

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE DE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCE DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALE

- Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de master en science commerciale

Option : Finance et Commerce Internationale

Thème :

La procédure d'importation au sein
Electro-Industrie ENEL

Réalisé par :

Melle TIGUERCHA LYDIA

Melle NAILI LOUIZA

Encadré par :

Mr BOUALLECHE KARIM

Année universitaire : 2019/2020

REMERCIEREMENT

Nous remercions dieu tout puissant de nous avoir accordé santé, force, détermination et courage afin d'accomplir ce modeste travail.

A nos parents qui ont eu de la patience et du mérite pour nous avoir éduqués.

Nous tenons à remercier notre promoteur Mr BOUALLECHE, pour ses précieux conseils et orientation à l'élaboration de ce travail.

Nos remerciements les plus vifs s'adressent aussi à l'ensemble du personnel de l'entreprise « ENEL » d'AZAZGA en particulier, à notre encadreur Mr KAIBI pour ses efforts et ses conseils durant la réalisation de notre stage pratique.

Dans l'impossibilité de citer tous les noms, nos sincères remerciements vont à tous ceux et celles, qui de près ou de loin, ont permis par leur conseil à l'élaboration de ce mémoire.

DEDICACES

Avec l'expression de ma reconnaissance, je dédie ce modeste travail à ceux qui, quels que soient les termes embrassés, je n'arriverais jamais à leur exprimer mon amour sincère.

- A l'homme, mon précieux offre du dieu, à qui doit ma vie, ma réussite et tout mon respect : mon cher père ;
- A la femme qui a souffert sans me laisser souffrir, qui n'a jamais dit non à mes exigences et qui n'a épargné aucun effort pour me rendre heureuse : ma mère ;
- A **mes** chères sœurs : LYNDA, LINA, FERAL ;
- A mon cher frère : RAYAN ;
- A ma grande mère et toute la famille paternelle et maternelle, que dieu les protéger et leur donne une longue et joyeuse vie.

Lydia

DEDICACES

Je dédie ce travail à :

- A mes chers parents pour leur patience et leur encouragement ;
- A mes chères sœurs : NASSIMA, ALDJIA ;
- A mes chers frères : SOFIANE, KARIM, ZOHIR ;
- A ma grande mère et toute la famille paternelle et maternelle, que dieu les protéger et leur donne une longue et joyeuse vie.

Louiza

SOMMAIRE

Introduction Générale

CHAPITRE 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalables à l'importation

Introduction.

SECTION 01 : généralité sur le commerce international ;

SECTION 02 : le contrat de commerce international ;

SECTION 03 : les étapes préalables à l'importation.

Conclusion.

CHAPITRE 02 : logistique et financement à l'international

Introduction.

SECTION 01 : logistique à l'international ;

SECTION 02 : les instruments et les techniques de paiements à l'international ;

SECTION 03 : le risque de change et moyens de couverture.

Conclusion.

CHAPITRE 03 : opération de dédouanement

Introduction.

SECTION 01 : généralité sur la douane ;

SECTION 02 : droit de douane et le régime douanier ;

SECTION 03 : processus de dédouanement.

Conclusion.

CHAPITRE 04 : procédure d'importation au sein d'ELECTRO- INDUSTRIES

Introduction.

SECTION 01 : présentation de l'entreprise ;

SECTION 02 : les étapes de la réalisation de la procédure d'importation ;

SECTION 03 : dédouanement des marchandises.

Conclusion.

Conclusion générale.

Liste des abréviations

ALGEX : Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur.

BEA : Banque Extérieur d'Alger.

BL : Bill of Lading.

BR : Bulletin de Réception.

CAAT : Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport.

CCI : Chambre de Commerce Internationale.

CCR : Compagnie Centrale de Réassurance.

CMCNE : Crédit de Mobilisation de Créance Née à l'Etranger.

CREDOC : Crédit Documentaire.

DA : Dinar Algérien.

FAP : Franche d'Avaries Particulières.

FMI : Fonds Monétaire International.

GAAT : Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce.

IDE : Investissement Direct Etranger.

INCOTERM : International Commercial Terms.

IMPORT : Importations.

LC : Lettre du Crédit.

LMC : Loi sur la Monnaie et le Crédit.

LTA : Lettre de Transport Aérien.

LVI : Lettre de Voiture Internationale.

TXCH : Taux de Change.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

PIB : Produit Intérieur Brut.

PV : Procès-Verbal.

REMDOC : Remise Documentaire.

SAA : Société Algérienne d'Assurance.

SPA : Société Par Action.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial.

TCO: Tableau Comparative des offres.

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

Le commerce international occupe une place importante dans les débats politiques, économiques qui existent depuis des siècles et qui a connu une croissance rapide avec l'apparition de l'école néoclassique.

Les échanges économiques internationaux s'expliquent par le fait que certains pays ne peuvent produire des biens, dont ils ont besoin ou ils produisent en quantité insuffisantes. Ils sont devenus nécessaires puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome. Donc, ils vont chercher à se procurer ce qu'ils ne peuvent pas avoir sur place, et que la vie économique devient complexe par la diversité des biens produits et plus sont importants les échanges internationaux.

L'apparition d'une économie mondiale, l'existence des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, la discipline de nouvelle puissance économique, la force d'accélération de la croissance ont favorisé l'essor du commerce extérieur et l'intégration économique.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquat. Ainsi, pour assurer le bon fonctionnement des activités commerciales, les entreprises doivent prendre tous les moyens de la logistique internationale tels que : le transport, l'incoterm, l'assurance et la douane qui jouent un rôle essentiel dans le contrôle de l'accès au territoire national des biens et s'assurer de la régulation des échanges extérieurs.

L'ELECTRO- INDUSTRIES est une entreprise publique dans la fabrication, la commercialisation et de distribution des transformateurs, moteurs et groupe électrogène.

Dans ce constat, et dans le cadre de notre recherche, nous tenterons à répondre à la question principale suivante :

Quelle est la démarche suivie par ELECTRO- INDUSTRIES pour la réalisation de ses importations ?

Pour répondre à notre problématique nous avons opté la méthodologie suivante :

- Une étude théorique : grâce à laquelle nous avons consulté des ouvrages, documents, notes de cours, travaux de fin de cycle afin de rédiger la partie théorique de notre étude.
- Une étude empirique : pour la récolte d'information au niveau de service d'achat de l'entreprise ENEL pour la réalisation d'une opération d'importation.

Enfin, nous avons structuré notre travail de recherche en quatre chapitres :

- Le premier chapitre est axé sur les généralités de commerce international et les étapes préalables à l'importation à savoir aperçu aussi sur le contrat de commerce international
- Le deuxième chapitre présentera la logistique de commerce international qui est divisée en trois sections : la logistique internationale, les instruments techniques de paiements à l'international et les risques de change et moyens de couverture.

Introduction générale

- Le troisième chapitre est les opérations de dédouanement qui est divisé en trois sections : généralité sur la douane, droit de douane et le régime douanier, et le processus de dédouanement.
- Le quatrième chapitre qui est le dernier chapitre traite l'étude empirique au sein d'ELECTRO- INDUSTRIES. Et ce travail termine par une conclusion générale.

CHAPITRE 1 : Généralité sur le commerce international

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

Introduction

Le commerce est sans doute un domaine qui ne connaît pas de frontières¹.

Dans le cycle de l'entreprise, la phase d'approvisionnement précède celle de la production et de la commercialisation.

On entend par l'approvisionnement, l'ensemble des opérations qui mettent à la disposition des entreprises des biens et des services nécessaires pour leur fonctionnement (matières premières, produit semi fini...etc.)

Dans le cas où l'entreprise est dans l'obligation de s'approvisionner de l'étranger, elle est tenue de se renseigner sur la marchandise à importer, vérifié si elle a le droit de l'importer, et connaître les droits et taxes applicables à celle-ci. En d'autres termes, avant de passer à l'opération d'importation proprement dite, l'entreprise doit définir les produits à importer, rechercher et sélectionner les fournisseurs étrangers et enfin négocier les offres.

Les périodes de crise donnent lieu à un renouveau des réflexions sur le rôle du commerce international : c'est ce qui se produit après 1929 ; les principales nations cherchent alors à se protéger de la concurrence étrangère rendue responsable de l'approfondissement de la dépression. Cette fermeture des frontières aux échanges, loin de relancer la production, contribue au contraire au renforcement de la dépression.

Section 1 : généralité sur commerce international

1. Définition de commerce international :

Le commerce international est l'échange des biens, des services, des capitaux, de l'information et des personnes entre agents résidents sur des territoires économiques différents. Plusieurs entreprises industrielles sont implantées sur le territoire national dans le but d'assurer une croissance rapide du potentiel économique industriel du pays, mais la rareté des produits sur le marché local a poussé ces entreprises à faire recours à un approvisionnement de l'étranger².

Pour Michelle RAINELLI : « le commerce entre les nations peut être expliqué par deux motifs : le premier principe explicatif est celui de l'indisponibilité des biens, un pays importe ce qu'il ne peut produire. Le second est celui de la recherche de débouchés pour les productions nationales »³

2. Définition de l'importation :

¹ Jean François RIFFARD, « mondialisation de l'économie et internationalisation du droit des affaires : une abdication de l'état de droit, mondialisation et état de droit, édition BRUYLANT, 2002.p.276.

² Lionel Fontagné, les grandes questions d'économie et finance internationale, édition de boeck, paris, 2008.

³ Michelle RAINELLI, « le commerce international », 9ème édition de LA DECOUVERTE. Paris, 2003.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

La procédure d'importation est généralement mise en place par les institutions administratives, économiques, bancaires et douanières. Tout importateur désireux d'acquérir des biens et des services de l'étranger doit s'y conformer et ce, dans le cadre général de la loi 90/10 relative la monnaie, du crédit et du transfert de devises.

Elle est définie comme un ensemble de biens et de services en provenance à l'étranger achetés par des résidents qui sont comptabilisés comme des sorties de capitaux.⁴

3. Historique et évolution du commerce international

3.1 Historique de commerce international

L'histoire de commerce international est marquée par l'alternance de phases d'expansion et de contraction. L'antiquité et le moyen âge présentent des périodes de prospérité commerciale et financière remarquable comme à Athènes au 5^{ème} siècle avant JC, sous l'empire romain au 2^{ème} siècle après JC, ou dans les grandes cités de l'Italie du nord à partir du 13^{ème} siècle. Ces dernières donnèrent naissance aux premiers échanges commerciaux modernes fondés sur l'assurance, la comptabilité en partie double et les lettres de change pour des paiements transférés à longue distance.

Le commerce international a commencé à prendre sa forme à partir du 17^{ème} siècle avec l'émergence des Etats-Nation et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des Etats.

Adam SMITH dans son livre « la richesse des nations », publié en 1776, met au point la première théorie économique favorable à l'échange, en s'interrogeant sur les fondements du commerce, sur le pourquoi des échanges et son intérêt pour les nations. Cet économiste élabore la théorie dite « l'avantage absolu », selon laquelle tout pays a intérêt à participer à l'échange s'il produit un bien ou un service à moindre coût que les concurrents.

Dans son modèle de raisonnement, si chacune des nations dispose de ce type d'avantage dans la production d'au moins un bien, elle trouve un intérêt à participer à l'échange, en cela, elle applique à sa théorie du commerce la division internationale du travail.

En dépassant la loi d'Adam SMITH, l'économie du courant classique David RICARDO établit la théorie de « l'avantage comparatif », dans le système décrit par Adam SMITH, la logique se heurte rapidement à une objection ; si un pays ne dispose pas d'un avantage tel qu'il le définit ne peut participer à l'échange mondial.

⁴ Les opérations d'importation par voie maritime, mémoire de fin d'étude en vue d'obtention d'un diplôme en commerce international promotion 2009/2010.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

C'est à cette contradiction que David RICARDO entend répondre. Pour lui, tout pays peut participer à l'échange dès lors qu'il dispose dans un secteur productif donné du plus grand avantage absolu ou du plus petit désavantage absolu.

Cette théorie repose sur une comparaison des couts de production entre deux pays. Cela permet à un pays d'importer un produit relativement moins cher qu'il lui coûterait de fabriquer, et d'exporter un autre produit qu'il produit à moindre cout, et donc il peut vendre plus cher à l'étranger que sur son territoire national, de cette comparaison nait le gain de l'échange.

« Si la théorie ricardienne (et son extension HOS) a été à la base de l'ouverture internationale des économies, elle n'est cependant pas apte à rendre compte de la réalité des échanges. En particulier, ses hypothèses l'amènent à exclure de son champ d'analyse la multinationalisation des firmes et l'existence d'échanges intra- branches. »

- Approche néo-factorielle

Leontief, désirant valider l'approche HOS, a calculé les dotations factorielles des exportations et importations américains en 1953. Il s'attendait à ce que les exportations soient intensives en capital (qui est le facteur de production abondant sur le territoire américain), et les importations intensives en travail. Or, les résultats sont exactement contraires à ceux attendus. C'est le fameux paradoxe de Leontief. Les théories néo- factorielles vont alors tenter de sauver le modèle HOS en posant que les facteurs de production sont hétérogènes : ainsi, les Etats-Unis sont en fait un pays abondant en travail qualifié ; et justement, les exportations américaines sont abondantes en travail qualifié, et les importations abondantes en travail non qualifié.

- Approche néo-technologique

Elle tente d'expliquer les échanges internationaux en termes d'écart technologique : les pays en avance technologiques possèdent un avantage comparatif dans la production de biens technologiques. Cela prolonge l'idée ricardienne selon laquelle les différences de productivité entre nations proviennent de différences de technologie (contrairement au modèle HOS où la technologie est identique dans toutes les nations, qui ne diffèrent que par leurs dotations factorielles)⁵.

3.2 Évolution du commerce international

Les échanges internationaux de marchandise et de services ont progressé plus rapidement que la production mondiale. La raison est le système libre-échange imposé par les Etats-Unis au lendemain de la fin du second conflit militaire mondial, grâce à une instance de négociations commerciales entre nations qu'était le General Agreement on Tariffs and

⁵ www.La-revanche-des-ses.fr

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

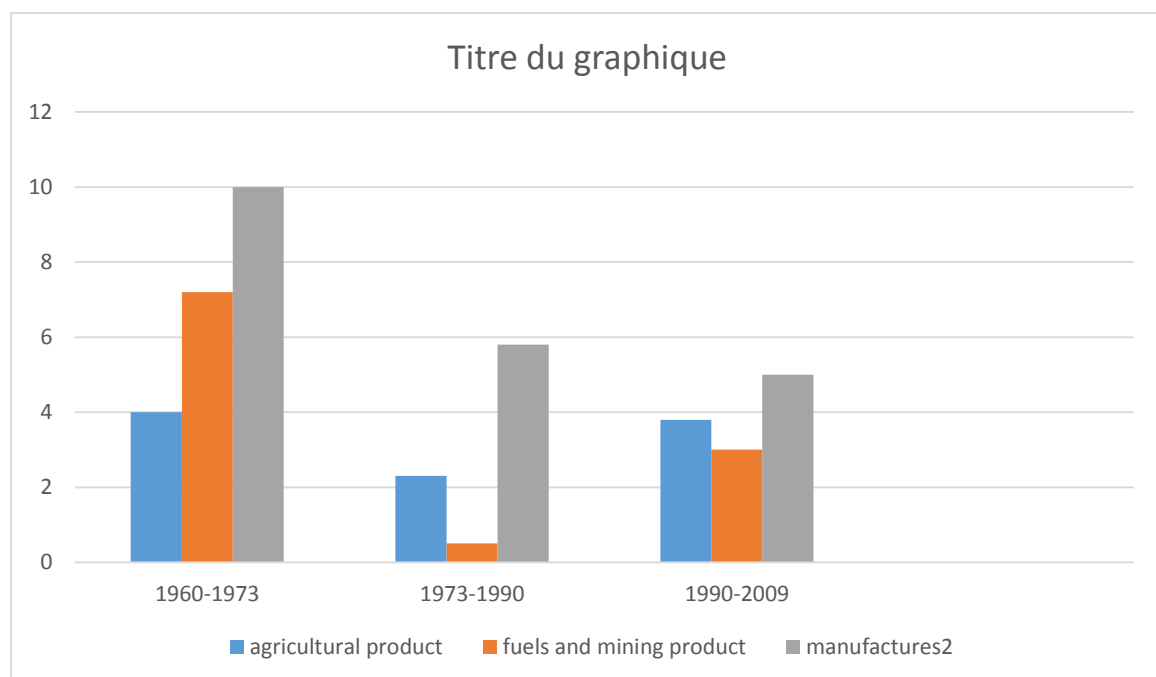
Trade (le GATT) signé en 1974, transformé en Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995. Les diverses négociations commerciales multilatérales ont permis le démantèlement progressif des barrières protectionnistes (tarifaire et non tarifaires) héritées de la période d'avant-guerre.

Par ailleurs, le développement des flux commerciaux internationaux, au-delà des facteurs institutionnels, a été directement favorisé par la rapidité des progrès techniques et de l'innovation technologique, les transports internationaux avec leur forte adaptation au commerce mondial ainsi que les méthodes modernes d'emballage et de conditionnement qui rendent possible la vente des produits sur des marchés lointains.

Le principal indicateur qui retrace le niveau de l'expansion du commerce international est la croissance des exportations mondiales.

Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVII^{ème} siècle avec l'émergence des états-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des états⁶.

Figure N1 : changement annuel des exportations mondiales



Source : OMC, opcite

⁶ MARIE PAUL VERLAETEN, « les aspects théoriques du commerce international et de la protection », juillet, 1999, p9.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

Ces statistiques montrent que les exportations mondiales ont progressé de façon vertigineuse de 1950 jusqu'à 2010, leur montant s'est multiplié ainsi par plus 20 fois.

A. Evolution des échanges de biens et services

Le commerce mondial de biens et de services a connu une évolution fulgurante dès la fin de la seconde guerre mondiale.

Les échanges mondiaux de services ont cependant progressé plus rapidement que ceux des marchandises. Les échanges de services commerciaux se sont moyennement accrue 7.7% entre 1982 et 1994 pour atteindre 8.5% en 2002 ; quant aux marchandises, leur croissance est passée de 4.9% en 1994 à 5.2% en 2002.

Aujourd'hui, les cinq produits les plus échangés dans le monde sont : les équipements de bureaux, les ordinateurs, les automobiles, le textile, les vêtements, le fer et l'acier. Par contre, les produits pétroliers et agricoles ont subi une forte réduction de leur part dans le commerce international.

B. Evolution de la mobilité des capitaux

L'intégration à l'échelle mondiale est extrêmement poussée dans les domaines financiers et douaniers grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Des capitaux énormes peuvent se déplacer d'une bourse à l'autre, d'une banque à l'autre sans discontinuité. Les flux de capitaux ne cessent de croître. Ces flux sont d'excellents révélateurs de l'organisation de l'espace mondial. Les mouvements de capitaux portent essentiellement sur les capitaux publics et privés à court terme sous forme de prêts et de dons à moyen et long terme sous forme d'ajustement.

Section 2 : contrat de commerce internationale

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

1. Définition du contrat de commerce international

Le contrat est une convention par lequel un ou plusieurs personnes s'obligent envers un ou plusieurs autres à donner, à faire ou ne pas faire quelque chose.

Le contrat relatif à la vente ou à l'achat de marchandise représente la base du commerce extérieur, il constitue l'accès à un réseau de relations différentes⁷.

⁷ S. CHATILLON, Le droit des affaires internationale, édition Vuibert, 2005, P28.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

2. Les éléments constitutifs d'un contrat du commerce international

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les éléments de bases suivantes :

2.1 Les éléments généraux :

- Identité de contractants ;
- Nature et l'objet du contrat ;
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
- Listes des documents contractuels.

2.2 Les éléments techniques et commerciaux :

- La nature du produit : sa composition, qualité.....
- La nature de l'emballage ;
- Délais d'exécution et le mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat.

