

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



**UNIVERSITE Mouloud MAMMARI de TIZI-OUZOU Faculté des  
Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion.  
Département : sciences Commerciales**

**Mémoire en vue de l'obtention  
Du diplôme de master II**

**OPTION : Commerce et Finance International**

## **THEME**

# **L'analyse de la logistique des importations au sein d'ENIEM Tizi-Ouzou unité froid**

**Présenté par :  
M<sup>elle</sup> Bouayad Roza**

**Sous la direction de :  
M<sup>r</sup> RECHAM Lyes**

**Soutenu publiquement devant le jury composé de :**

**Président : Asmani Arezki  
Rapporteur : Ferrat Merzouk  
Examineur : Habbas Boubkeur**

**PROMOTION 2016/2017**

# Remerciements

*Tout d'abord, je tiens à remercier mes chers parents pour leurs soutiens, leurs sacrifices.*

*Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à M<sup>r</sup> RECHAM de m'avoir encadré. Et aussi M<sup>r</sup> FERRAT, et les encadreurs d'ENIEM (TAIBI, KESRAOUI....etc.)*

*Je remercie ceux qui ont contribué de pré ou de loin à l'élaboration de mon travail.*

# Sommaire

<b>Introduction Générale</b> .....	1
<b>Chapitre I:</b> La gestion commerciale de l'opération d'importation.....	5
<b>Section 1:</b> Généralité sur le commerce international.....	5
<b>Section 2:</b> processus applicable aux achats internationaux .....	31
<b>Chapitre II:</b> La procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique et réglementaire Algérien .....	51
<b>Section 1:</b> L'organisation des opérations logistiques .....	51
<b>Section 2:</b> Les importations dans le contexte économique et réglementaire Algérien .....	74
<b>Chapitre III:</b> Description des procédures d'importations au sein de l'entreprise ENIEM.....	90
<b>Section 1:</b> Présentation générale de l'organisme d'accueil .....	90
<b>Section 2:</b> Cas pratique d'importation des Garnitures, Rembourrages et Isolants .....	100
<b>Section 3:</b> La procédure de dédouanement au sein de l'ENIEM.....	104
<b>Conclusion Générale</b> .....	111

## **Introduction Générale:**

Le marché du commerce international est en mouvement continu, il enregistre d'année en année une croissance progressive dans les échanges mondiaux. Face à ces évolutions, les exportateurs comme les importateurs ont toujours les mêmes préoccupations: il s'agit d'être livré dans les délais fixés à l'avance conformément à la demande de la marchandise souhaitée et/ou du service, et d'être rassuré sur la capacité des fournisseurs à remplir leurs obligations.

Suite à ces exigences, le financement des transactions commerciales restera un point essentiel pour toute entreprise, dans le cadre d'une négociation commerciale, l'exportateur comme l'importateur doivent avoir une bonne connaissance et une maîtrise des différentes solutions proposées par les banques, exemple: la technique de paiement qui sera la plus adaptée à leurs attentes, que celles-ci soient commerciales, administratives ou financières, etc...

En outre pour bien réussir à accomplir ces opérations du commerce extérieur, il faut faire appel à la politique douanière, qui est le premier instrument de l'organisation du commerce extérieur, qui cherche essentiellement à assurer l'harmonieux développement du pays, dans le cadre des échanges internationaux, son exécution est confiée à l'administration des douanes. Cette dernière est l'une des administrations publiques qui sont chargées de réglementer les échanges sur le territoire national.

La douane est une institution fiscale et de sécurité chargée notamment de l'encaissement des droits et taxes dus à l'entrée de marchandises sur un territoire, mais aussi de la surveillance du territoire et de nombreuses missions sécuritaires. Son activité est réglementée par le droit national, mais aussi par des accords internationaux (OMC, traités de libre-échange, etc...), elle peut par ailleurs assurer d'autres activités par missions, notamment économiques (lutte contre les pratiques déloyales, mise en place de barrières douanières non tarifaires, etc...), et de protection et sécurité (contrôle des marchandises à risques, contrôle des flux migratoires de personnes, etc...), mais aussi la diminution des barrières douanières (tarifaires ou non tarifaires), par le biais d'accords bilatéraux (convention fiscale, etc...), régionaux (UE, ALENA, etc...) et mondiaux, afin d'accroître les échanges internationaux.

En fin en raison de la diversité des pays au regard des ressources en matières premières, et des conditions de productions, une même marchandise se vend à des prix différents sur les marchés internationaux suivant son pays d'origine. Ses produits soumis à

l'offre et à la demande circulent non seulement à l'intérieur d'un pays mais aussi à travers les frontières, en raison de l'insuffisance des productions nationales en variétés et en quantités.

L'Algérie ne s'est pas épargné du reste du monde, puisque avec son ouverture sur le marché international, avec divers produits autres que les hydrocarbures, elle a enregistré d'année en année des échanges avec des opérateurs étrangers d'une manière croissante, ce qui pousse les opérateurs locaux à prendre certainement des mesures et des dimensions adéquates par le biais des banques et des organismes spécialisés dans le domaine du commerce extérieur, dont le but d'arriver à une bonne exécution de tout contrat, et d'assurer une stabilité et avoir des relations solides vis-à-vis de l'extérieur.

C'est le cas de l'entreprise nationale de l'industrie électroménager « ENIEM », qui dépend énormément des importations de matières premières.

A cette effet nos problématiques:

- **Quelles sont les démarches à suivre pour la réalisation d'une opération d'importation ?**
- **Quelles sont les modes de financements de ces opérations ?**
- **Quelles sont les risques liés à ce financement ?**
- **Quelles sont les garanties de ce financement ?**

Notre objectif à travers ce travail consiste à éclaircir les différentes techniques et procédures qui touchent à la logistique de ces importations.

## Introduction

Le commerce international, fait partie d'un des impératifs primordiaux pour la santé économique d'une nation. Ce commerce se traduisant par les flux d'importation et d'exportation, nécessite des moyens de règlement spécifiques.

Cette spécificité est due à ses différentes caractéristiques, tels que l'éloignement géographique, les différentes monnaies utilisées et le problème du taux des changes. Quelques fois, il peut s'agir d'une question de service. En effet, des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, contribue parfois à une stabilité sociale.

Une opération d'importation ou d'exportation dans le commerce extérieur comporte des formalités différentes de celle relatives au commerce local. Il ne s'agit pas d'une simple opération d'achat-vente, mais d'une relation contractuelle entre l'acheteur et le vendeur de nationalités différentes, qui agissent par banque interposées afin d'assoir leurs transactions sur des bases juridiques internationales admises et régies par des conventions.

Devant la nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante de l'économie à l'échelle mondiale, aucun pays ne peut se permettre de vivre en autarcie, l'accélération qu'a connue le commerce international s'est avérée fatale avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs qu'il fallait circonscrire.

## Section 1: Généralité sur le commerce international

Le commerce international est une matière extrêmement compliquée à maîtriser. Si l'on veut connaître toutes les règles, spécifiques à chaque pays, les incoterms, les droits de douanes, les spécificités relatives à l'importation et l'exportation de produits.

### 1-1 Définition, historique et évolution du commerce international

Le terme « commerce international » désigne l'ensemble des échanges internationaux de biens et de services<sup>1</sup>.

#### 1-1-1 Définition du commerce international:

Le commerce international annuel est mesuré par la somme des exportations mondiales de biens et de services, qui est naturellement égale à la somme des importations.

Sont inclus dans la notion de commerce international les concessions de licences et les investissements.

---

<sup>1</sup> S. Chatillon, « **Le droit des affaires international** », édition Vuibert (gestion internationale), 2005.

# Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

L'origine du commerce international tient au fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources comme: (les matières premières...), ni de tous les facteurs de production comme: (la terre, le capital, le travail, la technologie...), sur son propre territoire.

Dès l'origine, il s'agit aussi dans le commerce international de profiter des différences de coûts de production entre pays, on parle aujourd'hui de « délocalisations » pour la production ou « d'outsourcing » pour l'approvisionnement fournisseurs, une spécialisation internationale ayant historiquement été développée en fonction des ressources naturelles, des situations géographiques des pays et de leurs populations<sup>2</sup>.

Le commerce international pose a priori un problème de financement, puisque les différents pays du monde utilisent des monnaies différentes.

Le système monétaire international, organisé depuis 1973 entre les devises des principaux pays développés sous le régime des taux de changes flottants (et en relation de parité plus ou moins fixe avec ces principales devises pour toutes les autres monnaies du monde), permet de faciliter les échanges internationaux, les conversions de monnaies entre elles se font en effet très facilement via le Forex<sup>3</sup>.

Un pays dont le commerce extérieur est déficitaire devra soit puiser dans ses réserves de changes (sauf les Etats-Unis qui paient en général en dollars, c'est-à-dire dans leur propre monnaies), soit emprunter auprès des autres pays ou d'organismes internationaux (FMI, Banque Mondiale...).

Dans le contexte de la mondialisation, le commerce international connaît une croissance exponentielle depuis le milieu du 20<sup>e</sup> siècle : les échanges internationaux auraient été multipliés par 14 depuis 1950.

## 1-1-2 Historique du commerce international:

L'époque moderne du commerce international débute réellement à l'aube du 19<sup>ème</sup> siècle avec la première révolution industrielle, puis s'amplifie avec l'ouverture des grandes voies: de SUEZ, et du PANAMA, et l'organisation de lignes régulières de transport maritime grâce aux grandes compagnies d'armement.

---

<sup>2</sup> Jean François RIFFARD, « **Mondialisation de l'économie et internationalisation du droit des affaires : une abdication de l'État de droit ?** », in *Mondialisation et État de droit*, BRUYLANT, 2002.

<sup>3</sup> **Forex** : est l'abréviation de « **FO**oreign et **EX**change » qui désigne le marché mondial des devises, c'est à dire le marché sur lequel s'échange les devises du monde entier. <https://fr.wikipedia.org/wiki/Forex>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

La révolution industrielle a commencé en Grande - Bretagne, elle a permis d'avoir une production importante sur le plan interne et la recherche de débouchés et de sources d'approvisionnement des matières premières sur le plan extérieur. C'est ce qui justifie l'organisation du vaste empire colonial britannique. Cette situation a fait que l'Europe occidentale soit le premier pôle du commerce international avec la Grande Bretagne en tête<sup>4</sup>.

La Grande Bretagne est devenue pratiquement l'usine du monde, l'industrialisation de ce pays a commencé avec le textile. Les importations comprenaient les produits textiles et métalliques (Fer et acier). Parmi les importations, on note le coton comme produit principal.

La révolution industrielle a été transférée dans les pays suivants: la France, la Belgique, la Hollande, les Etats unis d'Amérique, le Japon, l'Australie, la RSA. Dans tous ces pays, la révolution industrielle a produit le même effet, c'est-à-dire la surproduction, qu'en Grande - Bretagne. Ces pays vont, à leur tour, chercher des débouchés pour leurs produits finis et les sources d'approvisionnement en matières premières, c'est ce qui justifie l'expansion coloniale de l'Europe.

De 1890-1913, c'est la période d'expansion et de liberté du commerce et de l'universalité de l'étalon-or sur le plan monétaire. Pendant cette période, il n'y avait pas d'obstacles aux échanges internationaux. Cependant la politique du libre-échange n'était pas pratiquée universellement. L'Allemagne et les Etats-Unis d'Amérique protégeaient encore leurs industrialisations naissantes contre la concurrence anglaise. Au cours de cette période, il n'y avait pas aucune limitation physique comme entrave... à la liberté du commerce international, aucune restriction<sup>5</sup>.

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

En 1913, les réseaux du commerce extérieur sont bien simples et bien structurés. L'Europe Occidentale essentiellement la Grande Bretagne, l'Allemagne et la France

---

<sup>4</sup> Hans VAN HOUTTE, « **La mondialisation substantielle** », in *La Mondialisation du droit* sous la direction de Eric LOQUIN et Catherine KESSEDJIAN, Litec 2000.

<sup>5</sup> Paulet J-P., « **La mondialisation** », Armand Colin, Paris, 1998.

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

constituent le pôle de loin le plus important du commerce international. Ces trois pays avec 37% dans le commerce mondial en ce qui concerne le mouvement des capitaux à la veille de la guerre de 1914, ces trois pays détenaient le 3/4 des investissements à l'étranger. L'Angleterre venait en tête avec 41 % du total suivi de la France et de l'Allemagne. Les importateurs de capitaux sont essentiellement les pays d'Europe en voie de développement. L'Afrique et l'Asie avaient une petite partie. Le sort des pays en voie de développements était presque déjà régi à cette époque là. Les pays qui ont bénéficiés de beaucoup d'investissements ce sont développés, les autres sont restés ainsi marginalisés et n'ont pas profité des avantages de ce mouvement de capitaux, Les difficultés actuelles des PVD s'inscrivent dans ce concept.

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

- Convertibilité de monnaie en Or.
- Fixité de taux de change.

Règlement de paiement par le mouvement d'or comme les excédents et les déficits commerciaux réglés par le transfert de métal<sup>6</sup>.

De 1918-1939, c'est la période de stagnation et de désintégration. Quatre facteurs principaux sont à la base de cette crise du commerce mondial:

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

Depuis 1945, le commerce mondial n'a cessé de croître tant en valeur qu'en tonnage ou en volume. Après le triplement des échanges entre 1960 et 1974, la période actuelle présente une croissance plus faible ponctuée par deux reculs en 1975 et en 1982. Ce changement est dû aux incertitudes provoquées par la variation de cours du pétrole et des taux de changes et par des problèmes d'endettement.

---

<sup>6</sup> SAMIRAMIN : « Science économique et développement endogène », p.72

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

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

Le GATT différencie les produits minéraux, agricole, manufacturés et les combustibles. Cette distinction permet de comprendre les relations entre des économies de types différents. Depuis 20 ans, la part des produits agricoles, exprimés en valeur, a diminué dans les exportations mondiales, tout comme celle des produits minéraux, alors que les échanges de combustibles ont augmenté. Les biens manufacturés qui ont quadrillé entre 1960 et 1974, représentent aujourd'hui 70% du commerce grâce notamment aux biens d'équipement et aux produits électromécaniques<sup>7</sup>. Cette structure des échanges illustre combien la planète est devenue le théâtre d'économies avancées.

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

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

La nécessité des échanges se fait de plus ressentir. Les plantes exigent des conditions particulières et le sous -sol ne recèle pas pourtant les mêmes richesses en matières premières et en sources d'énergie. De plus, les Etats - Unis ont en partie renoncé à certaines activités industrielles comme le textile, la petite mécanique ou les constructions navales. La division internationale du travail et le rôle des multinationales expliquent donc la structure et la croissance des échanges. Les progrès des transports et le changement des politiques économiques ont renforcé cette évolution.

---

<sup>7</sup> Banque mondiale, « **rapport sur le développement dans le monde** », BIRD, Washington, 1987.

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

La volonté libre - échangiste défaillante s'exprime à la fin de la seconde guerre mondiale dans les pays victorieux qui veulent ainsi renouer avec la "prospérité des années 1920". L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, GATT conclu en 1947, fut l'une des causes du développement des échanges. Cependant la libéralisation totale des échanges n'est pas acquise. Elle est toujours en devenir, nécessitant des négociations multilatérales souvent houleuses appelées « ROUND » depuis les années 1960 comme: « Kennedy Round » en 1967, « TOKYO Round » en 1973 – 1979, et « URUGUAY ROUND » de 1986 à 1992. La crise des années 1970 ne fait qu'accroître les difficultés. La concurrence est de plus en plus sévère, plaçant certains pays devant des problèmes sociaux et financiers tels que la tendance protectionniste s'affirme de nouveau, on dénonce des pratiques déloyales, on met en avant des raisons de sécurité et de défense, on multiplie les obstacles non tarifaires, on signe des accords bilatéraux d'autolimitations. Les déclarations libre échangistes et les mesures protectionnistes se succèdent, la guerre économique régner<sup>8</sup>.

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

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

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

---

<sup>8</sup> C.BARRET, et J.BRIGNON: « Les échanges planétaires », Géographie, édition Hâtier, Paris 1988, page 320.

