

UNIVERSITE MOULOUD MAMERIE DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET SCIENCE DE
GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire de fin de cycle

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

Spécialité : Finance et Commerce International

THEME

Etudes du processus d'importation de matière première dans
les entreprises nationales Algériennes :

Cas : ENEL d'Azazga

Présenté par:

SLAMANI Said

dirigé par :

M^f : OUALIKANE Selim

Jury de soutenance :

Président :M. ABIDI Mohamed

Examineur :M. ACHIR Mohamed

Rapporteur :M. OUALIKANE Selim

Promotion : 2020 / 2021

Remerciement

Nous remercions d'abord le bon Dieu qui nous a aidés et qui nous a donné le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail. Nous remercions également

Nos chers parents qui ont su nous soutenir, nous encourager et nous aider tout au long de nos études.

Nous tenons à adresse toute notre gratitude et nos sincères remerciements à mon promoteur Monsieur OUALIKENE SELIM pour sa patience, sa disponibilité etsurtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.

On désire aussi remercier le personnel de l'ENEL, surtout notre encadreur

Monsieur Zeggane qui nous a fourni les informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire.

Nous réservons ici une place particulière pour remercier vivement nos familles pour leur affection et leur soutien continu, et à tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre, nous ont aidé et encouragés dons la réalisation de ce modeste travail

Dédicace :

Je dédie ce modeste travail ;

A la mémoire de mon grand-père et grand-mère Que dieu ait leurs âmes.

*A mes chers parents qui m'ont toujours soutenu et qui ont répondu présents
tout au long de mes études*

*A mon frère et sœurs pour leurs encouragements pour mener à bien mon
travail.*

A mes camarades de promotion finance & commerce international

A tous mes amis

A tous ceux qui m'ont aidé de près et de loin.

Liste des abréviations

BAD : bon à livrer.

BEA : banque extérieur d'Algérie.

BR : bulletin de réception.

CCI : chambre de commerce international.

CCM : commission central des marchés.

CEO : commission d'évaluation des offres

CFR : Cost and Freight Coût et fret

CIM: lettre de voiture internationale.

CIF : Cost, Insurance, Freight

CIP :CarriageInsurancePaid

CPT :Carriagepaid to Post

CKD: completelyknocked down.

CM: commission des marches.

CMNI : contrat de transport de marchandises en navigation intérieur.

CMR: convention de marchandise par route

CMU : commission des marchés de l'unité

COP : commission d'ouverture des plis

COTIF: convention relative aux transports internationaux ferroviaires.

D / A : remise documentaire contre acceptation

DAT :CarriageInsurancePaid

DAP : Delivered .

DG : directeur général.

D / P : remise documentaire contre remboursement

DSTR : déclaration simplifié de transit routier

ENEL : Entreprise national des industrielles électro techniques

EXW : EX Works A l'usine

FAP : frac d'avaries particulières

FAP sauf : frac d'avaries particulières sauf

FAS : Free AlongsideShip Franco

FB : réfrigérateur blanc

FCA :Free Carrier Franco transporteur

FDI: fiche de contrôle des importations à délai normale

FOB : Free On Board Franco à bord

FDIP: fiche de contrôle des importations à délai spéciale

IOS : international standard organisation

IPS : inspection aux sections

LTA: lettre de transport aérien.

LVI: lettre de voiture internationale

MADT : magasins et aires de dépôt temporaire

PV : procès-verbal

SAA : société algérienne d'assurance

SKD : semi knocked down

SWIFT: society for worldwideinterbankfinancialtelecommunication

UTI : unité de transport multimoda

Introduction générale

Le commerce international occupe une place importante dans le débat politique et économique qui existe depuis des siècles. Celui-ci, a connu une croissance rapide avec l'apparition de l'école classique au 18^{ème} siècle.

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens et services) entre au moins deux pays. Les flux de service sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux « surtout le transport le tourisme et le service aux entreprises.

L'échange entre les nations est devenu une nécessité car aucune d'entre elles ne peut prétendre satisfaire à ses besoins de façon autonome. L'apparition d'une économie mondiale, l'existence des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, la force d'accélération de la croissance et la poussée démographique ont favorisé l'essor du commerce international ainsi que l'intégration économique grâce au développement des échanges internationaux et l'ouverture des économies nationales aux marchés mondiaux.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquate, parmi de nombreuses de possibilités de plus en plus sophistiqué à sécuriser ces opérations.

Ainsi, pour assurer le bon fonctionnement des activités commerciales, les entreprises doivent prendre tous les moyens de la logistique internationale tel que le transport, l'incoterm, l'assurance et la douane qui jouent un rôle essentiel dans le contrôle de l'accès au territoire national des biens et personnes, et s'assurer de la régularisation des échanges international.

L'économie algérienne a connu de profondes mutations dès l'indépendance à nos jours, le passage de l'économie planifiée à la libéralisation a été possible après la mise en place des réformes qui vont permettre une transformation de ces mécanismes.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes ont acquis une expérience riche dans le domaine du commerce extérieur, notamment les importations qui ont atteint les 60 milliard de dollars en 2017.

C'est pourquoi nous sommes intéressés par l'étude de la procédure d'importation suivie par ces dernières.

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

Quelles sont les procédures que suivent les entreprises afin de réaliser une opération d'importation, et particulièrement l'ENEL ?

- ✓ Comment gérer correctement ces étapes ?
- ✓ Comment choisir ses moyens de paiement et éviter les risques ?
- ✓ Comment choisir et assurer la logistique d'une opération d'importation ?

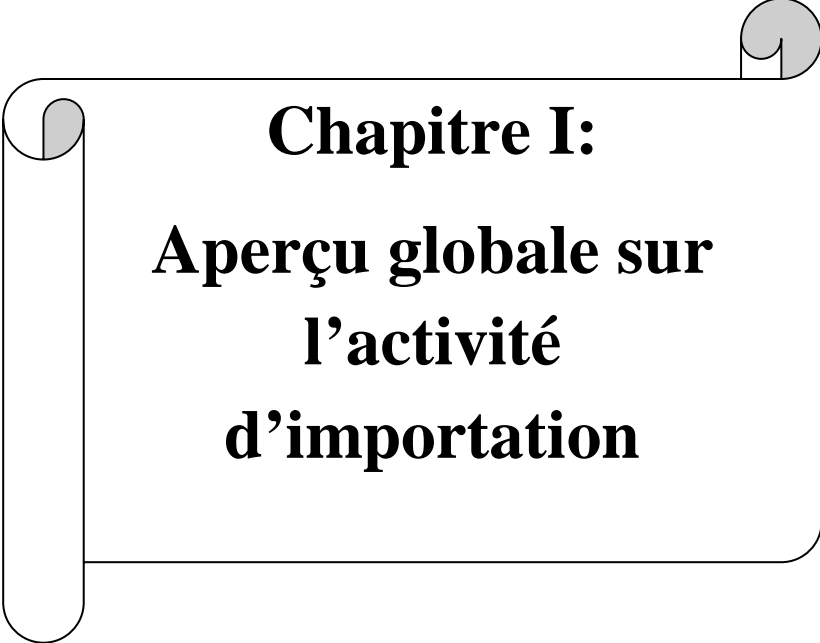
Introduction générale

En analysant ce thème et afin de répondre à la problématique, nous allons effectuer une recherche théorique dans la littérature, (ouvrage, internet, mémoires,...), et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'entreprise nationale des industrielles électro techniques (ENEL) .Dans l'objet principale et d'expliquer le déroulement d'une opération d'importation.

La démarche suivie est scindée en deux chapitres, le premier chapitre est consacré au commencement par l'expression de besoin jusqu'au contrat de vente en passant par la recherche des fournisseurs

Dans le deuxième chapitre on la consacre sur les paiements dans le commerce international, dans lequel on traitera les instruments et les techniques de paiement, ainsi que la gestion du risque. Nous intéresserons à la logistique du commerce international, à savoir, le transport international, l'assurance et les formalités douanières, ainsi que les incoterms.

Enfin, nous concluons notre travail en essayant de transposer les éléments théoriques des chapitres précédents sur un cas pratique d'une étude qui portera sur une opération d'achat et d'importation de produits fils d'acier cuivré 1.6mm à l'ENEL.



Chapitre I:
Aperçu globale sur
l'activité
d'importation

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

Introduction :

Les entreprises font recours à l'importation pour différents avantages qu'elle offre tels que la réduction des coûts, de logistique et de fournisseurs avec qui et l'amélioration de la qualité des produits, la capacité de faire face à la concurrence.

Nous allons présenter dans ce chapitre les différents aspects de l'importation, analysant successivement ses motivations, son processus auxquels sont confrontées les entreprises lors d'une opération d'importation.

1. Section 01 : généralités sur les importations

1.1. Définition

Le terme importations désigne l'ensemble des actions et des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation¹.

L'importance de ces biens ou services s'avère nécessaire par ce qu'ils ne sont pas produits localement, qu'ils relèvent d'un fabricant spécialisé bien déterminé ou dans le cadre d'un échange commercial international²

Leur valeur est fixée en prix CAF (Coût, Assurance, Fret) qui comprend la fois, le prix du produit, plus les frais de transport et d'assurance du lieu d'expédition jusqu'au port ou lieu de destination.

La démarche d'importation nécessite l'accomplissement de diverses formalités dites de dédouanement, de transport et de règlement. Ces opérations peuvent être effectuées par l'entreprise importatrice mais sont habituellement gérées par un transitaire, un commissionnaire de transport, un agent de fret ou tout autre intermédiaire agréé.

1.2. Pourquoi importer ?

Lorsqu'on parle d'importer, en termes d'échanges, on se réfère à l'achat de produits ou de services d'un autre pays. Ces produits ou services sont ensuite proposés par l'entreprise ou le particulier importateur aux clients élargissant ainsi leur choix d'achat. Cependant, ce n'est pas le seul avantage de l'importation, il y en a bien d'autres à considérer.

En voici quelques-uns :

- Ouverture du marché en important, ce qui implique aussi manifesté du caractère réciproque de l'échange ;
- Importation inéluctable en raison de la délocalisation de certaines industries pour des raisons économiques ;

¹Edition Larousse, « Définitions : Importation- Dictionnaire de Français Larousse ».

² Corinne Pasco, « Commerce International » 4^{ème} édition, Dunod, Paris 2002, P21.

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

- Nécessité d'importer des produits lorsque les savoir-faire ne sont pas ou plus disponibles ;
- Achat à moindre coût, à l'étranger, de matières premières dont le pays ne dispose pas, nécessaires à l'activité économique ;
- Rééducation des coûts ;
- Fourniture de nouveaux produits de haute qualité sur le marché.³

1.3. Les motivations d'importation

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

1.3.1. D'origine interne

1.3.1.1. Produit

Projettera de s'approvisionner à l'étranger peut offrir une multitude d'occasions pour l'entreprise afin d'améliorer sa qualité d'offre ainsi que ses marges de profit. Il peut représenter un défi important pour l'entreprise dans certains cas, notamment lorsque la matière première ne peut être fourni par les acteurs locaux en raison de sa spécificité technique ou technologique. L'entreprise peut aussi décider de s'approvisionner à l'étranger car le produit présente un avantage dans sa spécificité, sa qualité ou encore son prix.⁴

La stratégie d'approvisionnement est souvent un pré requis essentiel à l'élaboration d'une différenciation des produits dans la mesure où elle permet d'acquérir des produits non disponibles ou plus innovants que ceux disponibles sur le territoire national. Lorsque les produits connaissent une phase de déclin caractérisée par un effondrement des ventes. Cette phase est liée au vieillissement d'un produit ou au fait que l'offre s'avère dépassée par celle de la concurrence, plus attrayante et novatrice, dans ce cas l'entreprise devra agir face à cette crise par l'innovation du produit.

En effet, selon Joseph Aloïs Schumpeter « *L'innovation est définie comme étant le résultat de l'établissement d'une nouvelle fonction de production, un changement dans l'ensemble des possibilités définissant ce qui peut être produit et comment il peut être* »⁵.

Pour J. SCHUMPETER, l'innovation peut se présenter de cinq manières :

- Un nouveau produit ;
- L'introduction d'une nouvelle méthode de production ou de commercialisation ;
- La conquête d'un nouveau marché ;
- L'utilisation d'une nouvelle source de matière première ;
- La réalisation d'une nouvelle organisation de l'unité productive.

³ Hubert Martine, « Techniques de Commerce International » Dunod 2017, P 04.

⁴Laurie Ebert- alkens, « Les Motivation et Obstacles à l'Importation pour les Pme du Québec », mémoire master, université du Québec à Trois- Rivières, Promotion 2013.

⁵HelaSassi, « Stratégie de l'Innovation et Sémiotique du Positionnement Marketing », thèse pour obtenir le grade de docteur de l'université de Limoges, Paris, Promotion 2007.

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

1.3.2. D'origine externe

1.3.2.1. Accroissement de la concurrence

Les pressions de l'environnement sur l'entreprise affectent les stratégies d'internationalisation (import et export) notamment par un accroissement de la concurrence. Le nombre de compétiteurs, qu'ils soient locaux ou étrangers, aura un effet sur les prix, la demande et la stratégie de l'entreprise.

L'ouverture des frontières, les regroupements économiques et l'abaissement des barrières douanières et des réglementations ont engendré une augmentation de la concurrence qui, à son tour, accroît la pression sur les entreprises pour un rehaussement de leurs compétitives et un ajustement de leurs modes de travail qui s'accompagne d'une réduction des prix, l'amélioration de la qualité des produits et services ainsi que l'élargissement des choix du consommateur et pousse les entreprises à se dépasser en termes d'innovation technologique.

La concurrence engage les entreprises à adapter en permanence leurs produit / services aux attentes actuelles et futures de leurs clients. Elle les force à réduire les coûts. Etant le plus souvent imparfaite, la concurrence encourage les entreprises à adopter diverses stratégies pour tirer au mieux leur épingle du jeu.

Dans un tel contexte, les entreprises souhaitent rester compétitives afin de proposer des produits disposant du meilleur rapport qualité/prix, devront changer leur stratégie d'approvisionnement en allant chercher des fournisseurs hors de leurs frontières, qui pourraient proposer des prix plus bas et faire baisser leur coût de revient. Et pour des produits spécifique et de meilleure qualité, les entreprises qui adoptent une stratégie de différenciation ou une stratégie produit où la qualité est primordiale, chercheront alors à trouver des intrants, biens intermédiaires ou équipements qui permettront de produire des produits spécifiques et de meilleure qualité afin de supplanter la concurrence.

1.3.2.2. Les caractéristiques du fournisseur

Que ce soit dans le commerce intérieur ou extérieur, les fournisseurs affectent directement ou indirectement le succès de l'entreprise industrielle quelle que ce soit sa taille, tout d'abord, parce que la satisfaction et le retour du client dépendant de la qualité du produit qui à son tour dépend du fournisseur. Ensuite, parce que les prix des produits du fournisseur ont un impact direct sur les prix proposés sur le marché donc sur les profits de l'entreprise.⁶

La décision d'importation peut être motivée par certaines raisons tels que la loyauté et la fiabilité et sa fidélité que représente le fournisseur ainsi que sa réputation dans le monde des affaires aussi à honorer les contrats dans les temps, et capacité d'adaptation si le produit doit être fait sur mesure, si le fournisseur est en mesure de satisfaire les exigences de l'entreprise tant au niveau du produit (*qualité, spécificité, technologie*).

⁶ Mémoire « Motivations et Obstacles d'Importation, cas de la filiale SEMAGRO » thèse en vue de l'obtention du diplôme de master en science commerciales, UMMTO, 2018.

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

La sélection des fournisseurs devient ainsi une décision stratégique qui a un impact crucial sur la performance globale des entreprises et sur leurs capacités à créer un produit de qualité, à un coût raisonnable et de manière opportune.

1.4. Les effets de l'importation sur l'entreprise et son marché :

1.4.1. Accroissement de la compétitivité

Au niveau de l'importation, l'accroissement de la compétitivité de l'entreprise peut se faire de manière différentes sur sa capacité d'innovation, ainsi que sur les prix.

Cependant, l'entreprise propose les mêmes produits que ses rival à un prix plus bas car il utilise l'importation afin de diminuer ses coûts de productions, en s'approvisionnement dans les pays à bas coûts. L'importation de matière premières en provenance de ces pays permettra à l'entreprise de réaliser des économies et pourra augmenter sa production ainsi que réduire ses prix par rapport à la concurrence afin d'augmenter ses ventes ainsi que sa marge.

Le fait de réduire le coût de revient peut se faire au détriment de la qualité du produit, de l'approvisionnement ou encore de la qualité de la relation avec le fournisseur (*délais livraison, fiabilité limitée*).

Au niveau de l'importation il s'agit de supplanter la concurrence par le prix, la qualité du produit importé et l'innovation (*stratégie de différenciation*).

1.4.2. Transfert de technologies

Les échanges internationaux sont considérés comme la source et le canal principal entre les entreprises pour le transfert des technologies. En effet, à travers l'activité d'importation, l'entreprise cliente peut avoir accès au savoir-faire technologique, aux produits d'innovants et au processus de production de son partenaire d'affaire.

Le transfert de technologie comprend plusieurs types de flux : la technologie physique, à savoir les composants ou les produits, les processus de production ou de management innovant, mais aussi les connaissances tacites, c'est-à-dire le savoir-faire et les compétences spécifiques. Il est indispensable le transfert technologique soit accompagné d'un effort local afin de mieux s'adapter aux nouvelles technologies ou d'assimiler les nouveaux savoirs notamment lorsque le pays d'origine de la technologie est différent.

La plupart des pays sous développer tiennent leur savoir-faire et leur technologie de l'étranger grâce à l'importation.

1.4.3. Développement du réseau national et international :

La pratique d'une activité internationale implique différents acteurs qui gravitent autour de l'entreprise. L'entreprise désireuse de négocier avec un fournisseur étranger va prendre contact avec des acteurs de son pays, ainsi que des acteurs étranger du pays visé.

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

La relation avec les fournisseurs actuels et ceux de l'entreprise lui permettra d'échange des idées développer, d'améliore les technologies et les produits concernés.

Nous avons vu avec la théorie des réseaux que les relations entre les acteurs évoluent en fonction de la nature, de la fréquence et des produits échangés.

En s'internationalisant, l'entreprise accroît son raison en bénéficiant des contacts de ses acteurs actuels et multiplie les échangés d'information⁷.

1.4.4. Amélioration du processus de production

L'importation de biens d'équipements et de bien intermédiaires peut s'avérer être une décision stratégique en fonction du degré d'innovation recherché ou une décision imposée en raison de la rareté de matière première importé qui serait disponible seulement à l'importation.

La qualité de matière première importée peut procurer au produit fabriqué un avantage concurrentiel⁸. En s'approvisionnant dans les pays qui possèdent un avantage concurrentiel (Porter, 1990) dans un domaine donné, l'entreprise améliorera son processus de production en utilisant des machines ou composants de qualité supérieure.

Dans certains secteurs où la concurrence est croissante, les entreprises ne peuvent plus se concentrer seulement sur la recherche et le développement d'un produit innovant, mais doivent désormais « *aller aussi vers une plus forte maîtrise des coûts* »⁹.

Dans cette mesure, l'achat d'équipements plus performants participe à l'accroissement de la productivité en participant par exemple à l'amélioration les délais de fabrication. Ainsi, la qualité des produits sera elle-même améliorée et il sera plus facile pour l'entreprise de vendre sa production au niveau national et international en répondant aux normes qualité de certains pays plus exigeants.

1.4.5. Meilleure connaissances et expériences des marchés étrangers :

L'internationalisation d'une entreprise oblige cette dernière à s'informer sur les pays cibles et sur les fournisseurs potentiels. Cela servira l'entreprise dans un développement international future ou l'agrandissement du réseau de l'entreprise.

L'obtention de ressources informationnelles sur le marché étranger constitue selon eux, un facteur de succès non négligeable pour réussir son internationalisation, dans toutes ses dimensions exportation, importation, sous-traitance, etc.

Disposer de larges ressources informationnelles pour connaître la situation et les caractéristiques d'un marché étranger, permettra à l'entreprise de combler des lacunes informationnelles et de profiter du savoir-faire des partenaires afin d'aborder le marché avec une meilleure connaissance de réduire les risques lié à l'incertitude.

⁷ The relationship of a firm in a domestic network can be used as bridges to other network in othercountries, hollensen, 2007, P 71.

⁸Boutary et St Pierre, « Economie en Développement et Internalisation des PME », 2011

⁹Op.cit, p17.

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

L'information acquise au cours de l'étude des marchés et des fournisseurs potentiels pourra être utilisée ultérieurement pour un développement international futur ou l'agrandissement du réseau de l'entreprise.

Section 02 : expression d'un besoin et la gestion commerciale des achats

La mise en place d'une stratégie d'importation n'est pas chose facile, même pour une entreprise qui dispose d'importantes ressources. Au préalable, l'entreprise doit déterminer un certain nombre de variables pour prendre la meilleure décision en termes de coûts, de logistique et de fournisseur avec qui elle veut faire affaire, afin d'assurer sa réussite future. Nous allons donc voir dans cette partie les différentes étapes du processus de mise en place d'une activité d'importation.

2.1. Programme d'achat

Le service de gestion de stock faire une évaluation en calculé la production annuel dans son entreprise, par lequel les besoins bruts sont précisés, suivi d'un calcul des besoins nets en prenant compte du stock, qui permettre de trace un plan d'approvisionnement, ainsi le calcul des besoins nets donne naissance à l'édition du listing d'achat, dans la gestion des stocks à long terme, ou bien d'approvisionnement en cas de gestion de stocks à court terme

La gestion de la matière dont le rôle est de garantie la disponibilité des matières en respecte les norme de mesure et capacité et date et en qualité qui est demandé par la atelier de fabrication , lié à une gestion prévisionnelle à long terme, cette dernière expose le programme de production annuelle, la qualité à approvisionnement ainsi que la date d'approvisionnement en déroule la gestion prévisionnelle à court terme, garantie la juste quantité à l'exécution d'un ordre de fabrication disponible en stocks.

2.2. Prévision annuelle

Elle élabore pour une période l'exercice des différents besoins le résultat sera rassemblé en une sorte de compte d'exploitation, en prévision annuelle ce résultat est voulu et prévu

Tous les équipements sont recensés dans un dossier technique qui comporte tous les renseignements concernant l'équipement (désignation codification, le nom du constructeur et son adresse, les caractéristique de l'équipement)

2.3. Préparation et correction du listing

Les besoins d'achat sont exprimés dans un tableau qui est appelé listing en fonction des prévisions qui sont préparées au sein du service concerné (maintenance, production ou magasin).

Le listing contient les indications suivantes :

- ✓ Le titre : le nom et le type de l'équipement, le nom et l'adresse du fournisseur.
- ✓ Le nombre d'article à commander : désignation des articles, la fréquence, la qualité et la date de livraison

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

Le service concerné prépare le listing et le transmet au magasin central sa correction et le calcul du besoin pour un net qui est repris sur un document situation des stocks

Le listing rectifié (quantité, conformité des codes et désignation) qui constitue demande d'achat

2.4. Le programme d'importation

Un programme d'importation c'est la réponse aux besoins exige type l'atelier de fabrication de l'entreprise et en respecte la quantité demande et le délai de d'embarquement jusqu'à la réception définitive de la matière

2.5. Choix du produit à importer

Le choix de la matière importé est l'un des points à considérer en premier pour démarrer une activité dans le secteur du commerce international import.