2.3 Les éléments financiers :

- Qualité, prix, montant total ;
- Frais inclus dans le prix ;
- Incoterm utilisé ;
- Mode de paiement et monnaie de facturation ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

2.4 Les éléments juridiques :

- La date et la mise en vigueur du contrat ;
- Les conditions de transfert des risques et de propriété ainsi les données concernant la livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Règlement de différends : doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant imprévisible qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat ;
- Clause de résiliation : intervient pour réguler les cas de mauvaise exécution ou non- exécution du contrat.

3. Effet du contrat de commerce internationale

Il présente des obligations contractuelles pour les deux contractants

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

3.1 Obligation des parties contractantes :

A. Obligation contractuelle du vendeur :

Le vendeur doit :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés et au lieu prévue ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

B. Obligation contractuelle du l'acheteur :

L'acheteur doit :

- Satisfaire le paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison, tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

3.2 Transfert de propriété et de risque

A. Transfert de propriété :

Le transfert de propriété intervient aux règles générales, une fois que l'acheteur se sera acquitté auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

B. Transfert de risque :

Il est généralement associé au transfert de propriété.

Section 3 : les étapes préalables à l'importation :

On attend par l'approvisionnement, l'ensemble des opérations qui mettent à la disposition des entreprises des biens et des services nécessaires pour leur fonctionnement (matière première, produit semi-fini ...).

1. Elaboration du programme d'approvisionnement :

Par besoin d'approvisionnement, on entend non seulement le besoin d'achat lié au fonctionnement propre à l'entreprise tels que : les fournitures de bureaux, les équipements divers, la construction de locaux, rénovation, etc.... mais tous les besoins de prestation des services liés à son activité, tels que les prestations d'intérêts général et les prestations d'assurance pour ces locaux par exemple. Avant de se lancer dans une opération d'importation, l'entreprise élabore son programme d'approvisionnement.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

- **Définition du programme d'approvisionnement :**

Le programme d'approvisionnement est l'ensemble des articles qui sera nécessaire de fabriquer, de transformer ou d'approvisionner pour satisfaire la commande des clients et le bon fonctionnement de l'entreprise⁸.

L'entreprise performante effectue ses opérations d'importation avec beaucoup de rigueur, elle mène une réflexion sur le produit qu'elle est en mesure d'acquérir à l'étranger sans subir de rupture dans son processus d'approvisionnement. Pour cela, elle fait une étude des contraintes qui peuvent surgir, pour qu'elle puisse assurer sa compétitivité, elle doit maîtriser ses achats et identifier ses propres besoins. La diversification des ressources d'approvisionnement est nécessaire pour l'entreprise.

2. Calcul des besoins d'approvisionnement :

Le calcul des besoins est un outil de gestion qui permet de répondre à la commande commerciale dans les meilleures conditions économiques et dans les détails optimums.

Le service gestion des stocks élabore un programme de production annuelle. Sur la base de ce programme, les besoins bruts sont déterminés, il procède ensuite au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks existant au magasin. Ce qui permet ensuite d'établir le programme d'approvisionnement. Les besoins nets ainsi calculés donnent lieu à l'édition du listing d'achat en cas de gestion des stocks à long terme ou de demande d'approvisionnement en cas de gestion des stocks à court terme.

La quantité à approvisionner est notifié au service achat. La gestion des matières a pour mission de garantir, grâce à une gestion prévisionnelle à long terme, la disponibilité des matières aux dates voulues et aux quantités requises.

Ainsi, le programme de production annuel présente la base de la gestion prévisionnelle à long terme. Les quantités à approvisionner et la date d'approvisionnement en découlent.

La gestion prévisionnelle à court terme a pour mission de garantir que dans le cas de chaque article, la quantité nécessaire à l'exécution d'un ordre de fabrication soit disponible en stock.

Le calcul des besoins d'approvisionnement s'effectue comme suit :

Calcul des stocks disponibles (SD) :

Stock disponible= stock sur fiche comptable + stock de sécurité + stock en cours (commande).

⁸ Robert LAMAILLE, « la gestion des stocks par la maîtrise des flux », édition d'Organisation, Paris, 2000, p140.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

Calcul de besoin bruts (BB) :

C'est la quantité totale des produits composants ou articles nécessaires pour la production.

3. Le cahier des charges

Après avoir élaboré un programme d'approvisionnement, l'entreprise rédige le cahier des charges. Il s'agit d'une description définitive de l'objet demandé. Cela consiste de définir d'une façon claire un produit ou un service par ses caractères physiques, techniques et chimiques.

Il existe deux types de cahier des charges :

Cahier des charges technique

Le cahier des charges techniques est un document sur lequel seront indiquées toutes les données techniques relatives au produit en question.

Cahier des charges d'exécution

Comprend la description des besoins de l'acheteur en termes de puissance d'un objet donné⁹.

4. Recherche et sélection des fournisseurs étrangers

En vue de sélectionner le fournisseur étranger, l'entreprise importatrice est tenue :

- D'examiner les contraintes logistiques et des incoterms, ainsi que les délais de livraison ;
- De calculer le cout d'achat prévisionnel à partir des propositions faites par les fournisseurs.

⁹ R.CHIBANI, « le vade-mecum de l'import-export », édition ENAG, 1997, p4.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

Tableau N1 : les critères de détermination du profil des fournisseurs

Les critères	Les intérêts
• Commerciaux : -Notoriété de fournisseur ; -Qualité de service (délai de livraison, emballage, transport...) ; -Prix et conditionnement de paiement ; -Capacité de donner des informations sur le marché ; -Qualité rationnelle des cadres.	-Bénéfice de son image de marque ; -Facteur de compétitivité (devise, durée de crédit) ; -Meilleure connaissance des marchés « amont » et de la concurrence ; -Facteur humain facilitant les contrats commerciaux.
• Technique : -Rapidité d'exécution de la commande (service expédition efficace, produits en stock...) ; -Contrôle qualité (certification ISO) ; -Existence d'un département « recherche et développement » ; -Qualités des techniciens.	-Facilités de gestion et diminution de la quantité à demander ; -Diminution des renvois et accroissement de la qualité en aval ; -Utilisation des innovations amont ; -Amélioration du service après ventes le cas échéant.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

• De gestion : -Service administratif efficace (prise de commande rapide) ; -Moyens de communication adoptés ; -Organigramme permettant d'être en contact avec un seul responsable ; -Personnel stable.	-Facilitation de contact et dédouanement aisé ; -Suivi aisé de la commande et des incidents.
---	--

Source : concept exceptionnelle

5. Passation des marchés, réception et exploitation des offres :

5.1 Modes de passation des marchés publics :

La réglementation des marchés publics a prévu trois modes de passation des marchés publics pour toutes commandes ou contact, ils se présentent comme suit :

▪ **Le gré à gré :**

C'est un mode de conclusion d'un marché sans appel d'offre formel par la concurrence, il suffit que le responsable contact un fournisseur de son choix et signe directement avec lui le contrat.

« le gré à gré est une négociation directe avec des fournisseurs connus et choisis par l'entreprise sans appel à la concurrence ». ¹⁰

Le gré à gré peut revêtir la forme du gré à gré simple ou la forme du gré à gré consultation.

L'acheteur a recours au gré à gré chaque fois qu'il considère ce mode de passation plus avantageux et notamment dans les cas suivants :

- Quand les présentations ne peuvent pas être exécutées que par un partenaire, ce contractant unique qui détient soit une situation monopoliste, soit à titre exécutif ;
- Quand l'appel à la concurrence s'avère infructueux ;

¹⁰ M.SABRI, K.AOUDIA, M.LALEM « guide de gestion des marchés publics » Edition sahel, 2002, p7.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

-Dans les cas d'une urgence imprévue motivée par un danger imminent que court un bien ou un investissement déjà matérialisé sur le terrain qui ne peut s'accommoder aux délais de l'appel d'offre ;

-Dans le cas d'un approvisionnement urgent destiné à sauvegarder le fonctionnement de l'économie ou les besoins essentiels de la population ;

-Lorsque les présentations ne peuvent être satisfaites que par un partenaire donné, d'un lien technologique direct persistant.

▪ **La consultation restreinte :**

La consultation restreinte (sélective) est la procédure selon laquelle seuls les candidats répondants aux conditions sont autorisés à soumissionner.

La présélection des candidats est une procédure mise en compétition à l'occasion d'opérations complexes ou d'une importance particulière¹¹

▪ **L'appel d'offre :**

L'appel d'offre est la procédure visant à obtenir les offres de plusieurs soumissionnaires étant en concurrence et attribuer le marché au soumissionnaire présentant les offres les plus favorables.

Recourir à un appel d'offre constitue pour les entreprises publiques un excellent moyen de trouver un fournisseur compétant et de trouver un fournisseur compétant et de se voir proposer une offre sérieuse.

Ce mode de passation des marchés est utilisé dans le but de se procurer des marchandises diverses au meilleur rapport, qualité, prix selon les conditions exigées.

Les caractéristiques et spécificités du produit sont définies avec précision et c'est l'acheteur qui les impose.

L'appel d'offre fait intervenir trois intervenants :

-L'adjudicateur : Organisme public ou privé qui définit le projet, rédige le cahier des charges.

-L'adjudicataire : l'entreprise retenue pour exécuter les marchés publics.

-Les soumissionnaires : les entreprises intéressées de reprendre à tout ou une partie de l'appel d'offre, en remettant leurs offres.

¹¹Article 31 du décret présidentiel n 10-236 correspondant au 07 octobre 2010 portant réglementation du marché public.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

L'appel d'offre peut être national ou international, il peut se faire sous l'une des formes suivantes :

-L'appel d'offre ouvert : selon lequel tout candidat peut soumissionner sans distinction.

-L'appel d'offre restreint : c'est la procédure selon laquelle seuls les candidats répondants à certaines conditions particulières préalablement définies par l'adjudicateur peuvent soumissionner.

Tableau N2 : les avantages et les inconvénients des modes de passation des marchés publics

Les modes de passation	Les avantages	Les inconvénients
Le gré à gré	- Réduire les délais de la consultation ; - Sa préparation est peu encombrante et peu coûteuse.	- Il ne donne pas l'occasion pour comparaison des différentes offres car il inclut des concurrents potentiels moins connus, susceptible d'exécuter le projet dans des meilleures conditions et à des prix très compétitifs.
La consultation restreinte	- Elle offre la possibilité de gagner du temps, de rechercher des fournisseurs en faisant appel uniquement aux candidats remplissant des critères bien déterminés.	- Elle exclut la participation de certains fournisseurs potentiels éventuellement moins connus ; - Elle réduit les opportunités de distinguer le meilleur fournisseur.
L'appel d'offre	- Permet de faire jouer la concurrence ainsi la recherche d'une plus grande efficacité.	- Il suppose une longue et importante préparation notamment pour les projets d'équipement ; - Introduit une multitude de marques notamment en matière d'un contrat d'équipement.

Source : conception personnelle

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

5.2 Réception et exploitation des offres

5.2.1 Réception des offres

Les offres sont réceptionnées par l'acheteur sous forme d'une facture dite « facture pro forma » qui formalise la proposition du vendeur à l'acheteur éventuel, permet de connaître le montant, la qualité et les modalités de la commande.

La facture pro forma est également utilisée par l'acheteur pour solliciter des autorisations comme le silence d'importation, l'ouverture d'un crédit documentaire, etc. Elle reprend également tous les éléments qui figurent dans la facture commerciale.

Elaboration du tableau comparatif des offres « TCO »

Sur la base des factures pro forma, l'entreprise élabore le tableau comparatif des offres (TCO). C'est un tableau de synthèse permettant à l'acheteur de juger les offres enregistrées sur la base des critères de sélection précités.

Tableau N3 : tableau comparatif des offres

fournisseur	Prix unitaire	Condition et emballage	qualité	Règlement	Garantie/délais de livraison
A					
B					
C					
D					
E					

Source : M.MORIN, « comprendre la gestion des approvisionnement », édition SIREJ, 1992, page 68.

5.2.2 Exploitation des offres

- La sélection technique des offres

L'acheteur doit au préalable vérifier toutes les caractéristiques techniques des offres, il doit demander immédiatement aux fournisseurs des échantillons pour une analyse dans les laboratoires de l'entreprise.

- La commission d'évaluation des offres

Le but est de déterminer quel est parmi les propositions, le meilleur fournisseur du moment.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

Compte tenu de la politique de l'entreprise qui s'exprime par une attitude vis-à-vis des critères d'achat dans la plupart des entreprises, les fournisseurs sont jugés sur leurs prix, qualité, délai de livraison, la quantité à faire livrer étant en liaison avec la gestion des stocks.

D'autres points peuvent entrer dans la comparaison, par exemple leur capacité à faire progresser l'entreprise sur le plan technologique, la notoriété ou l'image que leur marque peut apporter aux produits, leurs avantages financiers...etc.

6. Négociation des offres et gestion de la commande à l'importation :

6.1 Négociation des offres :

En matière d'achat réalisé selon la procédure de l'appel d'offre international, les acheteurs ne sont pas autorisés à négocier les offres des soumissionnaires. Ils doivent les vérifier, éliminer le cas échéant, celles qui s'écartent sur les points essentiels dans des conditions fixées dans le cahier des charges évaluer à partir d'une grille de critères, les offres reconnues conformes aux conditions, et prendre leurs décisions sur la base des résultats de cette évaluation en retenant la ou les offres jugées les plus avantageuses.

Dans les autres cas et dans la pratique, la négociation joue un rôle prépondérant, les opérations internationales lui accordent une importance particulière.

De ce fait, la négociation qui est une étape primordiale, conditionne par ses résultats la suite du processus d'importation.

En vue d'assurer le bon déroulement de cette étape, l'entreprise met en place une commission d'évaluation de fournisseurs, composée de membres qualifiés, choisis en raison de leurs compétences et expériences, analyse les offres ; le cas échéant ; les variantes d'offres en vue de retenir la ou les propositions soumises par les acheteurs.

Dans ce cadre, la commission définit les critères d'évaluation des fournisseurs qui peuvent être le cout d'achat, le respect des délais de livraison, la qualité ainsi que l'efficacité du service après-vente (SAV).

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

- La qualité des produits ;
- Les prix ;
- Les conditions de paiements ;
- Les délais de livraison ;

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

- La durée de validité de l'offre ;
- Le droit applicable en cas de litige.¹²

7. Gestion de la commande

7.1 Passation de la commande

Après avoir sélectionné son ou ses fournisseurs, l'entreprise procède à la commande des produits. Cette opération est plus complexe dans le cadre international.

La passation de la commande est un acte important, car elle engage juridiquement l'entreprise vis-à-vis du fournisseur étranger. Par conséquent, elle doit être prudente et vigilante et autant qu'elle est confrontée à un droit différent du sein.

Lorsque l'importation porte sur un bien d'équipement qui nécessite le montage, la maintenance, formation du personnel, etc. La commande est formalisée par un contrat de vente dont revendu en état, la commande peut être effectuée par un bon de commande transmis au vendeur.

7.2 Suivi de la commande

L'acheteur ne va pas se contenter d'attendre l'arrivée de la marchandise, car il est exposé à de nombreux risques, retard, non-conformité, etc.

Pour cela, il doit vérifier que le fournisseur lui a envoyé un accusé de réception de la commande par écrit. Il gère aussi toutes les modifications éventuelles qui devront être apportées à la commande en cours, et il doit les communiquer par courrier et/ou par faxe à son fournisseur.

L'importateur veille à ce qu'il y ait une concordance entre toutes les opérations logistiques concernant les marchandises avec la date d'expédition et délai de livraison.

¹² Madeliene NGUYEN-THE, op-cit, p28.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce international et les étapes préalable à l'importation

Conclusion :

La gestion commerciale d'une opération d'importation est l'étape principale par laquelle, l'importateur doit communiquer au fournisseur les informations exactes sur les produits qu'il désire importer.

Une fois que le besoin est défini, elle passe à la recherche et à la sélection de son fournisseur étranger en se basant sur le délai de livraison et le coût d'achat prévisionnel.

Enfin, l'entreprise passe la commande à son fournisseur.

CHAPITRE 2 : Logistique et financement à l'international

Introduction :

Le processus d'importation est complexe du fait de la multiplicité des opérations et d'intervenants. Le choix d'un moyen de transport et d'assurance qui convient, suite à la complexité de l'environnement international et aux risques de litiges qui peuvent en découler. La CCI a défini des termes commerciaux sous le mot « Incoterm ».

La différenciation de la langue, culture, la multiplication des intervenants ont fait que les transactions commerciales internationales sont risquées. Les banques ont mis en place des instruments et techniques de paiements qui facilitent le volet financier des opérations commerciales internationales.

Section 1 : la logistique internationale

La logistique internationale est l'ensemble des opérations et des moyens relatifs au déplacements des marchandises depuis la fabrication, emballage, stockage, incoterms, transport.

Sous-section 1 : transport internationale des marchandises

Le transport représente les différents moyens utilisés pour mener à destination les marchandises d'un endroit à autre. Le transport international des marchandises est un système logistique bien rondé, constitué de nombreux intermédiaires, répondant de multiples contraintes et règles qui met en œuvre plusieurs intervenants et d'énormes moyens.

« Le contrat de transport est une convention par laquelle un transporteur s'engage à assurer le déplacement de la marchandise selon un code de location déterminé et moyennant un prix spécifique »¹.

I- Les modes de transport des marchandises

Un mode de transport désigne une forme particulière qui se distingue principalement par le véhicule utilisé.

I-1 – le transport maritime international

Le transport maritime international est le premier moyen de transport utilisé dans le monde, en particulier pour les destinations lointaines. Ce mode de transport est le transport moins coûteux et le plus adapté aux marchandises, produits lourds volumineux comme les hydrocarbures....

A- Les principaux intervenants dans le transport maritime

¹ Bellotti.J, « le transport international des marchandises », édition Vuibert, Paris, 1992, p41.

Chapitre 02 : Logistique et financement international

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

1. Le transitaire :

Le transitaire est une personne ou une entreprise mandatée par l'expéditeur ou le destinataire d'une marchandise qui doit subir plusieurs transports successifs. Sa mission est d'organiser la liaison entre les différents transporteurs et d'assurer la continuité du transport.

2. Le consignataire :

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

- Préparer l'escale du navire selon l'état
- Aviser les réceptionnaires de la date d'arrivée de la marchandise
- Introduire le manifeste en douane

3. Le manutentionnaire :

Son rôle consiste à charger et décharger les marchandises en employant une -

4. Le courtier maritime :

Le courtier est la personne agréée qui met en rapport les offreurs et les demandeurs de services. Il existe deux types de courtier :

- Courtier interprète : chargé de traduire les documents de navires étrangers et la mise en douane.
- Courtier de vente et d'affrètement des navires : comme étant l'intermédiaire entre le frèteur et l'affréteur et intervient dans les opérations de vente et d'achat.

5. La douane :

Son rôle est de contrôler les marchandises qui transitent dans le port et qu'elle tient les statistiques sur le commerce extérieur et vérifie les déclarations et l'encaissement des droits et taxes.

6. Le transporteur :

Le transporteur prend en charge les marchandises par mer, d'un lieu à autre, qu'il soit propriétaire ou non propriétaire du navire.

7. Le chargeur :

Chapitre 02 : Logistique et financement international

Le chargeur est le propriétaire de la marchandise transportée, matérialisé par un document appelé « connaissance », son rôle consiste à :

- Préparer la marchandise
- Prospector un navire
- Déplacer la marchandise jusqu'au port d'embarquement

B- Le contrat de transport maritime

Le contrat de transport maritime est un contrat conclu entre le chargeur et le transporteur lequel ce dernier s'engage à livrer une marchandise d'un port à l'autre, et moyennant le paiement d'un prix appelé « fret », le chargeur doit présenter sa marchandise en temps et lieu fixé. L'armateur prend en charge la marchandise pour le transporteur. Ce dernier délivre le document de transport maritime appelé « le connaissance maritime » ou « Bill of lading ». Le connaissance maritime est le document matérialisant le contrat de transport maritime qui est considéré la preuve du contrat. C'est un document négociable². Sur ce document sont consignés la nature, le poids, et les marques des marchandises embarquées.

I-2- le transport aérien international

Le transport aérien international est en grande évolution depuis ces dernières années grâce à l'agrandissement des soutes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros-porteurs cargo et des combis.

