



République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique
Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou
Faculté des sciences économiques et de gestion
Département science commerciale
Spécialité finance et commerce international

MEMOIRE MASTER

En vue de l'obtention de diplôme de Master académique en
science commerciale

Thème

**Les procédures d'importation à l'international :
Cas ENIEM**

Présenté par :

- MERAKEB MALIKA
- MERRI NABIL

Encadré Par :

Mr. ABIDI MOHAMED

Devant le jury composé de :

- Présidente: Mlle Guermah Hayet MAA, Université Mouloud Mammeri T.O
- Examineur : Mr HAMI Lounes MAA, Université Mouloud Mammeri T.O
- Rapporteur : Mr ABIDI Mohamed MCB, Université Mouloud Mammeri T.O

Promotion 2018/2019

REMERCIEMENTS

NOUS TENONS À REMERCIER, EN PREMIER LIEU, DIEU DE NOUS AVOIR DONNÉ LE COURAGE ET LA VOLANTE DE RÉALISER CE TRAVAILLE.

NOUS TENONS À ADRESSER NOS REMERCIEMENTS À NOTRE PROMOTEUR MONSIEUR ABIDI MOHAMMED POUR SES CONSEILS, SON SUIVI, TOUT AU LONG DE L'ÉLABORATION DE NOTRE TRAVAIL ; AINSI A REMERCIE MLE GEURMAH HAYAT PRESIDENTE ET MR HAMI LOUNES EXAMINATEUR D'ÉVALUER NOTRE TRAVAIL

NOUS TENONS À REMERCIER DU FOND DU CŒUR NOTRE ENCADREUR AU NIVEAU DE LA DIRECTION DE L'UNITE CUISSON ENIEM TIZI-OUZOU MONSIEUR MOUSTAPHA MOUSSA POUR SA PATIENCE, SA RIGUEUR ET SA DISPONIBILITE DURANT NOTRE PREPARATION DE CE MÉMOIRE

ENFIN, JE VOUDRAIS REMERCIER TOUS CEUX QUI, DE PRÈS OU DE LOINS, ONT CONTRIBUÉ À L'ÉLABORATION DE CE TRAVAIL



Dédicace

Je dédie ce travail :

*A mes très chers parents qui m'on soutenu
durant tout mon cursus scolaire : « Que le
bon dieu vous donne la force et vous garde
pour nous ».*

A mes frères, sœurs.

*A mes amis (es), sans oublier mes copains
avec qui j'ai partagé ce travail.*

Et surtout à Ma binôme.

MERRI Nabil

Dédicace

Je dédie ce travail :

A mon cher père qui ma soutenu durant tout mon cursus scolaire : « Que bon dieu tu protège ».

A ma belle mère, et ma belle sœur ainsi son petit fils « Oussama », et ma grand-mère.

A mes frères : Malek, Nadjim, Toufik.

A « ma mère, grand père, grand mère, ma tante » que leurs âmes reposent en paix.

A tous mes amis (es), et surtout à mon binôme

MERAKEB Malika

Sommaire

Introduction générale	(01)
Chapitre I : la gestion des achats à l'international	(03)
Introduction.....	(03)
Section 1 : L'évolution du commerce international :.....	(03)
Section 2: L'expression des besoins et la sélection des fournisseurs	(15)
Section 3: Les négociations commerciales, et les contrats de ventes à l'international.....	(22)
Conclusion :	(28)
Chapitre II : les instruments et les techniques de paiement à l'international.....	(29)
Introduction	(29)
Section 01 : Les instruments de paiement	(29)
Section 02 : les techniques de paiement à l'international	(32)
Conclusion :	(42)
Chapitre III : la logistique internationale	(43)
Introduction :.....	(43)
Section 1 : Le transport international de marchandises.....	(43)
Section 2 : Assurance et incoterm dans le commerce international.....	(54)
Conclusion	(65)
Chapitre IV : Déroulement d'une opération d'importation.....	(66)
Introduction.....	(66)
Séction01 : Présentation de l'entreprise de l'ENIEM.....	(66)
Séction02 : Les étapes préalables pour importer une Machine coupe tube.....	(73)
Séction03 : Le dédouanement et la réception de la Machine coupe tube.....	(77)
Conclusion.....	(79)
Conclusion générale.....	(81)
Bibliographie	
Annexe	
Table des matières	

A

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

C

- **C.A.E.M** : Conseil d'assistance Economique mutuelle
- **C.E.A.O** : Communié Economique de l'Afrique de l'ouest
- **C.N.U.C.E.D** : Conférence des Nation unies sur le commerce et le développement
- **CCI** : Chambre de commerce international
- **CEE** : Communauté économique
- **CIM** : la lettre de voiture
- **CMNI** : Contrat de transport de marchandises en navigation intérieure
- **CMR** : convention des marchandises par route
- **COMECON** : Conseil d'aide économique mutuelle
- **COD** : (Cash On Délivré) Contre remboursement
- **Credoc** : crédit documentaire

D

- **DGD** : direction général des douanes

E

- **ENIEM** : Entreprise National des industries de l'électroménager

F

- **FMI** : Fonds monétaire international

G

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

I

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

L

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

N

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

O

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

P

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

R

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

S

- **SWIFT**: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

T

- **TCO**: tableau comparatif des offres

U

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

Tableau N°01 : évaluation de commerce extérieur algérien année 2017_2018.....	(11)
Tableau N°02 : Evolution des importations et exportation algérien année 2017_2018.....	(13).
Tableau N°03 : tableau comparatif des offres.....	(22)
Tableau N°04 : les avantages et les inconvénients du contre remboursement.....	(33)
Tableau N°05 : les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	(35)
Tableau N°06 : Avantages et inconvénients de crédit documentaire	(41)
Tableau N°07 : tableau de classification des incoterms	(64)

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges de biens et services entre agents résidents sur des territoires économiques différents. Son origine tient au fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources (matières premières), ni de tous les facteurs de production (terre, capital, travail, technologie) sur son propre territoire. Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses propres ressources, et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'ouverture des économies aux échanges internationaux s'est accompagnée d'une phase de croissance économique sans précédent. Les faits semblent ainsi vérifier les effets positifs quant au bien-être mis en avant par les théoriciens du libre-échange. Mais les biens et les services ne circulent pas de façon entièrement libre entre les pays, même lorsque ces derniers entretiennent d'excellentes relations. Plusieurs raisons expliquent qu'un pays met en place des barrières aux échanges : par exemple pour protéger ses entreprises locales contre la concurrence étrangère, ou les consommateurs contre des produits dangereux ou indésirables.

Les échanges internationaux sont devenus une nécessité dont on ne peut guère s'en passer. Au début des années 1990, l'Algérie a orienté sa politique économique, d'un système planifié à une économie de marché. Cette dernière est basée sur la libéralisation des échanges internationaux, ce qui a encouragé les particuliers à investir dans l'import-export afin de contribuer au développement et à l'épanouissement de l'économie nationale.

Cependant, les entreprises algériennes sont amenées à acheter à l'étranger pour diverses raisons : pour la nécessité, vu l'indisponibilité des marchandises sur le territoire national, pour le potentiel de celles-ci à faciliter le processus de production, ou encore pour effectuer une vente en état sans transformation.

Par ailleurs, l'entreprise doit, dans sa recherche de compétitivité et de rentabilité, avoir une meilleure connaissance de l'environnement économique national et international,

INTRODUCTION GENERALE

pouvoir anticiper et saisir les opportunités offertes et se prémunir des risques créés par ce contexte de plus en plus concurrentiel.

A cet égard, notre préoccupation majeure est de répondre à la problématique suivante :

Quelle sont les procédures à suivre pour réaliser une opération d'importation réussie par les entreprises particulièrement L'ENIEM ?

Afin de répondre à la problématique, nous allons effectuer une recherche théorique dans la littérature, ensuite suivre un cas pratique sur le sujet à travers un stage au sein de l'entreprise ENIEM

La démarche suivie est scindée en quatre chapitres :

Le premier chapitre est consacré au commencement de la procédure par la décision jusqu'à la négociation et l'établissement du contrat passant par la quête des fournisseurs.

Dans le deuxième chapitre nous nous intéresserons à la logistique du commerce international, à savoir, le transport international, l'assurance et les formalités douanières, ainsi que les incoterms.

Le troisième chapitre porte sur les paiements dans le commerce international, dans lequel on traitera les instruments et les techniques de paiement

Enfin, dans le quatrième chapitre, on essayera d'illustrer un cas pratique portant sur une opération d'importation dans l'entreprise « ENIEM », elle s'énonce en deux sections. La première consiste en la présentation de l'organisme d'accueil, dans la seconde nous étalerons les étapes suivies par cette entreprise lors de l'achat et l'importation du « scie coupe tube électrique » effectuée par cette entreprise.

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

Introduction :

La définition des produits à acheter à l'international est importante car de ce choix dépendra la réussite du projet et l'adhésion de l'ensemble de l'entreprise

Acheter à l'étranger requiert une stratégie, des méthodes et des compétences spécifiques.

Section 1 L'évolution du commerce international :

La satisfaction des besoins de l'individu joue un rôle important dans la motivation. Autrement dit, la motivation d'un individu vient de son désir de satisfaire un besoin. Les besoins sont illimités en nombre. En effet, le développement économique et technique faisant apparaître de nouveaux besoins, ils se diversifient donc sans cesse. La fonction d'achat est administrative avec une unique mission la passation des commandes, a beaucoup évolué ces dernières décennies et revêt maintenant une importance particulière au sein de l'entreprise.

1_1 Historique du commerce international :

L'époque moderne du commerce international débute réellement à l'aube du 19ème siècle avec la première révolution industrielle, puis s'amplifie avec le percement (l'ouverture) des grandes voies: DE SUEZ, DE PANAMA et l'organisation de lignes régulières de transport maritime grâce aux grandes compagnies d'armement (compagnie des Indes).⁽⁰¹⁾

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

La Grande Bretagne est devenue pratiquement l'usine du monde, l'industrialisation de ce pays a commencé avec le textile. Les importations comprenaient les produits

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

textiles et métalliques (Fer et acier). Parmi les importations, on note le coton comme produit principal.

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

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

En 1913, les réseaux du commerce extérieur sont bien simples, bien structurés. L'Europe Occidentale essentiellement la Grande Bretagne, l'Allemagne et la France constituent le pôle de loin le plus important du commerce international. Ces trois pays avec 37% dans le commerce mondial en ce qui concerne le mouvement des capitaux à la veille de la guerre de 1914, ces trois pays détenaient le 3/4 des investissements à l'étranger. L'Angleterre venait en tête avec 41 % du total suivi de la France et de l'Allemagne. Les importateurs de capitaux sont essentiellement les pays d'Europe en voie de développement (Europe centrale et du sud tsariste). L'Afrique et l'Asie avaient une infime partie. Le sort du PVD était presque déjà régi à cette époque-là.⁰²

Les pays qui ont bénéficié beaucoup d'investissements, ce sont développés. Les autres sont restés ainsi marginalisés et n'ont pas profité des avantages de ce mouvement de capitaux. Les difficultés actuelles des PVD s'inscrivent dans ce concept.

² Banque mondiale : rapport sur le développement dans le monde, BIRD, Washington, 1987

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

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

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

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

De 1918-1939, c'est la période de stagnation et de désintégration.

Quatre facteurs principaux sont à la base de cette crise du commerce mondial:

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

Depuis 1945, le commerce mondial n'a cessé de croître tant en valeur qu'en tonnage ou en volume. Après le triplement des échanges entre 1960 et 1974, la période actuelle présente une croissance plus faible ponctuée par deux reculs en 1975 et en 1982. Ce

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

changement est dû aux incertitudes provoquées par la variation de cours du pétrole et des taux de changes et par de problème de l'endettement.

Les produits exportés sont de plus variés : de nouveaux produits apparaissent sur marché mondial comme le manioc ou les composants électroniques.

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

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

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

La nécessité des échanges se fait de plus ressentir. Les plantes exigent des conditions particulières et le sous -sol ne recèle pas pourtant les mêmes richesses en matières

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

premières et en sources d'énergie. De plus, les Etats - Unis ont en partie renoncé à certaines activités industrielles comme le textile, la petite mécanique ou les constructions navales. La division internationale du travail et le rôle des multinationales expliquent donc la structure et la croissance des échanges. Les progrès des transports et le changement des politiques économiques ont renforcé cette évolution.

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

L'organisation des échanges, mise en place à la fin des années 1940, a fait prévaloir un commerce multinational avec la création de structures internationales comme l'O.C.D.E., la C.N.U .C.E.D. et le GATT. Depuis des ententes régionales se sont constituées notamment en Europe. Le C.A.E.M ou COMECON (Conseil d'Assistance Economique Mutuelle) a organisé une division internationale du travail dans l'Europe de l'Est, créant des échanges entre les républiques populaires mais surtout entre celles - ci et l'URSS. La CEE, qui a déjà réalisé le marché commun, songe encore au grand marché. C'est un modèle pour les pays du tiers monde qui voient dans une telle organisation un moyen d'améliorer leur situation économique. La C.E.A.O. en Afrique, l'A.L.A.D.I. en Amérique latine ou l'A.S.E.A.N. dans l'Asie du Sud - Est

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

veulent stimuler les échanges intra -continentaux, intra - régionaux et peuvent dans l'avenir modifier les relations internationales.

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

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

1_2 la croissance des échanges internationaux :

Une très forte progression Malgré des tendances ponctuelles au protectionnisme dans les pays accomplissant leur révolution industrielle, le commerce mondial n'a pas cessé de se développer depuis le début du XIXe siècle à un rythme supérieur à la croissance de la production.

Ce phénomène s'est fortement accentué depuis 1945. Il s'est traduit par une interdépendance croissante entre les nations que l'on peut mesurer par le taux d'ouverture (rapport des exportations au PIB multiplié par 100) et le taux de dépendance (rapport des importations au PIB multiplié par 100).

