse de 4,31% par rapport aux quatre premiers mois de l'année 2018
- **Demi-produits (GU 5) :** ce groupe représente une part d'un peu plus d'un quart (1/4) des importations globales
- **Biens d'équipements agricoles (GU6) :** outre le fait que ce groupe occupe le dernier rang dans la structure des importations représentant une part très faible de l'ordre de 1,15% avec une valeur de 175 millions USD, il enregistre une baisse de 8,15% par rapport aux quatre premiers de l'année 2018
- **Biens d'équipements industriels (GU 7) :** les importations des biens d'équipements industriels au cours des quatre premiers mois 2019 s'élève à 5,23 milliards USD, occupant ainsi le premier rang de la structure des importations globales avec une part de 34,47%
- **Biens de consommation non-alimentaires :** le groupe de biens de consommation non-alimentaires qui renferme les groupes d'utilisations (8 et 9) occupe le 4^{ème} rang dans la structure des importations, représentant une part de 14,27% avec une valeur de 2,16 milliards USD au cours des quatre premiers mois 2019⁶

⁶ SIGAD (système d'information et de gestion automatisé des douanes)

A l'exportation

les hydrocarbure ont représenté l'essentiel des exportation durant les quatre premiers mois de l'année 2019 avec une part de 93,54% de la valeur global marqué par une baisse insignifiante de 0,71% par rapport à la même période de l'année 2018 ;pendant que les exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales, avec 6,46% de la valeur globale des exportations , soit l'équivalent de 862 millions USD en enregistrant ainsi une baisse de 11,60 % telle que illustré dans le tableau N° 03 ci-après

Tableau N°07 : Evolution des exportations pendant les quatre premiers mois 2018-2019

Unité : millions

	04 premiers mois 2018		04 premiers mois 2019		Evolution (%)
	USD	Structure %	USD	Structure %	
PRODUITS HYDROCARBURES	12559,13	92,8	12470,29	93,54	-0,71
PRODUITS HORS HYDROCARBURES	975,01	7,2	861,87	6,64	-11,6
TOTAL	13534,15	100	13332,16	100	-1,49

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

L'examen des principaux produits par groupes d'utilisation fait ressortir les résultats suivants :

Pour la répartition des exportations hors hydrocarbures par groupes d'utilisation, les principaux produits hors hydrocarbures exportés durant l'année 2019 sont constitués essentiellement par le groupe demi-produits qui enregistre une valeur globale de 617,37 millions USD ,le groupe biens alimentaires vient en seconde position avec une valeur de 161,70 millions USD ,suivi par le groupe produits bruts avec une valeur de 38,83 millions USD et enfin , les groupes biens équipements industriels ,bien de consommations non alimentaires et les biens d'équipements agricoles avec les valeurs respectives de 31,79-12,02 et0,17 millions USD (voir tableau N°04)

Tableau N°08 : évolution des exportations hors hydrocarbures par groupes d'utilisation.

Unité : millions

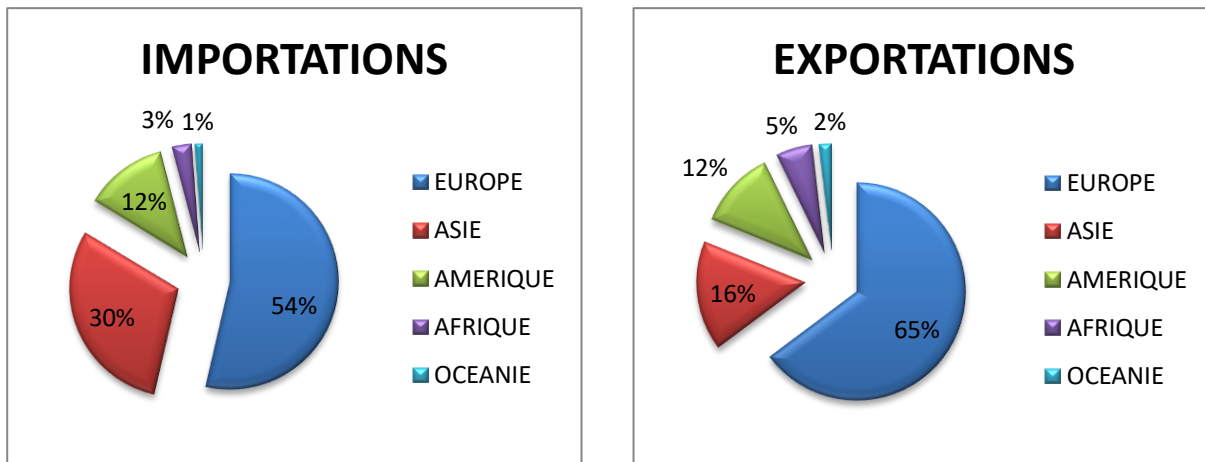
GROUPES D'UTILISATION		04 premiers mois 2019*	
N° GU	Intitulé GU	USD	Structure (%)
1	Alimentation	161,70	18,76
3et 4	Produit Brut	38,83	4,51
5	Demi-produit	617,37	71,63
6	Biens d'équipements agricoles	0,17	0,02
7	Biens d'équipements industriels	31,79	3,69
8 et 9	Biens de consommation (non-alimentaires)	12,02	1,39
Total		861,87	100,00

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

2.3. Répartition des importations et exportations par zone géographique au cours des quatre premiers mois 2018-2019

- **Les pays de l'Europe :** les pays de l'Europe sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 53,61% des importations et de 64,78% des exportations au cours des quatre premiers mois 2019 selon le graphique ci après
- **Les pays de l'Asie :** les pays de l'Asie viennent en seconde position à hauteur de 30,05% des importations de l'Algérie et de 16,37% des exportations selon le graphique ci-après
- **Les autres pays :** les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions géographiques restent toujours marqués de faibles proportions selon le graphique ci-après

Figure N°02 : Répartition des importations et exportations par zone géographique au cours des quatre premiers mois de l'année 2019



Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

2.4. Répartition des importations par mode de financement

Les importations réalisées au cours de l'année 2018, ont été financées par CASH à raison de 59,56%, soit près 27,52 milliards de dollars US, enregistrant ainsi une diminution de 2,05% par rapport à l'année 2017. Les lignes de crédits ont financé 36,6% du volume global des importations, soit une hausse de 3,69%.

Le reste des importations est réalisé par le recours aux autres transferts financiers à raison de 3,84%, soit en valeur absolue de 1,77 milliard de dollars US selon le tableau ci-après

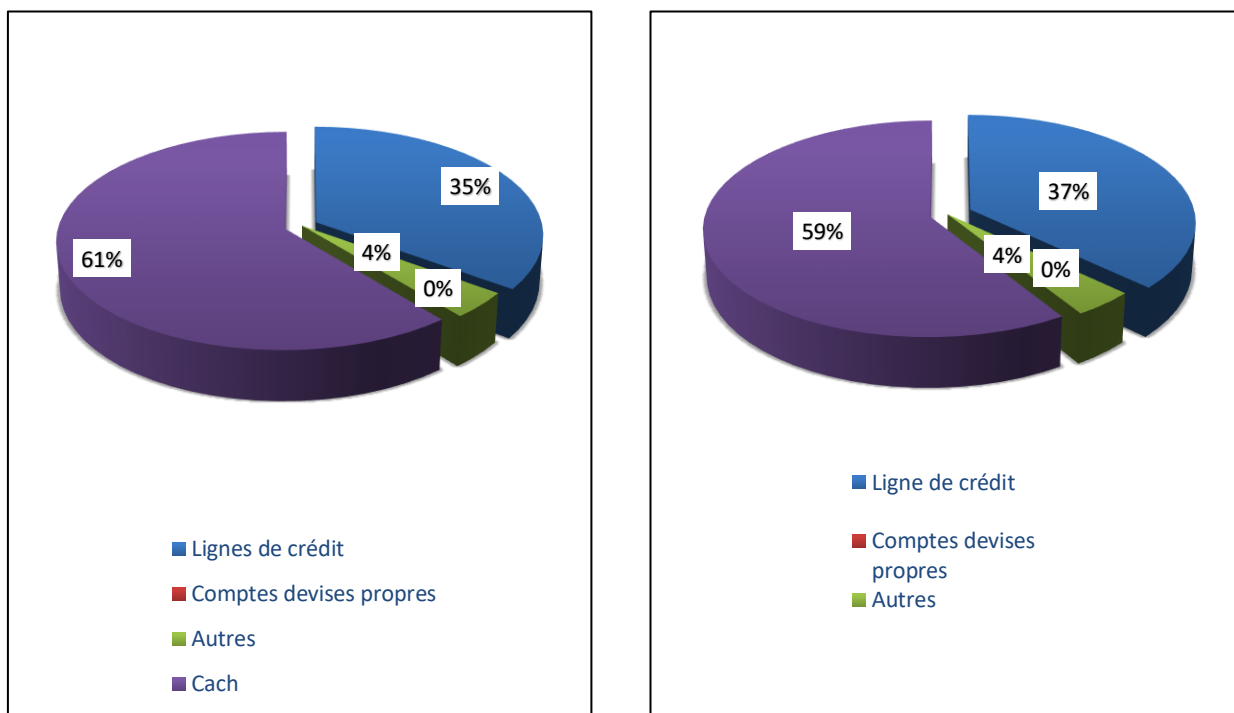
Tableau N°09 : répartition des importations par mode de financement

Unité : en million USD

Mode de financement	Année 2017		Année 2018		Evolution (%)
	Valeurs	Struc%	Valeurs	Struc %	
CACH (remise documentaire)	28093	60,99	27516	59,56	-2,05
LIGNES DE CRÉDIT (crédit documentaire)	16305	35,4	16907	36,6	3,69
COMPTES DEISES PROPRES	14	0,03	7	0,02	-50
AUTRES	1647	3,58	1767	3,82	7,29
TOTAL	46059	100%	46197	100%	0,3

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes).

Graphe N 04 : la répartition des importations par le mode de financement



Source : conception personnelle à partir des données du tableau N°09

2.5. Les principaux partenaires commerciaux

2.5.1. Les principaux fournisseurs

En ce concerne la répartition des importations par partenaires, les cinq premiers fournisseurs de l'Algérie représentent près de 51,53% et ce, pour les quatre premiers mois de l'année 2019

La chine érigée en principale fournisseur durant les quatre premiers mois de l'année 2019, a contribué à hauteur 19,53% des importations de l'Algérie suivi par la France, l'Espagne, Allemagne et l'Italie avec des parts respectives de 9,84%,7,45%,7,37et 7,34%

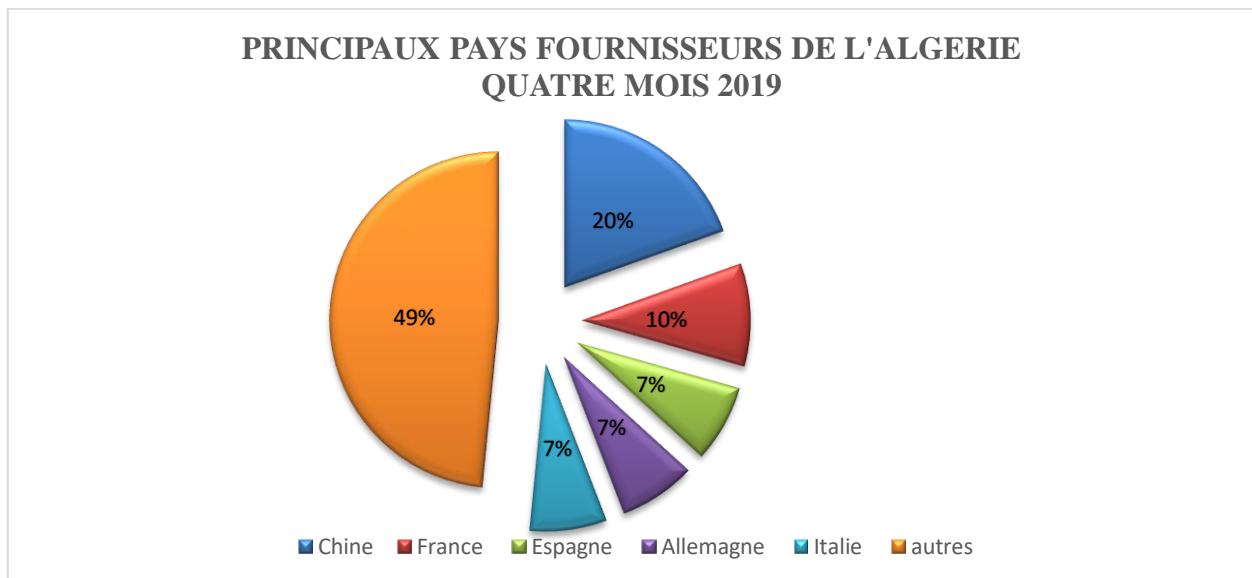
Tableau N°10 : Principaux fournisseurs durant les quatre premiers mois 2019