C'est le deuxième mode de transport utilisé dans les échanges extra-communautaires grâce à sa rapidité et sa sécurité ainsi que les frais de stockage et les couts d'emballage réduits.³

A. Les principaux intervenants dans le transport aérien

Les différents intervenants dans le transport aérien sont :

1. L'agent de fret aérien :

C'est celui qui organise le transport principal.

2. Le transitaire commissionnaire, mandataire :

Il assure les opérations et les formalités relatives au transport.

B. Le contrat de transport aérien international

Il est conclu entre le transporteur et le chargeur qui peut être le transitaire. Il est matérialisé par la lettre de transport aérien (LTA= Air way Bill). Cette dernière peut être établie par la compagnie aérienne, l'expéditeur ou le destinataire. LTA est à la fois la preuve

² Ghilaine le grand et Hubert Martini, « le commerce international », 3^{ème} édition Dunod, paris, 2010, p109.

³ G.LEGRAND,H.MARTINI, « Management des opérations de commerce international, Importer-Exporter », 7^{ème} Edition DUNOD, Paris, 2005.

du contrat de transport et la preuve de la prise en charge. C'est un document non négociable. L'expédition est effective une fois que le contrat est rempli.⁴

C. Les techniques du transport aérien

Deux types d'appareils participent au transport international des marchandises :

- Avions mixtes : ils transportent à la fois des passagers et du fret.
- Avions cargo : ils transportent que les marchandises.

I.3 Le transport routier international

Il est le seul moyen capable de réaliser le service « porte à porte », c'est-à-dire il permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur à l'entreprise de l'importateur.

Le transport routier des marchandises est un élément incontournable de toute chaîne logistique du fait de ses qualités propres :

- Sa souplesse d'adaptation ;
- Sa rapidité (infrastructure routière et procédures douanières) ;
- La gamme est plus en plus étendue des services offerts par les transporteurs routiers et leurs réseaux d'agences et de correspondants (groupage, fret express) ce qui permet à un transporteur d'effectuer des transports nationaux par route, dans tout autre état membre.

A. Technique de transport routier international

Les véhicules utilisés dans le transport international doivent respecter une réglementation stricte en matière de poids et de dimension, qui diffère d'un pays à autre. Ce mode de transport utilise trois types de véhicules à savoir :

- Les véhicules d'une pièce (camions)
- Les véhicules articulés (tracteur, et semi-remorque)
- Les trains routiers articulés (camion et remorque)

B. Contrat de transport routier international

Le contrat de transport routier est constaté par une lettre de voiture internationale (LVI). L'absence, l'irrégularité ou la perte de la lettre de voiture n'affectent ni l'existence ni la validité du contrat de transport qui reste soumis aux dispositions de la convention (CMR).⁵

I.4 Le transport ferroviaire international

C'est le transport de marchandises par rail. Il permet de transporter des petits colis jusqu'au conteneur.

⁴ Jammal NAJI, op-cit, p280.

⁵ Article 4, Convention CMR signée le 19 mai 1955 à Genève, ord. 23 décembre 1958, JO 26 décembre.

A. Technique de transport ferroviaire international

Il est assuré par un matériel standardisé adapté aux différents types de marchandises transportées, il existe trois types de wagons :

-des wagons de compagnie : ils appartiennent à des compagnies ferroviaires, ils peuvent supporter des charges de 5 à 6 tonnes.

- des wagons spéciaux : ils sont adaptés à des transports spéciaux selon le type de marchandise à transporter.

- des wagons particuliers : ils appartiennent à des entreprises qui les exploitent pour transporter leurs propres marchandises.

B. Contrat de transport ferroviaire

Le document de transport utilisé dans le transport ferroviaire est la lettre de voiture. L'absence, l'irrégularité ou la perte de la lettre de voiture n'affectent ni l'existence ni la validité du contrat de transport qui reste soumis aux dispositions de la convention (CMR).⁶

I.5 Le transport fluvial

Ce mode est très économique, car il est peu coûteux en énergie, il permet de transporter des tonnages très importants, ce qui fait un moyen de transport massif.

Il est réservé aux matières et marchandises pondéreuses, son importance est naturellement en fonction de l'infrastructure navigable des pays.

Les matériaux utilisés sont principalement : l'automoteur, les barges. Selon les produits à charger, on trouvera des bateaux spécialisés ou spécialement aménagés (hydrocarbure).

Contrat de transport fluvial

Les expéditions par voie d'eau donnent lieu à l'établissement :

- Soit d'une lettre de voiture et reconnaissance de prise en charge par le transporteur
- Soit d'un connaissement fluvial, document qui s'apparente au connaissement maritime, car il est négociable à ordre et transmissible par simple endossement.

Sous- section 2 : assurance des marchandises à l'international

Quel que soit le mode de transport choisi (route, chemin de fer, voie maritime, fluvial ou aérien), les marchandises sont exposées à de nombreux risques. Un moyen de transport approprié, un emballage adéquat peuvent certes réduire les risques de perte ou d'endommagement. Le rôle économique de l'assurance transport ne consiste pas seulement à couvrir les risques transport. La garantie qu'elle offre joue aussi un rôle important dans l'octroi de crédit.

⁶ Article 4, convention CMR opcite.

1. Définition du contrat d'assurance

L'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autre versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou aux tierces bénéficiaires au profit duquel l'assurance est suscrite, une somme d'argent, ne rente ou une attestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat.

L'assurance doit être inclure non seulement la protection physique des biens transportés, mais aussi la protection de leur valeur, ce qui permet à l'assuré de récupérer financement, en tout ou partie, la valeur des dommages causés en cas d'avarie.⁷

2. Types de contrat d'assurance

Les principales formes d'assurance transport de marchandises sont la police au voyage et la police d'abonnement. Toutefois, certaines compagnies d'assurance proposent sur le marché d'autres polices à savoir police à alimenter et police tiers chargeur.

2.1. Police au voyage :

Elle est utilisée dans le cas d'affrètement (location d'un véhicule de transport). Elle permet au chargeur de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définies.

2.2 Police d'abonnement :

Elle est appelée encore « flottante », c'est une solution retenue par les grandes entreprises qui souhaite faire couvrir par un seul assureur la totalité de leur importations et exportations. La police d'abonnement est directement souscrite auprès d'une compagnie d'assurance pour une période donnée (généralement annuelle). Elle couvre systématiquement tous les envois faits par le même client (chargeur, acheteur, vendeur) quelques que soient les produits, les modes de transport et les lieux de départ.

2.3 Police à alimenter :

Il s'agit d'un contrat d'assurance souscrit par un importateur ou un exportateur directement auprès d'une compagnie d'assurance, pour couvrir plusieurs envois de même nature et dont la valeur globale est connue. Cependant, les dates exactes de départ, les modes de transport et la valeur de chaque expédition ne peuvent être déterminée à l'avance. Ces informations sont communiquées par l'expéditeur à l'assureur en annexe de la police lors de chaque envoi. La police à alimenter convient pour l'exécution de marchés d'importation / d'exportation importants ; elle est parfois appelé police « à éteindre ».

⁷ Jammal NAJI, op-cit, p302.

2.4 Police tiers chargeur :

C'est un contrat par lequel le vendeur ou l'acheteur demande au transporteur de mettre à sa disposition sa propre police d'assurance moyennant le versement d'une prime. L'assurance de transporteur couvre alors la marchandise. En cas de dommage, il reviendra au transporteur de constituer un dossier de réclamation. Ce qui dispense son donneur d'ordre de nombreuses formalités.

3. Risques couverts et les risques exclus du contrat d'assurance

Toutes les marchandises sont couvertes par les polices sauf les moyens de transport lui-même. Les risques exclus sont presque les mêmes dans chaque garantie.

a) Les risques couverts :

- Les risques liés au transport principal ;
- Risques liés à la manutention ;
- Risques liés au pré et au post acheminement dans les assurances de magasin à magasin.

b) Les risques exclus :

- Risques dus aux fautes de l'assuré ou de bénéficiaire ;
- Risques dus au commerce prohibé ou clandestin ;
- Risques dus à l'influence de la température ;
- Risques liées à l'insuffisance de l'emballage ou à l'inadaptation du conditionnement ;
- Risques liés aux préjudices financiers commerciaux.

4. Le cadre de contrat d'assurance transport

4.1 l'assurance de transport maritime

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

4.1.1 l'assurance FAP SAUF

Cette garantie couvre les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids et quantité causés par des événements tels qu'abordage, naufrage, collision du navire et les incendies et d'autres mais elle exclut les risques de vol, d'écrasement.

4.1.2 l'assurance tout risque

Elle signifie une garantie de tous les dommages causés à l'objet de l'assurance du point de départ au point d'arrivée. Cette formule couvre les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids et de quantités causés aux objets assurés et résultant de fortunes de mer ou d'événements de force majeure.

4.2 L'assurance aérien

4.2.1 La garantie accident caractérisés

Elle garantit les dommages et les pertes matérielles subis par les marchandises assurés au cours de leur transport aérien. Comme pour les autres polices « facultés », il s'agit d'une assurance dommage.

4.2.2 La garantie tout risque

C'est une police tout risque, mais l'assuré peut toujours demander des garanties plus réduites ou la couverture de risques particuliers : garantie limitée aux accidents majeurs par exemple, qui couvre les pertes et dommages consécutifs à des catastrophes survenues au cours de transport ou garantie des risques de guerre. Il existe également des polices pour la garantie de leur responsabilité contractuelle à l'égard des marchandises transportées.

Les marchandises sont couvertes de magasin à magasin. Il existe toutefois une limite à l'application de cette police : les chargements à bord d'avions non exploités en ligne régulière, notamment les chartes doivent faire l'objet d'une déclaration spéciale à l'assureur et du règlement de primes spéciales.

4.2 L'assurance terrestre

Elle prévoit deux modes principaux d'assurance des marchandises :

4.2.2 Une garantie tous risques

Elle couvre les dommages et les pertes matériels, ainsi que les pertes de poids ou de quantité et, sous certaines conditions, les disparitions et les vols.

4.3.2 une assurance accidents

Elle garantit les dommages et les pertes matériels, ainsi que les pertes de poids ou de quantité par les marchandises assurées par la suite de la réalisation d'événements limitativement énumérés dans le texte de la police (collision du véhicule de transport, incendie, inondation, tremblement de terre...).

Sous-section 03 : incoterms

1. Définition des incoterms

Le mot incoterm est une abréviation anglo-saxonne de l'expression « international commercial terms » signifiant « termes du commerce international » et traduite en français par les conditions internationales de ventes (CIV). Il met en place par la chambre de commerce international (CCI) en 1953 et ils ont subi d'autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 et enfin en 2010.

Les incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux le plus couramment utilisés dans le commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale. Ils concernent essentiellement les obligations des parties du contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import. Il s'agit d'une norme mise à jour régulièrement et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

2. Fonctions des incoterms

- Ils déterminent les conditions de livraison de la marchandise : à partir de quel montant, à quel endroit, à quelle date le vendeur a rempli son obligation de livrer.
- La répartition des frais : qui le vendeur ou l'acheteur paye les frais de transport, d'assurance, de dédouanement export ou import, les droits de douanes et les taxes.
- Les obligations liées aux marchandises : le vendeur doit fournir une marchandise conforme au contrat de vente pour lequel il est tenu d'en soigner l'emballage et le marquage.
- Les obligations documentaires : les documents remis par le vendeur à l'acheteur sont la preuve de la réalisation du contrat.

3. Classification des incoterms

Les incoterms peuvent faire l'objet de trois classifications :

3.1 La classification par groupe

Les 11 incoterms définis par la CCI selon la dernière révision (révision 2010), sont classés en quatre groupes ou familles (**voir les détails dans l'annexe 13**) :

groupe	Les incoterms	Transfert des frais et risques
E	EXW : ex work « depart usine »	Obligation minimum
F	FCA : free carrier. (Franco transporteur) FAS : franco le long du navire. FOB : Franco bord.	Le vendeur n'assume ni les risques ni les frais de transport.
C	CFR : cout et fret. CIP : cout, assurance et fret CPT : port payé jusqu'au point de destination convenue. CIP : cout et assurance payé jusqu'au destination convenue.	Le vendeur assume les frais de pré acheminement et du transport mais pas les risques.
D	DAP : rendu frontière du navire. DAT : rendu à l'arrivé du navire. DDP : rendus droits et taxes acquittés.	Le vendeur assume les risques et frais de transport au point convenue.

Source : CORINE PASCO « commerce international » 4^{ème} Edition Doned, 2002, P62.

3.2 Selon le mode de transport

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

- Transport multimodal : (les termes utilisables quelque se soit le mode de transport) : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT DAP et DDP.
- Transport maritime ou fluvial : (les termes utilisables pour le transport par mer et par voies navigables intérieures) : FAS, FOB, CFR et CIF.

3.3 Selon le type de vente

On distingue deux types de vente :

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

Section 2 : les instruments et les techniques de paiement

L'éloignement des contrats rend les transactions commerciales risquées. En effet, l'exportateur souhaite être payé par l'expédition de la marchandise, alors l'importateur souhaite régler après la réception de celle-ci. En vue de satisfaire les besoins des deux contractants, les banques ont mis en place des instruments et des techniques de paiements qui facilitent le volet financier des opérations commerciales internationales.

Sous-section 1 : les instruments de paiements internationaux

L'instrument de paiement ou moyen de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. Les instruments de paiement utilisés à l'international sont : le chèque, le virement bancaire, la lettre de change et le billet à ordre.

1. Le chèque

1.1 définition

Le chèque est un écrit qui permet au tireur (titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à tiers (bénéficiaire) dans la limite des avoirs déposés chez le tiré⁸.

Le chèque est donc un ordre écrit de payer à vue une somme déterminée à son bénéficiaire.

1.2 Les types de chèque

On distingue deux types de chèque

- **Chèque d'entreprise**

C'est un chèque émis par l'importateur appelé (tireur), sur une banque (tiré) au profit de bénéficiaire (exportateur).

Le chèque d'entreprise doit être certifié par une banque pour que l'exportateur dispose d'une garantie maximale d'être payé.

Ce type de chèque n'offre aucune garantie à l'exportateur. Ce type de chèque ne règle qu'après avoir reçu les fonds de la banque de l'importateur.

- **Chèque de banque**

C'est un chèque tiré par une banque sur ses propres caisses. Le chèque de banque offre une garantie contre le risque commercial.

1.3 Mentions obligatoires de chèque

Le chèque comporte les indications obligatoires suivantes :⁹

- Le montant du tiré (l'écriture en chiffre et en lettre)
- Le nom du tiré ;
- Le lieu de paiement ;
- La date de paiement ;
- Le lieu de création de chèque ;
- L'adresse complète et la signature de tireur.

⁸ Philippe Monnier et Sandrine Michier le François, « les techniques bancaires », Dunod, Paris, 2008, p80.

⁹ Luc BERNET-ROLLAND, « principes de techniques bancaires », p45.

1.4 Les avantages et les inconvénients de l'utilisation de cheque

Les avantages :

- Facile d'utilisation et peu coûteux ;
- Commission faible sur les chèques de montant élevé ;
- L'exportateur pour éviter le risque d'impayé en exigeant un chèque de banque.

Les inconvénients :

- Emission à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change s'il est libellé en devise ;
- Risque de non- paiement si le chèque impayé ;
- Risque de perte, vol.

2. La lettre de change

2.1 définition

La lettre de change appelée aussi traite, est un titre par lequel l'exportateur (tireur) d'une marchandise ou d'un service, donne l'ordre à l'importateur (tiré) de payer une somme fixe à une date déterminée à une troisième personne appelé bénéficiaire.¹⁰

Quant à son coût, la lettre de change coûte plus chère que le chèque, car elle doit être présentée deux fois (pour acceptation et pour paiement et parfois pour aval)¹¹.

2.2 mentions obligatoires de la lettre de change

- dénomination de lettre de change ;
- le montant de payer ;
- la date de son émission ;
- la date de son échéance ;
- le lieu où son paiement doit s'effectuer ;
- le lieu de la banque domiciliaire ;
- le nom de bénéficiaire « le tireur » ;
- le nom de celui qui doit payer le tiré ;
- la signature de l'émetteur de la lettre de change ;
- un timbre fiscal.

2.3 avantages et inconvénients de lettre de change

Avantages :

- Elle émise à l'initiative de vendeur ;
- Elle détermine précisément la date d'échéance ;
- Le tireur a la responsabilité de matérialiser sa créance ;
- Elle peut être endossé pour le règlement d'une dette.

¹⁰ R. CHIBANI, « Le vade-mecum de l'importation-exportation », Opcite, p44.

¹¹ Lasary, à portée de tout « le commerce international », 2005, p196.

Inconvénients :

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé ;
- Les pratiques et le cadre juridique varient selon les pays ;
- Temps plus au moins long selon le circuit bancaire utilisé ;
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

3. Le billet à ordre

3.1 définition

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur) reconnaît sa dette et s'engage à payer une autre personne appelée bénéficiaire (créancier, fournisseur) une certaine somme d'argent à une échéance déterminée.¹²

Le débiteur prend l'initiative et établit lui-même le document par lequel il s'engage à s'acquitter de sa dette à une date déterminée¹³.

3.2 mentions obligatoires du billet à ordre

Pour être valable, le billet à ordre doit comporter les mentions suivantes :

- La dénomination « billet à ordre » insérée dans l'ordre de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- L'indication de la date et de lieu du souscripteur du billet ;
- La promesse d'une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance, si elle n'est pas indiquée ;
- La signature du souscripteur ;
- Le lieu de paiement.

3.3 Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Les avantages :

- Il sert à une reconnaissance de dette ;
- Il précise la dette de paiement ;
- Il permet au vendeur de l'escompter par mobilisation

Les inconvénients :

- Il est émis à l'initiative de l'acheteur ;
- Il est soumis au risque d'impayé ;
- Il est soumis au risque de change.

4. Virement bancaire international

4.1 Définition

Le virement est un ordre donné par l'acheteur étranger à son banquier de débiter son compte d'une certaine somme d'argent pour créditer celui de vendeur.

Le virement bancaire est considéré comme instrument de règlementation le plus utilisé, par lequel un importateur donne ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement¹⁴.

¹² A.BARILIER, « exporter », édition Foucher, 1993, p403.

¹³ Luc Bernet- Rollande, « principe de technique bancaire », 25ème édition, Paris, 2008, p197.

4.2 Mentions de l'ordre de virement bancaire international

L'ordre de virement bancaire international comporte les mentions suivantes :

- Numéro de compte qui sera débité le compte de l'importateur ;
- La somme ;
- La monnaie ;
- La méthode de transfert ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La destination du virement ;
- Le numéro du compte à créditer ;
- Le motif du règlement.

4.3 Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international

Les avantages :

- Plus rapide et peu coûteux ;
- Fiabilité et facilité de paiement ;
- Plus souple ;
- Impossible de perte ou de vol ;
- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle.

Les inconvénients :

- Emis à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change si le virement est libellé en devises ;
- Le paiement peut être retardé pour les raisons politiques et des forces majeurs ;
- Le virement international ne garantit pas le paiement à échéance sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire.

Sous- section 2 : techniques de paiements internationaux

La technique de paiement est la procédure à suivre pour que le paiement puisse être réalisée, il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement qui résulte de l'accord des parties au contrat. On distingue deux types de paiements : documentaire et non documentaire.

1. Techniques de paiements non documentaires

1.1 L'encaissement simple

Cette technique de paiement est réservée à des faibles montants ou à la transaction entre société du même groupe. Il est utilisé si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables, et établie de longues périodes. La confiance devrait être réciproque.

Il est possible de demander le paiement des marchandises exportées contre la simple présentation de la facture commerciale à l'importateur après avoir rempli ses obligations. L'exportateur envoie la facture commerciale directement à l'acheteur qui règlera le montant à la date contractuellement convenue. Cette

¹⁴ G. LAGRANDE, H. MARTINI, « le management des opérations de commerce international », édition Dunod, Belgique, 2003.