1_2_1 Les facteurs de croissance des échanges internationaux

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

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

(accords généraux sur les tarifs douaniers et le commerce) créé en 1947 dans le but de supprimer progressivement les barrières douanières et remplacé en 1995 par l'OMC (Organisation mondiale du commerce); la CEE (Communauté économique européenne) fondée en 1957, puis l'Acte unique entré en vigueur en 1993, fondateur du marché commun européen la CNUCED (Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement) créée en 1964 et au cours de laquelle les pays riches se sont engagés sans contrepartie à abaisser leurs droits de douanes pour les marchandises provenant du tiers-monde... D'autre part, le développement du capitalisme a, lui aussi, profondément contribué à l'expansion du commerce mondial. En effet, la recherche du profit a conduit les « marchands » à chercher de nouveaux débouchés. De même, la concurrence pousse les entreprises à réduire leurs coûts en augmentant leur productivité. Cela les amène à utiliser des équipements plus efficaces, mais généralement plus coûteux. Elles doivent alors s'agrandir pour produire plus, afin de profiter d'économies d'échelle et vendre davantage en se positionnant sur des marchés plus vastes que leurs marchés nationaux. Par ailleurs, afin de profiter des avantages comparatifs de chaque nation, elles sont amenées à spécialiser géographiquement (au moins en partie) leur appareil productif et donc à multiplier les échanges entre leurs filiales. Ce « commerce captif » (qui désigne la partie des échanges internes aux firmes multinationales) est évalué à plus de 30% des échanges mondiaux; il constitue aujourd'hui un puissant stimulant au commerce mondial.

1_2_2 la structure des échanges internationaux :

A- La structure par produit

Si les produits primaires (produits agricoles, minéraux et combustibles) ont dominé les échanges internationaux jusqu'au milieu du XXe siècle, ce n'est plus le cas depuis, car le commerce international des produits manufacturés a progressé plus rapidement que celui des produits agricoles et des produits miniers. Même la forte croissance du commerce des services depuis le début des années quatre-vingt ne parvient pas à détrôner le poids des produits manufacturés dans l'ensemble des échanges. Le commerce international des services, qui se développe pourtant deux fois plus vite que

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

celui des marchandises, ne représente que 20 % de l'ensemble des échanges mondiaux. L'essor du commerce des biens manufacturés s'est accompagné du développement des échanges intra branches, c'est-à-dire des échanges croisés de produits similaires à la fois pour répondre au besoin de diversité des consommateurs, mais aussi par crainte de nombreux pays de s'engager dans une spécialisation en filières (spécialisation intersectorielle), la spécialisation en créneaux (présence sur de multiples secteurs sans véritablement de points forts) apparaissant préférable.

B- La structure géographique :

Le commerce international se réalise à plus de 70 % entre pays industrialisés. Trois grandes zones dominent: l'Amérique du Nord, l'Europe et le Japon réalisent les quatre cinquièmes des échanges. Cette tripolarisation se double d'une régionalisation, c'est-à-dire d'une multiplication des échanges entre pays proches ou intégrés dans une même zone.

1_3 Evolution du commerce extérieur en Algérie :

1_3_1 Par Groupe d'utilisation

A- A l'importation

Les importations Algériennes ont légèrement augmenté de **0,30%** durant l'année 2018 par rapport à l'année 2017, passant de **46,06 milliards de dollars US** à **46,19 milliards de dollars US**.

Leur répartition par groupe de produits au cours de l'année 2018, fait ressortir à travers le tableau ci-après des **hausse**s pour les groupes «biens de consommation alimentaires et non alimentaires» avec les parts respectives de **1,60%**, et **14,63%**, et des **baisses** pour les «biens destinés à l'outil de production» avec une proportion de **4,36%**, et les «biens d'équipements» de **4,18%**.⁽⁰³⁾

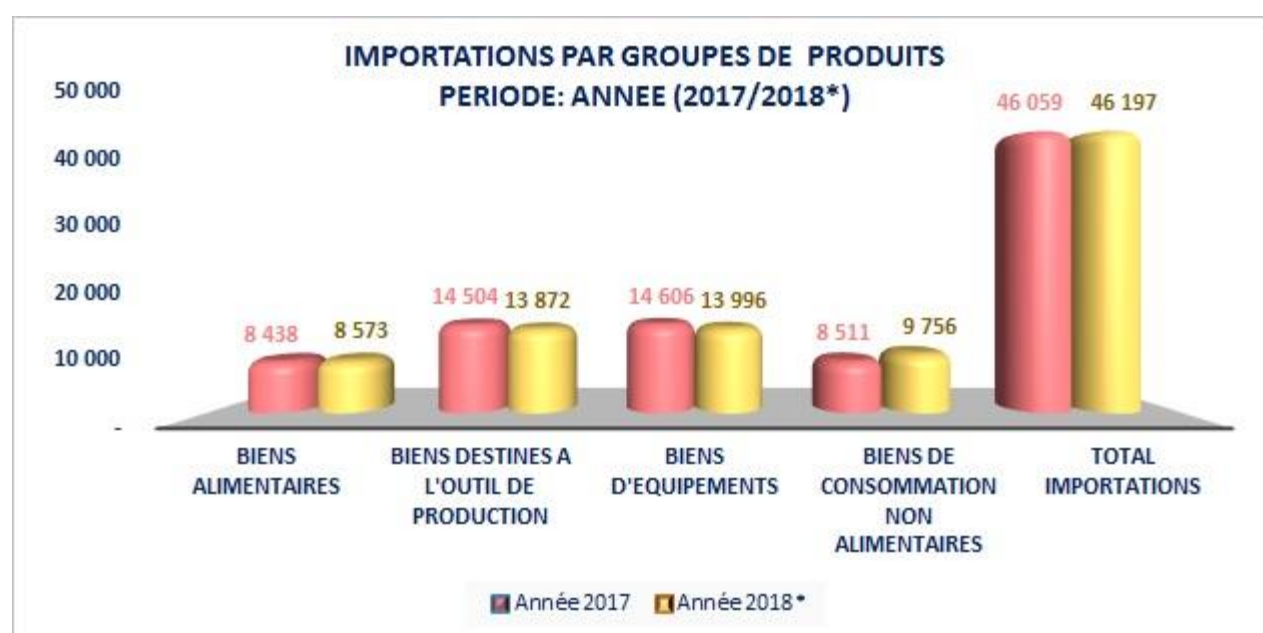
Chapitre I : la gestion des achats à l'international

Tableau N°01 : évaluation de commerce extérieur algérien année 2017_2018

Valeurs en Millions USD

Groupe de Produits	Année 2017		Année 2018*		EVOL%
	Valeurs	Struc%	Valeurs	Struc%	
BIENS ALIMENTAIRES	8 438	18,32%	8 573	18,56%	1,60%
BIENS DESTINES A L'OUTIL DE PRODUCTION	14 504	31,49%	13 872	30,03%	-4,36%
BIENS D'EQUIPEMENTS	14 606	31,71%	13 996	30,30%	-4,18%
BIENS DE CONSOMMATION NON ALIMENTAIRES	8 511	18,48%	9 756	21,12%	14,63%
TOTAL IMPORTATIONS	46 059	100%	46 197	100%	0,30%

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



Source : CNIS

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

B- A l'exportation

Les hydrocarbures ont représenté l'essentiel de nos exportations à l'étranger durant l'année 2018 avec une part de **93,13%** du volume global des exportations, et une **hausse** de **15,26%** par rapport à l'année 2017.

Les exportations « **hors hydrocarbures** », qui restent toujours marginales, avec seulement **6,87%** du volume global des exportations soit l'équivalent de **2,83 milliards de Dollars US**, ont enregistré une augmentation de **46,63%** par rapport à l'année 2017.

Les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par :

- des demi-produits qui représentent une part de **5,45%** du volume global des exportations soit l'équivalent de **2,24 milliards de Dollars US**,
- des biens alimentaires avec une part de près de **0,91%**, soit **373 millions de Dollars US**,
- des biens d'équipements industriels avec une part de **0,22%**, soit en valeur absolue de **90 millions de Dollars US**
- des produits bruts et des biens de consommation non alimentaires avec les parts respectives de **0,22%** et **0,08%**

1_3_2 Par régions économiques :

En ce qui concerne la répartition par régions économiques au cours de l'année 2018, les tableaux joints en annexe montrent clairement que l'essentiel de nos échanges extérieurs reste toujours polarisé sur nos partenaires traditionnels.

En effet, les pays de L'OCDE et de l'UE occupent les parts les plus importantes avec près de **58,3%** de nos importations et de **74,34%** de nos exportations.

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

Tableau N°02 : Evolution des importations et exportation algérien année 2017_2018

Regions économiques	IMPORTATON			EXPORTATION		
	Année		MN USD	Année		MN USD
	2017	2018*	EVOL%	2017	2018*	EVOL%
Union européenne	20 298	21 099	3.95	20 386	23 654	16.03
O.C.D.E	5 953	5 837	-6.56	6 465	6 950	7.50
Autres pays d'europe	1 910	1 542	-19.27	40	40	0.00
Amérique du sud	3 209	3 546	10.50	2 530	2 660	5.14
Asie	12 369	11 557	-6.56	3 595	5 351	48.85
Océanie	-	-	-	-	-	-
Pays Arabes (Hors U.M.A)	1 542	1 904	23.48	799	712	-10.89
Pays du Maghreb (U.M.A)	592	546	-7.77	1 273	1 669	31.11
Pays d'Afrique	186	166	-10.75	103	132	28.16

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

* RESULTATS PROVISOIRES

1. Union Européenne (UE) :

Les pays de l'Union Européenne sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de **45,67%** des importations et de **57,46%** des exportations.

Par rapport à l'année 2017, les importations en provenance de l'UE ont enregistré une hausse de **3,95%** passant de **20,29 milliards de Dollars US** en 2017 à **21,10 milliards de Dollars US** en 2018. De même que pour les exportations de l'Algérie vers ces pays, qui ont augmenté de **3,27 milliards de Dollars US**, soit **16,03 %**.

A l'intérieur de cette région économique, on peut relever que notre principal client est l'Italie qui absorbe plus de **13,26%** de nos ventes à l'étranger, suivi par l'Espagne de **10,83%** et la France de **10,02%**.

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

Pour les principaux fournisseurs, la France occupe le premier rang des pays de L'UE avec **10,35%**, suivie par l'Italie et l'Espagne avec une proportion de **7,91%** et de **7,65%** du total des importations de l'Algérie au courant de l'année 2018.

2. Les pays de l'O.C.D. E (Hors UE):

Les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de **12,64%** des importations de l'Algérie en provenance de ces pays, et de **16,88%** des exportations de l'Algérie vers ces pays.

Par rapport à l'année 2017, il y a lieu de signaler une **augmentation** des exportations réalisées avec ces pays de l'OCDE (hors UE), passant de **6,46 milliards de Dollars US** en 2017 à **6,95 milliards de Dollars US** en 2018, soit près de **7,50%**. Par contre, les importations de l'Algérie en provenance de ces pays, ont enregistré une légère diminution évaluée à **116 millions de Dollars US**, soit **(1,95%)**.

A noter aussi que l'essentiel des échanges commerciaux de l'Algérie avec cette région est réalisé avec les U.S.A, suivi par la Turquie avec les taux respectifs de **3,52%** et **5%** pour les importations en provenance de ces pays, et de **9,37%**, et **5,63%** pour les exportations vers ces mêmes pays.

3. Les autres régions:

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions restent toujours marqués par des faibles proportions.

- Le volume global des échanges avec les Autres pays d'Europe (hors UE et OCDE) affiche une régression de leur part du marché de près de **19%** par rapport à l'année 2017, en passant de **1,95 milliard de Dollars US** en 2017 à **1,58 milliard de Dollars US** en 2018.

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

- Les pays de « l'Asie » affichent une **augmentation** de près de **5,91%** passant de **15,96 milliards de Dollars US** à **16,91 milliards de Dollars US** pour les mêmes périodes considérées.
- Le volume des échanges avec les pays du Maghreb (U.M.A) a enregistré une hausse appréciable de près de **18,78%** par rapport à l'année 2017, passant de **1,86 milliard de Dollars US** en 2017 à **2,21 milliards de Dollars US** en 2018.
- Les pays **Arabes** (hors U.M.A) ont enregistré aussi une augmentation par rapport à l'année 2017, puisque le volume global des échanges commerciaux avec ces pays est passé de **2,34 milliards de Dollars US** à **2,62 milliards de Dollars US**, soit une hausse de **11,75%**.
- Enfin, les pays d'Amérique ont enregistré une hausse de **8,14%** par rapport à l'année 2017, passant de **5,74 milliards de Dollars US** en 2017 à **6,21 milliards de Dollars US** en 2018.

Section 2: L'expression des besoins et la sélection des fournisseurs

2_1 Expression des besoins

La phase d'expression du besoin permet de déterminer la nature du besoin de manière qualitative et quantitative. La finalité de l'expression du besoin est d'établir un cahier des charges ou bien un bon de commande qui sera remis aux fournisseurs consultés.

L'expression du besoin permet de couvrir les achats de l'entreprise que ce soit pour le projet d'une production annuelle ou autre. Ces axes de réflexion et démarches ont un caractère permanent; Ainsi l'expression des besoins, qui n'a de sens dans la mesure où il n'existe une commande de client (interne ou externe), repose sur la connaissance du marché.

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

Il est vitale pour toute entreprise de définir et d'exprimer ses élaboration d'un programme d'achat périodique.

L'acheteur dégage alors un besoin net donnant lieu à un listing d'achat, à court terme dans la gestion du stock, ces besoins sont exprimés en: qualité (caractéristiques, techniques), en quantité :(délais de livraison, conditionnement et emballage).

2_2 Les modes de passation aux marchés publics et la recherche des fournisseurs

2_2_1 Les modes de passation aux marchés publics

Les marchés publics occupent une place importante dans le processus de développement durable. Accaparant une part considérable du produit intérieur Brut(PIB) l'efficacité de la commande publique détermine en grande partie les niveaux de performance attendue pour l'ensemble de l'économie.

Autant, les enjeux des marchés publics auront de sérieuses répercussions financière. Une politique des marchés publics bien conçue stimulera le développement économique

Dans la passation de marché publics en trouve, le gré à gré, la consultation restreinte et l'appel d'offre.

A_ Définition du gré à gré

« Le gré à gré est la procédure qui permet au service contractant d'engager des négociations avec un partenaire de son choix, sans appel à la concurrence, ce partenaire est généralement un fournisseur habituel. »⁽⁰⁴⁾

C'est la procédure selon laquelle on accorde un marché a un partenaire sans appel formel a la concurrence, cela arrive généralement dans les cas suivant:

-Monopole;

-Dépendance technologique

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

-Commande d'urgence (rupture de stock);

-Fournisseur habituel.

❖ Les formes de gré à gré

- Le gré à gré simple;

- Le gré à gré après consultation.

B_ Consultation restreinte

La consultation restreint est la procédure selon laquelle, les candidats faire après sélection. La présélection des candidats est mise en œuvre par le service contactant pour le choix des candidats à mettre en compétition a l'occasion d'opération complexe et /ou d'importance particulière Le recours à la consultation restreint s'opère sur la base de:

- Spécification technique détaillé ou de performance à atteindre

- Exceptionnellement, d'un programme fonctionnel, si le service contractant n'est pas en mesure de définir les moyens techniques pour répondre à ses besoins.