Une entreprise parcourt les marchés étrangers lorsqu'un pays ne dispose pas de matière première nécessaire à son activité économique, le produit s'avérant moins cher à l'étranger et ne pouvant être fourni par les acteurs locaux en raison de sa spécificité techniques ou technologie et ainsi réduire le coût global d'acquisition, etc.¹⁰

L'entreprise doit évaluer ses besoins avant d'entamer toutes démarches concernant son projet d'importation, c'est-à-dire qu'elle doit définir quel bien sera le plus adapté pour sa production. Cette décision ne doit pas prise à la légère, évaluer le coût du produit, la qualité nécessaire, le niveau d'innovation nécessaire.

Lorsqu'elle aura identifié ses besoins et choisi quel bien sera importé, elle doit entamer une analyse de marché afin de définir la source de son importation, à savoir quel pays peut répondre à ses besoins en prenant en compte les réglementations et contraintes douanières associées. En effet, l'importance accordée au produit dans le processus de production et son positionnement sur le marché influencent le choix du produit à importer pour assurer la bonne qualité de ce dernier

2.6. Choix du marché

Il est nécessaire de faire une étude sur le marché pour acquérir des informations concernant la zone du pays, on ne pourra pas satisfaire l'entreprise qui doit évaluer pour certain critère concernant pays qui souhaite prospecte.

Le pays choisi définira par conséquent le choix du moyen de transport qui pourra être utilisé afin d'acheminer la marchandise. La proximité géographique facilitera le transport et limitera les risques de logistique, de plus, l'entreprise importatrice aura à sa disposition un plus grand nombre de possibilités quant au mode de transport à utiliser. Pour les marchés lointains, l'entreprise aura le choix entre le transport maritime, aérien et parfois ferroviaire, le

¹⁰ Madeleine Nguyen-The, relation ship of a firm in a domestic network canbeused as bridges to other network in othercountries, Hollensen, 2007, P.P 8.9.

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

choix dépendra tout d'abord de sa situation financière, mais aussi du délai d'acheminement des marchandises¹¹.

La dimension culturelle, le niveau économique et de développement du pays jouent un rôle très important dans le choix du pays fournisseur, car cela peut permettre d'éviter des coûts supplémentaires d'adaptation ou encore d'éviter certains risques liés au transport de la marchandise qui peuvent survenir dans les pays peu industrialisés.

Une fois que l'entreprise aura finalisé son choix du pays importateur, elle pourra analyser les fournisseurs susceptibles de répondre au mieux à ses besoins.

2.6.1. Localisation des sources d'approvisionnement

Pour commence ce travail il faut d'abord identifier les zones et les pays d'approvisionnement puis de mener une investigation plus approfondie sur les espace géographie retenu

D'abord on premier étape consiste à débroussailler le terrain en localisant les sources d'approvisionnement partir des statistique douanières en analysant les statistiques douanières relative à l'importation, ce qui permet a l'entreprise d'établir une sélection des entreprise qui importe la matière dont elle a besoin et d'avoir aussi des information complet sur la nature de la marchandise importée et éventuellement les prix pratique

La deuxième étape

- Savoir-faire reconnu du pays, en matière ;
- Proximité géographique (délais, réapprovisionnement, facilites) ;
- Affinités culturelles (réduction des risques de malentendus, facilités relationnelles) ;
- Contraintes douanières et normatives maitrisables et globales ;
- Risque politique

Pour la dernière étape décrire le profil du partenaire idéal pour l'entreprise qui doit répondre à certains critères en s'appuyant a plusieurs outils

2.6.2. L'importance de l'approvisionnement

Tout on se concentrant sur la vision, la mission, les buts et les objectifs de l'entreprise, le service des approvisionnements tente d'améliorer les critères qui sont :

Un volume de stock optimal qui tient compte de la quantité nécessaire au bon fonctionnement de l'entreprise, sans négliger les prévisions face à l'environnement extérieur de l'entreprise :

- Un approvisionnement de la meilleure qualité ;
- Une livraison sans délai ;
- Une livraison au lieu désire
- La prestation d'un service professionnel ;

¹¹ Lemaire et Petit, 2003.

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

- Un approvisionnement provenant de la meilleure source ;
- Un approvisionnement au cout le plus bas.

2.6.3. Les différents critères de choix de fournisseur

La détermination du profil d'un fournisseur nécessite de définir des critères d'évaluation, les critères varie selon la nature de l'achat effectué et son importance pour l'entreprise.

Le tableau N°01 : Les différents critères de choix de fournisseur ¹²

	Critères d'évaluation	Intérêt pour l'acheteur
A Critères commerciaux	-Notoriété du fournisseur Qualité des services (délais de livraison, emballage, transport, assurance, SAV)	-Bénéfice de son image de Marque (bonne matière première) -Economie entraînée par l'allègement de la logistique un bon revenue) -factures de compétitive (devise, durée du crédit...) meilleure connaissance des marchés en amont et de la concurrence
Critères technique	-Rapidité d'exécution de la demande(service expédition efficace, produits en stock...) -Contrôle qualité rigoureux (certification iso) -Existence d'un département recherche et développement. -Maîtrise du processus de fabrication ou sous-traitance Qualité de technique	-Facilité de gestion et diminution de la qualité à commander -Diminution des renvois de marchandises et amélioration de la qualité en aval -Utilisation innovations amont -Amélioration du service après-vente le cas de échéant
Critère de gestion	-Service administratif efficace (prise de commande rapide et moyens de communication adaptés, documents conformes...) -Organigramme permettant d'être en contact avec un responsable -Personnel stable	-Facilité de contact et dédouanement aisé -Suivi aisé de la commande et des incidents Pérennité de la relation ¹³

2.6.4. Le choix du fournisseur

¹² J.PAVEAU, F.DUPHIT, « exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition, Foucher, p 333

¹³ J.PAVEAU, F.DUPHIT, « exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition, FOUCHER, p 508

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

La sélection de fournisseur potentiel est considérée comme une formalité primordiale pour les entreprises importatrices afin d'avoir une diversification des prix et des produits à importer, il est nécessaire d'avoir des informations fiables à propos de choix des fournisseurs qui implique plusieurs critères tels que le prix, le délai de livraison, la qualité...

2.6.5. Les modes de passation en marchés publics

Une fois que la liste des fournisseurs potentiels est identifiée, trois modes de passation en marché public :

2.6.6. Le gré à gré

2.6.6.1. Définition

Le gré à gré est une négociation directe avec des fournisseurs connus et choisis par l'entreprise sans appel à la concurrence¹⁴

2.6.6.2. Avantages et inconvénients de gré à gré

Tableau N° 02 : les avantages et inconvénients de gré à gré¹⁵

avantages	inconvénients
-réduction des délais de consultation - préparation peu coûteuse et peu encombrante	- pas d'occasion pour comparer les différentes offres - l'acheteur est obligé de se soumettre aux conditions de vente de son fournisseur

2.6.7. La consultation restreinte

2.6.7.1. Définition

La consultation restreinte est une procédure par laquelle une entreprise consulte plusieurs fournisseurs par écrit, fax et téléphone

2.6.7.2. Les avantages et inconvénients de la consultation restreinte¹⁶

Tableau N° 03 : les avantages et les inconvénients de la consultation restreinte

Avantages	inconvénients
Gain de temps Connaissance ultérieure des fournisseurs	Risque de rater la meilleure offre du marché.

2.6.8. L'appel offres

¹⁴ M.SABRI, K.AOUDIA, M.LALEM « guide de gestion des marchés publics » Edition sahel, 2002. P7

¹⁵ L. ADIL, « procédure d'importation », mémoire de master, INSIM, promotion 2016 /2017, p06

¹⁶ L. ADIL, « procédure d'importation », mémoire de master, INSIM, promotion 2016/2017, p06

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

2.6.8.1. Définition

C'est une procédure par laquelle l'acheteur public choisit l'offre économiquement la plus avantageuse, sans négociation, sur la base de critères objectifs et pondérés préalablement portés à la connaissance des candidats

« L'appel d'offre est un mode de conclusion des marchés permettant la mise en concurrence des fournisseurs (entreprise intéressées). Cette compétitivité a pour objectif d'assurer le maximum d'avantages aux demandeurs (acheteurs)¹⁷

2.6.8.2. Les types d'appel d'offres

Il ya deux types :

A .L'appel offre ouvert (public)

Il est destiné à l'ensemble des fournisseurs potentiels, car ils peuvent soumissionner à la suite d'annonces ou notification publiques

B .l'appel d'offre restreint

L'acheteur s'adresse à un nombre limité d'entreprises qui on les compétences et les capacités nécessaires, il concerne surtout les contrats importants.

2.6.8.3. Les avantages et inconvénients de la méthode l'appel offre¹⁸

Le tableau N° 04 : Les avantages et inconvénients de la méthode l'appel offre

avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Mise en concurrence des fournisseurs afin d'obtenir les meilleurs offres et avantages à la faveur du demandeur.- L'appel d'offre exige de répondre strictement aux besoins des demandeurs stipulés dans le cahier des charges	<ul style="list-style-type: none">- La lenteur de l'opération- fais pour la publication d'appel d'offres et des cahiers des charges- priver les autre fournisseurs de répondre aux besoins des demandeurs dans le cas des appels d'offre restreints ou sur invitation même si ces fournisseurs potentiels

2.6.8.4. Les mécanismes de l'appel d'offre international

- L'acheteur (adjudicateur) élabore un dossier constitué :
- de la plaquette de présentation de l'entreprise ;
- d'un cahier des charges listant les spécificités d'achat (toutes précisions relatives aux produits, qualité, transport, incoterm, devise, délais, garanties financières, modalités de soumission et de réponse, Ets.).

¹⁷ M.SABRI, k.AOUDIA, op-cit, p 78

¹⁸ L. Adil, « procédure d'importation », mémoire de master, INSIM, promotion 2016 :2017, P09

Chapitre I: **Aperçu globale sur l'activité d'importation**

- Il publie l'appel d'offres via la presse économique, les représentants professionnelles, les bases de données en ligne, les organismes publics, parapublics, les sites indiqués précédemment et bien d'autres encore en sélectionnant (appel d'offre, tender sale, dans les moteurs de recherche)
- Les fournisseurs intéressés se procurent le cahier des charges et étudient la probabilité d'emporter le marché
- Le cas échéant, ils soumissionnent en réunissant les pièces requises accompagnées de l'offre élaborée conformément à la demande et des éventuelles cautions exigées. L'autorisation leur est parfois donnée de reprendre à une partie de l'offre uniquement (un ou plusieurs lots). Ils transmettent l'offre dans le délai imparti
- **L'adjudicateur** procède au dépouillement et à l'étude des offres (soumissions). Après négociation, il choisit **l'adjudicataire**.
- Le contrat peut être élaboré
- Le résultat de l'appel d'offres est parfois publié ¹⁹

2.7. La sélection des fournisseurs

Après avoir recueilli toutes les offres des fournisseurs étrangers sous formes de plis anonymes, l'acheteur opère alors une sélection.

L'acheteur procède à l'élaboration d'un tableau comparatif des offres (TCO) ; qui permet une présélection des fournisseurs avec les quels des négociations seront engagées. Au terme de ces négociations l'entreprise établit un tableau des offres définitives (TCOD) dans lequel sont proposés les fournisseurs retenus avec les arguments ayant motivés le choix.

Et dans de nombreux cas l'acheteur choisi son ou ses fournisseurs à base des critères de sélection qui sont les suivants :

1) Le délai de livraison :

Le délai de livraison désigne la durée totale comprise entre la date à laquelle un client soumet à une demande de facture pro forma et la date à laquelle les marchandises arrivent à destination.

Dans l'hypothèse où le professionnel n'aurait pas satisfait à l'obligation d'indiquer au consommateur une date ou un délai de livraison, il est contraint de livrer ou d'exécuter le service dans un délai maximal 30 jours à compter de la conclusion du contrat.

2) La qualité :

La qualité du produit est un critère essentiel dans le choix du fournisseur. L'acheteur s'applique à ce que la qualité des produits achetés soit conforme aux exigences de la production (conforme aux plans et aux fiches techniques ainsi qu'au cahier des charges), on parle ici d'homologation des fournisseurs.

¹⁹ Madeleine NGUYEN-THE, « importer », 2^{ème} édition, édition d'organisation, paris, 2005, P28

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

3) Le cout d'acquisition :

Le cout d'achat regroupe le prix d'achat hors taxes récupérables (les taxes à la charge de l'entreprise font partie du cout d'achat), les frais de transport et commissions et les frais d'approvisionnement et de stockage.

L'entreprise fait le calcul du cout d'acquisition ou sont inclus : les prix, les charges douanières et les couts d'acheminement en intégrant les modalités de paiement.

2.7.1. Les charges douanières :

Les couts d'achat d'un produit importé sont directement affectés par les impositions douanières sous forme de droit et taxes.

- Des droits sont estime par rapport à la valeur en douane, l'origine des marchandises importées et l'espèce tarifaire
- Les frais et honoraires du commissionnaire en douane en cas de sous-traitante de dédouanement

2.7.2. Les coûts liés à l'acheminement :

L'entreprise importatrice tient compte des couts liés à l'acheminement qui intervient dans l'opération de transport.

L'opération de transport de marchandise suscite un ensemble de charge, selon les cas les prix offerts peuvent être des frais de pré acheminement export, de transport principal et d'assurance, de post acheminement et des frais de manutention.

2.7.3. Intégration des modalités de paiement :

Le cout d'une importation est affecté par les impositions douaniers et les frais de logistique internationale mais il est également affecté par les conditions financières que proposent les fournisseurs étrangers.

Ainsi l'appréciation des offres formulées en devise étrangère exige leur conversion en monnaie nationale.

2.7.4. La négociation :

Désigne la recherche effective d'un accord pour surmonter des divergences entre partenaire indépendants.

La négociation est l'une des étapes les plus importantes dans la procédure d'importation car, c'est à ce moment que la décision du choix définitif du fournisseur sera prise. Chacune des parties (fournisseurs et acheteur) essayera de faire pencher le résultat en sa faveur.

Les points et les éléments aux acheteurs doit donner une importance particulière autour de la négociation (principaux points à négocier) sont :

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

Les produits (la qualité), les prix les conditions de paiement les délais de livraison la durée de validité de l'offre le droit applicable en cas de litige ²⁰

2.7.5. Les stratégies

Deux façons de considérer la négociation s'opposent :

- La stratégie distributive : elle considère la négociation comme le moyen de maximiser son propre avantage aux dépens des autres
- La stratégie intégrative : elle voit dans la négociation le moyen de satisfaire les aspirations des deux parties et maximiser les résultats respectifs grâce aux effets positifs de l'accord.

2.8. Les commissions

2.8.1. La commission d'ouverture des plis

À la réception des offres, la commission d'ouverture des offres procède à l'ouverture des plis qui se trouvent dans une enveloppe fermée, cachée et anonyme, et enregistre les offres avec les noms des fournisseurs dans un procès-verbal (PV) qui est transmis à la commission d'évaluation des offres (CEO).

La COP a pour mission de :

- ✓ Constater la régularité de l'enregistrement des offres sur un registre.
- ✓ Dresser la liste des commissionnaires dans l'ordre d'arrivée des plis de leurs offres avec l'indication du contenu, des montants des propositions et des rabais éventuels
- ✓ Dresser une description détaillée des pièces constitutives de chaque offre
- ✓ Parapher tous les documents des plis ouverts²¹
- ✓ Inviter, le cas échéant, par écrit, les soumissionnaires à compléter leurs offres techniques dans un délai maximum de dix jours par les documents manquants exigés qui peuvent être transmis par courrier, fax ou email
- ✓ Établir un procès-verbal, et le transmettre à la commission d'évaluation des offres(CEO).²²

2.8.2. La commission d'évaluation des offres

Après la réception du procès-verbal par la CEO, ce dernier procède à :

- ✓ L'élimination des offres non conformes à l'objet du marché et au contenu du cahier des charges

²⁰Madeline NGUYEN-THE, op.cit? p28

²¹ Document interne de l'ENEL

²² Idem

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

- ✓ Classement technique des offres et élimination des offres qu'ont pas obtenu la note minimale se prévue au cahier des charges.

L'analyse des offres financières pré qualifiées techniquement pour retenir l'offre économiquement le plus avantageuses.

- ✓ La négociation avec les fournisseurs afin d'essayer d'améliorer les offres
- ✓ Etablir un tableau de comparatif des offres TCO
- ✓ La préparation d'un P.V de réunion et transmis à la structure commercial pour établir un rapport de présentation à la commission des marchés (C.M), ou à la commission centrale des marchés (C.C.M), selon le montant du marchés :

Sachant que les marchés dont le montant est inférieur à 40million DA sont examinés par la commission des marchés (C.M), alors que les marchés dont le montant est supérieur à 40 Million DA, sont examinés par la commission centrale des marchés(C.C.M)²³

2.8.3. Commission des marchés(ou la commission centrale des marchés)

La commission des marchés valide la proposition de la structure commerciale fondée sur les orientations de la commission d'évaluation des offres (confirmation de commande).

2.9. Exploitation des offres

2.9.1. Sélection technique

L'acheteur doit vérifier toutes les caractéristiques des offres par les fournisseurs et qui sont prévues dans le cahier des charges ainsi de demander immédiatement aux fournisseurs des échantillons

2.9.2. La comparaison des offres

Le but est de déterminer quel est parmi les proposants, le meilleur fournisseur du moment compte tenu de la politique de l'entreprise qui s'exprime par une attitude vis-à-vis des critères d'approvisionnements ou d'achats.

2.9.3. Elaboration du tableau comparatif des offres

C'est un document qui permet de classer et de comparer des différentes offres enregistrées sur la base des offres reçues et les exigences du service contractant.

Au terme de ces négociations le responsable achat doit choisir le meilleur fournisseur pour un achat ponctuel important ou un ensemble de bons fournisseurs dans le cadre d'une politique de répartition des sources d'approvisionnements le

²³Document interne de L'ENEL

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

tableau comparatifs (TCO) est valide par un directeur hiérarchique direct, il comporte les mentions suivant

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

Le tableau N° 05 : comparatif des offres se présente sous la forme suivante :²⁴

fournisseur	Référence produit	quantités	prix	Condition de paiement	Délais de livraison

2.10. Elaboration du contrat commercial

2.10.1. Définition du contrat

Convention, accord de volontés ayants pour but d'engendrer une ou plusieurs personnes envers une ou plusieurs autres²⁵. Quatre conditions sont nécessaires pour la validité du contrat, le consentement des parties, la capacité de contracter, un objet certain et une cause licite.

Le contrat commercial 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 au marché

Il constitue la loi des parties, c'est le lieu juridique qui fixe les obligations de chaque partie, il est établi quand il s'agit de sommes considérables, de transactions établies sur les longues durées ou encore des relations particulièrement complexes

2.10.2. Les forme du contrat

Tout contrat commercial doit être structure en un ensemble de clause à savoir :

²⁴ SYLVETTE RODRIGUES, Marie-France Borgnet, A.MAYOT, V.SOKOL, administration commerciale édition hachette 1996.p24

²⁵ Dictionnaire Larousse

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

➤ **Les clauses commerciales**

Elles décrivent la nature du marché (prestations du service, étude, assistance technique et fourniture de biens d'équipements) et les spécifications techniques de biens objet du contrat.

Elles reprennent également l'identification des parties contractantes (d'énonciation, signatures).

➤ **Les clauses financières**

Elles présentent le montant global du marché le montant de la part transférable, ainsi que les modalités de paiement et la domiciliation bancaire des contractants.

➤ **Les clauses juridiques**

Elles déterminent tous les articles qui fixent les droits et les obligations de chaque partie du contrat. A défaut d'un règlement des différends à l'amiable, les parties du contrat pourraient envisager le recours à l'arbitrage de la chambre du commerce internationale

Dont les tribunaux compétents seront déterminés par ces clauses.

2.10.3. L'étude de contrat

Tout contrat commercial doit faire l'objet d'une étude minutieuse et d'un contrôle continu par le banquier, ainsi, le projet définitif d'un contrat doit répondre à certain article retraçant en détail des informations relatives aux :

- ✚ Conditions de vente, et au prix et au règlement des frais divers ;
- ✚ Délais de réalisation et conditions de livraison.
- ✚ Conditions d'entrées en vigueur du contrat ;
- ✚ Conditions de réalisation du contrat et tribunaux compétents en cas de litiges

2.10.4. La gestion du contrat

Les contrats ont un rôle de plus en plus important en entreprise et leur gestion devient un véritable enjeu business. La gestion des contrats (ou contrat management) est le processus permettant le suivi des engagements contractuels. Une gestion réussie de ses contrats va impliquer de maîtriser chaque étape du cycle de vie contractuel s'étendant de la rédaction à l'expiration en passant par toutes les phases de négociation, de validation et d'application.

Toutes ces étapes doivent être maîtrisées, tant par rapport aux engagements pris par l'entreprise, que par rapport aux réglementations en vigueur.

La gestion de dossier s'achève à l'apurement qui intervient à l'échéance du contrat ou à la réception définitive des travaux, fourniture ou service, le dossier doit contenir toutes les pièces justificatives du bon déroulement de l'opération de point de vue financier, réglementaire et fiscale.

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

2.10.4.1. La passation de commande

La passation de la commande est un acte important car elle engage juridiquement l'entreprise.

Le bon de commande doit exprimer clairement les intentions d'achat des deux parties et être valable devant la loi. A cet effet il renseigne : le nom et l'adresse de l'entreprise qui commande, le numéro de la commande et la date, le nom et l'adresse de fournisseur, la date de livraison, les conditions de règlement, la signature de l'acheteur, la description des quantités et articles ou fournitures commandés, le prix unitaire mentionné sur le catalogue, les instructions générales. L'acheteur doit donc être vigilant d'autant plus qu'il est confronté à un droit différent de sien. Lorsque l'achat porte un bien d'équipement, qui nécessite montage, maintenance, formation de personnel, etc., la commande est formalisée dans un contrat de vente dont les différentes clauses sont négociées par les parties. Dans le cas de composant, de produit consommés au cours de cycle de fabrication ou revendus en l'état, la commande est effectuée par le biais d'un bon de commande transmis au vendeur. Adoptant une présentation bilingue. L'entreprise peut recourir au document normalisé dans sa forme et composition par l'Afnor et qui présente l'avantage d'exprimer clairement les intentions de l'acheteur. Elle y indique par ailleurs ses exigences documentaires (certificat d'origine, de qualité, etc.) qui facilitent le dédouanement et y ajoute ses condition générales d'achat²⁶

2.10.4.2. Le suivi de la commande :

L'acheteur vérifie que le fournisseur a bien expédié un accusé de réception de la commande

Il gère également toutes les modifications qui doivent être à la commande en cours : vérification quantitative et décalage du programme de livraison, il prévoit également une relance préventive et porte une attention particulière aux importations dont il est responsable lors de l'acheminement.