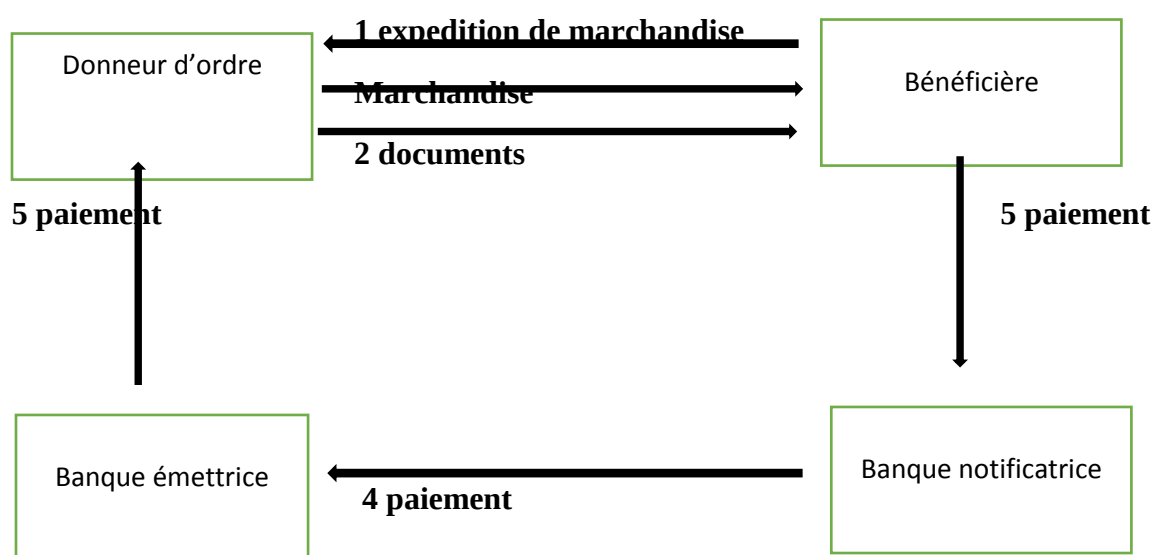
Chapitre 02 : Logistique et financement international

formule est employée dans le commerce interne est déconseillé dès qu'il s'agit de commerce extérieur.

Cette technique fait intervenir généralement deux parties :

- L'exportateur qui expédie la marchandise et il envoie sa facture du montant convenu.
- L'importateur qui réceptionne la marchandise et il paie à la réception le montant de la facture.

Figure N02 : déroulement de l'encaissement simple



Source : conception personnelle

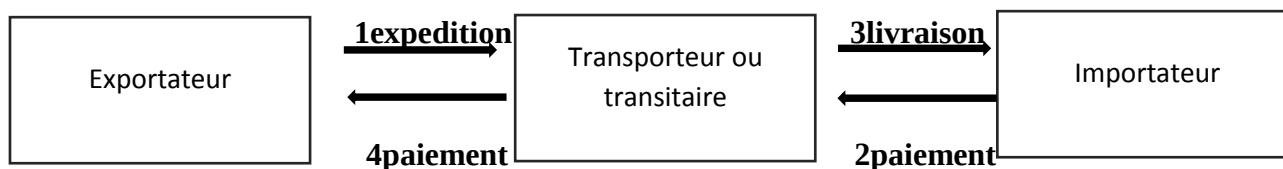
1.2 Contre remboursement

Cette technique présente l'avantage de la facilité. Elle est utilisée principalement pour des faibles montants. Il est prudent de ne l'utiliser que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables.

Cette technique fait intervenir trois personnes :

- L'expéditeur : remet la marchandise au transporteur, et par la lettre d'instruction lui précise la somme qu'il doit encaisser en échange de la remise des marchandises au destinataire.
- Le transporteur : accepte le mandat qui lui a été confié et exécute la mission.
- L'importateur : reçoit les marchandises, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondant.

FigureN03 : déroulement de contre remboursement



Source : www.eur-export.co

2. Techniques de paiement documentaire

2.1 La remise documentaire

C'est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (vendeur et acheteur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.

La remise documentaire définit comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par lequel un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instruments à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement (D/P) ou document contre acceptation (D/A) ou tout autre forme.

Il est noté que, dans la remise documentaire les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients, elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

L'encaissement documentaire assure une protection parfaite au vendeur, meilleur qu'un simple facteur.¹⁵

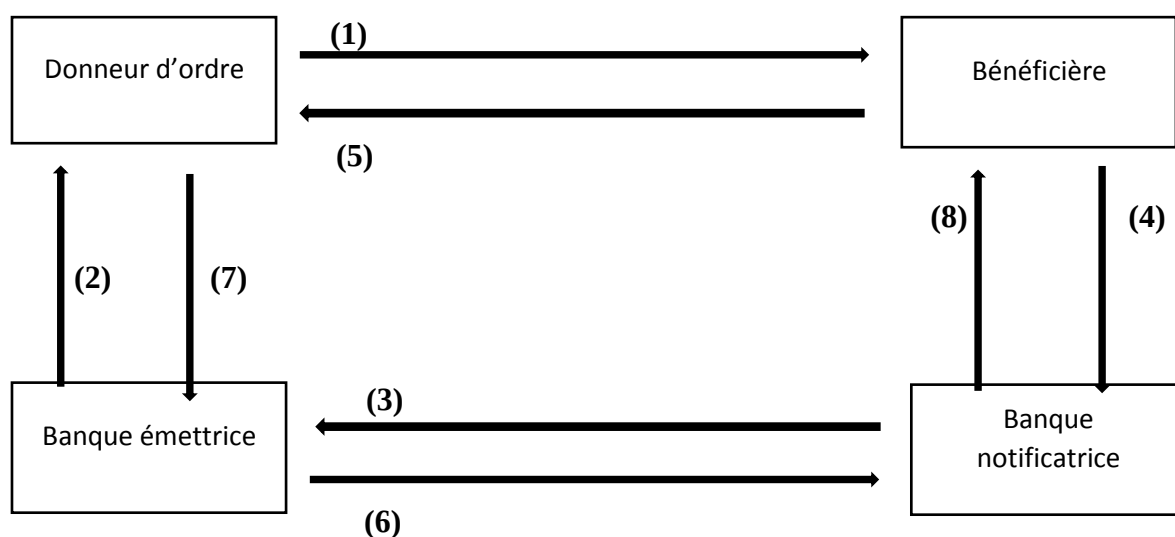
2.1.1 Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- Donneur d'ordre : c'est le vendeur exportateur, il remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement.
- Banque remettante : c'est la banque de l'exportateur, elle transmet les documents à une banque qui agira comme correspondant.
- Banque présentatrice : c'est la banque de l'importateur, elle est chargée de l'encaissement.
- Bénéficiaire : c'est l'acheteur importateur, il paye le montant de la facture ou il signe une lettre de change.

¹⁵ Philippe Garsualt et Stéphane Priami, « les opérations bancaires à l'international », p 108.

Figure N04 : le déroulement d'une remise documentaire



Source : concept personnelle

On distingue 7 étapes qui sont les suivantes :

Etape 1 : conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;

Etape 2 : l'exportateur expédie ses marchandises à l'importateur ;

Etape 3 : l'exportateur remet à sa banque les documents demandés par l'importateur ;

Etape 4 : la banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice, accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions.

Etape 5 : la banque présentatrice délivre les documents à l'importateur dans le respect des instructions qu'elle reçoit.

Etape 6 : la banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter

Etape 7 : enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Si non elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.¹⁶

Remarque

L'importateur peut refuser de payer ou d'accepter les documents envoyés par son fournisseur pour les motifs suivants :

- les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- la marchandise n'est pas conforme à la commande ;
- il manque des documents indispensables au dédouanement ;

¹⁶ Didier Pierre et Monod : « moyens et techniques de paiements internationaux », p57,58.

-le jeu de connaissance est incomplet.

2.1.2 les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Les avantages :

- L'acheteur ne peut retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé le montant de la facture due au fournisseur ;
- La procédure est souple ;
- Le cout bancaire est minime.

Les inconvénients :

- L'exportateur n'a aucune garantie de paiement car le client peut refuser de payer ;
- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier encourt beaucoup de risque ;
- Cette technique est fortement soumise au risque politique, si l'entreprise destine vers un marché instable¹⁷.

2.2le crédit documentaire

2.2.1 définition

Selon Moussa Lahlou « le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant au vendeur appelé « bénéficiaire », que pour compte de son acheteur, elle lui règlera la marchandise ou service convenue à concurrence de certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date de documents déterminé ».¹⁸

Il s'agit d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), de délivrer à ce dernier et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documentaire et ceci dans un délai déterminé¹⁹.

Les banques introduisent cette technique au début du 20ème siècle, lorsqu'une prolifération d'incidents de non-paiement entre les partenaires commerciaux fut constaté²⁰

2.2.2 les intervenants du crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, on trouve :²¹

- Le donneur d'ordre : c'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur à sa banque.

¹⁷ HASSINE,S, « financement de commerce international par les techniques documentaires », Université de Tunis 2014-2015, P.32.

¹⁸ M.Lehlou, opcite,P19

¹⁹ G.LEGRAND et H.MARTINI, Management des operations de commerce international importer exporter, 7ème édition, édition DUNOD, paris 2005, p103.

²⁰ MOUSSA LAHLOU « le credit documentaire », édition ENAG, p15.

²¹ Ghislaine Le grand et Hubert Martini, Op.cit, P.150.

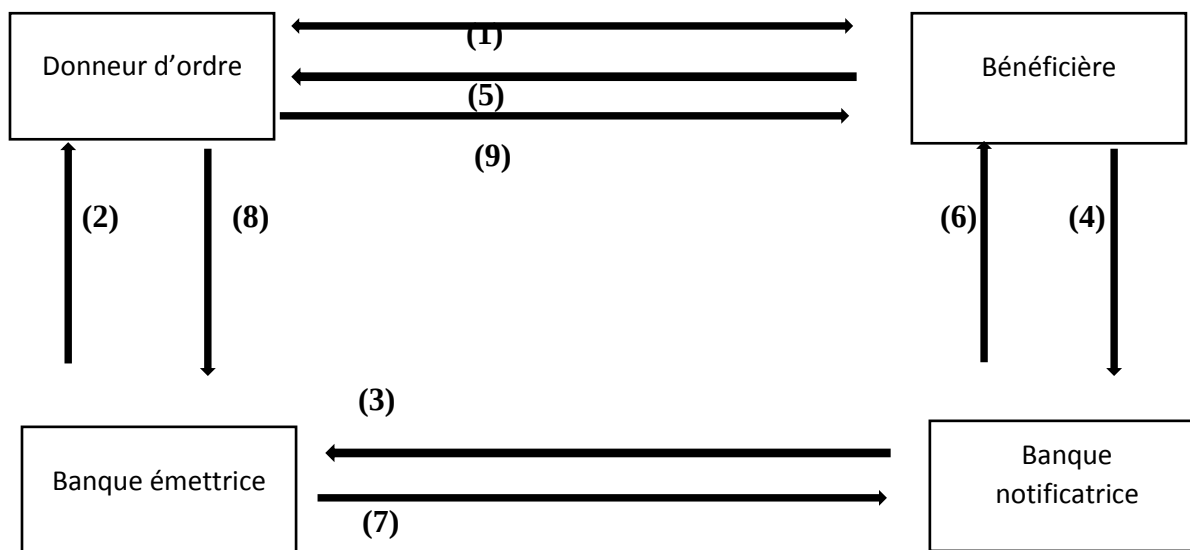
Chapitre 02 : Logistique et financement international

- La banque émettrice : c'est la banque de l'acheteur, qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur la base des instructions de son client. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur.
- La banque notificatrice : c'est la banque mandatée par la banque émettrice, de sa propre initiative ou à la demande du donneur d'ordre pour aviser le bénéficiaire des termes du crédit documentaire.
- Le bénéficiaire : c'est le fournisseur, vendeur, qui bénéficiera de l'engagement bancaire d'être payé par la banque émettrice et éventuellement la banque confirmatrice.

Remarque

La banque confirmatrice : c'est la banque qui ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmatrice donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

Figure N05 : représentant le déroulement d'un crédit documentaire



- (1) : contrat commercial
(2) : demande d'ouverture de Credoc ;
(3) : transmission de l'avis d'ouverture ;
(4) : notification de l'avis d'ouverture ;

- (5) : expédition de marchandise ;
- (6) : remise de documents contre paiement ;
- (7) : transmission des documents contre paiement ;
- (8) : transmission des documents contre paiement ;
- (9) : enlèvement des marchandises.

2.2.3 les formes du crédit documentaire

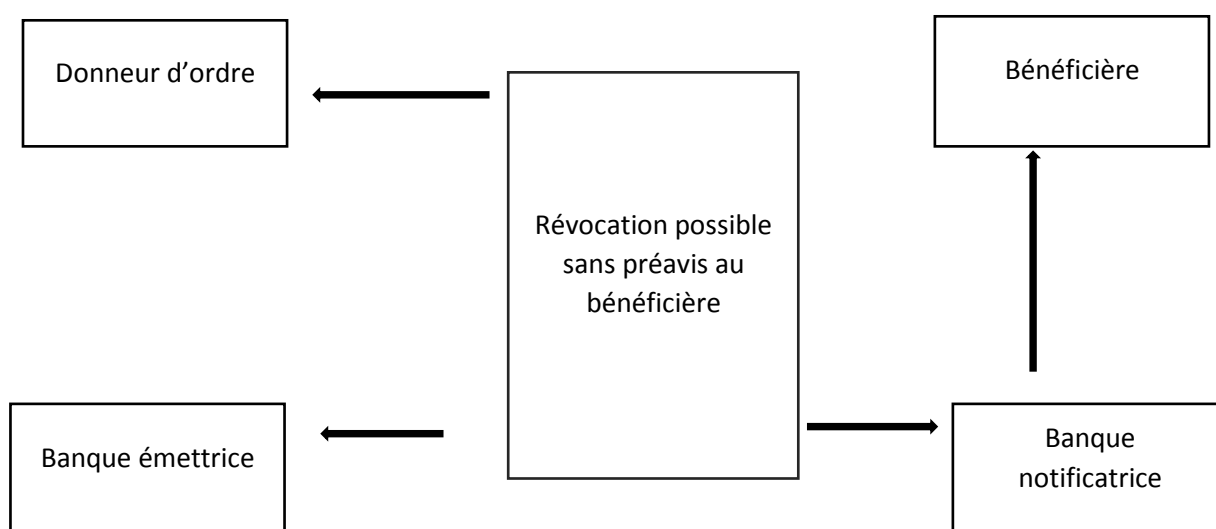
Le crédit documentaire peut révéler trois formes essentielles :

A- Crédit documentaire révocable

Le crédit documentaire révocable peut être défini comme étant une simple mise à disposition contre documents avis simple du banquier payeur au bénéficiaire du crédit. Il ne comporte aucun engagement bancaire dans la mise en place de l'opération et peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque notifiant sans engagement de sa part. Cette forme de crédit permet à tout moment des annulations ou des notifications et n'offre au bénéficiaire aucune garantie.

Un crédit documentaire peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire soit averti au préalable.²²

Figure N06 : représentant le crédit documentaire révocable



B- Crédit documentaire irrévocable

Le crédit documentaire irrévocable est la forme la plus utilisée aujourd'hui. Ce crédit correspond à un engagement ferme de la banque émettrice. Il ne peut pas être annulé ni corrigé sans l'accord de toutes les parties. Le vendeur reste confronté à des risques

²² G. LE GRAND et H. MARTINI, op.cite, p103.

politiques, économique... il est moins souple pour l'acheteur car il ne peut pas être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

Figure N07 : crédit documentaire irrévocable



C- Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit documentaire implique non seulement l'engagement de la banque émettrice mais aussi celui de la banque confirmatrice.²³

Pour cette dernière accepte de prendre un tel engagement, certaines conditions doivent être remplies :

Le crédit doit être irrévocable.

Le crédit doit être clairement formuler l'ordre ou l'autorisation de la banque émettrice au correspondant d'ajouter sa confirmation.

Le crédit doit être utilisable aux guichets de la banque confirmatrice.

Le texte doit ne contenir aucune clause qui en fait permettrait à l'acheteur d'empêcher l'utilisation du crédit par le vendeur.²⁴

Figure N08: représentant le crédit documentaire irrévocable et confirmé



²³ G.LEGRAND et H.MARTINI,p107.

²⁴ Kamel Chehrit « les credits documentaires », edition,(G.A.L),p27.

2.2.4 les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Les avantages :

- Technique sûre, offre une garantie d'être payé si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé.
- Equilibre des obligations de l'acheteur et de vendeur.
- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.

Les inconvénients :

- Formalise dans la vérification des documents.
- Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes.
- Technique relative coûteuse.
- Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché.

Section 3 : Risque de change et ses moyens de couvertures

Sous- section 1 : le risque de change

1. Définition du risque de change :

Le risque de change peut-être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre où à l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique.

Toute fluctuation défavorable des taux de change risque de se répercuter négativement sur les flux futurs espérés par l'acteur en position.

En fait, la position (donc le risque de change) peut être générée, soit par une activité commerciale (import/export) avec l'étranger, soit par une activité financière en devises, soit en fin par le développement multinational de l'entreprise. C'est à partir de ça que l'on peut scinder le risque de change en trois types essentiels :

- Le risque de change de transaction ;
- Le risque de change économique ;
- Le risque de change comptable ;

1.1- Le risque de change de transaction :

Le risque de change de la transaction, dont il sera question tout au long mémoire, est un risque qui naît du fait que des coûts ou des cash-flows futurs soient libellés en devises étrangères. En effet, si le cours de la devise change, le montant du cash-flow (ou du décaissement) converti en monnaie nationale ou de compte est affecté par ce changement.

Il se décompose en deux éléments selon la nature des transactions réalisées :

A- Le risque de change commercial :

Ce risque est attaché aux opérations d'importation ou d'exportation factures en devises. L'importateur qui règle en devise craint une hausse de la monnaie étrangère. Symétriquement, l'exportateur sera payé en devises et craint une baisse de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.

B- Le risque de change financier :

Ce risque est affiché aux opérations d'emprunt ou de prêt libellés en monnaies étrangères.

1.2- Le risque de change économique :

Le risque de change économique correspond aux conséquences des mouvements de change sur la valeur de l'entreprise et sur sa situation par rapport à ses concurrents.

Au-delà d'un risque généré par les opérations ponctuelles, la variation des cours de change peut aussi, sur le moyen terme, améliorer ou obérer la position concurrentielle d'une entreprise par rapport à des rivales situées dans d'autre pays : une hausse de monnaie rend les exportations difficiles et favorise les importations. En situation de concurrence cela se traduit par un affaiblissement des marges de l'entreprise. La baisse des marges peut être assimilée à une perte de change.

1.3- Le risque de change comptable :

Le risque de change comptable (patrimonial) est concerné par l'impact des taux de change sur la valeur comptable des postes de l'actif et du passif d'une entreprise. Il résulte de la consolidation des états financiers qui impliquent des actifs et des passifs libellés en devises étrangères.

Les entreprises multinationales qui détiennent des actifs à long terme à l'étranger (filiales, titres de participations...) sont les plus concernées par le risque de change comptable.

Ainsi, une baisse de la monnaie du pays de la filiale fait apparaître un écart négatif de conversion qui vient s'imputer sur les capitaux propres du groupe.

Sous- section 2 : identification du risque de change

Le risque de change ne naît pas seulement au moment où s'effectue une transaction commerciale ou financière libellée en devise étrangère.

Appréhender la nature et la date de l'exposition au risque de change n'est pas facile ; la date à partir de laquelle l'entreprise se couvre reste quelque peu arbitraire.

En effet, l'entreprise pourrait se considérer en risque de change dès la signature du contrat, ou encore avant qu'il y ait un enregistrement comptable.

L'entreprise doit tenir compte de l'entrée en risque de change bien avant la connaissance exacte de la teneur du contrat. La gestion du risque peut se réaliser dès l'émission de l'offre ou du catalogue des marchandises proposées dans le cas d'opérations d'exportation, ou de la commande dans le cadre d'activités d'importation.