Unité : en million USD

Principaux fournisseurs	Valeurs	Structure (%)	Taux cumulé (%)
Chine	2 963,90	19,53	19,53
France	1 493,58	9,84	29,37
Espagne	1 130,58	7,45	36,83
Allemagne	1 118,08	7,37	44,19
Italie	1 113,72	7,34	51,53
autres	7 354,74	48,44	100
TOTAL	15 174,60	100	

Source: CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

Schéma N°05 : principaux pays fournisseurs de l'Algérie dans les quatre premiers mois 2019



Source : conception personnelle à partir des données du tableau N°10

2.5.2. Principaux clients

Durant les quatre premiers mois de l'année 2019, les cinq premiers clients de l'Algérie représente plus de 57% des exportations algériennes comme repris dans le tableau n°7

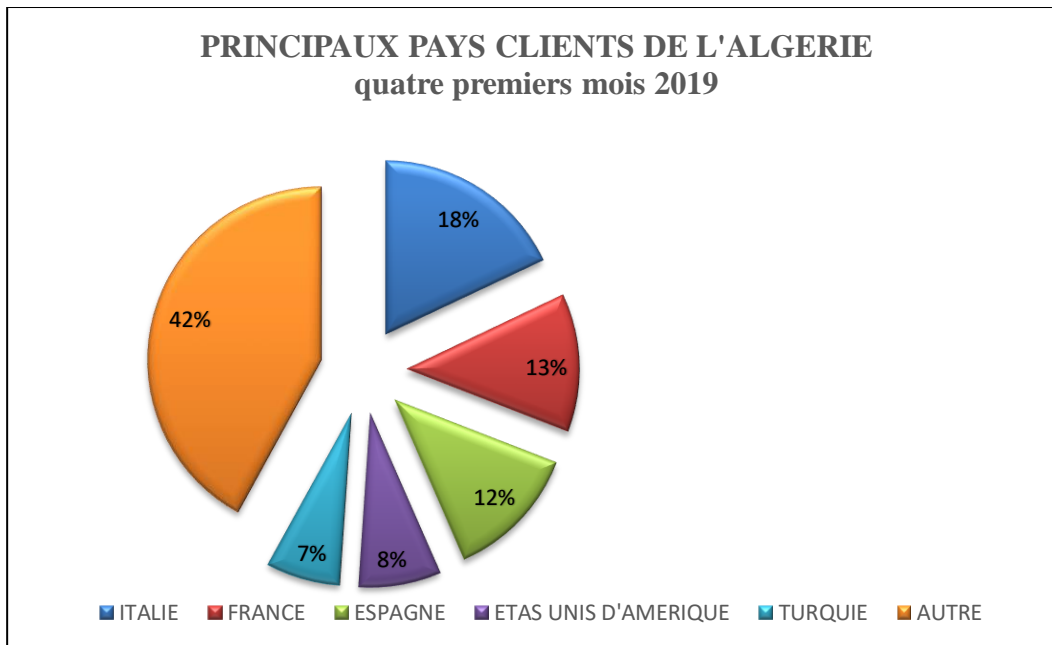
A ce titre, l'Italie est le principal client avec une part de 17,97%, suivie par la France l'Espagne, les USA et la Turquie avec des parts respectives de 12,89%, 12, 58%, 7,63% et 6,86%

Tableau N°11 : Principaux clients durant les quatre premiers mois 2019

Principaux Clients	Valeur	Structure (%)	Taux cumulé %
ITALIE	2 395,41	17,97	17,97
FRANCE	1 717,90	12,89	30,85
ESPAGNE	1 677,55	12,58	43,44
ETAS UNIS D'AMERIQUE	1 017,56	7,63	51,07
TURQUIE	918,86	6,89	57,96
AUTRE	5 604,88	42,04	100
TOTAL	13 332,16	100%	

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

Graphe N°06 : principaux pays clients de l'Algérie pendant les quatre premiers mois 2019



Source : conception personnelle à partir des données du tableau N°11

Conclusion

Au cours de ce chapitre, nous avons exposé dans la première section l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'indépendance et les principales étapes du commerce extérieur de l'Algérie qui est commencé par la monopolisation de toutes les activités économiques durant la première période de 1962-1990 qui a fini par une situation préoccupante. Cette situation a obligé l'Algérie à recourir au FMI pour se procurer des liquidités. Ce dernier a imposé des conditionnalités à l'Algérie notamment la libéralisation du commerce extérieur où l'Etat a appliqué des mesures et des réformes économiques

Au terme de la seconde section, nous avons présenté le commerce extérieur algérien durant les années 2015-2019 en analysant l'évolution de la balance commerciale, aussi la structure des échanges commerciaux, ainsi que les principaux pays fournisseurs et pays clients en Algérie

***Chapitre IV : Description des procédures d'importation au sein de
l'entreprise ENIEM***

Introduction

L'économie nationale traverse actuellement une phase difficile et les entreprises publiques économiques doivent faire des efforts pour se conformer à un nouvel environnement dont l'étape essentielle et vitale est l'adaptation de leurs produits aux nouvelles exigences technologiques et aux normes internationales.

L'ENIEM qui a une place parmi les géants de l'électroménager à travers le monde à engager un certain nombre d'opération lui permettant d'atteindre cet objectif. C'est ainsi qu'après la suppression des CFC en avril 1997, elle s'est fixée comme seconde la certification de l'Enterprise. Cette dernière opération a connu un grand succès et l'entreprise se trouve certifiée à l'ISO9002 depuis juillet 1998.

Vu l'importance de L'ENIEM, ainsi que son activité intense, on a effectué notre stage au sein de celle-ci.

Section 1 : Présentation de l'entreprise ENIEM

L'entreprise National des industries d'électroménagers « ENIEM » a été leader de l'électroménager en Algérie par sa dimension la diversité de ses activités et la qualité de ses produits. A cet effet, nous sommes très satisfaits et honorés d'avoir effectué notre stage pratique au sein de cette grande entreprise.

Notre stage pratique s'est déroulé au sein de l'entreprise ENIEM, à l'unité prestation technique, Service achats.

1.1. Historique et situation géographique de l'entreprise ENIEM

1.1.1. Historique d'ENIEM

Le contrat de réalisation du complexe d'appareils (CAM) a été signé le 21/08/1971 pour un montant de 400 millions de dinars, les travaux de génie civil ont été entamés en 1972 et la réception définitive des bâtiments et des équipements-là été en 1977.

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

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

On peut résumer les faits survenus marquants le développement et l'évolution du (CAM) depuis sa création jusqu'à nos jours comme suit :

- **De 1977 à 1981 :**
 - Démarrage de la production des réfrigérateurs petits modèles en collaboration avec le partenaire allemand DIAG- BOCH en 1977.
 - Démarrage de l'ancienne usine de cuisinières et de réchauds plats à deux feux.
 - Montage des premiers climatiseurs de type FRENCKE en 1978
 - Entrée en production des chauffe-eau/bain
- **De 1982 à 1986 :**
 - Introduction de montage des petits appareils ménagers, moulin à café (mac), sèche-cheveux (SC) en 1982.

- Entrée en exploitation de la nouvelle usine de réfrigérateurs et congélateurs grand modèles en collaboration avec le partenaire japonais MITSUI-TOSHIBA en 1986.
- **De 1987 à 1989 :**
 - Abandon de la production du petit appareil ménager, cédée au secteur privé en 1987.
 - Montage des comptoirs et armoires frigorifiques (CAF) en 1989.
 - Arrêt de la production des réchauds plats à deux feux en 1989.
 - Passage de l'ENIEM à l'autonomie conformément à la loi 88-01 portant orientation des EPE en octobre 1989.
- **De 1990 à 1991 :**
 - Arrêt de la production de l'ancienne usine de cuisinières et vente des équipements en 1990.
 - Entrée en production de la nouvelle usine de cuisinières avec le partenaire italien INTRCO-TECHNOGAS en 1991.
- **De 1992 à 1993 :**
 - MAC, SC en Mise en place de l'usine des congélateurs horizontaux « BAHUT » avec le partenaire libanais LEMATIC en 1992.
 - Réalisation du radiateur à gaz Butane avec panneaux catalytiques, Produit conçu par l'ENIEM en 1993.
- **De 1994 à 1997 :**
 - Réalisation des réchauds plats à quatre feux en 1994
 - Entrée en production de réfrigérateurs 520 L en 1995.
 - Abandon de la production des réchauds plats à quatre feux en 1997
- **De 1998 à 2000 :**

La restructuration du CAM en sept unités à savoir :

- 1- Le siège
- 2- L'unité commerciale
- 3- Trois unités de production (Froid, Climatisation, Cuisson)

Deux unités de prestation (Technique et Service).

- **En 2007 :**

L'ENIEM figurait parmi les treize entreprises nationales que la banque d'affaires espagnoles Santander était chargée de privatiser, mais en l'absence d'éventuels reprenne

- Parmi le privé, national ou étranger, le gouvernement a décidé de la garder dans son giron, du coup, l'entreprise qui a frôlé la fermeture en 1999 faisait partie des 250 entreprises publiques sélectionnées par le gouvernement pour effacer leurs dettes, une dette évaluée à 17.5 milliards de dinars.

1.1.2. La situation géographique

ENIEM est une entreprise Publique Economique de droit Algérien constituée le 02 janvier 1983 mais qui existe depuis 1974 sous tutelle de l'Entreprise SONELEC.

L'ENIEM est implantée dans la zone industrielle de Oued-Aissi, elle se situe sur la route reliant la ville de Tizi-Ouzou et la commune de Tizi-Rached, elle s'étend sur une superficie de 55 hectares et elle relève administrativement de la commune de Tizi-Rached, daïra de Larbâath- irathen.

1.1.3. Objet social et champ d'activité de l'entreprise ENIEM

- L'objet de l'entreprise ENIEM consiste en la conception, la fabrication et la commercialisation d'électroménagers, ainsi que la prise en charge de la fonction de service après-vente (SAV)
- Champ d'activité de l'ENIEM

L'ENIEM exerce les activités suivantes :

- Transformation de la tôle
- Traitement et revêtement de surface (Peinture et planification, émaillage, zingage, chromage)
- Injection plastique et polystyrène
- Injection de mousse (isolation)
- Thermoformage
- Fabrication de pièces métalliques
- Assemblage

1.2. Objectifs et missions de l'entreprise ENIEM

1.2.1. Les objectifs aspirés par l'ENIEM : on peut citer

- La meilleure maîtrise des coûts de production
- L'amélioration de la capacité d'études et de développement

- La valorisation du potentiel humain du complexe
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures
- Le maintien de l'effort de formation et de communication
- L'amélioration du design des réfrigérateurs pour satisfaire le marché
- L'augmentation de la production et l'accroissement du chiffre d'affaire
- Contribution au développement social et économique aux niveaux régionaux et au niveau national.