L'acheteur demande à son fournisseur d'aviser l'entreprise importatrice des renseignements (Le numéro et la date de connaissance et Le nom du navire transporteur et aussi Le numéro du conteneur ou la marque des collies). Le suivi de la commande L'acheteur ne serait attendre passivement l'arrivée des marchandises importées car il s'expose alors à certaines déconvenues ; retard, produit non conformes...etc. Il vérifie tout d'abord que le fournisseur a bien renvoyé l'accusé de réception de la commande. Il ne se contente pas d'une confirmation par téléphone mais exige un écrit, surtout si les conditions générales de vente du vendeur indique que son offre est indicative et que son acceptation de commande faite par écrit l'engage. L'acheteur gère également toutes les modifications qui doivent être apportées à la commande en cours, variation quantitative, décalage du programme de livraison...etc. Il les communique par écrit, comme pour une commande nouvelle et demande un accord du fournisseur à fin de ne pas encourir d'éventuelles pénalités. Il prévoit également une relance préventive et porte une

²⁶J.PAVEAU, F.DUPHIT, op.cit., P 518

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

attention particulière aux importations pour lesquelles il est responsable des opérations d'acheminement (achat aux conditions EXW ,FCA,FAS, FOB).en effet, le retard à la livraison du fournisseurs peut être lourd de conséquences : - Frais supplémentaires en raison de l'annulation/modification des différents éléments de la chaine logistique : - Retard accru lorsque la fréquence de dessert du point de livraison est peu importante. Une relance systématique est donc nécessaire dans ce cas. Pour les autres importations, l'acheteur demande à être avisé par son fournisseur delà date d'expédition des marchandises et des conditions dans lesquelles elles lui parviendront (pour un transport par port par voie maritime, il doit obtenir les renseignements suivant : numéro et date de connaissance, nom du navire, numéro des conteneurs ou marque des colis), il est alors possible d'organiser au mieux l'arrivée des marchandises et des réagir en cas de retard dans la chaine de transport.²⁷

2.10.4.3. La mise à jour des fichiers

Les fichiers fournisseurs et articles sont mis à jours. Le premier comprend généralement un certain nombre de rubrique comme l'indique le tableau suivant :²⁸

Le tableau N°06 : les fichiers fournisseurs

Rubrique	Contenu
Identification du produit	- nom du produit - code interne - numéro de nomenclature douanière - marchandise dangereuse : numéro d'identification par mode de transport
Caractéristiques du produit	- normes à respecter - propriété physique, chimique...
Utilisation et classification du produit	- services utilisateur - type d'utilisation - catégorie à laquelle appartient le produit A.B.C
Fournisseurs possibles	- identification des fournisseurs possibles
commande	- délai moyen de réapprovisionnement - référence des dernières demandes d'achat - commandes en cours et prévisionnelles par date et quantité

Un dossier fournisseurs complet est constitué pour chaque achat il comprend :

- le contrat cadre lorsqu'il existe ;
- le bon de commande ;
- une copie de l'ouverture de crédit document le cas échéant ;

²⁷J.PAVEAU, F.DUPHIT, op.cit., P 519

²⁸J.PAVEAU, F.DUPHIT, « exporter, pratique de commerce international », 24ème édition Foucher, P 520

Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

- la ou les factures de vendeur ;
- les factures et la correspondance avec les différents opérateurs de la chaîne logistique
- les documents douaniers ;
- les bons de réception et les bordereaux d'analyse.²⁹

2.11. L'e-procurement

Les logiciels d'e-procurement permettent d'automatiser les procédures d'achat ils sont généralement utilisés par des grandes entreprises qui y voient deux avantages :

- Une diminution importante des coûts liés à l'achat et notamment de ceux réduits par la gestion administrative de l'opération
- Une réduction des achats sauvages c-à-dire de ceux effectués auprès des fournisseurs non référencés, à des prix souvent supérieurs à ceux négociés par les services d'achats.

Tableau N° 07 : qui explique les différentes étapes de procédure d'achat ³⁰

Etape	intérêt
Avant l'achat Définition du besoin Prospection des fournisseurs	Prévision/anticipation Préciser la demande exprimée Recherche les offres potentielles
Pendant l'achat Consultation des fournisseurs Comparaison des offres Echantillonnage Sélection de quelques fournisseurs contrat	Décision/acte d'achat Formuler la demande Analyser toutes les offres (délai/prix/quantité). Analyser le niveau de la qualité. Choisir les offres proches de la demande. Réduire l'écart entre l'offre et la demande Engager les parties sur le plan juridique
Après l'achat Suivi de l'exécution du contrat Evaluation de l'achat	Respecter et faire respecter les obligations contractuelles. Tirer les conclusions Améliorer les achats futurs

²⁹ J.PAVEAU, F.DUPHIT, « exporter, pratique de commerce international », 24ème édition FOUCHER, p 521

³⁰ André MARCHAL, « marketing achat », Édition Ellipses, France 2007, page 03

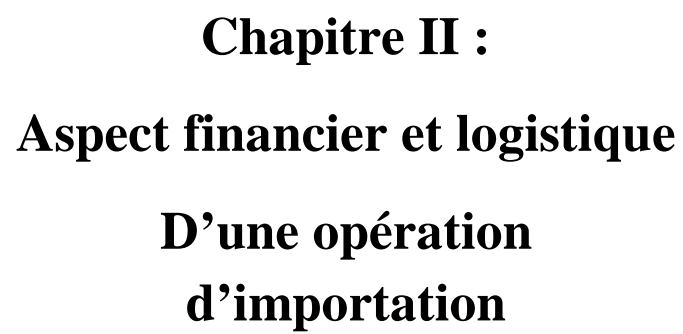
Chapitre I: Aperçu globale sur l'activité d'importation

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons présenté la procédure que suis l'entreprise pour la sélection et le choix de ses fournisseurs qui dépendra d'une vaste gamme de facteurs, tel que le rapport qualité-prix, la fiabilité et le service. La façon de soupèserez ces différents facteurs sera basée sur les priorités et la stratégie de l'entreprise.

On doit maitrise l'ensemble des démarches qui débute par une fiche technique de l'atelier de fabrication destinée au service d'achat qui vont engager d'une procédure d'achat à des entreprises étrangères ou nationale.

Les entreprises choisissent les démarches selon l'importance de produit ou la matière recherche, si le montant de l'opération est faible, l'entreprise effectue ces achats de gré à gré ou par une consultation restreinte, si la valeur de l'opération est importante l'entreprise à recours aux appels offre.



Chapitre II :
Aspect financier et logistique
D'une opération
d'importation

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

Introduction :

Le choix des instruments et des techniques de paiement et le résultat des négociations entre le client et le fournisseur, ce résultat sera fonction de degré de confiance entre les parties contractantes et de l'état de marche. La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production, de distribution ou de consommation. C'est une fonction très large qui déborde le simple cadre du transport international.

Dans ce chapitre, nous allons présenter l'ensemble de ces moyens et technique de paiement et les différents modes de transports à l'international.

Section 01 : Les techniques et les instruments de paiement à l'international :

1. Le chèque :

1.1. Définition :

Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne l'ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits de titulaire¹.

Le chèque est négociable, se transmet par le bais de l'endossement. Ce dernier se fait par une signature au verso du chèque (l'endossement en blanc), ou par ordre d'un nouveau bénéficiaire.

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (4) quatre parties :

- Un tireur : c'est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque ;
- Un tiré : c'est lui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur ;
- Un bénéficiaire : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur).

1.2. Avantages et les inconvénients du chèque :

1.2.1. Les avantage :

Dans la plus parts des pays développés le chèque est un moyen de paiement utilisé au tant à l'exportation qu'à l'importation .Le chèque est peu couteux et répondu dans le monde.

¹Larsary, Le Commerce International, Edition Dalloz, Belgique, 2005, p 192.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

1.2.2. Les inconvénients :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'importateur.
- Le temps d'encaissement est plus au moins long avec l'intervention de plusieurs banques.
- Les chèques de l'entreprise sont souvent interdits lorsqu'il y'a une réglementation sur le contrôle de change.
- Le chèque peut être volé, perdu ou falsifié.

2. La lettre de change :

2.1. Définition :

La lettre de change, appelée aussi traite, est un écrit par lequel le vendeur (tireur) donne ordre à l'acheteur (tiré) de payer à vue ou à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers (bénéficiaire).

C'est donc un instrument de paiement qui contient un mandat inconditionnel, donné par le tireur au tiré, de payer une somme déterminée en respectant une échéance².

2.2. Les avantages et les inconvénients :

2.2.1. Les avantage :

- Elle matérialise une créance qui peut être négociée (escomptée) auprès d'une banque.
- La lettre de change peut être transmise par un endossement pour régler une dette.
- L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur ce qui est toujours plus intéressant par ce premier.

-La lettre de change précisément la date de paiement.

2.2.2. Les inconvénients :

- Le délai de l'encaissement peut être long.
- Le tiré peut refuser la lettre de change.
- L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue).
- Les frais de timbres et des commissions sont parfois très élevés.

² G, Lagrand, H, Martine, le mangement des opérations du commerce international, ED dund, Belgique, 2003.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

3. Les virements bancaires :

3.1. Définition :

Le virement bancaire est le transfert d'argent d'un compte à un autre dans le même établissement bancaire ou entre deux comptes domiciliés dans des enseignes différentes.

Ce système est rapide et sûr grâce à des procédés de sécurisation des transactions et information très sophistiquées³.

Le virement s'effectue par (3) trois manières :

- Le téléx : c'est une forme de paiement rapide, le virement téléx n'en n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieure, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.
- SWIFT: society for world wide Interbank Financial Télécommunication, « SWIFT » est un réseau international hyper protégée de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le téléx et
- d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre⁴
- Le courrier : l'ordre de paiement transit par voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

3.1. Les avantages et les inconvénients du virement :

Le virement bancaire est une opération qui permet de prélever un montant donné de son compte pour le transfert vers un autre. Il s'agit d'un transfert électronique qui peut s'effectuer même si les deux comptes ne sont pas domiciliés dans la même banque, ou dans le même pays.

³ G. Lagrand, H. Martine, Le management des opérations du commerce international, ED Dunod, Belgique, 2003.

⁴Belkhir Mohand, Moussouni Kahina, mémoire de fin d'étude, SWIFT dans le commerce extérieur, 2004, p 56.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

Le tableau N°08 : ce dessus résume les avantages et les inconvénients :

Avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées, tel que le cryptage des messages qui empêchent les écoutes pirates. • Le virement est rapide et peu coûteux ; • Impossibilité de perte, de vol ou de falsification ; • La facilité d'utilisation : le système fonctionne 24 heures sur 24 et 365 jours par an. • Virement de compte en compte 	<ul style="list-style-type: none"> • Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement) ; • L'initiative de l'ordre de virement est laissé à l'importateur. • Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise ; • Non négociable⁵.

4. Le billet à ordre :

4.1. Définition :

Le billet à ordre est un écrit par le quel une personne appelée souscripteur reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire, une certaine somme à une date déterminée.

Le souscripteur d'un billet à ordre est obligé de la même manière que la l'accepteur d'une lettre de change⁶.

4.2. Les avantages et les inconvénients

Le tableau N° 09 : Les avantages et les inconvénients de billet à ordre

avantage	inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale ; - Protéger par le droit cambiaire - Négociable et s'échange par endos (transmissible); - Mobilisable (escomptable auprès d'une banque). 	<ul style="list-style-type: none"> - le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés - risque de perte ou de vol. - Emis à l'initiative de l'acheteur

⁵ Aissi Aziz, Boukacemyougourten, mémoire de fin de cycle, « Procédure d'Importation dans les Entreprises Nationale Algériennes cas : Importation d'une Scie Coup Tube par l'Entreprise ENIEM », 2018, p 39.

⁶ Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

5. La carte bancaire :

5.1. Définition :

La carte bancaire est un moyen de paiement national ou international fourni par la banque lors de l'ouverture d'un compte courant

C'est un instrument moderne. Elle a d'abord été en aluminium puis en plastique et aujourd'hui à puce électronique.

La carte bancaire est utilisée pour payer les tractations de faible montant.⁷

2) Les techniques de paiement à l'international

On peut classer les techniques existantes en deux grandes catégories, à savoir les techniques documentaires et non documentaires.

2.1. Les techniques de paiement non documentaire :

Les techniques de paiement non documentaires sont des techniques qui ne se basent pas sur les documents, aussi le passage par le canal bancaire n'est pas obligatoire pour l'opérateur économique. Cette technique de paiement regroupe l'encaissement direct et le contre remboursement.

2.1.1. L'encaissement direct

Il désigne 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 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 date.

Il existe différents types d'encaissement direct :

- **L'encaissement simple :**

Il vise un encaissement de documents financiers par la banque de vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

⁷ RABAH CHIBANI le vade-mecum de l'import-export auteur, Edition ENAG 1997 page 29

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

- **Le paiement à la commande :**

Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paie une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut être n'est même pas fabriquée⁸.

- **Le paiement à la facturation :**

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative de règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

- **Le paiement ex-usine :**

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent de la sorte éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leurs sorties d'usine et s'occupe de leurs acheminement.

2.2. Le contre remboursement

2.2.1. Définition

Cette technique donne au transporteur finale 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 la rémunération. Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change⁹.

2.2.2. Les intervenants dans le contre remboursement

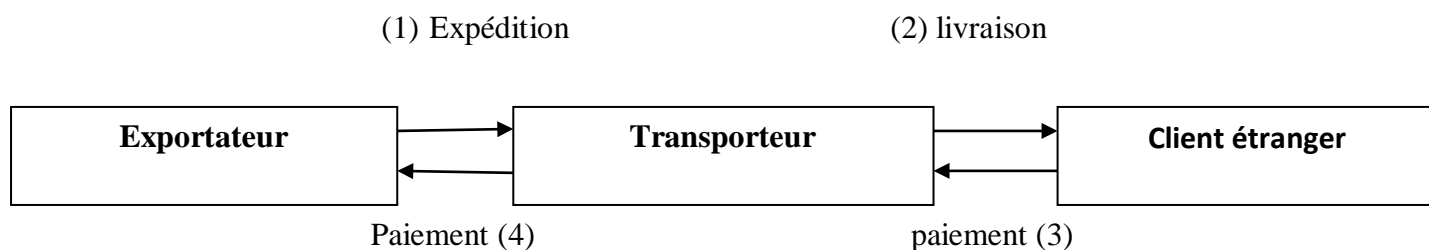
- **L'expéditeur** remet la marchandise au transporteur et par lettre d'instruction, lui précise la somme qui doit être inscrite sur le moyen de paiement qu'il doit récupérer en échange de la remise de la marchandise au destinataire.
- **Le transporteur** doit accepter le montant qui lui est confié et exécuter la mission
- **L'importateur** : reçoit, comme convenu, les marchandises, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondante.

⁸ <https://dln7iqsz60ad.cloudfront.net/pdf/538d7ffc0ad9>.

⁹ LAZER, « le commerce international, à la portée de tous », p 201.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

Figure N° 01 : Représentant le fonctionnement du contre remboursement¹⁰



2.2.3. Les avantages et les inconvénients de contre remboursement

Tableau N° 10 : présentent les avantages et les inconvénients de contre remboursement¹¹

avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Simplifié - Rapidité 	<ul style="list-style-type: none"> - Le chèque peut être sans provision. - L'acheteur peut refuser la livraison des marchandises. - En cas de refus de prise de possession de la marchandise par l'acheteur, l'exportateur peut avoir à payer des frais d'entreposage, sans compte qu'il devra rapatrier cette marchandise. - Si le paiement est fait en devises étrangères, l'exportateur s'expose au risque de change.

2.3. Le compte à l'étranger :

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

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- de réduire le montant des commissions liées aux rapatriements.
- à l'acheteur de payer sur un compte de son pays.

¹⁰G.LEGRAND :H.MARTINI « Management des opérations de commerce international » 7ème édition, P 137

¹¹Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », Edition ERPI, Québec, 2005, p 265.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

- éventuellement le paiement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte étranger coûtent généralement moins chers que les paiements internationaux.

2.3. 1. La lettre de crédit :

La lettre de crédit (Stand-by lettre of credit) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet.

Le règlement d'une transaction commerciale internationale bénéficiant d'une lettre de crédit peut être effectué par chèque, par traite, ou par remise documentaire. La lettre de crédit présente moins de garanties, car le paiement est à l'initiative de l'acheteur et est effectuée au niveau de la banque émettrice, ce qui laisse subsister le risque de non-transfert et le risque commercial vis-à-vis de la banque émettrice. Pour éviter l'un et l'autre, la lettre de crédit doit être confirmée par une banque du pays de l'exportateur ou par la banque.

La lettre de crédit est uniquement un instrument de garantie et se différencie du crédit documentaire en ce qu'elle n'est pas un instrument de paiement. La lettre de crédit sécurise l'exportateur comme le fait le crédit documentaire, mais elle lui évite d'avoir à présenter des documents conformes à la demande d'ouverture de crédit, ce qui réduit le travail administratif et le coût de la garantie.

2.3 Le crédit documentaire :

2.3.1 Définition :

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise

Les intervenants :

- le client acheteur ou importateur appelé « le donneur d'ordre » ;
- la banque d'un client importateur ou acheteur dit « émettrice » ;
- un bénéficiaire ou l'exportateur ou le vendeur ;

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

-la banque de vendeur, dite « banque intermédiaire » ou « confirmatrice ».

2.3.2 Les différents types de crédit documentaire :

- Il existe plusieurs sortes de crédit documentaire :
- **Le crédit documentaire révocable** : c'est un crédit pour lequel il n'y a pas de lien juridique entre la banque émettrice et le bénéficiaire de crédit.
- **Le crédit documentaire irrévocable** : l'engagement de la banque émettrice ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties. Il peut être notifié ou confirmé :
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirme** : la banque émettrice devient la banque intermédiaire, le crédit en la faveur de vendeur et alors confirmé
Le crédit documentaire irrévocable et notifié : seule la banque émettrice et engage.

Il existe aussi des crédits documentaires particuliers :

-Le crédit revolving : le montant et le durée de ce crédit sont renouvelés automatiquement.

-Le crédit transférable : le bénéficiaire peut mettre le crédit à la disposition d'un autre bénéficiaire.

-Le crédit Red Clause : c'est un crédit qui comporte une clause autorisant la banque intermédiaire à faire une avance au bénéficiaire.

2.3.3. Les modes de paiement

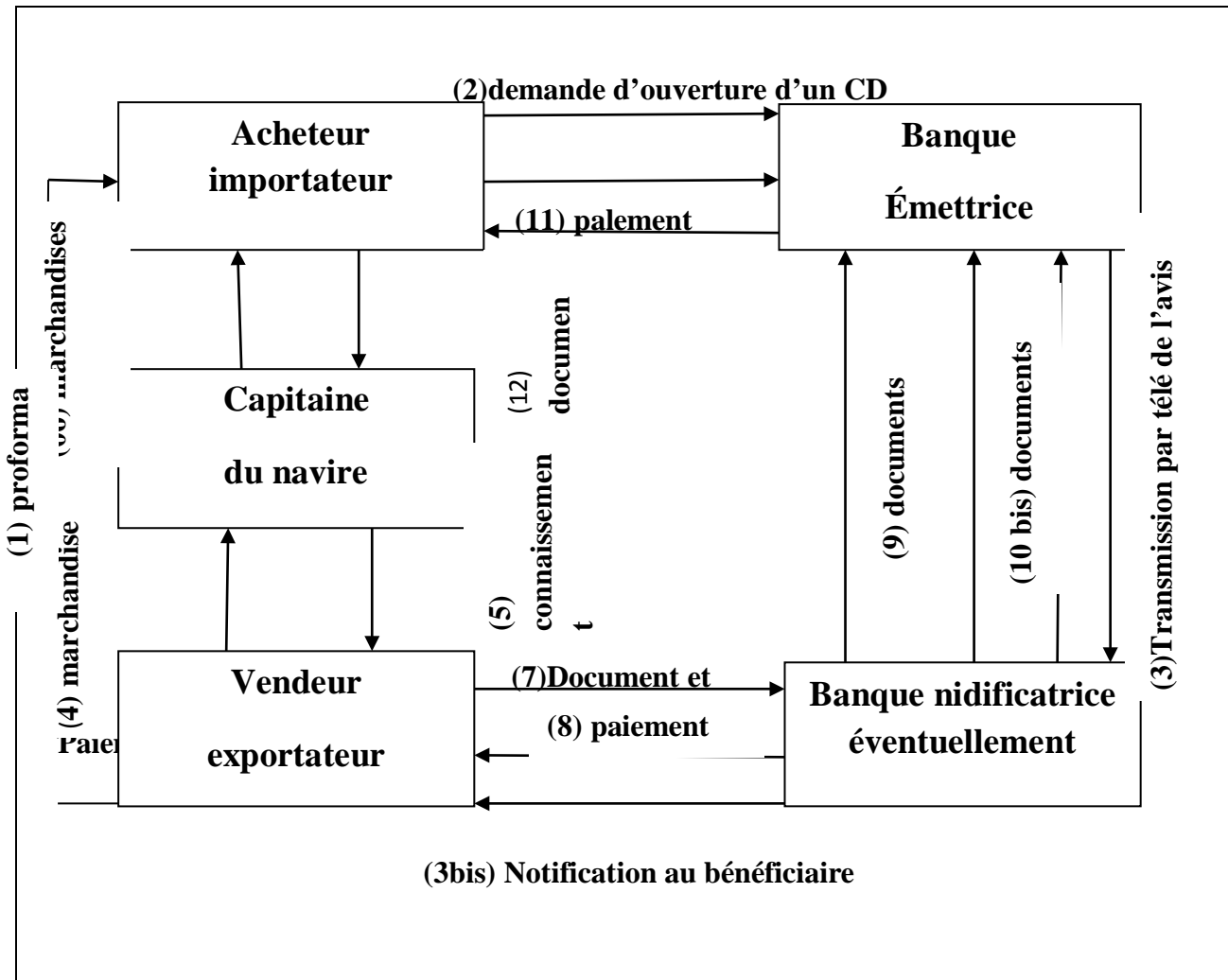
Il existe quatre modes de réalisation codifiés dans les règles et usances en matière de crédit documentaire :

- **Paiement différé** : La banque émettrice ou confirmatrice s'engage par écrit à payer l'exportateur à l'échéance indiquée.
- **Paiement par acceptation** : La banque émettrice ou confirmatrice accepte un effet tiré sur elle-même à l'échéance indiquée
- **Paiement par négociation** : Correspond à un paiement effectué d'avance par la banque négociatrice. Sur réception des documents, la banque émettrice paie la banque négociatrice.
- **Paiement à vue** : La banque émettrice ou confirmatrice paie au vu des documents
- **Paiement différé** : La banque émettrice ou confirmatrice s'engage par écrit à payer l'exportateur à l'échéance indiquée.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

2.3.4. Les étapes de crédit documentaire¹²

Figure N° 02 : présente les étapes de crédit documentaire



- **Etape 1** : Signature d'un contrat commercial entre l'acheteur et son fournisseur.
- **Etape 2** : L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.
- **Etape 3** : Transmission par télex de l'avis d'ouverture du crédit documentaire par la banque émettrice envers la banque nificatrice.
- **Etape 3 bis** : la banque nificatrice informe l'exportateur de l'avis d'ouverture d'un crédit documentaire.
- **Etape 4** : transmission de la marchandise par l'exportateur pour le transporteur.