Toutefois, tenir compte du risque de change le plus tôt possible ne signifie pas se couvrir systématiquement, mais gérer activement son risque.

La date retenue peut varier d'une entreprise à l'autre ou au sein de la même firme selon que le risque de change est certain ou incertain :

1. type de risque de change

1.1- Certain :

Un risque de change certain est constaté à la conclusion d'un contrat irrévocable, dans une monnaie autre que la monnaie nationale, fixant le montant et la date de l'opération.

Il existe plusieurs situations d'expositions au risque certain :

- **Lors d'un contrat d'importation :** un importateur est en situation de risque certain lorsqu'il y a appréciation de la devise entre la date de conclusion du contrat et celle du règlement. L'importateur, dans ce cas, aura besoin de plus de monnaie nationale à convertir pour se procurer les devises nécessaires.
- **Lors d'un contrat d'exportation :** un exportateur est en situation de risque certain lorsqu'il y a dépréciation de la devise de facturation entre la date de conclusion du contrat et le jour de l'encaissement. L'exportateur recevra, au moment de la conversion, moins de monnaie nationale.
- **Lors d'un prêt ou emprunt en devises :** un emprunteur en devise craint une appréciation de la devise en question car il risque de rembourser un capital (et intérêts), en monnaie nationale, plus important que celui prévu contractuellement.

De sa part, le prêteur craint une dépréciation de la devise qui engendrerait un remboursement moindre en monnaie nationale.

1.2 Incertain :

Un risque incertain est lié aux opérations dont la réalisation est probable.

L'entreprise se trouve confrontée au risque incertain lors d'un appel d'offre en monnaie étrangère. En répondant à cet appel d'offre en devise étrangère, l'engagement de réalisation n'est pas irrévocable.

2. La mesure du risque de change :

La mesure du risque de change s'effectue à travers deux éléments :

2.1- Le cours de change de référence :

La détermination d'un cours de change de référence (ou de valorisation) est très importante, dans la mesure où elle permet de connaître pour lequel l'entreprise s'est engagée.

Le cours de change de référence doit être réaliste économiquement, réalisable financièrement et incontestable vis-à-vis des tiers. Le principe de base à appliquer est que le cours de valorisation doit refléter le mieux possible la rentabilité économique escomptée à la date de l'opération ; il s'agit donc de la parité de change de la devise contre monnaie nationale retenue pour décider de l'opportunité de la réalisation d'une opération libellée dans cette devise.

Chapitre 02 : Logistique et financement international

Les cours de change qui sont à retenir pour la valorisation du risque de change, dès sa naissance, dans une approche transactionnelle sont les cours de marchés.

Il existe deux cours de marché possibles :

- **Le cours au comptant :** dont la force réside dans sa cotation unique, sa faiblesse étant qu'il n'intègre pas la notion de temps qui sépare la date de négociation et celle du règlement.
- **Le cours à terme :** qui intègre la durée à travers le report et le déport exprimant le différentiel de taux d'intérêt prorata temporis.

L'utilisation du cours à terme correspond aux opérations à flux certains et surtout facilement individualisables. Mais il n'apporte pas de réponse satisfaisante lorsque les flux sont incertains.

Lorsque les échéances sont incertaines et surtout lorsque le volume d'affaires ne permet pas un suivi individualisé des opérations.

2.2- La position de change :

La position de change résulte d'opérations commerciales et financières libellées en devises étrangères. Elle est déterminée par échéance et par devise. Elle permet d'apprécier l'exposition de l'entreprise au risque de change à un moment donné et de contrôler la mise en application opérationnelle de la politique de couverture et des principes de gestion définis « pour chaque devise concernée, la position de change d'une entreprise est égale au solde des engagements reçus et des engagements donnés exprimés dans cette monnaie »²⁵.

Ces engagements peuvent être inscrits au bilan ou en hors bilan, ils peuvent également résulter d'opérations futures (prévisionnelles).

« La position de change globale regroupe toutes les devises confondues. Elle est égale à la somme des contre-valeurs en monnaie nationale des positions de change par devise.

Le tableau de suivi de la position de change constitue l'outil de base du trésorier devise. Il est construit par devise. Les mouvements sont présentés en date de flux financiers sur un intervalle correspondant à la fréquence des paiements »²⁶

La position de change regroupe le solde actuel et tous les flux futurs, commerciaux et financiers. C'est pourquoi, elle se subdivise en position commerciale et position financière dont les éléments constitutifs sont les suivants :

- **Position commerciales :**
- Commandes reçus à l'export ;
- Commandes passées à l'import ;
- Clients facturés ;
- Fournisseurs à payer ;

²⁵ Jean-Albert Collomb, Finance de marché, Op. cit, P106.

²⁶ M.Sion, Gérer la trésorerie et la relation bancaire, Edition Dunod, Paris, 1998, P238.

- Comptes de liaison ;
 - Divers (brevets, licences...) ;
 - Commandes export prévisionnelles ;
 - Commandes import prévisionnelles.
-
- **Position financière :**
 - Solde compte courant en devise ;
 - Achat au comptant et à terme de devises ;
 - Vente au comptant et à termes de devises ;
 - Intérêts à payer ou à recevoir (sur emprunts ou sur prêts en devises) ;
 - Achat d'option d'achat et vente d'option de vente en devise ;
 - Vente d'option d'achat et achat d'option de vente en devise.

3. La gestion de risque de change :

La gestion de risque de change est un des problèmes les plus ardues auxquels sont confrontés les responsables financiers des firmes ouvertes à l'international.

En effet, le flottement désordonné des monnaies a pour conséquence d'accroître considérablement la difficulté de prévision en matière d'évolution des cours de change, et par conséquent, celle de gestion de risque de change.

Le trésorier doit déterminer une stratégie afin de protéger contre le risque de change.

Cette stratégie dépend de plusieurs paramètres dont :

- Le degré d'aversion envers le risque ;
- Les résultats de la prévision faite par les spécialistes.

A partir de ces deux facteurs, on distingue trois stratégies de gestion du risque de change :

✓ **Le non couverture :**

Cette stratégie consiste à laisser la position de change de l'entreprise ouverte sans couverture.

Cette alternative peut être adoptée dans l'hypothèse où l'entreprise traite avec des devises stables, ou si elle arrive à reporter la totalité du risque sur son partenaire par une clause dans le contrat.

A l'inverse, certaines entreprises y recourent même si la devise est instable, dans le but de réaliser un gain de change. Elle correspond dans ce cas à une attitude spéculative.

Dans certains cas aussi, se protéger contre le risque de change peut coûter tellement cher que la protection n'en vaut pas la peine.

Cette attitude peut également naître d'une méconnaissance du risque encouru.

Ne pas se couvrir contre le risque de change est bien évidemment l'attitude la plus déconseillée, ou à n'appliquer que dans des cas exceptionnels.

Dans les pays (comme l'Algérie) où les instruments de couverture sont inexistants, le trésorier est contraint d'adopter une stratégie de non couverture du risque de change.

✓ **La couverture systématique :**

Elle consiste à se couvrir automatiquement dès qu'apparaît un engagement ou un avoir en devises, elle permet donc d'éliminer totalement le risque de change dès sa naissance.

Cette stratégie est conseillée dans le cas où l'entreprise traiterait avec des clients provenant de pays divers, offrant des devises volatiles. Dans ce cas, les méthodes de couverture telles que la compensation sont impossibles à mettre en place ce qui oblige l'entreprise, si celle-ci veut se couvrir contre le risque de change, à prendre une couverture automatique.

De même, si les opérations envisagées sont de montants très élevés, le trésorier peut être amené à couvrir systématiquement le risque de change, Toute variation pouvant entraîner une perte importante.

Cette stratégie n'est pas toujours bénéfique pour l'entreprise dans la mesure où elle peut présenter des inconvénients :

- Les coûts de couverture sont très élevés ;
- La probabilité de perte d'opportunités.

✓ **La couverture sélective :**

Dans ce cas, le trésorier décide d'une méthodologie qui déterminera quand il couvrira ou pas le risque de change. Cette politique suppose l'application de critères de sélection qui correspondent à un niveau d'acceptation du risque ainsi qu'à l'anticipation sur l'évolution des cours de change.

La couverture sélective ne doit pas être appliquée dans le cadre d'une faible activité à l'international. Celle-ci ne peut en effet justifier la mise en place d'une structure de gestion du risque de change qui coûterait plus cher que les pertes probables dues aux variations des cours des devises.

4. Techniques spécifiques de couverture :

- **Le termaillage :**

« Le termaillage appelé aussi leads and lags, est une procédure qui vise à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

Ainsi, si l'exportateur anticipe une appréciation de la devise de facturation, il tentera de retarder l'encaissement de sa créance pour bénéficier d'un cours plus avantageux et vice versa.

L'importateur se trouve dans une problématique contraire. Si la tendance est à l'appréciation de la devise du contrat d'achat, il sera tenté d'anticiper son règlement et pourra éventuellement bénéficier d'un escompte commercial »²⁷.

²⁷ G. LEGRAND et MARTINI, opcite, p328.

- **La compensation multilatérale des paiements (netting) :**

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre les filiales du groupe.

Dans la pratique, une date est fixée chaque semaine à laquelle tous les règlements intergroupes doivent être effectués et où la compensation multilatérale des dettes et des créances est effectuée pour réduire les montants de devises à couvrir. Ce travail se fait au moyen de tableau de bord multi-entrées (filiales, devises et échéances). Cette technique permet de diminuer le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires »

Conclusion

Pour les banques et agents économiques, l'ouverture sur les marchés internationaux ou avoir des activités implantées en dehors du territoire national, sont une source de contrainte et d'opportunité. C'est pour cela, que des techniques financières plus ou moins complexes sont progressivement mises au point pour réduire les premières et en tirer le profit des secondes.

CHAPITRE 3 : opération de dédouanement

Introduction

La nécessité de reformer les pratiques douanières actuelles pour faciliter la circulation des marchandises et la revendication des opérateurs d'éliminer les procédures qu'ils qualifient de bureaucratiques et rigides, ont amené l'administration des douanes à repenser sa procédure de dédouanement dans le sens d'un allègement, d'une simplification et d'une plus grande rapidité dans l'accomplissement des formalités.

A ce propos, l'informatisation des procédures douanières et la mise en place du tarif intégré a permis, d'une part d'uniformiser l'action des services des douanes et d'une part de réduire les délais de séjour des marchandises aux frontières d'où d'une diminution des coûts.

Cependant, parallèlement à ce travail d'informatisation des procédures existantes et compte tenu des résultats de l'évolution de cette dernière.

L'administration des douanes a été amenée à instituer d'autres mesures appelées procédures simplifiées.

Section 1 : généralités et évolution de la douane

1. Historique et définition

A. Historique

D'après les étymologistes, le terme de douane –mot d'origine arabe (dont *divan* constitue un curieux doublet) -existe de longue date.

Dès la plus haute antiquité, les Etats ont prélevé des impôts sur les marchandises franchissant les frontières. Ces impôts, surtout perçus à l'importation, répondent pour l'essentiel à une préoccupation fiscale : celle de remplir les caisses publiques. La prohibition est également pratiquée. Elle vise, à l'exportation, à protéger la collectivité contre les risques de pénurie des denrées et autres produits indispensables. C'est la pratique de l'affermage.

La préoccupation fiscale est largement dominante dans le talonnions d'Anthèse et dans les porteraï de Rome. Ces droits perçus à l'importation sont modérés : en général, le quarantième ou le cinquantième de la valeur de la marchandise.

Jus à l'ère Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), contrôleur Général des finances sous Louis XIV, est considéré comme le père de la douane moderne.

Inspiré par la doctrine mercantiliste, il croit que la richesse d'un pays est à la mesure de ses réserves en numéraire. Il faut donc exporter le plus possible de produits de valeur et on importer le moins possible. D'où la nécessité de développer le commerce, l'industrie et les cultures industrielles. L'Etat doit intervenir dans ce sens, en aidant la marine marchande, en suscitant et en protégeant les productions nationales, en abolissant les douanes intérieures.

B- Définition de la douane

La douane ¹est une institution fiscale chargée de la perception des droits et taxes dus à l'entrée de marchandises sur un territoire, mais aussi de la surveillance de territoire et de nombreuses mission sécuritaire, son activité est réglementée par le droit national, mais aussi par des accords international (OMC, traité de libre-échange).

2. Les missions de douane

- **Missions fiscales**

Lorsqu'on considère le volume des rentrées fiscales qu'elle assure et la diversité de ses attributions en matière de fiscalité, l'Administration des Douanes a une mission fiscale. Elle perçoit pour le compte du Trésor public les droits sur les marchandises importées ou exportées. Elle perçoit également des recettes non douanières.

A. Perception des recettes douanières

Perception des droits des et taxes de douane constitue une source importante de rentrées fiscales et un instrument d'alimentation du budget de l'Etat. A titre d'illustration l'apport de la Douane au budget de fonctionnement de l'Etat montre aisément qu'elle y participe de façon substantielle.

B. Perception des recettes non douanières

Outre la perception des impositions douanières proprement d'iles, l'Administration des Douanes est chargée du recouvrement d'un certain nombre de droits ou taxes touchant à divers domaines de la fiscalité. Il s'agit d'impositions dont certaines relèvent de la compétence exclusive de la douane tandis que d'autres dépendent d'administrations tierces :(La Direction Générale des Impôts par exemple).

C. Contrôles fiscaux

La mission fiscale de la Douane ne se réduit pas à seules taches de perception des droits et taxes. A ces activités, il y a lieu d'ajouter les nombreux contrôles fiscaux que la douane exerce pour le compte d'autres Administrations. Ainsi, par le fait qu'elle contrôle les déclarations d'exportations et délivre les documents justificatifs de sortie du territoire national, la douane constitue l'instrument essentiel sur lequel repose la correcte application de la réglementation fiscale édictée en faveur des activités exportatrices (dégrèvements), il faut rappeler également l'importance de cette mission de contrôle de la Douane par rapport aux opérations de contrôle d'entreprises.

¹¹ <http://www.douane.gouv.fr> consulté le 24/09/2017 à 14h30.

- **Mission économique de la douane :**

Par sa vocation économique, la douane offre un double visage, protectionniste ou libéral selon les circonstances. Mais cette situation, paradoxale à première vue, ne fait que refléter l'évolution d'une administration qui fut longtemps au service exclusif du protectionnisme vers de nouvelles formes d'intervention qui tendent à en faire, parallèlement à sa mission traditionnelle de surveillance, un facteur d'incitation aux échanges extérieurs.

A- Surveillance des échanges extérieurs et contrôle des changes :

Cette surveillance revêt un triple aspect :

- ✓ Assurer le respect de la réglementation des échanges²
- ✓ Assurer le contrôle des échanges par l'information statistique
- ✓ Assurer le contrôle des changes

L'administration des douanes a notamment pour mission :

- De mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la législation douanière et de la loi tarifaire
- D'appliquer les mesures légales et réglementaire mise à son change aux marchandises d'origine algérienne placées sous le régime de l'usine exercée
- D'assurer l'établissement et l'analyse des statistiques du commerce extérieure
- De veiller conformément à la législation, à la protection :
 - ❖ De la faune de la flore
 - ❖ Du patrimoine artistique et culturel

B- La collection d'information statistique :

Dans la mesure où échanges commerciaux internationaux se développe de plus en plus, il devient nécessaire pour les pouvoirs publics et les opérateurs économiques d'avoir des statistiques précises sur l'évolution des mouvements du commerce extérieur, du point de vue quantité, type de produits échangés (importés et exportés).

La douane joue un rôle fondamental en ce domaine : c'est elle qui assure la collecte des statistiques des moindres détails concernant les échanges extérieurs. Les moyens informatiques dont elle dispose, lui permettent de produire dans des délais courts toutes les statistiques nécessaires à la prise de décisions tant pour les pouvoirs publics que pour les opérations économiques.

² Art 3- (loi n 98-10 du 22 août 1998).

C- La promotion des échanges extérieurs

Avec la globalisation des échanges mondiaux, la douane n'est plus au service exclusif de la protection, elle doit également assurer la neutralité des mécanismes douaniers à l'égard du trafic contrôlé d'une part et contribuer à la solution de certains problèmes spécifique notamment, l'aide à apporter à la production et à l'exportation d'autre part. Ces aides à la production et à l'exportation trouvent leurs bases juridiques dans les codes des investissements, les lois de finances et les régimes douaniers économiques.

La douane est aussi un instrument d'orientation de l'économie national, en imposant par exemple un taux majoré de droit de douane sur une marchandise pour limiter son importation ou l'intégrer carrément dans la liste de prohibition, ou le contraire, en imposant un taux réduit de droit de douane sur toute marchandise ou matière première pour encourager l'importation de cette dernière.

• Missions particulières

Parallèlement à ses missions fiscales et économiques qui constituent l'essentiel de sa fonction, la douane exerce un certain nombre de missions qui lui ont été progressivement confiées en raison de sa présence permanente à la frontière et de l'efficacité de ses techniques d'intervention. Il s'agit de l'application aux marchandises et aux personnes qui franchissent les frontières des mesures de protection³ édictées par le législateur en divers domaines. On peut citer quelques exemples des domaines les plus importants d'application de ces mesures.

- ✓ Santé publique
- ✓ Sécurité publique
- ✓ Moralité publique
- ✓ Protection du consommateur
- ✓ Protection de la propriété industrielle et commerciale
- ✓ Protection du patrimoine culturel
- ✓ Protection des espèces en voie de disparition
- ✓ Concours apporté aux autres administrations.

³ Jean Belotti, Op-cit, p71.

Section 2 : les droits en douane et leurs déterminations

Sous-section 1 : le droit de douane et sa détermination

I. Le droit de douane

I1. Définition des droits des douanes :

C'est le moyen traditionnel de protection d'une économie nationale vis-à-vis de la concurrence étrangère, en d'autres termes, c'est l'impôt qui frappe les marchandises à l'importation ou à l'exportation conformément à la loi tarifaire et dans les conditions prévues par la législation douanière.

Le droit de douane est un impôt prélevé sur une marchandise importée lors de son passage à la frontière. Il est géré une administration spécialisée, qui s'en charge de contrôler les échanges commerciaux avec le reste du monde et de la protection des droits aux frontières.

Il est appliqué directement sur le prix des produits qu'il soit

- A l'exportation pour contrôler la sortie des produits fortement demandés sur le marché extérieur.
- A l'importation pour aligner le prix des produits importés sur les cours du marché national, afin de protéger les producteurs locaux.

I2. Définition de tarif douanier :

C'est un ensemble de positions et de sous positions tarifaire de la nomenclature du système harmonisé de la désignation et de codification de marchandise, pour la classification des marchandises.

La liste de tous les droits de douane appliqués par un pays appelé (tarif en douane), celui-ci peut être fixé unilatéralement par les autorités publiques (l'Etat) qui l'appliquent, ou bien être le résultat d'un accord international passé entre le pays qui le pratique.

Dans le cas où l'Etat qui détermine le tarif douanier est appelé tarif douanier autonome.

Dans le cas où le tarif douanier est déterminé par un accord dans ce cas il est appelé tarif conventionnel, dans ce cas ce tarif ne peut être modifié ni annulé unilatéralement.

Le tarif algérien comprend :

- Une codification tarifaire et statistique correspondant au système harmonisé :
 - A des positions tarifaires à 4 chiffres.
 - A des sous positions à 8 chiffres établies selon les normes des systèmes harmonisés.

Chapitre 03 : opération de dédouanement

(Les deux derniers chiffres représentent les spécialisations nationales).

- La quotité du droit de douane correspond à chacune des sous positions tarifaires, les taux de douane existant actuellement sont : 0% (exempt), 15%, 25% et 45%.
- La quotité de la TVA correspond à chacune des sous positions tarifaires, les taux de la TVA actuellement en vigueur sont de : 0% (exempt), 7%, 14%, et 21%.
- Une colonne a été introduite pour indiquer et renvoyer aux autres taxes et redevances auxquelles sont soumises certaines marchandises à l'importation.
- Des renvois en bas de page indiquent les marchandises qui font l'objet de disposition particulière au plan de la réglementation du commerce extérieur.
- Des annexes regroupées en 3 parties : taxes et redevances fiscales, avantages fiscaux et formalités administratives particulières.