1.2.2. Les missions principales de l'ENIEM

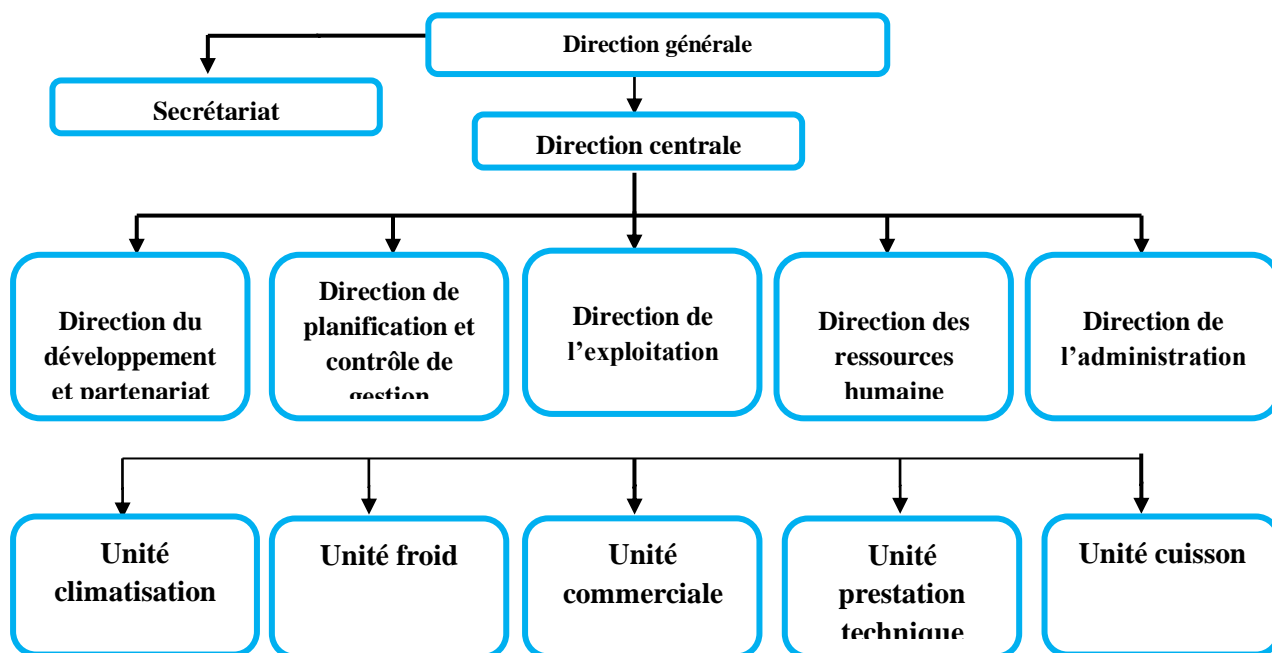
L'ENIEM est l'une des entreprises stratégiques sur le plan économique du pays puisqu'elle participe à l'augmentation du produit intérieur brut (PIB)

Sa mission est d'assurer le montage, le développement et la recherche dans le domaine des différentes branches de l'électroménager, elle assure également la production des appareils de réfrigération, de cuisson et de climatisation avec une intégration nationale.

▪ L'organigramme de l'entreprise ENIEM

L'organisation de L'ENIEM a connu une évolution avec le développement de sa gamme d'activité. La structure de l'ENIEM dans sa configuration actuelle se compose comme suit : Voir l'organigramme de l'entreprise suivant :

Schéma N°07 : L'Organigramme de l'entreprise ENIEM



Source : Documents interne de L'ENIEM

▪ **La direction générale**

La direction générale est responsable de la stratégie et du développement de l'entreprise elle exerce son activité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble des directions et des unités.

▪ **Les directions centrales de l'entreprise**

L'entreprise se compose des directions suivantes :

- La direction des finances et comptabilité
- La direction du développement
- La direction des ressources humaines
- La direction planification et contrôle de gestion
- La direction de l'administration et la direction de l'exploitation : qui gère les unités de production (Froid, Cuisson et Climatisation) et l'unité prestation technique).

▪ **L'unité commerciale**

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et d'assurer le service après- vente à sa clientèle.

▪ **Présentation des services Achats**

Sa mission est de fournir et d'exploiter les moyens techniques pour répondre aux sections des unités de production ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes de l'entreprise (bâtiments, Voiries, Eclairages etc....)

- Pour les unités de production, l'entreprise dispose de trois unités productives à savoir :
L'unité froid, l'unité cuisson, l'unité climatisation.

L'unité froide

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

L'unité cuisson

Cette unité est chargée de produire divers modèles de cuisinières.

L'unité climatisation

Elle est spécialisée dans la fabrication de climatiseurs pour fenêtres, split mural et split système, ainsi que de chauffages à gaz butane.

Unité cuisson

Cette unité est spécialisée dans la production de différents types de cuisinières. Ces différents produits sont :

- Cuisinières
- Réchaud plat

- **Sa mission**

La mission principale de l'unité est de fabriquer, assembler et développer les produits de cuisson à gaz, électrique ou mite et tout produit de technologie similaire.

- **Ses activités**

- La transformation de la tôle
- Traitement et revêtement de surface (émaillage, zingage et chromage)

L'unité froid

- **Sa mission**

Elle est la seconde restauration de l'ex-complexe (CAM) en 1977, sa mission globale est la production et le développement des produits de froid domestique.

- Réfrigérateurs (grands et petits modèles) ;
- Congélateurs horizontaux ;
- Conservateurs, armoires vitrées ;

- **L'activité de l'U/F**
 - Transformation de la tôle ;
 - Traitement et revêtement de surface ;
 - Fabrication des pièces métalliques ;
 - Isolation ;
 - L'assemblage.

L'unité climatisation

- **Sa mission**

Sa mission est de produire et développer les produits de climatisation, de chauffage et autres produits.

- Equipement de climatisation individuel et collective ;
 - Appareils de chauffage : chauffe bain, chauffe-eau, radiateur a gaz butane ;
 - Activités annexes : comptoirs.
- **Les activités de l'U/CL**
 - Transformation de tôle ;
 - Traitement et revêtement de surface ;
 - Assemblage.

En plus de ces activités de réalisation, les unités de production (froid, cuisson et climatisation) assurent en leur sein respectif les activités suivantes :

- Etude méthode de fabrication ;
- Approvisionnement ;
- Contrôle ;
- Maintenance ;
- Sécurité industrielle.

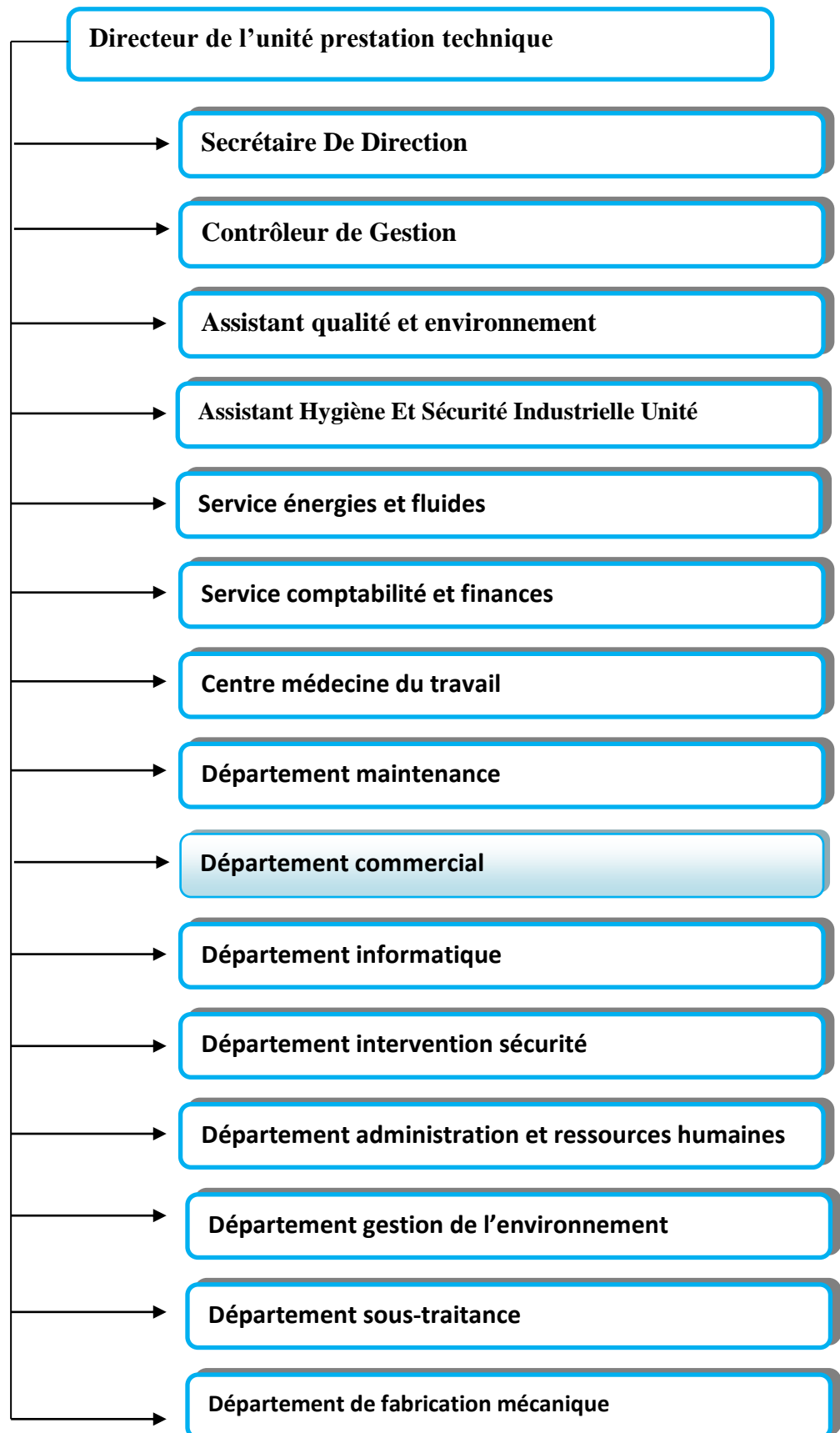
L'unité prestation technique

- **La mission**

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

- Moyens logistiques, menuiserie, entretien ;
 - Gardiennage et intervention ;
 - Médecine de travail.
- **Les activités de l'U/PT**
 - Conception et réalisation des outillages ;
 - Réalisation de diverses pièces de rechange ;
 - L'impression ;
 - Entretien de bâtiments ;
 - Fabrication de palette ;
 - Surveillance du site ;
 - Vérification des instruments de mesure.