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

### 1-1-3 L'évolution du commerce mondial<sup>9</sup> :

Les deux dernières décennies ont été marquées par une intégration commerciale sans précédent. Le commerce international des biens et services a progressé de façon spectaculaire, passant de quelque 5 000 milliards de dollars des États-Unis en 1994 à près de 24 000 milliards en 2014. Le processus d'intégration du commerce a profité à tous les pays et ouvert d'extraordinaires perspectives de développement économique pour nombre d'entre eux. L'intégration commerciale n'a pas automatiquement bénéficié à tous et n'a pas toujours contribué à un bien-être économique, social et environnemental durable. Pour atteindre l'objectif ultime d'un développement équitable et durable, l'intégration commerciale devrait non seulement encourager la croissance économique mais aussi répondre aux préoccupations socioéconomiques et aux problèmes de développement tels que la réduction de la pauvreté, la création d'emplois, la sécurité alimentaire, l'égalité des sexes et la durabilité environnementale. La corrélation étroite entre commerce, développement durable et réduction de la pauvreté devra être au cœur du modèle de développement pour l'après-2015 afin que le commerce serve les objectifs de développement durable.

#### 1-1-3-1 La croissance des échanges internationaux :

- Une très forte progression Malgré des tendances ponctuelles au protectionnisme dans les pays accomplissant leur révolution industrielle, le commerce mondial n'a pas cessé de se développer depuis le début du 19<sup>ème</sup> siècle à un rythme supérieur à la croissance de la production. Ce phénomène s'est fortement accentué depuis 1945. Il s'est traduit par une interdépendance croissante entre les nations que l'on peut mesurer par le taux d'ouverture (rapport des exportations au PIB multiplié par 100) et le taux de dépendance (rapport des importations au PIB multiplié par 100).
- Les facteurs de croissance des échanges internationaux : Aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, donc vivre en autarcie. L'échange entre les nations est une nécessité. Néanmoins, historiquement, c'est grâce à l'amélioration progressive des moyens de paiement, à la stabilisation des taux de change, ainsi qu'à la modernisation des moyens de transport, que les échanges entre nations ont été stimulés. Mais c'est surtout la diffusion des thèses libre-échangistes qui va donner un coup de fouet au commerce international. En effet, celles-

---

<sup>9</sup> Conseil du commerce et du développement Soixante-deuxième session Genève, 14-25 septembre 2015 Point 6 de l'ordre du jour provisoire « L'évolution du système commercial international et ses tendances dans une optique de développement Note du secrétariat de la CNUCED ».

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

ci inspirent directement les accords contractés entre les nations afin de libéraliser leurs échanges. On peut citer notamment : le GATT créé en 1947 dans le but de supprimer progressivement les barrières douanières et remplacé en 1995 par l'OMC, la CEE fondée en 1957, puis l'Acte unique entré en vigueur en 1993, fondateur du marché commun européen, la CNUCED créée en 1964 et au cours de laquelle les pays riches se sont engagés sans contrepartie à abaisser leurs droits de douanes pour les marchandises provenant du tiers-monde... D'autre part, le développement du capitalisme à, lui aussi, profondément contribué à l'expansion du commerce mondial. En effet, la recherche du profit a conduit les « marchands » à chercher de nouveaux débouchés. De même, la concurrence pousse les entreprises à réduire leurs coûts en augmentant leur productivité. Cela les amène à utiliser des équipements plus efficaces, mais généralement plus coûteux. Elles doivent alors s'agrandir pour produire plus, afin de profiter d'économies d'échelle et vendre davantage en se positionnant sur des marchés plus vastes que leurs marchés nationaux. Par ailleurs, afin de profiter des avantages comparatifs de chaque nation, elles sont amenées à spécialiser géographiquement (au moins en partie) leur appareil productif et donc à multiplier les échanges entre leurs filiales. Ce « commerce captif »<sup>10</sup> est évalué à plus de 30% des échanges mondiaux, il constitue aujourd'hui un puissant stimulant au commerce mondial.

### 1-1-3-2 La structure des échanges internationaux :

- **La structure par produit :** Si les produits primaires (produits agricoles, minéraux et combustibles) ont dominé les échanges internationaux jusqu'au milieu du 20<sup>ème</sup> siècle, ce n'est plus le cas depuis, car le commerce international des produits manufacturés a progressé plus rapidement que celui des produits agricoles et des produits miniers. Même la forte croissance du commerce des services depuis le début des années quatre-vingt ne parvient pas à détrôner le poids des produits manufacturés dans l'ensemble des échanges. Le commerce international des services, qui se développe pourtant deux fois plus vite que celui des marchandises, ne représente que 20 % de l'ensemble des échanges mondiaux. L'essor du commerce des biens manufacturés s'est accompagné du développement des échanges intra-branches, c'est-à-dire des échanges croisés de produits similaires à la fois pour répondre au besoin de diversité des consommateurs,

---

<sup>10</sup> « Commerce captif »: qui désigne la partie des échanges internes aux firmes multinationales ou désigne le commerce qui s'effectue entre les filiales d'un même groupe. On parle également de commerce intra-firme. <https://www.glossaire-international.com>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

mais aussi par crainte de nombreux pays de s'engager dans une spécialisation en filières (spécialisation intersectorielle), la spécialisation en créneaux (présence sur de multiples secteurs sans véritablement de points forts) apparaissant préférable.

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

### 1-1-3-3 L'évolution du commerce mondial entre l'année 2015-2016 :

La croissance du commerce mondial en volume est restée lente en 2015, à 2,7%, chiffre revu à la baisse par rapport à l'estimation préliminaire de 2,8% d'avril 2016. La croissance du commerce a été à peu près égale à celle du PIB mondial, qui s'est établie à 2,4%.

Malgré une croissance positive du volume des échanges, la valeur en dollars courants des exportations mondiales de marchandises a diminué de 14% en 2015, tombant à 16 000 milliards de dollars EU, en raison de la baisse de 15% des prix à l'exportation.

La valeur en dollars des exportations mondiales de services commerciaux a aussi diminué de 6% en 2016, tombant à 4 754 milliards de dollars EU, mais la baisse a été moins marquée que pour les marchandises.

Au premier semestre de 2015, le volume des échanges a fortement diminué dans toutes les régions, à des degrés divers, en particulier au deuxième trimestre, mais cette tendance s'est largement inversée vers la fin de l'année.

La faiblesse du commerce en 2015 a été due à plusieurs facteurs, parmi lesquels le ralentissement économique en Chine, la grave récession au Brésil, la chute des prix du pétrole et des autres produits de base et la volatilité des taux de change.

En 2015, la demande d'importations a diminué en Asie et dans les économies reposant sur les ressources naturelles, mais elle s'est renforcée aux États-Unis et dans l'union européenne.

La valeur du commerce des marchandises a semblé se stabiliser au premier trimestre de 2016 avec le repli du dollar et la légère remontée des prix du pétrole, mais les perspectives pour l'ensemble de l'année demeuraient incertaines.

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

Représente les organisations internationales intervenant dans les opérations du commerce extérieur.

Organisation	Rôle, missions et objectifs
<p style="text-align: center;"><b>Fédération Internationale des Associations de Transitaires Assimilés « FIATA »</b></p>	<p>FIATA : « <b>Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés</b> » a été créée à Vienne, le 31 mai 1926. Elle est une représentation non gouvernementale représentant 40 000 entreprises environ, employant 8 à 10 millions de personnes dans 150 pays. Elle a une voix consultative auprès d'organisations telles qu'ECOSOC (Conseil économique et social), la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).</p> <p>FIATA est le représentant de l'industrie de l'organisation de transport auprès d'organismes comme la Chambre de Commerce Internationale, l'Association Internationale du Transport Aérien (IATA), l'Union Internationale du Transport Ferroviaire (UIC), l'Union Internationale du Transport Routier (IRU), l'organisation mondiale des Douanes (OMD)...</p> <p><b>Les objectifs de FIATA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Représenter, promouvoir et protéger les intérêts des commissionnaires-organiseurs de transport, en participant comme conseillers ou experts à des réunions organisées par des organismes intéressés par les questions du transport.</li></ul>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Familiariser le commerce et l'industrie ainsi que le grand public avec les services rendus par les organisateurs de transport, à travers la propagation d'informations, la distribution de publication...</li><li>• Améliorer la qualité des services rendus par les commissionnaires organisateurs de transport en développant et en faisant la promotion de documents de transport, tels que les FBL (Fiata Billa of lading), conditions générales...</li><li>• Assister les commissionnaires organisateurs de transport, par le biais de formations et par le développement d'outils d'aide au commerce électronique...</li></ul>
<p><b>Banque Mondiale « BM »</b></p>	<p>BM : « <b>La Banque mondiale</b> » devenue en 2007 le <b>Groupe de la Banque mondiale</b>, est une alliance de cinq organisations internationales créées pour lutter contre la pauvreté en apportant des financements aux États en difficulté.</p> <p>La plus importante organisation de ce groupe est la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD). Son fonctionnement est assuré par le versement d'une cotisation réglée par les États membres.</p> <p>Son siège est à Washington. Le président est élu pour cinq ans par le Conseil des</p>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>Administrateurs de la Banque. Elle fait partie des organismes composant l'Organisation des Nations unies (ONU).</p> <p><b>Le Groupe de la Banque mondiale en juin 2007 est constitué de cinq institutions:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD).</li><li>• L'Association internationale de développement (AID), fondée en 1960, ses prêts sont réservés aux pays les moins développés.</li><li>• La Société financière internationale (SFI), fondée en 1956, pour financer les entreprises privées.</li><li>• Le Centre international de règlement des différends relatifs aux investissements fondé en 1966</li><li>• l'Agence multilatérale de garantie des investissements fondée en 1986.</li></ul>
<p><b>Chambre de Commerce Internationale « CCI »</b></p>	<p>CCI : « <b>La Chambre de commerce internationale</b> » représente mondialement les entreprises et a pour objectif de favoriser les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et aux services, et la libre circulation des capitaux. Le sigle en anglais est ICC (International Chamber of Commerce). Elle compte comme membres des milliers d'entreprises présentées dans 130 pays.</p> <p>Son secrétariat international se trouve à</p>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>Paris. La chambre de commerce internationale rédige depuis plusieurs années des règles ou contrats types dans tous les domaines de la vie des affaires. Ces règles sont souvent reprises dans tous les domaines de la vie des affaires.</p>
<p><b>Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement</b> <b>« CNUCED »</b></p>	<p><b>CNUCED : « Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement »</b> créée en 1964, elle vise à intégrer les pays en développement dans l'économie mondiale de façon à favoriser leur essor. Elle est devenue progressivement une institution compétente, fondée sur le savoir, dont les travaux visent à orienter le débat et la réflexion actuels sur la politique générale du développement, en s'attachant tout particulièrement à faire en sorte que les politiques nationales et l'action internationale concourent ensemble à faire naître le développement durable.</p> <p><b>Pour remplir son mandat, l'Organisation exerce trois fonctions principales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Elle fonctionne en tant que lieu de débats intergouvernementaux, étayés par des discussions d'experts et par un échange d'expériences, l'objectif étant de créer un consensus.</li><li>• Elle réalise des travaux de recherche et des analyses et rassemble des données pour alimenter les discussions des experts et des représentants des</li></ul>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>gouvernements.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Elle dispense une assistance technique adaptée aux besoins des pays en développement, une attention particulière étant accordée à ceux des Pays les moins avancés et des pays en transition. S'il y a lieu, la CNUCED coopère avec d'autres organisations et avec les pays donateurs pour la prestation de l'assistance technique.</li></ul> <p>Cet organisme est à l'origine du développement du Système Douanier Automatisé (SYDONIA)</p> <p>La CNUCED a aussi été mandaté pour le développement d'un système d'information sur les produits de bases et les marchés: INFOCOM et INFOSHARE.</p>
<p><b>Fond Monétaire International</b> <b>« FMI »</b></p>	<p>FMI : « <b>Fond Monétaire International</b> » est une organisation regroupant 184 pays. Il a pour mission de promouvoir la coopération monétaire internationale, de garantir la stabilité financière, de faciliter les échanges internationaux, de contribuer à un niveau élevé d'emploi et à la stabilité économique et de faire reculer la pauvreté.</p> <p>Le FMI occupe une position centrale dans le système monétaire international. C'est-à-dire dans le système des paiements internationaux et des taux de change entre les monnaies nationales qui permet les transactions</p>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>internationales.</p> <p>L'institution a pour but de prévenir les crises systémiques en encourageant les pays à adopter des politiques économiques saines; comme son nom l'indique, elle est en même temps un fonds auquel les États membres qui ont des besoins de financement temporaires peuvent faire appel pour remédier à leurs problèmes de balance des paiements.</p>
<p><b>Organisation de Coopération et de Développement Economique</b></p> <p><b>« OCDE »</b></p>	<p>OCDE : « <b>Organisation de Coopération et de Développement Économique</b> » regroupe les gouvernements de 30 pays attachés aux principes de la démocratie et de l'économie de marché en vue de :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Soutenir une croissance économique durable.</li><li>• Développer l'emploi.</li><li>• Élever le niveau de vie.</li><li>• Maintenir la stabilité financière.</li><li>• Aider les autres pays à développer leur économie.</li><li>• Contribuer à la croissance du commerce mondial.</li></ul> <p>L'OCDE partage aussi son expertise et échange des idées avec plus de 70 pays non membres, allant du Brésil, de la Chine et de la Russie aux pays les moins avancés d'Afrique.</p>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

<p><b>Organisation Mondiale du Commerce « OMC »</b></p>	<p>OMC : « <b>Organisation mondiale du commerce</b> » est la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'Organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.</p>
<p><b>Organisation Mondiale des Douanes « OMD »</b></p>	<p>OMD : « <b>Organisation Mondiale des Douanes</b> » est un organisme intergouvernemental dont la mission est de soutenir les administrations des douanes pour leur assurer une plus grande efficacité.</p> <p><b>L'OMD :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Elabore des instruments internationaux visant l'harmonisation et l'application uniforme des régimes douaniers et les procédures douanières simplifiées.</li><li>• Développe la coopération entre les états membres, entre ceux-ci et les organisations internationales en vue de réprimer les infractions douanières et les autres infractions commises à l'échelle internationale.</li><li>• Encourage la communication entre les membres, entre ceux-ci et les</li></ul>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>organisations internationales.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Favorise l'éthique douanière, la transparence et l'amélioration des méthodes de travail.</li></ul> <p>Principal cadre de réflexion et d'échange de vue sur toutes les questions douanières, l'OMD représente les intérêts de 161 nations membres appartenant à toutes les régions géographiques du monde et présentant tous les stades de développement socio-économique. Elle met à leur disposition des conventions et d'autres instruments internationaux, des services d'assistance technique et de formation.</p> <p><b>L'OMD en résumé.....</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Siège de l'OMD : Bruxelles, Belgique</li><li>• Au 31 Décembre 2002 : 161 Membres</li><li>• 2 langues officielles : l'anglais et le français (utilisation de l'espagnol pour les réunions de l'origine et de l'évaluation en douane, utilisation du russe pour le Système Harmonisé).</li><li>• Objectif de l'OMD : Assurer le plus haut degré d'harmonisation et d'uniformité des régimes douaniers.</li></ul>
<p><b>Institut International Pour L'unification du droit privé</b></p>	<p>UNIDROIT : « <b>Institut international pour l'unification du droit privé</b> » est une organisation intergouvernementale indépendante dont le siège est à Rome dans la Villa Aldobrandini. Sa vocation est d'étudier les moyens d'harmoniser et de</p>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

<b>« UNIDROIT »</b>	coordonner le droit privé d'Etats ou de groupes d'Etats et de préparer graduellement l'adoption par les divers Etats de règles uniformes de droit privé.
<b>Commission des Nations Unies sur le Commerce International « CNUDCI » OU United Nation Commission on International Trade Law « UNCITRAL »</b>	CNUDCI : « <b>Commission des Nations-Unies sur le commerce international</b> » où UNCITRAL : « <b>United Nation Commission on International Trade Law</b> » étudie un projet de loi pour l'unification des règles du commerce international, afin d'uniformiser les pratiques commerciales et de les adapter à l'évolution des techniques de transport et de logistique.

Source: <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Intervenant-cce-international.htm>

### 1-2 Les opérations liées au commerce international :

#### 1-2-1 L'opération d'importation :

Le terme « importations » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

En termes keynésiens, les importations représentent une fuite hors du circuit économique, dont l'augmentation entraîne une baisse du Revenu national et de l'emploi. Mais les importations contribuent aussi bien à accroître le niveau de vie (biens de consommation) qu'à faciliter le développement et la croissance économique d'un pays (biens de capital).