I3. L'assiette des droits de douane :

Les droits de douane peuvent être calculés de deux façons :

a) Droit spécifique :

Ils sont certainement la forme la plus ancienne et l'on imagine facilement les scribes de la haute antiquité égyptienne ou babyloniennes griffer leurs tablettes d'argile d'autant de bâtonnets qu'ils comptaient des mesures de grain ou des ballots de colon.

En effet, la taxation spécifique est de loin la plus simple à mettre en œuvre, les droits à percevoir étant basés sur des quantités mesurables telles que le nombre, le poids ou les dimensions. Ce fut le système employé pendant très longtemps par les douanes, pratiquement jusqu'après la première Guerre Mondiale. A cette époque, le défaut majeur de ce système est apparu : en effet, la taxation spécifique n'a pas résisté à l'instabilité monétaire qui a caractérisé les années 30 en Europe ou aux Etats-Unis. La procédure de réajustement des droits de douane, relevant dans la quasi-totalité des pays de la procédure légale, ne permettait pas à la taxation spécifique de suivre les progrès de l'inflation. Seule la Confédération hiérarchique garantie par l'incroyable stabilité du Franc suisse a pu se permettre de conserver ce mode de taxation.

b) Les droits ad valorem :

Les droits « ad valorem » sont conception beaucoup plus récente et protègent la fiscalité contre l'érosion monétaire puisque l'ajustement est automatiquement réalisé par système. Les droits sont alors exprimés en pourcentage de la valeur taxable et le niveau de protection est comme celui des recettes suisses sans pertes d'efficacité. Tout au plus doit, on observer le côté inflationniste du système.

Autre avantage non négligeable de la taxation ad valorem, c'est qu'elle permet d'ajuster avec une très grande finesse la protection liée au droit de douane. Toutefois, le système porte en lui-même les inconvénients de sa grande précision, dans deux domaines où ils n'apparaissent vraiment que lorsqu'on est familiarisé avec ses questions, ce qui explique aussi une certaine incompréhension de la part des profanes : la taxation ad valorem nécessite une définition claire de la valeur en douane et exige une nomenclature de classement tarifaire particulièrement sophistiquée.

I. Détermination des droits de douanes :

Elle comporte les principaux éléments :

A- La valeur en douane :

La valeur en douane est l'un des éléments clés pour l'application des mesures documentaires et notamment pour l'opération de taxation.

Elle sert au calcul des droits et taxes pour la mise en œuvre des cautions et à déterminer l'application éventuelle des mesures de contrôle de commerce extérieur.

B- L'espèce tarifaire :

Dans le tarif douanier commun les marchandises figurées sous l'espace tarifaire, et auquel correspond un numéro de nomenclature.

La détermination de cette codification est indispensable pour la fixation des droits de douane et du commerce (extérieur, contingent les licences...etc.). L'importateur et l'exportateur doivent demander toutes les précisions souhaitables au fabricant.

Sous-section 2 : le régime douanier

1. définition de régime douaniers :

Le régime douanier est le statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement. Le choix du régime est forcément de l'usage que l'entreprise à la marchandise.

2.Caractéristique des régimes douaniers :

a) L'exterritorialité :

Par une fonction administrative, les marchandises importées ou /et exportées sont placées sous régime douanier économique, sont supposées séjourner en dehors du territoire douanier national. De cette fonction administrative, il résulte pour les marchandises placées sous régime, une suspension des droits et taxes et une dispense des formalités du commerce extérieur cependant, la réglementation de change demeure applicable aux marchandises importées dans le cadre des régimes douaniers économiques.

b) La suspension des droits et taxes :

Cette mesure est directement en rapport avec les régimes économiques, les marchandises placées sous régimes douaniers économiques séjournent dans le territoire douanier un certain temps avant d'être exportées soit en l'état, soit avoir subi une transformation ou un complément de main d'œuvre bénéficient de la suspension des droits et taxes à l'importation et à l'exportation.

C- Le cautionnement :

En contrepartie des avantages énumérés ci-dessus, le placement des marchandises sous régimes douaniers économiques, est subordonné à la souscription d'un engagement assorti d'une caution bancaire garantissant les droits et taxes suspendus et les pénalités éventuellement en cours.

La caution (caution bancaire ou consignation des droits et taxes) constitue pour le receveur des douanes, une garantie vis-à-vis du trésor, au cas où l'opérateur économique ne respecterait pas les engagements souscrits.

3. Les catégories de régime douanier

On distingue généralement deux catégories :

a) Les régimes généraux (définitifs)

Ils s'appliquent automatiquement si aucun régime suspensif n'est sollicité

A : La mise en consommation :

La mise en consommation consiste à appliquer les mesures commerciales nationales :

- Paiement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et d'autres taxes fiscales et parafiscales nationales.
- Application des mesures réglementaires nationales (règlements nationaux, normes de sécurité...).

La marchandise est alors libérée de toute sujétion douanière.

b) Les régimes économiques (suspensifs)

Ils ont pour effet de suspendre le paiement des droits et taxes et l'application de certaines mesures de contrôle du commerce extérieur.

Selon l'article 115 bis- (loi n°98-10 du 22 août 1998)

Les régimes douaniers économiques comprennent :

- Le transit ;
- Les entrepôts de douane ;
- L'admission temporaire ;
- Le réapprovisionnement en franchise ;
- L'usine exercée ;
- L'exportation temporaire.

A- Le transit douanier :

Le code douanier Algérien en son article 125, définit le régime de transit comme suit à le transit et le régime douanier sous le quelle sont placées les marchandises transportées sous contrôle douanier d'un bureau de douane à un autre bureau, par voie terrestre ou aérien à la suspension des droits et taxes et des mesures de prohibitions à caractère économique.

Pour bénéficier de ce régime, le commissionnaire doit souscrire une déclaration en délais composant un engagement cautionné en s'engageant à faire parvenir les marchandises déclarées dans un bureau déterminé⁴.

Le régime de transit sous douane, présente des formes diverses chacune d'elle a son propre champ d'application. C'est-à-dire un point de départ et un point d'arrivée ainsi que les documents y'afférant, on distingue :

- Le transit national ;
- Le transit international.

A.1- Transite national :

Le régime de transit douanier national, est appelé aussi transit ordinaire est le régime douanier qui permet la circulation des marchandises d'un bureau de douane frontalier du « bureau de départ » vers un autre bureau du territoire douanier dit « bureau de destination » en suspension des droits et taxes exigibles et des formalités du commerce extérieur jusqu'à l'assignation d'un régime définitif⁵.

Cette opération s'effectue sous couvert de la déclaration simplifiée du transit rochier (DSTR) dite aussi D15 ou alors le passavant (voie aérien).

A.2- Transit international :

Le transit douanier international est le régime qui permet la circulation des marchandises en suspension des droits et taxes d'un pays donné vers un autre pays tien avec le franchissement d'au moins une frontière du pays. Cela suppose l'existence de deux pays au moins.

« Le transit douanier international est régi par plusieurs accords internationaux :

La convention de Berne, 1924 (convention TIF) ;

La convention de Vienne, 7juin 1971 (convention ITI) ;

La convention de Genève, 15 janvier 1959 ;

La convention d'Istanbul, 26 juin 1990 »⁶.

⁴ Article 125 du CDA loi n 98-10 du 22 aout 1998.

⁵ Article 127 du CDA loi n 98-10 du 22 aout 1998.

⁶ I.Kasouri, les régimes douaniers économiques, 2ème édition, édition Grand Alger Livres, p293.

B- L'entrepôt sous douane :

Définition :

Art 129 du CDA « l'entrepôt des douanes est le régime douanier qui permet l'emmagasiner des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures de protection à caractère économique.

Il existe trois (3) catégories d'entrepôt de douane :

- L'entrepôt public,
- L'entrepôt privé,
- L'entrepôt industriel⁷.

B.1. L'entrepôt public : Art & 139 à 149 CDA

Selon l'article 139 du Code des Douanes Algérienne, « l'entrepôt public est ouvert à tous les usages pour l'entreposage des marchandises de toute nature à l'exception de celles qui sont exclus par application des dispositions de l'article 116 du présent code.

Toutefois, l'entrepôt public est dit spécial lorsqu'il est destiné au stockage de marchandises : dont la conservation exige des installations spéciales⁸.

B.2. L'entrepôt privé : Art 154 à 159 CDA

Selon l'article de 154 du Code des Douanes Algérienne, définit l'entrepôt privé comme suit : « l'entrepôt privé peut être accordé à toute personne physique ou morale pour son usage exclusif, en vue d'y entreposer des marchandises en rapport avec son activité, en attendant de leur assigner un autre régime douanier autorisé.

B.3 L'entrepôt industriel : Art 160 à 164 CDA

Selon l'article 160 du CDA « l'entrepôt industriel est un établissement placé sous le contrôle de l'administration des douanes, où les entreprises sont autorisées à procéder à la mise en œuvre de marchandises destinées à la production pour l'exportation, en suspension des droits et taxes dont celles-ci sont passibles »⁹.

Le régime douanier est le statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement. Le choix du régime est forcément de l'usage que l'entreprise fait de la marchandise. On distingue deux catégories de régimes :

i sont passibles »

⁷ Article 129 du CDA loi n 98-10 du 22 août 1998.

⁸ Article 139 du CDA loi n 98-10 du 22 août 1998.

⁹ Article 160 du CDA loi n 98-10 du 22 août 1998.

C- L'usine exercée : Articles 165 à 172 du CDA

Selon l'article 165 du CDA « Le régime douanier des usines exercées est réservé aux établissements et entreprises qui procèdent sous contrôle douanier a :

- Au traitement et raffinage des huiles brut de pétrole ou de bruiteux, de gaz de pétrole des autres hydrocarbures gazeux pour obtenir des produits pétrolière et assimilés passible des droits intérieurs de consommation et de toutes autres taxes et redevances.
- A la liquéfaction (Transformation du gaz liquide) des hydrocarbures gazeux.
- A la production de produits pétroliers et assimilés passibles des droits intérieurs de consommation et toutes autres taxes et redevances.
- A la production et la fabrication de produit chimiques et assimilés, dérivés du pétrole.
- A la fabrication connexe (département lié) d'autres produits dont la liste est fixée par le ministère des hydrocarbures.

A la mise en œuvre ou à l'utilisation des marchandises qui y bénéficient d'un régime douanier ou fiscal douanier¹⁰.

D- L'administration temporaire : Art 174 à 185 de CDA

« On entend par « admission temporaire » le régime douanier qui permet l'admission dans le territoire douanier, en suspension des droits et taxes, sans application des prohibitions à caractère économique, de marchandises importées dans un but défini et destinées à être réexportées dans un délai déterminé :

- Soit en l'état, sans avoir subi de modifications, exception faite de la dépréciation normale des marchandises par suite de l'usage qui en fait ;
- Soit après avoir subi, dans le cadre du perfectionnement actif, une transformation, une ouvraison, un complément de main d'œuvre ou une réparation »¹¹.

D.1. Admission temporaire de matériel pour l'emploi en état :

Article 180 du CDA « sont notamment admis sous le régime de l'administration temporaire pour réexportation en l'état :

- Matériel professionnel ;
- Marchandises importées dans le cadre d'une opération de production ;

¹⁰ Article 165 du CDA loi n 98-10 du 22 aout 1998.

¹¹ Article 174 du CDA loi n 98-10 du 22 aout 1998.

- Conteneurs, palettes, emballages, échantillons et autres marchandises importées dans le cadre d'une opération commerciale pour essai ou démonstration ;
- Matériels scientifique et matériel pédagogique ;
- Matériels de bien être destiné aux gens de mer ;
- Matériels importés dans un but sportif ;
- Matériels de propagande touristique ;
- Matériels importés dans le but humanitaire ;
- Véhicules routier commerciaux »¹².

D.2- Admission temporaire pour perfectionnement actif : Article 183 à 185 du CDA

D'après l'article 183 du CDA « l'administration des douanes autorise dans les conditions qu'elle détermine, qu'une partie des opérations de perfectionnement actif soit effectué par une autre personne, autre que celle qui bénéficie de l'admission temporaire pour perfectionnement actif.

Dans ce cas, le bénéficiaire de l'admission temporaire reste seul responsable vis-à-vis de l'administration des douanes du respect des engagements souscrites¹³.

E- Le réapprovisionnement en franchise : Article 186 à 188 du CDA

Article 193 du CDA « par réapprovisionnement en franchise, on entend le régime douanier qui permet d'importer, en franchise des droits et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leur caractéristiques techniques à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été utilisés pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif »

F-L 'exportation temporaire : Article 193 à 196 du CDA

Article 193 du CDA « l'exportation temporaire est le régime douanier qui permet d'exporter temporairement sans application des mesures de prohibition à caractère économique et dans le but bien défini, de marchandise destinée à être réimportées dans un délai déterminé :

- a) Soit en l'état sans avoir subi de modification, exception faite de leur dépréciation normale par suite de l'usager qui en est faite ;
- b) Soit dans le cadre de perfectionnement passif ; après avoir subi une transformation, une ouvraison, un complément de main d'œuvre ou une réparation ».

¹² Article 180 du CDA loi n 98-10 du 22 août 1998.

¹³ Article 183 du CDA loi n 98-10 du 22 août 1998.

Section 3 : le processus du dédouanement de la marchandise

1. La conduite en douane des marchandises

Art 51 du CDA « toute marchandise importée, réimportée ou destinée à être exportée ou réexportée doit être conduite d'un bureau de douane compétent pour y être soumis ou control douanier »¹⁴.

2. La mise en douane des marchandises

« Mettre en douane, c'est déclarer de façon sommaire le changement transporté fin que le service des douanes puisse sans tarder prendre régulièrement en charge toutes les marchandises qui le composent.

La déclaration sommaire¹⁵ doit contenir les renseignements suivants¹⁶ :

- Le nom de nationalité de navire ;
- Le nom de capitaine ;
- Le port de provenance ;
- Le port de débarquement ;
- Numéro de connaissance ;
- Marque et numéro des colis.

La mise en douane a pour but essentiellement :

- D'obliger le transporteur ou son représentant légal à décharger, sous le contrôle de la douane et dans un endroit particulier (magasin, aire de dépôt temporaire ou port sec), les marchandises transportées, ce qui permet de le décharger de sa responsabilité au regard des marchandises transportées.
- De permettre aux agents des douanes, en particulier ceux de la brigade commerciale, de procéder au dénombrement des marchandises »¹⁷.

3. La déclaration en détail : article 75 à 78 du CDA

« Toutes marchandises importées, réimportées ou destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail.

La déclaration en détail est l'acte, dans les formes prescrites par les dispositions du présent code, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux

¹⁴ Article 51 du CDA loi n 98-10 du 22 aout 1998.

¹⁵ Constitué de l'ensemble des documents qui accompagnent la marchandise (identification de la nature, nombre.....de la marchandise).

¹⁶ Idir Kasouri : « les régimes douanières », Edition GAL, 2007, p37.

¹⁷ Idir Kasouri, les régimes douaniers économique, 2éme édition, édition Grand Alger Livres, p38.

marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier »¹⁸.

« La déclaration en détail doit être déposée au bureau de douane, habilité à cet effet, dans un délai maximum de vingt et un (21) jours francs à compter de la date d'enregistrement du document ou la circulation des marchandises »

La déclaration en douane indique principalement :

- ✓ Nom et adresse du déclarant, ceux du destinataire ou de l'expéditeur
- ✓ L'identification du moyen du transport
- ✓ La position tarifaire, les taux des droits et taxes
- ✓ Le lieu et la date de la déclaration

4. a recevabilité du dossier au bureau des douanes et son enregistrement

L'agent de recevabilité est du contrôle de conformité de la déclaration et les documents selon la marchandise.

Cette opération consiste à vérifier l'atomicité et la validité des signatures.

5. La vérification des marchandises

Après enregistrement de la déclaration en détail, les agents des douanes procèdent s'ils jugent utile, à la vérification du tout aux parties des marchandises déclarés.

Le service de douane procède à la vérification des marchandises déclarées en présence du déclarant à savoir la vérification sur pièce (la conformité des documents), et la vérification sur place (consiste à contrôler et visite physique des marchandises). A l'issue de cette opération, les douanes donnent l'avis d'enlever les marchandises.

6. La liquidation, acquittement et calcul des droits et taxes : art 102 à 105 du CDA

Les résultats non contrôlés de la vérification et, le cas échéant, les décisions de la commission nationale de recours déterminent les droits et taxes et pénalités exigibles, ainsi que les autres mesures que l'administration des douanes est d'appliquer.

Lorsque la déclaration est admise pour conforme sans vérification des marchandises déclarées, les droits et taxes exigibles et les autres mesures sont appliqués avant les incoterms de la déclaration »

« Les droits et taxes sont liquidés sur la base des taxes et tarifs en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration en détail sauf lorsqu'il est fait application des dispositions de l'article 7 du présent code.

¹⁸ Article 75 du CDA loi n 98-10 du 22 août 1998.

Chapitre 03 : opération de dédouanement

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

Toutefois, pour être acceptable, la demande écrite au déclarant doit être monétaire, et que les droits et taxes n'aient été prévus.

Le montant de chaque droit et taxes liquidé par chaque déclarant, on est arrivé au dinar inférieur »

« Les droits et taxes ou sont passable on monétaire ou par tout moyen de paiement ayant pourvoir libéralité, par la déclarante et toute autre personne agissant pour son acquise.

Les agents des douanes habilités qui constatent le paiement sont tenus d'en divers quittances »

Des facilités ont été accordées aux redevable, il s'agit du régime dit, le crédit de droit et le crédit d'enlèvement afin de ne pas freiner la relance économique.

7. L'enlèvement de la marchandise

« L'autorisation d'enlèvement des marchandises ne peut être donnée par l'administration des douanes qu'après que les droits et taxes dus aient été préalablement payés, consignés ou garantis.

Dès l'obtention de la mainlevée des marchandises, le déclarant doit, dans les quinze (15) jours qui suivent, procéder à leur enlèvement.

Les marchandises non enlevées dans le délai visé à l'alinéa 2, ci-dessus précédent, sont conduites dans les magasins de dépôt dont elles suivent le régime tel qu'il est défini dans le présent code »¹⁹.

« Si les marchandises déclarées ne sont pas enlevées dans les délais prévus, elles sont mises en dépôt avec inscription au registre spécial. Au –delà de quatre mois, les marchandises non enlevées, peuvent être vendues aux enchères pour permettre à l'administration des douanes de récupérer ces droits et taxes »²⁰.

¹⁹ Article 109 du CDA loi n 98-10 du 22 août 1998.

²⁰ Mémoire de fin d'étude, la procédure d'une opération d'importation, cas SOCOTHYD (ISSER), promotion 2009.

Conclusion

Les diverses facilitations douanières accordées aux opérateurs économiques, entreprises industrielles et commerciales, présentent des avantages visant à créer une nouvelle dynamique dans l'économie nationale permettant ainsi à ces entreprises d'être compétitives au plan national et international dans les échanges commerciaux avec les pays tiers en améliorant le taux d'exportation hors hydrocarbures.

Les solutions concrètes sont favorables à nos opérateurs en leur permettant de réduire leurs coûts de production et des économies sur leur trésorerie, en s'approvisionnement des pays tiers des marchandises et matières premières ayant trait à leur activité, tout en les stockant ou les transformer pour obtenir des produits destinés à intégrer leurs chaînes de production pour les réexporter ou les verser sur le marchés intérieur.

Enfin, l'administration des douanes soucieuse de la protection de notre économie en transition, et le développement de l'investissement dans notre pays, accorde une importance capitale au partenariat douane entreprises et à l'application stricte des réglementations relatives à chaque régime économique octroyé.

CHAPITRE 4 : Etude d'une procédure d'importation au sein ELECTRO- INDUSTRIES

Introduction :

L'objet de ce mémoire est d'essayer de retracer l'ensemble des opérations traitées au niveau du service approvisionnement, qui est appelé à être à la hauteur des attentes de l'entreprise, à veiller au bon déroulement des opérations d'approvisionnements, respect de la réglementation en vigueur et à évoluer vers une meilleure prise de décisions : pour le choix du meilleur rapport qualité/prix des produits importés, la bonne gestion des opérations traitées et la contribution à l'attente des objectifs assignés.