Schéma N°08 : Organigramme General De L'unité Prestations Technique



Source : document interne ENIEM

L'unité commerciale

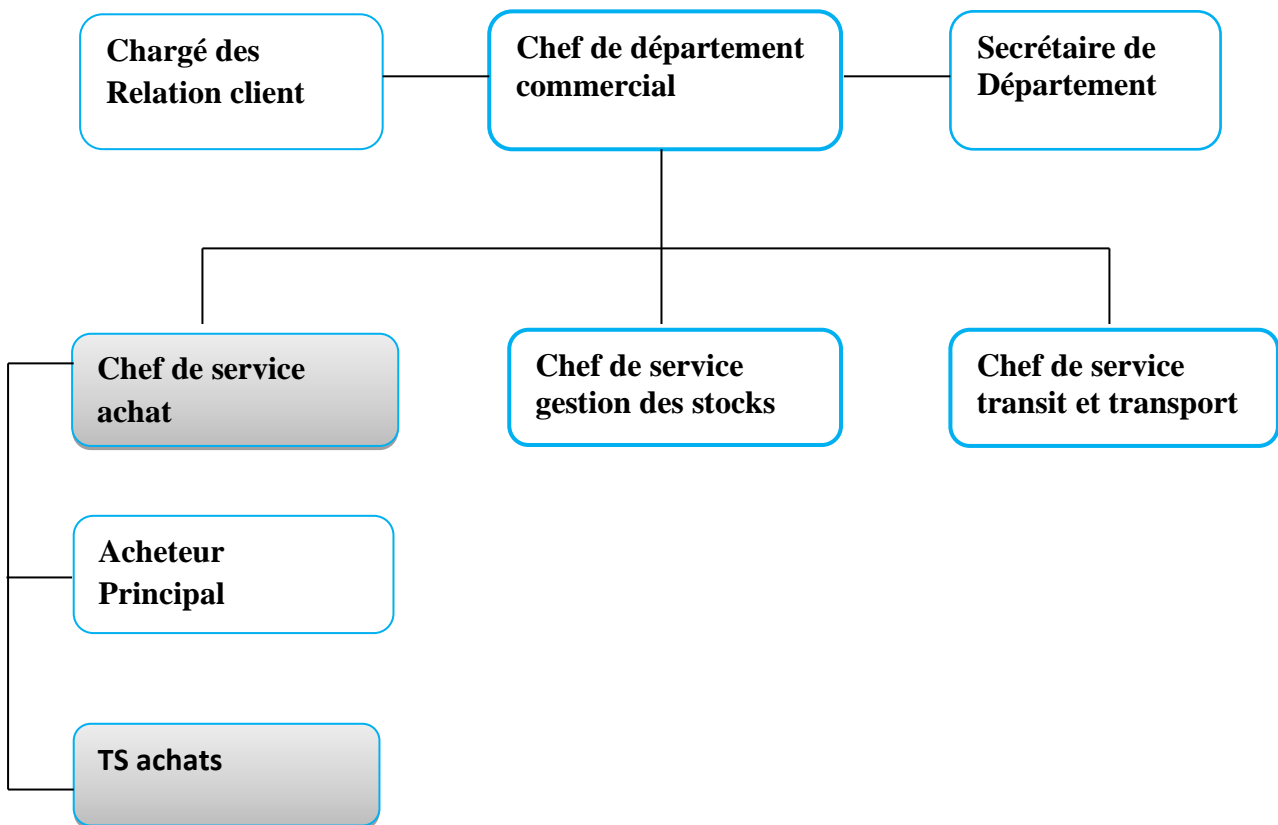
- **Sa mission**

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et de service après-vente.

- **Les activités de l'U/CO**

- Marketing ;
- Vente ;
- Service après-vente ;
- Gestion des stocks des produits finis ;
- La production et l'exploitation des produits.

Schéma N°09 : DEPARTEMENT COMMERCIAL (UC)



Source : Document internes de l'ENIEM.

Section 2 : la procédure d'importation au sein de l'entreprise ENIEM

2.1. Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation :

A. Programme générale d'approvisionnement (PGA)

La direction générale établit chaque année un programme qui comporte les éléments suivants :

- La liste des différents produits
- Le nombre d'appareils à réaliser de chaque modèle et cela afin de déterminer le besoin net ou bien la DAI après avoir ajouté la SAV et déduire l'état des stocks.

B. Expression de besoin

Le besoin est exprimé par un service d'utilisation. La fonction achat doit mettre en œuvre des modalités de collecte et de passage des besoins aux spécifications et ces besoins sont exprimés sous forme d'une DAI

C. Appel d'offre

Se feront sous forme de consultation sélective qui doit s'adresser à un minimum trois (03) fournisseurs présélectionnés, s'il est inférieur à trois le service d'achat doit relancer l'appel conformément à la disposition de l'article 31 du décret des réglementations des marchés publics

D. La réception des demandes d'achat

A la réception des demandes d'achat, transmise par la structure gestion des stocks, le service achat procède au lancement des consultations avec un cahier des charges qui doit comporter les critères de notation conformément aux articles 10 et 56 du code des marchés publics

E. Le cahier de charge :

Est accompagné des pièces suivantes qui doivent obligatoirement être renseignées et signées par les soumissionnaires :

- La déclaration de probité
- Lettre de soumission
- La déclaration à souscrire

Le cahier de charge doit être au préalable valide par commission des marchés pour les collections CKD et SKD

La fiche technique et la lettre de consultation remplacent le cahier de charge pour les composants d'achat

Les offres doivent comporter une offre financière et une offre technique.

F. Les commissions :

Trois commissions sont créées ;

➤ **Commission d'ouverture des plis :** A pour mission :

- Dresser une liste des soumissionnaires dans l'ordre d'arrivée des plis de leurs offres, avec indication du contenu, montant, de la proposition et des rabais éventuelle
- De constater la régularité de l'enregistrement des offres sur un registre ad hoc
- De dresser une description détaillée des pièces constitutives de chaque offre
- De dresser séance tenante

La commission d'ouverture des plis dresse un procès-verbal (PV) d'anfractuosités signé par les membres présents dans les conditions fixées aux articles 31,34 et 44 du présent décret

➤ **Commission d'évaluation des offres**

Cette commission dont la qualité des membres qualifiés choisis en raison de leurs compétences

Cette commission doit être composée au moins de :

- ✓ Un représentant de contrôle de gestion ;
- ✓ Un représentant technique ;
- ✓ Un représentant financier ;
- ✓ Un représentant commercial.

Et cette commission a pour :

- L'élimination des offres non conformes à l'objet du marché et au contenu du cahier de charge.
- L'analyse de l'une ou des offres restantes le cas échéant

- Etablissement dans une première phase du classement technique des offres et élimination des offres qui n'ont pas obtenu la note minimale si prévue au cahier de charge
- L'analyse dans une deuxième phase les offre financières pré qualifiées techniquement pour retenir l'offre économiques la plus avantageuse et établi un tableau comparatifs des offres

Et enfin dresser un PV à la commission des marchés (CMU)

➤ **Commission des marchés**

A pour mission d'apporter son assistance en matière de préparation et de formalisation des marchés publics

Son visa pour la passation du marché sur la base des procès-verbaux et rapports sanctionnant les résultats des travaux des commissions d'ouverture des plis et d'évaluation des offres transmis par la structure commerciale

Conformément à la décision du conseil d'administration contenu dans l'article 08 de sous règlement intérieur approuvé par résolution n°4 du 04, 02,2006 les contrats d'un montant égal ou supérieur à cent millions de dinars sont soumis aux conseils d'administration pour information

La fiche de vérification visée par la structure commerciale constitue une revue de contrat. Les documents d'achats (fiche technique, plans, fiches des données de sécurité, exigences environnementale.....) doivent être de la dernière édition

Les marchés ne sont valables et définitifs qu'après leurs approbations par l'autorité compétente savoir le sous-directeur commercial, le directeur d'exploitation ou président directeur général de l'entreprise (article 08 du code de marché).

- Montant est supérieur à 20M DA bon de commande ou le contrat est engagé par le sous-directeur commercial
- Montant est inférieur à 20M DA et supérieur à 50M DA est engagé par le directeur d'exploitation
- Montant est supérieur à 50M DA est engagé par le président directeur général

G. Gestion de la commande :

Après visa de la commission des marchés ; l'acheteur procédera et ce, en fonction de montant à l'établissement d'un bon commande ou d'un contrat en six (06) ou quatre (04) exemplaires, qu'il doit enregistrer dans le système achat (ach test)

Ses exemplaires sont dispatchés comme suite :

- Une copie pour structure finance et comptabilité
- Une copie pour gestion des stocks
- Une copie pour classement au service achat
- L'original a envoyé au fournisseur

H. Domiciliation bancaire

L'acheteur transmet la facture pro forma à sa banque, selon le mode de paiement pour une domiciliation bancaire

I. La demande d'ouverture d'un crédit

Dès que la banque extérieure (BEA) reçoit la facture pro forma domiciliée et la demande d'ouverture de crédit, la banque s'engage de payer le montant indiqué sur la facture pro forma pour le compte de fournisseur

J. L'expédition et l'assurance

- **L'expédition de la marchandise :** avant l'embarquement de la marchandise, le fournisseur avise l'acheteur qui est l'ENIEM par un avis d'expédition qui comporte toutes les informations nécessaires pour que l'acheteur procède à l'assurance des marchandises (une fois que les documents originaux d'expéditions seront envoyés par le canal bancaire, la BEA saisie directement à l'acheteur (ENIEM))
- **L'assurance de la marchandise :** à la réception de l'avis d'embarquement, l'acheteur établit et transmet à la société nationale d'assurance (SSA) un avis d'aliment qui comporte toutes les informations nécessaires

K. Le dédouanement de la marchandise :

Une fois que les documents sont arrivés à la banque, cette dernière saisit par un IRD, le chargé des relations bancaire, récupère les documents et les transmet au transitaire qui

détermine les droits de douane et procède au dédouanement de la marchandise pour la mise en consommation

L. La réception des marchandises :

Avant l'utilisation des marchandises, la gestion des stocks procède au contrôle des marchandises pour établir un bulletin de réception. Elle procède aussi au contrôle des marchandises quantitativement, et le service contrôle qualité inspectera les marchandises qui doivent être conforme à la fiche technique de l'acheteur

M. Le paiement :

Après confirmation par le service gestion des stocks de la qualité de marchandise reçue. Le service achat envoi une demande de remise au service finance et comptabilité pour le paiement de la remise portant le montant de la valeur de la marchandise achetée

Après la vérification de la marchandise par la gestion des stocks et l'agent technique le gestionnaire magasin emmagasine la marchandise et remplit les fiches casier et la signature du bulletin de réception (BR)

2.2. Le suivi d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM

2.2.1. L'expression de besoin et demande d'achat

➤ **L'expression d'achat :**

Le besoin est exprimé à la base des nomenclatures « produit » et des programmes de fabrication en tenant compte des stocks du magasin des ateliers et encore de réception.

➤ **Demande d'achat :**

Après la détermination de besoin on établira la demande d'achat (DA), en sélectionnant la nature de la demande pour le service (sous-traitance) accompagnée par une communication interne, qui sera envoyée au service gestion des achats où se transformera la demande d'achat en demande d'achat interne (DAI). (Voir annexe n°01)

2.2.2. Lancements des consultations

Après l'établissement de la demande d'achat interne, le département achat de l'entreprise ENIEM va passer à la consultation des fournisseurs par le bais de la demande d'offre.

