

**Université Mouloud MAMMERI Tizi Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
Et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Commerciales**



Mémoire de fin de cycle

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Commerciales**

Spécialité : Commerce et Finance Internationale

Thème

La gestion d'une opération d'importation

Cas : ENIEM Tizi-Ouzou

Réalisé par :

SAIDJ Bouras

SLIMANI Arezki

Encadré par :

Mr SEDDIKI Abderrahmane

Devant le jury composé de :

Présidente : HAMMACHE Soraya, M.A.A, U.M.M.T.O

Examinatrice : GUERMAH Hayat, M.A.B, U.M.M.T.O

Encadreur: SEDDIKI Abderrahmane, M.A.A, U.M.M.T.O

Promotion 2016/2017

*R*emerciements

Nous tenons à remercier dans un premier temps, toute l'équipe pédagogique du département science commercial et les intervenants professionnels responsables de la formation de master en commerce et finance internationale pour avoir assuré la partie théorique de celle-ci.

Nous tenons à remercier Monsieur SEDDIKI pour l'aide et les conseils concernant les missions évoquées dans ce mémoire, qu'il nous a apporté lors des différents suivis.

Nous tenons à remercier tout particulièrement et à témoigner toute nos reconnaissance à Monsieur KHEFFACHE pour l'expérience enrichissante et pleine d'intérêt qu'il nous a fait vivre durant ces trois mois au sein de l'entreprise ENIEM., qui nous a très bien encadré, ainsi que de nous avoir intégré rapidement au sein de l'entreprise et nous avoir accordé toute sa confiance ; pour le temps qu'ils nous a consacré tout au long de cette période, sachant répondre à toutes nos interrogations.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

À mes parents ;

À mon frère et ma sœur

À toute ma famille ;

A tous mes amis de la faculté

À tous ceux qui sont trop chers pour moi;

À ceux qui ont veillé à ce que ce travail soit à la hauteur.

Bouras

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

À mes parents ;

À mes deux frères

À ma sœur ;

À toute ma famille ;

A tous mes amis de la faculté ;

À tous ceux qui sont trop chers à moi;

À ceux qui ont veillé à ce que ce travail soit à la hauteur.

Arezki

Liste des abréviations

GATT	global agreement for trade and transaction
OMC	organisation mondial du commerce
FMI	fond monétaire international
UE	union européen
IDE	investissement direct étranger
CCI	Chambre du Commerce International
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost Insurance and Freight
CIM	Convention International pour les Marchandises
CIP	Carriage and Insurance Paid
COP	Commission d'Ouverture des Plis
CM	Contras Maritime
CMR	Convention de transport de Marchandise par Route
COTIF	Convention relative aux Transports International Ferroviaire
CNUCED	Conférence des Nation Unis sur le Commerce et le Développement
CREDOC	Crédit Documentaire
CPT	Carriage Paid To
DAF	Delivery At Frontier
DAP	Direction approvisionnement et production
DEQ	Delivred Ex Quay
DES	Delivery ar Ex Ship
DDP	Delivred Duty Paid
DDU	Delivred Duty Unpaid
D/A	Documents contre accéptation
D/P	Documents contre paiement
EXW	Ex Works
FAP	Franc Avarie Particulières
FAS	Free a Along Ship
FCA	Free Carrier
FOB	Free On Board
HOS:	Heckscher Ohnlin Samuelson

Liste des abréviations

ONU	Organisation des Nation Unis
REMDOC	Remise Documentaire
ENIEM	entreprise national industriel de l'électroménager
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TVA	Taxe sur la Valeur Ajouter.
UE	Union Européenne
UMA	Union Maghreb Arabe
USA	Union State of America
ALGEX	Algérie exportation
OLI	Owner Localization International

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des tableaux et figures

Liste des abréviations

Introduction générale01

Chapitre01 :.....03

Introduction duchapitre.....03

Section0 1: Historique et évolution du commerce international.....04

Section 02 : Théorie des échanges internationaux07

Section 03 : Les institutions internationales et nationales intervenant dans le commerce international.....16

Section 04: L'insertion de l'Algérie dans le commerce international.....23

Conclusion du chapitre.....29

Chapitre 02 : les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.....33

Introduction du chapitre.....30

Section 01: Les instruments et les techniques de paiement31

Section 02 : Identification des risques liés à une opération d'opération.....42

Section03 : Les couvertures des risques liés aux opérations d'importations.....47

Conclusion du chapitre.....55

Chapitre 03 : La logistique liée à l'importation56

Introduction du chapitre.....56

Section 01 : Présentation des incoterms.....57

Section 02 : Procédure d'importation.....64

Section 03 : Le dédouanement.....68

Conclusion du chapitre.....72

Chapitre 04 :Procédure d'importation d'un bien au sein de l'ENIEM.....73

Introduction du chapitre.....73

Section 01: Présentation de l'entreprise d'accueil (ENIEM).....74

Section 02 : Procédure d'achat d'un outil de production80

Conclusion du chapitre.....88

Conclusion générale.....89

Bibliographie

Annexes

Introduction générale

Introduction générale

L'échange international ne date pas d'hier, il existait avant JC, nos ancêtres effectuaient des échanges avec les grecs et les romains sous forme de troc. Avec le temps les échanges se sont accentués avec le développement des moyens de transport, la découverte de nouvelles régions et de matières premières et la création de la monnaie qui joue un rôle majeur.

Pendant le 20ème siècle le commerce international a connu une expansion énorme et pour le régulariser les pays se sont mis d'accord pour créer le GATT qui a mis en place des règles et des lois pour l'organiser, comme on a créé le FMI pour organiser et faciliter les transactions financières et les opérations de changes entre les monnaies.

Les opérations d'import et d'export sont complexes et demandent l'intervention de plusieurs acteurs (la banque, l'acheteur, le vendeur, la douane, le transporteur...) ou chacun effectue des tâches bien précises mais avec une coordination avec les autres acteurs.

Pour commencer les deux parties négocient le contrat (le montant, la monnaie utilisée, le moyen de paiement, le transport et celui qui le paye, la couverture des risques et la date de livraison).

Après la signature du contrat le vendeur livre la marchandise dans le port, à ce moment la douane intervient pour le dédouanement de la marchandise pour l'exportation vers l'extérieur, elle vérifie la marchandise, sa quantité et l'authenticité des documents.

Le commerce international joue un rôle majeur dans l'économie nationale, l'Algérie s'est inspirée du commerce international à travers la libéralisation économique à partir des années 90 dans le but de rattraper son retard, l'Algérie est toujours en négociation pour son adhésion à l'OMC, comme elle a signé un accord d'association avec l'UE (union européenne).

La maîtrise des Opérations d'import et d'export joue un rôle majeur pour la survie, la réalisation des gains pour une entreprise, pour cela elle est appelée à faire l'étude du marché international et les risques encourus avant toute opération.

Notre mémoire porte sur la réalisation d'une opération d'importation par l'entreprise nationale de l'industrie électroménager (ENIEM) et d'apporter un éclaircissement sur les différentes étapes d'une opération d'importation, les risques liés à cette opération et les solutions pour les éliminer ou diminuer leur impact sur l'entreprise.

Introduction générale

Notre problématique porte sur : Quelles sont les procédures d'importations ? Quelles sont ses risques et les solutions proposées ?

A travers cette étude on a essayé de répondre à la problématique a travers le traitement des questions :

Le choix de l'instrument de paiement se fait selon la fonction de l'entreprise : Quel instrument et à quelle situation ?

Comment s'effectue le crédit documentaire?

Comment s'effectue le dédouanement des marchandises à l'import ?

Quelle sont les différentes étapes d'une importation ? Quelle sont ses risques ? Et les solutions pour les éviter ?

Les hypothèses

Il existe plusieurs instruments de paiement, mais on utilise beaucoup plus le Credoc.

Le crédit documentaire est le moyen le plus sûr face aux risques ; et le plus sécurisé pour réaliser une opération d'importation.

Il existe des risques que le Credoc ne peut pas couvrir.

Démarche méthodologique

A travers notre étude, nous allons essayer d'apporter des éléments de réponses aux interrogations ci-dessus et pour atteindre notre objectif nous avons adopté la méthode descriptive en s'appuyant sur la consultation des ouvrages, des mémoires, des thèses et des articles suivi d'une étude de cas au niveau de l'ENIEM .

Nous avons structuré notre mémoire en quatre chapitres :

- Dans le premier chapitre nous aborderons l'évolution du commerce international.
- Le deuxième chapitre sera consacré pour mettre en évidence les différentes techniques de paiement et les risques liés à l'importation.
- le troisième chapitre est consacré à la logistique liée à l'importation.
- Enfin, le quatrième chapitre qui contient le cas pratique, fait étude d'une opération d'importation financée par le crédit documentaire au sein de « l'ENIEM ».

INTRODUCTION

Le commerce international occupe actuellement une place importante dans les débats politiques et économiques, son expansion a imposé à la communauté internationale de mettre en place un cadre institutionnel uniforme qui permet d'encadrer et d'organiser les opérations commerciales à l'international dans le but d'harmoniser et d'aplanir les formalités quelque soit leurs natures et notamment en matière des documents utilisés à cet effet.

Dans ce premier chapitre, nous allons essayer d'élaborer un aperçu historique des théories qui ont marqué le développement des échanges du commerce extérieur, ensuite nous allons présenter le cadre institutionnel du commerce international et enfin nous aborderons l'insertion de l'Algérie dans le commerce international

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

Par ailleurs, le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale à terme qui inclut, l'importation et l'exportation de biens et des services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers.

En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produise, notamment par ses propres ressources, ou d'élargir ses débouchées afin d'écouler sa production nationale.

Le développement des échanges internationaux s'inscrit dans une perspective historique au sein de laquelle se succèdent des phases de libre-échangeisme et des phases de protectionnisme.

Section 01 : Historique et évolution du commerce international

1.1 Émergence du commerce international

Périodes de prospérité et de marasme alternent jusqu'au XVIIIe siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

1.1.1 Avant la Révolution industrielle

Cette période a connu :

1.1.1.1 Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part minime des économies nationales (vin, sel, grains, épices, étoffes).

Les voies de communication entre les pays sont rares et ne sont pas entretenues, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est, par ailleurs, peu favorable. Les économies nationales, à vocation essentiellement agricole, ne parviennent pas toujours à satisfaire les besoins de leur propre population, elles ne créent donc pas le surplus de production nécessaire au développement du commerce lointain. La tendance est au repli sur soi, au protectionnisme.

1.1.1.2 Naissance du commerce international au XVIIIe siècle

Il faut attendre le XVIIIe siècle pour voir l'échange moderne se généraliser et le commerce extérieur se développer. Les ports de la côte Atlantique connaissent à cette époque, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves noirs, une grande prospérité.

A l'intérieur, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels à accroître leur production.

La dynamique libre-échangiste gagne la Hollande, la Belgique, la Suisse, et la Russie qui prennent des mesures visant à intensifier les échanges.

1.2 Développement du commerce international

Le développement c'est commencé par :

1.2.1 Le repli protectionniste de la période 1880-1945 :

A cette période la tendance est au retour du protectionnisme à la fin du XIXe siècle¹.

A partir des années 70, l'Europe Occidentale est envahie par des produits en provenance des États-Unis, d'Europe Orientale et de Russie (céréales, laines, viande grâce aux premiers bateaux frigorifiques, oléagineux). Les prix s'effondrent. Les revenus fonciers et la valeur de la terre diminuent. La croissance mondiale semble moins assurée et chacun se replie sur ses positions.

La loi douanière allemande de 1879 est considérée comme le point de départ d'une nouvelle ère protectionniste. Pour répondre aux pressions des agrariens bavarois, menacés par les céréales russes, et des industriels rhénans qui souhaitent protéger leurs entreprises naissantes.²

1.2.2 Généralisation du protectionnisme après la crise de 29

Après la Première Guerre Mondiale, la Grande-Bretagne, contestée dans son rôle de puissance dominante par les États-Unis, abandonne à son tour le libre-échange.

La crise des années 20, par sa soudaineté et sa brutalité, contribue à l'aggravation des mesures protectionnistes. Pour protéger des entreprises fragilisées et un marché national récessif, la France rétablit les contingentements, bientôt imitée par l'ensemble des pays. La généralisation du " nationalisme économique " provoque l'effondrement des échanges et entraîne une contraction du volume de la production industrielle qui atteint son minimum en 1932. Celui-ci a baissé d'un tiers en quantité et de deux tiers en valeur par rapport à 1929. La fin des années 30 se caractérise par une reprise timide des échanges dans le cadre d'accords bilatéraux adoptant le troc ou le clearing [règlement par compensation des balances commerciales de deux pays pour réduire les mouvements de devises], ou dans des zones monétaires farouchement protégées comme le bloc sterling, le bloc dollar, le bloc franc.

¹ MICHEL RAINELLI. Le commerce international, 8^{ème} édition la découverte. p58

² GUETIN Claire-Agnès « L'essentiel de l'économie internationale. Fiches de cours et cas pratiques corrigés », Edition Ellipses, 2012.p18

1.2.3 De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges

Au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale, le volume des échanges mondiaux est revenu à son niveau d'avant 1914. La croissance du commerce mondial pendant cette période a été quasi nulle et largement inférieure à celle de la production. Les États-Unis, devenus grande puissance exportatrice (22 % du commerce mondial) cherchent à réamorcer la pompe des échanges internationaux pour soutenir leur industrie. Sous leur pression, la signature des accords de Bretton-Woods [Création, en 1944, d'un nouveau système monétaire international sur la base des thèses américaines.] instituant le dollar comme devise universelle unique, et celle des accords du Gatt [General Agreement on Tariffs and Trade ; accord général sur les tarifs douaniers et le commerce signé en 1947 favorisant le multilatéralisme et le libéralisme, visant à donner un cadre institutionnel favorable au commerce international.

La deuxième moitié du XXe siècle, le commerce mondial est multiplié par 100 en valeur, et l'excédent des exportations mondiales sur la production de richesses est en moyenne de 4 points. On illustre souvent, de ce point de vue, la tendance à la mondialisation de l'économie par l'excédent de la croissance du commerce (biens et services) sur celle de la production et par une augmentation plus rapide des IDE (investissement direct étranger) que de l'investissement en capital fixe au niveau mondial.

Le début du XXIe siècle a d'abord été marqué par un ralentissement, temporaire, du processus de mondialisation (éclatement de la bulle des technologies de l'information et crise boursière de 2001), puis par une hausse assez sensible, en valeur, des échanges de biens et de services, imputable pour une bonne part (2/3 de la hausse) à la variation des prix en dollars. On estime qu'en 2003 le commerce mondial des marchandises a progressé de 16 pour cent, atteignant 7,3 billions de dollars, et celui des services commerciaux de 12 pour cent, atteignant 1,8 billion de dollars.³

L'évolution du commerce en valeur nominale, au cours de ces dernières années, a donc été fortement marquée par des évolutions très divergentes en matière de prix et de taux de change⁴

³ Krugman P., M. Obstfeld et M. Melitz, Economie internationale, 9ième édition, Pearson, 2012..p47

⁴. Journal le monde électronique/rubrique économique, article de Simon Giraud

Section 02 : Analyse théoriques des échanges internationaux

Les économistes ont tenté, depuis le XVIe siècle, d'expliquer, voire de justifier les échanges internationaux. L'apport des théories du commerce international au développement de ces échanges est indéniable.

2.1 FONDEMENTS THÉORIQUES

Il existe plusieurs théories, chaque école a sa théorie

2.1.1 Les mercantilistes

Vocabulaire des analyses qui ont tenté de conjuguer enrichissement des marchands et puissance politique de l'État. Si l'on se réfère aux politiques mises en œuvre par les différentes nations au cours des XVIe et XVIIe siècles, il est possible de distinguer trois approches différentes.

2.1.1.1 L'approche française

La politique française, inspirée notamment par "Montchrestien Antoine de Montchrestien", privilégie les industries manufacturières et le rôle prépondérant de l'État. Celui-ci doit, par la réglementation et autres mesures restrictives ou incitatives, infléchir le comportement des acteurs de la vie économique du pays pour les orienter dans la direction appropriée. L'enrichissement de l'État s'obtient par un afflux de devises en provenance d'autres pays.

2.1.1.2 L'approche anglaise

Les mercantilistes anglais, à l'instar de William Petty William Petty, pensent que l'accroissement des richesses résulte du développement du commerce international et plus particulièrement du commerce maritime. Il faut donc limiter les importations et augmenter les exportations pour dégager un excédent commercial, synonyme de rentrées d'or dans les caisses de la nation. Les taux d'intérêt vont diminuer, relancer l'investissement et doper la demande.

2.1.1.3 L'approche espagnole

Pour le courant espagnol, la puissance de la nation repose sur la masse de métaux précieux obtenus. Il faut donc accroître le stock d'or. Cela se fait notamment par le pillage des

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

colonies de l'Amérique Latine. . Les conséquences de la thésaurisation de l'or par l'Espagne s'avèrent économiquement désastreuses. Trompés par l'abondance monétaire, les espagnols négligent leur industrie qui ne parvient plus à satisfaire une demande de plus en plus importante. Les importations, stimulées par la hausse des prix, entraînent un déficit extérieur et un appauvrissement du pays. Ces différentes politiques vont être l'objet, à partir du XVIIIe siècle, d'une remise en cause par les théoriciens du libre-échange.

2.2 Les classiques

Alors que les mercantilistes considèrent le commerce avec l'étranger comme un jeu à somme nulle, les classiques considèrent le libre-échange comme un jeu à somme positive. Les premières tentatives de modélisation de l'échange international sont l'œuvre de deux auteurs britanniques du XVIIIe siècle et du début du XIXe, Adam Smith et David Ricardo.

2.2.1 La théorie de l'avantage absolu

Selon Smith, pour échanger, chaque économie a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle possède " quelque avantage sur ces voisins " en termes de productivité et d'acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent fabriquer à coût moindre. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que ses voisins possède un avantage absolu. C'est le principe de la division internationale du travail dont doit résulter un gain mondial.

Cette théorie présente cependant l'inconvénient d'exclure les pays qui ne possèdent pas un avantage absolu en termes de productivité

2.2.2 La théorie des avantages relatifs

Ricardo met aussi en avant l'intérêt des échanges internationaux pour les pays. Il se base sur la lecture de La Richesse des nations de Smith pour aborder la notion de coûts comparatifs.

Ricardo démontre, au début du XIXe siècle, qu'un pays qui ne dispose d'aucun avantage absolu peut trouver un intérêt à participer au commerce international en se spécialisant dans la production pour laquelle son désavantage est le moins grand. C'est la théorie de l'avantage relatif ou comparatif. La spécialisation ne prendra plus en compte le

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

critère de productivité mais la rentabilité dégagée par l'échange monétaire, compte tenu de l'inégalité du coût du travail, d'un prix moins élevé dans les pays de faible productivité ⁵

Selon Ricardo, même si un pays ne dispose d'aucun avantage absolu, il peut avoir intérêt à se spécialiser et à échanger s'il dispose d'un avantage comparatif.

Il présente lui-même l'exemple de la production du drap et du vin en Angleterre et au Portugal. Cet exemple est basé sur les coûts de production de chaque pays qui correspondent à la quantité de travail nécessaire pour obtenir ces deux marchandises, quelle que soit l'unité de mesure utilisée.

Tableau 01 : les coûts de production des draps et du vin en Angleterre et le Portugal

Coût de production	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

Source : Gueutin Claire-Agnès « L'essentiel de l'économie internationale. Fiches de cours et cas pratiques corrigés », Edition Ellipses, 2012.