Pour pouvoir financer ses importations, la théorie économique considère qu'un pays doit exporter des biens en contrepartie, la différence entre exportations et importations constituant un déficit ou au contraire un excédent commercial. Dans la comptabilité nationale, les importations apparaissent en ressources, à côté du PIB (Produit Intérieur Brut). L'importation possède des avantages pour le consommateur (plus grand choix de produits, meilleure concurrence sur les prix) et un aiguillon de compétitivité pour les producteurs.

# Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

---

## 1-2-2 L'opération d'exportation:

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région. Cette activité économique et commerciale est considérée comme très importante. C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays des moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs (par exemple pour s'équiper ou pour obtenir des produits de base).

Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres et en assurant la pérennité de ses entreprises qui, dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial (part de marché au niveau mondial).

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

Représente les acteurs intervenants dans une opération d'achat à l'international.

Les intervenants	Leurs rôles
<p style="text-align: center;"><b>Le fournisseur</b></p>	<p>Les partenaires externes de l'entreprise sont évidemment d'abord ses fournisseurs Et ses clients.</p> <p>Un fournisseur est une personne ou une entreprise qui fournit à une entreprise certaine marchandises.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Les fournisseurs de biens:</b> Ils vendent des matières premières, des fournitures ou des marchandises. Ce sont des partenaires réguliers qui satisfont les besoins de l'entreprise pour son activité quotidienne... L'entreprise utilise souvent des inputs (entrées de marchandises qui sont produits par d'autres industries). À son tour, la production de cette entreprise peut être vendue ou output Et peut servir d'input à d'autres branches économiques.</li><li>• <b>Les fournisseurs d'immobilisations:</b> Ils procurent à l'entreprise le matériel productif et le mobilier (machines, mobiliers de bureau ou d'atelier, fournitures de bureau ou autres, accessoires et vêtements utilisés en milieu professionnel) Ce sont des partenaires ponctuels qui satisfont les besoins liés au démarrage de l'activité et au renouvellement des moyens</li></ul>

matériels usés. Le matériel dans une entreprise conception et de développement de logiciels en open-space n'est pas le même que celui d'un garage automobile ou d'institut de beauté.

- **Les fournisseurs de services :** Ils peuvent proposer des services réguliers tels que le transport des produits finis, services informatiques mais aussi des services ponctuels tels que la maintenance Les clients sont les personnes qui achètent les biens et services que propose l'entreprise. Ils sont au cœur de la stratégie de l'entreprise puisqu'ils constituent la source de ses ventes. L'entreprise doit donc en permanence être attentive aux attentes des consommateurs en matière de prix et de qualité. Ce sont :

- Des particuliers.
- Des entreprises qui se procurent des biens et services pour leur propre fonctionnement ou pour les revendre, avec ou sans transformation, à un consommateur final.
- Des administrations.

Elle doit d'autre part tenir compte des associations de consommateurs et de certaines organisations militantes.

### Le transitaire

Un transitaire est une personne ou une entreprise mandatée par l'expéditeur ou le destinataire d'une marchandise qui doit subir plusieurs transports successifs. Sa mission est d'organiser la liaison entre les différents transporteurs et d'assurer ainsi la continuité du transport, ainsi que toutes les opérations administratives connexes s'y rapportant, réglementation douanière, gestion administrative, et financière, du personnel, commerciale, des assurances, des litiges, des crédits documentaires, et de la représentation fiscale, etc.

Le terme anglais équivalent du transitaire est "fret forwarder". Par extension, l'activité en elle-même est donc désignée par l'expression "fret forwarding".

Personne morale de droit privé, le transitaire a pour objectif, notamment, la réalisation pour un tiers des formalités de passage de marchandises ou d'effets personnels d'un territoire douanier à un autre. Il peut revêtir différents statuts : celui de transitaire mandataire s'il est lié à son client par un contrat de mandat, et celui de transitaire commissionnaire s'il est lié par un contrat de commission.

Certains transitaires ne prennent en charge que les expéditions nationales. Les transitaires internationaux, eux, ont des compétences supplémentaires leur permettant

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>de réaliser la préparation des documents import-export et le dédouanement des marchandises.</p>
<p><b>Le commissionnaire en douane</b></p>	<p><b>Le commissionnaire de transport :</b> c'est la personne qui organise le transport de l'usine au magasin. Il choisit les différents transporteurs dont il a besoin en fonction des marchandises que le chargeur lui confie. Il a des relations avec l'agent maritime pour la réservation des frets et la livraison des marchandises. Professions correspondant à ce statut :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Groupeur aérien ou maritime :</b> ils constituent des expéditions en palettes ou conteneurs et se chargent d'organiser le transport en ayant recours aux compagnies aériennes ou maritimes.</li><li>• <b>Affréteur routier :</b> il recherche le transporteur routier qualifié pour le compte d'autrui et fait exécuter le transport.</li></ul> <p><b>Le Commissionnaire en douane :</b> personne physique ou morale qui agit en tant que mandataire ou en son nom propre. Il effectue pour le compte des opérateurs, les formalités de dédouanement de la marchandise. Il est tenu d'un devoir de conseil. A l'importation il peut faire l'avance des droits et taxes dus par la marchandise. Il doit être agréé et répondre aux conditions d'exercice de la</p>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>profession. Cette activité peut être exercée seule ou en plus de celle de mandataire ou de commissionnaire.</p>
<p><b>Le transporteur</b></p>	<p><b>Transporteur</b> : la personne physique ou morale qui transporte des marchandises est appelée transporteur de marchandises. Il utilise : des moyens de transport, des infrastructures, constituées elles-mêmes, des voies de communication (routes, voies ferrées, canaux, fleuves...) qu'il emprunte et qui définissent le mode de transport :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Terrestre : transport routier et transport ferroviaire.</li><li>- Maritime.</li><li>- Par voies d'eaux (transport fluvial ou par canaux).</li><li>- Aérospatial (transport aérien et transport spatial).</li><li>- Transport combiné, ou multimodal ou plurimodal.</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Le transporteur routier</b> : est une société, privée ou publique, de transport routier de marchandises ou de personnes ou de déménagements.</li><li>• <b>Le transport maritime</b> : consiste à déplacer des marchandises ou des hommes pour l'essentiel par voie maritime, même si, occasionnellement le transporteur maritime peut prendre en charge le pré acheminement ou le</li></ul>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>post-acheminement (positionnement d'un conteneur chez le chargeur et son acheminement au port, par exemple).</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Le transport maritime:</b> est le mode de transport le plus important pour le transport de marchandises (marine marchande).</li></ul>
<b>L'établissement de l'intermédiaire financier</b>	<p>Les intermédiaires financiers s'interposent entre les agents économiques en ajustant l'offre de capitaux à la demande de capitaux, c'est-à-dire en drainant les capacités de financement de certains agents (constituées par une épargne inutilisée) pour les prêter ou replacer ensuite à d'autres agents. Ce terme connaît une extension aux domaines des crédits, aux particuliers et aux professionnels, ainsi qu'à celui des assurances, avec les Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement.</p>
<b>L'assureur</b>	<p>Un assureur est une personne physique ou morale qui s'engage, par un contrat d'assurance, à indemniser un assuré en cas de réalisation d'un risque.</p> <p>Bien que, dans le langage courant, l'assureur puisse également désigner l'intermédiaire d'assurance (courtier ou agent général), il est préférable de réserver ce terme aux entreprises habilitées à présenter des</p>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>opérations d'assurance directe, telles que définies à l'article L310-1 du Code des Assurances. Ces entreprises peuvent prendre la forme de sociétés d'assurance, sociétés d'assurance mutuelle ou sociétés européennes d'assurance. Il est à noter que d'autres entreprises, telles que les mutuelles régies par le Code de la Mutualité (article L111-1 du Code de la Mutualité) et les institutions de prévoyance régies par le Code de la Sécurité Sociale, peuvent également proposer des opérations d'assurance directe.</p>
<b>L'entrepositaire</b>	<p>Personne qui dépose la déclaration de placement sous le régime de l'entrepôt douanier et se trouve liée par cette déclaration, elle est responsable de l'exécution des obligations qui résultent du placement des marchandises sous le régime.</p>
<b>L'emballleur</b>	<p>Personne spécialisées dans l'emballage et le conditionnement des marchandises.</p>
<b>Le manutentionnaire</b>	<p>La manutention désigne l'ensemble des opérations de chargement et de déchargement des navires marchands dans les ports de commerce. Les métiers concernés sont ceux des dockers et grutiers.</p> <p>Dans la chaîne logistique, cette activité est de la responsabilité des entrepreneurs de manutention, également appelés</p>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

	<p>«stevedores» Ces derniers sont des entreprises privées, qui, en France, louent encore parfois aux ports les outils (grues, portiques) et les personnels afférents: grutiers et ouvriers de maintenance. Depuis le printemps 2011 et l'application de la loi du 4 juillet 2008, la quasi-totalité des moyens de manutention sont passés sous contrôle privé dans les sept ports métropolitains propriété de l'État français désormais appelés : Grands Ports maritimes.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Les acteurs de la profession maritime</b></p>	<p>Les différents acteurs de la profession maritime sont définis comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Le pilote</b> : est la personne qui peut être chargée de la conduite d'un navire à l'entrée et à la sortie d'un port.</li><li>• <b>L'armateur</b> : est la personne qui équipe un navire avec les moyens techniques et humains ou l'exploite à des fins lucratives. Il peut être ou non le propriétaire du navire. <b>Le transporteur maritime (Fréteur)</b>: est la personne par laquelle ou au nom de laquelle un contrat de transport de marchandises par mer est conclu avec un chargeur.</li><li>• <b>Le consignataire de navires</b> : est un mandataire salarié de l'armateur chargé des opérations, dont :<ul style="list-style-type: none"><li>- Assistance et représentation du</li></ul></li></ul>

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

capitaine.

- Préparation du bon déroulement de l'escalade des navires.
- Préparation des connaissements, manifestes, et autres pièces.

Le consignataire de la cargaison peut être, selon le cas, mandataire salarié de l'armateur, du chargeur ou du destinataire. Il est chargé de la garde et de la conservation de la marchandise qui lui est remise par son mandant.

- **L'entrepreneur de manutention :** est la personne qui peut être chargée de la manutention et d'autres opérations (chargement, déchargement) des marchandises dans l'enceinte portuaire.
- **Le courtier d'affrètement:** est l'intermédiaire dont le rôle se limite à mettre en relation deux en vue de réaliser les opérations de transport de marchandise par mer et les opérations de vente et l'affrètement des navires.

Source : finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.

## Section 2 : Processus applicable aux achats internationaux

Acheter à l'étranger requiert une stratégie, des méthodes et des compétences spécifiques, confronté à un climat économique difficile, à une flambée des prix des matières premières, des coûts de production élevés, certaines entreprises françaises ou européennes tentent de préserver leur marge en réduisant leur coût. Les achats représentant aujourd'hui entre 50 et 80 % du chiffre d'affaire selon l'activité, la réduction des coûts devient de ce fait un levier essentiel pour maintenir leur compétitivité sur un marché totalement mondialisé<sup>11</sup>.

### 2-1 Expression et définition des besoins :

Pour que le bien ou le service acheté reprenne aux attentes et objectifs fixés, il est indispensable de bien définir son besoin avant de passer la commande. Cette étape détermine le bon déroulement de la procédure achat.

Les risques encourus si le besoin est mal défini sont nombreux. Les achats réalisés risquent de ne pas répondre aux attentes, des contentieux peuvent surgir et les achats deviennent excessivement coûteux par rapport à leur valeur ajoutée.

Pour une meilleure définition des besoins, les points suivants doivent être pris en considération :

- Anticiper ses besoins, les achats importants doivent être envisagés dès la prévision budgétaire.
- Remettre en cause le besoin.
- Définir le besoin en termes de fonctions à remplir et de résultats à obtenir.
- Retenir parmi les solutions existantes celle qui présente la meilleure rentabilité (rapport entre les gains attendus et la dépense engagée).
- Cerner les principales caractéristiques du besoin d'achat :
  - Sa nature (bien matériel, travaux, prestation intellectuelle).
  - Sa complexité (achat standard, ou spécifique).
  - Son mode d'exécution (livraison unique, étalée dans le temps).
  - Son coût prévisible (faible, élevé).
  - Son caractère répétitif.
- Impliquer, parfois, les fournisseurs potentiels dans la définition du besoin.

<sup>11</sup>[http://www.proforum.fr/data\\_proforumv2\\_centre/uploads/ftp/CRCI/CCICI/odyssee/Synthèse%20Gestion%20des%20achats%20internationaux.pdf](http://www.proforum.fr/data_proforumv2_centre/uploads/ftp/CRCI/CCICI/odyssee/Synthèse%20Gestion%20des%20achats%20internationaux.pdf)

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

- Exprimer le besoin de manière à ce que la concurrence soit possible.
- Formaliser le besoin sous forme de demande d'achat validée par les personnes habilitées. Il peut déboucher, pour les achats complexes, sur l'élaboration d'un cahier des charges.

### 2-2 Prospection du marché :

L'environnement socio-économique de l'entreprise se compose de différents acteurs susceptibles d'influencer la situation interne ainsi que la position de marché de l'entreprise par leurs décisions et leurs actions. Les entreprises cherchent à renforcer, ainsi, leur position notamment face à la mobilité de la concurrence, par un comportement proactif et non plus réactif. Il s'agit d'anticiper les comportements et nouvelles tendances des acteurs externes en interaction avec l'entreprise (de consommation, technologiques, commerciales, de mobilité stratégique des fournisseurs, des concurrents...). Le fait d'avoir connaissance de ces éléments le plus tôt possible leur permettra de créer leur avenir plutôt que de le subir.

Le service achats, en tant que fonction charnière grâce à son rôle d'interface entre l'entreprise et l'environnement, doit être en quête permanente de ces informations.

Les techniques utilisées pour surveiller l'environnement (scientifique, technique, et technologique), collecter, organiser, analyser et diffuser les informations du marché forment ce que l'on appelle la veille technologique.

L'analyse de marché consiste à identifier tous les fournisseurs susceptibles de fournir la prestation, les fournisseurs potentiels et les rapports de force au sein du marché.

Cette prospection du marché, appelé aussi « sourcing » se fait en utilisant :

- Les annuaires professionnels.
- Les foires et les salons.
- La presse et les magazines spécialisés.
- Les catalogues.
- L'avis des experts.
- Les moteurs de recherches sur internet.
- Les associations et fédérations professionnelles.
- Les statistiques douanières.
- Les organismes officiels.
- Le contact avec les fournisseurs actuels et voire même avec les concurrents.

# Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

## 2-3 Consultation des fournisseurs :

La consultation des fournisseurs est l'étape de l'achat au cours de laquelle les besoins à satisfaire sont portés à la connaissance de plusieurs fournisseurs potentiels et des propositions chiffrées sont recueillies de leur part.

L'intérêt d'une consultation réside dans la possibilité de comparer les offres. Le but de toute consultation est de sélectionner les entreprises les plus compétentes et le plus compétitif tant sur le plan technique que financier pour répondre au besoin exprimé.

La mise en concurrence de plusieurs fournisseurs, préalablement à l'acquisition de biens et services, doit constituer la règle afin d'optimiser le rapport coût/qualité délais de livraison des biens et services acquis. Elle se pratique dans le cadre de consultations organisées selon des procédures qui ont pour but de garantir l'application des principes fondamentaux de non-discrimination et de transparence dans les relations entre l'entreprise et ses fournisseurs (consultation restreinte, appel d'offre, consultation simplifiée).

La consultation simplifiée est une simple demande de prix sur un produit ou un service donné. Elle est généralement utilisée pour les achats de faible montant et souvent avec des fournisseurs référencés.

Pour les consultations menées dans le cadre de la concurrence, il est nécessaire d'établir un dossier de consultation qu'on mettra à la disposition de tous les fournisseurs (cas de l'appel d'offre) ou qu'on remettra à quelques fournisseurs dans la liste est arrêtée en fonction de certains critères.

Le dossier comprend notamment :

- Le cahier des charges fonctionnel ou les prestations à exécuter (définition qualitative et quantitative).
- La date, le lieu et les conditions de remise des offres.
- Les conditions particulières de participation.
- Les conditions générales d'achat (délais de paiement, clause de propriété, forme du marché,).
- Le délai d'exécution ou de validité du marché.
- Un accord de confidentialité.