Ces fournisseurs ont été prélevés d'une liste des fournisseurs qualifiés tenue par la section

2.2.3 Réception des offres

Les réponses aux demandes d'offres sont comme suit :

- Fournisseur N°01 : CLEMSEY/France
- Fournisseur N°02 : JAMILEX/France
- Fournisseur N°03 : CADEX/France

Ses fournisseurs sont destinés directement au service achat qui les transmet au bureau technique de l'unité pour la conformité technique (chaque fournisseur présenté une offre technique et financière)

Après le retour de l'avis de bureau technique sur la conformité, le commercial élabore un tableau comparatif des offres « TCO » qui a pour but de déterminer la meilleure offre technico-commerciale, à l'issu des comparaisons des différentes conditions de vente proposés par les fournisseurs à savoir

- Le meilleur prix
- La bonne qualité
- Délais de livraison
- Mode de paiement
- Mode de transport

En plus du tableau comparatif des offres, le commercial rédige un rapport de présentation en vue de sa présentation à la commission des marchés d'unité (CMU)

2.2.4. Le choix de fournisseur

Une fois que le dossier examiné par le bureau technique et que la proposition de l'acheteur est retenue un PV est remis à la commission des marchés, le PV comprend les informations suivantes :

- Marché accordé au fournisseur : DJAMILEX
- Montant de marché : 10 197,50 €
- Mode de paiement : crédit documentaire

Dans notre cas, la commission des marchés de l'unité a validé la proposition du commercial qui attribue le marché au fournisseur DJAMILEX/France

2.2.5. L'établissement du bon de commande

Une fois que la commission des marchés a validé la proposition du commercial (le marché fournisseur DJAMILEX/France), le commercial dresse un bon de commande (voir l'annexe n°02) qui comporte les renseignements suivants :

- Le code article ENIEM ;
- La désignation et la spécification de produit ;
- Le prix unitaire ;
- Le mode de paiement ;
- Les délais de livraisons ;
- Le type d'emballage ;
- Le mode de transport ;

Le bon de commande est accompagné d'une lettre de confirmation (comporte tous les renseignements de vendeur et la marchandise) ou l'acheteur incite le fournisseur de libeller tous les documents d'expédition aux noms et adresse précisées. (Annexe n°03)

2.2.6. Domiciliation Bancaire

Elle est effectuée comme suite (annexe n°04) :

- ✓ Le chargé des relations bancaire remplit les documents d'engagement bancaire dans le cadre de crédit documentaire à terme date de BL
- ✓ Le chargé des relations bancaire remplit la demande d'imputation bancaire (DIB) qui contient les informations suivantes :
 - Nom et adresse du fournisseur ;
 - Numéro de bon de commande ;
 - Mode de paiement ;
 - Montant de la marchandise ;
 - Tarifs douaniers.

Afin de détenir la marchandise, l'importateur doit dresser un engagement à la banque pour avoir les documents originaux de la marchandise, dans le cas il y a différents instruments qui présentent les moyens de paiement ainsi que les techniques de paiement qui constitue un

support financier. Ces techniques documentaires désignent les opérations de paiement dont l'encaissement par crédit documentaire il existe plusieurs types de paiement à l'internationale comme la remise documentaire et le crédit documentaire, cette dernière est à terme c'est la technique utilisé par l'importateur ENIEM. (Annexe n°05)

2.2.7. Le contrat d'assurance

➤ L'expédition des marchandises

Avant l'embarquement de la marchandise, DJAMILEX avise ENIEM par avis d'expédition (annexe n°06) qui comporte les informations suivantes permettant à ENIEM de procéder à l'assurance des marchandises :

- Montant de la marchandise : 10 197,50
- Le nom du navire :
- Le port d'embarquement : Marseille
- Le port de débarquement : Port d'Alger
- Le poids net : 175 Kg

➤ L'assurance de la marchandise

Une fois que l'ENIEM reçoit l'avis d'expédition, elle procède à l'assurance pour ce couvrir des éventuels risques qui peuvent affecter leurs marchandises pendant le trajet

L'ENIEM établit et transmet à la société nationale d'assurance (SAA) un avis d'aliment qui porte les informations suivantes :

- Nature de la marchandise : Pompe centrifuge multicellulaire horizontale
- Date d'expédition : 24/09/2017
- Le port d'embarquement : Marseille
- Le port de débarquement : Alger
- Nom de navire :
- Valeur de la marchandise : 10 197,50€

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

- L'original est transmis à la SAA (annexe n°07)
- (02) exemplaires pour le service transit

- Exemple pour classement dans le dossier achat

2.2.8. Le mode de financement et dédouanement de la marchandise

➤ Le mode de financement

Le service finance et comptabilité rédige l'ordre du transfert de fonds par le crédit documentaire à sa banque au profit de son fournisseur.

➤ Dédouanement de la marchandise

Lorsque l'arrivée de la marchandise au port d'Alger, la compagnie maritime délivrer un avis d'arrivée à l'entreprise ENIEM.

Le transitaire de l'entreprise procède à la récupération des documents de bord dans une enveloppe appelée (pli-cartable) qui est envoyé par le fournisseur.

Le plis-cartable contient :

- Connaissance maritime (annexe n°08)
- Déclaration en douane
- Certificat d'origine (EUR1) (annexe n°09)

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

2.2.9. Le stockage de la marchandise

La réception qualitative transmet le bulletin de réception à la gestion des stocks qui procède à l'enlèvement des marchandises pour stockage, l'enregistrement de la marchandise sur les fichiers casiers et la signature de réception de BR

Conclusion

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

Conclusion générale

Conclusion générale

Dans ce travail nous nous sommes focalisés sur l'analyse de la structure du commerce mondiale depuis les années 2000. La préoccupation qui nous a guidé est celle de comprendre comment les échanges de marchandise ont évolué, tant dans leur volume que dans l'orientation géographique des flux, comment ont évolué les positions respectives des acteurs (exportations, importations), ainsi que la structure des produits échangés.

Afin de mieux apprécier l'évolution des flux commerciaux et étudier les grandes tendances, il a été nécessaire de baser notre travail sur les principales théories explicatives de l'échange et de la spécialisation des nations. Il s'agit de situer le commerce mondial selon les théories du commerce international et de se demander si les anciennes règles explicatives de l'échange conservent aujourd'hui leur pertinence. Nous avons appris que les arguments avancés par les anciennes règles n'arrivent pas à décrire correctement la totalité des flux commerciaux dans la mesure où, une large part des courants d'échange ne semble pas répondre au principe des avantages comparatifs : la cartographie des flux commerciaux montre que le commerce mondial est largement dominé par les pays développés partageant des caractéristiques économiques très voisines qui n'affichent pas d'avantages comparatifs. Par ailleurs, une autre catégorie d'échange, qui ne cadre pas avec les avantages comparatifs, est constituée par un fort courant de commerce intra-branche entre économies réputées « similaires » en termes de proportion de facteurs et de leurs niveaux de vie. Ce qui explique le panorama des théories du commerce international présente une caractéristique originale où : aucune des explications présentées ne peut rendre compte de la totalité des échanges commerciaux.

L'analyse de l'évolution des flux commerciaux depuis plus d'un demi-siècle nous a permis de mettre en évidence l'ouverture croissante des économies, mais à un niveau inégal car le commerce international n'a jamais évolué au même rythme ou augmenté de manière linéaire d'une région à l'autre, voire même d'un pays à l'autre. Les flux commerciaux progressent nettement plus vite que le PIB mondial en raison, notamment, des efforts concertés de libéralisation des marchés et grâce aux énormes progrès réalisés dans le domaine des transports. En outre, les courants d'échanges de marchandises ont pris beaucoup d'intensité, du fait que le volume des échanges c'est multiplié pour quatre en volume en 1980, et par dix en valeur pour atteindre 17330 Milliards de dollars en 2017 et 19480 en 2018

L'accélération des échanges s'est accompagnée d'une profonde transformation dans la configuration sectorielle. Si les produits primaires jouaient le rôle majeur des échanges internationaux dans le passé, avec l'émergence et l'insertion de nouveaux centres d'impulsion dans la division internationale du travail depuis 1970.

Aujourd'hui la tendance s'est inversée aux profits des produits manufacturés pour atteindre 67% du total des exportations de marchandises en 2010.

Nous avons pu observer ces dernières années une avancée en profondeur d'un autre type d'échange sur le marché mondial réputé non échangeable, les services. La progression de ce type de commerce est assurément un élément essentiel de la mondialisation du XXI^e siècle. Le développement technologique a boosté la croissance des exportations des services de 2000 jusqu'à la veille de la crise financière. Dans le détail on constate que le recul a touché surtout les exportations de services de transport (-9,5% en 2015, puis -4,7% en 2017).

Par ailleurs ; nous avons traité les étapes d'importations pour expliquer les différents règles, les normes, les techniques du commerce international et faire face aux exigences de l'économie mondiale moderne et ouverte. Ainsi, la maîtrise de ces exigences internationales permet à l'entreprise de se procurer une position avantageuse sur le marché local et ainsi développer sa stratégie d'internationalisation.

L'entreprise qui s'intéresse aux marchés étrangers est confrontée à un grand nombre d'inconnues. D'abord, un environnement législatif, monétaire, administratif et financier complexe, aussi des partenaires souvent inconnus pour leur sérieux, leur situation financière et leur respect des engagements qu'ils prennent, en plus d'un éloignement géographique et culturel rendant les relations commerciales des plus compliquées.

Tout achat est impérativement devancé par un besoin en approvisionnement, que ce soit pour la production ou pour la commercialisation. L'expression des besoins, fait générateur du processus d'achat, nécessite une vision globale des objectifs de l'entreprise et doit pouvoir répondre aux attentes spécifiques de ses différents départements.

Pour repérer un fournisseur, l'entreprise 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 et de l'incoterm adéquat à la transaction, la police

d'assurance pour couvrir les marchandises des aléas auxquels sont exposées et les autres conditions d'achat et de vente, sont des choix qui nécessitent des négociations entre le vendeur et l'acheteur. L'accord résultant sert de contrat contenant les engagements de chacune des parties.

Malgré la diversité des moyens de paiement des opérations internationale, les techniques documentaires restent les plus utilisées du fait qu'elles procurent le plus de sécurité simultanément aux importateurs et exportateurs. Le crédit documentaire, le moyen de paiement imposé par la législation algérienne pour le paiement des importations.

Le dédouanement revêt d'une procédure complexe nécessite un professionnel, tel que le transitaire, pour l'accomplissement des formalités obligatoires en vue de l'acquittement des droits et taxes et prendre part des marchandises importées.

L'Algérie, à l'instar d'autres pays, depuis son indépendance cherche à développer son économie. Les pouvoirs publics ont opté pour un système économique centralement planifié et essentiellement tourné vers l'intérieur. Ce système a fini par placer le pays dans une situation de dépendance vis-à-vis de la rente gazière et pétrolière.

L'Etat algérien a commencé à appliquer des mesures et des réformes pour développer les échanges après l'ouverture commerciale imposée par le FMI après le contre choc pétrolier de l'année 1986 surtout avec la crise de l'endettement.

Notre analyse de la structure et de l'évolution du commerce extérieur, nous a permis de déduire que la croissance économique est tirée beaucoup plus de la dépendance du pays vis-à-vis des hydrocarbures.

Ce qui explique la vulnérabilité du pays par rapport à un seul secteur et notre analyse des importations et les exportations hors hydrocarbure a montré les faiblesses des autres secteurs.

En revanche, les autorités doivent renforcer la diversification économique par des projets d'investissement productif de long terme, notamment dans le secteur agricole, les petites et moyennes industries et par la suite réduire au maximum les importations.

Et pour bien comprendre la procédure d'importation on a fait une étude empirique au sein de l'entreprise ENIEM ou on a eu un suivi d'une opération d'importation d'une pompe

centrifuge dès le besoin d'achat jusqu'à la mise on stock.

Pour que l'entreprise nationale des industries et électroménagers (ENIEM) garde sa part de marché devant ses multinationales comme concurrents potentiels au niveau domestique, elle devrait développer de son côté des stratégies efficaces sur le plan de production, pour réduire à la fois ses coûts de production et de maintenir une meilleure qualité sur le marché, afin d'atteindre un niveau efficient.

Au terme de ce travail et à l'aide du stage pratique qui nous a permis d'avoir une conception du milieu professionnel, on peut avouer que nous avons amplement instruit une expérience sur un domaine aussi vaste et intéressant que le commerce international.