Pour mieux comprendre ce processus, on a pris un cas pratique qui porte sur le suivi d'une opération d'importation au sein de l'ELECTRO-INDUSTRIES d'AZAZGA, ce chapitre est structuré en trois sections.

La première section sera réservée à la présentation du service d'approvisionnement au sein de l'entreprise. La deuxième section se propose de passer en revue les principales opérations du service d'approvisionnement. La troisième section comporte sur le dédouanement.

Section 1 : présentation de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES

Elle a été transformée en janvier 1999, après la scission de l'entreprise mère ENEL (Entreprise National des Industries Electrotechniques) en entreprise publique économique ELECTRO-INDUSTRIES S.P.A.

Son activité de production remonte à 1986, dans le domaine de fabrication de moteurs électrique, alternateurs, transformateurs de distribution et groupes électrogènes.

ELECTRO-INDUSTRIES est composée de deux unités :

- Unité de fabrication de transformateurs de distribution MT/BT.
- Unité de fabrication de moteurs électriques, alternateurs et prestations techniques.

Les produits fabriqués par l'ELECTRO-INDUSTRIES sont conformes aux recommandations CEI et aux normes Allemandes DIN (Deutsche International Normes) /VDE (Vocabulaire D'électronique).

La production actuelle de l'entreprise est écoulée sur le marché Algérien et génère un chiffre d'affaire de 1.8 Milliard de dinars. La capacité de production de transformateurs de l'entreprise couvre les besoins du marché à 70% environ. Les ventes de moteurs représentent 30% environ de la capacité de production de l'entreprise.

ELECTRO-INDUSTRIES est le seul fabricant de ces produits en Algérie avec un effectif de 755 travailleurs environ 14.04% de cadres, 33.91% de maîtrise et 55.06% d'exécution. En matière de qualité, l'entreprise dispose de ses propres laboratoires d'essai et de contrôle de ses produits, et des principaux matériaux utilisés dans sa fabrication.

S'agissant des normes de fabrication, l'entreprise utilise 252 normes internes en plus des normes DIN/VDE et CEI (Commission International d'Electrotechnique).

L'ELECTRO- INDUSTRIES a procédé à la mise en place de son système qualité en 2002 et a été certifié par QMI (Qualité Management International) CANADA le 24/ 07/ 2004, ISO

Chapitre 04 : la procédure d'importation au sein electro-industrie

9001 version 2000 comme elle s'engage dans la préparation pour la certification en ISO 14000 sur le management environnemental.

1. Localisation de l'entreprise

Le siège social de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES est situé sur la route nationale n 12 à huit kilomètre du centre-ville d'AZAZGA à 35 Km l'est du chef-lieu de la wilaya TIZI-OUZOU (135 Km à l'est de la capitale Alger).

2. Forme juridique

ELECTRO-INDUSTRIES est une entreprise publique économique (EPE) société par action (SPA) dont son capitale social est à 4 753.000 DA détenus à 100% par la SGP CABELEC pour le compte de l'ETAT (société des participations sous tutelle du ministre des participations et de la promotion de l'investissement).

3. La gamme de produit

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

Sa gamme de produit se présente comme suit :

Transformateurs de distribution :

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

Moteurs électriques :

- Moteurs asynchrones triphasés de 0.25 KV à 400 KW.
- Moteurs asynchrones triphasés à 2 vitesses de 0.35 KV à 7.8 KV.
- Moteurs asynchrones monophasés à 2 vitesses et 2 bouts de 0.2 KV à 2.2 KV.

Alternateurs synchrones.

Groupes électrogènes.

4. L'organisation de l'ELECTRO- INDUSTRIES

L'entreprise comporte une direction générale hiérarchisé en 06 directions qui sont :

La DRHO : direction des ressources humaines et de l'organisation.

La DFC : direction des finances et comptabilité.

La DAP : direction approvisionnement.

La D.T : direction technique.

L'UTR : direction unité transformation.

L'UMP : direction unité moteurs prestation.

L'organigramme suivant montre la manière dont l'entreprise est structurée.

La direction approvisionnement (DAP) est organisée comme suit :

Chapitre 04 : la procédure d'importation au sein electro-industrie

Département achat :

Sa fonction est d'approvisionner le complexe en matières premières, pièces de recharge et des composants dans les meilleurs délais et un meilleur rapport Qualité/Prix ainsi qu'à l'établissement des commandes auprès des fournisseurs internationaux au meilleurs prix.

Ce département est structuré en différents services à savoir :

Service approvisionnement/ achat à l'importation :

Son rôle est de réaliser les taches suivantes :

- Répartition des besoins en dossier d'achat ;
- La consultation des offres ;
- Négociation des offres ;
- Passation des commandes ;
- Etablissement des contrats ;
- Souscription des assurances ;
- La suivie de la commande.

Service transit :

Sa mission consiste à assurer :

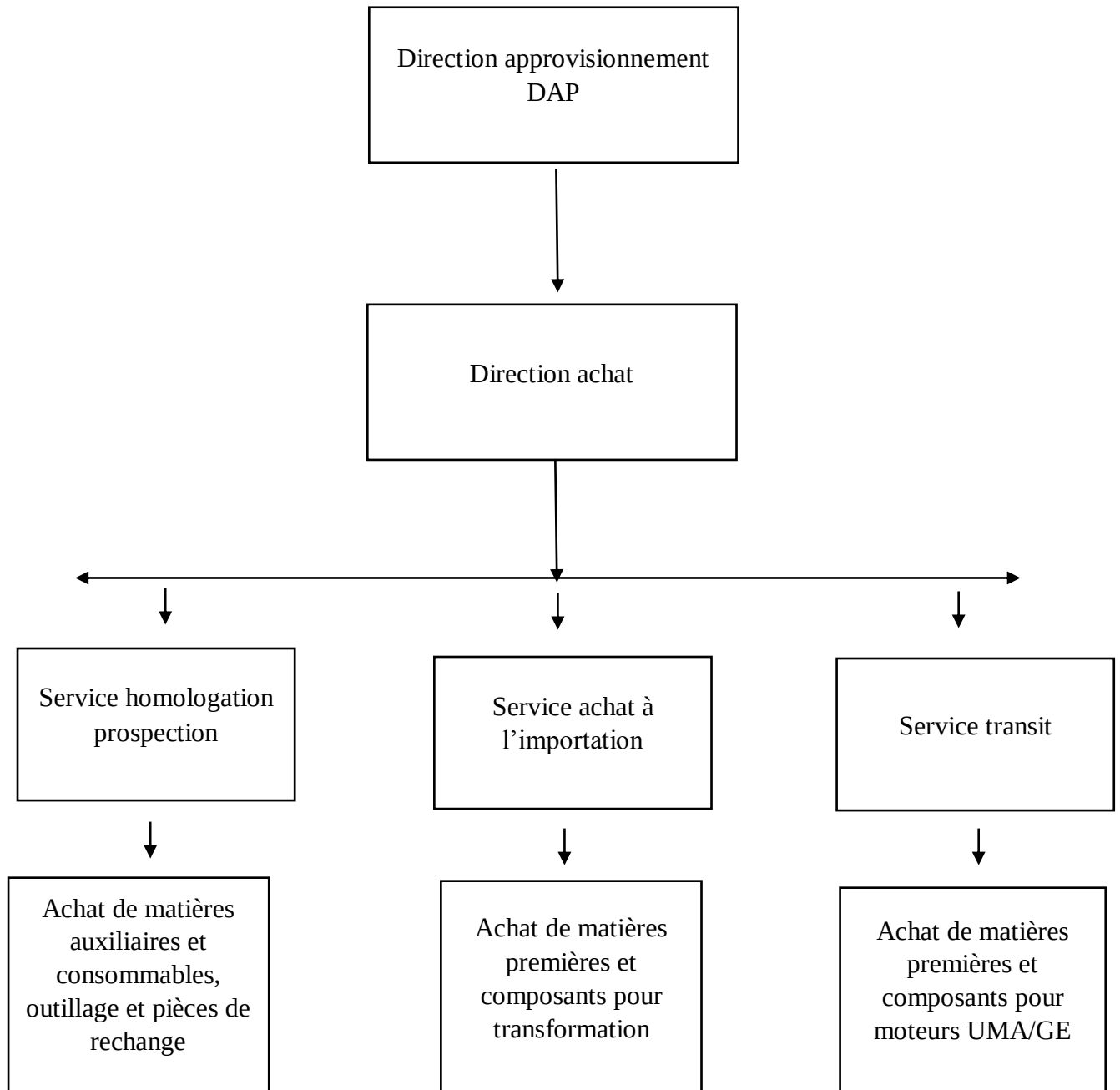
- La location des moyens de transport ;
- Le dédouanement des produits importés ;
- L'enlèvement des produits importés au niveau des ports et les aéroports et leurs acheminements vers les magasins de l'entreprise ;
- Etablissements des constats d'avaries pour besoins d'indemnisation par l'assureur.

Service prospection/homologation :

Il a pour fonction principale :

- Lancement des consultations ;
- Recherche de nouveaux fournisseurs ;
- Actualisation des données d'achat (fiches techniques, les normes...) selon les exigences des départements techniques des unités ;
- Tenue de fichier fournisseur ;
- Suivie d'envoi d'échantillon pour homologation et passation des commandes test.

5. Organigramme de la direction approvisionnement/Achat



Source : document interne à l'entreprise.

Section 2 : les étapes de réalisation de procédure d'importation

Nous tenons à signaler que l'entreprise ELECTRO- INDUSTRIES a des relations très confiantes vis-à-vis de ses fournisseurs étrangers des différents pays tels que : la France, Allemagne, l'Espagne, l'Italie, la Pologne, la Turquie....

La procédure fondée sur des principes sont :

- Libre accès aux besoins exprimé par l'entreprise
- Egalité de traitement des conditions
- Transparence

Et pour satisfaire les besoins des différentes unités du complexe, l'entreprise entame un processus d'achat qui se matérialise par des étapes résumées dans le passage suivant :

1. L'expression de besoin :

il est déterminé dans le service commercial qui utilise les transformateurs et les moteurs et à la fin il donne un produit fini et ces derniers les envoyés au service concerné en exprimé en matière première ou en unité.

Le besoin à satisfaire doit être déterminé par le service demandeur et précise la quantité et la nature par référence à des spécifications techniques.

Le besoin est exprimé en lot unique ou séparé.

1.1 Achat d'importation :

Il désigne la référence, désignation, unité de mesure(pièce/Kg), besoin exprimé, besoin actualisé.

Il sert à analyser et l'étude des montants et des programmes.

1.2 Allotissement :

sous forme des lots et des sous lots, qui est une pièce matrice et une étape essentielle dans l'appel d'offre.

Par exemple : lot 1 : cuivre

Lot 2 : plastique

2. L'appel d'offre :

La date et heure limite de dépôt des offres au niveau de la direction générale est fixé à 20 jours à 16h.

La durée de validité des offres est 90 jours à partir de la date limite.

L'offre doit contenir une offre technique et une offre financière. Chaque offre doit insérer dans une enveloppe fermée et cachée, indique la référence et l'objet d'appel et la mention technique ou financière. Les deux enveloppes sont mises dans une enveloppe anonyme comporte : appel d'offre national et international ouvert, la référence et à ne pas ouvrir.

a. Analyse et évaluation de l'offre technique :

L'analyse de l'offre technique consiste à vérifier si l'offre contient tous les documents exigés, si les documents contenus dans l'offre sont signés, ils sont présentés dans le cahier des charges.

Evaluation de l'offre financière : il doit tenir compte de la nature de l'objet d'offre, les soumissionnaires répondant techniquement aux spécifications et homologué obtenue une note 50. Les non homologués sont noté sur 0.

L'offre technique doit être supérieur à 45%.

b. Analyse et évaluation de l'offre financière :

A l'issue de l'offre technique, on a l'évaluation de l'offre financière des soumissionnaires pré-qualifié techniquement.

L'évaluation de l'offre financière basés sur des critères qui permet de déterminer l'offre qui comporte les meilleures garanties financières et les moins disante. Après le classement des offres moins disante sera noté sur 50, et les autres sont proportionnelles.

L'évaluation des offres techniques et financières se fera sur 100 points.

3. Elaboration TCO, négociation des offres et choix de fournisseurs :

Une fois l'accord de la C.E.O obtenu, le service achat à l'importation procède à l'envoi des lettres de négociation des prix et autres critères (délai, mode de paiement) l'élaboration ainsi à l'établissement des tableaux reflétant les offres des fournisseurs Homologué qu'on appelle TCO (Tableau Comparatif des Offres), après réception des factures pro forma des prix négocie ainsi qu'à la rédaction des PV récapitulatifs, les TCO jouent un rôle important en ce qui concerne le choix des fournisseurs par le fait qu'ils comparent entre les différents fournisseurs ayant répondu aux appel d'offres.

Après consultation des TCO, le choix de fournisseurs est basé sur les prix, qualité, les délais de livraison et le mode de paiement des matières à importer. Le fournisseur sélectionné pour passer la commande été ASE METALS, TUBE et FITING qui offrent des prix moins chers par rapport aux autres fournisseurs.

4. Passation de la commande :

Le service achat à l'importation procède à la passation de la commande par l'envoi au fournisseur (ASE METALS et TUBE FITING) d'une lettre de confirmation de commande dont laquelle est mentionné :

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

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

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

5. Suivie de la commande :

A. Domiciliation bancaire : après signature de contrat, confirmation du fournisseur, et conformément à la réglementation (règlement Banque d'Alger N91-13 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation voir (**ANNEXE 06**) et au règlement financier et au règlement Banque d'Alger N95- 07 du 23 décembre 1995 modifiant et remplaçant le règlement N92-04 du 22 mars 1992 relatif au contrôle des changes), le service achat procède à la rédaction d'une demande de Domiciliation Bancaire à la Banque Extérieur d'Alger (BEA) signé au préalable par le Président Directeur Général de l'entreprise et enregistré par la Direction des Finances et de la Comptabilité.

Sur ladite demande, il sera mentionné toutes les informations concernant la transaction en question. Pour ce faire domiciliée par la BEA, l'entreprise doit fournir à la banque 6 copies du contrat commercial et 1 facture pro forma afin que la banque appose son visa sur ces derniers.

B. Demande d'ouverture du crédit documentaire : ANNEXE 07

Une fois que la domiciliation bancaire a eu lieu, le service achat à l'importation rédige une demande d'ouverture de crédit documentaire au profit de ses fournisseurs étranger (ASE METALS et à TUBE et FITING). Cette demande reflètera toutes les informations relatives à l'opération en question ainsi que les documents exigés par l'entreprise. La demande d'ouverture sera délivrée à la direction des finances et comptabilité pour la vérification et qui à son tour la présentera au niveau de la banque de l'entreprise (BEA).

La BEA envoie d'un message SWIFT à la banque du fournisseur TUBE et FITING qui notifie à son tour que son client ELECTRO- INDUSTRIES a ouvert un crédit documentaire à son profit.

La banque notificatrice SPARKASSE Hilden –Allemagne envoie à la banque émettrice (BEA) un message SWIFT de confirmation qui récapitule et reflète toutes les mentions du SWIFT d'ouverture et qui sera renvoyé à son tour au service achat à l'importation auprès traitement et enregistrement par la Direction des Finances et de la Comptabilité.

A la notification du fournisseur d'ouverture d'un crédit documentaire à son profit, ce dernier procède à l'expédition des marchandises ainsi que les documents annexant ces derniers tels que convenu au contrat commercial et au crédit documentaire.

Généralement, pour ELECTRO- INDUSTRIES la durée de la lettre de crédit est supérieure à 60 jours.

Un rappel des fournisseurs est fait 21 jours avant l'échéance convenu dans le contrat.

Un autre rappel 4 jours avant l'embarquement, pour la transmission des coordonnées exacte : nom du navire, nombre de colis, le poids et le volume de la marchandise, port d'embarquement et port de débarquement, la valeur de la marchandise expédiée. Des informations nécessaires pour l'établissement d'un avis d'aliment.

6. Le contrat d'assurance : ANNEXE 08

Dès que l'ELECTRO- INDUSTRIES reçoit l'avis d'expédition, elle procède à l'assurance pour se couvrir des éventuels risques qui peuvent affecter ses marchandises pendant leur voyage et leur séjour au port.

L'ELECTRO- INDUSTRIES assure ses marchandises au niveau de la CAAT (compagnie algérienne d'assurance de transport).

Les deux parties signent un contrat qui stipule le mode d'assurance et la police d'assurance :

- Police d'assurance : N XXX
- Mode d'assurance : tout risque
- Le taux d'assurance : 0.17% de la valeur déclarée.

Les renseignements qui ont été envoyés par TUBE et FITING sur l'avis d'expédition, plus la police d'assurance, le taux d'assurance et le montant de la prime seront mentionnés sur l'avis d'aliment, qui sera ensuite envoyé à la compagnie d'assurance (CAAT).

7. L'avis d'arrivé des documents :

Lorsque les documents de la marchandise sont arrivés à la banque extérieure d'Algérie, celle-ci (BEA) établira un document qui est l'avis d'arrivé des documents qui sera transmis à l'ELECTRO- INDUSTRIES pour informer de l'arrivé de ces documents en lui demandant de se présenter pour leur retrait.

L'avis d'arrivé contient en plus de la date d'arrivée des documents et la désignation de la marchandise, les documents suivants :

- Facture ;
- L'EUR1(certificat de circulation de la marchandise) ;
- Connaissance ;
- Certificat d'origine **ANNEXE 09** ;
- Le bordereau de colisage **ANNEXE 10** ;
- Le certificat de conformité (model ELECTRO- INDUSTRIES) **ANNEXE 11**

8. L'avis d'arrivé des marchandises :

Une fois que le bateau est accosté, le consignataire établit un avis d'arrivé des marchandises sur la base du manifeste de cargaison et le transmet à l'ELECTRO- INDUSTRIES. Ce dernier a pour but d'aviser d'une manière officielle de l'arrivée des marchandises.

- Il faut endosser le connaissance original par la BEA. A ce moment, l'ELECTRO- INDUSTRIES peut enlever la marchandise du port convenu (port Bejaia).
- Il répond les mentions suivantes :
 - Nom du navire ;
 - Numéro de quai ;
 - Le port de départ ;
 - Désignation des marchandises ;
 - Numéro de connaissance ;
 - Numéros du gros et d'article ;
 - Cout du fret et frais ;
 - Nom du destinataire.

Après l'électro industries a reçu l'avis d'arrivé des marchandises, elle le présente avec un connaissance et un chèque au chargeur pour effectuer l'échange.

L'ELECTRO- INDUSTRIES remet le connaissance ou bon de livraison pour prouver que les marchandises lui appartiennent.

Une fois l'échange est effectué, les marchandises seront délivrées par le consignataire pour l'ELECTRO- INDUSTRIES, mais elles restent encore sous la responsabilité de la douane.

Remarque 1 :

- Il y a des pénalités financières qui sont des pénalités de retard qui est à 0.5% du montant des marchandises non livrées.
- Le mode de règlement 60 jours de la date de connaissance.
- Il existe deux types d'exclusions : des exclusions temporaires tel que les anciens employés de l'entreprise ayant cessé leurs activités (sa durée est 5 années), les opérateurs économiques condamnés définitivement par la justice pour fraude fiscal (sa durée est 10 années). Et aussi des exclusions définitives tel que les opérateurs économiques qui font l'objet d'une procédure de déclaration de faillite, de liquidation ou de cession d'activité. Ces cas doivent être insérée dans le cahier des charges de l'appel d'offre.

Remarque 2 :

- Il y a une attribution appliquée lors de l'évaluation financière des offres des soumissionnaires pré qualifié techniquement, une marge de préférence d'un taux de 25% aux produits d'origine algérienne.
- Les soumissionnaires proposent des variantes ne sont pas obligés de faire également une offre de base par référence aux spécifications techniques prévues au cahier des charges.