C_ L'appel d'offre

❖ Définition de l'appel d'offre

Est une procédure par laquelle un acheteur potentiel demande de faire le choix de l'entreprise qui sera le fournisseur qui va réaliser une prestation de travaux, fourniture ou service. Le but est de mettre plusieurs entreprises en concurrence pour fournir un produit ou un service.⁰⁵

La source de diffusion officiel est le **BOAMP** en Algérie, mais de nombreux marché sont diffuser uniquement sur les sites web de certaines collectivités.

❖ Les différents types d'appel d'offre

a_ L'appel d'offre ouvert

Un appel d'offre est dit ouvert, lorsque tout opérateur économique peut remettre une offre

b_ L'appel d'offre restreint

L'appel d'offre est dit restreint lorsque seuls les candidats que la personne responsable du marché a décidé de consulter peu des offres.

D'autre part, notons que l'appel d'offres restreint s'adresse à un nombre minimum de trois candidats choisi par le Maitre d'ouvrage ou le délégué en cas de condition ci-après:

- De complexité technique, des prestations à réaliser;
- De la nécessité d'une surface financière;
- De passation des marchés de moindre envergure;
- D'existence d'un total peu élevé de soumissionnaire potentiel;
- Urgence impérieuse résultant de circonstances impérieuses.

c_ Appel d'offre sélectif

Elle est la procédure selon laquelle les candidats autorisés à soumissionner, sont ceux qui spécifiquement intéressés à le faire après présélection candidats à mettre en concurrence.

❖ Les acteurs de l'appel d'offre

Rédige le cahier des charges qui attribue un marché à une entreprise.

- L'adjudicateur : c'est un organisme public ou privé qui définit le projet et rédige le cahier des charges qui attribue un marché à une entreprise.

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

- L'adjudicataire: c'est l'entreprise retenue pour exécuter le marché public.
- Le soumissionnaire: l'entreprise intéressée de répondre à tout ou une partie de l'appel d'offre en remettent leur offres.

2_2_2 La recherche des fournisseurs

Rechercher un ou plusieurs fournisseurs est pour toute entreprise, une démarche primordiale. Des fournisseurs retenus dépendront en effet de la qualité des produits, leurs disponibilités, et donc l'image de marque véhiculer.

Mais la sélection d'un fournisseur s'inscrit au-delà de cette approche: c'est toute la vision stratégique de l'entreprise qui est concernée.

Dans la sélection des fournisseurs, il faut aussi prendre en compte l'environnement global du marché.

Elle est menée avec le plus grand soin afin de trouver un partenaire qui puisse satisfaire aux exigences et répondre aux intérêts de l'entreprise.

2_3 La rédaction d'un cahier des charges

❖ Définition et intérêt du cahier des charges

Un cahier des charges est un document contractuel décrivant ce qui est attendu du maître d'œuvre par le maître d'ouvrage. Il s'agit donc, d'un document décrivant de la façon la plus précise possible avec un vocabulaire simple, le besoin aux quels le maître d'œuvre doit répondre. Dans la mesure où seul le maître d'ouvrage est réellement compétant pour solution technique et appropriée. Le cahier des charges doit préférentiellement faire apparaître le besoin de manière fonctionnelle, dans laquelle la solution demandée doit s'insérer.⁰⁶

⁰⁶ Legrand G.H, Martini, guide des procédures de passation de marchés public, Gualino Editeur 2000p.62

❖ Le contenu d'un cahier des charges

Un cahier des charges a pour objectif:

- De préciser le positionnement politique et stratégique du projet car il commence généralement par une section décrivant le contexte;
- Garantir au maître d'ouvrage que les livrables seront conformes à ce qui est écrit, d'autre part, d'éviter que le maître d'ouvrage de nouvelles fonctionnalités non prévues initialement.

On retrouve certaines normes standardisées:

- Monographie;
- Droit et devoirs du gestionnaire;
- Les différents métiers pour le management de l'établissement d'un marché;
- Les différents aspects de la gestion.

Nombre de projets échouent à cause d'une mauvaise communication et en particulier à cause d'un manque de culture et de vocabulaire communs entre maître d'œuvre et maître d'ouvrage.

2_4 La réception des offres, l'ouverture et l'analyse des plis

Chaque soumissionnaire intéressé par l'acquisition de ce marché doit déposer son offre. Les plis doivent être enregistrés au bureau d'ordre central, il doit rester caché et scellés jusqu'à leurs ouvertures par les commissions compétentes.

Une commission dite "commission d'ouverture des plis" «formée par des membres du personnel sera requise par le service marché pour ouvrir les plis. Cette commission va analyser, du point de vue administratif, les offres concernant le marché et pour tout dossier incomplet, elle invitera le soumissionnaire à le compléter.

Cette même commission est invitée par le service des marchés, à étudier et analyser les offres sur le plan technique en se basant sur les critères annoncés dans le cahier des

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

charges, puis sur le plan financier en étudiant les prix proposés par les soumissionnaires dont les offres ont été admise au niveau technique, en cherchant à minimiser le cout du marché.

Une fois l'analyse faite, les offres retenues sont validées et signées par chaque membre .La commission de dépouillement technique et financière adresse au service du marché du marché un procès-verbal(PV) qui explique les raisons de cette sélection.

2_5 La sélection des fournisseurs

La sélection des fournisseurs est l'une des plus importantes décisions que doit prendre les responsables des achats.

Pour faire cette sélection on doit élaborer un tableau comparatif des offres(TCO) qui est validé par le directeur hiérarchique direct, et il comporte les mentions suivantes:

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

Après avoir recueilli toutes les offres des fournisseurs étrangers sous forme de plis anonymes le responsable des achats procède au choix du meilleur fournisseur sur la base des critères retenus. L'ensemble des données ainsi collectées doivent être traité pour garantir un meilleur choix. Celui-ci repose sur la base des offres reçues,

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

l'acheteur procède à l'élaboration d'un fournisseur avec lesquels s'engagent les négociations des offres.

Le tableau comparatif des offres se présente sous la forme suivante ⁰⁷:

Tableau N° 03: tableau comparatif des offres

Fournisseur	Référence produit	Quantités	Prix	Condition de paiement	Délais de livraison
A					
B					
C					
D					

Section 3: Les négociations commerciales, et les contrats de ventes à l'international

Chaque fois qu'il est autorisé par le code, le recours au dialogue et à la négociation, après publicités et mise en concurrence, peut être utilement un visa .IL permet en effet d'obtenir un meilleur achat dans le respect des règles et la transparence.

L'acte d'achat efficace se caractérise par la recherche d'une adéquation offre du vendeur aux besoins de l'acheteur. La négociation permet d'adapter les offres à la demande. Au terme de la négociation, l'acheteur public aura à déterminer l'offre présentant le meilleur rapport qualité-prix, c'est-à-dire la meilleure offre susceptible d'être faite à ce moment en Fonction des capacités économiques et techniques des entreprises.

⁰⁷ SYLVETTE Rodrigues, Marie-France BORGNET, A.MAYOT, V.SOKOL, administration commerciale .édition hachette 1996.p24

3_1 Les points importants que l'acheteur doit suivre lors d'une négociation

A- Le prix

C'est l'indicateur le plus important, mais il faut qu'il soit relié notamment à la qualité, et la fiabilité du produit, mais aussi au délai de livraison et cout de transport.

B- Les modalités de paiement

Généralement ces dernières années le crédit documentaire est le plus

Utiliser par les entreprises lors des transactions internationales.

C- La qualité

Les produits doivent répondre aux normes de la qualité exigé par l'acheteur et indiquer à chaque produit sa référence.

D- Les délais

Les délais doivent être respectés en fonction du délai de livraison qui doit répondre aux attentes de réception de l'acheteur.

E- Autre élément

- La garantie
- La force majeure
- Le règlement des litiges
- Le contrat
- Le conditionnement
- Emballage

3_2 Les contrats de ventes à l'international

❖ Définition du contrat de vente

"Le contrat de vente international est une convention par laquelle deux ou plusieurs parties s'engagent à respecter certaines conditions nécessaires à la réalisation d'une transaction commerciale ou d'un projet lié à un marché".⁰⁸

❖ La formation du contrat du vente

La naissance du contrat de vente international, prend forme lors de l'acceptation d'offre entre acheteur et vendeur pour que l'accord puisse être formellement conclu.

❖ Les conditions de fond

a- Le consentement des parties

Le contrat doit faire l'objet d'un écrit qui doit être signé par les parties avec leur volonté et leur consentement pour des motifs de preuves.

b- L'offre

L'offre est avant tout la quantité et la qualité des biens ou services proposer sur le marché. Une bonne offre doit inciter le client à acheter et elle doit aussi éviter les litiges comme de promettre plus de ce qu'il peut tenir.

Les éléments essentiels d'une offre sont:

- La description du produit;
- Les caractéristiques du produit;
- Le prix et le mode de règlement ;
- Les conditions de livraison ;
- Le délai de validité de l'offre.

c- L'acceptation

C'est le consentement de l'acheteur à une offre par contrat qui est un acte unilatéral de volonté, celle-ci est considérée valable au moment de l'émission du contrat.

3_3 Les obligations des parties

❖ Les obligations du vendeur

Les obligations essentielles du vendeur énoncées par la convention de Vienne sont:

- La livraison de la marchandise;
- Le transfert de la propriété;
- La remise des documents.

a _ La livraison des marchandises

C'est une obligation essentielle pour le vendeur ou il doit faire connaître des détails suffisants sur l'objet de la livraison, et de respecter le lieu et la date de livraison indiqués sur le contrat.

b _ Le transfert de la propriété

Le transfert de la propriété des marchandises est une obligation pour le vendeur soit dès la conclusion du contrat ou après que l'acheteur ait pris possession des marchandises.

c _ La remise des documents

Le vendeur doit remettre à l'acheteur tous les documents de transport et le titre de propriété et autres documents concernant les marchandises.

❖ Les obligations de l'acheteur

La convention de Vienne énonce des obligations pour l'acheteur aussi, qui sont:

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

- Le paiement du prix;
- L'enlèvement des marchandises.

a _ Le Paiement du prix

Comme prévue dans le contrat, l'acheteur est tenu de payer le prix des marchandises selon le mode de paiement choisie par les deux parties.

b _ L'enlèvement des marchandises

Suite à l'obligation du paiement l'acheteur doit retirer les marchandises qui consistent à réceptionner les marchandises.

❖ Les obligations communs

a _ La conservation des marchandises

La conservation des marchandises, comprend toutes les mesures que doivent prendre les parties, dont les dépenses de conservation, en cas de retard de paiement ou de refus des marchandises par l'acheteur.

b _ Spécification des marchandises

C'est une clause contractuelle par laquelle les parties ont des obligations communes telles que la répartition des frais, la preuve de la livraison.

3_4 La gestion de la commande

Après avoir sélectionné son ou ses fournisseurs, l'entreprise doit passer aux étapes suivantes :

-La passation de la commande

-Le suivi de la commande

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

A- La passation de la Commande:

La passation de la commande est la plus souvent utilisée lors de l'acquisition de composants de produits consommés au cours du cycle de fabrication ou revendus en l'état. Cette commande est définie par **LOUMAILLER** comme « un accord de vente entre le client et le fournisseur qui les engage juridiquement. Elle est élaborée par le client, et dès qu'elle est établie et acceptée par le fournisseur, elle devient un contrat qui fait naître des obligations. »⁰⁹

B- Le suivi de la commande

L'acheteur ne se contente pas d'attendre l'arrivée de la marchandise, car il est exposé à de nombreux risques (retard, non-conformité du produit...) pour cela, l'acheteur doit vérifier que le fournisseur lui a envoyé un accusé de réception de la commande par écrit.

3_5 La réception et le contrôle de la marchandise :

Dès l'arrivée de la marchandise au lieu de destination, l'importateur doit procéder au contrôle de conformité. Il doit s'assurer aussi que les formalités douanières sont accomplies et que les pièces et les documents sont en sa possession.

Chapitre I : la gestion des achats à l'international

Conclusion :

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

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

Introduction

Au moment de la négociation commerciale entre l'acheteur et le fournisseur, le traitement

Des modalités de paiement prend une importance primordiale, car chacune des deux parties cherche l'assurance (l'acheteur veut s'assurer de recevoir les produits et le vendeur celle d'être payé)

Cette partie de la négociation concerne, entre autres, la monnaie de la facturation les détails de règlement et le mode de paiement.

Les opérations du commerce international connaissent des modes de paiement spécifiques qui feront l'objet de premier chapitre.

Section 1 : Les instruments de paiement

Les instruments de paiement représentent la forme matérielle qui sert de support au paiement des marchandises par les opérations du commerce international, cinq instruments peuvent être utilisés et qui sont ;

1_1 Le chèque :

1_1_1 Définition de chèque :

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue en faveur d'un bénéficiaire, et cette ordre est émis par le titulaire d'un compte à son banquier

« Le chèque est l'écrit qui sous la forme d'un mandat de paiement, il sert au tireur à effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers, de tout ou partie des fonds portée au crédit de son compte de son compte chez une banque »¹⁰

1_1_2 Les différents types de chèque :

Deux types de chèque existent : le chèque d'entreprise (ou chèque de société) et le chèque de banque. Leur différence tient dans le fait que l'un n'offre pas de garantie sure contre le risque de non-paiement, et l'autre bien. Dans certains cas, le chèque

Chapitre II: les instruments et les techniques de paiement à l'international

sera porté en compte, sauf bonne fin, à savoir que si le chèque n'est pas payé, le compte du bénéficiaire sera débité automatiquement de montant reçu.

A- le chèque de l'entreprise :

Le chèque de l'entreprise n'offre aucune garantie à l'exportateur, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire. De manière générale, les banques qui reçoivent ce type de chèque ne le règlent qu'après avoir reçu Les fonds de la banque de l'importateur.

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

B- le chèque de banque :

Le chèque de banque est un chèque tiré par une banque sur propres caisses ou sur une autre banque .il offre une garantie contre le risque commercial. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable).

1_2 Le virement bancaire international :

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de débiteur au profit de créancier l'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères

Etant donné sa facilité d'utilisation, le virement est l'instrument de paiement international le plus utilise.

1_2_1 Les types de virement international :

A- le virement Swift :

Il existe plusieurs types de virements. Dont le virement SWIFT (Society for *Worldwide* Interbank Financial télécommunication). Ce système permet des échanges privés de messages télématiques entre banques adhérentes et une rapidité inégalée à

Chapitre II: les instruments et les techniques de paiement à l'international

condition que la banque qui envoie les fonds et celle qui les reçoit soient membre de réseau Swift.