¹² G. LEGRANG ; H. MARTINI ; « Management des opérations du commerce international », 7^{ème} édition, DUNOD, page 103.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

- **Etape 5** : transmission des documents de transport par le transporteur pour le vendeur.
- **Etape 6** : le transporteur lance l'acheminement de la marchandise.
- **Etape 7** : l'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents d'expédition.
- **Etape 8** : après vérification de la conformité des documents, la banque nificatrice procède au règlement du bénéficiaire ou bien elle excepte la traite.
- **Etape 9** : la banque nificatrice transmet à son tour tous les documents à la banque émettrice, et l'avis de paiement ou bien l'acceptation de la traite.
- **Etape 10 bis** : la banque émettrice rembourse la banque nificatrice selon les modalités prévues lors de l'ouverture du crédit
- **Etape 10** : la banque émettrice transmet à son client tous les documents d'expédition.
- **Etape 11** : le client justifie son paiement auprès de sa banque ou bien il accepte sa traite.
- **Etape 12** : l'importateur remet les documents au transporteur.

2.3.5. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

Tableau N°11 : représente les avantages et inconvénients de crédit documentaire¹³

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Sécurité de paiement si le crédit est confirmé, sinon la sécurité est satisfaite.- Rapidité de paiement- La réalisation des opérations commerciales dans les conditions optimales peuvent être espérées par l'acheteur, compte tenu de la vigilance des banques qui font un contrôle exclusivement sur pièce	<ul style="list-style-type: none">- Coût élevé- Procédure complexe et lente, trop de documents exigés, trop de dates butoirs- Formalisme rigoureux

2.4. La remise documentaire

2.4.1. Définition

La remise documentaire consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change.

¹³ G. LEGRANG ; H. MARTINI ; «Management des opérations du commerce international », 7ème édition, DUNOD, P 106

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport,...etc.) accompagnés de documents financiers (chèque, lettre de change,...etc.)¹⁴.

2.4.2. Les formes de remise documentaire

La remise documentaire contre paiement :

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré contre paiement immédiat de la marchandise.

La remise documentaire contre acceptation :

La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet de change qui échoit, par exemple, de 60 à 180 jours après présentation, ou à une date déterminée.

Le tiré entre donc en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut ainsi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaire au paiement de l'effet de change, le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement.

2.4.3. Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique de remise documentaire fait intervenir quatre (04) parties :

-Le donneur d'ordre (ou remettant) : le vendeur (exportateur) remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement.

-La banque remettante : Elle transmet les documents les à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.

-La banque présentatrice : Elle procède à l'encaissement elle-même ou se fait remettre une acceptation par le titre, en se conformant aux instructions reçus de la banque remettante.

-Le tiré : L'acheteur (importateur) au quel est présenté les documents d'encaissement.

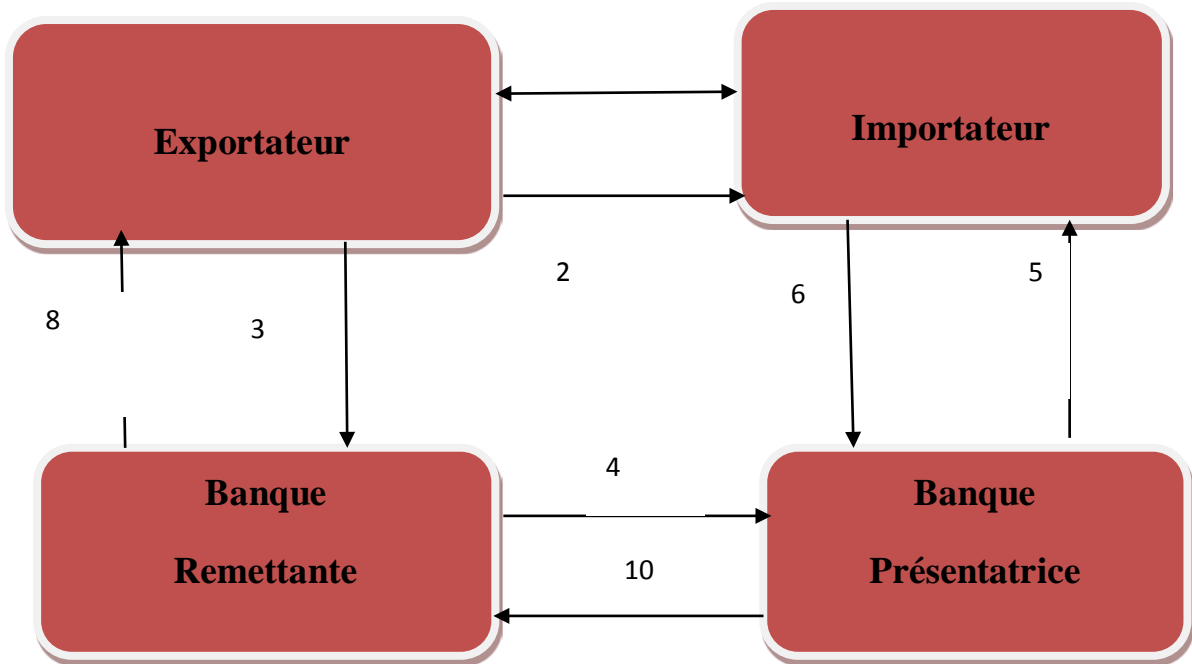
La technique de la remise documentaire peut être synthétisée en six étapes à travers le schéma suivant¹⁵ :

¹⁴<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/532a11caaf02d>

¹⁵ Document L'ENEL

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

Figure N° 03 : La technique de la remise documentaire



Analyse du schéma :

- (1) L'Importateur conclut un contrat avec l'exportateur, un contrat commercial.
- (2) L'exportateur expédie les marchandises
- (3) L'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents nécessaire contre paiement ou acceptation.
- (4) La banque remettante remet les documents à la banque de l'importateur contre paiement ou acceptation.
- (5) La banque présentatrice envoie l'avis d'arrivé des documents à l'importateur contre paiement ou acceptation d'un traite.
- (6) Retrait des documents contre paiement ou acceptation pour que l'importateur puisse présenter les documents au bureau de douane pour réception de ses marchandises.
- (7)(8) la banque présentatrice transmet le paiement ou la traite accepté à la banque remettante, et cette dernière les transmet à l'exportateur.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

2.5. L'affacturage :

2.5.1. Définition :

L'affacturage (aussi appelé factoring) est la convention par laquelle un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ces clients appelés acheteurs, et ce, moyennant une rémunération. Il s'agit donc d'un recouvrement pour l'exportateur contre le risque de non-paiement.

2.5.2. Les types d'affacturage :

- **L'affacturage confidentiel** : les facteurs sont financés par une société d'affacturage sans que le client concerné en soit informé.
- **L'affacturage notifié mais non géré** : l'entreprise cède sa créance à la société d'affacturage qui la finance, mais il garde la main sur le recouvrement.
- **La subrogation** : la mention de subrogation informe le client qui il doit régler la facture non pas à son débiteur mais à la société d'affacturage subrogée.
- **L'affacturage import-export** : ce mode de financement fonctionne comme l'affacturage avec au choix la confidentialité ou notifié.

3) Les risques et les garanties liés à l'importation

Afin de limiter leur impact, l'entreprise (importateur ou l'exportateur) doit mettre en place une véritable stratégie de gestion des risques couverts par les éléments adaptés ainsi les différentes garanties.

Dans cet ordre d'idées on va identifier d'abord ces risques puis les garanties utilisées pour s'en prémunir.

3.1. Le risque lié à l'opération d'importation

Les risques à l'importation sont principalement liés aux procédures à accomplir avant, pendant et après le passage en douane de la marchandise. Les entreprises importatrices doivent donc être attentives à plusieurs éléments.

3.1.1. Classification selon la nature

3.1.1.1. Le risque politique

En plus souvent difficile à évaluer, il provient de la situation économique ou politique du pays de l'acheteur susceptibles d'empêcher une opération commerciale ou un investissement.

3.1.1.2. Le risque économique

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

Le risque économique est le risque lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication dans le pays de fournisseur. Cette hausse est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat a été conclu selon la formule de « prix ferme et non révisable »¹⁶.

3.1.1.3. Le risque technologique

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

3.1.1.4. Le risque de change

Le risque de change est le risque lié à la variation du cours d'une devise par rapport à une autre monnaie de référence. Une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoir libellés en devises étrangères, ou la hausse des taux des changes peut entraîner une hausse de valeur en monnaie nationale pour des engagements libellés en devises étrangères. Pour éviter ce risque, les importateurs ont la possibilité d'accéder aux salles de pour connaître d'avance la contre-valeur en DHS qu'ils auront payé à terme et aussi négocier le taux de change.

3.2. Les garanties bancaires internationales

3.2.1. Définition

La garantie bancaire internationale est un engagement par lequel une banque s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

3.2.2. Les types de garanties bancaires internationales

On peut distinguer plusieurs types de garanties bancaires internationales :

3.2.2.1. La garantie de soumission

Dans le cadre de l'appel d'offre international, le maître de l'ouvrage choisira parmi les soumissionnaires un adjudicataire à qui sera confiée l'exécution d'un projet selon les conditions posées par confier des changes. Cette participation est subordonné à la mise d'une garantie consistant en un engagement d'une banque à payer une somme qui ne peut dépasser 5% du montant de l'offre, si l'adjudicataire ne peut ou refusé l'exécution du contrat¹⁷.

¹⁶ G.LEGARD, H. MARITIME, « Commerce international : gestion des opérations Import-export », Edition DUNOD, paris, 2008, P 107.

¹⁷ M. HKELIFA, A. HAUCHE, « Analyse d'une opération d'importation », Mémoire de master, UMMTO, 2015/2016, P 59.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

3.2.2.2. La garantie de bonne exécution de contrat

En cas de non-exécution de ses obligations contractuelles par l'exportateur à la qualité des biens fournis ou prestations réalisées, il peut demander à sa garantie de lui rembourser tout ou une partie de montant de contrat.

3.2.2.3. La garantie de retenu de garantie d'acompte

Permet à l'exportateur d'obtenir le versement d'un acompte pour financer les dépenses de fabrication tout en rassurant l'acheteur sur le remboursement de son acompte en cas de non-exécution de contrat. Le montant de la garantie de restitution d'acompte peut varier entre 20% et 30% s'il s'agit de grand marché.

3.2.2.4. La garantie de retenue de garantie

Afin de s'assurer d'un éventuel dédommagement et pouvoir pallier toute mauvaises fournitures livrées ou prestations effectuées et non conformes aux conditions contractuelles, il est nécessaire pour l'acheteur ou le maître de l'ouvrage de retenir juste la valeur du contrat. C'est le raison pour laquelle la garantie dite de retenue de garantie ou de dispense de garantie intervient dans le but de mettre fin à la rétention du montant et garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance¹⁸.

¹⁸M. HKELIFA, A. HAOUCHE, op.cit., P 60.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

Section 02 : la chaîne logistique dans le commerce international

1) Le transport de marchandise

Le transport international est un système logistique constitué de nombreux intermédiaires, répond à très nombreux contraintes et règles, mis en œuvre ou interrelation plusieurs intervenus. Aussi que d'énormes moyens de stockage, de distribution et de dédouanement¹⁹.

1.1. Définition du contrat de transport

Le contrat de transport est une convention par laquelle un transporteur professionnel s'engage à assurer le déplacement de la marchandise selon un code de location déterminé et moyennant un prix spécifique²⁰.

Dans le contrat de transport, il y a trois intervenants :

- **L'expéditeur ou le chargeur** : le chargeur est l'expéditeur de la marchandise.
- **Le transporteur** : celui qui transporte la marchandise.
- **Le destinataire** : c'est celui qui reçoit la marchandise qui a été remise par le transporteur.

1.2. Les différents modes de transport

Six modes de transport s'offrent aux exportateurs et aux importateurs

1.2.1. Le transport maritime

1.2.1.1. Définition

Le transport maritime est le premier mode de transport à l'international. C'est un mode de transport qui est adapté à la fois pour l'acheminement de marchandises en grande masse sur de longues distances. Le transport maritime est, ainsi, le mode le plus important pour le transport de marchandises.

Les opérateurs :

- **Le propriétaire du navire (fréteur)** : le navire peut être la propriété seule personne, physique ou morale
- **L'armateur**: celui qui équipe un navire et recrute l'équipage qu'il en soit propriétaire ou non.

¹⁹S. OUALIKENE, cours gestion des opérations de commerce international, transport international, 1er année master 1, UMMTO, année 2016.

²⁰Belloti. J, « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992, p 41.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

- **L'affréteur** : celui qui réserve l'utilisation d'un navire ou les capacités en tout ou parti.

1.2.2. Le contrat et la documentation

En transport maritime, il existe deux catégories de contrat :

- **Contrat de transport sur les lignes régulières** : c'est un contrat de transport établi entre le chargeur qui s'engage à payer un tarif déterminé et le transporteur qui va acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre.
- **Le contrat d'affrètement** : les contractants (amateur et affréteur) conviennent librement de la location d'un navire soit pour une période donnée (affrètement à temps), soit pour une expédition donnée (affrètement au voyage).

Document utilisé est le connaissement maritime : constitue le document essentiel de transport maritime. C'est un document officiel émis par la compagnie maritime ou son agent, dans les 24h suivant l'embarquement. Authentifié par le capitaine ou son agent, il établit la preuve qu'il y a effectivement un contrat de transport. On constate la prise en charge de la marchandise, sa mise à bord par le transporteur et l'engagement de ce dernier de livrer la marchandise contre la remise du connaissement.

Le connaissement peut porter diverses mentions :

- **La mention connaissement à ordre** : indique que le connaissement est négociable et transmissible par endossement. Dans les paiements de crédit documentaire.
- **La mention connaissement à personne dénommée** : rend le connaissement non négociable. Seul la personne ou l'entreprise désignée comme destinataire peut prendre livraison de la marchandise.
- **La mention connaissement à bord (ou connaissement embarqué)** : atteste que la marchandise a bel et bien été chargée à la date signature.
- **La mention connaissement net (ou connaissement sous réserve)** : atteste que la marchandise dont on a pris possession semble complète et en bon état.
- **La mention connaissement avec réserves** : indique que la marchandise est endommagée ou non complète au point d'expédition²¹.

²¹Jammal NAJI, op.cit., P 269

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

1.2.1.3. Les avantages et inconvénients du transport maritime

Tableau N° 12 : Les avantages et inconvénients du transport maritime²²

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- C'est le mode de transport le mieux adapté aux produits lourds ou volumineux.- Il existe de nombreuses catégories de mode de navires, conçus selon la marchandise à transporter.- l'utilisation du conteneur, qui constitue une unité de chargement, permet de réduire de coût de manutention et le risque de dommage que pourrait causer une rupture de charge.- On a possibilité de stocker la marchandise à même les installations portuaires.	<ul style="list-style-type: none">- Le délai de livraison très long.- certain lignes maritimes ne font pas le transport par conteneur.- le coût de l'emballage et assurance est généralement plus élevé que celui des autres modes de transport

1.3. Le transport aérien

1.3.1. Définition

Le transport aérien international est un moyen de transport en extension dans le cadre d'une offre de plus en plus concurrentielle grâce à sa sécurité, sa fiabilité et surtout sa rapidité.

1.3.1.1. La documentation

Le document qui atteste le contrat de transport aérien est la lettre de transport aérien (LTA ou connaissance aérien), qui est établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé.

La LTA constitue à la fois la preuve du contrat, la preuve de prise en charge et la justification du contrat. C'est un document non négociable. L'expédition est effective une fois que le contrat est rempli.²³

²² : Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005, P 268

²³Jammal NAJI, OP.cit, P 280.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

1.3.1.2. Les avantages et inconvénients de transport aérien

Tableau N°13: Les avantages et inconvénients de transport aérien²⁴

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Le mode de transport le plus rapide sur de longues distances- L'emballage de marchandise moins cher.- Un moyen régulier et fiable.- La réduction des frais financiers (les frais de stockage et l'assurance)- Les zones géographiques desservies sont très nombreuses.	<ul style="list-style-type: none">- Le coût est très élevéLa valeur ajoutée de la marchandise peut augmenter- La capacité de charge est très limitée- Le transport aérien de certains produits dangereux est interdit.

1.3.3. Le transport routier

1.3.3.1. Définition

Le transport par route est très utilisé dans les pays équipés d'un bon réseau routier, il permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport. Le transport routier est adapté aux distances et tonnages moyens²⁵.

1.3.3.2. La documentation

La lettre de voiture internationale est le document essentiel en transport international de marchandise par route, c'est quelque sorte la preuve du contrat de transport. La lettre de voiture doit être rédigée selon les normes de la CMR. La mention « sans réserve » atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et l'expédition dès la signature par le transporteur.

²⁴Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », dition ERPI, Québec, 2005, P 279.

²⁵G.LEGRAND, H.MARTINI, op.cit., P 40

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

1.3.3.3. Les avantages et inconvénients de transport par route

Tableau N°14: Les avantages et inconvénients de transport par route²⁶

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Il est très bien adapté aux petits colis- Il répond aux besoins du transport de porte à porte et le transport par multimodal par conteneur.- Les délais de livraison sont courts grâce à l'infrastructure routière et à la simplicité des procédures douanières.	<ul style="list-style-type: none">- Les conditions climatiques peuvent influencer sur les délais de livraison.- L'infrastructure routière faire défaut et sécurité de la marchandise peut être menacée, selon les pays parcourus

1.4. Le transport ferroviaire

1.4.1. Définition

Le transport ferroviaire est un transport terrestre qui présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais, et cela est d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande, cependant il est moins souple que son concurrent direct le transport routier.²⁷

1.4.2. La documentation

Le document utilisé est la Lettre de Voiture Internationale (LVI). Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin fer. Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a accepté de transporter la marchandise. Cette acceptation est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à date de la gare expéditrice. Cette lettre de voiture doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par la « Convention Internationale concernant le transport de Marchandises par chemin de fer » (CIM).

²⁶:Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005, P 268

²⁷GG. LEGRANG ; H. MARTINI ; op.cit., P 40

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

1.4.3. Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire

TableauN°15: Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire²⁸

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-Plus économique, moins polluant et plus sécurisé que la route.- Adapté aux transports de masse-On peut recourir au transport de porte à porte.- bien adapté aux longues distances.- Il est aussi très bien adapté aux grosses expéditions.	<ul style="list-style-type: none">-Plus lent que la route.- Plusieurs ruptures de charge pour les petits colis- Les services des chemins de fer méritent de gagner en fiabilité

1.5. Le transport fluvial

1.5.1. Définition

Le transport fluvial c'est tout le transport effectué par des bateaux (et non des navires) sur une voie d'eau et circulant à l'intérieur des terres. Le transport fluvial relève donc techniquement de la navigation intérieure et juridiquement du droit des transports terrestres²⁹.

1.5.2. La documentation

Le connaissement fluvial : il matérialise l'accord des parties, vaut reconnaissance par le transporteur de la prise en charge, et représente la marchandise et est réclamé à l'arrivée.

Le connaissement fluvial n'est pas de caractère obligatoire, le transporteur peut choisir de ne le remettre que si le chargeur l'a demandé le chargement.

La lettre de voiture (CMNI) : le connaissement prévoit peut être couvert par un lettre de voiture.

²⁸Madeleine NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, 2ème édition, paris, 2005, P 96.

²⁹MAINI. P, VENTURELLI. N, « Transport Logistique », édition Génie des Glaciers, 8ème édition, P 85.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

1.5.3. Les avantages et inconvénients de transport fluvial

Tableau N°16: les avantages et inconvénients de transport fluvial³⁰

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Sécurité du transport- Respect de l'environnement écologique- Coût est faible- Très bonne capacité d'emport (entre 300 et 2500 tonnes) selon les convois.- Désengagement des routes	<ul style="list-style-type: none">- Rigidité des axes de circulation- Deux ruptures de charge pour les entreprises situées dans les terres.- Le mode de transport le plus lent et le moins réactif compte tenu de faible rotation des porte-conteneurs dans certains ports fluviaux (en cours de développement tout fois).

1.6. Le transport multimodal

1.6.1. Définition

Le transport multimodal n'est pas un mode de transport en soi mais une combinaison de plusieurs modes de transport. L'idée est de confier à un organisateur de transport le soin d'acheminer une marchandise, généralement de port à porte, en utilisant au moins deux modes de transport, sous couvert d'un seul document de transport multimodal.³¹

Cette opération se caractérise par un seul transporteur, un seul contrat et une seule responsabilité.

1.6.2. La documentation

Le document utilisé en transport est le connaissement de transport combiné.

³⁰ Madeline. NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, 2ème édition, paris, 2005, P 98.

³¹ Madeleine NGUYEN-THE, op.cit., P 99.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

1.6.3. Les avantages et inconvénients de transport multimodal

Tableau N°17: Les avantages et inconvénients de transport multimodal³²

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Le coût est faible.- On peut mieux résoudre les problèmes géographiques de certains trajets.- On peut bénéficier des infrastructures de plus d'un système de transport.- Le matériel de transport est normalisé- On évite les transbordements et les ruptures de change- Plus grande sécurité de la marchandise	<ul style="list-style-type: none">- Dans certaines circonstances, il arrive que les coûts ne soient pas avantageux.- La tarification ne permet que le chargement complet.- Il faut conteneuriser pour plusieurs modes de transport, donc transporter une tare supplémentaire.- La chaîne de logistique n'est pas toujours faible.- L'acheminement des marchandises est plus lent.

2) L'assurance transport de marchandise

Toutes les marchandises destinées à être expédiées se voient exposées à divers risques en cours de route : casse, vol, perte, conditions climatiques (humidité, gel, moisissures...etc.), accidents caractérisés (collision de navires, incendie), catastrophes naturelles...etc. Pour cela les compagnies d'assurance proposent d'assurer ces risques qui permettent de couvrir en totalité ou en partie le dommage subi par la marchandise.

2.1. Définition de l'assurance transport

L'assurance doit inclure non seulement la protection physique des biens transportés, mais aussi la protection de leur valeur, ce qui permet à l'assuré de récupérer financièrement, en tout ou partie, la valeur des dommages causés en cas d'avarie⁹

2.2. Les notions de base de l'assurance transport

2.2.1. L'assuré : c'est la personne ou entreprise qui souscrit à une police en vue d'assurer des marchandises contre des risques déterminés à l'avance.

2.2.2. L'assureur : Correspond à la personne physique ou morale auprès de laquelle ils ont souscrit un contrat d'assurance

2.2.3. Le sinistre : ce terme sert à désigner le risque qui se réalise, l'évènement qui va faire jouer les garanties du contrat : le sinistre c'est l'incendie, le vol, l'accident...etc.

³²Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005, p 289

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

2.2.4. La prime d'assurance (ou cotisation) : c'est la contribution qui verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée (cours technique des assurances).

2.3. Les différents types de police d'assurance

La police d'assurance c'est un document écrit, signé par l'assureur et l'assuré, qui constitue un montant de la prime qui paie l'assuré et, d'autre part, la nature et la limite des risques couverts et le capital assuré.