Selon le raisonnement de Smith, la production d'une marchandise est effectuée par le pays qui a les coûts de production les moins élevés. Le drap et le vin sont alors produits par le Portugal, car ce pays a les coûts de production les plus faibles pour ces deux produits. Il s'agit d'une lecture « horizontale », produit par produit.

Ricardo considère que chaque pays doit se spécialiser dans le produit qui présente les plus faibles coûts de production. L'Angleterre doit donc produire des draps qui lui coûtent moins cher que le vin et le Portugal du vin qui lui coûte moins cher que les draps. Il s'agit d'une lecture « verticale », pays par pays.

2.3 Les néo-classiques

Il existe deux catégories dans ce courant :

5 BERNARD G, Economie internationale et commerce et macroéconomie, DUNOD, 5ème édition, Paris, 2006, p5 5 Ibid. p 29.

6 LASARY, Les relations économiques internationales, les mémos, Paris, 2007, p.9.

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

2.3.1 Le théorème de HOS

Cette théorie des coûts relatifs a été approfondie au XXe siècle par les économistes Hecksher, Ohlin et Samuelson [Nom des trois économistes dont les initiales ont été retenues pour qualifier le théorème qui porte leur nom.] qui ont cherché à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivité de l'unique facteur travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui utilisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.

2.3.2 Le paradoxe de Leontieff

Dans les années 50, Wassily Leontieff teste le modèle d'interprétation néoclassique sur les données du commerce extérieur des États-Unis et met en évidence la contradiction qui existe entre la dotation factorielle de ce pays, à priori fortement avantagé en capital, et sa spécialisation dans des productions intensives en travail. Dans le modèle, un tel résultat correspond à un pays peu développé possédant un surplus de main d'œuvre. Loin d'invalider le théorème de HOS, les travaux de Leontief permettent de le préciser en prenant notamment en compte, parmi d'autres explications, l'hétérogénéité du facteur travail.

2.4 Théories contemporaines

Ce sont des théories récentes qui s'adaptent au développement du commerce

2.4.1 Théorie de la demande

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre.

En 1961, Steffan Burestam Linder considère que la demande, largement négligée jusqu'alors, joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

2.4.2 Théorie du cycle de vie international des produits

Théorie utilisée pour analyser l'aspect dynamique du commerce international moderne. C'est l'économiste américain Raymond Vernon (1913-1999) qui a démontré, au début des années 1960, que les pays très forts en "recherche-développement" (comme les Etats-Unis, support de son étude), dominent aussi l'exportation. Selon lui, les marchés extérieurs sont le prolongement du marché national, permettant ainsi de rentabiliser les dépenses initiales dans le cadre du cycle de vie du produit.

Il met en parallèle phases du cycle de vie et niveau d'exportation. Il repère ainsi un cycle en quatre phases :

1. Introduction/lancement : La création du produit est une réponse à un besoin observé chez les consommateurs potentiels du marché national dans lequel il est introduit en premier. Peu ou pas d'exportation.
2. Croissance/développement : Le marché national s'élargit, production de masse, la concurrence fait baisser les prix, l'exportation se développe et vise les classes supérieures des économies moins développées (Amérique latine par exemple).
3. La maturité : La concurrence est très forte, le nombre de firmes se réduit, le marché extérieur l'emporte et s'élargit vers le bas, il faut installer des filiales de production (remplacement du commerce international par les IDE), l'exportation recule.
4. Le déclin : A ce stade, la production est concentrée dans les pays qui pratiquent les salaires les plus bas et qui utilisent une force de travail non qualifiée. La production nationale peut prendre fin et il est possible que les produits qui étaient habituellement exportés par le pays innovant y soient désormais importés.

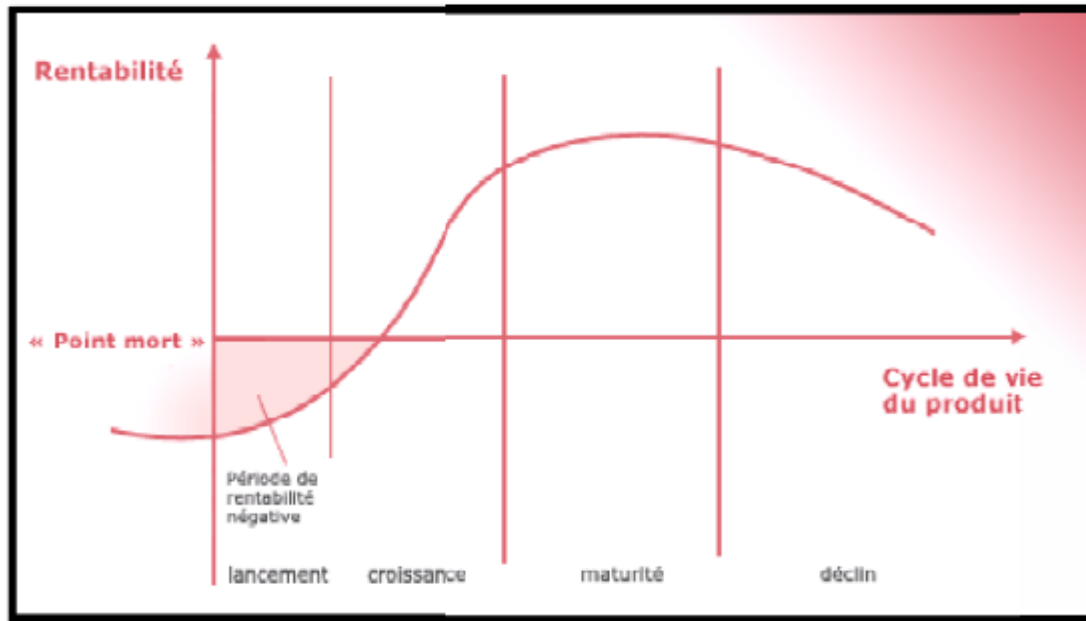
L'approche par le cycle de vie s'applique à un grand nombre de produits comme l'électronique, radio, télévision, ordinateur...

Cette théorie permet de bien comprendre pourquoi le commerce international se met en place mais aussi pourquoi il est remplacé par les investissements directs à l'étranger (IDE).⁶

La figure suivante montre la courbe du cycle de vie international du produit

⁶ <https://www.commerce-international.com> consulte le 17/10/2017

Figure 01 : La courbe du cycle de vie international du produit



Source : www.google.dz/search?q=th%C3%A9orie+du+cycle+de+vie+international+du+produit&dcr consulté le 22/10/2017

2.4.3 Théories de la firme

Les points de vue de cette théorie sont :

2.4.3.1 la concurrence imparfaite

Les échanges de produits presque semblables entre pays à niveau de développement comparable ont conduit certains économistes à remettre en cause les grilles de lecture classiques et néoclassiques dans le cadre desquelles ces pays n'auraient aucun intérêt à se spécialiser. Pour Bernard Lassudrie-Duchêne, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait. Il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire, en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification.

La compétitivité internationale se construit maintenant sur la gestion bien comprise du binôme différenciation/domination par les coûts. Krugman, au-delà des entreprises, pointe les

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

tentations de dérive protectionniste qui conduisent les nations à tenter de récupérer les rentes de monopoles qui apparaissent sur ces marchés imparfaits.⁷

2.4.3.2 Théorie de la firme multinationale

L'analyse de John Dunning a pris le nom de théorie éclectique ou encore de paradigme OLI, les décisions d'internationalisation sont motivées par trois familles d'avantages qui constituent le modèle OLI :

- (*Ownership advantages*), ceux spécifiques à la firme : capital intellectuel, technique maîtrisée, taille critique, différenciation de ses produits...
- (*localisation advantages*), ceux liés au lieu de la délocalisation : qualité des infrastructures, dotation en facteur de production, cadre institutionnel, potentiel du marché local, une présence physique sur les marchés étrangers est parfois nécessaire pour y être compétitif...
- (*internalisation advantages*) ceux liés aux avantages potentiels d'une « internalisation » : coût de transaction, risque de transfert des connaissances...

Ces conditions sont inter-reliées et s'influencent mutuellement, mais elles ont une importance hiérarchisée puisque, selon Dunning, les avantages à l'internalisation sont décisifs.

Tableau 02 : le paradigme OLI

Avantage Mode de pénétration	O	L	I
Investissement direct	+	+	+
exportation	+	-	+
licence	+	-	-

source : integeco.u-bordeaux4.fr/chapitre1_section1.pdf, le 31.10.2013. p :13.

⁷ B.GUILLONCHO, A.KAWECKI, B.VENET, « économie internationale », 7e édition Dunod, paris, 2012, p5

2.4.4 L'avantage compétitif des nations

Porter (1993) présente le processus d'internationalisation dans le cadre d'un système interactif et indépendant de quatre éléments inhérents à l'environnement national de l'entreprise :

- la dotation du pays en facteurs de production (main-d'œuvre qualifiée, infrastructures, ..).
- la nature de la demande intérieure.
- les stratégies, la structure et la nature de la compétition entre firmes au niveau national
- la coexistence, au plan national, d'industries amont et d'industries apparentées compétitives.

Si le succès d'une entreprise à l'international est donc prédéterminé, selon Mickaël Porter, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux autres variables sont appelées à jouer un rôle :

- l'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaires, légaux) qui permettent de stimuler les industries amont et apparentées (subventions publiques), de modifier la concurrence (lois anti-trust), d'améliorer la qualité des facteurs (formation) ou encore de stimuler la demande intérieure (fiscalité).
- le hasard ⁸

2.4.5 Théories de la domination

Cette théorie concentre son point de vue sur :

2.4.5.1 Théories des inégalités microéconomiques

L'entreprise pour démontrer que les stratégies pour le problème de l'insertion d'un pays en développement dans la division du travail à l'échelle mondiale reviennent à retenir une spécialisation spécifique et à s'y montrer compétitif. Cependant, dans la mesure où il existe une échelle des biens plus ou moins valorisés dans l'échange international, les pays en développement ne profitent pas de leurs avantages comparatifs de la même manière. Depuis les années 50, les pays producteurs de matières premières subissent une dégradation des termes de l'échange.

⁸ Gueutin Claire-Agnès op-cite p38

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

Un phénomène de " croissance appauvrissant ", concept suggéré par Jagdish Bhagwati qui dynamise en l'occurrence le théorème de HOS, apparaît qui oblige ces pays à exporter toujours davantage pour importer toujours moins. Les économies se laissent prendre au piège des spécialisations primaires. L'analyse marxiste de l'exploitation, appliquée par Arghiri Emmanuel au commerce international, a permis de forger le concept d'échange inégal et de proposer des stratégies de croissance autocentrées et déconnectées du monde capitaliste.

2.4.5.2 Théorie du vol de l'oie sauvage

Comme l'indique Akamatsu, l'échec de certaines options industrielles retenues et l'émergence sur la scène commerciale internationale de nouveaux acteurs issus du " Tiers-Monde " semblent aujourd'hui réhabiliter la logique Ricardienne. Tous les pays trouvent un intérêt dans l'échange international. Celui-ci procure aux pays industrialisés les matières premières et les produits dont ils ont besoin et aux pays en développement les recettes d'exportation nécessaires à l'industrialisation et au remboursement des emprunts.

Mais il existe cependant une hiérarchie industrielle correspondant aux niveaux de développement des pays impliqués dans le commerce international. La globalisation induit la nécessité d'une nouvelle coopération dans les stratégies futures des différents acteurs, industrialisés ou non.

K. Akamatsu a utilisé l'exemple d'un vol d'oie sauvage pour formaliser sa théorie. Il montre que plusieurs pays, dans une zone géographique donnée, se spécialisent dans des productions où ils sont relativement les plus efficaces.

Ce nouvel équilibre de l'industrie stratégique mondiale permet une industrialisation par étape et favorise l'émergence de nouvelles puissances exportatrices.⁹

La spécialisation des pays dans leurs activités les plus rentables, la recherche de nouveaux débouchés, le prolongement du cycle de vie du produit ont contribué à la division internationale du travail et au succès de la théorie du libre-échange. Mais cette libéralisation et la concurrence internationale ne sont équitables que si des limites et des règles leur sont imposées.

Un cadre institutionnel favorable au développement des échanges internationaux a donc été progressivement mis en place.

⁹ <http://www.glossaire-international.com> consulté le 23/10/17

Section 03 : Les institutions internationales et nationales intervenant dans le commerce

3.1 Les institutions internationales

Le commerce international c'est développé grâce aux institutions qui ont joué un rôle majeur

3.1.1 Le Fonds Monétaire International (Le FMI)

3.1.1.1 Présentation du FMI

Le fond monétaire international a été créé par un traité dans le but de favoriser la mise en place d'une économie mondiale solide, son siège est situé à Washington, il est composé de 184 pays membres ; ce qui lui donne une dimension quasi mondiale, il occupe une position centrale dans le système monétaire international.

Il a pour but de prévenir les crises systémiques et encourager les pays à adapter des politiques économiques saines ; il permet aussi de financer et d'accompagner les pays en difficulté économique.

3.1.1.2 Les missions du FMI

Le **Fonds Monétaire International** (FMI) encourage la stabilité financière et la coopération monétaire internationale, et s'efforce aussi de faciliter le commerce international, d'œuvrer en faveur d'un emploi élevé et d'une croissance économique durable, et de faire reculer la pauvreté dans le monde

3.1.2 Organisation mondiale du commerce (OMC)

3.1.2.1 Présentation

L'Organisation mondiale du commerce est née en 1995 elle a succédé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), créé au lendemain de la seconde guerre mondiale suite au Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994 et qui a conduit à la création de l'OMC et ses règles

L'organisation mondiale du commerce est la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays.

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

Au cœur de l'organisation se trouvent les accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.

3.1.2.1 Les missions de l'OMC

L'Organisation mondiale du commerce a pour fonction principale de favoriser l'ouverture commerciale entre les pays, elle s'efforce de lever les obstacles au libre-échange et d'aider les pays à régler leurs conflits commerciaux.

Les principales missions de l'organisation mondiale du commerce est de veiller à la mise en œuvre des différents accords commerciaux, elle constitue aussi un forum pour les négociations commerciales multilatérales et sert de cadre à ces négociations et prépare les réunions interministérielles. Si bien qu'elle permet de résoudre les conflits commerciaux, l'OMC est la seule organisation multilatérale possédant un système de sanction rapide et efficace, ses règles disposent d'une place prépondérante dans l'architecture du droit international. Ainsi, elle surveille et examine les politiques commerciales de ses membres : Cet examen permet de faire un état des lieux précis, à un moment donné, d'une politique commerciale. Enfin l'OMC coopère avec les autres organisations internationales pour assurer une même évolution des politiques commerciales.¹⁰

Le principal objectif de l'OMC est de favoriser autant que possible l'harmonie, la liberté, l'équité et la prévisibilité des échanges. Elle s'acquitte de cette mission en :

- administrant les accords commerciaux.
- Servant de cadre aux négociations commerciales.
- Régplant les différends commerciaux.
- Examinant les politiques commerciales nationales.
- Aidant les pays en développement dans le domaine de la politique commerciale par le biais de l'assistance technique et des programmes de formation coopérant avec d'autres organisations internationales.¹¹

¹⁰ www.unctad.org consulté le 23/10/17

¹¹ www.etudier.com consulté le 23/10/17

3.1.3 La conférence des nations unies sur le commerce et le développement(CNUCED)

CNUCED est un organe relevant de l'ONU qui a été créée par cette dernière en 1964 en tant que son principal organe dans le domaine de commerce et de développement dont l'objectif primordial est d'aider les pays en voie de développement à tirer le meilleur des possibilités du commerce, d'investissement et de développement qui s'offrent à eux, et à s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale.

Elle est composée des états souverains membres de l'O.N.U ou de l'une de ses institutions spécialisées ou encore de l'Agence Internationale de l'Energie atomique. Actuellement elle comprend 193 pays ainsi que certains organismes intergouvernementaux et organismes non gouvernementaux qui participent à ses travaux en tant qu'observateurs.

Les missions du CNUCED

Depuis sa création la CNUCED est considérée comme un forum où les pays membres délibèrent ouvertement sur les problèmes de commerce et de développement notamment ceux relatifs à l'Investissement, à la technologie et au développement des entreprises, la mondialisation, les stratégies de développement, les infrastructures des services pour le développement et l'efficacité commerciale.

Les préoccupations principales du CNUCED sont d'aider les pays en développement à participer de façon efficace aux négociations commerciales multilatérales en vue d'une meilleure intégration dans le système commercial international.

Elle renforce les capacités de ces pays dans le secteur des services en encourageant l'intégration du commerce, de l'environnement et du développement. Elle aide également les pays tributaires des produits de base à réduire leur dépendance par le biais de la diversification des produits et la gestion des risques.¹²

La CNUCED permet aussi d'accroître et de diversifier les exportations de biens et de services des pays en développement, tout en renforçant les marchés internationaux des produits de base, dont dépendent les recettes d'exportation de la plupart des pays en développement, en améliorant ces recettes grâce à une participation accrue à la

¹² www.unctad.org consulté le 23/10/17

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

transformation, à la commercialisation et à la distribution de ces produits de base, et réduire la dépendance des pays concernés par une diversification de leur économie, ainsi elle encourage les pays développés à adopter des politiques d'appui,. elle s'occupe de l'expansion du commerce et de la coopération économique entre les pays en développement, complément mutuellement avantageux de leurs relations économiques traditionnelles avec les pays développés tout en adoptant des mesures spéciales en faveur des pays les plus pauvres et les plus vulnérables et en étoffant la capacité d'exportation des pays en développement grâce à la mobilisation de ressources intérieures et extérieures, y compris une aide au développement et des investissements étrangers.

3.1.4 Chambre du Commerce International(CCI)

3.1.4.1 Présentation de la CCI

La CCI est l'organisation mondiale du milieu d'affaire et en particulier des entreprises importatrices, exportatrices ainsi que des auxiliaires du commerce international ,banquiers, assureurs, transporteurs, et juristes internationaux ...etc.

Le CCI compte des membres dans plus de 130 pays sur les 5 continents essentiellement parmi ceux où est respectée l'économie du marché, 1500 groupements économiques et 7500 entreprises parmi les plus importantes au monde sont membres de la CCI, 64 comités nationaux tant dans les pays industrialisés que dans ceux en voie de développement, organisent et coordonnent l'action de la CCI.

3.1.4.1 Les missions de la CCI ¹³

Elle a un rôle de premier plan, elle jouit du statut consultatif de première catégorie auprès de l'organisation des nations unies et de ces agences spécialisées, des contacts réguliers et étroits, existent également avec les autres institutions internationales à caractère commerciales et économiques.

Grace à son assise internationale, elle confère au monde des affaires une autorité sans égale, aucun autre organisme spécialisé dans les échanges internationaux n'exerce une semblable influence. Par ses bureaux de liaison à Genève et à New York, la CCI est en

¹³ Document sur le site de la CCI consulté le 24/10/2017

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

mesure de suivre de très près les travaux des instances intergouvernementales mondiales et régionales.

La CCI poursuit un triple objectif :

- Inciter à l'expansion des relations économiques internationales dans les domaines commerciaux, financiers, monétaires.... etc.
- Défendre l'économie libérale, et spécialement la liberté d'investissement comme la liberté des échanges sur le plan mondial et national.
- Représenter et servir les intérêts des entreprises et groupements économiques ayant des objectifs commerciaux et financiers à caractère international.