B- le virement par courrier :

L'ordre de virement transit par la voie postale ce qui rend les délais un peu plus long en fonction de l'éloignement en l'organisation postale du pays concerné.

C- le téléxé :

Plus rapide et plus sécurise que le virement par courrier, cependant le support papier reste l'instrument de paiement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

D- L'IBAN :

En vue de simplifier et d'accélérer le traitement des paiements transfrontaliers, les banques de l'union européenne et de quelques autres pays ont élaboré un nouveau standard pour les numéros de compte en banque appelé l'IBAN (international bank account nombre).

1_3 la lettre de change :

« La lettre de change (traite) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme à une date déterminée, l'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée. »¹¹

Au travers de la traite, l'exportateur octroi à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de la banque en lui demandant l'escompte de cette traite. Le titulaire d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance ou encore la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement.

L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Il s'agit d'un engagement par lequel un tiers ou un signataire de la lettre de change se porte garant en vertu de la lettre de change. L'aval peut être donné pour le montant total de la lettre

¹¹ DUBOIS J, « commerce international » 03^{ème} édition Foucher, Paris, 2004, P165.

Chapitre II: les instruments et les techniques de paiement à l'international

de change ou pour une partie seulement. Sur base de ce mécanisme, il est recommandé de demander à l'acheteur dès la signature de contrat une promesse d'aval émanant de sa banque.

1_4 le billet à ordre :

« C'est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (souscripteur) par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme a vue ou à une certaine date, a son créancier «(le bénéficiaire). »¹²

1_5 Le mondât poste :

Le mondât poste international représente un moyen de transfert de fonds confiés au réseau postal, le mondât poste peut se présenter sous trois formes

- le mondât ordinaire.
- le mondât de versement au compte postal.
- le mondât téléphonique

Du fait de sa limitation au plan géographique, ce mode de paiement est très peu utilisé en commerce international d'autant que les mandats transférables par ce moyen sont également limités.

Section 2 : les techniques de paiement à l'international

C'est l'ensemble des étapes à suivre dans le but de la réalisation du paiement. Il existe deux catégories de technique de paiement : les techniques non documentaires de règlement et la technique documentaire de règlement.

2_1 Technique non documentaires du règlement :

2_1_1 L'encaissement :

Nous désignons sous l'expression «encaissement direct» les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le

Chapitre II: les instruments et les techniques de paiement à l'international

règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue durée.

Il existe différents types d'encaissement directs ;

- * l'encaissement simple
- * le paiement à la commande
- * le paiement à la facturation

2_1_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 rémunérations.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants.

2_1_2_1 les avantages et les inconvénients du contre remboursement

Tableau N° 04

Avantages	Inconvénients
- simplicité.	- Coûts élevés.
- rapidité.	- Risque d'impayé
- rémunération au transporteur motivante pour que le paiement accélère.	- frais de stockage de plus en cas de refus de marchandises.

Source : lazary «le commerce international » à la portée de tous, page 201

2_1_3 Le compte à l'étranger :

Lorsqu'une banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il ya possibilité d'ouvrir un compte, et ainsi percevoir le montant des règlements sur ce compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et quand il s'agit de sommes importantes.

2_1_4 L'affacturage :

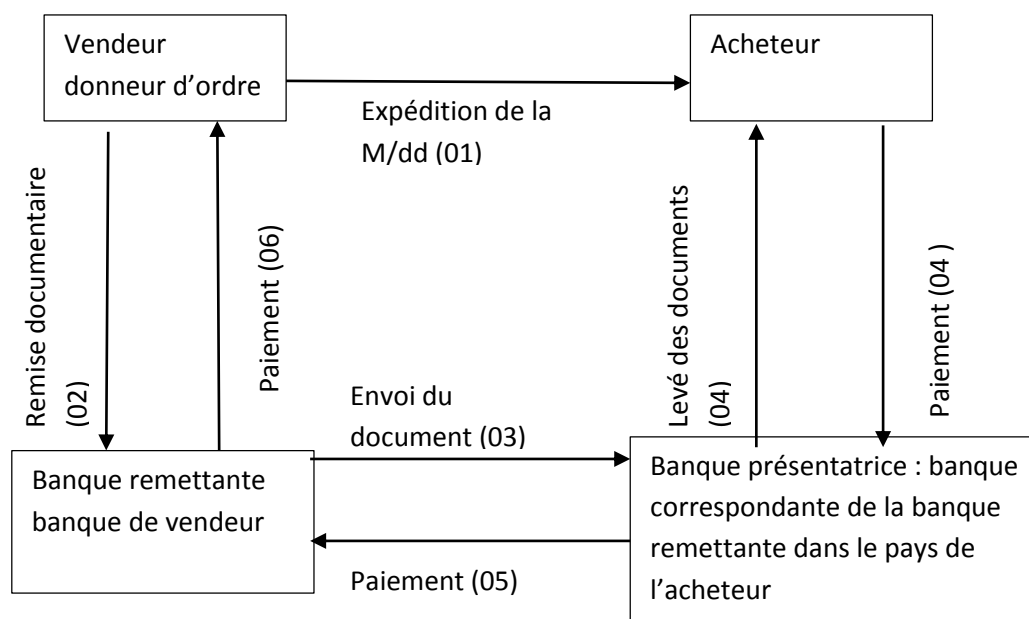
L'affacturage (plus communément appelé factoring) est une technique par laquelle L'exportateur cède ses créances commerciales a un affactureur (appelé également factor) qui se charge d'opérer le recouvrement et qui en garantie la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur.

2_2 Les techniques documentaires du règlement :

2_2_1 La remise documentaire :

« C'est une procédure de recouvrement, dans laquelle une banque a reçue mandat d'un exportateur (vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, entre paiement ou acceptation d'effets de commerce »¹³

Schéma : représentant les étapes de la remise documentaire



2_2_1_1 les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

Tableau N° 05

Avantage	Inconvénients
- l'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.	- en cas de non enlèvement de la marchandise par le client, elle sera immobilisée, il faudra soit, la vendre a bas prix ou bien la rapatrier et donc engager de nouveau frais de transport.
- la procédure est plus souple, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates	- l'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.
- le cout bancaire est minime	- elle favorise la négociation à la baisse des prix (marchandage)

Source : G.LEGRANG : H.MARTINI : «Management des opérations du commerce international ». 7^{ème} édition.DUNAD, page100

2_2_3 le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre) à payer un montant défini, via une banque intermédiaire (banque notifiative) qui est généralement la banque du vendeur, au fournisseur exportateur(bénéficiaire) d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents conformes prévus dans l'ouverture du crédit documentaire et qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués.

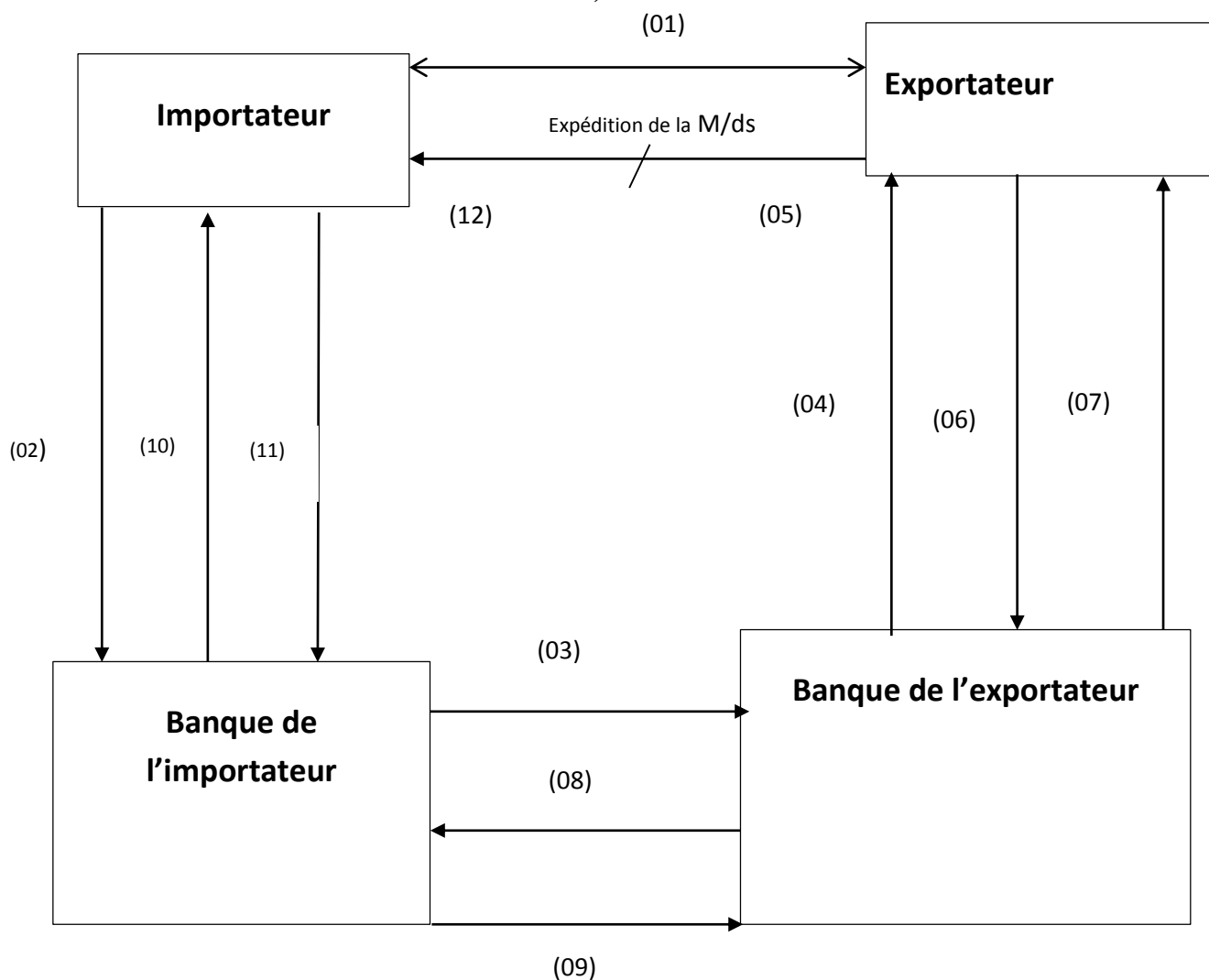
L'objet de ces document est de rendre vraisemblable l'exécution correcte des obligations de l'exportateur.

Chapitre II: les instruments et les techniques de paiement à l'international

Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucuns fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement des qu'il l'a expédiée, pour que les obligations documentaires aient été respectées.

A- Schéma D'un crédit documentaire ;



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

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

Chapitre II: les instruments et les techniques de paiement à l'international

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

Etape (03) : la banque ouvre le crédit (CREDOC)

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

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

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

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

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

Etape (09) : transfert des fonds ;

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

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

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

2_2_3_1 Cadre réglementaire du crédit documentaire

L'exécution des opérations de crédit documentaire repose sur les Règles et Usances uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU)

Elles règlent les droits et devoirs essentiels des parties impliquées dans un crédit documentaire.

* De par leur nature, les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente ou autre contrats sur lesquels ils peuvent reposer (cf.art.4 RUU600)

Chapitre II: les instruments et les techniques de paiement à l'international

- * En matière de crédit documentaire, les parties s'intéressent aux documents et non aux marchandises, services et/ou autres prestations auxquelles ils se rapportent (cf.art.5RUU600)
- * les instructions d'émission doivent être complètes et précises. Il faut éviter d'y inclure trop de détails.
- * la banque notificative a notamment l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité du crédit documentaire (cf. Art RUU600)
- * les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme, l'exhaustivité, l'authenticité et l'effet juridique des documents ou quant à la désignation, le poids la qualité, l'existence la marchandise représenté par les documents (cf.art.34 RUU600)
- * la date de validité et le lieu de présentation des documents doivent impérativement être mentionnés (art.6 RUU600)

Le crédit documentaire ne sert pas uniquement d'instrument de paiement, mais peut également être utilisé comme instrument de crédit ¹⁴

2_2_3_2_Principe de crédit documentaire :

Le crédit documentaire constitue un réel engagement de la banque du client au moment où les documents relatifs à la marchandise ou aux prestations de services sont présentés par le fournisseur à la banque.

La banque vérifie alors la conformité de ces documents avec les termes et les conditions du crédit.

L'exportateur a donc l'assurance qu'il va être payé dans le délai fixé.

L'acheteur quant à lui est certain que les conditions du crédit documentaire ont été respectées par le fournisseur.

La banque de l'exportateur peut également apporter son engagement au respect des conditions du crédit documentaire.

¹⁴ [http:// www.ccinternational.com](http://www.ccinternational.com)

2_2_3_3 crédits documentaires et remise documentaire :

La remise documentaire consiste pour l'exportateur à confier à sa banque les documents commerciaux et financiers, avec mandat de les faire remettre par une banque à l'acheteur contre paiement comptant ou engagement de payer à une échéance donnée.

La remise documentaire offre l'avantage d'être un système simple, mais ne constitue pas une garantie de paiement et suppose donc une relative confiance envers votre acheteur.

La différence essentielle qui existe entre la remise documentaire et le crédit documentaire réside dans le fait que la remise documentaire ne comporte aucun engagement de paiement d'une ou plusieurs banques.

2_2_3_4 les types du crédit documentaire :

Les principaux de crédit documentaires ;

A- Le crédit documentaire révocable :

Permet à la banque émettrice de le modifier ou l'annuler à son gré sans avoir à aviser préalablement le bénéficiaire c'est une formule très peu utilisée.

B- le crédit documentaire irrévocable

Comporte un engagement ferme donné en faveur du vendeur par la banque émettrice agissant sur instruction de l'acheteur d'exécuter le paiement sous la réserve de la remise des documents conformes, il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties intéressées.

C- le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ajoute à l'engagement de la banque de l'acheteur (Emettrice) celui de la banque de l'exportateur (notificative)

D- Les crédits documentaires spéciaux :

- ✓ Le crédit documentaire revolving :

Permet dans le cas d'un courant d'affaire régulier le renouvellement automatique dans les conditions préalablement négociées.

- ✓ le crédit documentaire transférable :

Permet au bénéficiaire de mettre le crédit documentaire (tout ou partie) à la disposition d'un autre bénéficiaire (appelé second bénéficiaire).

- ✓ le crédit documentaire adossé ou back to back :

Se substitue au crédit transférable si cette modalité n'est pas possible. Il sera alors émis, à la demande de l'exportateur, un second crédit documentaire, en faveur de son fournisseur.