La liste des fournisseurs à consulter doit permettre de recenser les entreprises présentant les meilleures garanties techniques et financières et pouvant réaliser les prestations demandées

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

avec le meilleur rapport qualité/prix. Les critères suivants peuvent motiver le choix des fournisseurs à consulter :

- Le secteur d'activité (recentrage ou diversification).
- La taille et les moyens de l'entreprise.
- Les références du fournisseur.
- La connaissance du client.

### 2-4 Etude des offres, négociations et choix des fournisseurs :

#### 2-4-1 Etudes des offres :

Au moment de l'analyse des offres, le risque encouru par le client se situe moins sur le prix que le niveau de prestation proposé et la garantie que les prestations promises seront effectuées. Aussi faut-il mesurer le rapport risque-qualité/prix par l'évaluation de l'offre financière, la pérennité de l'entreprise partenaire, la qualité du service qui sera rendu et la capacité du fournisseur à évoluer avec le client.

Les critères de compétitivité de l'offre permettent de positionner les fournisseurs en fonction de la structure de l'offre tarifaire proposée ou/et de l'économie prévisionnelle.

Les critères de santé financière du fournisseur déterminent la capacité du fournisseur à tenir sa promesse sur le moyen et long terme. Les informations relatives à ce sujet peuvent être obtenues grâce à:

- La presse.
- Des enquêtes sur le terrain.
- L'ancienneté de l'entreprise.
- La cotation en bourse et l'actionnariat.
- L'évolution de l'entreprise.
- L'analyse des bilans, comptes de résultat (endettement net/capitaux propres).
- Et aux greffes de tribunaux<sup>12</sup>

Les critères de qualité du produit ou du service permettent de mesurer a priori la qualité présumée de la prestation par la vérification des éléments suivants :

---

<sup>12</sup>**Greffes de Tribunaux :**(Le greffe est le secrétariat d'un tribunal ou d'une juridiction. Le greffe est le lieu où sont analysés et traités tous les documents envoyés au tribunal, et où sont également archivés tous les documents de nature juridique relevant de la compétence du tribunal, où ils peuvent être consultés et dont on peut, le cas échéant, obtenir des extraits ou des copies). « Dictionnaire du droit du travail », Définition Greffe, Editions Tissot, 9 rue de pré paillard Annecy-le-Vieux 74940 Annecy.

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

- La certification ISO.
- Les moyens de sécurisation du risque qualité (moyens déployés, nombre de machines, degré de qualification du personnel...).
- La visite des installations ou rencontre avec le fournisseur.

Ces critères d'évaluation doivent être en priorité recensés et ordonnés avec des notes et des coefficients de pondération attribués fonction de leur importance. La notation multicritère, véritable outil d'aide à la décision, est à utiliser pour le choix du fournisseur.

### 2-4-2 Négociation avec les fournisseurs :

Après examen des offres reçues, des négociations peuvent être entamées avec les entreprises dans les offres semblent les plus intéressantes.

Pour mener à bien une négociation, les points suivants doivent être pris en considération :

- Déterminer un prix objectif ou une fourchette de prix acceptables.
- Traiter les affaires au mieux disant, qui n'est pas forcément le moins disant (le plus bas prix).
- Connaître la structure des coûts correspondant au produit acheté (décomposition des prix).
- Intéresser les fournisseurs potentiels en faisant jouer l'effet de volume.
- Opter, le plus souvent possible, pour les produits standards afin d'éviter les coûts liés aux spécificités.
- Une bonne négociation est celle où :
- Les besoins et intérêts de tous sont pris en compte, la relation gagnant/gagnant est privilégiée.
- Le consensus est recherché.
- Chacune des deux parties possède des objectifs réalistes clairement définis et des solutions de repli.
- Les deux parties ne se sous estiment pas.

La mise en concurrence et les négociations ont pour but d'obtenir les meilleures offres aux meilleurs prix. Il est, toutefois, nécessaire d'établir des relations de partenariat et de confiance avec les fournisseurs.

Cette confiance ne doit exclure, sous aucun prétexte, l'existence de contrats où sont consignés tous les accords, les obligations et les droits des deux parties.

# Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

## 2-5 Contrat<sup>13</sup> :

### 2-5-1 Définition d'un contrat :

Le contrat permet aux deux parties de délimiter leurs responsabilités et de définir leurs droits et obligations par la maîtrise de la transaction sous ses différents aspects: juridique, techniques, commerciale et financier. Aussi, l'acheteur doit-il prêter une attention toute particulière à l'élaboration d'un tel contrat.

Il n'existe pas de modèle de contrat immuable que l'on pourrait appliquer à toutes les situations. Chaque achat est un cas particulier ayant des spécificités auxquelles il convient d'adapter un contrat qu'il lui est propre.

Ainsi, en fonction de la nature et du montant de l'achat, le contrat élaborer avec le fournisseur, est, selon les cas :

- Soit un bon de commande.
- Soit un contrat rédigé par le fournisseur.
- Soit un marché ferme.
- Soit un marcher cadre à commandes ouvertes.

Nous allons traiter, dans les paragraphes qui suivent, ces différents types de contrat et les clauses essentielles que doit comporter un contrat d'achat. Nous exposerons dans cette partie, les dispositions juridiques et les précautions à prendre pour l'élaboration des contrats internationaux.

### 2-5-2 Types de contrat :

#### 2-5-2-1 Contrat fournisseur :

Le contrat fournisseur est particulièrement adapté à des prestations exécutées sur plusieurs mois, voire plusieurs années (exemple : abonnements, entretien, maintenance, location) donnant lieu à une facturation périodique, mais dont la nature relativement simple ne justifie pas de recourir aux clauses détaillées d'un marché. Ces contrats sont généralement rédigés par le fournisseur et sont signés par une personne habilitée de l'entreprise qui doit se montrer très vigilante.

---

<sup>13</sup>« **Les contrats du commerce international** » Cours du Professeur Jacquet, Institut de Hautes Etudes Internationales, Genève Par Martin H. Godel More scripts for students of international relations.

## **Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation**

### **2-5-2-2 Marché ferme et marché cadre à commandes ouvertes :**

Le marché est le mode d'achat qui s'impose si au moins un des critères suivants est rempli :

- Prestations complexes, nécessitant un cahier des charges (systèmes et équipements de télécommunications, travaux de lignes et bâtiments, achats courants et services, prestation intellectuelles, maîtrise d'œuvre).
- Montant des achats élevés.
- Nécessité d'une protection juridique, notamment pour préciser les obligations du fournisseur.

Tout marché contient des clauses et des conditions générales d'achat rédigées par le service achats. Il présente une protection juridique étendue qui précise notamment les obligations du fournisseur.

Les principaux types de marchés sont :

- Le marché simple ou ordinaire, qui définit précisément la nature, la qualité, la quantité, le prix et le délai de livraison de la chose livrée, et dont l'exécution est unique.
- Le marché à commandes ouvertes, utilisé lorsque les besoins en quantités ne sont pas connus dès le départ, le marché peut prévoir un montant minimal et maximal de commande, l'exécution du marché s'effectue par le biais de commandes ouvertes, émises en fonction des besoins, qui permettent des livraisons fractionnées.

### **2-5-3 Clauses essentielles d'un contrat d'achat :**

Les clauses essentielles d'un contrat d'achat sont les suivantes :

#### **2-5-3-1 Dispositions générales :**

- Objet (nature, désignation, référence, quantité, qualité, accessoires,).
- Terminologie.
- Documents contractuels constituant le contrat (documents commerciaux, techniques, juridiques, conditions générales signées,).
- Entrée en vigueur et durée du contrat.
- Proposition et devis.
- Modification des prestations-Avenant.
- Sous-traitance.
- Assurances.

# Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

## 2-5-3-2 Dispositions techniques :

- Conditions générales des études.
- Conditions générales d'exécutions.
- Engagement sur ordre de service.
- Transfert de propriété, des risques (date de transfert).
- Conditions et procédures de réception (contrôles, outillage, échantillonnage-prototype).
- Transfert de propriété, de la garde et des risques.
- Protection des matériels ou ouvrages.
- Représentation des parties.
- Garanties.
- Cahier des charges, qui est un document de référence qui permet à un dirigeant d'entreprise de préciser les conditions, les règles et les exigences d'une mission, d'une intervention, d'un travail à accomplir ou d'une tâche à exécuter par un consultant en management, en vue de résoudre un problème spécifique ou d'améliorer une situation donnée, tout en déterminant les résultats attendus. Le cahier des charges est une demande de service détaillée, élaborée de façon à protéger les intérêts du dirigeant d'entreprise et à améliorer la qualité de l'offre présentée par le consultant.<sup>14</sup>
- Appel d'offre, c'est une procédure par laquelle un acheteur potentiel demande à différents offreurs de faire une proposition commerciale chiffrée en réponse à la formulation détaillée (cahier des charges) de son besoin de produit, service ou prestation. Les appels d'offres sont principalement utilisés (obligation légale) pour le passage des marchés publics.<sup>15</sup>
- Restitution des documents.

## 2-5-3-3 Dispositions commerciales :

- Délai d'exécution.
- Pénalités de retard.
- Force majeure.
- Conditions de transport.

---

<sup>14</sup> Michel Coutu « **guide pour l'élaboration d'un cahier des charges** », Conseiller en gestion Développement économique et régional Québec, édition F.Adm.A., CMC, année Mars 1995.

<sup>15</sup> Dossier standard d'appel d'offres « **Guide de l'utilisateur Groupe de la Banque africaine de développement** » année Juillet 2000.

## **Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation**

- Livraison (délais et lieu de livraison).

### **2-5-3-4 Dispositions financières :**

- Prix du contrat (critères de calcul du prix, variabilité économique du prix, conditions de renégociation éventuelle du prix).
- Règlement (conditions de facturation, acomptes, avances, mode et délai de paiement).
- Garantie financières (garanties bancaires pour le paiement du fournisseur ou la récupération des avances et acomptes).
- Devise.

### **2-5-3-5 Dispositions juridiques :**

- Protection intellectuelle.
- Responsabilités (responsabilités délictuelle et contractuelle).
- Défaillance du fournisseur.
- Résiliation.
- Confidentialité.
- Publicité-vues.
- Règlement des litiges (règlement à l'amiable, attribution de juridiction, arbitrage).
- Droit applicables (surtout pour les contrats internationaux)
- Langue des documents contractuels.

### **2-6 Réception :**

La bonne fin de tout contrat doit être formalisée par un document de réception (bon de livraison, procès-verbal), signé par une personne habilitée de l'entreprise. Le document de réception formalise l'acceptation (ou non) des biens et services fournis. Il est en générale le point de départ des délais de garantie.

La réception de marchandise ou de bien passe par les étapes suivantes :

- Prise en charge : transfère de risques, de propriétés.
- Réception quantitative : validation de la conformité de la quantité réceptionnée avec le bon de livraison et la commande.
- Réception qualitative : validation de la conformité du produit avec sa définition (référence, plan, norme...).

Le document de réception relate :

- La nature et la qualité des biens ou services reçus.

## **Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation**

- La date de réception ou d'achèvement.
- La conformité des biens et services reçus avec la commande (dans le cas contraire, des réserves ou u refus de réception doivent être clairement exprimés sur le document).

Ce document est le support de la certification des factures fournisseurs qui débouchera sur leur règlement.

### **2-7 Certification des factures :**

La certification des factures d'achats est effectuée par une personne habilitée de l'entreprise. Elle consiste à s'assurer de la cohérence entre le contenu de la commande, de la livraison et de la facturation.

Toute divergence de nature, de qualité ou de prix entre ce qui été commandé, livré et ce qui est facturé doit être détectée lors de la certification et faire l'objet d'une demande d'avoir ou de facture complémentaire auprès du fournisseur. La certification permet de déclencher le règlement des factures.

### **2-8 Les risques liés à une procédure d'importation :**

La prévention contre les risques à deux sens, car même l'acheteur doit se couvrir dont la mesure où il peut effectuer le paiement d'une marchandise non conforme ou il peut recevoir une commande défectueuse ou invendable, il peut aussi trouver des difficultés dans la récupération des avances qu'il aura déjà versé à son fournisseur à cause des législations du Gouvernement, donc on remarque que le risque commercial et le risque politique sont omniprésents même chez l'acheteur. Maintenant, on va essayer de définir quelques risques que puisse rencontrer l'acheteur :

#### **2-8-1 Le risque de fabrication :**

Ce risque se présente sous la forme de l'incapacité du vendeur d'accomplir ses engagements, et fabriquer la commande selon les besoins de l'acheteur.

Cette interruption technique peut perturber l'importateur puisqu'il sera obligé de trouver un autre vendeur qui répond exactement à ses besoins, et aussi satisfaire les commandes de la clientèle non satisfaite et éviter le risque de rupture de stocks.

Pour prémunir contre ce risque, l'acheteur peut recourir aux garanties bancaires qu'on va développer dans un chapitre séparé.

## **Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation**

### **2-8-2 Le risque commercial :**

Dans un contrat commercial, les deux parties peuvent se mettre d'accord sur le versement d'un acompte surtout s'il s'agit des biens d'équipement qui font l'objet d'un financement du crédit fournisseur ou acheteur.

Si le vendeur a des problèmes financiers, et il risque de tomber en faillite, donc il ne peut pas rembourser l'avance dont il a bénéficié. Pour se couvrir contre ce risque, l'acheteur est tenu de demander une garantie de restitution d'acompte qui lui permet de récupérer ses avances en cas de problème.

### **2-8-3 Le risque politique :**

Ce risque provient au cas où le pays du vendeur déciderait de suspendre les relations avec le pays de l'acheteur, et aussi interdire tout transfert à destination de ce pays.

Si l'acheteur a déjà versé un acompte à son fournisseur, il risque de ne peut être remboursé.

Pour résoudre ce problème, il faut souscrire une garantie de restitution d'acompte par une banque se trouvant dans son propre pays.

### **2-8-4 Le risque de change :**

La majorité des importations payent leurs transactions en devises, donc le risque de change est toujours présent soit à la hausse, soit à la baisse. Pour éviter ce risque, les importateurs ont la possibilité d'accéder aux salles de marché pour connaître d'avance la contrevaletur en monnaie national qu'ils auront payé à terme et aussi négocier le taux de change.

## Chapitre I : la gestion commerciale de l'opération d'importation

---

### Conclusion :

Le commerce est sans doute un domaine qui ne connaît pas de frontières<sup>16</sup>. L'ambition de s'enrichir a conduit les commerçants d'élargir les marchés pour ses produits. Le monde est alors constaté par les opérateurs économiques comme le seul et vaste marché. Répondre à ce besoin, il est nécessaire qu'un droit flexible et pouvant s'adapter aux opérations du commerce international ne soit pas ignoré. Les échanges commerciaux seraient, certes, bloqués par l'absence du corps des règles spécialement rédigé pour les régir.

---

<sup>16</sup>Jean François RIFFARD, « Mondialisation de l'économie et internationalisation du droit des affaires: une abdication de l'état de droit », in Mondialisation et état de droit, BRUYLANT, 2002. P 276.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

### **Introduction :**

Dans cette introduction en premier lieu, on va essayer en quelques points d'expliquer comment se déroule la procédure d'importation en Algérie. Alors tout commence par une offre d'un fournisseur étranger que vous vous avez négocié et accepté, en suite remplir et déposer les documents pour payer la taxe sur opération d'importation auprès des impôts de votre commune, et ouvrir la lettre de crédit (moyen de paiement à l'international permis par la législation Algérienne pour les sommes excédant les 100 000 DA convertis) auprès d'une banque où vous êtes domicilié. Après l'expédition de la marchandise par le fournisseur, vous recevrez les documents par canal bancaire, en suite il faut préparer le dossier de la déclaration auprès du service de répression des fraudes adéquat, après avoir envoyé le dossier de dédouanement à votre transitaire que vous avez mandaté, il faut les droits de douane et en fin recevoir la marchandise.

Ces étapes sont une vue panoramique de la procédure proprement dite, en on verra dans ce chapitre les détails de cette procédure.