3.2 Le cadre institutionnel national

Le cadre institutionnel national Algérien est chargé d'élaborer et de participer à la mise en place du cadre réglementaire relatif aux échanges commerciaux. Mais aussi, appelé à contribuer au développement économique et d'accompagner les entreprises locales à travers leurs développements et à exporter leurs produits.

On citera quelques institutions nationales algériennes les plus importantes au sein du commerce extérieur.

3.2.1 Le ministère du commerce

Le ministère du commerce à travers sa direction générale du commerce extérieur et dans le cadre des relations commerciales extérieures, a pour missions de proposer toutes stratégies en matière de commerce extérieur et de la promotion des exportations et d'en assurer le suivi, ainsi qu'initier et participer à l'élaboration des instruments juridiques et organisationnels relatifs aux échanges commerciaux extérieurs. Préparant ou contribuant à la préparation et à la négociation des accords commerciaux internationaux.¹⁴

En effet le ministère du commerce doit s'assurer de la mise en œuvre et le suivi des relations à l'international, notamment ceux liés aux relations de l'Algérie avec l'organisation mondiale du commerce (O.M.C.), elle est dans l'obligation de concevoir et de mettre en place un système d'information sur les échanges commerciaux extérieurs, ainsi que de veiller à la gestion dynamique de la balance commerciale globale.

¹⁴ www.mincommerce.gov.dz/fichiers/orgdgce.pdf consulté le 26/10/17

3.2.2 Agence algérienne de promotion du commerce extérieur

L'Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur est un établissement public à caractère administratif placée sous la tutelle du Ministère du Commerce, créée par le décret exécutif n°04-174 du 12 Juin 2004. Elle est dotée de personnalité et d'autonomie financière.

Elle a pour missions la gestion des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices et la participation à la définition de la stratégie de promotion du commerce extérieur et de sa mise en œuvre après son adoption par les instances concernées.

Elle analyse les marchés mondiaux et réalise des études prospectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs afin d'élaborer un rapport annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportation.

L'Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur met en place et gère un système d'information statistique sectorielle et globale sur le potentiel national à l'exportation et sur les marchés extérieurs. Elle met aussi en place un système de veille sur les marchés internationaux afin de contrôler leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie.

L'Agence peut en outre assurer des activités rémunérées dans le domaine du perfectionnement, de l'initiation aux techniques de l'exportation et aux règles du commerce international.¹⁵

Il est à préciser dans ce cadre qu'ALGEX a remplacé l'office algérien de promotion des exportations qui a fait l'objet de dissolution.

3.2.3 La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

La chambre algérienne de commerce et d'industrie par abréviation CACI est un établissement public à caractère industriel et commercial doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministre du commerce.

¹⁵ Art 6 de Décret exécutif n°04-174 du 23 RabieEthani 1424 correspondant au 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur.

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

Elle est créée par le décret exécutif n° 96/94 du 03/03/1996 pour être le représentant des entreprises activant dans les secteurs de commerce, de l'industrie et des services auprès des pouvoirs publics.

La CACI est constituée des chambres régionales de commerce et d'industrie créées par le décret exécutif n°96/93 du 03/03/1996.

Pour accomplir la mission de promotion et de développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion en direction des marchés extérieurs, la CACI est chargée notamment d'organiser ou participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger (foires, salons, colloques, journées d'études et missions commerciales) visant la promotion et le développement des activités économiques nationales et des échanges commerciaux avec l'extérieur.

En effet, la CACI doit établir des relations et conclure des accords de coopération et d'échange mutuels avec les organismes homologues ou similaires étrangers, proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportation des produits et services nationaux,¹⁶

Concernant la structure, la CACI dispose de trois organes principaux : l'assemblée générale, le conseil et les commissions techniques.

Section 04 :L'insertion de l'Algérie dans le commerce international

Dans cette section on va essayer d'étudier l'historique du commerce extérieur algérien

4.1 La politique commerciale de l'Algérie

On peut les classer par périodes qui sont :

4.1.1 pendant le monopole de l'état: 1963-1989

La stratégie algérienne de développement, élaborée à la fin des années 60, a privilégié l'industrialisation comme moyen pour réaliser la triptyque introversion-indépendance intégration.

¹⁶ Art 05 de décret exécutif n°96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie.

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

Le commerce extérieur en est l'un des principaux jalons de ce grand projet. Aussi le commerce extérieur a été progressivement, mis sous contrôle de l'Etat pour arriver en février 1978, à la promulgation de la loi qui assoit son monopole sur le commerce extérieur.

Pour appréhender la politique commerciale de l'Etat algérien au cours de la période de référence, nous examinerons successivement le régime des importations et le régime des exportations.

4.1.1.1 Le régime des importations

Au cours de la période antérieure au monopole, le contrôle sur les importations s'exerce à deux niveaux : au niveau des procédures de contrôle et au niveau des organismes de contrôle. Les premières se ramènent à la politique tarifaire, au contrôle des changes et au contingentement à l'importation. Il est opéré une discrimination tarifaire entre les produits visant à encourager l'importation des biens d'équipement et des biens intermédiaires nécessaires à l'industrialisation, au détriment des biens de consommation. Il existe également une taxation par pays qui privilégie nettement les partenaires traditionnels.

Le premier tarif douanier, instauré en 1963, distingue entre quatre zones principales, dans le sens d'une élévation progressive des taxes imposées : la France, la Communauté Européenne, les pays bénéficiant de la « clause de la nation la plus favorisée » et les autres pays.

Outre les barrières tarifaires, l'Etat algérien exerce depuis 1963 (date de la création de la banque Centrale d'Algérie) un rigoureux contrôle des changes qui soumet obligatoirement à son autorisation toutes les transactions commerciales réalisées avec l'extérieur, ainsi que tous les transferts de fonds. Quant au contingentement institué en 1963, il consiste à n'autoriser à entrer sur le territoire national qu'un quota précis en un produit donné.

Les produits touchés par le contingentement sont listés et concernent quasi-exclusivement des biens de consommation et certains biens intermédiaires. C'est le ministère du commerce qui dresse la liste et qui délivre les autorisations ou licences d'importation.

S'agissant, maintenant, des organismes de contrôle, il s'agit de l'Office National de Commercialisation (ONACO) et des Groupements Professionnels d'Achat (GPA). L'ONACO est mis en place à la fin de 1963, avec pour fonction d'approvisionner le marché en produits

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

de grande consommation (café, sucre, thé, beurre, etc.) pour lesquels il jouit d'un monopole à l'importation et à l'exportation.¹⁷

Les GPA ont été créés en 1964, réunissant l'Etat et des importateurs privés et constituant des sociétés, à capital en majorité public. Le contrôle de l'Etat s'est exercé par l'intermédiaire de ses représentants placés au niveau du conseil d'administration. Le gouvernement algérien radicalise son approche du commerce extérieur en promulguant en février 1978 une loi (loi 78-02) qui énonce que les transactions (achats et ventes de biens et services) avec l'extérieur sont désormais du seul ressort des monopoles déployés par les entreprises socialistes. .

4.1.1.2 Le régime des exportations

Les exportations de l'Algérie ont connu une période libérale avant de passer sous le contrôle exclusif des entreprises étatiques en vertu de la loi 78-02, portant monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

Toute opération de vente à l'étranger doit s'effectuer par l'intermédiaire de l'entreprise étatique détenant le monopole sur les échanges extérieurs du produit à exporter. Cette obligation a lourdement pénalisé les entreprises privées qui avaient une tradition exportatrice, dans la mesure où les entreprises détentrices des monopoles ont adopté des comportements qui ont effarouché les étrangers.

Les exportations font l'objet d'un programme Général d'Exportation (PGE) mis en place, annuellement, par le gouvernement; ce programme est exécuté par le biais d'autorisations annuelles (données aux entreprises d'Etat) et de licences d'exportation, réservées au secteur privé.

4.1.2 1986-1994 La dé-légitimation du protectionnisme

Suite la dégradation du contexte macroéconomique lié au retournement du marché pétrolier en 1986 dans les marchés mondiaux, qui fait chuter les revenus d'exportation de 40 % et accroît les échéances de la dette extérieure, l'état Algérien a commencé de revoir tout le système juridique régissant l'économie par l'insertion des règles de la liberté économique. En

¹⁷ « L'Algérie, un acteur déterminant, et l'intégration dans le commerce international », Journal « le matin d'Algérie », 19 Juillet 2013

2 M'HAMSADJI-BOUZIDI (Nachida) : Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : l'expérience algérienne (1974-1984), p 155.

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

1988 l'état a abrogé la loi 78/02 du 11/02/1978 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur en mettant un nouveau système par lequel le monopole de l'état s'exerce par le biais des concessions accordées aux entreprises publiques, organismes publics ou groupements d'intérêt commun, et ce par la loi n°88/29.

Le dépôt de candidature en vue de l'accession au GATT (1987) constitue la première manifestation de ce changement du contexte intellectuel et macroéconomique. Elle vise à :

-La diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la condition première de cette diversification à moyen-long terme des exportations et de la production.

-Le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter les effets de la concurrence internationale, la maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

Mais la pénurie de change dans laquelle se trouve l'Algérie contribue à annihiler cette première désétatisation du commerce extérieur liée au dispositif législatif promulgué en juillet 1988.

4.1.3 La libéralisation du commerce extérieur (après 1994)

En 1994 avec la note n°20/1994 du 12/04/1994 fixant les conditions financières des opérations d'importations, l'accès à la devise est libre pour tous les agents économiques titulaires d'un registre de commerce et les administrations.

De ce fait, la notion de l'opérateur économique a été étendue aux artisans ce qui leur permet d'exercer librement le commerce extérieur.

Aussi, l'ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises qui fixe le principe général en la matière. C'est le principe de liberté.

En vertu de l'article 2 : « Les opérations d'importation et d'exportation de produits se réalisent librement » en sont uniquement exclus les produits portant atteinte à la sécurité, l'ordre public et la morale.

Les seules restrictions existées en la matière, la domiciliation bancaire qui est obligatoire et préalable à l'accomplissement des formalités de dédouanement, toutes les

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

marchandises importées doivent être à l'état neuf et le paiement pour celles destinées à la revente en état doit être effectué par crédit documentaire irrévocable et confirmé et ce conformément aux dispositions l'article 50 de la loi de finance complémentaire pour l'année 2009.

Une exception faite pour les opérateurs producteurs qui peuvent importer des chaînes de production complètes usagées sous garantie mais avec une dérogation délivrée par le ministère chargé de l'investissement et de l'industrie.¹⁸

4.1.4 1994-1998 L'ajustement structurel et l'ouverture contrainte¹⁹

Cette période débute lorsque l'Algérie, en situation de quasi-cessation de paiements, accepte les termes d'un plan d'ajustement structurel (PAS) signé en avril 1994. La mise en œuvre du plan demeure partielle et sélective en raison du contexte politique et sécuritaire. L'Algérie.

Elle obtient à ce titre un ensemble de mesures dérogatoires ainsi l'Algérie est amenée, en 1996, à réactiver le dossier de l'accession à la nouvelle organisation mondiale du commerce créée l'année précédente, Cela conduit les autorités algériennes à ouvrir des négociations avec l'Union européenne dans le cadre du processus de Barcelone (1995) dont l'objectif est d'aboutir à une zone de libre-échange (2012) au travers de l'accord d'association signé en 2002.

Depuis 1999 : La recherche d'une maîtrise de l'ouverture

La troisième période caractéristique de la politique d'ouverture débute au moment où commence un nouveau cycle politique avec l'élection présidentielle d'avril 1999 qui voit la victoire d'Abdelaziz Bouteflika. Elle s'ouvre avec la fin du programme d'ajustement structurel (mai 1998) et le retour aux équilibres macroéconomiques et financiers contribuant à orienter l'agenda post-ajustement vers l'amélioration des déterminants structurels de l'insertion internationale.

Le pays passant d'une situation de déficit de ressources financières (1986-1996) à une situation d'excédents (à partir de 2002), de nouvelles marges de manœuvre grâce à l'accroissement des prix des hydrocarbures, l'approfondissement de l'intégration

¹⁸ Art 54 de la loi des finances complémentaire 2010.

¹⁹ Bouyacoub A., 1997, « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », Confluences Méditerranée, n° 21, Automne, p 77-85.

Chapitre 01: Evolution du commerce international et ses acteurs majeurs

internationale par l'ouverture aux capitaux productifs étrangers et la convergence institutionnelle vis-à-vis des partenaires, européens en particulier, devient prioritaire. Cette extension de la norme de libre-échange ou donnera lieu à une relance des négociations des accords internationaux, la signature de l'accord d'association avec l'UE et relancer les négociations avec l'OMC.

4.2 L'intégration régionale de l'Algérie

Pendant les années 90, l'Algérie a entamé sa transition vers l'économie du marché, et elle a considéré l'ouverture commerciale comme étant un facteur stratégique qui constitue un élément central dans toute politique de développement.

4.2.1 Les négociations de l'Algérie avec l'OMC

En 1998, le groupe de travail s'est réuni pour la première fois, depuis que l'Algérie s'est considérée comme un pays ouvert commercialement, il convient pour l'Algérie d'explorer les chances pour l'accession en dépit du coût de l'adhésion, cet accord vise des objectifs principaux :

La diversification des échanges, afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la condition première de cette diversification à moyen et long terme des exportations et de la production.

Le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter les effets de la concurrence internationale, la maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

Mais les deux parties ne sont pas arrivés à un accord suite aux divergences, l'OMC a demandé à l'Algérie de lever les barrières appliquées aux échanges qui sont : le régime des licences d'importation, les obstacles techniques au commerce, la mise en œuvre des mesures sanitaires et phytosanitaires, l'application des taxes intérieures.

Les entreprises publiques et les privatisations, les subventions et certains aspects de protection des droits de propriétés intellectuelle qui touchent au commerce.²⁰

²⁰ A sidi Ahmed, 1995, un projet pour l'Algérie, Edition PUBLISUD PARIS. P14

4.2.2 L'accord d'association avec l'UE

L'Accord d'Association entre l'Algérie et l'Union européenne touche le cadre des relations économiques, politiques et sociales entre les deux parties, pour les objectifs suivants :

- fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinents.
- développer les échanges, assurer l'essor des relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et de capitaux.
- favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives.
- encourager l'intégration maghrébine en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la Communauté européenne et ses états membres.
- promouvoir la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier.

Cet accord est important car c'est avec l'UE que l'Algérie réalise près de 60 % de son commerce extérieur.

L'accord d'association est entré en vigueur le 1er septembre 2005, en vue d'établir une zone de libre-échanges pendant une période de douze années au maximum, mais l'Algérie a demandé de reporter l'échéance de la mise en place de la Zone de libre échange à 2020 au lieu de 2017.²¹

L'accord d'association entre l'Algérie et l'UE, programme d'appui à la mise en œuvre de l'accord d'association, <http://www.p3a-algerie.org/> consulté le 20/10/2017

²¹ Bouyacoub A., 1997, « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », Confluences Méditerranée, n° 21, Automne, pp. 77-85

Conclusion

On a constaté que le commerce international a connu plusieurs étapes, le monde est passé de l'ère de protectionnisme totale à la libéralisation grâce aux politiques du capitalisme, le développement du transport, le système bancaire, et les institutions créées qui ont aidé à organiser et à mettre un cadre légal pour faciliter les opérations du commerce international et éviter les conflits.

A chaque crise économique on constate le recule des échanges et l'application des mesures protectionnistes par les états pour protéger leurs économies, même par les états dits capitalistes tel : les USA.

Le point négatif du commerce international et qu'il est dominé par les pays développés, les institutions internationales et les multinationales œuvrent en leur faveur.

Nous avons essayé de voir la réalité du commerce extérieur et la politique commerciale de l'Algérie, en 2020 l'Algérie va rentrer dans la zone de libre échange établi avec l'UE, et dans les années prochaines dans l'espace du multilatéralisme mondiale- l'OMC- et tout cela met l'Algérie face un canon d'un fusil, car l'Algérie ne bénéficiera pas des tarifs préférentiels en raison de la structure du commerce extérieur qui ne dépend que des hydrocarbures ce qui pose un énorme problème et ça s'est déjà vérifié avec la balance commerciale depuis la chute des prix du pétrole en 2014 avec la chute de la valeur des réserves de change.

Le problème de l'Algérie est qu'en dehors des hydrocarbures elle a un déficit énorme dans sa balance, c'est pour cela qu'elle doit changer sa politique économique et commerciale en encourageant les entreprises à exporter en octroyant des aides et des facilités à l'exportation dans les produits hors hydrocarbures.

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Introduction

Aucun pays dans le monde n'arrive à satisfaire la demande de son marché intérieur alors chaque pays recourt au marché international en important des biens et services l'opération d'importation nécessite plusieurs étapes de paiement, d'encadrement et de dédouanement.

Ces étapes présentent plusieurs risques comme le risque de change, le retard de livraison, les aléas juridiques....etc. alors pour cela l'importateur doit prendre des précautions avant toute opération en étudiant le marché visé et en recourant à la couverture des risques.

Tout d'abord l'importateur doit cibler un marché en étudiant sa situation et les risques qu'il encourt puis se mettre d'accord avec son fournisseur sur les modalités de paiements et la responsabilité de couverture des risques de chaque partie.

Les moyens et les techniques de règlement utilisés à l'international sont nombreux et divers, Le choix d'une technique de paiement et les modalités du contrat se fait en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur.

Dans ce chapitre nous allons présenter les instruments et les techniques de paiements, ensuite dans la deuxième section nous allons identifier les risques liés à une opération d'importation, enfin nous allons définir Les modalités de couverture de ces risques.

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Section 01 : Les instruments et les techniques de paiement

On distingue par instrument de paiement, la forme matérielle qui sert de support au paiement, certains instruments de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre), cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire).

1.1 Les instruments de paiement

Il existe plusieurs instruments de paiement

1.1.1 Le cheque

1.1.1.1 Définition

C'est un ordre écrit inconditionnel donné par le titulaire d'un compte de payer une somme bien déterminée à son bénéficiaire.

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

Un tireur : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur.

Un tiré : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quand à elle la banque du vendeur.

Un bénéficiaire : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur).¹

1.1.1.2 Les caractéristiques du chèque

le chèque est caractérisé par des avantages, ce dernier est un moyen de paiement à la fois pratique et rapide, le chèque est également un moyen de paiement sécurisé puisqu'en cas de vol on peut faire opposition et que par ailleurs il permet de garder une trace du paiement, il facilite les transactions entre les agents économiques, il permet au vendeur de gérer le risque d'impayé qui peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque certifié, et en

¹ Yves SIMON et Delphine LAUTER, finance internationale, 9^e édition, Economica, Paris, 2003, P708

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

utilisant le mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), ou l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

Aussi, le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients comme le temps d'encaissement qui est long, car une fois le chèque est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque, pour que cette dernière le présente à la banque de l'importateur pour le paiement, ces étapes prendront ainsi beaucoup de temps. L'exportateur est aussi exposé au risque de change, aussi le chèque d'entreprise ne protège pas le vendeur du risque d'impayé (chèque sans provision), il peut être perdu, volé ou falsifié.²

1.1.2 Virement

1.1.2.1 Définition

C'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur.

La banque de l'acheteur paye directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.³

Différents types de transmissions des virements sont en application aujourd'hui. Les plus connus :

Le SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre. ».