- ✓ le crédit Red clause :

Comporte une clause qui autorise la banque négociatrice à effectuer des avances au bénéficiaire

2_2_3_5 Avantages et inconvénients de crédit documentaire :

Tableau N° 06

	Avantages	Inconvénients
Pour le vendeur	<ul style="list-style-type: none"> - Garantie d'être payé de la valeur si les documents sont conformes Le risque commercial est couvert. Couverture de risque en cas de crédit irrévocable et confirmé - Idéal dans le cas d'un transport maritime de moyen et de longue durée 	<ul style="list-style-type: none"> - les commissions bancaires peuvent être élevées lorsque les aléas sont nombreux - Procédure complexe et lente Trop de documents exigés trop de dates butoirs. Formalisme Rigoureux
Pour l'acheteur	<ul style="list-style-type: none"> - il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément ses instructions (modalité du paiement, délais qualité. Etc.) - En cas de non-respect de ses instructions. Il est en position de force pour négocier une remise une prolongation déchéance 	<ul style="list-style-type: none"> - inadaptée lorsqu'a durée du transport est courte la marchandise arrive avant les documents, obligeant le client a demander une lettre de garantie bancaire (LGB)

- source : www.etudier.com consulté le 03/08/2019

Conclusion :

Le choix d'un mode de paiement diffère en fonction des relations établies entre l'acheteur et le vendeur.

Dans une transaction nouvelle ou les deux parties ne se connaissent pas, il est plus sûr d'utiliser une technique de paiement qui est le crédit documentaire irrévocable et confirmé qui offre une garantie de paiement pour les deux parties, dès que la confiance s'installe entre eux, ils optent pour les deux parties des moyens de paiement plus souples et moins coûteux tels que la remise ou le virement.

La maîtrise des techniques de paiement est recommandée pour éviter des malentendus entre les deux parties.

Introduction :

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

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

Section 1 : Le transport international de marchandises

Dans la recherche de fournisseurs ou clients étrangers, l'entreprise doit aussi se préoccuper de la logistique. En effet, la fonction logistique concerne la fonction Achat /Vente.

Le but est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs.

Ces choix interviennent dans le cadre d'une réflexion globale qui assure la cohérence de la politique logistique de l'entreprise, parmi les opérations de la logistique on trouve le transport.

1_1 Définition du transport de marchandises a l'international

Le transport de marchandises est défini comme un service logistique qui permet de réaliser des déplacements de marchandises d'un pays a un autre dans les meilleures conditions possibles, de sécurité et de rentabilité.

On peut le définir aussi comme étant un système logistique qui permet de réaliser un transport de bout à bout dans les meilleures conditions possibles, de sécurité et de rentabilité.

1_2 Le choix d'un mode de transport

Le choix du mode de transport dépend de plusieurs éléments :

- Le poids des marchandises.
- Le volume des marchandises.
- La distance à parcourir.
- Les délais de livraison.

1_3 Les différents modes de transport

Les modes de transport se distinguent principalement par le véhicule utilisé et l'infrastructure qu'il met en place, ainsi ils existent six (6) principaux modes de transport international qui sont :

- Le transport maritime.
- Le transport routier.
- Le transport ferroviaire.
- Le transport fluvial.
- Le transport aérien.
- Le transport multimodal.

1_3_1 Le transport maritime

Le transport maritime est le moyen le plus utilisé en matière de transport des marchandises, c'est un transport économique et qui permet les expéditions vers les pays très éloignés et aussi sa capacité de transporté des produits lourds ou volumineux.

A - Le cadre juridique du transport maritime

Le transport maritime est régi par :

- **La convention internationale de BRUXELLES du 25 aout 1924**, qui traite les règles du connaissance maritime, qui est entrée en vigueur le 02juin 1931 sous la dénomination des règles de la **HAYE**.
- **La convention de l'ONU du 31 mars 1978** qui complète la convention de BRUXELLES, elle est entrée en vigueur le 01/11/1996, sous la dénomination des **Règles de HAMBOURG**.

B- Le contrat de transport maritime

« C'est un accord selon lequel le transporteur maritime s'engage à transporter des biens ou des personnes d'un port à un autre, moyennent le paiement d'une somme déterminé appelé le **FRET** ». ¹⁵

Le contrat de transport maritime est un acte juridique, et il existe deux catégories de contrats :

- Le contrat sur les lignes régulières qui est un accord entre l'expéditeur qui s'engage a payer un fret déterminé, et le transporteur qui s'engage la livraison de marchandises
- Le contrat d'affrètement selon laquelle les parties intéressées conviennent a loué un navire ou une partie de navire et son équipage soit pour une période donnée, soit pour une expédition donnée.

C - Les documents du transport maritimes

C_1 Définition du connaissance

« Le connaissance qui matérialise le contrat de transport maritime.IL constitue une preuve du contrat de transport maritime, il constate la prise en charge de la marchandise par le transporteur ainsi que son engagement de la livrer au destinataire convenu ». ¹⁶

Le connaissance est imprimé en quatre exemplaires :

- Le premier reste entre les mains du capitaine.

¹⁵ BOURI C, la logistique du commerce extérieur en Algérie, édition EDIK, Algérie 2000p.18

¹⁶ http://www.lantenne.com/le-connaissance-maritime_r139.html, 10.08.2019 ,00 :28

- La seconde pour l'armateur.
- Les deux autres sont ; un pour l'expéditeur et l'autre pour le destinataire afin qu'il puisse retirer les marchandises.

C_1_1 Les différents types de connaissance

On distingue trois types de connaissance :

- **Le connaissance a ordre**

A ordre veut dire qu'il est a l'ordre du chargeur, il est négociable et transmissible par endossement.

- **Le connaissance nominatif**

IL désigne le nom du propriétaire de la marchandise, et seule la personne dénommée pourra réceptionner la marchandise.

- **Le connaissance au porteur**

Au porteur veut dire que la propriété des marchandises revient au détenteur de ce document, c'est une forme de document dangereuse, il est exposé de perte et de vol.

D- Les avantages et les inconvénients du transport maritime

Les avantages du transport maritime

- Taux de fret avantageux (moins coûteux).
- Il existe de nombreuses catégories de bateaux, conçus selon la forme et la nature des marchandises.
- Convient aux longues distances.
- Possibilité de stockage dans les zones portuaires.
- Grande capacité de charge

Les inconvénients du transport maritime

- Le temps du transport est plus long.
- Manque de sécurité au niveau de port.
- Les couts de l’emballage et l’assurance sont généralement plus élevés.
- Encombrement portuaire dans certaines zones.

1_3_2 Le transport routier

Le transport routier est incontournable dans le transport de marchandise, il est indispensable pour relier les exportateurs et les importateurs au port et à l’aéroport et aux gare ferroviaire et aussi pour acheminer les marchandises par camion directement d’une entreprise a une autre.

A- Le cadre juridique du transport routier

Le transport routier est régit par la convention de **Genève du 19/05/1956 « CMR »** convention des marchandises par route.

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

B- Le contrat du transport routier

Le contrat du transport routier est un acte consensuel établi par le transporteur qui s’engage à transporter les marchandises, et le chargeur qui s’engage à régler les couts du transport.

C- Les documents du transport routier

Le contrat du transport routier est matérialisé par la lettre de voiture **CMR** qui est un document non négociable, elle est établie en trois (3) exemplaires :

- Un exemplaire pour l’expéditeur.
- Un exemplaire accompagne la marchandise.

- Un exemplaire pour le transporteur.

D- Les avantages et les inconvénients du transport routier

Les avantages du transport routier

- Il est bien adapté aux petits colis.
- Souplesse d'utilisation.
- Délais de transit plus court.
- Moins de manutention
- Accessibilité à toutes les régions
- Moyens de transport direct
- Complémentaire ou autre mode de transport.

Les inconvénients du transport routier

- Cout élevé pour longues distances
- Délais de transite et de livraison courte
- Le risque routier et les conditions climatiques.
- Moyen de transport polluant.

1_3_3 Le transport ferroviaire

Le transport ferroviaire des marchandises vient en deuxième position dans le secteur du transport terrestre, ou on note une concurrence entre le routier et le ferroviaire qui a un avantage pour les transports de masse.

A- Le cadre juridique du transport ferroviaire

Le transport ferroviaire est régit en premier lieux par la Convention de « **BERNE** » qui est entrée en vigueur le 01/01/1893 qui est réviser en 1924 et a donné

naissance à deux conventions, la « CIV » la Convention International des Voyageurs, et la « CIM » la Convention International des Marchandises qui a été révisée en 1980 et a donné naissance a la Convention Relative aux Transport Internationaux Ferroviaire « COTIF ».

B- Le contrat de transport ferroviaire

C'est un contrat consensuel dont lequel les deux parties s'engage à respecté les clauses du contrat, le transporteur à transporter les marchandises et l'expéditeur à payer les couts de transport.

C- Les documents du transport ferroviaire

La lettre de voiture ferroviaire est un document qui atteste la prise en charge des marchandises par un transporteur et son acceptation de les livrer au destinataire, elle est réalisée l'expéditeur et elle doit comprendre certaine montions obligatoire ; les noms des parties, expéditeur, destinataire, transporteur, et leur adresse, le délai de livraison.

L'original de la lettre est remis par le transporteur au destinataire, et l'expéditeur conserve une copie conforme à l'original.

D- Les avantages et les inconvénients du transport ferroviaire

Les avantages du transport ferroviaire

- Cout avantageux
- Développement du transport combiné et possibilité de porte à porte
- Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants
- Le respect des délais de livraison.

Les inconvénients du transport ferroviaire

- Rupture de charge

- Inadapté aux distances courtes
- Limite de réseau ferroviaire
- Taux d'avaries plus élevé.

1_3_4 Le transport fluvial

Le transport fluvial est le moyen le plus utilisé dans les échanges extracommunautaires bien plus dans les échanges intra-communautaires où il occupe la troisième place en tonnage, après le transport routier et maritime.

A- Le cadre juridique du transport fluvial

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

B- Le contrat du transport fluvial

IL existe trois types de contrat utilisés dans le transport fluvial :

➤ **Le contrat au voyage**

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

➤ **Le contrat à temps**

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

➤ **Le contrat au tonnage**

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

C- Les avantages et les inconvénients du transport fluvial

Les avantages du transport fluvial

- Très bonne capacité d'emport, 300 à 2500 tonnes selon les convois
- Cout faible
- Peut sensible aux aléas extérieurs.

Les inconvénients du transport fluvial

- Cout élevé de pré et post –acheminement
- Le réseau fluvial est limité
- Rupture de charge, en dehors du multimodal.

1_3_5 Le transport aérien

Le transport aérien de marchandises a connu un développement très important depuis le début des années 1970, date de l'apparition des avions gros-porteurs. Le fret aérien peut être caractérisé par sa jeunesse (le premier vol commercial date de 1919) et son essor très rapide.

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

A- Le cadre juridique du transport aérien

Le transport aérien est régit par :

- **La convention de VARSOVIE du 12/10/1929**, qui à été établie un régime de responsabilité a l'égard des dommages causés au passagers,
- **La convention de CHICAGO 1944**, qui organise le développement de l'aviation civile international
- **La convention de GUADALAJARA 1964** ; qui complète été celle de VARSOVIE.

- **La convention de MONTREAL du 28/05/1999**, qui a renouvelée la convention de VARSOVIE.

B- Le contrat du transport aérien

« C'est un contrat par lequel une compagnie aérienne s'engage à acheminer une marchandise au moyen d'un aéronef d'un aéroport d'expédition à un aéroport de destination pour le compte d'un expéditeur qui s'engage à payer le fret ». ¹⁷

Le contrat du transport aérien est négocié entre le transporteur et le chargeur, le transporteur a pour obligation :

- Il est responsable de la marchandise à partir du moment de la prise en charge jusqu'au déchargement.
- Le transporteur est responsable du retard et aussi en cas de dommage ou de perte de marchandise.

La (IATA) est une organisation qui regroupe différentes compagnies de transport aérien, dont les membres sont appelés à respecter les normes de sécurité et de qualité du service et la tarification communes.

C- Les documents du transport aérien

Transport aérien (LTA) qui est émise par l'agent de la compagnie aérienne, et elle doit comprendre trois exemplaires :

- Le premier est remis à l'expéditeur
- La deuxième est signée par le transporteur et remise au destinataire
- La troisième est conservée par le transporteur.

D- Les avantages et les inconvénients du transport aérien

Les avantages

- Assure une bonne rapidité et haute sécurité
- Diminution des coûts de stockages

¹⁷BOURI C, idem, P.27

- Emballage moins couteux.

Les inconvénients

- Le cout du transport est relativement élevé
- Rupture de charge
- Interdit pour certains produits dangereux.

1_3_6 Le transport multimodal

Ce mode de transport est récent qui est le résultat du développement des moyens de transport, il consiste à transporter une marchandise en utilisant deux ou plusieurs mode de transport.

A- Le contrat de transport multimodal

Le chargeur signe un contrat avec un seul transporteur, qui est le responsable de la marchandise pendant tout l'acheminement.

B- Les documents du transport multimodal

Le document utilisé dans le transport multimodal est le connaissance de transport combiné qui doit comporter :

- le nom de l'expéditeur et du destinataire, et le nom de premier entrepreneur de transport
- La nature de la marchandise et la date de prise en charge par l'entrepreneur
- La date et le lieu de l'émission du titre et la signature de l'entrepreneur de transport
- L'interdire et le fret pour chaque mode de transport.

C- Les avantages et les inconvénients du transport multimodal

Les avantages du transport multimodal

- Cout avantageux
- Simplifier les manutentions portuaires.

Les inconvénients du transport multimodal

- Parfois très coûteux
- L'emballage est fait en fonction de plusieurs modes de transport.

Section 2 : Assurance et incoterm dans le commerce international

La répartition des frais et risque liés au transport de la marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté, sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un « langage codifié » à savoir les incoterms.

2_1 Définition de l'assurance

L'assurance est une opération pour laquelle une personne appelé assureur groupe ou mutualité assuré d'autre personnes appelé assure afin qu'il s'indemnise ponctuellement des pertes éventuelles (sinistre), au moyen d'une sommes appelé prime ou cotisation versé par chaque assuré à son assureur.¹⁸

2_1_2. Le contrat d'assurance transport marchandise :

« Le contrat d'assurance est un écrit hypothétique par lequel un organisme dit « assureur », s'engage envers plusieurs personnes déterminées ou un groupe de personne dit (les assurés) à couvrir ,moyennant le paiement d'une sommes d'argent dite (arrime d'assurance) une catégorie des risques déterminés par le contrat appelé (police d'assurance). »¹⁹

Le contrat d'assurance est la base de la relation entre une société d'assurance, et un assuré. Il représente une obligation juridique.