### **Section 1 : L'organisation des opérations logistiques :**

#### **1-1 Le recours aux prestataires extérieurs :**

Bien que les transporteurs se soient dotés de services commerciaux capables de gérer les relations avec les chargeurs, la complexité des opérations logistiques et l'évolution des besoins en matière de logistique globale rendent indispensable le recours à des intermédiaires.

##### **1-1-1 Les différents prestataires :**

Les différents prestataires du transport international souvent désignés sous le terme général de « transitaires », ils représentent en fait une grande diversité de savoir-faire et de statut juridique. Spécialisés par mode de transport, ou par destination géographique ou par leur type de prestations (exemple : messagerie express, fret sous température contrôlée...), ils sont soit « mandataires » soit « commissionnaires ».

##### **1-1-1-1 Le mandataire :**

Est un agent de liaison entre deux modes de transports, il agit sur les instructions de son client nonobstant le devoir de conseil en matière de stockage, réexpédition ou dédouanement de la marchandise.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

### **1-1-1-2 Commissionnaire en douane :**

Personne physique ou morale qui agit en tant que mandataire ou en son nom propre. Il effectue, pour le compte des opérateurs, les formalités de dédouanement de la marchandise. Il est tenu d'un devoir de conseil. À l'importation il peut faire l'avance des droits et taxes dus par la marchandise. Il doit être agréé et répondre aux conditions d'exercice de la profession. Cette activité peut être exercée seule ou en plus de celle de mandataire ou de commissionnaire.

### **1-1-2 Les critères de choix des prestataires**

#### **1-1-2-1 Stockage et fréquence des livraisons :**

Stocker des marchandises représente un coût que chaque entreprise essaie de minimiser en amont et en aval de la production.

#### **1-1-2-2 Délai d'acheminement :**

La durée totale du transport (transit time) et le respect des délais sont des facteurs de compétitivité de plus en plus importants dans un contexte où le « juste-à-temps », la notion de « stock-zéro » sont devenues des critères de bonne gestion. De plus, certains produits (périssables ou de grande valeur) ne supportent que des temps d'immobilisation très courts.

#### **1-1-2-3 Qualité de la prestation :**

La qualité de la prestation peut être définie comme la capacité à respecter l'ensemble des contraintes de l'expédition et par la prise en charge de l'opération de « bout en bout ».

#### **1-1-2-4 Sécurité des marchandises pendant le transport :**

La sécurité des marchandises dépend du mode de transport utilisé, du caractère approprié de l'emballage et de la solution globale élaborée par le transitaire : nombre de ruptures de charge, itinéraire retenu, contrôle du chargement et du déchargement de la marchandise.

#### **1-1-2-5 Prix :**

Le prix n'est pas toujours le critère essentiel de comparaison. Il ne doit pas être isolé des autres critères de choix. De plus, à prix égal, encore faut-il que les prestations soient équivalentes. Il faut donc chercher à obtenir des devis détaillés de la part des transitaires afin de comparer les différents postes de frais. Le prix devient un critère déterminant pour les marchandises de faible valeur ou lorsque les conditions du marché sont très concurrentielles.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

### **1-2 Le rôle des incoterms :**

#### **1-2-1 Définition des incoterms :**

La répartition des frais et des risques liés au transport de la marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les incoterms (International Commercial Terms) ou CIV (conditions internationales de vente). « Les incoterms ont été définis par la Chambre de commerce internationale. La dernière révision date de l'année 2000. Ils définissent de façon uniforme les points de transfert de frais et les points de transfert de risques. Ils rappellent utilement les documents qui sont dus par le vendeur à l'acheteur. Au nombre de treize, ils sont répertoriés en trois catégories en fonction du mode de transport utilisé »<sup>1</sup>.

Les Incoterms (International Commercial Terms) sont des termes commerciaux, publiés par la Chambre de commerce internationale à Paris depuis 1936 pour régir le partage des frais et des risques entre un vendeur et un acheteur. Ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats commerciaux internationaux, notamment en regard de la livraison de la marchandise (chargement, type de transport, assurances...) et des obligations documentaires du vendeur.

#### **1-2-2 Les fonctions des incoterms :**

- Ils répartissent les frais de transport entre l'acheteur et le vendeur.
- Ils définissent le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport.
- Ils déterminent les obligations de livraison qui incombent, en terme de délai, au vendeur (exemple : CIP Tunis, avec expédition au plus tard de France le...).

Les incoterms doivent être suivis de la ville où s'arrête la responsabilité et/ou la prise en charge du vendeur commence<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « **Gestion des opérations IMPORT – EXPORT** », BTS 1<sup>er</sup> et 2<sup>eme</sup> Années CI, édition Coface, année paris 2008.

<sup>2</sup>[www.univerre.fr](http://www.univerre.fr)

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

On peut classer les incoterms de 3 manières :

**Tableau N°7 :** Représente la classification des incoterms par mode et par type de vente.

Mode de transport	Vente au Départ	Vente a L'arrivée
<b>Tout mode</b>	EXW, FCA, CPT, CIP	DDU, DDP
<b>Spécifique Terrestre</b>		DAF
<b>Spécifique Maritime</b>	FAS, FOB, CFR, CIF	DES, DEQ

Source:www.univerre.fr

**Tableau N°8 :** Représente la classification des incoterms par groupe.

<b>Groupe E (Departure) :</b>	EXW
<b>Groupe F (Main Carriage Unpaid):</b>	FAS, FCA, FOB
<b>Groupe C (Main Carriage Paid):</b>	CFR, CIF, CPT, CIP
<b>Groupe D (Deliver):</b>	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP

Source:www.univerre.fr.

### 1-2-3 Les incoterms en détail :

**EXW :** Ex Works ... (Lieu convenu), sortie d'usine non dédouané :

- Le vendeur a l'unique responsabilité de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans ses locaux dans un emballage adapté au transport.
- L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport, du départ de l'usine au lieu de destination.

**FCA :** Free Carrier ... (Lieu convenu), chargé "au départ" ou acheminé à "tel lieu" dans le pays de départ (tous transports):

- Si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur, c'est le vendeur qui fait le chargement de la marchandise emballée convenablement sur le véhicule fourni par l'acheteur. Le dédouanement export est à la charge du vendeur.

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

---

- L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat de transport et paie le transport principal. Le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Les parties doivent convenir du lieu de remise des marchandises.

**FAS** : Free AlongsideShip... (Port d'embarquement convenu), sur le quai du port de départ :

- Les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise est placée dédouanée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.
- A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage, notamment dans le cas de retard du navire ou d'annulation de l'escale. L'acheteur désigne le transporteur, conclut le contrat de transport et paie le fret.

**FOB** : Free On Board... (Port d'embarquement convenu), chargé sur le bateau au port de départ

- La marchandise est placée à bord du navire par le vendeur. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.
- L'acheteur désigne le navire et paie le fret. Le transfert des frais et risques se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

**CFR** :Cost and Freight ... (Port de destination convenu), chargé sur le bateau, livraison au port de départ, frais payés au port d'arrivée, sans assurance pour le transport

- Le vendeur choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu, déchargement non compris. Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition. Le transfert de risques est le même qu'en FOB.
- L'acheteur supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement.

**CIF** :Cost, Insurance and Freight, chargé sur le bateau, frais au port d'arrivée, avec l'assurance marchandise transportée souscrite par le vendeur pour le compte de l'acheteur:

- Le vendeur a l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises.
- L'acheteur supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

**CPT** :CarriagePaid To... (Lieu de destination convenu), livraison au premier transporteur, frais jusqu'au déchargement du mode de transport, sans assurance pour le transport:

- Le vendeur maîtrise la chaîne logistique. Après avoir pris en charge le dédouanement export, il choisit les transporteurs et paie les frais jusqu'au lieu convenu.
- L'acheteur supporte les risques d'avaries ou pertes à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Il prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.

**CIP**: Carriage and Insurance Paid to... (Lieu de destination convenu), jusqu'au déchargement du mode de transport, avec assurance marchandise transportée souscrite par le vendeur pour le compte de l'acheteur:

- CIP est identique au CPT, mais le vendeur doit fournir en plus une assurance transport. Le vendeur conclut le contrat de transport, paie le fret et la prime d'assurance.
- L'acheteur supporte les risques d'avaries ou pertes à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Il prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.

**DAF** :Delivered At Frontier... (Lieu convenu), livraison à la frontière désignée ; terrestre exclusivement :

- Le vendeur paie les frais et supporte les risques jusqu'à la frontière qui doit être précisée. Il assume les formalités douanières à l'exportation
- L'acheteur prend livraison des marchandises au point frontière convenu. Il assure les formalités douanières à l'importation.

**DES** :Delivered Ex Ship ... (port de destination convenu), dans le bateau au port d'arrivée :

- Le vendeur choisit le transporteur maritime, conclut, paie le fret. Il supporte les frais et risques du transport. Le transfert des frais et risques se fait à bord du navire au point de déchargement du port d'arrivée avant le déchargement.
- L'acheteur réceptionne les marchandises à bord du navire au port de destination et payer les frais de déchargement.

**DEQ** :Delivered Ex Quay... (Port de destination convenu), déchargé sur le quai du port d'arrivée:

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

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

- L'acheteur se charge du dédouanement import.
- Les parties doivent convenir d'un port de destination mais aussi d'un quai. Si un quai n'est pas convenu ou déterminé par l'usage, le vendeur peut choisir le quai qui lui convient le mieux.

**DDU** :DeliveredDutyUnpaid... (Lieu de destination convenu), à destination finale mais sans le dédouanement import La répartition des frais se fait selon le même principe que pour l'Incoterm FCA :

- Le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation.
- L'acheteur est responsable des formalités douanières import, des droits et taxes. La nouveauté 2000 consiste en une précision quant au déchargement du véhicule de transport à destination qui est désormais à la charge de l'acheteur.

**DDP** :DeliveredDutyPaid, à destination finale, dédouanement import effectué (si exclusion des taxes, le préciser):

- Le vendeur a ici l'obligation maximale, les transferts de frais et de risques se font à la livraison chez l'acheteur.
- L'acheteur doit prendre livraison au lieu de destination convenu et payer les frais de déchargement.

### **1-3 Le choix du mode de transport :**

Chaque mode de transport présente des avantages et des inconvénients qui peuvent être déterminants dans le choix de la solution transport.

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

**Tableau N°9** : Représente les différents modes de transports utilisés dans le commerce international.

Mode de transport	Caractéristiques et techniques	Avantages	Inconvénients
<b>Transport par mer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversité et adaptation Des différents types de Navires (porte-conteneurs, Navires rouliers, polyvalents Ou spécialisés).</li> <li>• Utilisation très répandue Du conteneur : évite-les Ruptures de charge (gain De temps et de sécurité), Réduit le coût de la manutention et des assurances.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taux de fret avantageux Sur certaines destinations.</li> <li>• Possibilités de stockage Dans les zones portuaires.</li> <li>• Tous les points du globe peuvent être desservis.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Délais importants.</li> <li>• Encombrement portuaire De certaines zones.</li> <li>• Certaines lignes ne sont Pas conteneurisées.</li> <li>• Ruptures de charge et Manutention source d'avaries.</li> <li>• Assurance plus élevée et emballage plus onéreux.</li> </ul>
<b>Transport Aérien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appareils mixtes et tout Cargo.</li> <li>• Chargement en ULD (Igloos palettes conteneurs).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapidité, sécurité pour la Marchandise (manutention Horizontale).</li> <li>• Emballage peu coûteux.</li> <li>• Frais financiers et de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prix élevé qui proscrit L'envoi de marchandises Denses ou de faible valeur.</li> <li>• Capacité limitée.</li> <li>• Interdit à certains</li> </ul>

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

		stockage moindres.	Produits dangereux. • Rupture de charge.
<b>Transport Routier</b>	Pratique de la conteneurisation Et possibilité de combiner rail et route.	• Service en porte à porte, Sans rupture de charge. • Délais relativement rapides.	• Sécurité et délais Fonction des pays Parcours et des Conditions climatiques. • Développé surtout sur L'Europe continentale pour les distances moyennes.
<b>Transport en fer</b>	• Expédition par wagon Isolé entre 5 et 60 tonnes Et possibilité de trains Entiers pour des tonnages Supérieurs (automobiles, Pondéreux, granulats, etc.). • Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles.	• Développement du Transport combiné et Possibilité de porte à porte. • Fluidité du trafic et respect Des délais. • Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants.	• Inadapté aux distances Courtes. • Limite du réseau Ferroviaire. • Nécessite un pré- et un post-acheminement en dehors du combiné. • Ruptures de charge.
<b>Transport fluvial</b>	Utilisation des voies Navigables naturelles et Des canaux (Europe du	• Remarquable capacité D'emport, 300 à	• Lenteur et donc Immobilisation de la Marchandise pendant

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

	Nord, bassin Rhéan, quelques livraisons fluviomaritimes).	2 500 tonnes selon les Convois. • Faible coût.	Le transport. • Coût de pré- et post acheminement. • Ruptures de charge.
<b>Services Postaux</b>	• Expéditions dans le Monde entier de colis et de Marchandises en petite Quantité. • Simplicité et diversité des services.	• Formalités douanières Simplifiées. • Possibilité d'utiliser des formules à délais garantis.	• Priorité des envois et des Services offerts variant Selon les destinations. • Utilisation limitée aux petits envois.

Source : Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, « Gestion des opérations IMPORT – EXPORT », BTS 1<sup>er</sup> et 2<sup>eme</sup> Années CI, édition Coface, année paris 2008.

### 1-4 La réalisation du dédouanement de la marchandise importée :

#### 1-4-1 Présentation de la déclaration de détail :

Les marchandises à destination ou en provenance d'un pays se verront par l'intermédiaire de la déclaration de détail, assigner un statut juridique précis, appelé régime douanier.

La déclaration n'est toutefois pas requise dans les cas suivants :

- Marchandises sans caractère commercial, transportées par les voyageurs.
- Biens personnels, exportés ou importés par des particuliers.
- Envois postaux dont la valeur à l'importation est inférieure à 41400 DZA environ et à l'exportation inférieure à 36800 DZA.

La déclaration dite de « détail » peut être remplacée par une déclaration sommaire, dans le cadre de nouvelles procédures permettant l'accélération et la simplification des opérations.

Le déclarant peut déclarer la marchandise :

- Toute personne physique ou morale établie dans l'Union européenne, l'expéditeur réel ou le destinataire réel de la marchandise.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

- Ou leur représentant légal.
- Ou les commissionnaires en douane agréés agissant en leur nom propre ou comme mandataire.
- Ou les titulaires d'une autorisation de dédouaner (ex : les établissements bancaires pour les produits financés par le biais d'un crédit documentaire).

Dans tous les cas le déclarant est responsable de l'exactitude des déclarations fournies et notamment de tous les éléments de droit qui serviront à établir la taxation : origine, valeur en douane, espèce tarifaire.

### **1-4-2 Les principaux éléments de la déclaration en détail :**

#### **1-4-2-1 L'espèce tarifaire :**

L'espèce tarifaire est une dénomination attribuée à chaque marchandise en fonction de ses caractéristiques propres par le tarif douanier commun, sous forme de nomenclature (10 chiffres plus le code NGP éventuellement). Celle-ci peut ensuite être complétée par un code communautaire additionnel (CACO) lorsque la réglementation l'exige. La détermination de l'espèce tarifaire est indispensable pour la fixation des droits de douane ainsi que pour le contrôle du commerce extérieur. Ce numéro d'espèce peut être recherché dans le tarif douanier et permettra ensuite de consulter sur microfiches la réglementation applicable au produit. En cas de difficulté pour déterminer l'espèce tarifaire d'une marchandise, les opérateurs peuvent demander un avis auprès du bureau concerné sur un formulaire RTC (demande de renseignement tarifaires contraignants). Cette demande accompagnée de tous les documents et échantillons nécessaires permet d'obtenir un avis qui engage l'administration des douanes sur une période de six ans. Le déclarant pourra préciser qu'il bénéficie d'un RTC au moment du dédouanement. Cette procédure diffère du simple avis de classement qui peut être demandé à l'administration douanière sans que celle-ci s'engage.

#### **1-4-2-2 L'origine :**

L'origine est une information nécessaire au traitement différencié de la marchandise. L'origine permet donc de déterminer :

- Les taux de droits applicables à l'importation.
- Les statistiques du commerce extérieur établis en fonction de critères géographiques.
- L'application des réglementations particulières et la mise en œuvre de politiques commerciales (système de préférences généralisées, accord CEE/AELE par exemple).