Section 3 : le dédouanement des marchandises

1. Les formalités d'échange

Une fois la marchandise importée arrive au port de Bejaia, un agent du service transit de l'entreprise ELECTRO- INDUSTRIES se déplace pour une première vérification visuelle sur place, afin de voir s'il n'y a pas de dégât ou manque, sinon y aura un PV de dégât, ou PV de manque, PV d'expertise et courrier de réclamation auprès du fournisseur (en cas de manque de colis), mais avant la vérification il doit présenter les documents suivants :

- Factures commerciales originales ;
- 1/3 du bill of lading (connaissance);
- EURO1(certificat de circulation des marchandises européenne) ;
- Bordereau de colisage (liste de colisage).

Vient aussi la vérification des services de douane, la programmation pratique de la vérification physique des marchandises consiste en l'état actuel de la procédure en vigueur au niveau des bureaux de douane (port et aéroport) à aller récupérer le lendemain, au bureau de douane ou la déclaration en détail **ANNEXE 12** a été déposée, le talon de cette déclaration, il s'agit d'un talon que les agents des douanes détachent de la chemise cartonnée de la déclaration en détail et sur lequel ils inscrivent au stylographe les initiales des noms et prénoms de l'inspecteur vérification des douanes, le talon est remis à la brigade de visite des marchandises au niveau du port la réalisation de la vérification physique des marchandises est définie comme l'opération pour laquelle la douane procède à l'examen physique des marchandises

afin de s'assurer que leur nature, leur origine, leur état, leur quantité et leur valeur sont conformes aux données de la déclaration des marchandises.

2. l'enlèvement des marchandises :

Si rien n'a signalé, l'agent du service de transit de l'entreprise pourra payer les frais des droits et taxes, qui seront calculé comme suite :

Valeur en douane= incoterm de vente au départ(FOB)

Valeur en douane= valeur des marchandises+ le fret+ assurance en dinars

Droit de douane= 00 (pour les aciers)

VD (en devise) = valeur en douane* taux de change

DD= 00% (exonéré des droits de douane)

VDD=00 (1)

TVA= 17%

MTVA= VD*17% (2)

MTVA= (1) + (2) DA

Le transitaire leadeur chip a procède au niveau du port de Bejaia pour l'enlèvement des conteneurs, il entreprend plusieurs autres actions consistant à :

- Solliciter un bon de chargement ;
- Obtenir un bon de sortie (bon à enlever) ;
- Faire scanner à la demande des services des douanes les marchandises conteneurisées ;
- Remettre aux agents des douanes avant de faire sortir les marchandises du port le dossier comprenant ;
- Un bon de sortie établie par l'entreprise portuaire et contresigné par la douane ;
- La photocopie de la déclaration en détail ;
- La quittance de paiement des droits et taxes ;
- Livrer les marchandises à l'ELECTRO- INDUSTRIES le transporteur doit avoir un dossier qui comporte un bon de mise à quai, un connaissance, une facture et une quittance ;
- Restituer les conteneurs à la compagnie de transport.

3. réception et stockage des matières importées

Après dédouanement, les marchandises sont livrées au magasin de l'unité par le service transit pour un contrôle de qualité et de quantités, une fois le contrôle est terminé, par le soin des responsables de la gestion des stocks et du service contrôle qualité, il est établie un bon d'entrée des marchandises pour chaque article conforme.

4. paiement des marchandises importé

Dernière étape d'une opération d'importation est le paiement qui se fait suite à une demande de paiement de la part de la DAP (direction des approvisionnements) à la DFC (direction des finances et comptabilité) pour le paiement des marchandises importées et clôture du dossier d'importation

Il est à souligner qu'en cas de marchandise constatée non conforme aux exigences, le service achat importation est saisie par les services techniques pour l'informer des défauts constatés. La structure des achats demande alors au fournisseur concerné de procéder :

- Soit au remboursement de la valeur de la non-conformité (en cas de petites quantités).
- Soit le remplacement des quantités constatées et ce à ses frais exclusifs (prise en charge de tous les frais de remplacement).

Conclusion :

Ce travail nous a permis de nous confronter à la réalité d'une opération d'achat pour mettre en pratique toutes les notions acquises durant ma formation et d'acquérir certaines procédures et actions du domaine pratique.

Ainsi, nous souhaitons que ce travail soit pris en considération par l'entreprise et soit d'une aide assez conséquente pour les promotions à venir afin de l'améliorer.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale

Le commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur à travers les relations commerciales avec l'étranger.

De ce fait, une entreprise doit être capable de s'adapter rapidement à l'environnement mondial, en maîtrisant non seulement l'environnement politique et juridique de son pays, mais aussi celui de pays avec qu'elle entretient des relations commerciales.

Malgré la diversité des moyens de paiement des opérations internationales, les techniques documentaires restent les plus utilisées du fait qu'elles procurent le plus de sécurité simultanément aux importateurs et exportateurs.

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

Une mauvaise expression du besoin, peut causer des pertes sérieuses à l'entreprise. Par ailleurs, un mauvais choix du fournisseur, de technique de paiement, du mode de transport et d'assurance adaptés aux marchandises importées ou un mauvais choix du régime douanier peut nuire à la compétitivité de l'entreprise. A travers ce travail, nous avons essayé de répondre aux principales questions liées à la démarche d'une opération d'importation à l'international, opéra un stage effectuée au sein de l'entreprise ENEL.

L'ENIEM comme toutes les entreprises algériennes qui réalisent des opérations d'importations est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant des opérations de commerce international.

Enfin la réussite de l'opération d'importation dépend de la compétence et du savoir-faire des ressources humaines de l'entreprise en considération des exigences des clients.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Ouvrages :

- ✓ A. BARILIER, « exporter », édition Foucher, 1993.
- ✓ Didier Pierre et Monod : « moyens et techniques de paiement internationaux ».
- ✓ G. LE GRAND, H. MARTINI, « management des opérations du commerce international, importer-exporter », 7^{ème} Edition DUNOD, Paris, 2005.
- ✓ LAHLOU.M, « le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999.
- ✓ LASARY ; a portée de tout « le commerce international » édition DUNOD, paris, 2008.
- ✓ LE GRAND GHISLAINE et MARTINI HUBERT ; « commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, paris, 2010.
- ✓ NADJI DJAMAL, avec collaboration de SOPHIE FOURNIER, « commerce international », édition de renouveaux pédagogique, 2005.
- ✓ PASCO CORINE ; « commerce international », 4^{ème} édition Dunod, 2002.
- ✓ ROLLANDE LUC BERNET ; « principe de technique bancaire » 25^{ème} édition, paris, 2008.
- ✓ SIMON YVES et LAUTER DELPHINE ; « finance international », 9^{ème} édition, Economica, paris, 2003.
- ✓ Michelle RAINELLI, « le commerce international », 9^{ème} édition de LA DECOUVERTE, paris, 2003.

Mémoires :

- ✓ « Déroulement d'une opération de dédouanement », mémoire de fin d'étude en vue d'obtention d'un diplôme de TS en commerce international FADSO, promotion 2007.
- ✓ « Les opérations d'importation par voie maritime », mémoire de fin d'étude en vue d'obtention d'un diplôme de TS en commerce international, INSIM, promotion 2010.
- ✓ « Procédure d'importation d'une marchandise, cas ENIEM de TIZI-OUZOU », mémoire de fin d'étude en vue d'obtention d'un diplôme de D.E.U.A en commerce international, UFC, promotion 2010.
- ✓ HASSINE.S, « financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire de licence, Université de Tunis 2015.

Revues :

- ✓ ABDELLAH BEN HAMOUN, « cadre juridique du commerce extérieur de l'algerie », Revue IDRA, volume 9 n°2, 1999.

Articles et lois :

- ✓ Article 06 de décret exécutif n°4 174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence national de promotion du commerce extérieur.
- ✓ Code de commerce, annoté et mis à jour par Hocine MAHROUK, édition DAHLER, Alger, 2000.
- ✓ Convention CMR 19 mai 1956.
- ✓ Principaux textes relatifs au registre du commerce et aux publicités légales, fin 2009.

Sites internet :

- ✓ [http// : www.assurance.fr](http://www.assurance.fr).
- ✓ [http// : www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz).
- ✓ [http// : www.glossaire international.com](http://www.glossaire-international.com).
- ✓ [www.bank-of](http://www.bank-of-algeria.dz) algeria.dz.
- ✓ [www.ministre](http://www.ministre-commerce.gov.dz) commerce.gov.dz.

ANNEXES

Annexe N12 : présentation détaillée des incoterms

EXW : le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dument désigné. Le vendeur n'a pas chargé les marchandises sur un quelconque véhicule d'enlèvement. Il n'a pas non plus à accomplir les formalités douanières à l'exportation. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison désigné. Cet incoterm n'est pas approprié pour le commerce international, ne répondant pas aux exigences en matières fiscales, sureté et sécurité.

FCA : le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouané à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. Il paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Le vendeur livre les marchandises au transporteur nommé par l'acheteur à un lieu dument désigné.

FAS : incoterm utilisé uniquement pour le transport maritime. Le vendeur a rempli son obligation de livraison, quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise lorsque les dites marchandises sous le long du navire. Si les marchandises sont placées dans un conteneur, il est d'usage que le vendeur remette les marchandises à un terminal.

FOB : incoterm utilisé uniquement pour le transport maritime. Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement. L'utilisation du FOB n'est pas approprié dans le cas où les marchandises sont remises au transporteur avant qu'elles ne soient à bord du navire. Il s'agit par exemple, des marchandises en conteneur qui sont typiquement livrées au terminal.

CFR : incoterm utilisé uniquement pour le transport maritime. Le vendeur livre les marchandises à bord du navire ou se procure les marchandises déjà ainsi livrées. Il y a un transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celle-ci, au moment

ou les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais et le fret nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

CIF : incoterm utilisé uniquement pour le transport maritime. Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, mais il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

CPT : le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Il dédouane la marchandise à l'exportation. Quand la marchandise est remise au premier transporteur, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

CIP : le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage, que peut courir la marchandise au cours de transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

DAT : le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenue. Le terme « terminal » comprend tout type de lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...) le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal ou au lieu de destination convenue.

DAP : le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenue. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

DDP : à l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenue. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

Liste des tableaux et figures

Les tableaux

Tableau 1 : critères de la détermination du profil des fournisseurs.

Tableau 2 : les avantages et les inconvénients de mode de passation du marché public.

Tableau 3 : tableau comparatif des offres.

Les figures

Figure 1 : changement annuel des exportations mondiales.

Figure 2 : déroulement de l'encaissement simple.

Figure 3 : déroulement de contre remboursement.

Figure 4 : déroulement d'une remise documentaire.

Figure 5 : déroulement d'un crédit documentaire.

Figure 6 : crédit documentaire révocable.

Figure 7 : crédit documentaire irrévocable.

Figure 8 : crédit documentaire irrévocable et confirmé

Figure 9: organigramme du direction d'approvisionnement

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Introduction générale

Chapitre 1 : la distribution

Introduction	01
Section 1 : la distribution	01
1.definition du commerce international	01
2.definition de l'importation	02
3.historique et évolution du commerce international	02
3.1 historiques	02
3.2 évolutions	03
A. Evolution des biens et services.....	04
B. Evolution de la mobilité des capitaux.....	05
Section 2 : contrat de commerce international	05
1.definition du contrat de commerce international.....	05
2.les éléments constitutifs du contrat de CI.....	05
2.1.les éléments généraux.....	05
2.2.les éléments techniques et commerciaux	06
2.3.les éléments financiers	06
2.4.les éléments juridiques	06
3.effet du contrat de CI.....	06
3.1. Obligation des parties contractuelle	06
3.2. Transfert de propriété et de risque.....	07
Section 3 : étapes préalables à l'importation	07
1.élaboration d'un programme d'approvisionnement	07
2.calcul de besoin d'approvisionnement	08
3.cahier des charges.....	08
4.recherche et sélection des fournisseurs étranger	09
5.passation des marchés réception et exploitation des offres.....	10
5.1. Mode de passation des marchés publiques.....	10

	Table des
<u>matières</u>	

Le gré à gré.....	10
La consultation restreinte	11
L'appel d'offre	11
5.2. Réception et exploitation des offres	13
5.2.1. Réception des offres	13
5.2.2. Exploitation des offres	14
Sélection des techniques des offres	14
Commission d'évaluation des offres	14
6.négociation des offres et gestion de commande.....	14
6.1. Négociation des offres.....	14
6.2 gestion de la commande	15
Passation de la commande.....	15
Suivie de la commande	15
Conclusion.....	16

Chapitre 2 : logistique et financement à l'international

Introduction	17
Section 1 : logistique internationale	17
Sous-section 1 : transport international des marchandises	17
I. Modes de passation	17
I.1.transport maritime international.....	17
A. Les intervenants du transport maritime	18
B. Le contrat de transport maritime	19
I.2.transport aérien international	19
A. Principaux intervenants dans le transport aérien international.....	19
B. Contrat de transport aérien international	19
C. technique de transport aérien	20
1.3. Transport routier international	20
A. Technique de transport routier international	20
B. Contrat de transport routier international	20
I.4.transport ferroviaire international	20
A. Technique de transport ferroviaire international	21
B. Contrat de transport ferroviaire international	21

	Table	des
<u>matières</u>		

I.5.transport fluvial	21
Contrat de transport fluvial	21
Sous-section 2 : assurance des marchandises à l'international	21
1.definition du contrat d'assurance	22
2.type de contrat d'assurance	22
3.risque de couverture et risque exclu de contrat d'assurance	23
4.cadre de contrat d'assurance de transport.....	23
4.1. Assurance de transport maritime	23
4.2. L'assurance de transport aérien.....	24
4.3. L'assurance de transport terrestre	24
Sous-section 3 : les incoterms	24
1.definition	24
2.fonctions des incoterms.....	25
3.classification.....	25
3.1. Classification par groupe.....	25
3.2. Selon le mode de transport	26
3.3. Selon type de vente	26
Section 2 : les instruments et les techniques de paiements	26
1.le chèque.....	26
1.1. Définition	27
1.2. Types de cheque	27
1.3. Mentions obligatoires de cheque	27
1.4.les avantages et les inconvénients de cheque	27
2. la lettre de change.....	28
2.1. Définition	28
2.2. Mentions obligatoires de cheque	28
2.3.les avantages et les inconvénients de la lettre de change	28
3.le billet à ordre.....	28
3.1. Définition	28
3.2. Mentions obligatoires de billet à ordre.....	29
3.3.les avantages et les inconvénients de billet à ordre	29
4.le virement bancaire international	29

	Table des
<u>matières</u>	

4.1. Définition	29
4.2. Mentions obligatoires	29
4.3.les avantages et les inconvénients	30
Sous-section 2 : techniques de paiement international.....	30
1.technique non documentaire.....	30
1.1. Encaissement simple	30
1.2. Contre remboursement	31
2.technique documentaire.....	31
2.1.la remise documentaire.....	31
2.1.1.les intervenants de la remise documentaire	32
2.1.2. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	33
2.2. Le crédit documentaire	34
2.2.1. Définition	34
2.2.2. Les intervenants.....	34
2.2.3. Les formes de crédit documentair	35
A. crédit documentaire révocable.....	35
B. crédit documentaire irrévocable	36
C. Crédit irrévocable et confirmé	37
2.2.4. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire	37
Section 3 : le risque de change et les moyens du couverture	38
Sous-section 1 : le risque de change.....	38
1. Définition	38
1.1. Risque de change transaction	38
A. Risque de change commercial.....	38
B. Risque de change financier	38
1.2. Risque de change économique	38
1.3. Risque de change comptable	39
Sous- section 2 : identification de risque de change.....	39
1. Type de risque de change	39
1.1.Certain	39
1.2. Incertain.....	40
2. Mesure de risque de change	40

	Table	des
<u>matières</u>		

2.1. Cours de change de référence.....	40
2.2. Position de change.....	41
3. Gestion du risque de change.....	41
• La non couverture.....	42
• Couverture systémique	42
• Couverture sélective	43
4. Technique spécifique de couverture	43
• Termaillage.....	43
• Netting.....	43
Conclusion.....	44
Chapitre 3 : opération de dédouanement	45
Introduction	45
Section 1 : généralité sur la douane	45
1. Historique et définition.....	45
A. Historique	45
B. Définition	46
2. Mission de la douane	46
• Mission fiscal	46
• Mission économique	47
• Mission particulière.....	48
Section 2 : droit de douane et régime douanier	49
Sous- section 1 : droit de douane et sa détermination	49
I. Droit de douane	49
I.1. Définition	49
I.2. Définition du tarif douanier	49
I.3. Assiette du droit de douane.....	50
a. Droit spécifique	50
b. Droit Ad- valoren	50
II. Détermination du droit de douane	51
A. Valeur en douane.....	51
B. Espèce tarifaire	51
Sous- section 2 : régime douanier	51

	Table	des
<u>matières</u>		

1. Définition	51
2. Caractéristique.....	51
A. Exterritorialité	51
B. Suspension du droit et taxe.....	52
C. Cautionnement	52
3. Catégories du régime douanier.....	52
A. Régime généraux.....	52
B. Régime économique	52
• Transit douanier.....	53
• Entrepôt sous la douane.....	54
• Usine exercé	54
• Admission temporaire	55
• Réapprovisionnement en franchise	56
• Exportation temporaire.....	56

Section 3 : processus de dédouanement 56

1. Conduite en douane	56
2. Mise en douane.....	56
3. Déclaration en détail.....	57
4. Recevabilité de dossier et son enregistrement.....	58
5. Vérification des marchandises	58
6. Liquidation et acquittement droit et taxe.....	58
7. Enlèvement de la marchandise	59

Conclusion.

Chapitre 4 : procédure d'importation au sein d'ELECTRO- INDUSTRIES

Introduction

Section 1 : présentation de l'entreprise 60

1. Location de l'entreprise.....	61
2. Forme juridique	61
3. Gamme du produit.....	61
4. Organisation d'ELECTRO- INDUSTRIES	63
5. Organigramme de direction d'approvisionnement.....	63

Section 2 : les étapes de réalisation de la procédure d'importation 64

Table des

matières

1. Expression du besoin.....	64
1.1. Achat d'importation	64
1.2. Allotissement.....	64
2. L'appel d'offre	64
a. Analyse et évaluation de l'offre technique.....	64
b. Analyse et évaluation de l'offre financière	65
3. Elaboration TCO	65
4. Passation de la commande.....	65
5. Suivre de la commande	66
a. Domiciliation bancaire	66
b. Demande d'ouverture d'un Credoc	66
6. Contrat d'assurance	66
7. Avis d'arrivé des documents	67
8. Avis d'arrivé des marchandises.....	67
Section 3 : dédouanement des marchandises.....	68
1. Formalité d'échange	68
2. Enlèvement des marchandises.....	69
3. Réception et stockage des matières importées	69
4. Paiement des marchandises importées	69
Conclusion.....	69
Conclusion générale.	
Bibliographie.	
Annexe.	
Résumé.	

Résumé

Le développement du commerce extérieur nécessite de maîtriser les mécanismes et les procédures de financement et de choisir les moyens de paiement des opérations commerciales internationales les plus sécurisés. En effet, les diverses techniques de paiements (crédit documentaire, remise documentaire) internationales ont été mises en place.

L'intérêt de notre recherche porte sur l'étude de la conduite d'une opération d'importation des l'expression du besoin jusqu'au paiement de la marchandise importée.

Le cas pratique que nous avons réalisé au niveau de l'organisme d'accueil, nous a permis de mieux comprendre le déroulement et le rôle de chaque intervenant d'une opération d'importation.

Mots clés : Le commerce extérieur, opération d'importation, crédit documentaire et remise documentaire.

Abstract

The development of foreign trade requires the control of financing mechanisms and procedures and the choice of the most secure means of payment for international trade transactions. Indeed, various techniques of international payment have been put in place.

The interest of our research focuses on the study of the conduct of an import operation from the expression of need until the payment of imported goods.

The practical case that we realized at the level of host organization, allowed us to better understand the course and the role of each stakeholder of an import operation.

Key words; Foreign trade, import operation, documentary credit, documentary discount.