Le télex : c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'en n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.⁴

² Lasary, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005 .p48

³ ⁴ <http://www.becompta.be/modules/dictionnaire> consulté le 29/10/2017

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

1.1.2.2 Les caractéristiques du virement

Premièrement le virement est caractérisé par des avantages comme, l'impossibilité de perte, de vol ou de falsification, ainsi le virement donne une assurance de sécurité grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées, tel que le cryptage des messages qui empêchent les écoutes pirates. En plus le virement est rapide et peu coûteux et son système de transfert est de compte en compte, aussi la facilité d'utilisation parce que son système fonctionne 24/24h et 365 jours par an.

Deuxièmement nous retiendrons les inconvénients, le virement ne protège pas l'exportateur contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise, et il ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard de non paiement), ainsi l'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur, enfin le virement est non négociable.⁵

1.1.3 Le billet à ordre

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une somme due, à vue ou à une certaine date, à son créancier en présentant le billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur).⁶

1.1.3.1 Les caractéristiques du billet à ordre

Le billet à ordre possède des caractéristiques présentées dans ses avantages comme la reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale, il est protégé par le droit cambiaire, ainsi le billet à ordre est négociable et s'échange par endos (transmissible), en plus il est mobilisable (escomptable auprès d'une banque).

Le billet à ordre est aussi caractérisé par les inconvénients suivants: le risque de perte ou de vol, il ne supprime pas les risques d'impayés ainsi il est mis à l'initiative de l'acheteur.

Au vu de cette dernière caractéristique il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé). Il permet en effet à l'importateur

⁵ le commerce international, a la portée de tous, édition LAZARY, page 196

⁶ J.. M.moffet, gestion et finance internationales, édition PEARSON éducation tome 02.page 699

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement de paiement.

1.1.4 Lettre de change

1.1.4.1 Définition

C'est un écrit par lequel un tireur, c'est à dire l'exportateur donne ordre à un tiré (l'importateur) de payer à vue ou à une date déterminée, une certaine somme à lui-même ou à un tiers.⁷

- La traite doit contenir un certain nombre de mentions.
- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre est exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui qui doit payer (tiré) et celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait.
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée.
- L'indication de l'échéance et celle du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- La signature de celui qui émet la traite (tireur).

On distingue deux types de lettres de change :

1.1.4.2- Traite protestable

En cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique de loi.

1.1.4.3- Traite sans frais

En cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord à l'amiable.⁸

⁷ OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office des publications universitaires, Alger, 2005, p.11.

⁸ S. Bouchtal : mémoire maîtrise commerce international, paiement, financement risques y afférents .p 17

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

1.1.4.4 Les caractéristiques de la lettre de change

La lettre de change représente des avantages comme la matérialisation d'une créance qui peut être mobilisée ou négociée en cas de difficultés de trésorerie, elle détermine précisément la date de paiement, ainsi elle est protégée par le droit cambiaire, elle apporte une sécurité de paiement dans le cas d'une traite avalisée, c'est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée.

En deuxième lieu la lettre de change est caractérisée par quelques inconvénients comme le risque de vol et de perte, le risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur, ainsi la lenteur de recouvrement en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers, en fin il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite.

1.2 Les techniques de paiement

L'importateur peut avoir recours à plusieurs techniques de paiement dans ses opérations d'achats à l'international, mais son choix est souvent fait suivant les garanties qu'offrent ces techniques.

1.2.1 La remise documentaire

1.2.1.1 Définition

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque afin de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent)». La remise peut se faire soit contre paiement ou par acceptation de traites.⁹

1.2.1.2 Les intervenants:

- **Donneur d'ordre :** Le vendeur exportateur qui donne l'ordre à sa banque.

⁹ LEGRAND (G), et MARTINI (H): commerce international, 3ème édition DUNOD, Paris, 2010, p.146

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

- **Banque remettante :** La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **Banque de l'importateur :** C'est la banque du vendeur à l'étranger chargée de l'encaissement, il s'agit de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : **D/P** (documents contre paiement) et **D/A** (documents contre acceptation).
- **Tiré :** destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour la levée des documents.¹⁰

1.2.1.2 Les caractéristiques de la remise documentaire

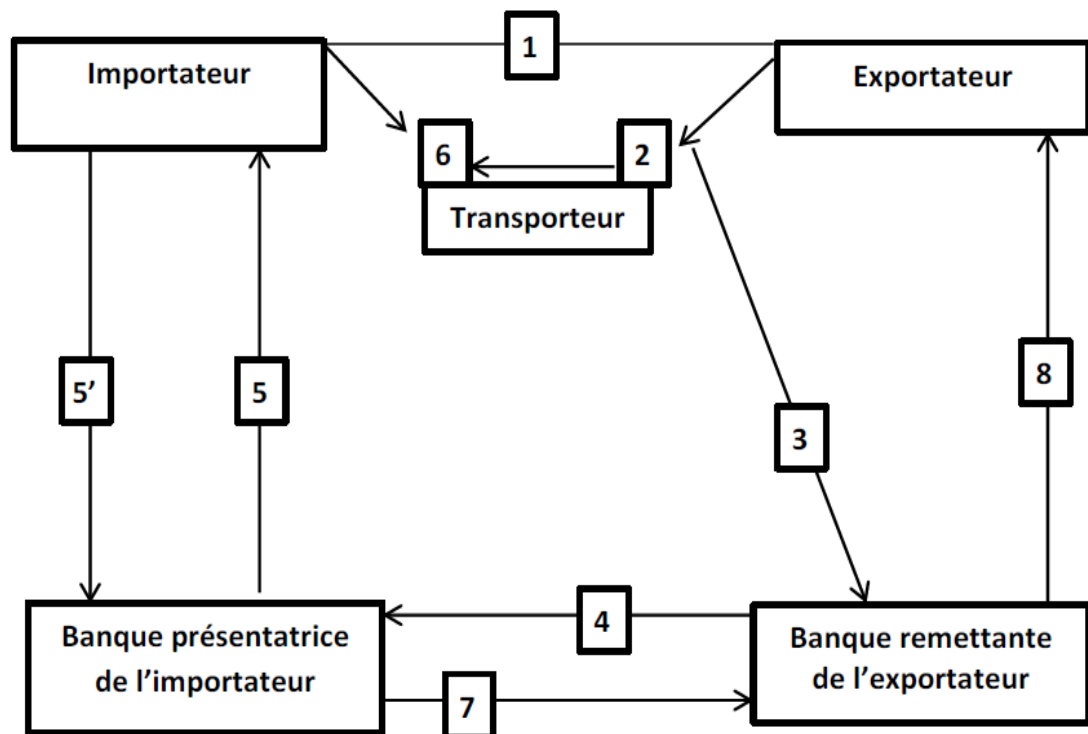
L'importateur ne pourra pas retirer les marchandises en douane sans avoir préalablement réglé sa banque, le montant de la remise documentaire ainsi l'exportateur a la certitude d'être payé, et la procédure est plus souple que le Credoc sur le plan des documents et des dates, en plus le coût est faible.

Des inconvénients, la responsabilité de la banque remettante n'est pas engagée quand à l'authenticité et la conformité des documents, et si l'importateur ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée.

10 MONOD,(Didier-Pierre) :moyens et techniques de paiements internationaux, import-export 4eme .édition Eska,octobre 2007,p144

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Figure 2 : La remise documentaire



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H): *commerce international*, 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, p.146.

1.2.2 Le crédit documentaire

1.2.2.1 Définition du crédit documentaire

Le "crédit documentaire" est la convention à caractère irrévocable par laquelle un donneur d'ordre (l'Acheteur/ Importateur) prie sa banque de mettre à la disposition d'un bénéficiaire (le Vendeur/ Exportateur) qu'elle nomme ou à la disposition d'un tiers que ce dernier nommera, une somme d'argent déterminée contre la remise d'un titre de transport de marchandises (par exemple un connaissement) et de divers autres documents (par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance), en respectant la période de validité de la convention.¹¹

Les documents nécessaires pour l'établissement du crédit documentaire :

-Facture commerciale (invoice en anglais). Celle-ci doit indiquer la description des marchandises ou de la prestation, le montant à régler, la devise et l'Incoterm.

¹¹ BERNET (Rolland) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.358

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

- Document de transport, attestant de l'expédition de la marchandise. Celui-ci peut être :

Un connaissance maritime (Bill of Lading en anglais), dans le cas de transport maritime, une Lettre de transport aérien (Airway Bill en anglais), si expédition par avion, une Lettre de Voiture ou CMR si l'expédition est par la route.

-Certificat d'origine, pour permettre le dédouanement de la marchandise.¹²

1.2.2.2 Caractéristiques

Avantages

Le crédit documentaire sécurise les transactions du commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque.

Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

La confirmation couvre le risque de non transfert.

Les documents permettent de définir le lien entre le crédit documentaire et le contrat commercial, s'ils ont été intelligemment sélectionnés entre le client et son fournisseur.

Inconvénients

Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise, l'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise.

Il est cependant relativement complexe (rigidité documentaire) et minutieux et doit donc être bien maîtrisé pour être une bonne sécurité de paiement.

Il s'avère relativement coûteux et lourd à mettre en place, la technique du crédit documentaire est préconisée dans le cas de montants élevés et/ou à destination de pays à risques.¹³

8 Lasary le crédit documentaire, édition les memos Alger.2008.p 28

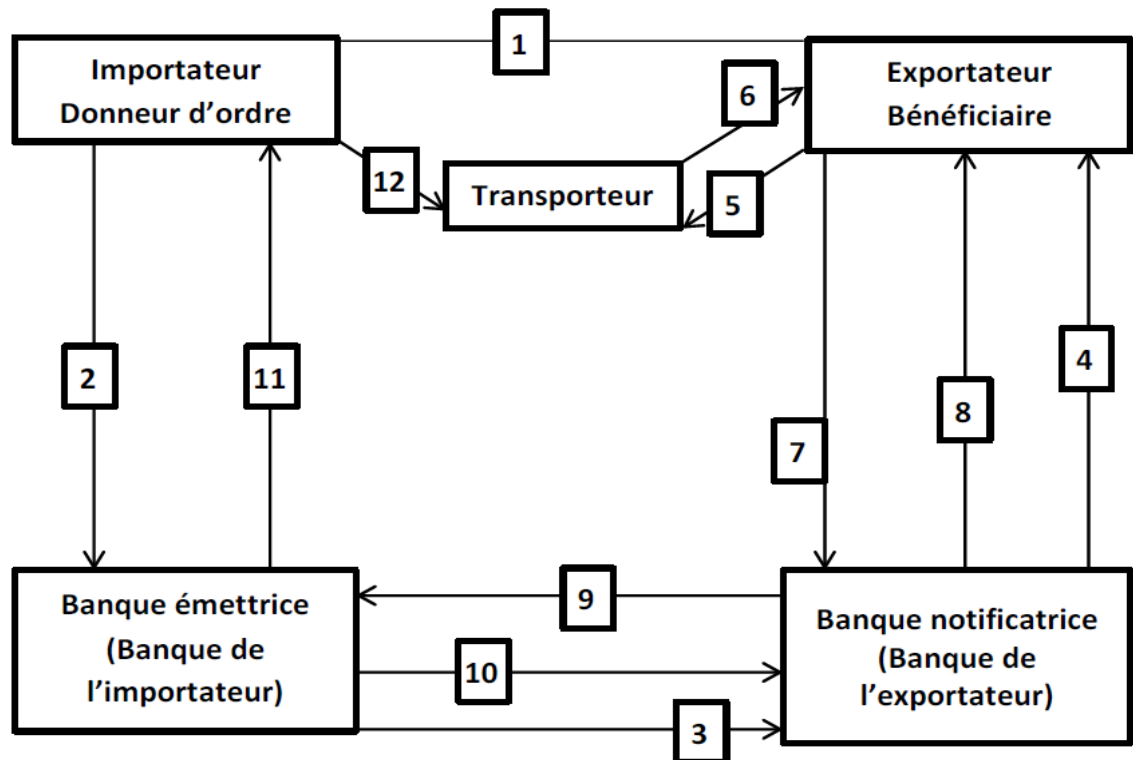
13 www.import-export.com/ Financer et garantir les opérations. Consulté le 01/11/2017

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Si la lettre de crédit est irrévocable ; il n'est plus possible d'en changer les termes sans le consentement du bénéficiaire, il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise.

Le schéma suivant représente les étapes d'un crédit documentaire :

Figure 03 : Le crédit documentaire



Source: <http://entreprises.bnpparibas.fr/> consulté le 20/11/2017.

1.2.3 Les techniques non documentaires

Les techniques non documentaire sont rarement utilise, elles sont :

1.2.3.1 L'encaissement direct

1.2.3.1.1 Définition

Ici la condition de paiement n'est pas la remise de documents par le vendeur afin de prouver que ses obligations ont bien été remplies.

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Dans ce cas, l'acheteur a le «pouvoir» de payer ou non, une relation de confiance et/ou de longue date doit être installée entre les deux parties.¹⁴

Il peut s'agir dans ce cas d'un encaissement simple, d'un paiement à la commande, à la facturation ou à l'usine.¹⁵

Mécanismes

Après que l'importateur reçoit les documents par l'exportateur, il donne l'ordre à sa banque pour effectuer le transfert. L'opération doit contenir :

- Facture définitive domiciliée.
- Un ordre de transfert en faveur du fournisseur étranger.
- Le document douanier attestant la mise à la consommation de la marchandise.
- Une copie conforme au titre de transport (connaissance, L.T.A,...).

1.2.3.1.2 Les caractéristiques de l'encaissement simple

Premièrement l'encaissement simple est caractérisé par des avantages comme le transfert libre et moins formaliste, il permet à l'acheteur de ne pas payer jusqu'à la réception de la marchandise, ainsi il est relativement moins cher.

L'encaissement est aussi caractérisé par des inconvénients comme le retard dans le paiement pour des raisons politiques, ainsi qu'il est présenté comme instrument de paiement moins sûr, car le vendeur abandonne son titre de propriété sur les marchandises sans avoir la certitude d'être payé.

1.2.3.2 Le contre remboursement

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier, le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

¹⁴ Les memos, finance, le crédit documentaire, édition LAZARY 2005, page 11

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Caractéristiques

Elle a des avantages parce que c'est une technique simple, rapide, sûre, pratiquée dans les opérations de vente par correspondance,

Mais elle a des inconvénients : coût élevé, refus de paiement et son domaine d'action est limité.

1.2.3.3 Le compte à l'étranger

1.2.3.3.1 Définition

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroît, pour des sommes importantes.

1.2.3.2 Caractéristiques

Cette technique permet de réduire les montants des commissions de rapatriement, car l'importateur peut payer sur un compte de son pays sachant que le paiement des fournisseurs locaux est moins cher qu'un paiement international.

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Section 02 : Identification des risques liés à une opération d'importation

Les avantages liés à l'internationalisation de l'entreprise font que celles-ci acceptent de gérer un ensemble de risques, afin de limiter leur impact, elle se doit de mettre en place une véritable stratégie de gestion des risques couverts par des instruments adaptés.

Certains risques ont pour origine un fait générateur facilement identifiable, une probabilité de réalisation que l'on peut supposer et un impact mesurables pour l'entreprise. D'autres risques relèvent de l'incertitude à tous les niveaux car leurs degrés de réalisation sont imprévisibles.

Dans ce contexte, afin d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture, il semble indispensable d'identifier les risques associés à l'environnement international.

Il est opportun de distinguer les risques en fonction de leur nature :

2.1 Risque politique

Le risque politique s'agit d'un risque lié au pays de l'acheteur et qui résulte soit :

D'une décision unilatéral d'un gouvernement de suspendre tout transfert à destination d'un pays tiers, pour diverses raisons : rupture des relations diplomatiques, guerre, révolution, catastrophes naturellesetc.

De la détérioration des réserves de changes du pays débiteur compromettant ainsi sa capacité de transfert, d'où le risque de non transfert, devant l'ampleur de la crise d'endettement des pays en développement, le risque pays devient une réalité omniprésente. Une panoplie des techniques de couverture est toutefois envisagée.

2.2 Risque économique

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque-pays (donc inclus dans le risque politique).

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

2.3 Risque de change

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Son évaluation et les couvertures associées sont en fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).

2.4 Risques de cout

L'importateur peut être confronté à un problème qui peut rendre l'importation très chère et peut générer des pertes notamment suite à l'augmentation des couts due à un retard de livraison par son fournisseur , de blocage au niveau du port , problèmes de transport suite au mauvais temps, au retard de d'acheminement de la marchandise ou retard de dédouanement.¹⁶

2.5 Risque juridique

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué mais il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation ou de cession de transfert de savoir-faire.

2.6 Risque technologique

Il est propre aux activités industrielles, un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.

Acheteur public ou acheteur privé

L'acheteur est qualifié de « public » ou « privé » selon différents critères.

La définition des assureurs crédit est fréquemment retenue par les autres partenaires financiers, cette définition a un impact sur les risques à couvrir.

16 Mémoire de fin de formation : le crédit documentaire à l'importation institut nationale spécialisé dans la formation professionnelle Tizi Ouzo, 2009, p103

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

L'acheteur public peut être un État, une collectivité territoriale ou une entreprise sous le contrôle de l'État qui échappe aux recours juridiques traditionnels. Sous cette appellation, on trouve des sociétés de nature très différente ; ainsi certaines s'apparentent à des sociétés anonymes.

On peut retenir la règle suivante : tout acheteur qui ne peut être mis juridiquement ou effectivement en faillite est réputé acheteur public et quel que soit le risque sur celui-ci, il est considéré comme risque politique.

Celui qui peut être mis en faillite s'il manque à ses obligations de paiement.

Des recours devant des tribunaux compétents peuvent être entamés contre lui. Ainsi les risques inhérents à la situation financière du débiteur privé sont appelés risques commerciaux ¹⁷

2.7 Insolvabilité ou carence prolongée

Si l'acheteur est privé et que le défaut de paiement n'est pas de nature politique, il est d'usage de distinguer deux situations :

- L'insolvabilité
- La carence.

Insolvabilité et Carence prolongée

Incapacité pour un débiteur privé de faire face à ses engagements ; cette incapacité résulte :

- Soit d'un acte juridique (comme la liquidation judiciaire en France).
- Soit d'un accord à l'amiable conclu avec tous les créanciers.
- Soit d'une situation de fait telle que la compagnie d'assurance-crédit considère qu'un paiement total ou même partiel est fort improbable.

17 L.Abdou mémoire mastère université UMMTO financement d'une opération d'importation 2015.p 51

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Impossibilité ou refus de payer sans pour autant que l'insolvabilité de l'acheteur soit régulièrement constatée. Des relances multiples par le créancier sans obtention de réponse ou de paiement du débiteur sont une présomption de carence prolongée.

Notons que les deux situations donnent lieu à l'indemnisation par l'assureur-crédit, dans des conditions identiques, sous réserve que l'opération ne soit pas entachée d'un litige commercial dont le créancier serait responsable.

2.8 Le risque de non livraison

La marchandise peut être volé ou abimé lors de l'acheminement par le fournisseur, comme elle peut être envoyée à un autre client en cas d'erreur de dédouanement suite à plusieurs opérations sur le même produit ou même fournisseur

Le risque de catastrophes naturelles : les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations..., le risque de marché et le risque systémique du marché financier local, dégradation du climat politique et économique, faillite bancaire...etc.