2.3.1. La police au voyage

La police d'assurance couvre les marchandises d'une expédition donnée d'un itinéraire donné, c'est l'exportateur qui détermine tous les paramètres d'expédition c'est à dire la date de l'envoi, la nature, la valeur et l'emballage des biens transportés, le mode de transport utilisé...etc. Ce type de police n'est pas recommandé, il n'est utilisé que par des exportateurs occasionnels.

2.3.2. La police d'abonnement

En cours appelée « police flottante ». Elle couvre toutes les expéditions réalisées par l'exportateur quels que soient les marchandises, les quantités, les destinations et les modes de transport, et ce pendant une durée déterminée (généralement un an et renouvelable). La prime par expédition est moins élevée que dans le cas de police au voyage.

2.3.3. La police à aliment

Elle couvre les marchandises dont les paramètres d'expédition ne sont pas connus à l'avance. On recourt pour assurer une série d'expédition qui est étalées sur une période de temps généralement assez longue et indéterminée, et dont la valeur totale est connue.

2.3.4. La police tiers-chargeur

La police tiers-chargeur est prise par le transporteur (compagnie maritimes et aérienne) ou le transitaire l'a met à la disposition de leur client. Cette catégorie de police fonctionne comme une police d'abonnement, c'est généralement l'option retenue par les petites et moyennes entreprises qui trouvent pratique de confier à leur prestataire de service.

L'assurances-transport en même temps qu'elles leur confient le transport, le dédouanement, etc.³³

2.4. Les risques assurables

Il faut distinguer les avaries particulières, des avaries communes :

³³JammalNAJI ,op.cit., P 313

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

2.4.1. Les avaries particulières

Les pertes et avaries particulières concernent tous les modes de transport. Ce sont les détériorations ou manques sur les marchandises elle-même qui proviennent soit d'événement majeurs survenant au cours du transport (naufnage, accidents de la route, déraillement, ...etc.) soit d'événement concernant uniquement la marchandise (chute, perte...etc.).³⁴

2.4.2. Les avaries communes

C'est une notion spécifique au transport maritime et fluvial, le terme désigne les dommages résultant de décision prises pour " sauver le navire " et donnant lieu à contribution : les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et les propriétaires de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition, ainsi, une marchandise intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Les sommes considérables et font de l'avarie commune un risque majeur, qu'il est indispensable d'assurer.³⁵

2.5. Les différents types de garanties

On distingue plusieurs types de garanties, elles diffèrent selon le moyen de transport choisi :

2.5.1. La garantie FAP (franc d'avaries particulières)

Cette garantie ne couvre que les risques d'avarie commune. Elle s'applique au transport maritime. Le taux de prime est très bas.

2.5.2. La garantie FAP sauf (franc d'avaries particulières sauf)

Couvre uniquement les avaries communes et les avaries mentionnées au contrat.

2.5.3. La garantie tous risques

Elle couvre les avaries communes et les avaries particulières sur la totalité du transport et elle est de magasin à magasin.

2.5.4. La garantie du risque de guerre et de mines

Elle permet d'assurer contre les dommages que peuvent causés par des situations des guerres (Des dommages causés par des mines, des torpilles, des bombes...etc.) Cette garantie à un taux de prime moins élevé (compris entre 0,03 et 0,3%).

3) Les incoterms

Avant d'envisager un transport de marchandises à l'international, il faut répondre à cette question importante : à quel moment les risques et les frais sont-ils transférés à l'acheteur.

³⁴G. LEGRANG, H. MARITINI, op-cit, P 19

³⁵ Idem

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

En 1936, pour la première fois, la chambre de commerce international (CCI) publie une série des règles sous le nom de l'incoterms (International Commercial Terms) pour répondre à cette question.

3.1. La définition des incoterms

Les incoterms sont des règles internationales, qui sont utilisés dans le commerce. Ils définissent les obligations de chaque partie (vendeur, acheteur), dans la transaction commerciale : livraison, assurance, transport, risques, documents obligatoires.

En 2010, la CCI a modifié les incoterm défini en 2000, pour adapter ces outils commerciaux aux nouvelles réalités de l'économie globalisée et informatisée ainsi qu'aux l'évaluation du transport et de logistique. La nouvelle version présente onze règles, contre treize au paravent : Deux nouvelles sont apparues; DAT et DAP, la première a remplacé DEQ et la seconde a remplacé DAF, DES et DDU³⁶.

3.1.1. Les groupe des incoterms :

En 1990, la Chambre de Commerce International (CCI) a décidé de regrouper les incoterms en (4) groupe, suivant le degré de responsabilité de vendeur dans la prise en charge des couts et risque.

- **Le groupe E(EXW) :** le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement.
- **Le groupe F (FCA, FAS et FOB) :** le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a dédouané la marchandise à l'exportation, l'a transporté puis l'a remis au transporteur principale qui lui a désigné l'acheteur. Le vendeur n'assume pas les frais de transport principal.
- **Le groupe C (CFR, CIF, CPT et CIP) :** le vendeur doit conclure le contrat de transport et en assume les couts, mais les risques de perte ou de dommage sont transférés à l'acheteur quand la marchandise est remise au transporteur principal.
- **Le groupe D (DAF, DES, DEQ, DDU et DDP) :** le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur dans le pays de l'acheteur. Le vendeur assume tous les frais et les risques liés à la livraison de la marchandise.

Ces incoterms sont regroupés en deux grandes catégories suivantes :

-**Les incoterms de vente au départ :** l'acheteur assume les charges et les risques liés au transport principal des marchandises. (Groupes E, F et C).

³⁶ www.lemoci.com, consulté le 20/07/2021

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

-Les incoterms de vent à l'arrivée : le vendeur assume les charges et les risques liés au transport des marchandises jusqu'à qu'elle arrivent à destination. (Groupe D).³⁷

3.2.3. Classification en fonction des modes de transport

Les Incoterms sont désormais classés en deux familles :

- La première concerne tout mode de transport qui comprend: FCA, CPT, CIP, EXW, DAP, DDP, DAT.

- La deuxième concerne les transports Maritimes et fluviaux qui comprennent : FAS, FOB, CFR, CIF.³⁸

1) Dédouanement de marchandises

Selon l'article (05) du code des douanes, le contrôle douanier est un ensemble des mesures prises en vue d'assurer l'observation des lois et règlement en vigueur que l'administration des douanes est chargée d'appliquer, surveiller le territoire douanier et lutter contre la fraude .La procédure de dédouanement est un ensemble de mesures prises par l'administration douanière en vue de la mise en œuvre de contrôle douanier, lequel repose sur un dispositif légal et réglementaire.

Les marchandises importé ou exportées doivent obligatoirement faire l'objet d'une déclaration en détail.³⁹

4. 1. Etablissement de la déclaration en détail

La déclaration en détail constitue l'acte par lequel le redevable manifeste sa volonté de placer sa marchandise sous un régime douanier d'importation ou d'exportation et s'engage à accomplir les obligations découlant du régime déclaré. Par cet acte, l'assujetti est tenu de fournir aux services des douanes, sous sa seule responsabilité, toutes les indications nécessaires pour permettre l'identification des marchandises et l'application à ces dernières des réglementations auxquelles elles sont soumises.⁴⁰

Selon l'article (35) de code de douane, la déclaration en douane peut être écrite ou verbale, selon la nature et/ou la valeur des marchandises, et/ou le caractère de l'opération à savoir commerciale ou non. La déclaration écrite, peut être en détail ou simplifiée.

La déclaration doit être signée et déposée par le propriétaire de la marchandise, le commissionnaire en douane ou, à défaut, le transporteur dans le bureau de douane habilité à

³⁷ Madeleine NGUYEN-THE, « importer », 2ème édition, édition d'organisation, paris, 2005, P 48.

³⁸ <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>, consulté le 21/07/2021.

³⁹ www.douane.algerienne.gov.dz, article 51, consulté le 10/09/2021.

⁴⁰ J-Claude BERR, Henri TREMEAU, « Le droit douanier », 6ème édition, Edition Economica, 2006, P 177.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

cet effet dans un délai maximum de (21) jours à compter de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement ou la circulation des marchandises à savoir la déclaration sommaire.

La déclaration en détail est établie sur un formulaire conforme au modèle conservé à la direction générale des douanes assigné aux marchandises déclarées.

La déclaration est déposée en cinq exemplaires :

- Le premier exemplaire est intitulé « exemplaire douane », (verte) ;
- Le deuxième exemplaire est intitulé « exemplaire déclarant », (bleu) ;
- Le troisième exemplaire « exemplaire banque », (jaune) ;
- Le quatrième exemplaire est intitulé « exemplaire retour » établi lorsque l'opération fait l'objet d'un régime suspensif, (rose).

4.2. La recevabilité du dossier au bureau de douane et son enregistrement

Pour permettre à la douane l'identification des marchandises importées ou exportées et le contrôle de la recevabilité de la déclaration, le déclarant doit obligatoirement joindre à l'appui de sa déclaration les documents s'y rapportant, à savoir :

- Registre de commerce : le registre doit avoir un lien entre l'activité exercée et le produit à importer.
- Identifiant fiscale : il est délivré par les services des impôts.⁴¹
- Facture commerciale : la facture définitive doit comporter la date, le numéro, nom et raison sociale du vendeur et de l'acheteur, la désignation de la marchandise, le prix unitaire, le prix globale ; la quantité, l'incoterm utilisé dans la transaction, la signature et le cachet du vendeur.
- La facture doit être domiciliée auprès d'une banque algérienne agréée, sauf pour les cas des opérations d'importation ou exportation dispensées de domiciliation bancaire.
- Mandat du commissionnaire en douane : lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par leur propriétaire mais par un commissionnaire en douane, la déclaration en détail doit être accompagnée du mandat du commissionnaire.
- Document d'inspection au frontières : ces documents sont exigés lorsque la marchandise de par sa nature est soumise à un contrôle aux frontières, il s'agit des contrôles relatifs aux :
 - Inspections sanitaires : animaux et produit d'origine animale
 - Inspections de contrôle de qualité et de conformité ;
 - Métrologie légale (poids et mesure).

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

- Autorisation : lorsque les marchandises sont soumises, à l'entrée ou la sortie, à des autorisations prévues par des textes législatifs ou réglementaires, le déclarant doit les joindre à l'appui de la déclaration.
- Document justificatif de l'origine : certificat de l'origine du produit importé ou exporté, notamment, lorsque les marchandises bénéficient d'un avantage fiscal prévu par les accords d'associations.
- Titre de transport indiquant la nature de transport : doivent être joints à la déclaration en détail les titres de transport (connaissance maritime, l'ATA, lettre de voiture).
- Note de colisage ou bordereau de détail : ce bordereau doit être produit:
 - Lorsque les envois contiennent des marchandises d'espèces tarifaires différentes, il est précisé dans le bordereau, par colis, l'espèce tarifaire, le poids, la valeur de chaque catégorie de marchandise.
 - Pour les opérations de groupage, la note de colisage doit indiquer ; le nom et l'adresse de chaque destinataire ou expéditeur, l'espèce, le poids, la valeur du ou des différents lots de marchandises ; le numéro d'ordre des différents factures.
- **la note de détail** : note de détail peut être définie comme un document de synthèse de toutes les informations figurant sur les documents commerciaux et administratifs joints au dossier de dédouanement.
- **Autorisation pour l'utilisation de régime économique** : les autorisations préalables de placement sous un régime douanier économique doivent être jointes dans le cas d'une importation ou exportation sous un régime douaniers économique.

4.3. Dépôt de la déclaration en détail

4.3.1 Délai de dépôt :

Précédemment, il a été dit que les marchandises doivent être déclarées après leur déchargement dans les magasins, aires de dépôt temporaire et port sec.

Elles peuvent séjourner au niveau des MADT et port sec pour une durée de vingt et un jours (21). Le délai de dépôt de la déclaration est donc fixé à vingt et un jours (21) jours francs à compter de la date de déchargement des marchandises.

Si à l'expiration de ce délai la déclaration en détail n'est pas déposée, la marchandise est constituée d'office sous le régime du dépôt, par le receveur des douanes, pour une durée de deux mois. Passé ce délai, la marchandise est acquise au profit du trésor public. La constitution des marchandises sous le régime du dépôt entraîne le paiement de pénalité de retard.

4.3.1.1. Dépôt anticipé (la déclaration anticipée)

La déclaration en détail peut être déposée avant l'arrivée des marchandises au bureau de douane, cette facilité est accordée pour permettre l'enlèvement dès l'arrivée des marchandises

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

au bureau de douanes. En l'état actuel de la réglementation, seuls les produits périssables, dangereux et pondéreux sont concernés.

4.3.1.2. Dépôt de déclaration incomplète

Le déclarant peut déposer une déclaration incomplète ou provisoire, lorsqu' il ne dispose pas de tous les éléments nécessaires où il ne peut disposer de tous les documents exigibles pour l'établissement de la déclaration en détail.

4.3.2. Lieu de dépôt

La déclaration en détail doit être déposée auprès du bureau de douane habilité, le service chargé de recevoir le dépôt des déclarations en détail est dénommé l'inspection principale aux sections (IPS).

4.4. Recevabilité de la déclaration en détail

La déclaration, pour être enregistrée, doit être reconnue recevable par les agents des douanes. L'objectif de cette opération est de déceler les inexactitudes ou omissions en rapport avec les énonciations et les documents produits à l'appui de la déclaration en détail.

L'agent des douanes de la recevabilité est chargé de ce contrôle de conformité qui consiste en la vérification des éléments suivants :

- ✓ l'utilisation du cadre adéquat au régime choisi ;
- ✓ au libellé relatif à la désignation des marchandises dans les cases prévues ;
- ✓ le déclarant signataire de la déclaration est habilité à dédouaner ;
- ✓ les énonciations obligatoires sont formulées (espèce, origine, valeur, quantité) ;
- ✓ la déclaration est établie sur l'imprimé prévu par l'administration des douanes ;
- ✓ l'inexistence de surcharge, ni de rature, ni d'interligne dans le nombre d'exemplaires (tous les exemplaires doivent être lisibles et identiques) ;
- ✓ que tous les documents nécessaires sont annexés à la déclaration (registre de commerce, carte d'immatriculation fiscale, autorisation, certificat...etc.)

Les déclarations estimées non recevables sont rejetées par le service avec indication du motif du rejet.

4.5. Enregistrement de la déclaration

Les déclarations reconnues recevables par le service sont enregistrées, cette opération donne lieu à l'affectation d'un numéro d'enregistrement de la déclaration en détail, l'enregistrement constitue un acte juridique.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

Les déclarations enregistrées ne peuvent être modifiées (article 89 du code des douanes). Toutefois, les déclarations déposées par anticipation doivent être rectifiées au moment où il est justifié de leur arrivée.

L'enregistrement de la déclaration en détail constitue un acte authentique, il engage la responsabilité du déclarant et constitue, pour le service des douanes, le support juridique de ses interventions. Une fois enregistrées, les déclarations sont orientées vers un des circuits, vert, orange ou rouge.

4.6. La vérification de la déclaration

Après enregistrement, les déclarations font l'objet de vérification.

La vérification vise à :

- contrôler le bien fondé des énonciations et des documents joints par un contrôle sur pièces ;
- procéder à une reconnaissance matérielle des marchandises qui sont décrites dans la déclaration en détail par un contrôle sur place.

L'article 92 du code des douanes ne prévoit que l'administration des douanes peut accorder la main levée des marchandises :

- sans contrôle immédiat (circuit vert);
- suite au contrôle documentaire des déclarations en douane enregistrées ;
- ou suite au contrôle documentaire et à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarai.

a) La déclaration orientée vers le circuit vert

Les déclarations orientées vers le circuit vert ne font pas l'objet de contrôle immédiat, c'est-à-dire que les déclarations ne sont contrôlées et les marchandises ne sont vérifiées. Les marchandises sont enlevées dès le dépôt de la déclaration et l'acquittement des droits et taxes par le déclarant. Peuvent bénéficier de ce circuit, entre autres, les opérateurs économiques agréés.

b) Déclaration orientées vers le circuit orange

Les marchandises qui sont enlevées suite à un contrôle documentaire sont celles, dont les déclarations ont été orientées par le système SIGAD vers le circuit orange.

Le contrôle documentaire consiste à procéder à la vérification des éléments ci-après, par rapport aux documents joints :

- l'exactitude de l'espèce tarifaire des marchandises ;

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

- la valeur déclarée comme élément d'assiette ;
- l'origine des marchandises ;
- la quantité (poids, surface, volume ou le nombre de marchandises⁴²).

c) Déclaration orientées vers le circuit rouge

Les marchandises enlevées après un contrôle documentaire et vérification de tout ou partie des marchandises déclarées sont celles orientées par le système SIGAD vers le circuit rouge.

Après avoir procédé à un contrôle documentaire, l'inspecteur procède à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées. La visite des marchandises est effectuée si les conditions ci-après sont réunies :

4.7. Présence du déclarant

La vérification des marchandises doit obligatoirement être réalisée en présence du déclarant.

Si le déclarant ne se présente pas pour assister à la vérification, l'inspecteur principal aux opérations commerciales lui notifie, par lettre recommandée avec accusé de réception, son intention de commencer les opérations de vérification ou de les poursuivre si elles avaient été suspendues.

Si à l'expiration d'un délai de 08 jours après la date de notification, celle-ci est restée sans effet, le président du tribunal compétent, sur demande du receveur, désigne d'office une personne pour représenter le déclarant défaillant et assister à la vérification des marchandises. Un procès-verbal doit être établi par le service.

4.8. Le lieu de visite

La visite des marchandises déclarées ne peut être faite que dans :

- les magasins et aires de dépôt temporaires ;
- les entrepôts pour les marchandises admises sous un régime douanier suspensif ;
- les locaux de l'opérateur économique sur demande de ce dernier et lorsque les circonstances le justifient (arrivage spécial, objet dont la manutention est difficile ou nécessitant des appareils ou des installations appropriés..... etc.).

La visite des marchandises déclarées peut être portée sur la totalité (vérification intégrale) ou sur une partie seulement des marchandises désignées dans la déclaration (vérification par épreuve).

Lorsque l'inspecteur vérificateur suspecte une irrégularité dans l'opération d'importation ou d'exportation, il procède à une vérification intégrale, la vérification intégrale peut être exigée par le déclarant lorsque ce dernier récuse les résultats de la vérification partielle.

⁴² Document interne de l'ENEL

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

4.9. Contestation nées de la vérification

La vérification effective des marchandises peut engendrer des divergences entre ce qui a été déclaré et ce qui a été constaté par l'inspecteur vérificateur. Ces divergences peuvent porter sur les éléments suivants : vérification de l'espèce, l'origine et la valeur.

En cas de désaccord entre le déclarant et le service des douanes, la contestation peut être portée devant la commission de recours. Vérification du poids, de la longueur, du volume.

Dans une vérification par épreuve, l'inspecteur peut, lors de la vérification de la quantité, constater un excédent ou un déficit, dans ces conditions, il prend en considération la quantité calculée par la méthode visée ci-dessous. Toutefois le déclarant peut récuser cette manière de faire et demander la vérification intégrale.

En cas d'excédent constaté, l'inspecteur multiplie la différence constatée proportionnellement à la quantité déclarée, en supposant que cet excédent est uniforme dans tous les colis.

Dans le cas de déficit, seules les quantités constatées manquantes lors de la vérification sont prises en compte, en supposant que les autres colis non vérifiés sont conformes à la déclaration.⁴³

4.10. Rédaction du certificat de visite

Après accomplissement de la vérification, l'inspecteur procède à la rédaction du certificat de visite. Le certificat de visite est défini comme étant le compte rendu fidèle et complet de la vérification.

L'inspecteur doit mentionner le résultat de la vérification et employer selon les cas les formules suivantes :

Admise pour conforme sur document : lorsque la marchandise déclarée n'a pas fait l'objet d'une visite.

Admise pour conforme après visite : (espèce tarifaire reconnue, origine admise pour conforme, valeur admise pour conforme) pour les marchandises ayant fait l'objet de visite physique.

Fausse déclaration : Dans le cas de fausse déclaration, les agents des douanes, qui constatent après avoir procédé à la vérification des marchandises déclarées qu'elles ne sont pas conformes à la déclaration, avisent aussitôt le déclarant.

Dans le cas où l'infraction porte sur les éléments de la taxation (la valeur, l'espèce ou l'origine), le déclarant qui récuse l'appréciation des agents des douanes peut introduire un recours devant la commission nationale de recours prévue à l'article 13 du code des douanes.

⁴³ www.douane.algerienne.gov.dz, article 51, consulté le 10/09/2021.

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

La demande de recours doit être introduite par écrit, le déclarant doit informer le receveur des douanes concernées dans les 48 heures suivant le dépôt de la demande, ce délai cours pas les vendredis et jours fériés.

4.11. La réception de la marchandise

Une fois les marchandises acheminées vers le magasin de stockage, le service gestion des stocks procède à :

➤ **La réception quantitative**

Cette opération consiste à la réception de la marchandise et du contrôle visuel de la quantité et de bon état apparent.

➤ **La réception qualitative**

Le contrôle qualitatif est plus complexe que le premier, car il nécessite des moyens matériels sophistiqués lesquels permettent un contrôle chimique, ce qui n'est pas visible immédiatement à cause de la complexité de l'opération, il est parfois nécessaire d'attendre l'utilisation du produit pour déceler les défauts éventuels.

4.12. Le stockage de marchandise

Après la réception de la marchandise, celle-ci est entreposée dans des magasins généraux en attendant un emploi ultérieur, ce qui fait l'essentiel du stock et observable. Dans une entreprise il existe par conséquent un entrepôt, le reste peut-être par exemple dans les ateliers pour usage à court ou moyen termes.⁴⁴

⁴⁴ Document interne de l'ENEL

Chapitre II : Aspect financier et logistique D'une opération d'importation

Conclusion :

Nous concluons à la fin de ce chapitre que les entreprises utilisent les différents techniques et moyens de paiement et ainsi choisissent les modes de transport, dans le but est de choisir les plus sécurisants et les moins coûteuses afin de sauvegarder leurs intérêts.

L'entreprise doit aussi utiliser l'assurance afin de découvrir la marchandise des éventuels risques qui peuvent survenir.

Le dédouanement de la marchandise importée doit déclarer toutes les caractéristiques relatives aux matières importées et en s'acquiescent des droits dans les délais et normes prescrits pour le code de douane.

Le but est de choisir le moyen de transports le moins coûteux et le plus sécurisant afin de sauvegarder les intérêts.



Chapitre III :

**La conduite d'une
opération d'achats
d'importation dans
l'entreprise ENEL**

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

Introduction :

Chaque entreprise doit, pour assurer sa pérennité sur le marché, se fixer des objectifs bien précis. Pour cela, elle doit exploiter de manière optimale les ressources dont elle dispose, qu'elles soient humaines, matérielles ou techniques, et les exploiter de la manière la plus efficace par la bonne structuration, la bonne organisation en différentes fonctions ces dernières à assurer se diversifient au fur et à mesure que l'organisation se développe.

Les achats et ventes sont les activités les plus fréquentes dans les entreprises. Le chiffre d'affaire d'une société est la somme de tous les gains obtenus généralement par la vente de ses produits ou de ses services. Afin de générer des profits, les prix de vente doivent couvrir tous les coûts engendrés depuis leur conception jusqu'à leur vente.