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

---

- Notion commune d'origine.

Les États membres de l'UE ont adopté une définition commune afin d'assurer une application uniforme de la réglementation douanière et en particulier du tarif extérieur commun (TEC). Cette définition repose sur les articles 4 et 5 du règlement 802/68 et définit le régime de droit commun applicable à chaque fois qu'un régime préférentiel n'intervient pas. L'article 4 précise que les marchandises entièrement obtenues dans un seul pays sont originaires de ce pays. C'est le cas par exemple, des minéraux, végétaux issus du territoire national, des animaux nés et élevés sur celui-ci...

Les marchandises plus élaborées font souvent intervenir plusieurs pays à différents stades de fabrication ou des éléments importés d'origine variée. Dans ce cas l'article 5 prévoit qu'une marchandise dans la production de laquelle sont intervenus des éléments de deux ou plusieurs pays, est originaire du pays où a eu lieu la dernière transformation ou ouvraison substantielle, économiquement justifiée, effectuée dans une entreprise équipée à cet effet et ayant abouti à la fabrication d'un produit nouveau, ou représentant un stade de fabrication important.

### 1-4-2-3 La valeur en douane :

La valeur en douane est le troisième élément clé pour l'application des mesures douanières et notamment pour l'opération de taxation. Elle sera également utile pour la mise en œuvre de cautions dans le cadre des régimes douaniers, et déterminera l'application éventuelle de mesures de contrôle du commerce extérieur. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 99, les entreprises peuvent faire leur déclaration en euros et faire apparaître toutes les valeurs en euros : valeur facture, valeur en douane et calcul de la liquidation douanière. La valeur en douane à l'importation elle résulte du règlement communautaire 1224/80 et des articles 26 à 36 du Code des douanes. Elle résulte dans la majorité des cas, de la valeur transactionnelle (montant de la facture du fournisseur) à laquelle on ajoute ou on retranche certains éléments. Les deux tableaux qui suivent, précisent ces notions. Dans certains cas lorsque la valeur transactionnelle ne peut être retenue pour le calcul de la valeur en douane, des méthodes de substitution sont utilisées. Notons que les valeurs prises en compte, lorsqu'elles sont libellées en devises, doivent obligatoirement être converties en francs français. Le cours de conversion retenu est celui en vigueur au moment du dédouanement.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

### **1-4-3 La procédure D48 :**

Dans l'hypothèse où l'importateur ne peut pour une raison quelconque fournir au moment du dédouanement soit un document, soit une information devant être contenue dans la déclaration (ex : manque le certificat d'origine), il est toutefois possible d'effectuer la déclaration et de disposer de la marchandise en utilisant la procédure D48. Le déclarant remplit ce formulaire et s'engage à produire dans un délai d'un mois le document manquant. À défaut la douane percevra le montant des taxes et des pénalités.

### **1-4-4 La présentation des marchandises en douane :**

Hormis certaines marchandises spécifiques (cuirs, bijoux, œuvres d'art, etc.), tous les bureaux de douane sont ouverts aux marchandises sous réserve de leur compétence fonctionnelle. Ainsi, à l'importation, le dédouanement peut être réalisé dans n'importe quel bureau de la communauté. L'entreprise est donc libre de choisir le lieu du dédouanement.

### **1-4-5 Les délais de dédouanement :**

À l'importation, la déclaration doit être faite dans un délai d'un jour Algérie (hors vendredi et jours fériés)<sup>3</sup> après l'arrivée des marchandises au bureau de douane.

Néanmoins, certaines procédures octroyées sous conditions par la Douane, permettent aux entreprises d'assouplir les modalités de dédouanement des marchandises.

Notons enfin que toute opération de transport, quelle que soit la procédure de dédouanement retenue doit donner lieu à la production d'une déclaration sommaire dès l'arrivée des marchandises sur le territoire national, (y compris le vendredi et jours fériés). Cette déclaration sommaire correspond à la conduite et à la mise en douane des marchandises qui doivent être distinguées de la procédure utilisée. Le manifeste (transport aérien et maritime) ou un exemplaire du document de transport remis dans les 24 heures à la douane remplit ce rôle.

### **1-4-6 Les droits et les taxes à acquitter :**

Il est important pour l'importateur de déterminer le coût de revient total de son importation, ce qui concrètement l'oblige à prévoir le montant de la dette douanière.

---

<sup>3</sup>[www.Douane-Algerie.gov.dz](http://www.Douane-Algerie.gov.dz)

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

### **1-4-6-1 La détermination des droits de douanes :**

Les droits de douane sont dus si les produits sont originaires d'un pays tiers. Le tarif douanier commun s'applique de façon uniforme quel que soit le point d'introduction dans le territoire national. Toutefois, certains accords préférentiels avec des pays ou groupes de pays permettent l'application de droits réduits ne voir nuls.

Enfin, l'espèce tarifaire, l'origine et la valeur en douane permettent de déterminer le montant de ces droits. Ceux-ci sont calculés « ad-valorem » dans la majorité des cas. Cette comparaison volontairement simplifiée permet de montrer l'incidence du tarif extérieur commun et des accords préférentiels avec certains pays. Dans ce cas, l'importateur ne réalise pas d'économie en achetant au fournisseur américain dont l'offre est a priori la moins chère et la plus complète par rapport au fournisseur danois (incoterm CIP). La proposition turque reste la plus intéressante tant que l'on peut bénéficier de droits réduits dans le cadre d'un contingent tarifaire.

### **1-4-6-2 La détermination des taxes parafiscales :**

Les taxes parafiscales ont pour but la protection des industries nationales (exemple : taxe parafiscale sur les produits de la pêche, sur les produits forestiers, sur les produits textiles). Elles sont calculées sur la valeur de la marchandise importée, appréciée dans la plupart des cas, au lieu d'introduction sur le territoire national. Elles sont elles-mêmes ensuite soumises à TVA.

### **1-4-6-3 La détermination de la TVA :**

Les obligations fiscales en matière de TVA dans les échanges intra-communautaires sont de natures spécifiques.

Les marchandises introduites dans le territoire national ou devant être versées sur le marché national doivent acquitter la TVA. Il en est de même pour les marchandises placées sous régime d'admission temporaire en exonération partielle de droits de douane. La TVA est perçue en même temps que les droits de douane et éventuelles autres taxes.

Elle reprend la valeur en douane, augmentée de toutes les impositions connexes à l'importation, plus tous les frais accessoires à la marchandise jusqu'au premier lieu de destination sur le territoire national (règlement 1224/80), ou première rupture de charge, diminuée des réductions de prix acquises au moment de l'importation. Dans certains cas les importateurs peuvent réaliser leurs achats en franchise de TVA, sous couvert AI2.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

### **1-4-6-4 Les droits antidumping :**

Il arrive que des importations en provenance de certains pays soient pratiquées à des prix anormalement bas. Pour protéger le marché Algérien d'une concurrence jugée déloyale, la Commission nationale peut décider d'instaurer des droits antidumping ou compensateurs sur des produits en particulier. Ces droits font l'objet d'une publication au Journal officiel qui, avec les organismes agricoles, compétents fournissent le montant des prélèvements en vigueur. Ils sont calculés sur la valeur en douane et acquittés au moment de la mise en libre pratique.

### **1-4-6-5 Les prélèvements agricoles :**

Certains produits agricoles achetés hors l'Algérie à des prix bas supportent lors de leur importation des prélèvements destinés à compenser la différence de prix entre le cours du marché mondial et le cours en vigueur dans le pays.

### **1-4-6-6 Les droits d'accises :**

Les droits d'accises sont perçus sur certains produits spécifiques lors de la mise à la consommation (alcools, tabac, huiles minérales, produits pétroliers...). Ils sont fixés en écu en fonction d'une quantité ou perçus ad valorem. Ils sont ensuite incorporés dans l'assiette de TVA. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1993, les produits soumis à accises dans le cadre de l'Algérie doivent circuler en « acquitté » les droits ayant été versés dans le pays de départ. Seuls quelques opérateurs agréés bénéficient d'un système de suspension jusqu'au moment de la livraison.

### **1-4-6-7 Les valeurs statistiques :**

À l'importation, c'est la valeur franco-frontière française, constituée de la valeur en douane augmentée des frais d'assurance et de transport, jusqu'au point d'entrée sur le territoire national. À l'exportation, c'est la valeur de la marchandise au point de sortie du territoire national, non compris le montant des taxes intérieures. Ces valeurs sont retenues dans l'établissement des statistiques du commerce extérieur.

### **1-5 Les moyens de paiements à l'importation :**

#### **2-8 Paiement :**

Le règlement des factures se fait dans les délais et avec le mode convenu entre l'acheteur et le vendeur (importateur, exportateur) et la perception qu'ils ont du degré de

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

risque lié à cette transaction. La finalité des modalités de paiement est de réaliser un équilibre entre les obligations du vendeur et celles de l'acheteur en conciliant entre impératifs de sécurité pour les deux parties : assurer au vendeur le recouvrement de sa créance et à l'acheteur la réception d'une marchandise conforme à celle commandée.

Le moyen de paiement est une forme de communication utilisée pour faire acheminer matériellement les fonds en faveur du bénéficiaire. Le choix de son utilisation repose essentiellement sur l'importance du montant de la transaction, de la sécurité qu'il procure et sur la rapidité de son exécution.

Nous allons aborder, dans ce paragraphe, les quatre modes de paiement utilisés aussi bien pour les achats nationaux que pour les opérations nationales.

### **2-8-1 Le chèque :**

« C'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre à son banquier de payé à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur un crédit du titulaire ».<sup>4</sup>

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Il est peu coûteux et très répandu dans le monde, mais il se caractérise par de nombreux inconvénients. Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte (appelé tireur) donne ordre à son banquier, désigné par le mot tiré, de payer soit à lui-même, soit en faveur d'un tiers, dénommé bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou le crédit dont il dispose chez ce banquier. Le client peut disposer, comme il l'entend, de l'argent en dépôt à son compte. Il peut retirer tout ou partie des fonds pour lui-même. Il peut aussi demander à la banque d'utiliser une partie de son avoir chez elle pour régler un tiers. Dans l'un ou l'autre cas, le client établit un chèque, qu'il détache d'un carnet que lui a remis la banque.

---

<sup>4</sup> Lasary, **le commerce international**, édition Dalloz, Belgique, 2005, p192.

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

Le chèque est-il un acte de commerce par nature :

Le chèque n'est pas un acte de commerce par nature, c'est un instrument de paiement il ne peut pas servir comme la lettre de change à faire du crédit. De plus, comme la lettre de change, il ne produit pas d'effet novatoire, ce qui signifie, que celui qui accepte d'être payé par chèque, c'est-à-dire, qui reçoit en règlement de sa créance primitive, une créance de son débiteur, sur le tiré n'a pas à craindre de s'entendre objecter un jour que cette créance s'est substituée à la première et l'a éteinte. Tant que le chèque n'est pas payé, la créance primitive subsiste avec toutes les garanties qui lui sont attachées. Il est cependant recommandé lorsqu'un effet est réglé avec un chèque, de demander au tireur du chèque de préciser « en règlement de X ..... effets ».

**Tableau N°1 :** Représente les avantages et les inconvénients du chèque.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Facilité d'utilisation.</li><li>• Commissions faibles sur les Chèques de montant élevé.</li><li>• Il est très répandu dans le monde.</li><li>• Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur.</li><li>• Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur.</li><li>• En exigeant un chèque de banque ou chèque certifié.</li><li>• En utilisant le mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Emission à l'initiative de l'acheteur.</li><li>• Temps d'encaissement parfois très long.</li><li>• Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire.</li><li>• Coûts élevés pour des chèques à faibles montants.</li><li>• Opposition sur le chèque possible dans certains pays tel que l'Allemagne.</li><li>• Risque de non-paiement si chèque impayé.</li><li>• Recours juridique parfois long et difficile.</li></ul>

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

<p>de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Son émission est laissée à l'initiative de l'acheteur.</li><li>• Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.</li><li>• Le chèque peut être perdu, volé ou falsifié.</li><li>• Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision).</li><li>• le temps d'encaissement est long, une fois le chèque est adressé à l'exportateur, il le remet à sa banque, pour qu'elle le présente à la banque de l'importateur pour paiement.</li></ul>
--	---

Source : C. BARRET et J. BRIGNON : « Des échanges planétaires », Géographie, édition. Hâtier, Paris, 1988, p 320.

### 2-8-2 La lettre de change :

« Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant à vue ou à échéance».<sup>5</sup>

La lettre de change ou traite est un écrit par lequel une personne, le tireur, donne à une autre personne le tiré, l'ordre de payer à une époque déterminée (appelée échéance) une certaine somme d'argent à une troisième personne appelée bénéficiaire, ou à l'ordre de ce dernier C'est un document matérialisant un délai de paiement, c'est un instrument de paiement à terme

L'expression « à l'ordre de » signifie simplement que la lettre de change est transmissible par voie d'endossement. En raison de sa forme, la lettre de change est toujours un acte de commerce (signée par des mineurs non commerçants, elle est nulle). Toutefois les

<sup>5</sup> G. LAGRAND, H. MARTINI, « Le management des opérations du commerce international », édition dunod, Belgique, 2003.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

obligations des autres signataires sont valables (aval par exemple). Une personne qui signe pour le compte d'une autre personne sans être mandatée, s'engage personnellement.

### **Mentions obligatoires Pour être valable :**

Une lettre de change doit remplir les conditions essentielles ci-après :

- La dénomination « Lettre de change » mandat pur et simple de payer sans condition.
- La somme (en toutes lettres et en chiffres) (en cas de différence dans les sommes, l'effet vaut pour la somme écrite en toutes lettres).
- Le nom du tiré.
- Le nom de celui à l'ordre duquel le paiement doit être fait (effet au porteur exclu, mais endossement en blanc).
- La date de création.
- La signature de celui qui émet la lettre (manuscrite ou à la griffe, grée par la Banque centrale et sous réserves visant l'utilisation frauduleuse du cachet).

**Tableau N°2:** Représente les avantages et les inconvénients de la lettre de change.

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Qu'elle est protégée par le droit cambiaire.</li><li>• Emise à l'initiative du vendeur et acceptée par l'acheteur.</li><li>• Elle matérialise une créance qui peut être mobilisable ou négociable.</li><li>• Elle détermine précisément la date de paiement.</li><li>• Elle peut être avalisée (une traite avalisée peut écarter le risque</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Risque d'impayé, sauf si un aval existe.</li><li>• Risque de vol ou de perte.</li><li>• Lenteur de recouvrement, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.</li></ul>

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

d'impayé, donc, apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non transfert).	
--	--

Source : C. BARRET et J. BRIGNON : « Des échanges planétaires », Géographie, édition. Hâtier, Paris, 1988, p 324.

### 2-8-3 Le billet à ordre :

«C'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier, le vendeur (appelé bénéficiaire), le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à d'une banque désignée (généralement la banque du vendeur)».<sup>6</sup>

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur s'engage à payer, à une époque déterminée, une certaine somme, à l'ordre d'un bénéficiaire. Le billet à ordre est à l'initiative du débiteur, qui le remet à son créancier il exprime l'engagement de payer une certaine somme à échéance, Le billet à ordre est moins répandu que la lettre de change est essentiellement l'instrument du prêt d'argent : à ce titre, par qui est-il utilisé ? Il est utilisé aussi bien par les particuliers que par les commerçants qui s'en servent, non pour le recouvrement de leurs créances commerciales, mais pour la mobilisation de leurs commandites ou des règlements différés de ventes de fonds de commerce (billets de fonds). Il est aussi utilisé par les banques en mobilisation des découverts qu'elles accordent (billets de mobilisation).

### Mentions obligatoires :

Un billet à ordre, pour être valable, doit contenir les mentions suivantes :

- La clause à ordre.
- La promesse de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui ou à l'ordre duquel le paiement doit être effectué ; la date de création.
- L'échéance.
  - Si l'échéance n'est pas indiquée, il est à vue.

<sup>6</sup> Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

- Si le lieu de création n'est pas mentionné, c'est le lieu de paiement qui est réputé lieu de création.