- Pour l'assureur de garantir les conséquences d'un événement aléatoire, ou sinistre.
- Pour l'assuré de verser une prime en échange de cette garantie.

Autre que les noms et information des parties du contrat, et d'autre renseignement doivent figurer dont :

- La nature de la marchandise ;

¹⁸COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, les grands principes de l'assurance, l'arque édition de l'assurance, 10 édition, Paris, 2011, P249

¹⁹ PASCO C, Commerce international, 4^{ème} édition dunod, Paris, 2002 P67

- La nature de l'emballage ;
- Le mode de transport ;
- L'itinéraire assuré ;
- La valeur de la marchandise.

2_1_3 Les différents acteurs d'une opération d'assurance

A- L'assuré

L'assuré est celui dont la personne, en assurance de personne, ou de patrimoine, en assurance de dommage, est menacée par l'événement aléatoire prévu de contrat.²⁰

B- L'assureur

L'assureur est la personne qui s'engage par un contrat d'assurance, à fournir les prestations prévues en cas de réalisation du risque.²¹

L'assureur peut couvrir seul le risque, néanmoins, s'il estime que le risque est très important il peut avoir recours à la réassurance qui est deux techniques de division des risques.²²

C- Le souscripteur

IL est la personne au nom du laquelle est conclu le contrat d'assurance avec l'assureur et qui s'engage à payer la prime ou la cotisation. Il peut s'agir d'une personne physique ou d'une personne morale.

D- Le bénéficiaire

Il est la personne qui perçoit, après un sinistre l'indemnité ou le capital versé par la l'assureur .Le bénéficiaire peut être à la fois l'assuré et même le souscripteur.

²⁰ AGNES.P, op-cite, P42

²¹ LANDEL.J, Lexique des termes d'assurance, édition : Dalloz, 1986, P13.

²² MARCQ.j, Risque et assurances transport et logistique, l'argus de l'assurance, 2ème édition, France, 2011, P153

E- Un tiers

C'est la personne étrangère au contrat d'assurance n'ayant la qualité ni de souscripteur ni d'assuré, c'est-à-dire, toute personne non engagée par le contrat, autre que l'assuré responsable, son conjoint et leurs ascendants.

2_1_4 Les avaries communes et particulières

A- Les avaries communes

C'est une règle très particulière en matière d'assurance transport maritime. Elle implique une répartition équitable, entre toutes les parties intéressées, des dépenses impératives dues à un événement extérieur qui met en péril une expédition et nécessite des sacrifices financiers. Il peut s'agir :

- Du largage d'une partie de la cargaison
- De l'utilisation de remorqueurs
- De réparation sur le navire. ...

B- Les avaries particulières

Ce sont les dommages uniquement soufferts par le propriétaire de la marchandise. Il supporte seul les charges de répartition ou d'entretien des marchandises avariées. Il s'agit :

- Au cours de transport (vol, casse, perte de qualité ou de quantité due au désarrimage ...etc.) ;
- Au cours des opérations de manutention (chargement a bord, manipulation en cale, déchargement, transbordement...etc.)²³

2_1_5 Les garanties d'assurance

- La garantie « **FAP** » (Franc Avarie Particulières) : Elle couvre seulement la contribution aux avarie commune car elles sont imprévisible.
- La garantie « **FAP...SAUF** » : Elle couvre les avaries communes et les avaries particulières sauf si elles sont consécutives a un événement de mer.

- La garantie « **TOUS RISQUE** » : Couvre les frais de contribution a avarie commune et couvre les avaries particulières consécutive a certains événement de mer, en plus de sa elle couvre les autres avaries consécutives a d'autre causes sauf celles exclues par les clauses du contrat.

2_1_6 Les différentes polices de l'assurance

A- Police au voyage

Elle consiste à assurer une seule expédition, la souscription de cette police doit être faite avant le début des risques (expédition) parce que l'assurance présume contre les risques. Le contrat d'assurance prend effet à partir de la prise en charge des marchandises par le transporteur et prend fin à la livraison de ces dernières au destinataire.

B- Police d'abonnement ou flottant

C'est un contrat d'assurance qui est généralement annuel et qui est destiné aux professionnels du commerce international. Il est souscrit pour un marché déterminé dont les expéditions sont échelonnées sur une période déterminée. Cette police engendre certains avantages comme le gain de temps pour les opérateurs du fait qu'elle n'exige pas la souscription d'un contrat pour chaque expédition, et aussi elle offre une couverture automatique pour toute expédition réalisée.

C- La police tierce chargeur :

C'est une police qui est destinée aux auxiliaires de transport, notamment les transitaires qui assurent des marchandises qui ne leurs appartiennent pas. L'assuré est donc bien l'auxiliaire des transports mais la police fonctionne comme celle de l'abonnement. En conséquence, il y'a émission d'avis pour chaque expédition.

Cette police s'apparente à une police d'assurance de responsabilité puisqu'elle couvre les responsabilités du tiers chargé vis-à-vis de ses clients.

D- La police à alimenter :

Son mode de fonctionnement est similaire à la police d'abonnement et elle offre les mêmes avantages à la seule différence que, dans le cadre d'une police à alimenter, les valeurs à assurer sont connues d'avance et seront mentionnées dans le contrat. Cette police couvre plusieurs expéditions qui sont établies dans le temps, pour chaque expédition, il y'aura émission d'avis d'aliment qui comprend l'identité du client et la nature de la marchandise à assurer.

2_2 Définition et historique des incoterms

2_2_1 Définition des incoterms

« Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression International Commercial Terms ». Signifiant les termes du commerce international et traduite en français « Condition International de Vente »(C.I.V).

Les incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la chambre de commerce international. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.²⁴

2_2_2 Historique

« C'est en 1812 que naît le premier terme FOB ; en 1895 il se crée ensuite le terme CIF, puis en 1919 l'Européen Union Emission Train Schéma crée ses propres tenues.

Les incoterms ont donc été créés en 1936 par la chambre de commerce internationale. A cette date, elle publie en effet pour la première fois des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.

Les ajouts qui suivirent, eurent comme conséquences de nécessiter la rédaction d'une nouvelle publication connue sous le nom d'incoterm 1953. D'autres modifications interviendront en 1967 et 1976.

En 1976 furent introduits, dans les incoterms le transport aérien qui n'était pas stipulé dans les textes jusqu'alors. La chambre de commerce internationale introduisit également, pour l'ancien FOA (fob aéroport) devenu par la suite FCA crée une notion nouvelle pour le transférer les risques entre l'exportateur et l'importateur. Ce transfert n'intervient plus dès lors de l'entrée de la marchandise dans le moyen de transport, mais lors de la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Cette nouvelle notion est essentielle dans la compréhension des nouveaux incoterms.

Afin d'éviter l'obligation de créer trop de nouveaux incoterms par l'émergence du fret aérien, il fut décidé de rédiger trois nouveaux incoterms applicables à tous les modes de transport. Parallèlement à cela, l'émergence de la conteneurisation, quand à elle dans le transport rendait en effet alors la modification des incoterms évidente. Venaient de naître les incoterms de 1980.

Comme toute pratique, elle nécessite évolution et modernisation. En 1980, les incoterms étaient au nombre de 14, ils manquaient de simplicité, et cela rendait leurs utilisations pas aussi communes comme aujourd'hui ».²⁵

2_2_3 Les objectifs des incoterms

Les incoterms définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrat de commerce international concernant le chargement, le transport, le type de transport, les assurances et la livraison. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le dixième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui devra supporter le vendeur ou l'acheteur l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport.

2_2_4 La classification des incoterms

A- Selon le mode de transport

Les incoterms sont réparties en deux groupes qui sont :

- **Incoterms exclusivement maritimes**
FAS, FOB, CFR, CIF.

- **Incoterms multimodaux**

EXW, FCA ? CIP, CPT, DAT, DAP, DDP.

B- Selon le type de vente

- **Les incoterms de vente au départ :**

Ce sont les incoterms où la responsabilité du vendeur s'arrête dans son pays, et il existe 08 incoterms dans cette catégorie qui sont : EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CIP, CPT.

- **Les incoterms de vente à l'arrivée :**

Ce sont les incoterms où la responsabilité du vendeur continue jusqu'au pays de l'importateur ; il existe 03 incoterms dans cette catégorie qui sont : DAT, DAP, DDP.

C- Selon le groupe :

Groupe E : EXW : Le vendeur ne prend aucun élément logistique à sa charge sauf l'emballage à l'export.

Groupe F : FCA, FAS, FOB : Le vendeur remet la marchandise à un transporteur désigné, mais n'acquiesce pas le transport principale.

Groupe C : CFR, CIF, CPT, CIP : Le vendeur doit supporter certains frais après le point de transfert de risque.

Groupe D : DAT, DAP, DDP : Le vendeur assume les frais et risques qu'entraîne le point de transfert des risques.

2_2_5 La répartition des frais et obligations selon les incoterms :

- **Incoterms EXW : Ex Works (à l'usine)**

Obligations du vendeur : mettre la marchandise, dans un emballage adapté au transport.

Obligations de l'acheteur : L'acheteur supporte tous les frais et risques liés au transport, du départ de l'usine au lieu de destination.

- **Incoterms FCA** Free carrier (franco transporteur) :
Obligation du vendeur : si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur, c'est le vendeur qui fait le chargement de la marchandise dédouanement export est à la charge du vendeur.
Obligation de l'acheteur : L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat de transport et paie le transport principal. Le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Les parties doivent convenir du lieu de remise des marchandises.
- **Incoterms FAS** Free Alongside Ship (Franco le long du navire)
Obligation du vendeur : Les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise est placée dédouanée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.
Obligation de l'acheteur : L'acheteur supportera tous les frais et risques de perte ou de dommage dès que la marchandise a été livrée le long du navire, notamment dans le cas de retard du navire ou d'annulation de l'escale. L'acheteur désigne le transporteur, conclut le contrat de transport et paie le fret.
- **Incoterms FOB** Free on board (Franco à bord du navire)
Obligation du Vendeur : La marchandise est placée à bord du navire par le vendeur. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.
Obligation de l'acheteur : L'acheteur désigne le navire et paie le fret. Le transfert des frais et risques se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.
- **Incoterms CFR** Cost and Freight (cout et Fret).
Obligation du vendeur: Il choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu, déchargement non compris. Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition. Par contre, le transfert de risque est le même qu'en FOB.
Obligation de l'acheteur : supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement, la

réceptionner du transporteur et prendre livraison de la marchandise au port de destination convenu.

- **Incoterms CIF** Cost, insurance and freight (cout, fret et assurance)

Obligation du vendeur: terme identique au CFR avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage aux marchandises. Le vendeur paye la prime d'assurance.

Obligation de l'acheteur : Supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée a bord du navire au port d'embarquement. Réceptionner et prendre livraison de la marchandise du transporteur au port de destination convenu.

- **Incoterms CIP** Carriage and insurance paid to named place (port et assurance payés jusqu'au lieu convenu).

Obligation du vendeur : Le CIP est identique au CPT, mais le vendeur doit fournir en plus une assurance transport. Le vendeur conclut le contrat de transport, paie le fret et la prime d'assurance.

Obligation de l'acheteur : Les risques d'avaries ou perte, sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Ensuite, l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.

- **Incoterms CPT** carriage paid to named place (port payé jusqu'au lieu convenu).

Obligation du vendeur : Le vendeur maîtrise la chaîne logistique. Après avoir pris en charge le dédouanement export, il choisit les transporteurs et paie les frais jusqu'au lieu convenu.

Obligation de l'acheteur : Les risques d'avaries ou perte, sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Ensuite, l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.

- **Incoterms DAT** delivered at terminal (rendu au terminal)

Obligation du vendeur : Livraison des marchandises sur le quai, dans un terminal de l'un des modes de transport désigné.

Obligation de l'acheteur : Le dédouanement import, et post acheminement payés par l'acheteur.

- **Incoterms DAP** delivered at place (rendu au lieu de destination) :

Obligation du vendeur : Le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur, dédouanée export sur le quai au port convenu.

Obligation de l'acheteur : Le déchargement et dédouanement import sont désormais à la charge de l'acheteur.

- **Incoterms DDP** delivered, duty paid (rendu droits acquittés) :

Obligation du vendeur: Livraison des marchandises à destination final, dédouanement import et taxe à la charge du vendeur.

Obligation de l'acheteur : L'acheteur prend en charge uniquement le déchargement.

2_2_6 Tableau de classification des incoterms :

Les incoterm sont classifie selon le mode de transport, selon la famille et les type de vente.

Le tableau suivant présente les droites et les devoirs de l'importateur et l'exportateur et les responsabilités selon l'incoterm utilise dans le contrat

Tableau N° 07: tableau de classification des incoterms

Incoterm	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V
Manutention à l'arrive	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post-acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source ; Dictionnaire des incoterms et de la logistique Du transport

Conclusion :

La logistique internationale est un vaste domaine composé de nombreux métiers dont la mission est de faire parvenir, dans les meilleurs délais et conditions, des marchandises vendues par une entreprise situé dans un pays à un client situé dans un autre Etat.

On ne peut pas simplement limiter la logistique internationale au transport de la marchandise. Il faut inclure sous cette appellation de nombreuses étapes qui incluent : l'emballage de la marchandise, le choix et le chargement des moyens de transport, (le transport routier, maritime, aérien, ou ferroviaire) en fonction des destinations et de la nature du contrat de vente, le stockage sous douane, les opérations de dédouanement tant au départ qu'à l'arrivée, la livraison à l'acheteur étranger ainsi que les assurances sur marchandises transportées et les systèmes de paiement.

Toutes ces opérations seront organisées dans le respect des lois et arrêtés traitant du commerce international de chaque pays ainsi que dans l'observation des obligations définies dans toutes les conventions traitant des transports internationaux.

La complexité de ce qu'on appelle la chaîne logistique internationale demande l'intervention de métiers spécialisés dans les différentes étapes : commissionnaire, transitaire, transporteur, banque, assurance, douanier...

Introduction

Afin de mettre en pratique l'ensemble de nos données théoriques sur la procédure d'importation et ses mécanismes de fonctionnement, nous avons effectué un stage pratique au sein de « l'Entreprise Nationale des Industries Electroménager (ENIEM) », précisément dans l'unité Cuisson.

Dans ce chapitre nous allons présenter dans une première section, le lieu de stage à savoir l'Entreprise Nationale des Industries Electroménager (ENIEM), ainsi que son historique, son schéma organisationnel et ses activités principales.

Dans la deuxième section nous allons étudier le déroulement d'une opération d'importation.