La complexité entre ces activités impose une mise en place d'un organe de coordination et de contrôle appelé « contrôle de gestion ». Coté achat, on retiendra la procédure qui est faite par l'entreprise pour avoir les matières premières dont elle a besoin pour produire et bien sûr vendre

Le coté commercial est assez sensible pour toute entreprise, surtout le type industriel, qui produit un nombre important de produits destinés à être vendu sur le marché, pour assurer sa continuité, grâce à la maîtrise parfaite des outils manageriels et marketing et ayant l'œil sur tout changement qui peut avoir un effet sur les ventes des produits. Vu que ces activités sont liées au succès de l'entreprise, deux problématiques se manifestent dans ce sens qui est le suivant : Comment est le mouvement des achats et ventes dans l'entreprise ? Et quels sont les outils et les méthodes utilisées pour les contrôler?

Afin de répondre à ces problématiques, nous avons effectué une étude d'analyse et de vérification auprès d'une importante société industrielle spécialisée dans la production et la commercialisation de moteurs électriques, groupes électrogènes et transformateurs de distribution, en l'occurrence l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES d'Azazga.

Notre travail est scindé en deux chapitres. Le premier porte sur la présentation de la société ELECTRO-INDUSTRIES, son historique, son activité, son évolution et son organisation. Tandis que le deuxième traitera le mouvement des achats et des ventes dans cette dernière ainsi que les outils et les méthodes utilisées pour contrôler ces deux activités.

Les opérations achat et vente sont des opérations courantes qui mettent en relation deux agents à savoir : L'acheteur ou le client / le vendeur ou le fournisseur. Dans ce chapitre, nous allons voir ces deux activités selon les procédures d'ELECTRO-INDUSTRIES

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

Section 01 : présentation de l'organisation d'accueil

Introduction :

Dans ce chapitre, nous allons présenter la société qui nous a ouvert ses portes pour effectuer notre stage et qui nous a permis d'analyser et de comprendre son organisation. La première section retracera sur l'historique, les activités et l'organisation de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES. Par la suite, nous définirons dans la deuxième section le thème en général.

Avant de procéder à l'analyse des pratiques marketing de l'entreprise adaptée par l'Électro-Industries, il est nécessaire de donner un aperçu sur l'historique, la structure, l'organisation et les activités de cette entreprise où s'est déroulé notre stage pratique.

1. présentation de l'entreprise l'ENEL

1.1. Situation géographique :

Electro-industries est implantée dans une zone agricole de 39.5 hectares, située sur la route nationale N° 12, distante de 30 km du chef lieu de la Wilaya de Tizi-Ouzou et 8 km du chef lieu de la daïra d'AZAZGA.

1.1. Historique de l'Electro-Industries :

L'origine de l'entreprise remonte à la restructuration de la SONELEC (société Nationale d'Electrotechnique) qui a connu des problèmes de gestion dues à sa taille, comme toutes les grandes sociétés qui sont nées pendant les années 70 avec la politique industrielle menée en Algérie, ce qui a donné naissance à l'entreprise ENEL (entreprise Nationale d'Electrotechnique) en 1983.

L'ENEL a été construite et équipée par le partenaire allemand (SIEMENS). Ces derniers ont mis en place l'organisation du travail existante à ce jour dans l'entreprise et ont contribué à la formation du personnel, que ce soit sur place où en Allemagne via de formation de longue durée.

En 1984 l'ENEL ouvre ses portes avec la production de transformateurs comme première activité, puis fin de l'année 1985 inaugure l'unité moteurs électriques. L'ENEL a évalué pour connaître en 1991 une extension de ses capacités de production de transformateur de 1 500 à 5 000 unités/an, développement de la gamme de moteur monophasés, développement de l'activité de groupes électrogènes, développement de moteur destiné à la climatisation, extension verticale de la gamme de transformateurs (2000 KVA) et l'extension horizontale de la gamme moteur en types et variantes.

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

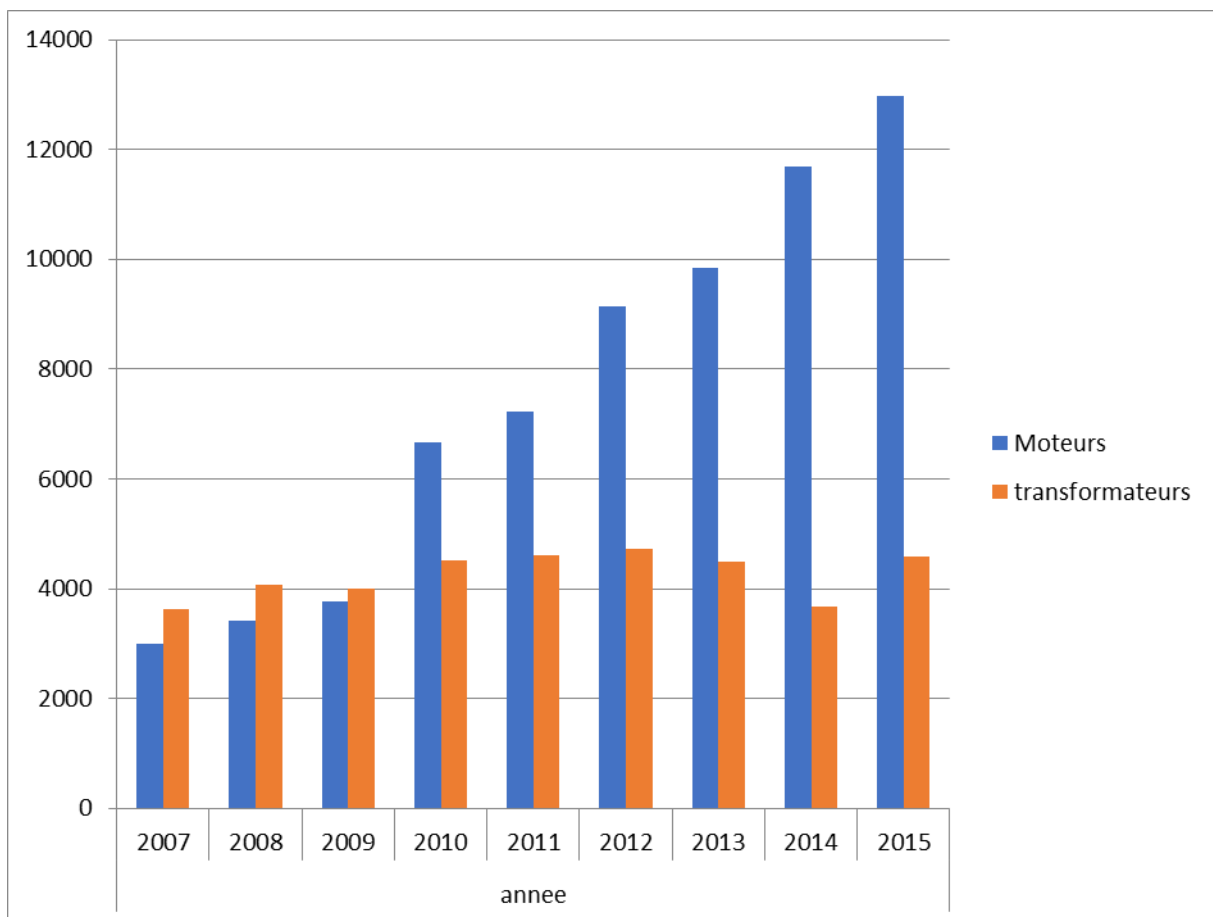
En 1999, l'ENEL a connu une autre restructuration. A l'issue de cette dernière, elle a changé de statut pour devenir une entreprise autonome ELECTRO-INDUSTRIE. Cette dernière est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des transformateurs, moteurs électriques et la commercialisation des groupes électrogène (activité insignifiante).

Elle est composée de trois unités, toutes situées sur un même site :

- Unité transformateurs ;
- Unités moteurs Electriques ;
- Unités prestations Techniques.

L'entreprise emploie un effectif de 840 travailleurs dont l'encadrement est de 15%.

❖ Schéma de l'évolution de la production d'E.I de 2005 jusqu'à 2015



Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

2. Les objectifs de l'entreprise :

L'objectif de l'entreprise est principalement d'améliorer son image de marque en faisant valoir le côté positif de l'entreprise dans la société et par la promotion de sa marque. Mais aussi la satisfaction des clients par ses différents produits, la couverture des besoins totaux du marché national, atteindre un haut niveau de production, avoir un milieu contrôlé des processus de fabrications et une bonne gestion prévisionnelle des ressources.

Les objectifs commerciaux c'est transmettre l'information sur ses nouveaux produits aux clients, réduire la dépendance à la SONALGAZ, et cela en créant de nouveaux clients, réduire le stock énorme de moteurs évalués à 2400 moteurs (équivalant à deux années de production) et informer le public de ses différents matières de sous-traitance et pour finir fidéliser et accroître la confiance des clients et réduire les coûts de production.

3. Les activités de l'ENEL :

➤ La conception :

Basée sur l'amélioration continue de ses produits et services, l'entreprise dispose de ses propres laboratoires d'essai et mesure de ses produits ainsi que pour le contrôle des principaux matériaux utilisés dans sa fabrication. En matière de qualité, l'entreprise a procédé à la mise en place de son système qualité en 2002 et a été certifiée par QMI Canada le 24-07-2004, ISO 9001 version 2000.

➤ La production :

Il est signalé qu'Electro-Industries est le seul fabricant de ces produits en Algérie. Les produits fabriqués par Electro-Industries sont confirmés aux recommandations CEI et aux normes Allemandes DIN/VDE. La capacité de production actuelles transformateurs de l'entreprise couvre les besoins du marché à 70 % celle de moteurs représentés 30.

ELECTRO-INDUSTRIES certifiée ISO 9001, produit des transformateurs moyenne à basse tension couvrant de larges gammes ainsi que des moteurs. Sa gamme de production se présente comme suit :

- Equipements standards :
- Isolateurs en porcelaine 10 /30 NF 250 – DIN 42531
- Isolateurs branchables type 24 -250 ou 30 – 400
- Traversées BT en porcelaine DT1 – DIN 42530
- Galets de roulement
- Dispositif de vidange d'huile DIN 42551
- Anneaux de suspension Mise à la terre
- Equipements de protection

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

Concernant les équipements de protection, il s'agit de :

- Détecteurs de gaz, de pression et de température à deux seuils (DGPT 2) les équipements optionnels (ou de surveillance) sont fournis systématiquement avec les transformateurs dont la puissance est supérieure ou égale à 800 kVa.
- Manette de commutateur (manœuvrable hors tension).
- Plaque signalétique ;
- Soupape de sécurité
- Transformateurs de distribution : Respirant de 50 à 2000KVA en 5,5-10 et 30KVA et Hermétique de 100à630 KVA en 5,5-10 et 30KVA.
- Moteurs Electriques
- Moteur asynchrone triphasé de 0,25KW à 400KW.
- Moteur asynchrone triphasé à 2 vitesses de 0,35KW à 7,8KW.
- Moteur asynchrone monophasé à 2 vitesses et 2 bouts de 0,2KW à 2,2KW.
- Alternateurs asynchrone.
- Groupe électrogène.
- La commercialisation

Electro-Industries est leader sur le domaine de fabrication des produits cités ci-dessus dont elle assure leurs commercialisations et les services après-vente afin d'élargir son champ d'activité et assurer la fidélisation de ses clients.

La production actuelle d'Electro-Industries est écoulee sur le marché sur le marché algérien et génère un chiffre d'affaire de 1,8 Milliards de Dinars.

- La direction planification et contrôle de gestion
- La direction de l'administration et la direction de l'exploitation : qui gère les différentes unités.

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

4. L'organisation de l'entreprise :

La direction de l'entreprise est administrée par un président directeur générale qui a pour mission d'assurer la coordination entre divers départements et la bonne gestion de l'entreprise, il prend des décisions stratégiques au point de vue organisationnelle,

Il est épaulé dans ses taches par des assistants chargés du contrôle de gestion, assistant charge des affaires juridiques contentieux et recouvrement et un chef de département informatique.

L'entreprise ELECTRO-INDUSTRIE contient six 06 départements qui veillent à assurer le bon fonctionnement du processus de la production de l'entité et bien pour atteindre

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

l'objectifs principal qui est la satisfaction de marché afin de dégager le maximum de profit, ils sont représentés dans l'organigramme suivant :

Le Département Etude et Fabrication

Le département effectue l'étude nécessaire pour la réalisation, l'outillage ainsi que la répartition, la remise à neuf des outils nécessaires à la production. Trois services sont chargés de ces applications :

❖ Le Service Etudes/Méthodes :

Il a pour tâche d'effectuer toutes les études nécessaires pour la réalisation de pièces ou l'ensemble des demandes des sollicitations internes ou externes. Le bureau des méthodes assure la préparation des ordres de travail, l'élaboration et confection des documents de travail nécessaires à l'exécution de cet ordre. Il détermine la capacité des matières et du potentiel des effectifs pour l'atelier central, il définit aussi les priorités en matière de réalisation de travaux de réparation.

❖ Le Service Normalisation et Contrôle de Qualité :

Le service est chargé de la tâche d'assurer la modification et le bon fonctionnement des systèmes de normalisation à travers la modification et la gestion adéquate de l'intégralité des documents coordonnants. Un autre de ses tâches est de garantir la qualité requise des produits rentrant au sein de l'unité. De même qu'il lui incombe le contrôle, et l'entretien de instruments des mesures et d'appareils de mesure utilisés au niveau des unités.

❖ Le Service Fabrication Mécanique ou Atelier Centrale :

Sa tâche consiste à assurer la fabrication, la remise à neuf, la préparation et l'entretien d'outillage, moules, dispositifs etc. Les moyens matériels de cet atelier sont suffisants pour la réalisation d'outillage de découpage, dispositifs; d'usinages etc.

➤ Le département de production :

C'est là où les transformateurs sont fabriqués, toutes les étapes de processus de production sont achevées à ce niveau. Le département compte un service à savoir :

❖ Le service fabrication mécanique :

Ce service s'occupe de la réalisation de la partie « mécanique » des transformateurs tel que (le boîtier, le noyau magnétique...) le service est réparti en plusieurs unités spécialisées dans les applications déterminées; (chaudronnerie, l'usinage mécanique, le traitement de surfaces. Etc.).

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

➤ Département approvisionnement

Ce département est chargé d'achat de matière nécessaire ce trouvant au niveau local, il assure la gestion des stocks d'une manière prévisionnelle.

La direction approvisionnement (DAP) est organisée comme suit :

➤ Service achat

Sa fonction est d'approvisionner le complexe en matières, pièces de rechange et des composants dans les meilleurs délais et en un meilleur rapport qualité/prix, ainsi qu'à l'établissement des commandes auprès des fournisseurs nationaux ou internationaux.

Ce département est structuré en différents services, à savoir :

- **Le service prospection homologation**

Ses prorogatives sont :

- Le lancement des consultations ;
- Recherche de nouveaux fournisseurs ;
- Actualisation des données d'achat (fiche technique, normes, ...) ;
- Tenue du fichier fournisseurs ;
- Suivi d'envoi d'échantillon pour homologation et passation de commande test.

- **Service achat à l'importation**

C'est le service dans lequel le stage pratique a eu lieu, son rôle est de réaliser les tâches suivantes :

Présentation des besoins en dossiers d'achats ;

- Consultation/ avis d'appel d'offre ;
- Négociation des offres ;
- Passation des commandes
- Etablissement des contrats ;
- Souscription des assurances ;
- Gestion et suivi des contrats.

- **Service transit**

Sa mission consiste à assurer :

- La location des moyens de transport ;
- Le dédouanement des produits importés ;

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

- L'enlèvement des produits importés au niveau des ports et des aéroports et leur acheminement vers les magasins de l'entreprise ;
- Etablissement des constats pour les besoins d'indemnisation par l'assureur.
- **Le Département commerciale :**

Les principaux rôles du département sont la commercialisation du produit, travail fait en collaboration avec la direction des finances, ainsi que les approvisionnements c'est-à-dire la préparation de toute la matière nécessaire pour la production, gérée d'une manière prévisionnelle. Trois services sont pour assurer ces opérations :

- **Les services achat locaux**

Le rôle de ce service est jugé secondaire puisque la qualité-totalité des composants des produits est importés, cela est achevé au niveau des directions des finances/sections achat à l'importation.

- **Le service gestion de stocks**

Il a pour mission de garantir, grâce à une gestion prévisionnelle à long et à court terme, la disponibilité des matières premières aux dates voulues et aux qualités requises. Le programme de produit annuel représente la base de cette gestion.

- **Le service Commercial :**

Ce service s'occupe de la commercialisation du produit existant dans les magasins de l'unité, après que le client termine les procédures administratives et financières aux niveaux des directions : Finance/Commercial. Le rendement de l'unité « Transformateurs » est très apprécié la capacité de production est en fonction de puissance ; la qualité de produit est reconnue.

- **Le département maintenance et utilité**

Le département effectue toutes les opérations de maintenance des équipements de l'entreprise ; les équipements de production, entretien de véhicules et de manutention centrale... il comprend un service énergie et fluides (gaz, électricité, eau, pompe Gas-oil...), un autre service est chargé de toutes les méthodes de maintenance, mécanique, électrique...

- **Unité moteur :**

La gamme de moteurs fabriqués est celle brevetée du constructeur, enrichie par des produits spécifiques adaptés par l'entreprise pour besoins des sociétés algériennes POVAL et ENIEM.

Les moteurs électriques, basses tensions (BT), fabriqués par ELECTRO-INDUSTRIES AZAZGA sont du type asynchrone triphasé à une ou deux vitesses, et monophasé à deux

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

condensateurs démarrage et permanent. De construction fermée, à carcasse ventilée, en alliage d'aluminium et de fonte.

➤ **UPT unité de prestation technique :**

ELECTRO INDUSTRIES met à la disposition des entreprises une large gamme de prestations techniques telles que la réalisation des pièces et d'accessoires par injections aluminium, l'usinage, les analyses physiques et techniques, le traitement thermique etc.

➤ **unité transformateur (U.T.R).**

Le transformateur est un instrument électrique qui convertit un système de tension et de courant en un autre, sans changer la fréquence. Il se compose d'une bobine de fil placée à proximité d'une ou de plusieurs autres bobines, elle est utilisée pour coupler des circuits de courants alternatifs, au moyen d'une induction entre les bobines.

L'U.T.R est la plus active dans l'entreprise, elle est spécialisée dans la production des transformateurs de distribution et assure 80% du chiffre d'affaire de l'entreprise.

Les composants du transformateur (Voir l'annexe)

Electro-Industries est une entreprise économique avec un statut de société par actions au capital 4753000000 Dinars. Cette entreprise a été créée dans le cadre du « projet de l'industrie- industrialisation » dont l'objectif est de réduire la dépendance extérieure.

L'entreprise a connu un changement de statut en passant de SONELEC (1969) à ENEL (1985), puis à Electro- Industries en 1999.

L'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES contient des départements qui veillent à assurer le bon fonctionnement de son processus de production dans de meilleures conditions dans l'objectif de garantir la satisfaction de la demande du marché et de dégager le maximum de profit.

L'entreprise est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des transformateurs, moteurs électriques et des groupes électrogènes.

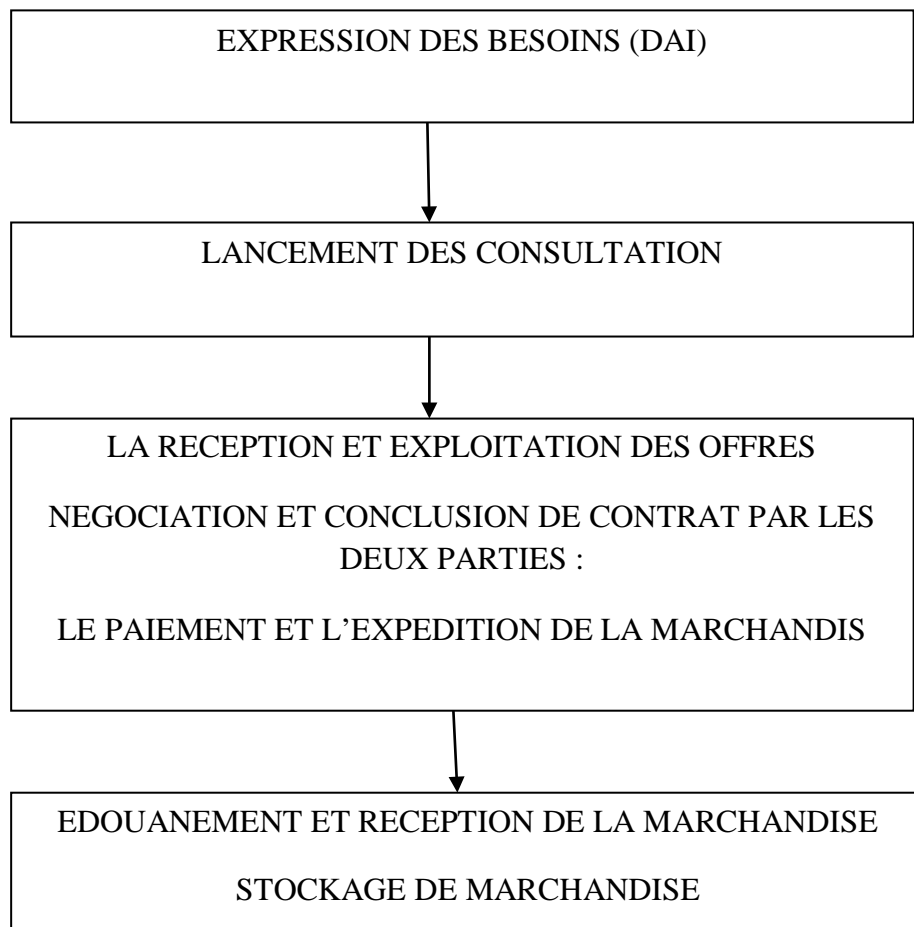
Les produits fabriqués par l'entreprise sont réalisés et contrôlés en suivant les normes DIV/ VDE (Institut Allemand des Normes/ Groupe Allemand d'électricité).

La production actuelle de l'entreprise est écoulée sur le marché Algérien et génère un chiffre d'affaire de 1.8 Millions de dinars. Les produits sont destinés essentiellement au marché Algérien, avec une part de marché qui dépasse les 70%.

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

Section 2 : le processus d'achat de fil d'acier cuivré Ø 2.65 mm dans ENEL.

Afin de consolider les connaissances théoriques présentées dans les chapitres précédents, cette section est consacrée à l'illustration des étapes de la procédure suivie par l'entreprise ENEL. En vue de l'achat de la matière première, les formalités de cette opération sont opérées et suivies par le service d'achat. Cette procédure est composée de plusieurs étapes enchaînées entres elles, ce qui permet de tracer un schéma présentatif de la procédure d'importation :



La procédure d'importation étant souvent la même pour tous les biens importés, on tiendra à cerner cette démarche en mettant l'accent sur les étapes. Si en prenant le cas d'une opération, réalisée par l'ENEL portant sur une quantité de produit « fil d'acier cuivré Ø 2,65 mm » destiné à la production de transformateur de différents modèles.