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Figure 05 : les risques-pays

Copyrights - <http://www.ondd.be>

Mise à jour du tableau (Acrobat): 15/02/2008

Office national du ducroire - Tableau synthétique des risques-pays

Pays	Appréciation du risque par l'Office national du ducroire				Investissements directs		
	Opérations d'exportation						
	Risques politiques Court terme	Risques politiques Moyen/long terme	Risques politiques Affaires spéciales	Risques commerciaux	Risques de guerre	Risques d'expropriation et de fait du prince	Risques de transfert
Açores (Portugal)	1	1	1	B	n.d. *	n.d. *	1
Afghanistan	6	7	6	C	7	7	7
Afrique du Sud	3	3	3	B	2	2	3
Albanie	2	6	3	C	2	3	5
Algérie	2	3	2	C	3	4	2
Allemagne	1	1	1	A	1	1	1
Andorre	1	1	1	A	1	n.d. *	1
Anglo-Normandes (îles) (Grande-Bre	1	1	1	A	n.d. *	n.d. *	1
Angola	4	6	5	C	4	4	6
Anguilla (Grande-Bretagne)	4	5	4	B	1	n.d. *	5
Antigua et Barbuda	3	6	4	B	1	n.d. *	5
Antilles néerlandaises (Pays-Bas)	4	5	4	B	2	n.d. *	3
Arabie saoudite	1	2	1	C	3	3	2
Argentine	3	7	4	C	2	3	6
Arménie	2	6	3	C	3	3	5
Aruba (Pays-Bas)	2	3	2	B	1	n.d. *	3
Australie	1	1	1	A	1	1	1
Autriche	1	1	1	A	1	1	1
Azerbaïdjan	2	5	3	C	3	4	5
Bahamas	2	3	2	A	1	1	2
Bahreïn	1	2	2	C	2	2	3
Bangladesh	3	6	3	C	4	5	4
Barbade	3	4	3	A	1	n.d. *	4
Bélarus	6	7	6	C	4	6	6
Belgique	1	1	1	A	1	1	1
Belize	6	7	6	B	1	n.d. *	7
Bénin	3	6	4	C	2	4	6

D'après Source Unistrat : www.unistrat.fr

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Section 03 : La couverture des risques liés aux opérations d'importation

Avant toute opération l'importateur doit analyser les risques auxquels il est exposé, et prendre ses précautions pour se couvrir, pour en faire il doit recourir à des assurances et des banques spécialisées dans le domaine.

Il existe des assurances spécialisées dans le domaine du commerce international, la COFACE(France), HERMES(Allemagne), CAGEX(Algérie).

De ce fait, il existe des garanties bancaires et des assurances qui offrent leur expertise et leur savoir faire pour limiter et se couvrir au maximum des risques.

3.1 Assurance

Un établissement financier spécialisé dans la couverture des risques et le remboursement en cas de dommage ou non livraison, comme elle peut fournir des conseils sur les marchés.

L'assurance couvre plusieurs risques à travers une police d'assurance, qui est un contrat entre l'importateur et l'assureur, dont l'importateur paye pour être remboursé de la totalité de la valeur de la marchandise en cas ou le risque se réalise.¹⁸

Le contrat contient :

- La marchandise assurée et sa valeur.
- La date de couvrement.
- Le nom de l'importateur.
- Les risques couverts.

On peut résumer ça dans ce tableau

¹⁸ FR.wikipedia.org/wiki/couvertures_des_risques_d'importation. Consulte le 03/11/2017

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Tableau 03 : les risques et leurs couvertures

Risque	Limiter le risque	Couvrir le risque
Transport	Emballage, choix du mode de transport et du transporteur	Assurance de transport ou d'entreprise
Change	Paielement comptant	Banques : couverture a terme, avance en devise, options de change
Commercial	Renseignements commerciaux, étude de la solvabilité des nouveaux fournisseurs	Crédit documentaire irrévocable et confirme
Politique (catastrophe, guerre ou non transfert.....etc.)	Evaluation du risque pays	Crédit documentaire irrévocable et confirme
Economique	Formule de révision des prix dans le contrat	Non couvert

Source : www.assurance importation.fr

3.2 Les garanties bancaires

Les garanties relatives aux marchés à l'étranger sont devenues un outil important du commerce international, ce phénomène résulte du développement des exportations, mais aussi des exigences accrues des acheteurs. En effet, un certain nombre de garanties ont été mises en place afin de gérer les risques.

Au cours de cette section, nous examinons les garanties mises en faveur des opérations du commerce extérieur.

3.2.1 Distinction entre le cautionnement et la garantie

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière de garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

3.2.1.1 Le cautionnement

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.¹⁹

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

3.2.1.2 La garantie

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

En effet, La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur. Ainsi, La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

3.2.2 Les garanties en faveur de l'importateur

Ces garanties permettent aux importateurs de s'assurer du bon déroulement de l'opération commerciale, on distingue quatre types:

3.2.2.1 La garantie de soumission (BID BOND)

On entend par garantie de soumission ou d'adjudication, l'engagement que prend une Banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre.

Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions.

¹⁹, www.supinfo.com/espace_etudiant/Garanties_des_importations. Consulté le 07/11/2017

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

3.2.2.2 La garantie de bonne exécution (Performance Bond)

Appelée aussi garantie de bonne fin ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Elle est donnée lors de la signature du contrat et garantit à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bonnes conditions. Le montant garanti varie de 5 à 10% de la valeur du contrat. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

3.2.2.3 La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

3.2.2.4 La garantie de retenu de garantie

Appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

3.2.3.1 Les garanties directes

Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe.

3.3.3.2 Les garanties indirectes

Si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.

La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Remarque

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier approprié jusqu'à avoir une main levée. En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'épargner des commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation de l'un des deux pays).

Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modalités, soit par :

- ♦ L'expiration du délai de validité.
- ♦ La réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire.
- ♦ Le retour de l'acte de garantie.
- ♦ La réalisation de la mise en jour.

3.3 La couverture du risque de change :

Pour éviter le risque de change l'importateur doit deux types de techniques qui sont :

3.3 Techniques internes de couverture du risque de change

3.3.1 Le choix de la monnaie de facturation

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change.

3.3.2 La facturation en monnaie nationale

Pour éviter le risque de change, de nombreuses entreprises, notamment les PME, choisissent de ne facturer ou de n'accepter que des transactions en monnaie nationale. Cette situation fait peser le risque de change sur la partie étrangère.

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

3.3.2.3 La facturation en une monnaie étrangère

Dans ce cas, l'importateur préfère une facturation dans une devise faible, ayant une tendance à se déprécier par rapport à sa monnaie nationale. De son côté l'exportateur préfère une facturation dans une devise forte, ayant une tendance à s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale.

3.3.3 Le termaillage (leads and lags)

C'est une procédure qui sert à diminuer le risque de change, en modifiant (retarder ou avancer) les délais de paiement des importations afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

3.3.4 La compensation

C'est un outil utilisé par les groupes internationaux. Il est basé sur l'utilisation des techniques de compensation des positions de change débitrices ou créditrices réciproques des différentes entités d'un groupe multinational pour réduire les montants en devises à couvrir.

3.3.5 Clauses de change contractuelles

La clause fixe

Cette clause stipule que dans le présent contrat la monnaie de facturation est prise sur la base d'un cours fixe, quelle que soit sa parité le jour du paiement.

3.4 Techniques externes de couverture du risque de change

3.4.1 La couverture à terme (forwards)

Cette opération est basée sur un échange de gré à gré, elle consiste en la conclusion du contrat aujourd'hui en fixant le cours à adapter, avec livraison à une date convenue (à terme).

3.4.2 Les futures sur devises

Les futures sont des contrats aux termes desquels les opérateurs s'engagent à acheter ou à vendre une quantité de devises, à un cours et à une échéance fixés à l'avance.

Les avantages que comporte cette technique sont :

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

-La couverture du risque de change.

-L'acheteur ou le vendeur peut annuler sa position par une opération inverse.

En revanche, cette technique présente quelques inconvénients : vu la standardisation des montants le contrat est généralement en sus ou en sous couverture ; Ces contrats ne concernent qu'un nombre limité de devises ; comme les échéances sont aussi standardisées, elles peuvent ne pas correspondre aux délais accordés par les fournisseurs aux clients.²⁰

3.4 3 Les swaps

Une opération de swap est une opération d'échange (opérations d'emprunt et de prêt simultanées), un échange au comptant et un autre à terme. Cette transaction peut être soit :

Un swap de change (cambiste), un swap de taux ou un swap de devises.

3.4 4 Les options de change

Une option sur devise est un contrat qui donne à son acheteur (l'acheteur de l'option) le droit et non l'obligation d'acheter ou de vendre une quantité de devises, à un prix (prix d'exercice ou le strike) et à une date convenue (maturité), moyennant le paiement d'une prime (premium).

Quant au vendeur, il est soumis à la décision de l'acheteur, en contre partie il reçoit la prime.

Types d'options

-Options d'achat « call », l'acheteur d'une option «call» a le droit d'acheter la monnaie de référence.

-Options de vente «put », l'acheteur d'une option «put » a le droit de vendre la monnaie.

L'option, de change permet donc à son détenteur de couvrir son risque de change tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'évolution favorable du cours de la devise en question.²¹

²⁰ Ghislain le grand Hubert martini management des opérations de commerce extérieur import export, édition Dunod, 2001 Paris, p 187

²¹ Ghislain Le grand op cite, p194

Chapitre 02 : Les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.

Conclusion

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

L'importateur doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente. Les couvertures préventives peuvent être résumées par l'une des solutions suivantes : demander des garanties bancaires à son fournisseur de retenir, comme technique de paiement, le crédit documentaire en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les deux parties au contrat ou exiger l'inspection de la marchandise avant son expédition (quantité et qualité).

Par ailleurs, la volatilité des cours de change oblige les acheteurs à se préoccuper davantage de la couverture du risque de change grâce aux techniques internes ou externes précitées.

Introduction

Les partenaires dans une opération du commerce international sont confrontés à plusieurs risques en raison de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques, juridiques et l'éloignement géographique.

Chaque pays a ses propres lois en ce qui concerne le dédouanement et les procédures d'importation, chacun selon sa politique commerciale, sanitaire et les produits mis sous contrôle strict.

C'est pour cela que l'importateur est appelé à connaître les éléments fondamentaux des opérations d'importation et de dédouanement dans le but d'éviter les conflits et de minimiser les risques.

Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, la CCI a mis en place les incoterms qui sont des contrats entre les deux parties, il permet de désigner la responsabilité de chacun d'eux et d'éviter les litiges en cas de problèmes.

Section 01 : Présentation des incoterms

Afin d'éviter les confusions, l'incertitude et les erreurs d'interprétation, la CCI a normalisé les usages en mettant au point un langage codifié appelé International Commercial Terms "Incoterms" pour expliciter les conditions de livraison.

C'est en 1936 que la CCI a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom "Incoterms», ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990.

Enfin, la dernière version 2000 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international.

Cette version définit les incoterms comme : des termes contractuels normalisés, permettant aux parties contractantes de se référer à un jeu de règles préétablies, pouvant être intégrées dans les contrats. Ils précisent à quelle étape est transférée la responsabilité du vendeur à l'acheteur.

Leur choix résulte de la négociation des deux parties donc les incoterms apportent des précisions sur les transferts de frais et les transferts de risques.

Ils définissent le moment et l'endroit où la responsabilité du vendeur concernant la marchandise prend fin et où celle de l'acheteur commence.

Ainsi, selon le choix de l'incoterm, on peut savoir qui fait quoi dans le transport de la marchandise, qui paie le transport, qui assure la marchandise et à partir de quel point géographique.

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication des lieux géographiques. Chacun définit avec précision les droits et les obligations de chaque partie.

1.1 Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique.

En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.

L'incoterm choisi doit préciser :

- Le transfert de frais : Jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ?
- Le transfert de risques : Jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ?
- Les documents à fournir : Qui de l'acheteur ou du vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises ?

Il existe deux types d'incoterms :

Vente au départ : Les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur

Vente à l'arrivée : Les risques du transport principal sont supportés par le vendeur.¹

1.2 Les différents types d'incoterms

Il existe différents types d'incoterms :

1.2.1 EXW Ex Works(à l'usine) (Lieu convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, ect.), l'acheteur supporte tous les frais et les risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée, ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.

1.2.2 FCA Free Carrier (franco-transporteur) (lieu convenu)

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

¹ Site du gouvernement du Québec : <http://www.alct.ca/Documents/IncotermsFR>.consulte le 15/11/2017

choisit le mode de transport et le transporteur. Il paie le transport principal, le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

1.2.3 FAS Free a Along Ship (Franco le long de navire) (port d'embarquement convenu) :

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée le long de 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. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.²

1.2.4 FOB Free On Bord (franco bord) (port d'embarquement convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée le bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paie les frais maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.³

1.2.5 CFR : Cost and Freight (cout et fret) (port de destination convenu)

Le point de transfert de risque est le même qu'en FOB. Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.

1.2.6 CIF : Cost, Insurance and freight (cout, assurance et fret) (port de destination convenu)

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur, la marchandise voyage sur le transport maritime ou fluvial, aux risques périples de l'acheteur, dès le bastingage franchi au port d'embarquement.

1.2.7 CPT : CarriagePaid To (port payé jusqu'à...) (lieu destination convenu)

²<http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms> consulté le 15/11/2017

³<http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms> consulté le 15/11/2017

Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur. 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.⁴

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 transporteur principal, les risques sont transférés de vendeur à l'acheteur.

1.2.8 CIP : Carriage and Insurance Paid to (port payé, assurance comprise, jusqu'à point de destination convenu)

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise en cours de transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

1.2.9 DAF : Delivery At Frontier (rendu frontière) (lieu convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée, dédouanée à l'exportation, au lieu convenu à la frontière, mais avant la frontière de pays adjacent, sur le véhicule de transport d'approche non déchargé. Le transport des frais et des risques se fait au passage de la frontière. Les formalités douanières d'importation et le paiement des droits et taxes de douane dues à l'import incombent à l'acheteur.⁵

1.2.10 DES : Delivery at Ex Ship (rendu ex ship) (port de destination convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Le vendeur supporte tous les frais et les risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination convenu.

1.2.11 DEQ : Delivered Ex Quay (rendu à quai) (port de destination convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il met la marchandise, non dédouanée à l'importation, à la disposition de l'acheteur sur le quai, au port de destination

⁴ Revue de l'ALGEX « bon à savoir » les incoterms consulté le 15/11/2017

⁵ Document <http://transima-dz.com/incoterms.php> consulté le 15/11/2017

Chapitre 03 : La logistique liée à l'importation

convenu. L'acheteur dédouane la marchandise à l'importation, le transfert des frais et des risques se fait quand la marchandise est sur le quai du port convenu.

1.2.12 DDP : DeliveredDutyPaid (rendu droits acquittés) (lieu convenu)

A l'inverse de terme EXW à l'usine, se terme désigne l'obligation maximum de vendeur. Le vendeur fait tout, y comprise le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et des risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

1.2.13 DDU : DeliveredDutyUnpaid (rendu droits non acquittés) (Lieu convenu)

Le vendeur livre la marchandise à l'acheteur non dédouanée à l'importation, et non déchargée à l'arrivée de tout véhicule de transport, au lieu de destination convenu. L'acheteur s'occupe à ses risques et frais de l'accomplissement des formalités douanières d'importation et de paiement des droits et taxes d'importation.

1.1 La classification des incoterms

Tableau 04 : Classification des incoterms selon les groupes

Groupe E	EXW : obligation minimale du vendeur, le transfert des risques et des frais a lieu dans les locaux du vendeur.
Groupe F	FCA, FOB, FAS : la remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur.
Groupe C	CFR, CIF, CPT, CIP : le vendeur paie dans tous les cas le transport, quelquefois l'assurance mais ne supporte en aucun cas les risques liés au transport.
groupe D	DAF, DAS, DEQ, DDP, DDU : Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal

Source : www.cci.com

Tableau 05 : Classification des incoterms selon le mode de transport

Transport maritime	Transport terrestre	Transport omni model
FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.	DAF	EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP.

Source : www.cci.com

Il est important de souligner qu'en Algérie, l'assurance maritime doit être assurée par un organisme algérien, au niveau des agences algériennes, on constate que les incoterms les plus employés dans la réalisation du contrat de vente sont le FOB et le CFR.⁶

1.4 Avantages

1.4.1 Leur praticité

Les incoterms permettent un gain de temps et de précision, il est un langage quasiment universel permettant de mieux définir la livraison, le montant des frais, le transfert des risques et l'envoi des documents ou données électroniques générés par la vente.

1.4.2 Leur souplesse

Il offre un choix libre de l'Incoterm par chacune des deux parties, la négociation par le vendeur et l'acheteur au moment de l'accord sur la base des critères de choix de chacun et permet l'intégration de la dimension pratique de la vente aux obligations de chacun.

1.4.3 Leur caractère volontaire

À négocier entre les deux parties avec possibilité de choisir des variantes, il est possible de choisir les millésimes d'édition et de les exclure, aussi il offre une grande faculté d'adaptation aux contraintes du commerce international.

1.4.4 Leur large champ d'application

Édition des documents d'accompagnement et représentatifs de la marchandise, de transport, douane, assurance et permet la constitution du prix de vente.

1.5 Limite des incoterms

⁶ LE GRAND (Ghislaine), MARTINI(HUBERT), op cite, p365

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif, l'obligation de faire des ajouts (ancrage géographique à l'incoterm...).⁷

Section 02 Procédures d'importation

L'importation d'une marchandise nécessite plusieurs étapes et conditions

2.1 Marchandises libres à l'importation

Pour effectuer une importation, l'opérateur souscrit un Engagement d'Importation sur le formulaire intitulé "Engagement d'importation, Licence d'importation, Déclaration Préalable d'Importation" (Formulaire en vente dans le commerce).

L'engagement d'importation doit être domicilié auprès d'une banque choisie par l'importateur. L'engagement est établi en 5 exemplaires et accompagné d'une facture proforma en 5 exemplaires (dont deux sont destinées à la douane).

Le visa préalable du Ministère chargé du commerce extérieur est requis pour les Engagements d'importation établis par les personnes physiques ou morales non immatriculées au registre du commerce, ainsi que par celles non inscrites au fichier des opérateurs du commerce extérieur et réalisant des opérations d'importation sans caractère commercial ou pour usage professionnel.

Les opérations d'importation sans paiement (dons sans caractère commercial, marchandises donnant lieu à des règlements par des avoirs constitués légalement à l'étranger, remplacement au titre de la garantie,... etc.) sont dispensées de l'engagement d'importation.

⁷ Sabrina bouchtal, op cite p 8

2.2 Marchandises soumises à une Licence d'importation

Seuls les poudres et explosifs les pneumatiques rechapés ou usagés, la friperie, les substances qui appauvrissent la couche d'ozone et le matériel utilisant ces substances sont soumis à licence d'importation.

La licence d'importation est déposée, contre récépissé, au Ministère chargé du commerce extérieur. Elle est délivrée par ce département, après avis du ministère concerné.

La durée de validité de la licence d'importation est de 6 mois au maximum, ce délai commence à courir à partir de la date du visa du Ministère chargé du commerce extérieur.

La licence d'importation permet le passage en douane et le règlement financier de la marchandise.

Remarque : Toutes les factures et factures Préformadoivent comporter les précisions suivantes :⁸

- Le prix unitaire exprimé en valeur.
- La quantité exprimée en unités de mesures adéquates.
- La désignation commerciale de la marchandise.