Ouvrages:

1. Antoine Panet-Raymond.DenisRobichaut«le commerce international, une approche Nord-Américaine»2005 les éditions de la chancellerie.De Melo.
2. Charles.P,Kinderberguer.PetLender.H(1986),«économie internationale»,Economica Paris.
3. D. Tixier, H. Mathe et J. Colin, « la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanisme et enjeux », DUNOD, Paris, 1983.
4. Francois. David, « les échanges commerciaux dans la nouvelle économie mondiale », Edition presse universitaire de France, France, 1994.
5. G.Legrand, H.Martini, « commerce international », Ed Dunod, Paris, 2010.
6. H. Martini, « technique de commerce international », Edition DUNOD, France, 2017.
7. J, Grether J-M, Commerce international : théories et applications, Ed De Boeck, Paris, 1997.
8. J. Duboin, F. Duphil, « « Pratique du commerce international », 25 -ème Edition FOUCHER, Paris, 2015.
9. J.Duboin, J.Paveau, F.Duphil « Pratique du commerce international », 25 ème Edition FOUCHER, Paris, 2015.
10. LAZARY, les relations économiques internationales, les mémos, Paris, 2007.
11. Lchaib, Beghdad. « Les perspectives du commerce international », Edition Houma, Alger, 2012.
12. M. Massbie-Francois, E. Poulain, « lexique du commerce international », BREAL, Paris, 2008.
13. M. RAINELLI, « Commerce international », Edition La découverte, Paris, 2003.
14. P. Miani, N. Venturelli, « transport logistique, Les Mémentos », Edition génie des claciers, France, 2014.
15. S. Bouchtas. « Le commerce international », Ecole supérieure des banques, Alger.
16. S. Graumann-yettou, « commerce international guide pratique », 6eme Edition Litec Lexis Nexis, France, 2005.

Mémoires et thèses

1. MAKHLOUF-F, «les politique commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Master1en économie des affaires européennes et international. Université de Paul.2006

Rapport :

1. Rapport Comext quatre premiers mois 2019 (CNIS (centre national sur l'information statistique des douanes))
2. Rapport sur les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie periode 2015 –2019 (SIGAD (système d'information et de gestion automatisé des douanes))
3. Rapport annuels de l'OMC 2006, 2013,2016, 2018

Articles :

1. DECALUWE(B),COCKBURN(J) et VEZINA(S) ,«étude sur le système d'incitation et de protection effective de la production en Algérie» ,Octobre 2001.P.08

Web graphie :

1. www.bank-of-algeria.dz
2. http://www.cepii.fr/CEPII/fr/publications/economie_mondiale.asp
3. <https://www.imf.org/fr/About/Factsheets/The-IMF-and-the-World-Trade-Organization>
4. <https://www.lcl.fr>
5. [www.alternatives-économique.fr/émergences des nouvelles puissances](http://www.alternatives-économique.fr/émergences_des_nouvelles_puissances)
6. www.globtrans.com(convention Kyoto)
7. www.mcommerce.gov.dz

Annexes

Annexes :

N° des Annexes	Désignation
01.	Facture proforma accompagné avec un Bordereau de colisage de ppoids et d'origine
02.	Bon de commande
03.	Certificat de conformité et de garantie
04.	Ouverture de crédit documentaire
05.	Le SWIFT
06.	Déclaration d'exportation
07.	Certificat d'origine
08.	Connaissance bill of leading
09.	EUR.1

Annexe N° 01

WELMAC

MASCHINEN-ANLAGEN GMBH



WELMAC Maschinen - Anlagen GmbH · Postfach 65 · D-72669 Unterensingen

WELMAC
Maschinen - Anlagen GmbH
Industriegebiet · Kelterstr. 69
D-72669 Unterensingen
Germany - R.F.A.

~~ENIEM Unité Prestations Techniques UPT~~
~~SERVICE TECHNICO-COMMERCIAL~~
~~B.P. 108 Poste Chikhi~~

15000 TIZI-OUZOU
ALGERIE

Telefon: (070 22) 96 69-0
Direct line: (070 22) 96 69-
international: +49 70 22 96 69-0
Telefax: (070 22) 96 69-19+20
International: +49 70 22 96 69-19+20
E-mail: info@welmac.de
Web-Site: www.welmac.de
Steuer-Nr.: 74093/06649
USt-IdNr./No. TVA/
VAT-Reg.no.: DE146276064

FACTURE PROFORMA NO. 15041/16

Ihre Ref./Votre réf./Your ref.

Unsere Ref./Notre réf./Our ref.

Unterensingen,

Consultation N°30/16

EXP-AS

14.11.2016

POS.	QUANTIT	DESCRIPTION	EUR/PIECE	EUR/TOTAL
1	1	Pompe Centrifuge Multicellulaires Horizontale à simple Flux pour maintien de pression pour chaufferie - Type: L 25/7 - Série: EX 60-881 - Débit: 6 m³/h - HMT: 170 m - Puissance: 6.2 kW - Vitesse: 2900 t/mn - Liquide véhiculé: eau chaude 80°C - Fabricant: Günter Hartman - voir fiche technique envoyée le 26/03/16 PF 14926/16 - GARANTIE: 18 mois après date du connaissancement Code F00076	9.394,00	9.394,00
PRIX TOTAL DEPART USINE				9.394,00
PRIX D'EMBALLAGE ET DE MISE A FOB				690,00
PRIX TOTAL FOB PORT EUROPEEN				10.084,00

Conditions de paiement: Contre remise documentaire à vue

Délai de livraison: Env. 10 - 12 semaines à réception de la commande ferme.

Validité d'offre: Jusqu'au 16.12.2016

Commerzbank AG, Stuttgart, IBAN: DE42 6128 1007 0175 5018 00, SWIFT-BIC: DRESDEFF612
HypoVereinsbank, Stuttgart, IBAN: DE61 6002 0290 0611 0282 61, SWIFT-BIC: HYVEDEMM473
Deutsche Bank AG, Esslingen, IBAN: DE55 6117 0076 0059 0174 00, SWIFT-BIC: DEUTDESS611

Geschäftsführer: Günter Hamburg
Sitz der Gesellschaft: Unterensingen
Amtsgericht Stuttgart HRB 222274

Annexe 01

DJAMILEX

Agence Commerciale Export
219 Avenue de la Libération
72000 LE MANS

Tél (33) 243 774 728 - mobile (33) 608 766 376

Fax (33) 243 770 134

E-mail djamilex@wanadoo.fr

SIRET 440 236 800 00015 - APE 4669 B

Code TVA : FR25440236800

EXPORTATEUR

DJAMILEX
219 Avenue de la Libération
72000 LE MANS
FRANCE

DESTINATAIRE

ENIEM - Unité Prestations Techniques
Z.I Oued Aissi
BP 108
TIZI OUZOU
ALGERIE
NIF : 099915004319197

Bordereau de colisage de poids et d'origine

Référence facture n° 17091443

Référence commande n° 17/60240

Paiement par Crédit Documentaire N° 98ICD0002817099

Nbre colis	DIMENSIONS	POIDS NET	POIDS BRUT
1			
Palette	1,30 x 0,37 x 0,36	175 kg	190 kg

Nature marchandise : pompe centrifuge

Origine : - Allemagne -
item 1

~~DJAMILEX~~
 Agence Commerciale Export
 219 av. de la Libération - 72000 LE MANS
 Tél. (33) 243 774 728 - Fax (33) 243 770 134
 E-mail : djamilex@wanadoo.fr
 SIRET 338 975 782 00032 - APE 4669B

ENIEM

Annexe N° 02

Oued-Aissi, le 17/05/2017

Unité Prestations techniques
 Zone industrielle de Oued-Aissi
 BP N° 108
 TIZI-OUZOU - ALGERIE

Tél : 026-41-31-83

Fax : 026-41-31-83

BON DE COMMANDEN° **17/60240**

(A rappeler dans toute correspondance)

Notre demande d'offre N°
 Votre Offre N°FP 09/11 A Du 05/04/17

DJAMILEX
 219 Av, DE LA LIBERATION 72 000 Le Mans
 France
 Tél: 0033-243-774-728
 Mob: djamilex@wanadoo,fr

Code ENIEM	Designation et spécification	U.M	Quantites	Prix unitaire HT	Montant TOTAL HT
F 00076	Pompe Centrifuge Multicellulaire horizontale à simple flu type : L 25/7 ALLWEILER Série: EX80-881 Débit 6m3 /H HMT 170m puissance 6,2 kw vitesse 2900 Tr/min Fluide eau chaude 80° 10 bars Garantie 2 ans Poids: 175/190 Kg Origine : Allmagne Port d'embarquement : Marseille Port débarquement : Alger	Pce	1	9 297,50	9 297,50

- Mode paiement: Credit documentaire irrevocable et confirmé à vue

- Type d'emballage: Adéquat

- Délai de livraison: 06 semaine à la reception de la LC

- Marquage:

. Commande N°: 17/60240

. ENIEM UNITE : P T

Montant Euro

9 297,50

Fret

320,00

FOB

580,00

CFR Port d'Alger / euro

10 197,50

R au verso nos conditions générales d'achat

Nom :

Fonction :

Signature

Responsable d'Unité
 Prestations Techniques

B. LABECHE

CONDITIONS GENERALES D'ACHAT

I. Commande :

- Toute commande se traduit par l'émission d'un bon de commande à envoyer au fournisseur.
- Toute commande doit être confirmée par le fournisseur par le renvoi de l'accusé de réception dans toutes ses clauses générales et particulières.

II. Délai de livraison :

- La date de livraison figurant sur le bon de commande doit être respectée scrupuleusement

III. Enlèvement et expédition de la commande :

- L'enlèvement de la marchandise objet de la commande se fait aux frais de l'acheteur.
- En cas d'expédition par avion ou par bateau, le fournisseur est tenu d'en aviser l'acheteur 48 heures à l'avance et de lui communiquer les informations suivantes :
 - Valeur de l'expédition
 - Nombre de colis
 - Poids brut et poids net.
 - Date d'expédition
 - Nom du bateau / numéro de vol et de la lettre de transport aérien.

IV. Garantie :

- L'acheteur se réserve le droit de refuser toute marchandise non conforme aux spécifications de la commande ou aux conditions générales d'achat.
- En cas de retard de livraisons, d'inobservation des conditions générales ou particulières de cette commande, l'acheteur se réserve le droit d'annuler sur simple avis les quantités qui seraient encore à livrer sans préjudice de ses droits concernant les indemnités relatives aux pénalités de retard ou tout autre dommage .
- L'acheteur se réserve le droit de faire inspecter à tout moment les marchandises commandées chez le fournisseur.

V. Règlement :

Les conditions et frais de paiement sont ceux figurant sur le bon de commande.

VI. Juridiction :

- Les présentes conditions générales prévalent sur celles du fournisseur.
- Toute contestation relative à l'exécution ou à l'interprétation de notre commande sont de la compétence exclusive du tribunal de Tizi-Ouzou.

Annexe n° 3

DJAMILEX

Agence Commerciale Export
219 Avenue de la Libération
72000 LE MANS

Tél (33) 243 774 728 - mobile (33) 608 766 376

Fax (33) 243 770 134

E-mail djamilex@wanadoo.fr

SIRET 338 975 782 00032 - APE 4669B

Code TVA : FR19338975782

CERTIFICAT DE CONFORMITE & DE GARANTIE

N° 170602

Commande N° 17/60240 – PF n° EN-UPT 09/11 A

Par Crédit Documentaire N° 098ICD0002817099

NIF 099915004319197

Nous soussigné DJAMILEX représenté par Mr LEMOINE, certifions que le matériel objet de votre demande N° 30/16 et commande 17/60240 ainsi que notre proposition N° EN-UPT 09/11 A et notre facture n° 17091443 du 25/09/2017 est en tous points conforme aux matériels demandés, proposés, livrés et garantie 2 ans date de B/L Et conforme aux normes CE en vigueur à ce jour

Fait à Le MANS le 25/09/2017

Pour valoir ce que de droit

J.M. LEMOINE

~~DJAMILEX~~
Agence Commerciale Export
219 av. de la Libération - 72000 LE MANS
Tél. (33) 243 774 728 - Fax (33) 243 770 134
E-mail : djamilex@wanadoo.fr
SIRET 338-975 782 00032 - APE 4669B

Annexe N° 04

N° de compte

00200098098220000087

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

Tizi ouzou, 13/06/2017

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire :

Révocable Irrévocable Confirmé Non confirmé

Auprès de (banque du fournisseur) : CREDIT DU NORD

Adresse : 22 Place de la république 72 000 Le Mans France

BIC/SWIFT: NORDFRPP - IBAN: FR76 3007 6026 3325 4709 0020 063

En faveur de (Nom du Fournisseur) : DJAMBLEX

Adresse: Agence commerciale Export 219 Avenue de la Libération 72 000 LE MANS - FRANCE.