Chaque fin de l'année la direction générale et l'unité commerciale vont se réunir pour déterminer un programme global d'approvisionnement (PGA) pour l'entreprise. Une fois ce programme production et finalisé, il sera transmis à tous les services de l'entreprise pour sa réalisation.

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

Le service achat s'assure de la satisfaction de la DAI en prenant en compte les délais, les coûts et la qualité des produits à approvisionner.

2. Procédures d'achat :

Toute entreprise de prestation ou production procède, pour accomplir son travail, l'achat de divers produits et matières qui doivent être de bonne qualité, en quantités suffisantes et acquises au moindre coût et dans les meilleurs délais.

Pour faire ses achats, l'entreprise procède par appel d'offres qui peut être, selon le montant des fournitures, national ou international.

Nous avons pris comme exemple pratique ELECTRO-INDUSTRIES car la plupart de ses achats, qui dépassent le seuil de huit millions de dinars (8.000.000 DA), se font à l'importation

2.1. L'expression du besoin :

Tout commence par le service commercial qui fait l'analyse de la production (stocks), des ventes, des commandes et du marché. Se basant sur les résultats de cette analyse, le service commercial trace des objectifs à atteindre qu'il transmet au service production sous forme de quantités à produire par ordre de priorité.

Le service production analyse à son tour les objectifs tracés par le service commerciale sur lesquels il se base pour établir un programme d'approvisionnement dans lequel il définit :

- Les produits et matières dont il aura besoin
- Les quantités exactes
- Les délais

Une fois le programme est établi, le service production transmet ce dernier au service achats.

2.1.1. Calcul du besoin net

Calcul du besoin net sur la base d'un programme prévisionnel de production et la nomenclature

2.1.1.1 Détermination du besoin brut annuel

Le besoin brut annuel se calcule comme suite :

Besoin brut=nombre d'appareils à réaliser dans l'année plus 2 mois de sécurité *

Coefficient

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

2.1.1.2. Détermination des niveaux des stocks au sein de l'ENEL

Le stock disponible se calcule comme suit :

Stock disponible = stock en magasin + atelier + expédition + l'en cours réception + solde commande (commande non livrée)

Il y a 03 types de consultation comme l'indique le tableau suivant :

Code	Désignation	Quantité
344 364	Fil acier cuivre 2.65 mm	651. 10 kg

Une fois que la demande est créée, elle sera confirmée et imprimée en double exemplaire pour la signature et acceptation par :

- le chef de section gestion provisionnelle
- le chef de département commercial
- le directeur.

Une fois que la DAI a été signée par les membres cités, un exemplaire restera au niveau de service gestion provisionnelle et des stocks et une deuxième sera envoyée au service d'achat.

L'acheteur est chargé de l'application de la procédure d'achat par l'élaboration et la mise à jour de la liste des fournisseurs sur la base des procès-verbaux d'homologation et d'évaluation de ces derniers.

Avant le lancement de la consultation l'acheteur doit déterminer le montant du marché référence de prix unitaire de la matière première des exercices précédents pour qu'il puisse choisir le type de consultation qui convient à ce marché.

2.1.1.3. La vérification des besoins

Une fois qu'il a reçu le programme d'approvisionnement de la part du service production, le service achats et approvisionnement procède minutieusement à la vérification de :

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

Une fois la vérification effectuée, le service achat et approvisionnement procède au lotissement et l'évaluation du besoin.

Avant tout appel à la concurrence un cahier des charges doit être minutieusement préparé pour faire connaître aux candidats :

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

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

2.2. Le lancement d'un appel d'offre:

Après avoir reçu toutes les informations sur les matières premières à acheter et établi le cahier des charges, le service achats et approvisionnements lance un appel d'offre national ou international, selon le montant total estimatif.

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

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

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

2.2.1. Lancement de la consultation :

Après l'arrivée de la DAI au service achat, l'acheteur lance une demande d'offre pour la fourniture de fil d'acier cuivré Ø 2.65mm : en consultant son fichier fournisseur qui regroupe toutes les informations nécessaire pour satisfaire ses exigences.

« Le fournisseur homologué : tout fournisseur ayant remis au préalable des échantillons pour essais dont les résultats sont concluants et une commande test est acceptée. » Concernant notre cas, les fournisseurs consultés sont :

- SOFILEC/ France
- CUNEXT / Espagne
- CAROBRONZE / Belgique

L'acheteur envoie à chacun une demande d'offre par email dont il demande les conditions commerciales (le prix, le délai de livraison, le mode de paiement...).

La consultation est une demande d'offre, elle comporte une date d'émission 17/09/2014, un numéro F85/2014 et la désignation de la marchandise, pour les 3 fournisseurs motionnés en début. Le délai de la remise de l'offre est de 15 jours. La date limitée de réception des offres est fixé le 7 janvier 2015.

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

En parallèle, l'acheteur cherche des nouvelles sources d'approvisionnement.

Les offres des fournisseurs accompagnées par des échantillons qui seront transmis au service technique d'étude et développement pour des essais d'homologation, afin d'obtenir une présérie. Ces fournisseurs peuvent être présélectionnés ou rejetés.

Les fournisseurs présélectionnés, doivent être intégrés dans le fichier fournisseur homologuée pour les consultations suivantes.

2.2.2. Evaluation et sélection des fournisseurs :

Après la date limite de l'appel d'offres. Les plis reçus, numérotés selon leurs dates et heures d'arrivée, seront remis, le premier jour ouvrable suivant la date limite, à une commission réunie spécialement pour ouvrir et énumérer le contenu des plis reçus : «Commission d'ouverture ».

Une fois que la commission d'ouverture déclare l'appel d'offre fructueux, plus de trois offres conformes reçues, un tableau comparatif sera établi à partir des offres des fournisseurs

Les offres et les tableaux comparatifs seront soumis à une autre commission, «commission d'évaluation », chargée avant tout de vérifier que la procédure a été respectée, ensuite évaluer les offres pour choisir le fournisseur ayant réuni toutes les conditions et avec l'offre la moins distantes.

2.3. La réception et l'exploitation des offres

2.3.1. La réception des offres

Les offres techniques et financières doivent être mises dans deux enveloppes indiquant les mentions « offre technique », « offre financière », et le nom des soumissionnaires. Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe anonyme et ne comporter que les montions suivantes :

L'offre technique doit comporter :

- Cahier des charges
- Déclaration à souscrire
- Fiche technique de la matière

L'offre financière doit comporter :

- Facture pro forma
- Déclaration de probité
- Lettre de soumission

2.3.2. Les commission

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

2.3.2.1. La commission d'ouverture des plis (COP)

En date du 11 février 2015 à 14h, la commission d'ouverture des plis a procédé à l'ouverture des plis relatifs à la consultation N°85 portée sur le fil d'acier cuivré 2.65mm elle est chargée de vérifier la conformité des fournisseurs.

Un procès-verbal de réunion est établi à la fin de séance par le président de la COP, et le transmis à la commission d'évaluation des offres.

Les offres(PV) contiennent les informations suivantes :

Soumission n° 01 : enregistrée sous le N°01/2018 du 02/01/2018

Nom du fournisseur : CUNEXT Espagne

Offre technique

- Cahier de charges : renseigné et cacheté
- Déclaration à souscrire (2 page) signée et cachetée
- Déclaration de probité

Offre financière

- Lettre de soumission
- Facture pro forma N°50 433 du 08/02/2015 (FOB) ²

Soumission n°2 : 08/2018 du 16/01/2018

Nom de fournisseur : SOFILEC France

Offre technique :

- Cahier des charges : Renseigné, signé, daté et cacheté (9 pages)
- Déclaration à souscrire (3 pages) signé et cacheté
- Déclaration de Probité
- Fiche technique
- Certificat ISO 9001-2008
- Offre financière
- Lettre de soumission

2.3.2.2 La commission d'évaluation des offres (CEO)

Une fois que la commission d'évaluation des offres a reçu le procès-verbal, cette dernière élimine les offres non conformes à l'objet du marché et aux exigences du marché, et établit dans une première phase le classement techniques des offres sous forme de tableau de notation dans l'objet d'élimine, les offres qui n'ont pas obtenu la note minimale prévue au cahier des charges.

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

Dans la deuxième phase établir un tableau comparatif des offres (TCO) afin de déterminer la meilleure offre technico-commerciale.

Décision de la CEO

A la fin de réunion, la CEO attribue le marché provisoirement au soumissionnaire SAFET/Italie pour motif. Meilleur offre technico-commerciale.

Un PV de réunion est établi est transmis à la structures commercial pour établir un rapport de présentation à la commission des marchés de l'unité (CMU).

Le service d'achat établi un rapport de présentation à la commission des marchés selon les orientations de la commission d'évaluation de l'offre.

Le 25/11/2014, en raison de l'incapacité de productions et les difficultés qu'a subie l'entreprise en termes d'importation de matière première. La direction générale et l'unité commerciale ont diminué, la quantité à produire de transformateur (FB1-350 et FB2-340) de 6051.10 Kg. Ils ont établi un nouveau programme globale de production pour l'année 2014, Suit à l'actualisation de ce dernier, la quantité initiale de la consultation N°F85/2017, est revue à la baisse en passant de 9.200 kg à 6051 kg.

La nouvelle DAI est de 6051 kg

Après avoir informé les deux fournisseurs par l'acheteur de ce changement par courrier officiel, dans lequel ils ont demandé à ce que les conditions commerciales initiales soient maintenues avec des nouvelles quantités, ces derniers ont accepté, ils ont adressé des nouvelles factures pro-forma avec des quantités minimales relatives aux conditions d'emballage propres à chaque fournisseur à savoir :

- SOFILEC/France en 3 conteneurs de 20 à raison de 25 tonne par paire de conteneur de 20.
- CUNEXT/Espagne en 2 conteneurs de 20 à raison de 20 tonne par conteneur.

D'après l'examinassions de ces offres par l'acheteur. Le choix de fournisseur SOFILEC/France est motivé par rapport à son meilleure offre commerciale à savoir :

- Nombre de conteneurs réduit à 50% par rapport à son concurrent ;
- Quantité minimale exigée réduite de 10 tonnes par rapport à son concurrent ;
- Compétitivité du prix unitaire fob par a son concurrent
- Mode de paiement avantageux

2.4. Validation de marché

2.4.1. Passation de la commande :

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

La passation de la commande s'effectue après avoir reçu l'accord de la commission des marchés, après vérification de celle-ci du respect de la procédure d'achat.

Ca le suit l'établissement du contrat qui est un accord qui oblige deux parties, une à vendre et l'autre à payer contre la marchandise achetée. C'est-à-dire que, le vendeur s'engage à livrer une chose matérielle ou immatérielle à l'autre partie (l'acheteur), en l'échange du paiement d'un prix par ce dernier.

Chez ELECTRO-INDUSTRIES le contrat se base sur plusieurs articles qui commencent par l'objet du contrat, passant sur le mode de passation, le montant du contrat les différents règlements, les données bancaires, la facturation, les plannings de livraison, les fiches techniques et les certificats de conformité, tout ce qui concerne les pénalités de retard la garantie, le transport.....etc.

Après le PV de la commission des marchés, l'acheteur procédera et ce fonction du montant à l'établissement d'un bon de commande en quatre exemplaire qu'il doit enregistrer dans le système d'achat (Ach-test).

Les exemplaires dûment signés sont dispatchés comme suit :

- Un exemplaire à envoyer au fournisseur ;
- Un exemplaire à structure finance et comptabilité ;
- Un exemplaire à structure gestion et stocks ;
- Un exemplaire pour classement au service d'achat.

Une fois le contrat est signé et cacheté par les fournisseurs, ce dernier sera transmis au 4 exemplaire par DHL au service achat pour signature par la partie ENEL qui se fait en parallèle avec la fiche de vérification qui sera signée.

L'acheteur doit faire confirmer par le fournisseur.

2.4.2-Le suivi de la commande :

Une fois le contrat est signé l'entreprise attends l'arrivé des marchandises selon les plannings de distributions

2.4.3. Réception de la commande :

La réception de la commande est une procédure logistique de l'entreprise elle correspond à un point de transfère entre le client et le fournisseur, chaque commande a une étude de dossiers par le service transit qui s'occupe du dédouanement et l'assurance des marchandises et chaque document a une vérification séparément bien évidemment il y'a des produits qui ont besoin de plus de papiers comme les produits sensible.

Une fois tout est fait, le service transit se dirige vers l'aéroport ou le port pour faire une déclaration officielle au service de douane, le dossier sera traité par un inspecteur de

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

service qui vas faire un contrôle visuel pour la conformité des produits et enfin donner un accord pour transporter ces dernier vers l'entreprise qui vas un contrôler qualitatif et quantitatif pour la marchandise et attends la demande payement pour que le service finance effectue un ordre de paiement.

2.5. Le paiement et l'expédition de la marchandise

Une fois que le contrat est passé, le transitaire doit entamer la domiciliation qui est une étape très importante qui s'effectue comme suit :

Le service d'achat transmet au service finance un courrier pour l'ouverture d'une remise documentaire à vue, celui-ci transmet à la banque ENEL (BEA) la demande d'importation bancaire qui sera remplie par le service transit.

2.5.1. L'expédition de la marchandise.

La première expédition de la marchandise de fil d'acier cuivré Ø2.65mm code N°18/0089 à expédier le 25/11/2014 de quantité 20000 kg. L'expédition de la marchandise déroule suivant l'incoterm choisi par les deux parties. Ici l'incoterm convenue est FOB et son expédition serait par voie maritime.

Avant l'expédition de la marchandise le fournisseur doit transmettra au service achat 48 heure avant l'embarquement de la marchandise, les documents d'expédition tel que l'avis d'expédition pour informer sur :

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

Après acheminement des marchandises auprès du quai du port de l'embarquement, le fournisseur établie un connaissement portant le nombre de colis et la nature de la marchandise à expédier, il sera transmis au commandant de bord du navire, qui transportera ces marchandises dès l'enregistrement et la signature du connaissement.

Après signature et enregistrement du connaissement, il communique par fax la facture commerciale (porte la nature, le montant de la marchandise à transporter et le connaissement à son fournisseur).

Une fois tous les documents d'expédition sont à sa possession, le fournisseur remet les documents à sa banque, pour que celle-ci les transmettent à la banque de l'acheteur (BEA).

2.5.2 La souscription de l'assurance

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

L'assurance étant à la charge de l'acheteur dès la mise à FOB. Dès le service achat reçoit l'avis d'expédition, l'acheteur procède à l'établissement et la transmission à la compagnie d'assurance SAA (Société Algérienne d'Assurance), un avis d'aliment contenant les informations suivants

La valeur assurées= 37.885.37 DA

Prime d'assurance = $(37.885.37 * 17\%)$

Prime d'assurance = 6738.61 Da

2.5.3. L'avis d'arrivée de la marchandise.

Quand les documents arrivent à la banque extérieur d'Algérie (BEA), cette dernière établira un document qui est l'avis d'arrivée des documents, et le transmet à l'ENEL à pour but d'aviser d'une manière officielle de l'arrivé des marchandises.

Il faudra endosser le connaissement original et à ce moment l'ENEL pourra enlevé la marchandise du port.

Après la réception de l'avis d'arrivée par le service achat, l'acheteur demande au service comptabilité de lui délivrer un ordre de virement à la banque (BEA) pour le compte de fournisseur.

Quand l'ordre de virement sera reçu par l'acheteur, il le présentera à la banque, cette dernière va lui délivrer les documents pour qu'il puisse procéder au dédouanement des marchandises.

Les documents délivrés par la banque sont

- 02 connaissements originaux.
- 04 listes de colisage.
- 03 certificats d'origine.
- 10 factures de conformités et d'analyse de la marchandise.
- 01 certificat de circulation de marchandise

2.6. Dédouanement et réception de la marchandise

2.6.1. Louverture de dossier de dédouanement (la déclaration en détail)

L'ENEL après avoir reçu les documents nécessaires de l'expédition de la marchandise par la banque de fournisseur SOFILEC et les remet au transitaire pour constituer le dossier de dédouanement et bénéficier de différent régimes nécessaire à l'importation.

Pour pouvoir constitue un dossier, il faut avoir certains documents essentiels et nécessaires. Le document que doit recevoir le transitaire pour entamer ses formalités de transit sont ;

- Facture originale domiciliation ;

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

- Connaissancement ;
- Avis d'arrivée
- Registre de commerce ;
- Carte fiscale ;
- Liste de colisage
- EUR1 (dans le cadre des accords avec l'union européenne) ;
- Certificat d'origine ;
- Franchise de droit dans le cas d'une marchandise rentrant dans les accords avec la ZALE (la zone arabe de libre échange) ;
- Procuration pour retirer le pli cartable et récupérer l'avis d'arrivée auprès de la compagnie de transport.

Le déclarant de l'ENEL après avoir reçu tous les documents qui permettra de lancer les formalités de transit et de dédouanement. Une chemise cartonnée est ouverte avec un numéro répertoire correspondant au nom de client (importateur) ce dossier appelé pli cartable qui constitue de :

- Facture originale domiciliation
- Connaissancement ;
- Liste de colisage
- Certificat d'origine ;
- EUR1 ;
- Avis d'arrivée. Pli cartable est une enveloppe remise par le fournisseur pour accompagner la marchandise, contient les documents dédouanement. Le déclarant se présente au groupeur accompagné de son Pli cartable et remet au bureau de douane le connaissancement consigné au nom de l'ENEL et une copie de la carte fiscale.

Le bureau de douane remettra à la compagnie de transport maritime le connaissancement consigné au nom de l'ENEL, accompagné d'un chèque pour paiement du montant du fret et frais en échange le groupeur remet à l'ENEL le bon à livrer (BAD)

2.6.2. La déclaration simplifiée DSTR (transit intérieur ou ordinaire)

La déclaration simplifiée de transit routier DSRT est accordée par les services des douanes justifiant l'existence de l'entrepôt privé.

La DSTR est une déclaration simplifiée (sans calcul des droits et taxes) elle est exigée pour transférer la marchandise sous escorte du port vers l'entrepôt sous douane à Oued Aissi. C'est une autorisation qui permet la circulation des marchandises d'un bureau de douane à un entrepôt.

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

La DSTR est accordée par le service de la douane après la présentation des documents qui sont

- L'agrément d'entrepôt ;
- Demande d'octroi bénéficiaire de la procédure simplifiée du transit.
- Soumission générale d'entrepôt.
- Octroi du registre de commerce.
- La DSTR est remplie au niveau du port d'Alger, elle contient les mentions suivantes*
- Poids brut et net.
- Numéro de gros et d'article.
- Désignation des marchandises.

2.6.3. La mise de fil d'acier à l'entrepôt privé (D11)

À l'arrivée des marchandises un agent de l'ENEL s'occupe du dépôt à l'entrepôt qui sera fermé à double clés dont une est détenue par ENEL et l'autre par les services des douanes. Le déclarant de l'ENEL procède à l'établissement de la déclaration (D11) avant que la marchandise n'arrive concerne les informations suivantes

- Le libellé et le code de la déclaration ;
- Les coordonnées de fournisseur ;
- Les coordonnées de l'acheteur ;
- Les coordonnées du transitaire ;
- La valeur de la marchandise ;
- Le pays de la compagnie maritime ;
- Les codes de l'enregistrement des marchandises.

La déclaration (D11) sera déposée au bureau de douane de Tizi-Ouzou accompagnée du document exigible

- la DSTR ;
- la note de détail ;
- facture commerciale ;
- L'avis d'arrivée ;
- Le connaissement.

Remarque : séjours d'une marchandise dans un entrepôt est d'une année, à ce délai, y a prorogation ou mise à jour avec pénalités

2.6.4. La déclaration définitive D03

L'établissement de la déclaration de la mise à la consommation de (D03)

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

L'unité de production avise le service transit de la quantité de marchandise pour ses besoins dans l'immédiat.

Ce dernier procède à l'opération de dédouanement pour la mise à la consommation, il y a lieu d'épurer en suite le D11 par une déclaration définitive de mise à la consommation D3 avec le paiement des droits et taxes. Par ailleurs l'entreprise procède au transfert de « fils d'aciers cuivré) vers les magasins de stockage.

Etablissement de la déclaration de la mise à la consommation (D3), jointe à celle-ci

- Une copie de D11 ;
- L'avis de l'arrivé de la marchandise ;
- Le connaissance ; la facture originale domicilier vertu d'un cache de la banque ;
- EUR1 (originale) certificat de circulation de la marchandise
- Franchise ;
- Assurance ;
- Copie de registre de commerce ;
- Note de détail ;
- Grille de saisie.

2.6.5. L'acquittement des droits et taxes et l'enlèvement de fil d'acier

Afin s'acquitter le paiement des droits et taxes au comptant, après avoir vérifié et liquidé la déclaration en détail par l'inspecteur de vérificateur, doit d'abord voir la déclaration pour vérifier les droits et taxes calcule s'ils sont justes. il liquidera la déclaration en détail en même temps. l'ENEL prépare le chèque payer des droits et taxes, à remettre à la recette des douanes, pour avoir une quittance d'enlever la marchandise. La quittance est une preuve que les droits et taxes ont été acquittés .ce dernier est remise à l'inspecteur pour autoriser l'enlèvement de la marchandise.

2.6.6. La réception de fil d'acier

Une fois le fil d'acier dédouané par le service transit et dédouanement, après l'enregistrement de la déclaration en détail, les agents des douanes procèdent s'ils jugent utile à la vérification de toute la marchandise, il s'agit de contrôler :

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

a) Contrôle quantitative.

Dès que le fil d'acier arrivé à l'aire de réception quantitative accompagné avec un bulletin de livraison, les services réception enregistre les manquantes ou les excédents de fil

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

d'acier, ainsi signalé les éventuelles dégâts engendrés par l'édition d'un PV de réception sur le système internet, l'acheteur va procéder à introduire la livraison de fil d'acier et son facturation.

Le service réception va établir un bulletin de réception (BR) dont il enregistre à son niveau les informations saisies par l'acheteur, ensuite le bulletin sera transmis à l'inspection matière (contrôle quantitatif).

b) Contrôle qualitatif

L'inspection matière va procéder à détermination de statut de fil d'acier dès que le bulletin de réception est reçu.

Dès que la conformité de fil d'acier prouvé sur le rapport de contrôle, le bulletin de réception va être émis directement à la structure réception qui à son tour va transmis aux structures concernées, d'abord le service achat qui prévue la conformité d fil d'acier selon le bulletin de réception et accorde le paiement de la marchandise, après le service comptabilité va procéder à l'enregistrement de l'entrée réelle de fil d'acier et sa mise à la consommation pour comptabiliser le cout. Enfin, le service finance va effectuer le paiement.

Tous les fils d'aciers ont été contrôlés et les résultats sont conformes que ce soit quantitativement ou qualitativement et le bulletin de réception a été signé sans aucune réserve.

2.6.7. Le stockage de fil d'acier

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

Chapitre III : La conduite d'une opération d'achats d'importation dans l'entreprise ENEL

Conclusion :

A travers notre stage pratique effectué au sein de l'entreprise ENEL à l'unité froid, nous avons constaté que cette dernière a réalisé avec succès l'opération d'importation, car il y a une logique dans le travail et une organisation, l'acheteur a pour mission traitement des commandes, l'évaluation des fournisseurs qui s'appuient sur la collecte d'informations obtenues, ce qui permet d'effectuer une sélection des fournisseurs et traitement et commande de matières premières.