2.3 Marchandises soumises à la Déclaration Préalable d'Importation

Les importations de marchandises qui causent ou menacent de porter un grave préjudice à la production nationale (importations massives, importations de produits subventionnés par les pays exportateurs ou importés au prix dumping) sont soumises à la Déclaration Préalable d'Importation au prix de dumping.

La Déclaration préalable d'importation est établie en 6 exemplaires sur le formulaire "Engagement d'importation, licence d'importation, déclaration Préalable d'Importation" accompagnée d'une facture proforma en 5 exemplaires.

La validité de la Déclaration préalable d'importation est de 3 mois.

⁸<http://www.chouf-chouf.com/actualites/la-liste-des-21-produits-soumis-a-une-licence-dimportation-publiee/> consulté le 18/11/2017

2.4 Marchandises soumises à la Demande de Franchise Douanière (DFD)

La DFD est requise pour l'importation des marchandises libres à l'importation, admises en franchise de droits de douane.

La Demande de Franchise Douanière est présentée au Ministère chargé de l'industrie et du commerce – Direction de la Politique Commerciale Extérieure (Division des Importations) par les importateurs désirant bénéficier de la franchise douanière. Elle est délivrée par ce département après avis du Ministère intéressé.

La demande est établie en 4 exemplaires sur le formulaire intitulé "Demande de Franchise Douanière" et accompagnée d'une facture préforma en 3 exemplaires.

La durée de validité de cette demande est de 6 mois au maximum.

2.5 Déclaration unique des marchandises

La déclaration en douane des marchandises est effectuée sur le formulaire intitulé "Déclaration Unique de Marchandise" – DUM. Cette déclaration doit être accompagnée par la facture, du titre d'importation et le cas échéant des autres documents exigibles selon la nature des produits.⁹

Cette déclaration doit intervenir dans un délai maximum de 60 jours, à compter de l'arrivée de la marchandise.

Les marchandises, qui n'ont pas fait l'objet de cette déclaration en détail, sont considérées comme abandonnées en douane.

Sont également considérées comme abandonnées en douane, les marchandises pour lesquelles une déclaration en détail a été déposée, mais qui n'ont pas été enlevées dans un délai de 3 mois à compter de la date d'enregistrement de ladite déclaration. Il en est de même pour les marchandises pour lesquelles les droits et taxes n'ont pas été payés ou garanti.

⁹<http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 18/11/2017

2.6 Contrôle à l'importation

Cette étape nécessite

2.6.1 Contrôle de la qualité à l'importation

Un contrôle de la qualité a été institué à l'importation des produits industriels dont les normes sont rendues d'application obligatoire et ce, conformément aux dispositions des lois et textes relatifs à la normalisation.

L'importation et l'enlèvement de ce type de produits industriels, sont subordonnés à la présentation d'une attestation ou d'un certificat de conformité aux normes, délivrés par le Ministère chargé de l'industrie.

Toutefois, les opérateurs, qui s'approvisionnent chez les mêmes fournisseurs, sont autorisés à importer lesdits produits en dispense du contrôle de conformité aux normes obligatoires.

La dispense s'obtient par la présentation d'un document intitulé "autorisation d'admission de produits en dispense du contrôle de conformité aux normes rendues d'application obligatoire" délivré par le Ministère chargé de l'Industrie et dont la validité est fixée pour une année.

En cas de changement de fournisseurs, la présentation des documents de conformité ou de l'autorisation précitée est requise.

L'attestation de conformité fait l'objet d'une demande adressée, par l'opérateur, au Ministère chargé de l'Industrie l'avisant de chaque arrivage des produits concernés aux bureaux douaniers.

Dans le cas de prélèvement d'échantillons, un procès verbal d'échantillonnage est établi en conséquence.

Ces échantillons sont transmis par les services du Ministère chargé de ¹⁰ l'Industrie au laboratoire concerné pour réaliser les essais nécessaires.

¹⁰<http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 18/11/2017

Chapitre 03 : La logistique liée à l'importation

En cas de conformité des produits industriels concernés, l'attestation de conformité, dont une copie est transmise au bureau d'importation, est délivrée à l'opérateur.

En cas de non conformité, les résultats des essais sont notifiés, par les services du Ministère chargé de l'Industrie, au service douanier et à l'importateur. En cas de contestation, ce dernier dispose d'un délai de 8 jours pour demander une seconde analyse portant sur le même échantillon.

Si à l'expiration du délai de huit jours, la seconde analyse n'a pas été demandée ou si les résultats de la seconde analyse concordent avec les résultats des premiers essais, le produit en cause doit être réexporté. En cas de refus de réexportation, les dispositions de la loi n°13.83 relative à la répression des fraudes sur les marchandises demeurent applicables.

Dans le cas où la seconde analyse infirme les résultats des premiers essais, une attestation de conformité est délivrée à l'opérateur.

Section 03 : Le dédouanement

Le dédouanement à l'importation consiste, dans la plupart des cas, à acquitter les droits de douane et la TVA. Pour les produits soumis à des réglementations particulières comme les normes, les formalités sanitaires ou phytosanitaires, des contrôles peuvent être effectués sur le respect de ces réglementations.

À l'exportation, le dédouanement permet la sortie hors du territoire douanier du pays d'une marchandise et, dans la majorité des cas, d'ouvrir le droit à exonération de la TVA. De même qu'à l'importation, des contrôles peuvent être faits sur le respect de certaines réglementations, comme les biens à double usage, les biens culturels, les matériels de guerre...

L'administration des douanes est chargée d'appliquer les mesures prises en vue d'assurer l'observation des lois et l'exécution des règlements en vigueur afin d'instaurer un contrôle douanier sur le commerce extérieur.¹¹

¹¹<http://www.lemoci.com/actualites/transports-logistique/>.consulte le 18/11/2017

3.1 Formalités antérieurs au dédouanement

On distingue deux opérations distinctes, la conduite en douane et la mise en douane.

3.1.1 La conduite en douane

C'est l'obligation consistant à acheminer la marchandise à importer ou à exporter vers le bureau de douane le plus proche de la frontière douanière. Cette obligation prend naissance dès l'instant même où la marchandise franchit la limite du territoire douanier lors de l'importation.

Pour cela, le transporteur doit emprunter la route légale destinée à cet effet, cette formalité est obligatoire pour toute marchandise même si elle est exemptée de droits et taxes.

L'objectif de cette opération est de canaliser les flux de marchandises par le canal obligatoire, par un bureau de douane pour éviter le versement frauduleux de marchandises importées sur le marché national.

C'est le transporteur de la marchandise (capitaine du navire, commandant de bord de l'avion, conducteur des marchandises) qui est responsable de conduite en douane lors de l'importation.

3.1.2 La mise en douane

C'est l'opération consistant à placer la marchandise dans une enceinte de surveillance douanière en vue de l'accomplissement des formalités de dédouanement. Cette mise en douane est matérialisée par le dépôt de la déclaration sommaire.

Cette opération met fin à la responsabilité du transporteur vis-à-vis des marchandises transportées par mer ou par voie aérienne. Cette responsabilité est transférée à l'exploitant de l'aire de dédouanement.

La déclaration sommaire diffère selon le moyen de transport utilisé et comporte les indications nécessaires à l'identification des marchandises et du moyen de transport, notamment le nombre et l'espèce des colis, leurs marques et numéros, la nature des marchandises, le poids brut et lieu de chargement.

3.2 Dédouanement des marchandises

Le dédouanement de la marchandise à l'import consiste à déposer une déclaration en détail dans le bureau de douane compétant pour lui assigner un régime douanier, l'enregistrer, vérifier la marchandise et les documents nécessaires.

Elle sert aussi au calcul et au paiement des droits et taxes en vue de procéder à l'enlèvement des marchandises après autorisation. Cette procédure est stipulée par la circulation de la direction générale des douanes.

3.2.1 Etablissement de la déclaration en détail

« La déclaration en détail est l'acte, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes, et pour les besoins du contrôle douanier ». ¹²

Le caractère obligatoire de déclaration en douane est dicté dans l'article 75 du code douanier et que la franchise des droits et taxes ne peut pas constituer une dispense de la souscription d'une déclaration.

La déclaration en détail doit être déposée dans un bureau de douane dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement des marchandises. Le dépôt doit avoir lieu pendant les heures fixées par l'administration des douanes, conformément aux dispositions de l'article 34 du code des douanes.

La déclaration écrite, peut être en détail ou simplifiée, celle-ci est exprimée pour les cas énoncés dans l'article 82 du code de douane. Les opérations douanières dispensées de la souscription d'une déclaration en détail, doivent obligatoirement faire l'objet soit d'une déclaration simplifiée, soit d'une déclaration verbale. ¹³

¹² www.douane.org.dz consulté le 20/11/17.

¹³ I.KSOURI, « le contrôle du commerce extérieur et des changes », Edition, GAL, 2^{ème} ; 2008 P110

3.2.2 Les documents annexés à la déclaration

La déclaration, selon le mode de transport choisi par le vendeur ou l'acheteur, est accompagnée de certains documents obligatoires pour qu'elle soit recevable, à savoir :¹⁴

- La facture commerciale.
- La lettre de transport.
- La lettre de voiture internationale.
- Le certificat d'origine.
- Le certificat de circulation.
- La liste de colisage.
- La note de détail.
- Le registre de commerce, la carte fiscale, les autres autorisations et certificats connus sous le nom de « formalités administratives particulière ».
- Le code des douanes régit cette opération et définit les droits et les obligations des agents procédant à cette opération.¹⁵

3.2.3 Paiement des droits et taxes

La conformité des données de la déclaration en détail aux marchandises contrôlées oblige l'inspecteur des douanes à liquider les droits et taxes exigibles et le montant exact de la créance du trésor public que doit payer le déclarant pour pouvoir obtenir l'autorisation d'enlever les marchandises.

Le principe général en matière de liquidation et d'acquittement des droits et taxes établi par le code des douanes est le paiement en espèce.

De même le paiement peut se faire par tout autre moyen ayant un pouvoir libératoire : la monnaie fiduciaire, et la monnaie scripturale.

¹⁴I.KSOURI, op-cite P111.

¹⁵www.douane.gouv.fr/ consulté le 18/11/2017

Une quittance est remise au déclarant lors de la constatation du paiement des droits et taxes. Le montant des droits et taxes à payer est celui déterminé par les énonciations de la déclaration. Cette créance devient exigible dès l'achèvement de la vérification et peut donner main levée des marchandises.

3.2.4 Enlèvement des marchandises

Une fois les droits et taxes acquittés soit au comptant soit par crédit, ou bien consignés ou garantis, les services des douanes autorisent l'enlèvement des marchandises.

Cette opération doit être réalisée dans les quinze (15) jours qui suivent l'obtention de la main levée, sous peine de mise en dépôt de ces marchandises, et leur vente aux enchères publiques à la charge du propriétaire.

Les administrations publiques, les organismes publics, les collectivités territoriales, ou les établissements publics à caractère administratif peuvent conformément aux dispositions de l'article 110 du code de la douane, à défaut de paiement du montant des droits et taxes au comptant, procéder à l'enlèvement de leurs marchandises.¹⁶

¹⁶I.I.KSOURI, « le contrôle du commerce extérieur et des changes op-cite, P129

Conclusion

Les incoterms sont très utiles dans les opérations internationales, ils permettent de définir les responsabilités de l'importateur et de l'exportateur ce qui permet d'éviter des litiges et assurer le bon déroulement des opérations.

Pour assurer le bon déroulement des importations, elles sont soumises a différentes lois et règlements par le service des douanes afin d'assurer l'importation des produits de bonne qualité et protéger l'économie nationale.

Pour garantir le respect de toutes les obligations en matière de dédouanement, le déclarant doit respecter une procédure qui informe du régime douanier assigné aux marchandises, aussi le dédouanement peut représenter un obstacle pour ses exigences en matière de mesures réglementaire auxquelles sont soumises les marchandises importées ou exportées.

Introduction

Afin de garder sa position de leader national de l'industrie electromegère, l'ENIEM a opté pour l'exploitation et l'amélioration du potentiel existant en focalisant ses efforts sur la politique qualité, ce qui lui a permis l'obtention de la certification ISO 9001 version 2000.

Aussi une grande importance est donnée à la politique commerciale vue le rôle joué par celle-ci dans l'affrontement de la concurrence au niveau national et régional.

L'ENIEM a développé plusieurs actions commerciales, dans notre présentation de ces actions, nous allons présenter l'entreprise dans sa globalité puis nous allons étudier une opération d'importation effectuée par l'ENIEM.

Dans sa stratégie d'importation, après l'étude du marché l'ENIEM a opté au choix d'une entreprise allemande « SIEMENS » pour son approvisionnement de nouveaux équipements qui permettent la modernisation et l'optimisation des machines de production en important de nouveaux matériels en utilisant pour le paiement la technique du crédit documentaire.

Section 01 : Présentation et missions de l'ENIEM

1.1 La présentation de l'entreprise ENIEM

Plusieurs entreprises algériennes utilisent dans leurs opérations d'importations la technique du crédit documentaire qui lui donne une protection lors de la livraison de la marchandise importée et parmi ces entreprises on trouve l'ENIEM qui utilise souvent la technique du crédit documentaire.

1.2 Historique de l'ENIEM

L'entreprise nationale de l'industrie électro ménagère(ENIEM) se trouve à une dizaine de kilomètre à l'Est de Tizi-Ouzou et précisément à la zone industrielle « AISSAT IDIR » d'OUED AISSI.

Cette entreprise est issue de la restructuration de l'ex SONELEC (Société nationale de fabrication et de montage électroménager) par la mise en place des réformes économique en 1989 et elle disposait à sa création:

- D'un complexe d'appareils ménagers(CAM) de Tizi-Ouzou entré en production en juin 1977.
- D'une unité lampes de Mohammedia(ULM) entrée en production en février 1979.

L'ENIEM : est une entreprise publique par action(SPA) au capital de 29 575 000 000,00 DA et le champ d'activité de l'ENIEM consiste à produire et développer des produits électroménagers.

La structure de l'ENIEM comporte :

- Une unité siège (la direction générale)
- Un complexe d'appareils ménagers qui rentre en production en 1997
- Une unité commerciale.

***L'unité siège** : La direction générale dont le siège social se trouve à Tizi-Ouzou ville et a pour rôle d'orienter, d'assister, conseiller et contrôler ces différentes unités;

*** Le complexe d'appareil ménager (CAM)** : C'est une unité industrielle qui dépend de l'ENIEM, elle se trouve au coeur de la zone industrielle d'Oued Aissi à 10 km à l'Est de Tizi-Ouzou

* **L'unité de production** : Elle est chargée de la commercialisation de tous les produits ENIEM .Cette unité est située à la zone industrielle Aissat Idir à Oued Aissi.

1.3 Missions et objectifs de l'ENIEM

La mission de l'ENIEM consiste dans la fabrication, l'assemblage, la vente et la promotion des services après vente des produits électroménagers.

L'ENIEM a évolué dans un environnement où la contrainte budgétaire n'existait pas et l'objectif de rentabilité n'a jamais été une priorité. Les objectifs sociaux ont de tout temps dominé et la législation avantageait les valeurs sociales (le maintien de l'emploi, augmentation des salaires,...).

Aujourd'hui, l'ENIEM se met sur un autre chemin, où la rentabilité constitue l'objectif ultime de toute entreprise. Elle affiche les objectifs suivants :

- Le maintien de sa position concurrentielle sur le marché national en améliorant la qualité de ses produits et en suivant l'évolution du marché
- La réalisation d'une rentabilité financière en augmentant le chiffre d'affaires et en réduisant les coûts.

Chaque unité de l'entreprise ENIEM a ses propres missions:

-Unité froid : Son rôle consiste à produire et à développer les produits de froid domestique comme :

- Réfrigérateurs grands modèle (300D, 350S, 290C, 520L)
- Congélateurs horizontaux et verticaux (BAHUT1301, 1686)

-Unité cuisson : Son rôle consiste à produire et développer des produits de cuisson à Gaz butane ou mixte ainsi que tout produits de technologie similaire :Cuisson à gaz 04 et 05 feux

-Unité climatisation : Sa mission consiste à produire et à développer les produits à savoir :

- Les climatiseurs.
- Les chauffes bains.
- Les radiateurs à gaz butane.

- Les machines à laver.
- Les comptoirs et armoires frigorifiques.
- **Unité prestation technique:** Elle est chargée de gérer, d'exploiter et d'entretenir les moyens techniques communs utilisés dans les processus de production des autres unités.
- **Unité commerciale :** Elle est chargée de commercialiser tous les produits fabriqués par les autres unités.

1.4 Mode d'organisation de l'entreprise ENIEM et présentation de l'unité cuisson

L'ENIEM est structuré comme suivant :

1.4.1 Organisation générale de l'ENIEM

L'organisation structurelle de l'ENIEM se présente comme suit :

- Le siège social
- Le complexe d'appareils ménagers (CAM)
- L'unité commerciale
- La filiale FILAMP (production de lampes électriques)
- La filiale EIMS de production de sanitaires (Production de lavabos, baignoires, éviers)

La restructuration du CAM en 1998 a donné lieu à sa réorganisation en trois unités de production spécialisées par produit :

- L'unité froid
- L'unité cuisson
- L'unité climatisation

Le CAM compte également l'unité prestation technique dont le rôle est de fournir des prestations techniques et des services nécessaires aux unités de production, tel que :

- Réparation des outils et des moules.

- Fabrication de pièces de rechange mécanique.
- Gestion des énergies et des fluides.
- Gestion informatique; etc....

Les unités de production disposent d'une autonomie de gestion étendue à l'ensemble des fonctions et sont rattachées fonctionnellement à la direction générale.

Cette dernière est responsable de la stratégie et du développement de l'entreprise. Elle exerce son autorité fonctionnelle et hiérarchique sur l'ensemble des directions et des unités.

Le schéma suivant résume l'organisation générale de l'entreprise, nous remarquons le rôle central joué par la direction qualité et environnement.

1.4.2 Présentation de l'unité cuisson

Nous avons effectué notre stage pratique à l'unité cuisson et on a pu constater l'importance de sa mission au sein de l'entreprise.

La mission globale de l'unité cuisson est de produire et de développer les produits de cuisson à gaz électrique ou mixte et tout de technologie similaire.

1.4.2.1 Présentation de la ligne de production

Il est constitué de deux lignes de montage et trois ateliers de fabrication :

- Tôlerie.
- Mécanique (fabrication de diverse pièces : tubes gaz, brûleurs, pièces en tôle,...) .
- Traitement et revêtement de la surface.

1.4.2.2 Gamme de produits l'unité cuisson

L'unité cuisson fabrique quatre types de produits qui sont :

- Cuisinière 04 feux
- Cuisinière 05 feux

- Cuisinière 04 feux INOX
- Cuisinière Luxe 04 feux

1.4.2.3 départements de l'unité cuisson

L'unité cuisson est subdivisée en trois départements qui sont les suivants :

Département qualité : Son rôle est l'étude du marché, les forces de vente, les maquettes et les expositions.

Département administration générale et ressources humaines : Il est chargé de la gestion du personnel.