TEL : (33) 243 774 728 . FAX : (33) 243 770 134 . MOB: (33) 608 766 376

D'un montant de : En chiffre : 10 197,50 € Nature de la devise : Euro

En lettres : Dix mille cent quatre vingt dix sept euros et 50 centimes .

Validité : 10/09/2017.

Aux conditions suivantes :

CFR Départ usine FOB

Réalisable :

A vue Paiement différé à

Expéditions partielles : autorisées interdites

Transbordements : autorisés interdits

Embarquement : PORT DE MARSEILLE

Destination : PORT D'ALGER

Nature de la marchandise : Pompe Centrifuge Multicellulaire Horizontale à Simple Flu GUNTER
HARTMANN

Quantité : 01

prix unitaire : 9 297.50 Euros.

Suivant facture proforma N° EN-UPT 09/11 A du : 05/04/2017

Délai de présentation des documents : 21 JOURS

Par canal bancaire :

- Facture commerciale en 06 exemplaires établie signée et cachetée par le bénéficiaire.
- 02 jeux de Connaissance « Clean on board » à ordre de la BEA SITE ENIEM OUED AISSI.
- Bordereau de colisage en 03 exemplaires établi signée et cachetée par le bénéficiaire.

- Certificat d'origine de la marchandise (origine Allemagne), établie par la chambre de commerce de l'Union Européenne
- 01 Certificat de conformité de la marchandise établie par le bénéficiaire.
- 01 Certificat de Garantie de 02 ans de la marchandise, signé et cacheté
- EUR 1 Original

Par DHL à : ENIEM/SIEGE

- 01 Jeu de Connaissance à l'ordre de : B.E.A Site ENIEM
- 01 Copie Certificat de conformité de la marchandise établie par le bénéficiaire.
- 01 Copie Bordereau de colisage établi signé et cacheté par le bénéficiaire.
- 08 Factures commerciales établies, signées et cachetées par le bénéficiaire..
- Copie certificat d'origine de la marchandise (origine Allemagne), établie par la chambre de commerce de l'Union Européenne
- 01 Copie du Certificat de Garantie de 02 ans de la marchandise.
- 01 Copie EUR 1

De convention express, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelques causes que ce soit.

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait d'obstacles à votre demande de reconstitutions de marge avant l'échéance des traites, si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées.

Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à Alger déduction faite de provision versée plus votre commission, frais accessoires et frais de confirmation, et ce qu'elle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.


Cette opération est soumise aux règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire approuvé par la chambre de commerce internationale actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays où l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les règles et usances uniformes.

(Rayer les mentions inutiles).

Pièce jointe :

- Facture proforma N° EN-UPT 09/11 A du 05/04/2017.

VISA ET CACHET
LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL
O. BOUDIAF



Annexe N° 06

COMMUNAUTE EUROPEENNE

		1 DECLARATION		FR Le mans bureau (FR002340)		
		EX A		177225281		
				27/09/2017		
				BOLLORE LOGISTICS		
				00001365		
A	2 Expéditeur/Exportateur No. FR33897578200032		3 Formulaires 1 1		4 List. chargem MRCDELTA4500017009460 SDV-LI LMEE17002301	
	FR 72000 DJAMILEX 219 AV DE LA LIBERATION LE MANS		5 Articles 1		6 Total des colis 1	
	8 Destinataire No. ETRANGER ENIEM - UNITE PRESTATION TECHNIQUES ZI OUED AISSI - BP N° 108 DZ TIZI OUZOU		9 Responsable financier No.		7 Numéro de référence 14500060700994000001/SY	
	14 Déclarant/Représentant No. FR55208853600826 BOLLORE LOGISTICS 127 BD PIERRE LEFAUCHEUX FR 72232 ARNAGE CEDEX		15 Pays d'expédition/d'exportation		12 Eléments de la valeur	
	6. rattachement FR002340 Le mans bureau N° agrément 00001365 Mode de représentation 2		16 Pays d'origine		13 P.A.C	
	18 Identité et nationalité du moyen de transport au départ / à l'arrivée		19 Ctr 0		17 Pays de destination Algérie	
	21 Identité et nationalité du moyen de transport actif franchissant la frontière		20 conditions de livraison CPT ALGER		24 Nature de la transaction 11	
	25 Mode transport à la frontière 4		26 Mode transport intérieur 3		22 Monnaie et montant total facturé EUR 10197.5	
	27 Lieu de chargement / déchargement		28 Données financières et bancaires		23 Taux de change	
	29 Bureau de sortie / d'entrée FR003370 Orly aero bureau		30 Localisation des marchandises MAG		24 Nature de la transaction	
A	31 Cois et désignation des marchandises		32 article 1		33 Code des marchandises 8413702900	
	Désignation commerciale POMPE CENTRIFUGE MULTICELLULAIRE Nombre et nature 1 PX Marque(s) et numéro(s)		34 Code P. origine a		35 Masse brute (kg) 190	
			37 régime 10 00 000		36 Préférence	
			40 Déclaration sommaire/Document précédent 380 Y 17091443		38 Masse nette (kg) 175	
			41 Unités supplémentaires NAR 1		39 Contingent	
			42 Prix de l'article 10197.5 EUR		43 Code M.E 1	
			44 Mentions spéciales/Documents produits/Certificats et autorisations		45 Ajustement	
			47 Calculs des impositions		46 Valeur statistique 9878	
			48 Report de paiement CE: AQLY COD. Mode paiement: R CRÉDIT D'ENLÈVEMENT Mode garantie:		49 Identification de l'entrepôt	
			B DONNEES COMPTABLES Garanti sur COD, hors D46 : 0 TVA, A12 : 0 TVA autoliquidée : 0 Montant à payer : 0 Montant non perçu : 0 Pour informations Partie TVA cautionnée : 0 Partie TVA non cautionnée : 0			

D/J CONTROLE PAR LE BUREAU DE DEPART / DE DESTINATION

Cachet:

résultat:

Scellés apposés: Nombre

marques:

Délai (date limite):

Signature:

54 lieu et date:

Date d'édition: 27/09/2017 17:57

Date de dépôt: 27/09/2017 17:57

Date de validation: 27/09/2017 17:57

Etat de la déclaration: BAE


Type de procédure: DROIT COMMUN

Signature et nom du déclarant/représentant

générateur par Soger DOUANE
version V2013 / 2-6

P/BOLLORE LOGISTICS

S. YVART

<p>1. Expéditeur (nom, adresse, pays) <i>Consignor Expedidor</i> المرسل المبرمج / 发货人 / Отправитель DJAMILEX Agence Commerciale Export 219 Avenue de la Libération 72000 LE MANS France</p>	<p>N° 1193</p>	<p>COPIE</p>								
<p>2. Destinataire (nom, adresse, pays) <i>Consignee Destinataro</i> المرسل اليه / 收货人 / Получатель ENIEM - Unité Prestations Techniques Z.I. Oued Aissi BP 108 TIZI OUZOU ALGERIE NIF 099915004319197</p>	<p>COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EUROPEAN COMMUNITY / COMUNIDAD EUROPEA المجموعة الأوروبية 欧洲共同体 ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN / CERTIFICADO DE ORIGEN شهادة المنشأ / 原产地证明 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА</p>									
<p>4. Informations relatives au transport (mention facultative) <i>Transport details Expedición مرسلية بواسطة 运输情况</i> Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно) CPT port Marseille</p>	<p>3. Pays d'origine <i>Country of origin Pais de origen</i> بلد المنشأ / 原产国 / Страна происхождения - Allemagne -</p> <p>5. Remarques <i>Remarks Observaciones</i> ملاحظات / 备注 / Для служебных отметок Facture 17091443</p>									
<p>6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises <i>Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods</i> N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancías 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； Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки; описание товара Commande 17/60240- 1 palette de 1,30x0,37x0,36 Crédoc N° 098ICD0002817099 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Origine</th> <th>Item</th> <th>Désignation</th> <th>Quantity</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Allemagne</td> <td>1</td> <td>pompe centrifuge</td> <td>190 kg brut</td> </tr> </tbody> </table> </p>	Origine	Item	Désignation	Quantity	Allemagne	1	pompe centrifuge	190 kg brut	<p>7. Quantité <i>Quantity Cantidad</i> الكمية / 数量 / Количество</p>	
Origine	Item	Désignation	Quantity							
Allemagne	1	pompe centrifuge	190 kg brut							
<p>8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3 LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3 تشهد 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 Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div data-bbox="207 1814 614 2049" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">  <p>CCI LE MANS SARTHE 27 SEP. 2017</p> </div> <div data-bbox="997 1825 1372 2116" style="text-align: right;"> <p>Le Président de la Chambre de Commerce & d'Industrie du Mans et de la Sarthe par délégation G. CORBIN</p> </div> </div> <p>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 Lugar y fecha de expedición ; designación, firma y sello de la autoridad competente Место и дата выдачи : наименование, подпись и печать уполномоченного органа.</p>										

In compliance with Community Customs Code, copies signed and stamped by the competent authority at the same time as the original, have the same value as the latter.
 En aplicación del Código Aduanero Comunitario, las copias firmadas y estampilladas por la autoridad competente al mismo tiempo que el original, tienen el mismo valor que este último.

PRODUCTION INTERDITE

Annexe N° 08

Shipper DJAMILEX AGENCE COMMERCIAL EXPORT 219 AVENUE DE LA LIBERATION 72000 LE MANS FRANCE		ORIGINAL BILL OF LADING		Voyage number 3000417220041	
				Bill of lading number MRS110176055	
Consignee A ORDRE DE LA BEA SITE ENIEM OUED AISSI 098		Export references DJAMILEX DZ-X Carrier : Sophimex sarl R.C. Marseille 39330147800037 Siège social : Zone ACTISUD 13016 Marseille Tel : +33 4 91 99 08 38 Fax : +33 4 91 91 62 88			
Notify party, Carrier not responsible for failure to notify ENIEM SIEGE BOULEVARD STITI ALI BP NR 71A CHIKHI TIZI OUZOU ALGERIE NIF:099915004319197		Agent at destination : PRESTALOGIS - SLOGISTIQUE 44 RUE DJENAN BEN DANOUN 16005 HUSSEIN DEY - DZ			

Place of receipt	Port of loading	Port of discharge	Final place of delivery
-	PORT MARSEILLE	PORT D'ALGER	MAGECO
Vessel	Incoterm	Number of original Bill of lading	ROUBA - DZ
WADDENS IMO 8317978	CFR	THREE (3)	
Marks and nos container and seal	No and kind of package	Description of packages and goods as stated by shipper	Gross weight (Kg) Volume (m3)
TC : TCLU8163342	1 PALETTE	STC POMPE CENTRIFUGE MULTICELULAIRE HORIZONTALE A SIMPLE	190 KG KG
PLOMB: 1694817		FLU GUNTER HARTMANN	

L / C IRREVOCABLE N° 098ICD0002817099
 CFR PORT D'ALGER INCOTERMS 2010

FRET PAYE
 CLEAN ON BOARD : 06/10/2017



Additional clauses

Cargo at port is at merchant risk, expense and responsibility. THC or storage ad destination payable by consignee as per line/port tariff. Container can be delivered in dry port or bonded warehouse. Way of transfer remain at the discretion of the carrier and under his responsibility. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge. Mis-declaration of cargo weight endanger crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighted at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge. Carrier is not responsible for any omission in regards article 69of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n°44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional cost, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant. As per National Algerian Customs Regulations, a full name and address of Merchants have to be indicated on every package, as gross weight on each of them.