1 Présentation générale de l'ENIEM

L'ENIEM, entreprise nationale en industrie d'électroménager, est issue de la restructuration de la société nationale de fabrication et de montage du matériel électrique et électronique (SONELEC) le 02 janvier 1983, elle possède des capacités de production importantes et une expérience de 30 ans.

Dans le cadre des réformes économiques décidées par le gouvernement, elle est passée à l'autonomie en octobre 1983 et elle est nommée ENIEM/SPA.

Le contrat de réalisation du complexe d'appareils ménagers a été signé le 21/02/1971 pour un montant de 400.000.000.00 DA. Les travaux de génie civil ont été entamés durant l'année 1972 et la réception des bâtiments eue lieu en 1977.

En juin 1977 début de la production du réfrigérateur petit modèle avec un effectif de 2988 travailleurs.

Après l'ouverture de marché et l'avènement des nouvelles réformes économiques, les entreprises algériennes ont été obligées désormais d'être plus compétitives et avoir comme souci majeur : L'amélioration de leurs produits de façon à s'imposer sur la scène économique internationale .

2 L'implantation géographique de l'ENIEM

L'entreprise ENIEM regroupe la plus grande partie de son activité au niveau de wilaya de Tizi-Ouzou et concentrée au niveau de la zone industrielle Oued-Aissi (AISSAT-IDIR), et son siège social (direction générale) est situé au Boulevard Stiti Ali de Tizi-Ouzou à la proximité de la gare ferroviaire.

L'entreprise dispose de deux filiales :

- Unité lampes de Mohammedia, actuellement filialisé en FILAMP.
- Unité des produits sanitaires à Khemis Miliana filialisé en EIMS.

3 Les missions de L'entreprise ENIEM

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

4 Les objectifs de l'entreprise ENIEM

L'entreprise ENIEM tant que une entreprise national et face a la concurrence dans le secteur de l'industrie de l'électroménager a des objectifs qui sont :

- L'amélioration de la qualité de ses produits et le maintien de sa position sur le marché national de l'électroménager ;
- La diminution de ses couts de production ;
- L'augmentation du chiffre d'affaire ;
- L'augmentation de la production ;
- L'augmentation des capacités d'étude et de développement.

5 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
- L'unité froide
- L'unité climatisation
- L'unité cuisson
- La filiale FILAMP (unité de production de lampes électrique)
- La filiale EIMS de production de sanitaire (lavabos, baignoires et éviers).

6 Présentation des unités

6.1 Direction Générale :

La direction générale est l'entité qui est responsable de la stratégie et du développement de l'entreprise et sans tenu compte de la résolution de son conseil d'administration.

Elle exerce son autorité hiérarchique fonctionnelle sur l'ensemble des directions et des unités. Le Président directeur général est assisté par des cadres dirigeants chargés des principales fonctions de l'entreprise.

6.2 Unité Froide

Elle est de loin l'unité la plus importante du point de vue effectif « 1880 travailleurs, elle produit plusieurs modèles de réfrigérateurs et congélateurs ».

A. Missions :

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

B. Activités

- Transformation de la tôle
- Traitement et revêtement de surface (peinture, plastification) ;
- Injection plastique et polystyrène ;
- Fabrication de pièces métalliques (condenseur ; évaporateur)
- Assemblage

6.3 Unité Cuisson

Cette unité est spécialisée dans la production de différents types de cuisinières.

A. Missions :

- Produire et développer les produits de cuisson gaz, électrique ou mixte et tout produits de technologie similaire.

B. Activités :

- Transformation de la tôle.
- Traitement et revêtement de surface.
- Assemblage

6.4 Unité Climatisation

Comme son nom l'indique, elle est spécialisée dans la fabrication et le montage de plusieurs types de climatiseurs.

A. Missions :

- Equipement de climatisation individuelle et collective.
- Appareils de chauffage : chauffe bain-eau, radiateur à gaz butane
- Comptoirs.

B. Activités :

- Transformation de la tôle.
- Traitement et revêtement de surface (peinture).
- Assemblage de climatiseurs.

En plus de ces activités de réalisation, les unités de production (froid, cuisson et climatisation) assurent, en leurs seins respectifs, les activités suivantes :

- Etude /méthode de fabrication
- Achats
- Contrôle (réception, en cours de fabrication, final)

- Stockage (magasin, atelier)
- Maintenance
- Sécurité industrielle.

6.5 Unités de Prestations techniques

C'est une unité de soutien aux autres unités de productions, elle est chargée de gestion :

- Des énergies et fluides
- De l'entretien des équipements
- Des engins roulants
- De l'entretien des bâtiments
- De fonction informatique au sein du complexe appareil ménager.

A. Missions :

L'unité est chargée de fournir et d'exploiter les moyens techniques communs (bâtiment, voiries, éclairage...etc.), ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes, chargée aussi de prestation de service tel que :

- Moyen logistique, imprimerie, menuiserie, entretien
- Gardiennage et intervention
- Médecine de travail
- Unité commerciale ; chargé de commercialisation des produits des unités de froid, climatisation et cuisson du réseau service après-vente.

B. Activités

- Conception et réalisation des outils /moules
- Réalisation de diverses pièces de rechange
- Etalonnage/vérification des instruments de mesure
- Impression
- Production d'énergie et de fluides
- Entretien des bâtiments et fabrication des palettes
- Transport marchandises
- Surveillance du site

- Présentation sociale

6.6 Unité commerciale

L'unité commerciale est implantée dans la zone industrielle Oued Aissi, wilaya de Tizi-Ouzou. Elle est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et de la gestion du réseau du service après vente.

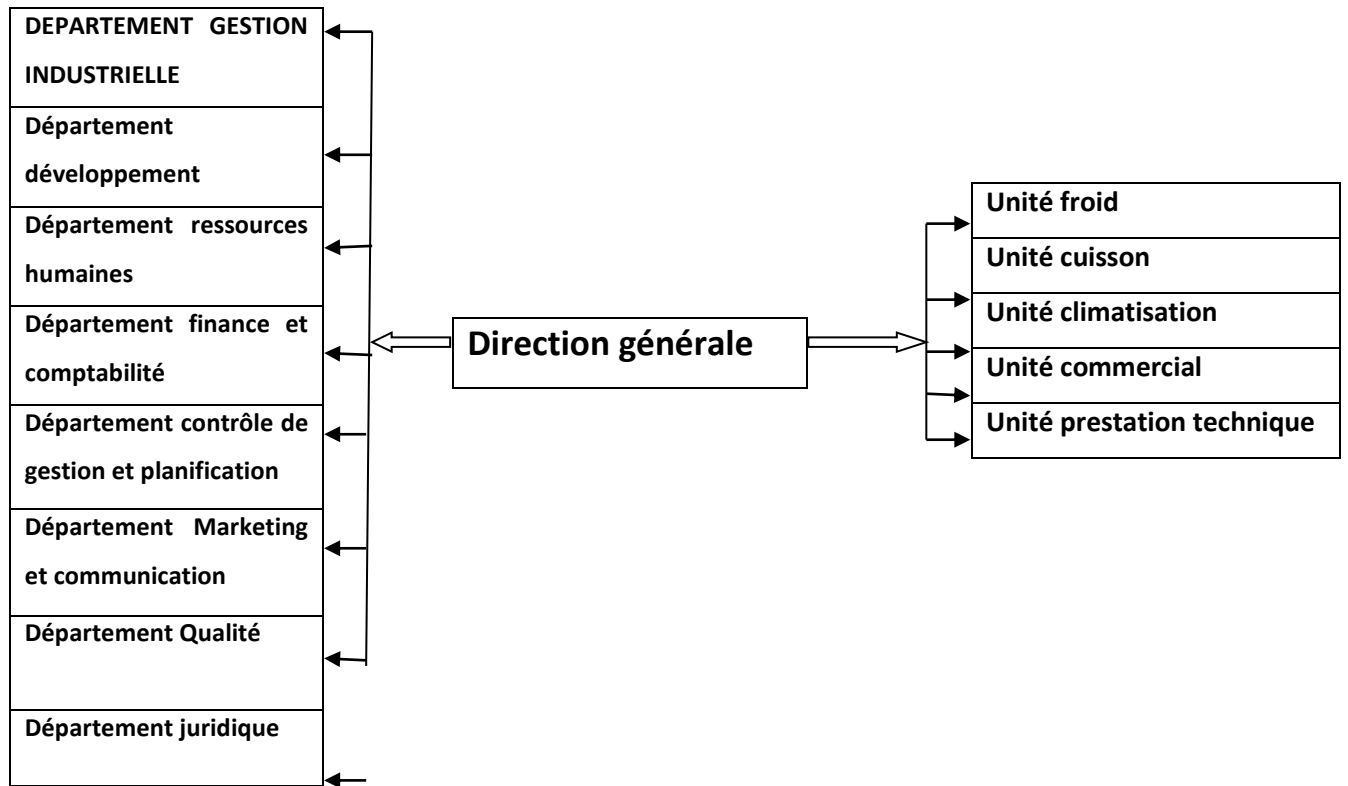
A. Missions

Sa mission étant l'étude du marché national et l'écoulement de tous les produits des unités de production.

B. Activités

- Marketing
- La vente
- Service après vente
- Gestion des stocks des produits finis de l'ENIEM
- La distribution et l'exportation des produits ENIEM.

07- Organigramme de l'entreprise ENIEM



Source : Direction générale de L'ENIEM

Section 2 : Les étapes préalables pour importer une Machine coupe tube électrique par l'entreprise ENIEM

1. l'expression du besoin d'achat d'une Machine coupe tube électrique

Sur la base de constatation d'un manque d'une Machine scie coupe tube électrique avec les performances suivants :

- Scie à commande numérique avec chargeur de base
- Tension de fonctionnement 380 V 50 Hz
- Protection de lame de scie
- Processus à froid, tronçonnage en quelques secondes

2. l'établissement de la demande d'achat interne (DAI) :

Le bureau technique établie une demande d'achat interne (DAI) cette demande est signé par le chef de service gestion de stock, par le chef de département commercial et le directeur de l'unité cuisson. Cette dernière est établie par ordre de famille des produits dans laquelle on doit préciser le code interne désignation, quantité demandé, date de demande ... (**annexe N°01**)

3. lancement d'un appel d'offre sur le journal ouverte :

Après la validation du besoin de l'unité cuisson l'entreprise ENIEM lance un appel d'offre international et national restreint ayant pour objet l'automatisation des équipements et revêtements sur un journal (le soir d'Algérie) avec une précision des conditions et date limitée pour la soumission (**voir annexe 02**)

4. la réception des offres :

La réception des offres des fournisseurs dans des plis fermés chaque offre commerciale contient deux enveloppes une commerciale, et l'autre, technique avec des conditions exigées dans le cahier de charge, à la fin de la date prévu pour l'ouverture des plis, l'entreprise ENIEM reçus 04 offres commerciales Pour l'achat d'une scie coupe tube électrique.

❖ CADEX/France

- Montant : 3.986.584 DA
- Modalité de paiement : L/C irrévocable a vue
- Délais de livraison : 08 semaines après réception de L/C
- Durée de la garantie 18 mois

❖ WELMAC/Allemagne

- Montant : 2.743193.25 DA
- Modalité de paiement : L/C irrévocable a 90 jours
- Délais de livraison : 5 mois après réception de la commande
- Durée de la garantie : 24 mois

❖ OFIL/Luxembourg

- Montant : 4.742.454.63 DA
- Modalité de paiement : Remise documentaire a 90 jours connaissance Maritime
- Délai de livraison : 12 semaines
- Durée de la garantie : 12 mois

❖ Sarl EXIMPRO/Algérie

- Montant : 769000.000 DA
- Modalité de paiement à convenir d'un commun accord
- Délai de livraison : 16 semaines
- Durée de la garantie : 24 mois

5 L'ouverture des plis et l'évaluation des offres :

Après la réception des offres des fournisseurs la commission d'ouverture des plis procède à l'ouverture des plis cette commission a pour mission d'établir un procès verbal (**voir annexe 03**).

Et de rejeter tous les plis non conformes au cahier de charge.

Pour définir le fournisseur le mieux offrant la commission élabore un tableau comparatif des offres et rédige un rapport de présentation. (**Voir annexe 04**)

Chapitre IV : Déroulement d'une opération d'importation

Une fois le dossier examiné par la commission d'évaluation des offres un PV de notation et de classification envoyé vers la commission des Marches avec une recommandation de Fournisseur OFIL/Luxembourg avec un total des points 35 points **(voir annexe 05)**

6. le choix du fournisseur :

A la réception du PV Qui confirme la validation du marché par la commission des marches de l'unité, le département commerciale établie un avis d'attribution du marché a OFIL/Luxembourg

7. L'établissement d'un bon de commande :

Le bon de commande est présenté pour la signature, avec la confirmation de la commande.

Le bon de commande ou le contrat sont conclus comme suit :

- inférieur à 04 millions de dinars validé par chef de département commercial
- égal ou supérieur à 04 million de dinars et inférieur à 20 million de dinars validé par

Le directeur commercial

- Egal ou supérieur à 20 millions de dinars et inférieur à 40 million de dinars validé par

Le directeur de la gestion industrielle.

- 40 million et plus validé par le PDG

8. Signature de contrat :

L'ENIEM signe avec l'entreprise OFIL/Luxembourg un contrat qui contient des clauses **(voir annexe 6)**

9. Expédition et assurance des Marchandises

9.1 Expédition de la Marchandise :

Le fournisseur est Chargé d'adresser un avis d'expédition de la Marchandise a son client (ENIEM) au moins de 48H avant expédition en l'informant de :

- Date d'expédition
- Nom de navire
- port d'embarquement et de débarquement
- les documents qui accompagnent la marchandise
- la facture commerciale
- le connaissement
- l'EUR 01
- Certificat d'origine
- Certificat de conformité
- liste des colisages.