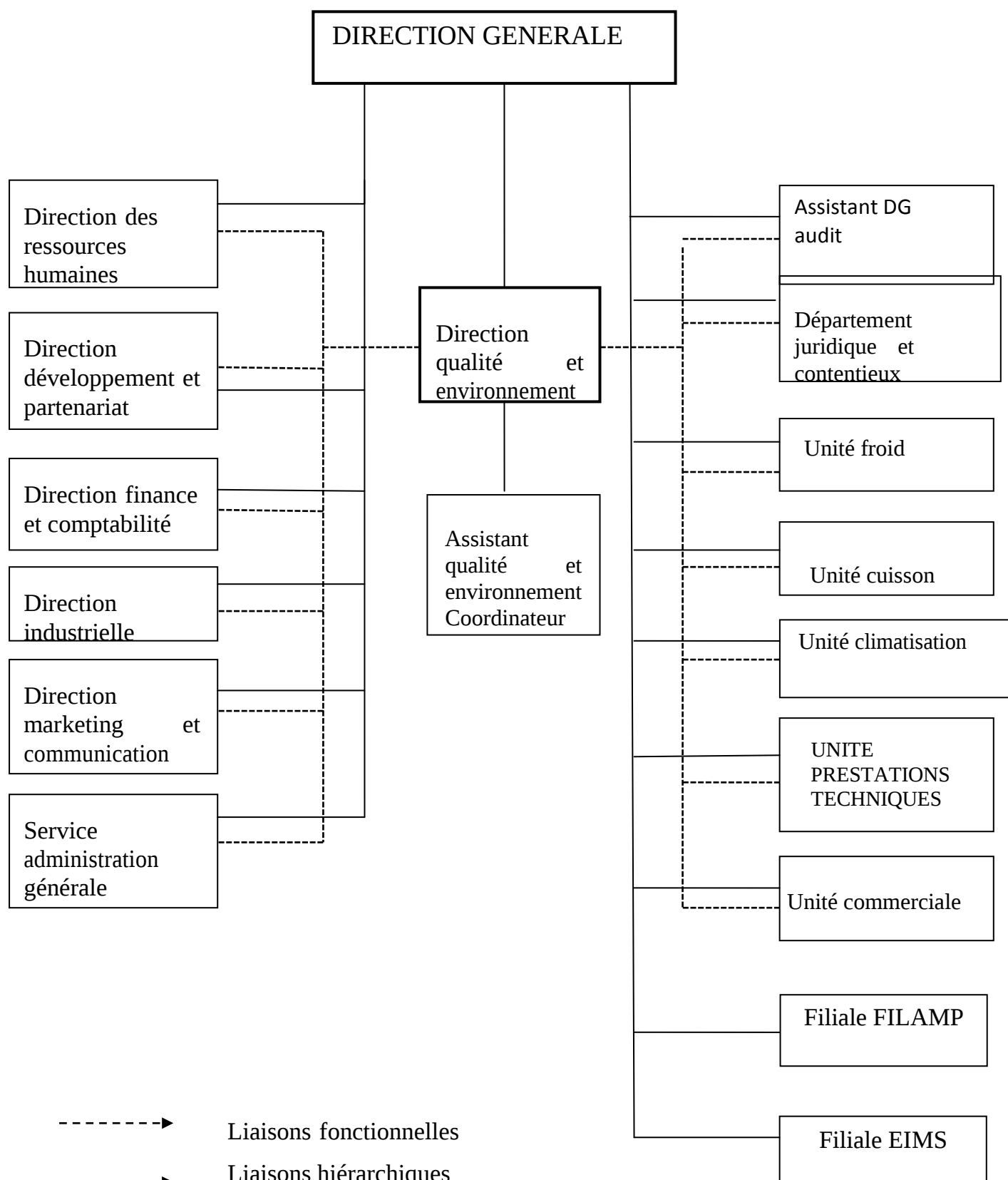
Département finance et comptabilité : Ce département est composé de deux (02) principaux services.

A- Service finance: Il est chargé de la gestion des ressources financières et finance toutes les opérations d'importation et d'exportation ;

B- Service comptabilité : le service comptabilité est très important car il effectue plusieurs tâches, on peut résumer son rôle comme suit :

- La tenue du livre journal.
- La tenue du livre d'inventaire.
- La tenue des différents locaux.
- La tenue du journal des achats importation.
- La tenue du journal d'opérationsdiverses.
- La tenue du journal des cessions inter unités, etc.

Figure n°06 : Organigramme de l'ENIEM



Source : ENIEM 2017.

Section 2 : Procédure d'achat d'un outil de production

Le but de l'entreprise ENIEM comme celui de toute entreprise est de réaliser des bénéfices et de dégager à chaque exercice comptable un résultat positif afin d'assurer sa pérennité dans un environnement instable et plein de risques, pour cela, l'ENIEM doit s'assurer que le processus de production soit stable, et à travers une bonne gestion des stocks. L'ENIEM peut éviter toute anomalie et rupture de stock qui peut survenir à tout moment de l'activité en introduisant un matériel moderne afin d'augmenter sa production.

L'ENIEM dans le but d'améliorer sa production a procédé à la modernisation de sa chaîne de production en introduisant des automates programmables, ce qui permet un gain de temps et de qualité dans ses produits.

Alors pour cela l'ENIEM a lancé un appel international dans le but d'acquérir ce matériel moderne et performant.

Afin de réaliser des approvisionnements optimaux, chaque entreprise dispose d'une commission de l'évaluation des offres (CEO) qui est constituée des différents chefs des départements concernés, et à l'aide du tableau comparatif des offres qui regroupe les conditions de la transaction en vue, la commission de l'évaluation des offres décide de choisir le fournisseur idéal à qui le marché soit accordé.

Enfin, l'approvisionnement peut se réaliser soit à l'échelle local ou international, et pour ce dernier plusieurs moyens et techniques de paiement sont mis en place pour effectuer les transactions tels que : le virement international, la remise documentaire et le crédit documentaire qui en Algérie est devenu comme on l'a déjà dit le seul et unique moyen de paiement à l'international en raison de la loi de finance complémentaire de 2009.

Et maintenant nous allons suivre les étapes de réalisation du crédit documentaire dans un cas réel et pratique au sein de l'entreprise ENIEM.

2.1 Expression du besoin

La procédure d'importation commence par une expression du besoin du responsable de l'unité cuisson qui a constaté des limites de productivité au sein de son effectif et cela est dû au temps de production et aussi à la qualité du travail manuel qui manque de précision par rapport aux machines.

Alors pour cela l'ENIEM lance son appel d'offre international restreint conformément à la réglementation en vigueur pour son approvisionnement afin d'équiper la chaîne de production de l'unité cuisson en matériel moderne et efficace.

Nous avons étudié uniquement les opérations d'achats à l'étranger afin de cerner la procédure d'importation dans toutes ses dimensions.

Ainsi, le besoin en produits manufacturés à l'étranger ou en Algérie exprimé sous forme de requêtes qui est transmise à la direction approvisionnement et production DAP, après vérification de la requête, alors l'avis d'appel d'offre est lancé.

2.2 L'appel d'offre

Le département d'approvisionnement procédera à la publication de cet appel d'offre qui va être publié.

Cette opération rentre dans le cadre de l'achat de pièce de rechange et outillage, dans ce cas, pour les marchés supérieurs à 2000.000 DA, les appels d'offre se feront sous forme de consultations sélectives et ce compte tenu du caractère spécifique des pièces de rechange et de l'outillage utilisé dans le processus de fabrication.

Les entreprises fournisseurs qui sont intéressés par cet appel d'offre se dirigeront vers l'adresse indiquée afin de retirer le dossier d'appel d'offre, ces derniers intéressés sont contraints de se présenter et de payer un montant en dinars algérien ou en devises étrangères pour les fournisseurs étrangers à la banque de la société offreuse BEA pour l'ENIEM et ce montant là est non remboursable.

Ces derniers vont se diriger vers le lieu indiqué dans l'appel d'offre avec la justification de leur paiement afin de récupérer le cahier de charge qui va leur permettre de soumissionner et formuler en premier lieu l'offre technique.

2.2.1 L'offre technique

Après avoir récupéré le cahier de charge tous les fournisseurs vont soumissionner et formuler leurs offres techniques qui seront enveloppées et scellées.

Ces enveloppes vont contenir les informations sur ces candidats et sur le produit à fournir et les déposer avant la date limite.

A la fin de cette date l'ENIEM procédera alors à l'ouverture des plis en présence obligatoire de ces fournisseurs ou de leurs représentants, pour faire cette opération en toute transparence.

Les fournisseurs qui ne répondent pas à la norme technique du produit demandé seront éliminés.

2.2.2 L'offre commerciale

Après l'offre technique, les fournisseurs qui sont acceptés dans cette dernière et qui répondent aux normes techniques du besoin de l'ENIEM transmettront leurs offres commerciales cette fois –ci dans des enveloppes scellées et les déposer avant la date limite.

A l'issue de l'ouverture des plis et de l'évaluation des offres, en présence obligatoire des fournisseurs ou de leurs représentants pour la transparence de L'opération. L'attribution de l'offre sera remis au postulant ayant présenté le prix le plus raisonnable.

Dans notre cas le marché est remporté par l'entreprise « SIEMENS ».

2.3 Le contrat

Après la désignation officielle du fournisseur qui s'occupera de fournir la demande nécessaire pour l'entreprise et la validation du marché par le responsable commercial numéro 1(le directeur de l'unité), l'ENIEM procédera à la signature d'un contrat ou on trouvera des articles qui seront rédigés et signés par les deux parties ou chacun doit respecter les obligations et les conditions de chacune.

Dans ce contrat on trouvera le mode de paiement ainsi que l'incoterm désigné. Dans le cas étudié l'ENIEM et « SIEMENS » on conclut que le mode de paiement est le crédit documentaire et l'incoterm utilisé est le FOB.

2.4L'incoterm

L'incoterm utilisé dans ce contrat est le FOB , Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée le bord du navire au port d'embarquement désigné, mais le transfert des risques a été transféré à l'ENIEM au moment de la mise de la marchandise sur le navire , c'est pour cela que le fournisseur doit nous avertir 48h à l'avance avant l'envoi de la marchandise afin de nous prévenir pour procéder à l'assurance de cette dernière.

2.5 Assurance

L'assurance de la marchandise au sein de l'ENIEM se fait par le biais de la SAA ou bien de la CAAR, dans ce dossier étudié l'assurance qui a décroché le contrat est la Société Algérienne des Assurances (SAA) car une convention a été signée entre l'ENIEM et la SAA pour toutes les opérations d'importations pour l'année 2017.

Cette procédure commencera dès que le fournisseur nous avertira que la marchandise est sur le quai du navire, et ainsi, nous envoyons les documents nécessaires pour cette procédure, afin de les communiquer à l'assureur.

Ces documents comporteront : le nom du fournisseur, la nature de la marchandise, le nombre de conteneurs, le poids, le port de départ et de l'arrivée, le nom du navire avec monition de substitution, date d'expédition, Ainsi que la valeur de la marchandise à assurer.

2.6.1 Emission du crédit documentaire

Le service « achats » de l'ENIEM, unité cuisson, a lancé une consultation internationale restreinte conformément à la réglementation en vigueur en matière de passation des marchés publics, pour la fourniture des automates programmable avec tous ses composants :

Une CPU, une alimentation, des modules 'entrée/sortie', des encodeurs et avec tout le matériel nécessaire pour son installation, avec les pièces de rechange et avec emballage maritime.

L'entreprise étrangère retenue est la société allemande «SIEMENS» avec laquelle un marché est conclu pour une livraison globale de tout le matériel, avec une installation et une formation du personnel de l'ENIEM qui sera effectuée sur place au sein de l'unité de production, ce qui représente un avantage important pour l'ENIEM.

Les principales clauses contractuelles entre les deux partenaires (ENIEM et Siemens) sont :

***La nature et la quantité**

-3 Automates avec «CPU319-3», référence : 6ES73183EL010AB0, tension 24volt et l'interface réseau « MPI-DP, DP, Ethernet » avec logiciel « S7-300 »

-3 modules d'entrées/sorties et 3 modules d'alimentation

***Le prix :** 9200 euro pour chaque automate avec ses modules.

***Le prix total:** automates programmables : $9200 \times 3 = 27200$ euros.

***Incoterm :** (FOB) Franco à bord.

***Délais de livraison :** 04 semaines après réception de la L/C.

***Monnaie de facturation :** Euro.

***Embarquement :** port d'HAMBURG.

*** Destination :** port d'ALGER.

***Délais de livraison :** aout 2016, départ d'usine.

***Montant global :** 27600,00 euros

***Le mode de paiement :** crédit documentaire irrévocable et confirmée, à vue.

L'ENIEM établie ensuite un bon de commande n°09/30100 et reçoit de la société SIEMENS une facture pro format.

Et pour éviter tout conflit entre partenaires, chacune des deux parties doit respecter ses engagements.

6.1.2 Demande d'ouverture de crédit documentaire

La facture pro format est présentée par l'ENIEM à sa banque BEA (Banque Extérieure d'Algérie) avec d'autres documents, lettre d'engagement dans le cadre du crédit documentaire à court terme, demande de domiciliation bancaire.

- La banque demande à son client d'établir la demande d'ouverture de crédit.

- La banque BEA doit procéder aux vérifications d'usage à savoir la solvabilité de l'ENIEM ainsi que les conditions requises pour une imputation de marchandises, puis ouvre un dossier de domiciliation des intervenants et les caractéristiques des marchandises sur une fiche interne à la banque.

- Cette étape sera complétée par une demande d'ouverture d'une lettre de crédit (Voir annexe N°01).

En ce qui concerne l'ouverture de crédit documentaire (Voir l'annexe N°01), contient les éléments suivants :

- Numéro du compte : YY YY YYY/06.
- Date le 26/10/2016.
- Le type de crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- Auprès de (la banque du fournisseur) : Deutsche Bank AG Neuss Allemagne.
- En faveur de (nom du fournisseur) : SIEMENS services.
- Le montant du chiffre : 27600,00 euros.
- Nature de la devise : Euro.
- Validité : 30/11/2016.

6.1.3 Confirmation de crédit

Après que la banque « BEA » ouvre le crédit documentaire elle procédera à l'achat de devise (euro auprès de la banque centrale d'Algérie, pour couvrir son compte auprès du correspondant étranger et débitera le compte de son client de la contre valeur en dinars, qui sera suivi et contrôlé sur la base de justificatifs.

Une fois que le dossier de crédit documentaire est ouvert, la banque BEA informe la banque du fournisseur « Deutsche Bank AG Neuss » de l'ouverture du crédit documentaire.

Cette dernière contacte le fournisseur dans le but de lui notifier ce crédit et sa confirmation.

La banque étrangère informe la confirmation de crédit à l'ENIEM par l'intermédiaire bancaire (Deutsche Bank et BEA), au moment où le fournisseur prépare les documents exigés par l'acheteur.

6.2 Présentation du crédit documentaire

Le crédit documentaire se déroule comme suivant :

6.2.1 L'expédition de la marchandise

Dés que le vendeur(SIEMENS) reçoit le règlement, il procède à l'expédition des marchandises avec des plis cartable (à remettre au commandant de bord) qui contient :

Le connaissance original

Etabli à l'ordre de BEA, par le transporteur auprès d'une compagnie maritime visée par le capitaine de navire. Ce type de connaissance s'appelle connaissance BILL OF LADING (voir annexe n° 02) et il contient :

- Charges (shipper);
- Destinataire (consignée) : à l'ordre de la BEA, site ENIEM ;
- Port de déchargement : port d'ALGER ;
- Nombre et nature des marchandises ;
- 03 colis ;
- FOB
- Suivant facture pro-forma NR xxx.xxx REV.III du 12/08/2016 ;
- Lieu d'embarquement : port d'Hamburg ;
- Irrévocable L/ C n°0XXX CD000XXXXXXXX

Facture commerciale originale : (Voir annexe N° 03)

Elle est établie par le fournisseur et elle contient :

- La facture n° 9XXXXXXXX
- La date facturation : 18/12/2016
- L'expédition : par bateau
- L'adresse
- Le mode de paiement : L/C IRREVOCABLE n° : 0XXX

CD000XXXXXXX

- La nature de la monnaie : Euro
- Le total: 27600
- L'incoterm : FOB PORT d'HAMBURG - Quantité : diverses
- **Certificat d'origine (voir annexe n° 04)** Elle contient :
 - L'adresse de l'expéditeur : Werner-von-Siemens-Straße 1, 80333 München, Allemagne
 - L'adresse du destinataire : ENIEM, cuisson Z. I Oued Aissi Tizi-Ouzou.
 - Information relative au transport: ALGER.

· **Certificat de circulation: contient des informations relatives au prix unitaire**

- Qualité de marchandise
- Le numéro de la lettre de crédit: 0XXX CD000XXXXXXX
- La date de facturation : 18/12/2016 (voir annexe n° 03). Et **La liste de colisage** Etablie par le fournisseur, cette liste contient des renseignements sur :
 - Le nombre de colis :
 - 3 colis
 - Le poids brut : 85 Kg
 - Le poids net : 45

Dés que la banque notificatrice remet les documents à la banque émettrice, elle va vérifier s'ils sont conformes aux conditions du crédit, puis la banque émettrice effectue le paiement à la banque notificatrice et l'acheteur reçoit un avis d'arrivée.

6.2.2 Le règlement

Après le paiement du montant du crédit, sans conditions convenues, la banque émettrice remet les documents à l'acheteur et ce dernier effectuera le paiement.

Dés l'arrivée à la destination, les marchandises seront déchargées au port d'Alger, et remis à la disposition de la compagnie nationale de navigation (CNAN) après lui avoir remis le connaissement avec les autres documents parvenus par « **plis cartable** ».

6.2.3 La réception de la marchandise

Les bateaux travaillent avec les armateurs pour faire ressortir les marchandises qui existent dans le bateau, l'armateur donne le numéro d'arrivage de chaque marchandise qui existe dans la liste.

La **CNAN** fourni à l'importateur un avis d'arrivée de la marchandise déchargée au magasin. En ce moment ou le transitaire va intervenir selon son pli cartable, vient au nom de la banque BEA, le transitaire fait une demande d'imputation bancaire pour qu'elle soit responsable aux frais de droit de douane.

Après la vérification du pli cartable du transitaire par rapport au canal bancaire pour qu'il endosse le connaissement afin de libérer la marchandise; dans le cas de l'ENIEM le pli cartable vient en leur nom "ENIEM".

Dans le cas pratique de l'ENIEM le transit demande à la douane une déclaration simplifiée de transit (DSTR) de magasinage à l'ENIEM à condition qu'elle n'utilise pas cette marchandise jusqu'au moment de payer les frais de douane (DSTR).

En dernier l'acheteur procède à l'établissement d'une déclaration de douane (D3), le formulaire douanier rempli et signé par le transitaire se référant aux documents ainsi réunis.

Le douanier vérifie ce qu'il faut payer comme droit et faxer le D10 à la banque afin de libérer la marchandise par la gestion des stocks.

L'acheteur (ENIEM) paiera aussi les frais d'assurance à la compagnie Algérienne d'assurance (voir annexe n°5).

Conclusion

Durant notre présence au sein de l'ENIEM, nous avons pu acquérir des connaissances dans notre domaine et nous avons mis en œuvre nos connaissances théoriques acquises à l'université afin de réaliser notre travail et répondre à certaines questions, nous avons aussi pu nous familiariser avec l'opération d'importation et aussi avec la technique de paiement utilisée qui est le crédit documentaire.

Le crédit documentaire, est certainement le mode de paiement le plus utilisé dans les opérations du commerce international, en fait crédit documentaire offre plusieurs avantages, pour le vendeur est sûr de recevoir son paiement et l'acheteur est sûr de recevoir sa marchandise, il permettra alors de faciliter la création de rapport commerciaux entre les deux parties.