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding on all respects between the Carrier and holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the carrier and the merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness, whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

(Other terms and conditions of the contract on page one and on <http://sophimex.com/termes-et-conditions/>)

Place and date of issue **MARSEILLE ,**

Sheet : 1 of 1

Signed by DZ-X Marseille, as agent for the carrier sophimex

6 OCT. 2017



Exportateur (nom, adresse complète, pays)

AMCCE N° 09

EUR.1

N° A 2383062



11009*01

DJAMILEX

Agence Commerciale Export
219 Avenue de la Libération
72000 LE MANS France

Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire

2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre

France

et

Algérie

(Indiquer les pays, groupe de pays ou territoires concernés)

4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires

Union Européenne

5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination

Algérie

3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative)

ENIEM - Unité Prestations Techniques
Z.I. Oued Aissi
BP 108
TIZI OUZOU
ALGERIE
Nif 099915004319197

7. Observations

CPT port Alger

3. Informations relatives au transport (mention facultative)

3. Numéro d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis (1) ; désignation des marchandises

Commande 17/60240- 1 palette de 1,30x0,37x0,36
Crédoc N° 0981CD0002817099

9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m³, etc.)

190 kg

10. Factures (mention facultative)

17091443

Origine	Item	Désignation
Allemagne	1	pompe centrifuge

11. VISA DE LA DOUANE

Déclaration certifiée conforme

Document d'exportation⁽²⁾ :

Modèle EXA n° A7225281 Cachet

du 27/09/17

Bureau de douane : le Mans

Pays ou territoire de délivrance : FRANCE

A le Mans le 27/09/17

(Signature)

12. DÉCLARATION DE L'EXPORTATEUR

Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat.

DJAMILEX

Agence Commerciale Export
219 Avenue de la Libération - 72000 LE MANS
Tél. (33) 243 774 728 - Fax (33) 243 770 134

E-mail : djamillex@wanadoo.fr
SIRET 338 975 782 00033 - APE 4669B

(Signature)

Tableaux

N° des tableaux	Désignation
01	Répartition des exportations mondiales de marchandises, par région 2000-2010 (en milliards USD et en %)
02	La répartition des frais et des charges selon les incoterms
03	La fonction d'emballage
04	Les avantages et les inconvénients pour chaque mode de transport
05	L'évolution de la balance commerciale algérien depuis les cinq années dernières (2015-2019)
06	Evolution de la répartition des importations par groupes d'utilisation
07	Evolution des exportations pendant les quatre premiers mois 2018-2019
08	Évolution des exportations hors hydrocarbures par groupes d'utilisation.
09	Répartirons des importations par mode de financement
10	Principaux fournisseurs durant les quatre premiers mois 2019
11	Principaux clients durant les quatre premiers mois 2019

Graphes

N° des graphes	Désignation
01	Evolution du commerce mondial des marchandises et du PIB
02	Evolution du commerce mondial des services commerciaux
03	Évolution de la balance commerciale (2015-2019)
04	La répartition des importations par le mode de financement
05	Principaux pays fournisseurs de l'Algérie dans les quatre premiers mois 2019
06	Principaux pays clients de l'Algérie pendant les quatre premiers mois 2019

Figures

N° du Figures	Désignation
01	Part des exportations intrarégionales dans les exportations mondiales entre 1995-2014
02	Répartition des importations et exportations par zone géographique au cours des quatre premiers mois de l'année 2019

Schémas

N° des Schémas	Désignation
01	Stades de cycle de vie du produit
02	Les théories du commerce internationales
03	Degré de sécurité des techniques de paiement
04	Fonctionnement de la remise documentaire
05	Phase 1 l'ouverture / l'émission du crédit documentaire
06	Phase 2 la réalisation du crédit documentaire
07	Organigramme de entreprise ENIEM
08	Organigramme General De L'unité Prestations Technique
09	Department commercial (UC)

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale05

Chapitre I : le commerce international : cadre théorique et conceptuel

Introduction 11

Section 01 : théories du commerce international 12

1.1. Les théories traditionnelles du commerce international 12

1.1.1. La théorie mercantiliste 12

1.1.2. Avantage absolu (Adam Smith) 12

1.1.3. Avantage comparatif (David Ricardo)..... 13

1.1.4. Le modèle de Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS) 14

1.2. Les nouvelles théories du commerce international 16

1.2.1. La théorie de cycle de vie de Vernou 16

1.2.2. La théorie de la nouvelle économie international 18

1.2.3. La différenciation des produits 19

1.2.3. Rendement d'échelle croissant 19

Section 02 : La structure du commerce international21

2.1. Les facteurs de développement du commerce international21

2.1.1. Les organisations internationales et le libre-échange21

2.1.1.1. Le GATT/OMC21

2.1.1.2. La conférence des Nations Unies pour le commerce et développement 22

2.1.1.3. L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE)	23
2.1.1.4. Le Fonds Monétaire International	23
2.1.2. Fragmentation des chaînes de valeurs (le trio Allemagne-Etats-Unis-Chine)	23
2.1.3. Baisse considérable des droits de douane	24
2.1.4. Le développement des espaces économiques régionaux	24
2.1.5. L'évolution des moyens de transport et des communications.....	25
2.1.6. Les investissements directs étrangers	25
2.1.7. La montée des pays de sud.....	26
2.2. L'évolution du commerce mondial et sa structure	26
2.2.1. Évolution du commerce mondial en volume et en valeur.....	26
2.2.1.1. Évolution du commerce mondial des marchandises et du PIB	27
2.2.1.2. Evolution du commerce mondial des services commerciaux	28
2.2.1.3. Evolution des exportations de marchandises par grands groupes de produits.....	29
2.2.1.4. Evolution du commerce mondial par blocs régionaux	30
2.2.1.5. Evolution des exportations mondiales de marchandises par régions.....	32
Conclusion	33

Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importation

Introduction	35
Section 01 : les techniques de paiement à l'international	36
1.1. Les techniques de paiement	36
1.1.1. L'encaissement simple	37
1.1.1.1. Le contre remboursement	37
1.1.1.2. L'encaissement documentaire	37
1.1.2. La remise documentaire.....	37

1.1.2.1. Définition	37
1.1.2.2. Les intervenants	37
1.1.2.3. Le mécanisme	37
1.1.2.4. Fonctionnement de la remise documentaire	38
1.1.2.5. Les avantages, inconvénients et les motifs de non-paiement	39
1.1.3. Le crédit documentaire.....	39
1.1.3.1. Définition.....	39
1.1.3.2. Les intervenants	40
1.1.3.3. Fonctionnement de crédit documentaire	40
1.1.3.4. Les formes du crédit documentaire.....	43
1.1.3.5. Les modes de paiement correspondants	44
1.1.3.6. Les crédits documentaires spéciaux.....	44
1.1.3.7. Les avantages et les limites du crédit documentaire	45
Section02 : L'organisation des opérations logistiques	46
2.1. Définition du logistique	46
2.2. Les incoterms	46
2.2.1. Classement des incoterms	47
2.3. L'emballage.....	48
2.3.1. Les fonctions d'emballage	49
2.3.2. Le marquage des emballages.....	50
2.3.3. Les principaux risques de transport des emballages	50
2.3.4. Emballage et indemnisation des dommages survenus durant le transport.....	51
2.4. Solution transport international	52

2.4.1. Les avantages et les inconvénients pour chaque mode de transport.....	52
2.5. L'assurance de transport international.....	53
2.5.1. Définition	53
2.5.1. Les types d'avaries.....	54
2.5.1. Les avaries particulières	54
2.5.2. L'avarie commune	54
2.5.3. Les différents garanties	55
2.6. Le dédouanement	56
2.6.1. Définition	56
2.6.2. Les documents annexés à la déclaration	56
2.6.3. Les procédures de dédouanement.....	56
2.6.3.1. La conduite et la mise en douane	56
2.6.3.2. L'établissement de la déclaration en détail	57
2.6.3.3. Le contrôle et vérification de la déclaration en détail	57
2.6.3.4. La liquidation et l'acquittement des droits et taxes	57
Conclusion	58

Chapitre III : Le commerce extérieur en Algérie

Introduction.....	61
Section 01 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'indépendance	61
1.1. Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.....	61
1.1.1. Le commerce extérieur 62-70	61
1.1.2. Le commerce extérieur 1971 -1979.....	62
1.2. Libéralisation du commerce extérieur en Algérie	63
1.2.1. La décennie 80 : la quête d'une croissance équilibrée	64

1.2.2. Les années 90	67
1.2.2. Le réaménagement et les programmes de stabilisations et d'ajustement	68
1.2.4. L'ouverture économique et intégration multilatéral et régionale	69
Section 02 : Analyse du commerce extérieur de l'Algérie dans la période 2015-2019	73
2.1. Évolution de la balance commerciale	73
2.2. Structure des échanges commerciaux	75
2.3. Répartition des importations et des exportations (quatre premiers mois 2018-2019).....	79
2.4. Répartition des importations par mode de financement	80
2.5. Les principaux partenaires commerciaux	81
2.5.1. Les principaux fournisseurs.....	81
2.5.1. Les principaux clients	82
Conclusion	84
 Chapitre IV : Description des procédures d'importation au sein de l'entreprise ENIEM	
Introduction.....	86
Section 01 : Présentation de l'entreprise ENIEM	87
1.1. Historique et situation géographique de l'entreprise ENIEM.....	87
1.1.1. Historique de l'ENIEM	87
1.1.2. La situation géographique	89
1.1.3. Objets social et champ d'activité de l'entreprise ENIEM.....	89
1.2. Objectifs et missions de l'entreprise ENIEM.....	89
1.2.1. Les objectifs de l'ENIEM	89
1.2.2. Les missions de l'ENIEM	90
Section 02 : La procédures d'importation au sein de l'entreprise ENIEM.....	97

2.1. Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation	97
2.2. Le suivi d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM.....	101
2.2.1. L'expression de besoin et demande d'achat.....	101
2.2.1. Lancement des consultations.....	102
2.2.3. Réception des offres.....	102
2.2.4. Le choix de fournisseur.....	102
2.2.5. L'établissement de bon de commande.....	103
2.2.6. Domiciliation bancaire.....	103
2.2.7. Le contrat d'assurance	104
2.2.8. Le mode de financement et le mode de dédouanement de la marchandise	105
2.2.9. Le stockage de la marchandise	105
Conclusion	106
Conclusion générale	107

Références bibliographiques

Liste des tableaux et figures

Annexes

Table des matières

Résumé

Les échanges internationaux ont fortement progressé ces dernières années, sous l'influence de plusieurs facteurs.

L'Algérie à l'instar des autres pays depuis l'indépendance cherche à développer son économie. L'économie Algérienne a connu de multiples tentatives de réformes visant la libéralisation de son économie.

Même si les entreprises Algériennes ont acquis une certaine expérience dans le domaine du commerce international, mais cela reste insuffisant face à la concurrence internationale, des progrès technique et technologique.

Abstract

International exchanges has increased significantly in recent years, influenced by several factors

Algeria like other countries since independence seeks to develop its economy.

Algerian economy has experienced multiple reform attempts to liberalize its economy

Even if Algerian companies have acquired some experience in mastering the means of international trade, but this is still insufficient in the face of international conquest of technical and technological progress.