9.2 L'assurance de la machine Coupe tube électrique

Après, la réception de l'avis d'expédition et des doucement le service achat procède a l'établissement d'une police d'assurance. Pour ce couvrir des éventuelle risque ou n'importe qu'elle avarie pouvant affecter les marchandises pendant l'expédition. (**Voir annexe 07**)

10. Paiement de la Marchandise

Après la validation de la commande le service achat présente une facture pro-forma A la banque (BEA) pour domiciliation bancaire, s'agissant d'un paiement par remise documentaire réalisable à terme (**voir annexe 08**)

Après que la banque Extérieure d'Algérie reçoit les documents, à son tour elle envoie un accusé de réception de remise documentaire import à son client ENIEM

Section 3 : Dédouanement et la réception de la Machine Coupe tube électrique :

3.1 Dédouanement de la Machine coupe tube :

A l'arrivée des Marchandises au port de destination (port d'Alger) la compagnie de transport envoie l'avis d'arrivée (**voir annexe 09**)

Le transitaire de ENIEM se rapproche de la compagnie de transport accompagné d'un connaissement original endossé (ordre BEA) et de l'avis d'arrivée pour effectuer l'échange du connaissement (**voir annexe N°10**)

3.1.1 Etablissement de la déclaration simplifiée :

La marchandise est enlevée sous DSTR : déclaration simplifiée de Transit avec les documents :

- copie du registre de commerce.
- copie de la carte fiscale
- copie du connaissement
- facture domiciliée
- deux copies d'avis d'arrivée

3.1.2 La mise à l'entrepôt :

Cette Etape se fait après la présentation des documents suivants :

- Déclaration simplifiée
- Copie de la facture domiciliée
- Copie de connaissement

- Copie de l'avis d'arrivée

3.1.3 La sortie de l'entrepôt :

3.1.3.1 l'établissement de la déclaration en détail :

C'est une déclaration détaillée des marchandises '(voir annexe N° 11)

Le transitaire dégage les droits de douane suivant les tarifications douanière en vigueur.

❖ La valeur en douane :

$$VD = (\text{Cout de marchandises} + \text{fret} + \text{cout assurance})$$

❖ Calcul des droits de douane :

$$\text{Droit de douane(DD)} = (\text{valeur en douane} * \text{taux des droits de douane})$$

❖ Calcul de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) :

$$\text{TVA} = (\text{la valeur en douane} + \text{montant du droits de douane}) * \text{le taux de la TVA}$$

❖ Paiement des droits et taxes de la machine coupe tube électrique :

$$\text{Droits et taxes} = \text{droits de douane (DD)} + \text{La taxes sur la valeur ajoutée (TVA)}$$

Après le Paiement des droits et taxes Par le service transit de L'ENIEM la douane fournis une quittance de douane qui permet l'enlèvement des marchandises de l'entrepôt sous douane vers le magasin de L'ENIEM pour la mise à la consommation.

3.2. La réception de la Marchandise et l'entrée au magasin :

3.2.1 Réception quantitative et qualitative :

Le service gestion de stock établie un bulletin de réception relatif à l'expédition, Ce service procède au Contrôle Quantitatif, La réception de la quantité est validé par le service de gestion stock (signer par le chef de service).

Pour la réception qualitative un bon de réception remis au service qualité pour contrôle des marchandises suivant fiche technique. **(Voir annexe 12)**

3.2.2 : L'entré au magasin et la mise en Marche :

Après le contrôle qualité et quantité la machine passe à la mise en marche avec un représentant officiel de fournisseur OFIL/Luxembourg pour la 01^{er} utilisation de la machine coupe tube électrique

Conclusion :

L'opération d'importation nécessite une parfaite connaissance des marchés internationaux car la dimension internationale peut s'avérer comme un risque pour l'entreprise.

L'entreprise est, dès l'apparition du besoin cherchera des informations sur des fournisseurs qu'elle choisira soit par appel d'offre, soit par consultation restreinte ou gré à gré.

Après que le fournisseur est choisi et en cours de négociation, les deux parties contractantes prennent avec attention et soins le contrat de transport, le délai, le choix des assurances, l'incoterms... etc.

Après que les deux parties sont mises d'accord, elles vont passer à la signature d'un contrat de vente internationale.

Une fois la négociation terminée et après que la commande est passée, puis arrive la livraison.

L'entreprise procède à l'accomplissement des formalités de transit, de dédouanement et réceptions de marchandises aux magasinages de l'entreprise qui sont les dernières étapes de la procédure d'importation.

Chapitre IV : Déroulement d'une opération d'importation

Et pour bien assurer l'approvisionnement, l'entreprise doit être dotée d'un système de fonctionnement parfaitement informatisé afin de minimiser le risque d'erreurs. Fabriquer un produit d'une norme internationale et de faire de partenariat avec les laboratoires hautement sophistiqué et d'une renommée mondiale, l'entreprise doit aussi être en même rail avec les avancements technologique et saisie son intelligence économique.

De ce travail on a essayé de répondre aux principales questions liées dans l'achat à l'international dont on a l'honneur d'effectuer le stage pratique au sein de l'entreprise ENIEM.

Néanmoins, d'autres questions peuvent être posées, cela en fonction des ambitions des entreprises. La réussite de l'opération de l'importation de l'approvisionnement à l'import atteste la compétence de savoir faire des ressources humaines de l'entreprise en considération des exigences des clients.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale

Le fonctionnement d'une entreprise dépend essentiellement de son approvisionnement en matière première. Lorsque celle-ci dépend du marché extérieur, elle est donc appelée à réaliser des opérations d'achats à l'importation, il doit donc impérativement respecter les règles, les normes et les techniques du commerce international.

Les entreprises importatrices optent pour les démarches selon les produits à importer, si le montant de l'opération est faible, l'entreprise opte généralement pour une consultation directe, et si le montant de l'opération est important elle opte pour une consultation sélective ou elle doit faire une liste de critères de sélection des fournisseurs et d'un fichier fournisseur pour leur faciliter la tâche.

Et en ce qui concerne le choix du mode de transport adéquat des produits importés, et le choix de la police d'assurance qui couvre la marchandise en cas d'avaries dépend des aléas auxquelles elles sont exposées.

Le mode et l'instrument de paiement est choisi par rapport aux avantages qu'il apporte à l'entreprise, par contre on note que la technique de paiement la plus courante est le crédit documentaire, en raison de la politique commerciale internationale de l'Algérie.

Une fois que les deux entreprises (importatrice et exportatrice) ont conclu le contrat de vente international, l'entreprise importatrice procède à l'accomplissement des formalités de transit de dédouanement et à la réception des marchandises importées dans les magasins de cette dernière.

Les étapes de la procédure d'une opération sont indispensables pour une entreprise de bonne réalisation des profits en termes de temps ou d'argent et même de réputation.

L'entreprise ENIEM, fut l'une des leaders dans le secteur des appareils électroménagers et détenait une part importante dans le marché en Algérie, et ce grâce

CONCLUSION GENERALE

à sa bonne gestion, mais aussi grâce à un management de qualité et une maîtrise parfaite des opérations à l'international.

Durant notre étude de cas on a soulevé les constats suivants :

- Conditions de paiement avantageuses en termes de délais, et plus souples.
- L'utilisation du mode de transport et l'incoterm FOB fut le meilleur choix vu les quantités importantes des marchandises.

- AGNES.P, op-cite, P42
- BOURI C, la logistique du commerce extérieur en Algérie, édition EDIK, Algérie 2000p.18
- C.BARRET et J. BRIGNON : Des échanges planétaires : Géographie, éd. Hâtier, Paris, 1988, p.320
- COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, les grands principes de l'assurance, l'arque édition de l'assurance, 10 édition, Paris, 2011, P249
- DUBOIS J, « commerce international » 03^{ème} édition Foucher, Paris, 2004, P165.
- LANDEL.J, Lexique des termes d'assurance, édition : Dalloz, 1986, P13.
- MARCQ.j, Risque et assurances transport et logistique, l'argus de l'assurance, 2ème édition, France, 2011, P153
- LAZARY Le commerce international. N°2356.2005
- Legrand G.H, Martini, guide des procédures de passation de marchés public, Gualino Editeur 2000p.62
- LOUMAILLE R, la gestion des stocks par la maîtrise des flux, édition d'organisation, paris, 2000, P.142
- MONOD D, « moyens et technique de paiement international », 2^{ème} édition ESKS, paris, 1999, p42
- PASCO C, Commerce international, 4^{ème} édition dunod, Paris, 2002 P67
- PAVEAU, DUPHIL F «Exporter : pratique du commerce international »18^{ème} édition Foucher paris, p95
- MICHEL RAINELLI, LE COMMERCE INTERNATIONAL, (10^e édition) ; page 128
- Michel roux, Appels d'offres : rédiger, répondre, analyser édition broché 2007 p.19
- SYLVETTE Rodrigues, Marie-France BORGNET, A.MAYOT, V.SOKOL, administration commerciale .édition hachette 1996.p24

LES REVUES

- Banque mondiale : rapport sur le développement dans le monde, BIRD, Washington, 1987
- CNIS (centre national sur l'information statistique des douanes)
- S.S HADDAD et COLLECTIF EPBI. Les incoterms : dictionnaire des incoterms et de la logistique du transport

Site internet

- www.DGD.dz
- <http://www.journaldunet.com>
- [http// www.ccinternational.com](http://www.ccinternational.com)
- www.etudier.com
- http://www.lanterne.com/le-connaissance-maritime_r139.html

Autre

- Document interne de L'ENIEM

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Introduction générale 1

Chapitre I:la gestion des achats à l'international

Introduction..... 3

Section 1 L'évolution du commerce international 3

1_1 Historique du commerce international 3

1_2 La Croissance Des Echanges Internationaux..... 8

1_2_1 Les facteurs de croissance des échanges internationaux..... 8

1_2_2 la Structure Des Echanges Internationaux..... 9

1_3 Evolution du commerce extérieur en Algérie..... 10

1_3_1 Par Groupe d'utilisation..... 10

1_3_2 Par régions économiques 12

1. Union Européenne (UE)..... 13

2. Les pays de l'O.C.D. E (Hors UE)..... 14

3. Les autres régions..... 14

Section 2:L'expression des besoins et la sélection des fournisseurs..... 15

2_1 Expression des besoins..... 15

2_2 Les modes de passation aux marchés publics et la recherche des fournisseurs..... 16

2_2_1 Les modes de passation aux marchés publics..... 16

2_2_2 La recherche des fournisseurs..... 19

2_3 La rédaction d'un cahier des charges..... 19

2_4 La réception des offres, l'ouverture et l'analyse des plis..... 20

2_5 La sélection des fournisseurs..... 21

Section 3:Les négociations commerciales, et les contrats de ventes à l'international..... 22

3_1 Les points importants que l'acheteur doit suivre lors d'une négociation.... 23

3_2 Les contrats de ventes à l'international..... 24

3_3 Les obligations des parties.....	25
3_5 La réception et le contrôle de la marchandise	27
Conclusion.....	28
Chapitre II: les instruments et les techniques de paiement à l'international	
Introduction.....	29
Section 1 : Les instruments de paiement.....	29
1_1 Le chèque	29
1_1_1 Définition de chèque	29
1_1_2 Les différents types de chèque	29
1_2 Le virement bancaire international	30
1_2_1 Les types de virement international	30
1_3 la lettre de change	31
1_4 le billet à ordre	32
1_5 Le mondât poste	32
Section 2 : les techniques de paiement à l'international.....	32
2_1 Technique non documentaires du règlement	32
2_1_1 L'encaissement	32
2_1_2 Le contre remboursement	33
2_1_2_1 les avantages et les inconvénients du contre remboursement.....	33
2_1_3 Le compte à l'étranger	34
2_1_4 L'affacturage.....	34
2_2 Les techniques documentaires du règlement	34
2_2_1 La remise documentaire	34
2_2_1_1 les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	35
2_2_3 le crédit documentaire	35
2_2_3_1 Cadre réglementaire du crédit documentaire.....	37
2_2_3_2 Principe de crédit documentaire	38
2_2_3_3 crédits documentaires et remise documentaire	39
2_2_3_4 les types du crédit documentaire	39
2_2_3_5 Avantages et inconvénients de crédit documentaire	41

Conclusion.....	42
-----------------	----

Chapitre III: la logistique internationale

Introduction.....	43
Section 1 : Le transport international de marchandises.....	43
1_1 Définition du transport de marchandises à l'international.....	43
1_2 Le choix d'un mode de transport.....	43
1_3 Les différents modes de transport.....	44
1_3_1 Le transport maritime.....	44
1_3_2 Le transport routier.....	47
1_3_3 Le transport ferroviaire.....	48
1_3_4 Le transport fluvial.....	50
1_3_5 Le transport aérien.....	51
1_3_6 Le transport multimodal.....	53
Section 2 : Assurance et incoterm dans le commerce international.....	54
2_1 Définition de l'assurance.....	54
2_1_2. Le contrat d'assurance transport marchandise	54
2_1_3 Les différents acteurs d'une opération d'assurance.....	55
2_1_4 Les avaries communes et particulières.....	56
2_1_5 Les garanties d'assurance.....	56
2_1_6 Les différentes polices de l'assurance.....	57
2_2 Définition et historique des incoterms.....	58
2_2_1 Définition des incoterms.....	58
2_2_2 Historique.....	58
2_2_3 Les objectifs des incoterms.....	59
2_2_4 La classification des incoterms.....	59
2_2_5 La répartition des frais et obligations selon les incoterms	60
2_2_6 Tableau de classification des incoterms :.....	64
Conclusion	65

Chapitre IV : Déroulement d'une opération d'importation

Introduction.....	66
1 Présentation générale de l'ENIEM.....	66
2 L'implantation géographique de l'ENIEM.....	67
3 Les missions de L'entreprise ENIEM.....	67
4 Les objectifs de l'entreprise ENIEM.....	67
5 Organisation générale de l'ENIEM.....	67
6 Présentation des unités.....	68
6.1 Direction Générale	68
6.2 Unité Froid.....	68
6.3 Unité Cuisson.....	69
6.4 Unité Climatisation.....	69
6.5 Unités de Prestations techniques.....	70
6.6 Unité commerciale.....	71
07 Organigramme de l'entreprise ENIEM.....	72
Section 2 : Les étapes préalables pour importer une Machine coupe tube électrique par l'entreprise ENIEM.....	73
1. l'expression du besoin d'achat d'une Machine coupe tube électrique...	73
2. l'établissement de la demande d'achat interne (DAI)	73
3. lancement d'un appel d'offre sur le journal ouverte	73
4. la réception des offres	73
5. L'ouverture des plis et l'évaluation des offres.....	74
6. Le choix du fournisseur	75
7. L'établissement d'un bon de commande	75
8. Signature de contrat	75
9. Expédition et assurance des Marchandises.....	76
9.1 Expédition de la Marchandise	76
9.2 L'assurance de la machine Coupe tube.....	76
10. Paiement de la Marchandise.....	76
Section 3 : Dédouanement et la réception de la Machine Coupe tube électrique	77
3.1 Dédouanement de la Machine coupe tube	77

3.1.1 Etablissement de la déclaration simplifiée	77
3.1.2 La mise à l'entrepôt	77
3.1.3 La sortie de l'entrepôt	78
3.1.3.1 l'établissement de la déclaration en détail	78
3.2. La réception de la Marchandise et l'entrée au magasin	79
3.2.1 Réception quantitative et qualitative	79
3.2.2 : L'entrée au magasin et la mise en Marche.....	79
Conclusion.....	79
Conclusion générale.....	81
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	