Ainsi le vendeur qui va livrer la marchandise à son client sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prend la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties.

Donc une banque se substituera à l'importateur et s'engagera à assurer le crédit, l'engagement de la banque est de nature à assurer l'exportateur pour le paiement, mais aussi assurer à l'acheteur que la marchandise sera conforme à ces attentes, ceci sera vérifié par la formalisation du crédit documentaire qui sera traité par la suite.

Le paiement par le crédit documentaire permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont parfois contradictoires, le crédit documentaire est un moyen de paiement sûr, qui lui donne une valeur universelle.

Le crédit documentaire demeure l'instrument de paiement privilégié par la plupart des pays du monde pour toute transaction dans le commerce international.

Conclusion générale

Notre travail a été de déterminer les différentes étapes relatives aux opérations d'importation d'un bien au sein l'entreprise ENIEM.

Afin d'atteindre notre objectif, nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément la logistique du commerce international, les risques liés à l'opération d'importation et le crédit documentaire comme technique de paiement à l'international.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions.

C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationale qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures de l'importation, dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières.

Le transfert libre est une technique de paiement fondée sur la base d'une confiance totale, tandis que la remise documentaire ne couvre pas les risques sur acheteur (non-paiement) et sur la marchandise (risque sur qualité de la marchandise), ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par crédit documentaire.

Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM en utilisant le crédit documentaire comme moyens de paiement. Nous sommes arrivés à ces résultats :

- Chaque technique de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Dans l'illustration de l'exemple pratique au niveau de l'ENIEM nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise

Conclusion générale

commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

En guise de recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats.

Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Alors l'importateur doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente. Les couvertures préventives peuvent être résumées par l'une des solutions suivantes :

- Demander des garanties bancaires à son fournisseur.
- Retenir, comme technique de paiement, le crédit documentaire en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les deux parties au contrat.
- Exiger l'inspection de la marchandise avant son expédition (quantité et qualité)

Le vendeur, quant à lui, risque de subir des contretemps liés au paiement.

On dit alors qu'il est confronté au risque de non-paiement auquel il doit faire face, soit :

- en le transférant aux sociétés d'assurances, d'affacturages...etc.

Par ailleurs, la volatilité des cours de change oblige acheteurs et vendeurs à se préoccuper davantage de la couverture du risque de change grâce aux techniques internes ou externes précitées.

Bibliographie

Ouvrages

- A sidi Ahmed**, un projet pour l'Algérie, édition PUBLISUD PARIS, 1995, p 14.
- A.Kawecki, B.Venet**, « économie internationale », 7e édition Dunod, paris, 2012, p 05.
- B.Guilloncho**, LASARY, Les relations économiques internationales, les mémos, Paris, 2007, p.09.
- Bernard G**, Economie internationale et commerce et macroéconomie, DUNOD, 5ème édition, Paris, 2006, p05.
- BERNET (Rolland)** : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.358
- Bouyacoub A.**, 1997, « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », confluences Méditerranée, n° 21, Automne, pp. 77-85.
- C. Giroud** Le commerce international, a la portée de tous, édition LAZARY, page 196.
- Ghislain Le grand** Hubert martini management des opérations de commerce extérieur
- Gueutin Claire-Agnès** « L'essentiel de l'économie internationale. Fiches de cours et cas pratiques corrigés », Edition Ellipses, 2012, P123.
- I.KSOURI** .import export, édition Dunod, 2001Paris, p 187.
- I.KSOURI**, « le contrôle du commerce extérieur et des changes » op-cite P111.
- I.KSOURI**, « le contrôle du commerce extérieur et des changes », Edition, GAL ,2^{ème} ; 2008 P110.
- I.KSOURI**, « le contrôle du commerce extérieur et des changes », Edition, GAL ,2^{ème} ; 2008 P110
- JAMMAL.N** : Commerce international (théorie, techniques application), Edition Renouveau Pédagogique, 2005, p 48.
- Lasary**, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005 p 27.
- Les memos, finance, le crédit documentaire, édition LAZARY 2005, page 11.
- M.moffet**, gestion et finance internationaux, édition PEARSON éducation tome 02.p 699
- M'HAMSADJI-BOUZIDI** (Nachida) : Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : l'expérience Algérienne (1974-1984), p 155.
- MICHEL RAINELLI** .Le commerce international, 8 eme édition la découverte, 2012.p 43.
- MONOD,(Didier-Pierre)** :moyens et techniques de paiements internationaux, import-export 4eme .édition Eska, octobre 2007,p144.
- MONOID,(Didier pierre)** moyens et techniques de paiement internationaux 4 eme édition Eska 2007 p134.
- OULOUNIS (Samia)**:Gestion financière internationale, office des publications universitaires, Alger, 2005, p11.
- R.CHIBANI** ⊕vade mecum de l'import/export), édition ENAG, 1997, p37.
- Revue de l'ALGEX « bon à savoir » les incoterms.
- STEPHANE B**, Commerce international et politiques commerciales, ARMAND COLIN, Paris, 2006, p.31.

Sites internet

Cours ; les garanties des importations, [www.supinfo.com/espace étudiant](http://www.supinfo.com/espace_etudiant) le 29/10/2017.

Document <http://transima-dz.com/incoterms.php> consulté le 15/11/2017

Document <http://transima-dz.com/incoterms.php> le 12/11/2017.

Document sur le site de la CCI consulté le 24/10/2017.

[FR.wikipedia.org/wiki/couvertures des risques d'importation](http://FR.wikipedia.org/wiki/couvertures_des_risques_d'importation).

Gestion des opérations import /export Panorama des risques à l'international et solutions encarta 2011.

<http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms> le 12/11/2017.

<http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms>.

<http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 18/11/2017..

<http://www.lemoci.com/actualites/transports-logistique/>.consulte le 18/11/2017.

Journal le monde électronique/rubrique économique, article de Simon Giraud rédige le 12/02/2014.

Site du gouvernement du Québec : <http://www.alct.ca/Documents/IncotermsFR>.consulte le 15/11/2017.

www.douane.org.dz consulté le 14/11/17.

www.douane.org.dz consulté le 20/11/17.

www.etudier.com consulté le 10/10/17.

www.import-export.com/ Financer et garantir les opérations. Consulté le 01/11/2017.

www.mincommerce.gov.dz/fichiers/orgdgce.pdf consulter le 26/10/17.

www.omc.com.consulte le 12/10/2017.

www.p3a-algerie.org consulte le 26/10/2017.

www.unctad.org consulté le 10/10/17.

Mémoires

A.SEFAK, Mémoire de fin de formation : le crédit documentaire a l'importation institut nationale spécialisée dans la formation professionnelle Tizi Ouzo, 2009, p103.

Sabrina Bouchtal.le commerce international, paiement, financement et risques y afférents mémoire ummto p 07

L.Abdou, mémoire mastère université UMMTO financement d'une opération d'importation 2015.p51

Lois et décrets

Art 54 de la loi des fiances complémentaire 2010.

Art 6 de Décret exécutif n°04-174 du 23 Rabie Ethani 1424 correspondant au 12 juin 2004.

Art 05 de décret exécutif n°96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie.

Liste des tableaux et des figures

Tableau n°01 : les couts de production des draps et du vin en Angleterre et le Portugal.....	09
Tableau n°02 : le paradigme OLI.....	13
Tableau n°03 : le risque pays.....	49
Tableau n 04 : les risques couvert par l'assurance.....	47
Tableau n°05 : Classification des incoterms selon les groupes	59
Tableau n°06 : Classification des incoterms selon le mode de transport	59
Figure n°01 : La courbe du cycle de vie international du produit.....	12
Figure n°02 : La remise documentaire.....	37
Figure n°03 : Le crédit documentaire	39
Figure n°04 : réalisation de l'encaissement simple.....	40
Figure n°05 : Organigramme de l'ENIEM.....	77

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre1 : évolution du commerce international et ses acteurs majeurs	3
INTRODUCTION	3
Section 1 : évolution du commerce international.....	4
1.1 Émergence du commerce international.....	4
1.1.1 Avant la Révolution industrielle	4
1.1.1.1 Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle	4
1.1.1.2 Naissance du commerce international au XVIIIe siècle.....	4
1.2 Développement du commerce international	5
1.2.1 Le repli protectionniste de la période 1880-1945	5
1.2.2 Généralisation du protectionnisme après la crise de 29	5
1.2.3 De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges	6
Section 2 : Analyse théoriques des échanges internationaux	7
2.1 FONDEMENTS THÉORIQUES	7
2.1.1 Les mercantilistes.....	7
2.1.1.1 L'approche française	7
2.1.1.2 L'approche anglaise	7
2.1.1.3 L'approche espagnole.....	7
2.2 Les classiques	8
2.2.1 La loi de l'avantage absolu	8
2.2.2 La loi des avantages relatifs	8
2.3 Les néo-classiques	10
2.3.1 Le théorème de HOS.....	10
2.3.2 Le paradoxe de Leontieff	10
2.4 Théories contemporaines	10
2.4.1 Théorie de la demande	10

Table des matières

2.4.2 Théorie du cycle de vie international des produits.....	11
2.4.3 Théories de la firme	12
2.4.3.1 la concurrence imparfaite	12
2.4.3.2 Théorie de la firme multinational.....	13
2.4.4 L'avantage compétitif des nations.....	14
2.4.5 Théories de la domination	14
2.4.5.1 Théories des inégalités microéconomiques	14
2.4.5.2 Théorie du vol de l'oie sauvage	15
Section 3 Les institutions internationales intervenant dans le commerce international	16
3.1 Les institutions internationales	16
3.1.1 Le Fonds Monétaire International (Le FMI)	16
3.1.1.1 Présentation du FMI	16
3.1.1.2 Les missions du FMI	16
3.1.2 Organisation mondial du commerce (OMC)	16
3.1.2.1 Présentation	16
3.1.2.1 Les missions de l'OMC	17
3.1.3 La conférence des nations unies sur le commerce et le développement.....	18
3.1.4 Chambre du Commerce International(CCI).....	19
3.1.4.1 Présentation de la CCI.....	19
3.1.4.1 Les missions de la CCI	19
3.2 Le cadre institutionnel national.....	20
3.2.1 Le ministère du commerce.....	20
3.2.2 Agence algérienne de promotion du commerce extérieur.....	21

Table des matières

3.2.3 La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie.....	22
Section4 :L'insertion de l'Algérie dans le commerce international.....	22
4.1 La politique commerciale de l'Algérie	22
4.1.1 pendant le monopole de l'état: 1963-1989	23
4.1.1.1 Le régime des importations	23
4.1.1.2 Le régime des exportations	24
4.1.2 1986-1994 La dé-légitimation du protectionnisme.....	25
4.1.3 La libéralisation du commerce extérieur (après 1994)	26
4.1.4 1994-1998 L'ajustement structurel et l'ouverture contrainte	26
4.2 L'intégration régionale de l'Algérie	27
4.2.1 Les négociations de l'Algérie avec l'OMC	28
4.2.2 L'accord d'association avec l'UE.....	28
Conclusion	29
Chapitre 2 les moyens de paiement et les risques liés à l'importation.....	30
Introduction	30
Section1 Les instruments et les techniques de paiement.....	31
1.1 Les instruments de paiement	31
1.1.1 le cheque	31
1.1.1.1 Définition	31
1.1.1.2 Les caractéristiques du chèque.....	31
1.1.2 Virement	32
1.1.2.1 Définition	32
1.1.2.2 Les caractéristiques du virement	32
1.1.3 Le billet à ordre	33
1.1.3.1 Les caractéristiques du billet à ordre.....	33
1.1.4 Lettre de change	34
1.1.4.1 Définition	34
1.1.4.2- Traite protestable	34
1.1.4.3- Traite sans frais	34
1.1.4.4 Les caractéristiques de la lettre de change.....	34

Table des matières

1.2 Les techniques de paiement	35
1.2.1 La remise documentaire.....	35
1.2.1.1 Définition	35
1.2.1.2 Les intervenants	35
1.2.1.2 Les caractéristiques de la remise documentaire	36.
1.2.2 Le crédit documentaire	37
1.2.2.1 Définition du crédit documentaire.....	37
1.2.2.2 Caractéristiques	37
1.2.3 Les techniques non documentaires.....	39
1.2.3.1 L'encaissement direct:.....	39
1.2.3.1.1 Définition	39
1.2.3.1.2 Les caractéristiques de l'encaissement simple	39
1.2.3.2 Le contre remboursement:.....	40
1.2.3.2.1 Définition	40
1.2.3.2.2 Caractéristiques.....	40
1.2.3.3 Le compte à l'étranger.....	41
1.2.3.3.1 Définition	41
1.2.3.2 Caractéristique	41
Section 2 Identification des risques liés à une opération d'importation	42
2.1 <i>Risque politique</i>	42
2.2 Risque économique	42
2.3 Risque de change	42
2.4 Risques de couts	43
2.5 Risque juridique.....	43
2.6 Risque technologique.....	43
2.7 Insolvabilité ou carence prolongée	44
2.8 Le risque de non livraison	44
Section 3 La couverture des risques liés aux opérations d'importation	45
3.1 Assurance	45
3.2 Les garanties bancaires	46
3.2.1 Distinction entre le cautionnement et la garantie	46

Table des matières

3.2.1.1 Le cautionnement	46
3.2.1.2 La garantie	47
3.2.2 Les garanties en faveurs de l'importateur	47
3.2.2.1 La garantie de soumission (BID BOND)	47
3.2.2.2 La garantie de bonne exécution (Performance Bond)	47
3.2.2.3 La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)	49
3.2.2.4 La garantie de retenu de garantie	49
3.2.3.1 Les garanties directes	49
3.3.3.2 Les garanties indirectes	49
3.3 La couverture du risque de change	50
3.3 Techniques internes de couverture du risque de change	50
3.3.1 Le choix de la monnaie de facturation	50
3.3.2 La facturation en monnaie nationale	50
3.3.2.3 La facturation en une monnaie étrangère	50
3.3.3 Le termaillage (leads and lags)	50
3.3.4 La compensation	51
3.3.5 Clauses de change contractuelles	51
3.4 Techniques externes de couverture du risque de change	51
3.4.1 La couverture à terme (forwards)	51
3.4.2 Les futures sur devises	51
3.4.3 Les swaps	52
3.4.4 Les options de change	52
Conclusion	53
Chapitre 3 la logistique liée à l'importation	54
Introduction	54
Section 1 Présentation des incoterms	55
1.1 Le choix de l'incoterm	56
1.2 Les différents types incoterms	56
1.2.1 EXW Ex Works (à l'usine) (Lieu convenu)	56
1.2.2 FCA Free Carrier (franco-transporteur) (lieu convenu)	56
1.2.3 FAS Free a Along Ship (Franco le long de navire)	56

Table des matières

1.2.4 FOB Free On Bord (franco bord) (port d'embarquement convenu)	57
1.2.5 CFR : Cost and Freight (cout et fret) (port de destination convenu).....	57
1.2.6 CIF: Cost, Insurance and freight	57
1.2.7 CPT : CarriagePaid To (port payé jusqu'à).....	57
1.2.8 CIP : Carriage and InsurancePaid to (port payé, assurance comprise, jusqu'à point de destination convenu).....	58
1.2.9 DAF : DeliveryAtFrontier (rendu frontière) (lieu convenu).....	58
1.2.10 ES : Deliveryar Ex Ship (rendu ex ship)	58
1.2.11 EQ : Delivered Ex Quai (rendu à quai) (port de destination convenu)	58
1.2.12 DP : DeliveredDutyPaid (rendu droits acquittés) (lieu convenu)	58
1.2.13 DU : DeliveredDutyUnpaied(rendu droits non acquittés) (Lieu convenu)	59
1.1 La classification des incoterms	59
1.4 Avantages	60
1.4.1 Leur praticité	60
1.4.2 Leur souplesse	60
1.4.3 Leur caractère volontaire	60
1.4.4 Leur large champ d'application	60
1.5 Limite des incoterms	60
Section 2 Procédures d'importation	61
2.1 Marchandises libres à l'importation	61
2.2 Marchandises soumises à une Licence d'importation.....	61
2.3 Marchandises soumises à la Déclaration Préalable d'Importation	62
2.4 Marchandises soumises à la Demande de Franchise Douanière (DFD).....	62
2.5 Déclaration unique des marchandises.....	63
2.6 Contrôle à l'importation	63
2.6.1 Contrôle de la qualité à l'importation	63
2.6.2 Contrôle sanitaire vétérinaire et phytosanitaire	63
2.6.2.1 Contrôle sanitaire vétérinaire.....	64
2.6.2.2 Contrôle phytosanitaire	65
2.6.3- Procédures d'importation de produits pharmaceutiques.....	66
Section 3 Le dédouanement	67

Table des matières

3.1 Formalités antérieurs au dédouanement.....	67
3.1.1 La conduite en douane	67
3.1.2 La mise en douane	68
3.2 Dédouanement des marchandises.....	68
3.2.1 Etablissement de la déclaration en détail	68
3.2.2 Les documents annexés à la déclaration	69
3.2.3 Paiement des droits et taxes.....	70
3.2.4 Enlèvement des marchandises	70
Conclusion	71
Chapitre4 Procédure d'importation d'un bien au sein de l'ENIEM.....	72
Introduction	72
Section1 Présentation et missions de l'ENIEM.....	73
1.1 La présentation de l'entreprise ENIEM	73
1.2 Historique de l'ENIEM	73
1.3 Missions et objectifs de l'ENIEM	74
1.4 Mode d'organisation de l'entreprise ENIEM et présentation de l'unité cuisson	75
1.4.1 Organisation générale de l'ENIEM.....	75
1.4.2 Présentation de l'unité cuisson.....	76
1.4.2.1 Présentation de la ligne de production	76
1.4.2.2 Gamme de produits l'unité cuisson.....	76
1.4.2.3 départements de l'unité cuisson	76
Section 2 : Procédure d'achat d'un outil de production	79
2.1 Expression du besoin.....	80
2.2 L'appel d'offre	80
2.2.1 L'offre technique	80
2.2.2 L'offre commerciale	81
2.3 Le contrat.....	81
2.4 L'incoterm	81

Table des matières

2.5 Assurance	82
2.6.1 : Emission du crédit documentaire	82
6.1.2 Demande d'ouverture de crédit documentaire	83
6.1.3 Confirmation de crédit	84
6.2 Présentation du crédit documentaire	84
6.2.1 L'expédition de la marchandise	84
6.2.2 Le règlement	86.
6.2.3 La réception de la marchandise	87
Conclusion	88
Conclusion générale.....	89
Bibliographie	
Annexes	
Liste des figures et des schémas	
Table des matières	

RESUME

L'échange international ne date pas d'hier, il existait avant JC, nos ancêtres effectuaient des échanges avec les grecs et les romains sous forme de troc. Avec le temps les échanges se sont accentués avec le développement des moyens de transport, la découverte de nouvelles régions et de matières premières et la création de la monnaie qui joue un rôle majeur.

Les opérations d'import et d'export sont complexes et demandent l'intervention de plusieurs acteurs (la banque, l'acheteur, le vendeur, la douane, le transporteur...) ou chacun effectue des tâches bien précises mais avec une coordination avec les autres acteurs.

Le thème abordé nous a permis de connaître les différentes étapes d'importation, les techniques de paiement, les risques liés à elle, et les solutions pour les éviter.