En se reconnaissant, le débiteur de la somme inscrite sur le titre, le souscripteur écarte la formalité de l'acceptation, et rend inapplicable au billet à ordre les règles de la provision. Lorsque le billet constate une obligation civile, il est prudent que le souscripteur fasse précéder sa signature des mots « Bon pour la somme de ... » ou « approuvé la somme de ... ». Il est également prudent de demander à l'avaliste de faire précéder sa signature des mots « Bon pour aval » avec indication de la somme.

La perte d'un billet à ordre nécessite les mêmes formalités que la lettre de change acceptée « ordonnance du Juge et caution pendant 3 ans - le Tiré se devant à sa signature pourrait être obligé de payer à un porteur de bonne foi ».

**Tableau N°3:** Représente les avantages et inconvénients du billet à ordre.

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

Source : C. BARRET et J. BRIGNON : « Des échanges planétaires », Géographie, édition. Hâtier, Paris, 1988, p 328.

### 2-8-4 Le virement

« C'est l'instrument de réglementation le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement»<sup>7</sup>.

Le virement consiste à débiter le compte du donneur d'ordre pour créditer un autre compte dont le bénéficiaire est, soit un tiers, soit la même personne que le donneur d'ordre domicilié à l'agence même ou auprès d'un autre siège ou d'une autre banque. Il peut être simple un

<sup>7</sup> G. LAGRAND, H. MARTINI, « Le management des opérations du commerce international », édition Dunod, Belgique, 2003.

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

---

donneur d'ordre et un bénéficiaire, ou multiple, un seul donneur d'ordre et plusieurs bénéficiaires Le virement est aussi considéré comme un instrument de paiement.

Il est défini aussi par la loi n° 05-02 du 6 Février 2005, dont nous reproduisons l'Article ci-dessous « Art 543 bis 19 ».

L'ordre de virement contient :

- Le mandat donné au teneur de compte par le titulaire de compte de transférer des fonds, valeurs ou effets dont le montant est déterminé.
- L'indication du compte à débiter.
- L'indication du compte à créditer et de son titulaire.
- La date d'exécution.
- La signature du donneur d'ordre.

« Art 543 bis 20 » : L'ordre de virement est irrévocable à compter du débit du compte du donneur d'ordre.

Le virement est définitif à compter de la date ou il est crédité au compte du bénéficiaire, l'ordre de virement est remis à la banque sur support papier ou magnétique qui doit indiquer :

- Le montant du virement.
- L'identification du donneur d'ordre.
- L'identification et le RIB du bénéficiaire.
- Le motif du virement.
- La nature du virement...

**Le virement s'effectue par (02) deux manières :**

- **Le télex** : c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'en n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.
- **Le SWIFT**: « Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication », « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre»<sup>8</sup>.

**Tableau N°4 :** Représente les avantages et les inconvénients du virement :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées, tel que le cryptage des messages qui empêchent les écoutes pirates.</li><li>• Le virement est rapide et peu coûteux.</li><li>• Impossibilité de perte, de vol ou de falsification.</li><li>• La facilité d'utilisation : le système fonctionne 24 heures sur 24 et 365 jours par an.</li><li>• Virement de compte en compte.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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).</li><li>• L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.</li><li>• Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise.</li><li>• Non négociable.</li></ul>

**Source :** [https://www.google.dz/search?q=mémoire+online&rlz=1C1CHBD\\_frDZ741DZ741&oq=Mempoire+o&aqs=chrome.1.69i57j0l5.7028j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.dz/search?q=mémoire+online&rlz=1C1CHBD_frDZ741DZ741&oq=Mempoire+o&aqs=chrome.1.69i57j0l5.7028j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8).

### 1-5 Les techniques de paiements à l'importation :

#### 1-5-1 L'encaissement simple :

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou souvent à échéance généralement par virement Swift. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique n'apporte pas de sécurité pour le vendeur (sauf traite avalisée). La protection de l'exportateur peut être obtenue par la souscription d'un contrat d'assurance-crédit ou d'affacturage ou l'obtention d'un cautionnement bancaire ou d'une garantie à première demande. Si cette technique de paiement ne paraît pas assez sécurisante, l'exportateur pourra opter soit pour le paiement d'avance soit par l'utilisation des techniques documentaires. Le cas particulier des paiements d'avance : si le paiement se réalise avant la fabrication ou avant l'expédition, il s'agit d'un paiement d'avance. Il s'agit de la technique ou convention de paiement la plus simple et la plus sûre. Le risque de non-paiement est

<sup>8</sup> Belkhiri Mohand, Moussouni Kahina, mémoire de fin d'étude, « le Swift dans le commerce extérieur », 2004, p56.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

inexistant, cependant un certain nombre de pays qui appliquent le contrôle des changes, soumettent le paiement anticipé à des autorisations préalables, voire des interdictions. En effet, ces mesures visent à empêcher, entre autres, les sorties de devises basées sur des importations qui pourraient se révéler fictives. D'autre part, cette modalité draconienne de paiement pour l'acheteur est souvent considérée par ce dernier comme révélatrice d'une méfiance : elle peut s'avérer anti-commerciale.

Néanmoins, l'exportateur peut toujours exiger des acomptes raisonnables à la commande ou avant l'expédition, au fur et à mesure de l'avancement des travaux ou de la production. Cependant, l'acheteur sera en droit d'exiger la présentation par le vendeur d'une caution ou une garantie de restitution d'acomptes. Si l'encaissement simple est de pratique courante et ne pose pas de problème particulier quant à sa mise en place, il n'en est pas de même de l'encaissement documentaire qui comprend plusieurs techniques : la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by. Cette dernière est d'origine anglo-saxonne et correspond à une version allégée du Credoc. Les paiements documentaires sont basés sur le rôle primordial des documents dans le mécanisme de paiement du vendeur. Les documents représentent en fait la marchandise. On pense en premier lieu au document de transport. Ce que l'acheteur paie dans un premier temps c'est les documents. Dans un crédit documentaire, des documents non conformes, peuvent aboutir à un refus de paiement. Les banques vérifient les documents et non la marchandise. D'où les expressions suivantes : paiement contre documents, « cash against documents ».

On abordera successivement : la remise documentaire, le crédit documentaire et enfin la lettre de crédit stand-by.

### **1-5-2 La remise documentaire :**

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes<sup>9</sup>

### **Il existe deux types de remises documentaires :**

---

<sup>9</sup> Document de la chambre de commerce internationale.

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

---

- **Les documents contre paiement (D/P) :** Ils sont remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat.
- **Les documents contre acceptation (D/A) :** Ils sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit à titre de garantie que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Il supporte par conséquent le risque de paiement.

### 1-5-2-1 Les intervenant dans une remise documentaire :

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties (parfois seulement trois):

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

La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) et D/A correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur. Cependant l'aval est souvent difficile à obtenir par l'acheteur à moins qu'il accepte de verser par avance les fonds à sa banque. Dans ce cas, un paiement à vue est plus intéressant pour les deux parties, acheteur et vendeur.

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

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

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

### **1-5-2-2 Les étapes d'une remise documentaire :**

- **Etape 1 :** Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice<sup>1</sup> (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.
- **Etape 2 :** Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur en Algérie.
- **Etape 3 :** La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.
- **Etape 4 :** La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise
- **Etapes 5 et 6 :** Le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sortie ». Dans le cas de relations commerciales régulières, l'exportateur pourra se dispenser d'utiliser une banque en Algérie, il transmettra directement à la banque de l'acheteur les documents et la lettre d'instruction, afin qu'elle procède au recouvrement contre documents.

Cependant, « Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de cette banque... »<sup>10</sup>

Notons que dans le cas où cette demande d'accord préalable n'a pas été formulée, la banque n'est nullement tenue de prendre livraison des documents, l'expéditeur continuant à en assumer le risque et la responsabilité.

Le coût de la remise documentaire Il est de 0,1 à 1 % avec un minimum souvent supérieur à 60 EUR et un maximum d'environ 120EUR. Les frais et commissions d'encaissement sont à la charge du vendeur<sup>11</sup> sauf stipulation contraire dans l'ordre d'encaissement.

**Tableau N°10 :** Représente les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire.

---

<sup>10</sup> L'article 6 des RUE n° 522.

<sup>11</sup> L'article RUE n° 522 article 23.

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.</li><li>• La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.</li><li>• Le coût bancaire est minime.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.</li><li>• L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.</li><li>• Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).</li></ul>

Source : Ghislaine Legrand, Hubert Martini, « **Management des opérations de commerce international, Import-export** », Edition 8, année 2007, Dunod, Paris, page 133.

### 1-5-2-3 Motifs de non-paiement de la banque :

Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial.

- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande.
- La marchandise n'est pas conforme à la commande, ou elle a été expédiée tardivement, ou avant la date prévue, ou n'est pas encore arrivée à destination.
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter.
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement.
- Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire...).
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue.
- Le jeu de connaissements est incomplet.

Notons que si la marchandise est acheminée par bateau, elle ne peut être livrée à l'acheteur que contre remise du connaissement. En revanche, dans le cas des autres modes de transport, elle risque d'être livrée à l'acheteur, s'il en est le destinataire, sans que celui-ci ait nécessairement à remettre le moindre document et, par conséquent, sans qu'il y ait eu préalablement paiement ou acceptation de traite par l'acheteur. Une solution consiste à envoyer la marchandise chez un transitaire qui ne libérera la marchandise qu'après avoir la

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

preuve du paiement. D'autre part, malgré le règlement de l'acheteur à sa banque, le vendeur est tributaire du risque politique de non-transfert : celui-ci peut être couvert par une assurance.

Si le contre-document est réalisé par la remise d'une traite (document contre acceptation), le vendeur devient tributaire du droit cambiaire du pays de l'acheteur et supporte le risque de rejet de la traite si le tiré est défaillant, sauf si un aval bancaire a été exigé préalablement.

**Remarque :** On peut retenir que la remise documentaire est une procédure assez simple et pratique dans le cas où l'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client. Il se sert du règlement de ses clients pour payer ses propres fournisseurs et évite le plus souvent le risque de change. Le vendeur se méfiera des désistements intempestifs du client, surtout sur des marchandises saisonnières (vêtements...) ou périssables. Un acompte à la commande est fortement conseillé. La couverture du risque politique par un assureur-crédit est nécessaire sur certaines destinations à risque pour éradiquer le risque de non-transfert des fonds vers l'Algérie. Le vendeur prendra toutes les précautions pour que la marchandise ne soit pas adressée à l'acheteur étranger mais de préférence à une banque locale après accord de cette dernière. Enfin, l'exportateur doit laisser des instructions précises aux banques pour qu'elles puissent préserver les marchandises dans l'hypothèse où l'acheteur ne lèverait pas les documents.

### **1-5-3 Le crédit documentaire :**

#### **1-5-3-1 Définition du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés – la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ». Il s'agit donc d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé.

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. Les problèmes de

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

recouvrement de créances combinés aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à s'intéresser de façon approfondie à la situation financière de leurs clients étrangers et à leur contexte géopolitique.

Les exportateurs peuvent rechercher dans certains cas une technique de paiement qui offre un très haut niveau de sécurisation et améliore leur gestion de trésorerie.

**Tableau N°11** : Représente les attentes de l'exportateur ainsi que de l'importateur.

<b>Que recherche l'exportateur ?</b>	<b>Que recherche l'importateur ?</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une sécurité : expédier les marchandises en ayant la certitude d'être payé dans les délais prévus et l'assurance que le transfert de fonds ne subira pas de retard.</li> <li>• Un service : recevoir le règlement par l'intermédiaire d'une banque de son pays, aux guichets de cette banque.</li> <li>• Le moyen d'accélérer la rotation du poste « clients » en recevant les fonds au comptant ou en escomptant plus facilement le produit de sa créance à terme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une sécurité : payer le vendeur étranger seulement si celui-ci a satisfait à ses propres obligations.</li> <li>• Un service : donner confiance à son fournisseur en faisant intervenir des tiers neutres (des banques de renommée internationale) qui se chargeront du règlement.</li> <li>• Un moyen de faire respecter le contrat commercial par le fournisseur.</li> <li>• Dans certains cas, un financement, pour couvrir le délai de fabrication ou de transport des marchandises mais qui peut aussi couvrir d'autres besoins.</li> </ul>

**Source** : « Guide générale du commerce international », Edition MEHDI, année 2014.

Ainsi, l'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les banques proposent donc une des techniques les plus sécurisantes : le crédit documentaire. Il s'agit de l'engagement irrévocable d'une banque de payer un exportateur contre remise de documents représentatifs de l'opération commerciale. Seule la stricte conformité des documents à l'engagement bancaire permet d'obtenir le paiement (crédit documentaire).

Le crédit documentaire est une technique pratiquée depuis plusieurs siècles. Afin d'uniformiser les pratiques et le sens des termes, la Chambre de commerce internationale a

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

---

adopté en 1933 la première édition des Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires.

### 1-5-3-2 Les intervenants dans le crédit documentaire :

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à la banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.
- **Le bénéficiaire** : C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

### 1-5-3-3 Types de crédits documentaires :

- **Le crédit irrévocable (notifié ou non confirmé)** : Ce type de crédit documentaire repose sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, d'effectuer ou de faire effectuer un règlement sous réserve que le vendeur présente les documents conformes aux instructions de l'acheteur. Ce crédit documentaire est beaucoup plus sûr que le précédent, néanmoins, le vendeur demeure tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger, et supporte, d'autre part, le risque de la cessation de paiement d'un pays liée à un coup d'État, à une catastrophe naturelle, ou à un changement de la politique de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger et du risque de défaillance de la banque émettrice.

Ce crédit documentaire est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

- **Le crédit irrévocable et confirmé** : C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmant), en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque nificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.

- **La confirmation à l'insu ou la confirmation silencieuse** : La confirmation à l'insu de la banque émettrice et de l'acheteur s'appelle confirmation silencieuse. Elle est de pratique courante lorsque le vendeur ne sollicite pas, lors de la négociation, un crédit documentaire confirmé de son acheteur. Soit le vendeur ne veut pas froisser sa susceptibilité soit les banques émettrices se refusent (Iran) ou ne sont pas favorables à demander la confirmation aux banques correspondantes (Chine).

Le crédit documentaire peut seulement être confirmé sur autorisation ou demande de la banque émettrice. Dans le cas où le crédit documentaire serait confirmé sans autorisation, la banque qui apporte cette confirmation, assume seule une responsabilité à l'égard du bénéficiaire.

Lorsque le montant du crédit est important, la confirmation peut se faire par le biais d'un pool bancaire avec partage des risques et des commissions. Dans certains cas, le bénéficiaire peut solliciter une pré confirmation pour connaître la position de la banque avant le bouclage de l'opération.

Celle-ci donne lieu aussi à une commission d'engagement de la banque. Dans d'autres cas, la banque confirmant silencieuse partage son risque avec un assureur-crédit.

**Tableau N°12** : Représente les avantages et inconvénients du Crédit documentaire.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Sécurité totale si le crédit est confirmé :</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Procédures complexes et très</li></ul>

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

<p>sinon la sécurité est satisfaisante.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Universalité de la technique par application des RUU 600 de la CCI.</li><li>• Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.</li><li>• Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements.</li></ul>	<p>administratives au formalisme rigoureux.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Techniques parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance).</li><li>• Coût élevé.</li></ul>
---	---

Source : Le crédit documentaire, M.L.P. édition, Alger, 1999.

### Section 2 : Les importations dans le contexte économique et réglementaire Algérien.

#### 2-1 Présentation et évolution du commerce Algérien :

Depuis l'année 1963 à nos jours, les réalisations des opérations d'importations et d'exportations ont connu une évolution sur trois grandes périodes :

- **La première période** : s'étale sur onze années (1963/1973), où les opérations du commerce extérieur de l'Algérie (Importations et Exportations) ont enregistré une évolution annuelle relativement lente accusant parfois des baisses insignifiantes.
- **La deuxième période** : (1974/1994), où le niveau du volume des échanges est nettement plus important que la première période, a vu une évolution en hausse entre (1974/1981), suivi d'une baisse annuelle entre (1982/1989) et une reprise à la hausse à partir de 1992.
- **La troisième et dernière période** : (1995/2010) a été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations et d'exportations particulièrement à partir de l'année 2004.

Cette évolution s'explique en partie par la libéralisation effective du commerce extérieur à partir de l'année 1995 et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engagés à partir de l'année 2004.