Le service d'achat travaille en collaboration avec le service transit pour bien mener l'opération d'importation. L'acheteur veille jusqu'à l'expédition des marchandises, alors que le transit s'occupe des formalités douanières et dédouanement une fois l'arrivée des marchandises au port.

Pour le paiement, l'ENEL a choisi la remise documentaire en raison de sa simplicité.

Le mode de transport choisi par l'ENEL est le transport maritime car la valeur et le poids de la marchandise sont d'une valeur importante.

Cependant, on peut relever quelques insuffisances comme :

- Utilisation de la consultation restreinte des fournisseurs ce qui réduit le choix et la qualité des marchandises, et le travail avec les mêmes fournisseurs présente un risque de non actualisation des produits proposés.
- La centralisation des décisions, ce qui cumule un retard dans l'avancement des opérations d'importation.
- Manque de communication entre les différents services



Conclusion générale :

Conclusion générale :

Conclusion générale :

Les entreprises sont obligé de faire des démarches d'importation avec des entreprise étrangère pour acquérir leurs besoins en matière premières c'est pour cela que l'entreprise doit être obligé de respecter les règles, les normes et les techniques ainsi que les instruments, de commerce international . Gère efficacement une opération d'importation pour économiser du temps ainsi que l'argent pour une utilisation meilleur des ressources en devise étrangères.

L'entreprise doit adopter des méthodes et des technique plus moderne dans la gestion des approvisionnements afin d'être compétitive

Les différents moyens et techniques de paiement dépendant des habitudes commerciale instaurés entre l'entreprise et ses fournisseurs, notamment, les techniques de paiement les plus utilisées sont la remise documentaire et le crédit documentaire en raison de la sécurité qu'il offre pour les deux contractants à savoir l'entreprise et ses fournisseurs.

Le mode de transport adéquat de matière premières importées doit être couverte par la police d'assurance contre les aléas au quels sont expose les marchandises lors de leurs acheminement c'est pour cette raison que les négociations dans les contrats du commerce international ont une place importante car différent mode de transport. Les modes de transport les plus utilisés en commerce international sont le transport aérien et le transport maritime en raison de la rapidité du premier et la sécurité de même que les frais qui sont relativement faibles pour les deux.

Enfin, les dernières étapes de processus de l'opération d'achat à l'importation résident dans l'accomplissement des formalités de transit et de dédouanement et la réception des marchandises importées aux magasins de l'entreprise.

Le retard d'expression du besoin ou une mauvaise expression du besoin, peut causer des pertes sérieuses à l'entreprise. Par ailleurs, un mauvais choix du fournisseur, de technique de paiement, du mode de transport et d'assurance adaptés aux marchandises importées ou un mauvais choix du régime douanier peut nuire à la compétitivité de l'entreprise

A travers ce travail, nous avons essayé de répondre aux principales questions liées à l'achat à l'international, opéra un stage effectue au sein de l'entreprise ENEL. Enfin la réussite de l'opération d'importation dépend de la compétence et du savoir-faire des ressources humaines de l'entreprise en considération des exigences des clients.



Bibliographie :

Bibliographie :

Dictionnaire :

Dictionnaire Larousse, « Définitions : Importation- Dictionnaire de Français Larousse », Ed Larousse.

Ouvrage :

- André MARCHAL, « marketing achat », Édition Ellipses, France 2007.
- Belloti. J, « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992.
 - Corinne Pasco, « Commerce International » 4 ème édition, Dunod, Paris 2002.
 - Hubert Martine, « Techniques de Commerce International » Dunod 2017.
 - Boutary et St Pierre, « Economie en Développement et Internalisation des PME », 2011.
 - LAZER, « le commerce international, à la portée de tous », p 201.
 - Larsary, « Le Commerce International », Edition Dalloz, Belgique, 2005.
 - M.SABRI, K.AOUDIA, M.LALEM « guide de gestion des marchés publiques », Edition sahel, 2002.
 - Madeleine NGUYEN-THE, « importer », 2^{ème} édition, Ed d'organisation, paris, 2005.
 - Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », Edition ERPI, Québec, 2005.
 - J-Claude BERR, Henri TREMEAU, « Le droit douanier », 6ème édition, Edition Economica, 2006.
 - J.PAVEAU, F.DUPHIT, « exporter, pratique de commerce international », 24ème édition FOUCHER.
 - G.LEGARD, H. MARITIME, « Commerce international : gestion des opérations Import-export », Edition DUNOD, paris, 2008.
 - G. LEGRANG ; H. MARTINI ; «Management des opérations du commerce international », 7ème édition, DUNOD.
 - Madeleine Nguyen-The, relationship of a firm in a domestic network canbeused as bridges to other network in othercountries, Hollensen, 2007.
 - RABAH CHIBANI le vade-mecum de l'import-export auteur, Edition ENAG,1997.
 - SYLVETTE RODRINGUES, Marie-France Borgnet, A.MAYOT, V.SOKOL, administration commerciale, édition hachette, 1996.

Mémoires et thèses :

- Aissi Aziz, Boukacemyougourten, mémoire de fin de cycle, « Procédure d'Importation dans les Entreprises Nationale Algériennes cas : Importation d'une Scie Coup Tube par l'Entreprise ENIEM », 2018.
- Belkhir Mohand, Moussouni Kahina, mémoire de fin d'étude, SWIFT dans le commerce extérieur, 2004.

- HelasSassi, « Stratégie de l'Innovation et Sémiotique du Positionnement Marketing », thèse pour obtenir le grade de docteur de l'université de Limoges, Paris, Promotion 2007.
- Laurie Ebert- Alkens, « Les Motivation et Obstacles à l'Importation pour les Pme du Québec», mémoire master, université du Québec à Trois- Rivières, Promotion 2013.
- L. ADIL, « procédure d'importation », mémoire de master, INSIM, promotion 2016 /2017.
- Mémoire « Motivations et Obstacles d'Importation, cas de la filiale SEMAGRO » thèse en vue de l'obtention du diplôme de master en science commerciales, UMMTO, 2018
- M. HKELIFA, A. HAUCHE, « Analyse d'une opération d'importation », Mémoire de master, UMMTO, 2015/2016.
- S. OUALIKENE, cours gestion des opérations de commerce international, transport international, 1er année master 1'UMMTO, année 2016.
- The relationship of a firm in a domestic network canbeused as bridges to other network in othercountrices, hollensen, 2007.

Documents et site :

- Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.
- Document interne de l'ENEL
- www.douane.algerienne.gov.dz, article 51, consulté le 10/09/2021
- [Http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance](http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance), consulté le 21/07/2021.
- www.lemoci.com, consulté le 20/07/2021
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/532a11caaf02d>
- <https://dln7iqsz60ad.cloudfront.net/pdf/538d7ffcb0ad9>



SGP - CABELEQ

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية



EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA

Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
DEPARTEMENT ACHATS
SERVICE ACHATS IMPORTATIONS

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur AKLI YOUNSI, représentant légal de la Société :

Raison sociale : EPE / ELECTRO - INDUSTRIES- SPA

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

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

NIF : 099915004280099

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

En outre, j'atteste que les quantités de cuivre nus importées dans le cadre :

- Du contrat N° 2015.1.003 du 05/03/2015
- Montant : 95 060,33 €
- Fournisseur : CUNEXT- Espagne

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

Fait à Azazga, le D. 8. AVS. 2015.

Cachet et signature

ANNEXE 7

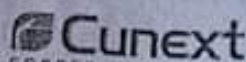
Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU-ALGERIE

Tél : (+213) 26 34 16 86 - Fax : (+213) 26 34 14 24

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



ORIGINAL



COPPER INDUSTRIES

CUNEXT COPPER INDUSTRIES S.L.

Fournisseur de fils et câbles de cuivre

Capital Social: 6.100.000,00 €

Avda de la Fabrica, s/n. 14005 Córdoba

T. + 34 957 499 327

F. + 34 957 499 352

NIF: B-84150994

ELECTRO-INDUSTRIAS SPA
N° TVA: 099915004280099
N° Registre de Comercio: 99.8.00 948 000
Ruta Nacional nº 12 - AZAZGA
BP 12 - 15.300 TIZI-OUZOU (ALGERIE)
T. 00 213 26 34 16 86
F. 00 213 26 34 13 30 00 213 26 34 14 24

FV1305777
Date Invoice: 13/05/2015
Contrat 2015.1.003

Modalité de Paiement: Remise documentaire payable à 60 J date BL

14,589	TONNES PLATS, MEPLATS, RONDS ET CARRÉS DE CUIVRE NUS	Prix unitaire C.F.M.	Quantités TM	PREX C
PREX DE CUIVRE				
LME du 25/02/15 Jour	145USD/TM = (5805+145)/1.1346	1.344,14	14,589	76.506,74
CODE N°	050 108 183 Méplat de cuivre à angles vifs 50x5 Code intrastat 74071000	1.058	2,148	2.254,50
CODE N°	050 109 175 Méplat de cuivre à angles vifs 80x10 Code intrastat 74071000	1.427	0,138	168,39
CODE N°	050 109 176 Méplat de cuivre à angles vifs 100x10 Code intrastat 74071000	1.427	0,330	456,64
CODE N°	050 109 268 Méplat de cuivre à angles arrondis 40x4 Code intrastat 74071000	1.019	2,470	2.516,93
CODE N°	050 108 270 Méplat de cuivre à angles arrondis 9x5 Code intrastat 74071000	1.294	0,156	201,86
CODE N°	050 108 271 Méplat de cuivre à angles arrondis 12x5 Code intrastat 74071000	1.311	1,702	2.081,12
CODE N°	050 108 475 Bande de cuivre 0,5x15 Code intrastat 74081100	10.274	0,046	472,60
CODE N°	050 109 503 Carré de cuivre 14 Code intrastat 74081100	1.571	1,683	2.641,58
CODE N°	050 109 504 Carré de cuivre 16 Code intrastat 74081100	1.571	1,473	2.313,56
CODE N°	050 109 151 Cuivre méplat à angles vifs 20x25 Code intrastat 74071000	2.370	0,216	711,82
CODE N°	050 109 153 Cuivre méplat à angles vifs 50x15 Code intrastat 74071000	2.370	0,214	507,18
CODE N°	050 109 160 Cuivre méplat à angles vifs 15x25 Code intrastat 74071000	2.805	0,750	2.103,75
CODE N°	050 109 252 Cuivre plat à angle arrondis 22x7 Code intrastat 74071000	1.174	0,500	587,00
CODE N°	050 109 255 Cuivre plat à angle arrondis 18x7 Code intrastat 74071000	1.305	0,300	391,50
CODE N°	050 109 259 Cuivre plat à angle arrondis 22x8 Code intrastat 74071000	1.154	0,200	230,80
CODE N°	050 109 263 Cuivre plat à angles arrondis 28x5 Code intrastat 74071000	1.190	0,300	318,00
CODE N°	050 109 264 Cuivre plat à angles arrondis 30x6 Code intrastat 74071000	1.011	0,802	810,82
CODE N°	050 109 051 Fil de cuivre rond 23 Code intrastat 74071000	1.002	1,247	1.249,49
CODE N°	050 109 266 Méplat de cuivre 40x3 DIN 46433 E-CU F20 Code intrastat 74071000	1.211	0,144	174,38
Total Transformation FOB				19.883,12
Prix Additionnel Frêt Maritime à BEJAIA CFR				625

TOTAL CFR BEJAIA 20.508,12
quatre-vingt-dix-sept mille quatre-vingt euros et quatre-vingt huit cents

MARCHANDISE D'ORIGINE ESPAGNOLE
port de embarquement : Valencia (ESP)
port de débarquement : Bejaia (ALG)

Mise en place d'une caution de bonne exécution de 10%

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIZI-OUZOU
15 03 01 2015 2 10 0007



**SGP - CABELEQ**

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية والتقنية

**EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA**

Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

AZAZGA LE, 07/04/21

DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
SERVICE ACHATS IMPORTATIONSBANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIZI-OUZOU**DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE**

Société : EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA
ROUTE NATIONALE N°12 BP 17/AZAZGA 15300 TIZI-OUZOU - ALGERIE
Compte Dinars N° : 00 2000 34 340 4462767/56
Contrat N° 2015.1.003 du 05/03/2015
Facture proforma : FP23032015 du 23/03/2015
Montant en devise : 95 060,33 €
Fournisseur : CUNEXT COPPER INDUSTRIES S.L,
AVDA DE LA FABRICA, S/N 14005 CORDOBA
ESPAGNE
Origine des marchandises : Espagne
Provenance : Port de Valence (Espagne)
Destination : Port de Bejaia
Mode de paiement : Remise documentaire payable à 60 jours après date de connaissance
Terme de vente : CFR
Registre de commerce N° : 15/00-0042800B99
Carte fiscale N° : 099915004280099
Tolérance : ±10%

Cours du 06/04/2015 : 1 € = 106,7484

Tarifs douaniers	Nature de Produit	Quantité en kg	Montants	
			Euros	Di
74 07 10 00	Plats, méplats et carrés de cuivre nus	13 100	86 889,98	9 27
74 08 19 00	Rond de cuivre	1 208	7 545,35	80
Montant total FOB			94 435,33	10 0
Fret			625,00	
Montant total CFR			95 060,33	10 1

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

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL
A.YOUNSI



ANNEXE 6

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

Tél : (+213) 26 34 16 86 - Fax : (+213) 26 34 14 24

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

EPE/ELECTRO-INDUSTRIELLES/SPA
COMMISSION PERMANENTE D'EVALUATION DES OFFRES

FICHE D'EVALUATION
N° 05/15

LOT: Plats, méplats de cuivre nus/carrés et ronds de cuivre (besoin UMP-UTR 2015)

CONSULTATION RESTREINTE N°SPH07/2015 du 12/01/2015

Date d'ouverture des plis : 27/01/2015 selon TV COP réf n° 04/2015 du 27/01/2015

Nombre de soumissions : Cinq (05)
- Comparaison faite selon TCO du 08/02/2015 (18 positions)

TCO : Plats, méplats de cuivre nus/carrés et ronds de cuivre

NOM DES SOUMISSIONNAIRES	CUNEXT-Espagne		KME-France	
	Montants de l'offre	Notation	Montants de l'offre	Notation
Prix proposés en total CFR (port de Béjaïa)	91 467,17 € 9 635 985,20 DA	50%	165 769,25 € 17 463 577,87 DA	27,58%
Qualité des fournitures objet de la soumission vérifiable sur la base de la conformité aux spécifications d'Electro-Industries	Homologué	50%	Conforme selon désignation EI	50%
Note totale obtenue	100%		77,58%	

NOM DES SOUMISSIONNAIRES	CARBORONT-Belgique		METALLIUM-France	
	Montants de l'offre	Notation	Montants de l'offre	Notation
Prix proposés en total CFR (port de Béjaïa)	199 471,82 € 21 014 122,73 DA	22,93%	210 317,20 € 22 146 322,27 DA	21,75%
Qualité des fournitures objet de la soumission vérifiable sur la base de la conformité aux spécifications d'Electro-Industries	Conforme selon désignation EI (pour le Méplat 35x25 mm, 0,25 AVou 24x17 R)	50%	Conforme selon désignation EI (pour le Méplat 35x25 mm, 0,25 AVou 24x17 R)	50%
Note totale obtenue	72,93%		71,75%	

Le N° de l'offre	Date de Dépense	Nom et prénom/Raison Sociale du soumissionnaire	Documents constituant l'offre	Montant de l'offre (D.A. ou Devise)	Autres conditions	Observations
01	18/01/2015	Plats Et Méplats De Cuivre Nus Et Cuivres De Cuivre	CUNENT - ESPAGNE - Documents constituant l'offre : 1- Offre Technique : - Déclaration à souscrire - Déclaration de probité - Délégation de pouvoir 2- Offre Financière : - facture-pro. formin RP150120152	1- Méplat de cuivre à Angles Vifs : N° Identification : 050.109.163 P.U : 1.098 €/TM 050.109.175 P.U : 1.427 €/TM 050.109.176 P.U : 1.427 €/TM 2- Méplat de cuivre à Angles Arrondis : N° Identification : 050.109.268 P.U : 1.019 €/TM 050.109.270 P.U : 1.294 €/TM 050.109.271 P.U : 1.211 €/TM 3- Bande de Cuivre : N° Identification : 050.109.485 P.U : 10.274 €/TM 4- Carré de Cuivre : N° Identification : 050.109.503 P.U : 1.572 €/TM 050.109.504 P.U : 1.572 €/TM 5- Cuivre Méplat à Angles Vifs : N° Identification : 050.109.151 P.U : 2.370 €/TM 050.109.153 P.U : 2.370 €/TM 050.109.160 P.U : 2.805 €/TM	Modalités de paiement : REMDOC à 60 JRS date de BL Délai de Livraison : non précisée Validité de l'offre : non prévue Origine : Espagne	Anonyme

27 janvier 2015

ANNEXE

ANNEXE 4

ELECTRO-INDUSTRIES	Procédure de Passation et d'Exécution de Marchés	Réf :
		Date : 11/02/2015
PROCES VERBAL DE LA COMMISSION PERMANENTE D'EVALUATION DES OFFRES		Page : 1/2

L'An Deux Mille Quinze et le Onze du mois de Février s'est réunie à 14 heures la Commission Permanente Evaluation des offres.

Ordre du jour : Approvisionnement pour l'année 2015 en :

- Fils de cuivre ronds et plats isolés au papier,
- Fils de cuivre isolés au verni,
- Barres en cuivre nu

L'approvisionnement des fils de cuivre a fait l'objet de consultations restreintes sous plis fermés :

- N° SPH /06 du 12/01/2015 pour les Fils de cuivre ronds et plats isolés au papier,
- N° SPH / 07 du 12/01/2015 pour les Barres en cuivre nu,
- N° SPH / 10 du 12/01/2015 pour les Fils de cuivre isolés au verni

Date ouverture des plis : 27/01/2015

Membres présents :

MM

- AKLI
- ALIOUAT
- ZEGGANE
- BELKACEMI
- HENOU
- ZAHAM

ALI
MOHAMMED
BOUKHALFA
DJAMEL
RABAH
MALEK

Président,
Membre,
Membre,
Membre,
Membre,
Rapporteur

Après débats il a été arrêté ce qui suit :

1 / Fils ronds isolés au papier :

La Commission propose de retenir l'offre du soumissionnaire VICENTE TORNS ESPAGNE
Montant de l'offre : Montant transformation FOB : 12 766,00 € soit 1 344 887,89 DA
Montant transformation CFR Béjaia : 13 176,00 € soit 1 388 081,06 DA,
Montant cuivre à titre indicatif : 43 881,81 € soit 4 622 913,58 DA

La CEO recommande de négocier avec le soumissionnaire VICENTE- TORNS une remise de prix et lui demander de confirmer son accord pour la mise en place d'une caution de bonne exécution de 10 % du montant global du contrat

CUNEXT COPPER INDUSTRIES, S.L.
Centro de Córdoba
Avda. de la Fábrica, s/n
14005 Córdoba

CERTIFICADO DE CALIDAD

DATE: 13/05/2015
CUSTOMER: EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA
PRODUCT: MÉPLAT 50X15 A/VIFS F25
DELIVERY NOTE: OC15-05227

1. TEST RESULTS

Dimensions:
- Width: 50,0 ± 0,20 mm
- Thickness: 15,0 ± 0,12 mm
Length: 4000 mm
Elongation (min): 19 %
Tensile Strength (min): 294 N/mm²
Conductivity (min): 100 %IACS

2. CHEMICAL COMPOSITION

Cu (%)	O ₂ (%)
99,95	0,020

Quality Dpt.

Cunext
COPPER INDUSTRIES
Edificio n.º 650 • Avda. de la Fábrica, s/n.
Telf. +34 957 49 93 09 • Fax +34 957 49 93 19
14005 CORDOBA

Sociedad inscrita en el Registro Mercantil de Córdoba al Tomo 1800, Folio 56, Hoja CO-21770 Inscripción 1ª CIF nº B-44150994

Cunext Copper Industries, S.L.
Avda. de la Fábrica, s/n
14005-Córdoba
Teléfono: 957 499 300
Fax: 957 499 319



2/ Fils plats isolés au papier :

La Commission propose de retenir l'offre du soumissionnaire **SOFILEC FRANCE**
Montant de l'offre : Montant transformation FOB : 157 455,00 € soit 16 587 758,29 DA
Montant transformation CFR Béjaïa : 174 420,00 € soit 18 375 007,46 DA,
Montant cuivre à titre indicatif : 1 239 814,89 € soit 130 613 506,80 DA

La CEO recommande de négocier une remise de prix avec **SOFILEC** et lui demander de proroger la validité de son offre.

3/Barres en cuivre nu :

La Commission propose de retenir l'offre du soumissionnaire **CUNEXT ESPAGNE**
Montant de l'offre : Montant transformation FOB : 19 340,20 € soit 2 037 455,2 DA
Montant transformation CFR Béjaïa : 19 965,02 € soit 2 103 298,88 DA,
Montant cuivre à titre indicatif : 71 502,08 € soit 7 532 686,92 DA

La CEO recommande recommandent de négocier une remise de prix avec **CUNEXT** et lui demander de proroger la validité de son offre.

4/ Fils de cuivre isolés au verni :

Le dossier est ajourné en attendant un rapport de visite d'usine de la société **K FIL émaillé Sétif**.



Le Président
A. AKLI

Résumé

La démarche d'importation de matière première et pour assurer l'arrivée de marchandises, l'entreprise doit respecter la procédure que suit pour la sélection et le choix de ses fournisseurs qui dépendra d'une vaste gamme de facteurs qui rapporte au prix et qualité et la fiabilité .

A cela les entreprises utilisent les différentes techniques et moyen de paiement et ainsi les modes de transport dans le but est de choisir le plus sécurisants et les moins couteuses afin de sauvegarder leur intérêt et aussi doit utiliser l'assurance afin de couvrir la marchandise des risques qui peuvent surgir et lorsque la marchandise est arrivée à expédition après là dédouaner en acquittent tous les frais des droit de douane et taxes.

Dès lors objectif de notre recherche est d'expliquer la démarche d'importation des matières premières le cas de l'entreprise électro-industries dans ce cadre un stage a été effectué j'ai constaté que l'entreprise dispose d'une procédure facile et qui dispose des fournisseurs à l'international qui fournit de matière haute qualité afin que l'Enterprise puisse fabriquer un produit de qualité.

Abstract

The process of importing raw materials and to ensure the arrival of goods, the company must respect the procedure that follows for the selection and choice of its suppliers, which will depend on a wide range of factors relating to price and quality. and reliability.

To this, companies use different techniques and means of payment and thus modes of transport with the aim of choosing the most secure and least expensive in order to safeguard their interest and also must use insurance to cover the goods from risks. which may arise and when the goods have arrived at dispatch after clearing customs, pay all the costs of customs duties and taxes.

Therefore, the objective of our research is to explain the process of importing raw materials the case of the electro-industry company in this context an internship was carried out I found that the company has an easy and which has international suppliers who provide high quality material so that the Company can manufacture a quality product.