#### 2-2 Les sources d'information en commerce international (en Algérie)<sup>12</sup>:

<sup>12</sup> « Guide générale du commerce international », Edition MEHDI, année 2014.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

S'informer au mieux, est une condition pour réussir son entrée sur le marché international. C'est essentiel pour réussir ses opérations d'importation et /ou d'exportation. Pour obtenir cette multitude d'informations indispensables, et avoir accès aux banques de données du commerce extérieur, il est bon d'abord d'être doté de tous les moyens modernes et récents de communication et de liaison électronique (téléphone, télécopie, minitel, internet...).

- **Ministère du commerce :**

Le ministère du commerce a en charge le commerce extérieur, ses différentes structures et démembrements possède les données du commerce international Algérien.

### **2-2-1 PROMEX (L'office Algérien de promotion du commerce extérieur) :**

Cet office, de création récente, a plusieurs missions, essentiellement :

- La participation au développement du commerce extérieur.
- Animer les programmes de valorisation et de promotion des échanges commerciaux extérieurs.
- Observer et analyser les situations structurelles et conjoncturelles des marchés mondiaux.
- Mise en place d'un dispositif d'observation des marchés extérieurs, et fournir des informations susceptibles d'aider les opérateurs économiques à rentabiliser et à rationaliser les opérations d'importation.
- Disposer et gérer un réseau d'informations commerciales et des banques de données, au service des opérateurs du commerce extérieur.
- Réaliser les études prospectives utiles dans le domaine du commerce international.
- Offrir d'autres services aux profits des usagers du commerce international.

### **2-2-2 CAGEX (Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations):**

De création tout aussi récente (1996), la CAGEX, en plus de ses missions prérogatives, offre aux usagers du commerce extérieur de multiples services annexes, lui permettant de réussir ses opérations d'exportations, cela dans le sillage de l'assurance garantie à l'exportation. Donc, en plus de ses multiples polices (police globale, police individuelle, police crédit acheteur, police foires et expositions, police prospection), la CAGEX, grâce à son réseau d'informations, est en mesure de fournir des informations complémentaires et utiles sur la structure des acheteurs, et de surveiller en permanence leur évolutions financières.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

En outre, l'accès à l'information commerciale et l'analyse des risques du pays par l'assuré permet la mise à disposition des usagers et clients de la CAGEX de toutes les informations appropriées ainsi que des informations sur la réglementation en vigueur dans le pays de l'acheteur.

### **2-2-3 DGD (La direction générale des douanes) :**

Depuis l'insertion de l'économie Algérienne, dans le cycle de l'ouverture et de la mondialisation, un effort considérable d'adaptation est fourni par les pouvoirs publics et la tutelle des douanes Algériennes pour une mutation réussie de cet organisme. En plus d'une modernisation, un effort particulier est à noter en matière de vulgarisation et de disponibilité de l'information que ce soit à travers l'ex-CNID (Centre national de l'information et de la documentation), ou du C.N.I.S (Centre national de l'information et statistique), la douane Algérienne peut être à l'écoute des différents usagers du commerce extérieur, en leur offrant l'information nécessaire concernant, notamment les régimes douaniers économiques, afin de permettre à l'opérateur du commerce extérieur d'être au fait et de la réglementation en vigueur, et des changements qui s'opèrent dans le sillage de l'ouverture économique, de la mondialisation et dans la perspective de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC.

### **2-2-4 CACI (La chambre Algérienne de commerce et d'industrie) :**

La chambre Algérienne du commerce et de l'industrie, à travers aussi des chambres régionales (C.C.I, Sahel, Soummam, Mitidja, Seybouse...). Joue un rôle de plus en plus important dans l'information, notamment en direction de l'utilisateur du commerce international.

Séminaires, brochures, bulletins d'informations mise à jour, rencontres et cycle de formation spécialisés, offrent aux usagers des outils informationnels non négligeables pour s'imprégner des techniques et des réalités du commerce international.

### **2-2-5 Les transitaires :**

Les plus expérimentés d'entre eux possèdent un capital et une expérience non négligeable et aussi une pratique certaine du commerce international (TRANSIMEX, KITRAM'S, C.M.A, A.K, TRANSIT...).

### **2-2-6 Autres sources d'informations :**

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

Les banques Algériennes (CPA, BADR, BEA, El Khalifa Bank, BDL, Union Bank, El Baraka Algérie...).

### 2-3 Les statistiques Algérienne des produits importés durant le 1<sup>er</sup> trimestre de l'année (2016/2017) :

La répartition des importations par groupes de produits, comme l'indique le tableau ci-après fait ressortir des augmentations pour :

- Les biens alimentaires (14,18 %).
- Les biens d'équipements (7,23%).

Et à l'inverse, des diminutions pour :

- Les biens destinés à l'outil de production (10,32%).
- Les biens de consommation non alimentaires (18,61%).

**Tableau N°13** : Représente la répartition des importations par groupes de produits.

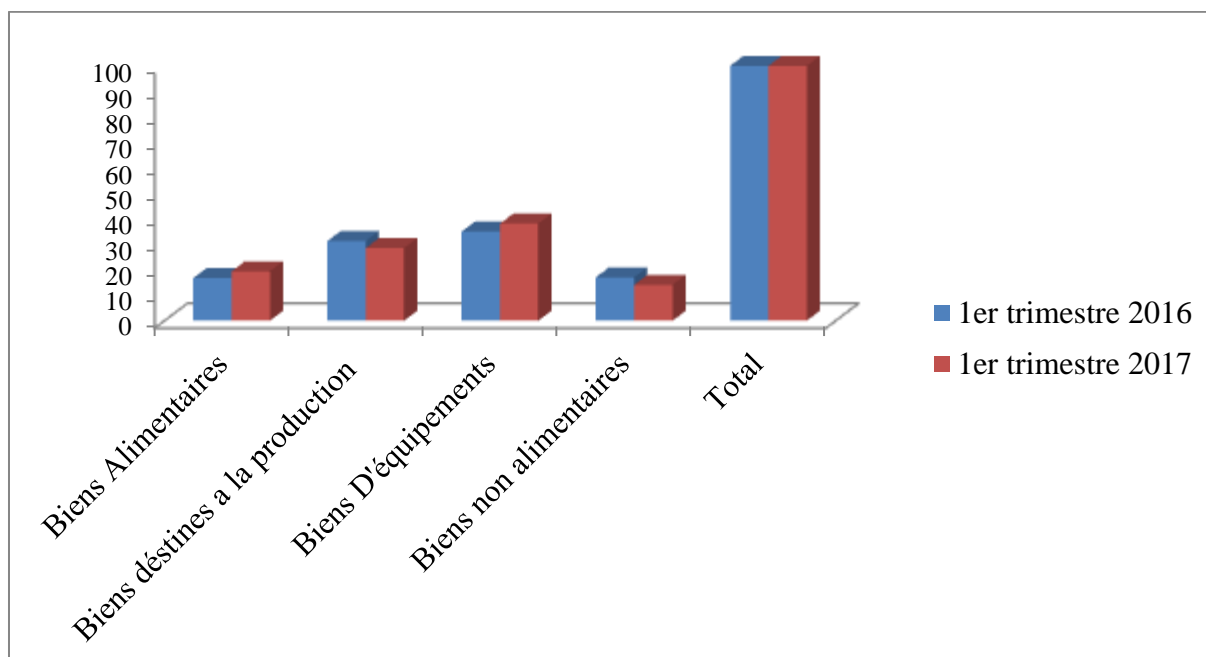
Valeurs en millions USD

Groupes de Produits	1er Trimestre 2016		1er Trimestre 2017		Evolution (%)
	Valeurs	Structure %	Valeurs	Structure %	
<b>Biens alimentaires</b>	1 982	16,71	2 263	19,37	14,18
<b>Biens destinés à l'outil de production</b>	3 713	31,30	3 330	28,50	-10,32
<b>Biens d'équipements</b>	4 147	34,96	4 447	38,06	7,23
<b>Biens de consommation non alimentaires</b>	2 020	17,03	1 644	14,07	-18,61
<b>Total</b>	<b>11 862</b>	<b>100 %</b>	<b>11 684</b>	<b>100 %</b>	<b>-1,50</b>

Source: <http://www.douane.gov.dz>

**Grphe N°1** : Importations par groupe de produits: période 1<sup>er</sup> trimestre de l'année (2016/2017).

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien



**Source:** Ministère des Finances et Direction Générale des Douanes, le Centre National de l'Informatique et des Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, « [http:// www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) ».

**Tableau N°14:** Représente les biens d'équipements importés.

Valeurs en millions USD

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

Principaux Produits	1er Trimestre 2016		1er Trimestre 2017		Evolution (%)
	Valeurs	Structure %	Valeurs	Structure %	
<b>Appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie</b>	405,34	9,77	314,67	7,08	-22,37
<b>Bateaux</b>	-	-	233,20	5,24	-
<b>Tableaux, panneaux et consoles</b>	138,95	3,35	149,72	3,37	7,75
<b>Articles de robinetterie et autres</b>	130,93	3,16	149,43	3,36	14,13
<b>Véhicules de transport de personnes et de marchandises</b>	202,31	4,88	126,87	2,85	-37,29
<b>Transformateurs électriques</b>	124,24	3,00	119,36	2,68	-3,93
<b>Machines et appareils à trier, cribler et malaxer les terres</b>	123,83	2,99	116,37	2,62	-6,02
<b>Véhicules automobiles à usage spéciaux</b>	90,00	2,17	100,88	2,27	12,09
<b>Appareils et dispositifs pour le traitement de matière</b>	84,30	2,03	98,12	2,21	16,39
<b>Tracteurs</b>	92,91	2,24	11,91	0,27	-87,18
<b>Sous total</b>	<b>1 392,81</b>	<b>33,59</b>	<b>1 420,53</b>	<b>31,94</b>	<b>1,99</b>
<b>Total du groupe</b>	<b>4 147</b>	<b>100 %</b>	<b>4 447</b>	<b>100 %</b>	<b>7,23</b>

Source: <http://www.douane.gov.dz>

**Tableau N°15:** Représente les biens destinés au fonctionnement de l'outil de production importés.

Valeurs en millions USD

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

Principaux Produits	1er Trimestre 2016		1er Trimestre 2017		Evolution (%)
	Valeurs	Structure %	Valeurs	Structure %	
<b>Tubes et tuyaux et profils creux en fer ou en acier</b>	431,13	11,61	382,77	11,49	-11,22
<b>Huiles destinées à l'industrie alimentaire</b>	168,82	4,55	239,47	7,19	41,85
<b>Constructions et parties de constructions</b>	182,73	4,92	268,44	8,06	46,91
<b>Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux</b>	225,74	6,08	154,42	4,64	-31,59
<b>Demi-produits en fer ou en acier non alliés</b>	83,49	2,25	132,86	3,99	59,13
<b>Produits laminés</b>	121,13	3,26	131,86	3,96	8,86
<b>Le bois</b>	153,41	4,13	105,18	3,16	-31,44
<b>Barres en fer et en acier</b>	217,66	5,86	75,89	2,28	-65,13
<b>Polymères de l'éthylène</b>	135,85	3,66	75,99	2,28	-44,06
<b>Poly acétals</b>	73,44	1,98	65,97	1,98	-10,17
<b>Sous total</b>	<b>1 793,40</b>	<b>48,30</b>	<b>1 632,85</b>	<b>49,03</b>	<b>-8,95</b>
<b>Total du groupe</b>	<b>3 713</b>	<b>100 %</b>	<b>3 330</b>	<b>100 %</b>	<b>-10,32</b>

Source: <http://www.douane.gov.dz>

**Tableau N°16** : Représente le groupe des biens alimentaires importés.

Valeurs en millions USD

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

Principaux produits	1 er Trimestre 2016		1 er Trimestre 2017		Evolution (%)
	Valeurs	Structure %	Valeurs	Structure %	
<b>Céréales, semoules et farines</b>	717,06	36,18	757,29	33,46	5,61
<b>Laits et produits laitiers</b>	246,46	12,43	413,58	18,28	67,81
<b>Sucres et sucreries</b>	182,95	9,23	279,56	12,35	52,81
<b>Café et the</b>	80,73	4,07	88,75	3,92	9,93
<b>Légumes secs et autres</b>	107,07	5,40	115,09	5,09	7,49
<b>Viandes</b>	48,71	2,46	73,27	3,24	50,42
<b>Sous total</b>	<b>1 382,98</b>	<b>69,78</b>	<b>1 727,54</b>	<b>76,34</b>	<b>24,91</b>
<b>Total du groupe</b>	<b>1 982</b>	<b>100 %</b>	<b>2 263</b>	<b>100 %</b>	<b>14,18</b>

Source: <http://www.douane.gov.dz>

**Tableau N°17** : Représente le groupe des biens de consommation non alimentaires.

Valeurs en millions USD

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

Principaux produits	1 er Trimestre 2016		1 er Trimestre 2017		Evolution (%)
	Valeurs	Structure %	Valeurs	Structure %	
<b>Médicaments</b>	451,99	22,38	347,82	21,16	-23,05
<b>Véhicules de tourisme</b>	362,97	17,97	336,05	20,44	-7,42
<b>Parties et accessoires de véhicules automobiles</b>	104,45	5,17	96,38	5,86	-7,73
<b>Partie reconnaissables destinées aux appareils d'émissions</b>	12,60	0,62	78,53	4,78	523,25
<b>Meubles et leurs parties</b>	57,78	2,86	57,72	3,51	-0,10
<b>Réfrigérateurs, congélateurs</b>	55,91	2,77	57,26	3,48	2,41
<b>Tissus de fils de filaments synthétiques</b>	40,68	2,01	52,01	3,16	27,85
<b>Pneumatiques neufs en caoutchouc</b>	32,55	1,61	33,73	2,05	3,63
<b>Poêles et chaudières à foyer</b>	28,92	1,43	32,78	1,99	13,35
<b>Garniture, fourrures et articles similaires</b>	23,84	1,18	31,66	1,93	32,80
<b>Sous total</b>	<b>1 171,69</b>	<b>58,00</b>	<b>1 123,94</b>	<b>68,37</b>	<b>-4,08</b>
<b>Total du groupe</b>	<b>2 020</b>	<b>100 %</b>	<b>1 644</b>	<b>100 %</b>	<b>-18,61</b>

Source: <http://www.douane.gov.dz>

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

### **2-4 Les documents exigent à l'importation en Algérie<sup>13</sup>:**

#### **2-4-1 Facture commerciale définitive originale :**

La facture commerciale (tamponnée et signée) est domiciliée par le client Algérien auprès de sa banque en Algérie lors de l'importation de la marchandise. Il est préférable que la facture indique clairement l'origine PAYS de chaque article Cf. procédure établissement de la facture commerciale export<sup>14</sup>.

#### **2-4-2 Liste de colisage :**

La liste de colisage est demandée lors de la visite douanière et pour les formalités contrôle conformité aux frontières du Ministère du Commerce.

#### **2-4-3 Certificat contrôle qualité originale :**

Le CCQ est un document exigé par les banques Algériennes dans le cadre des Credoc. Ce document est établi par un organisme habilité et accrédité en Algérie par l'ALGERAC. Il se peut que la lettre de Crédit mentionne un organisme bien précis. A ce jour aucune liste exhaustive d'organismes n'existe. Les plus connus en France/Europe sont : Bureau Veritas, SGS, Inter tek, Cotecna, TÜV ... Nous pouvons également nous occuper de cette formalité pour le compte des exportateurs.

#### **2-4-4 Certificat d'Origine original :**

Imprimé officiel CERFA. Le CO doit être visé par la Chambre de Commerce et d'Industrie. Ce document est exigé par la Banque dans le cadre de la Lettre de Crédit. Les CO peuvent être établis et visés en France pour toutes les origines (pas d'obligation d'être visés dans le pays d'origine). Il doit être établi par pays ou zone économique d'origine.

#### **2-4-5 Déclaration d'origines :**

L'exportateur doit établir une Déclaration d'Origines sur papier en-tête, reprenant par produit, les pays d'origine de chacun d'entre eux.

#### **2-4-6 Certificat de conformité du fabricant :**

---

<sup>13</sup> SARL au capital de 420.000,00 Euro – N° Siret : 445 295 280 000 33 FR09445295280 -RCS MARSEILLE- code APE : 5229B.

<sup>14</sup> [www.globtrans.com](http://www.globtrans.com)

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

Le Certificat de conformité est établi par le fabricant reprenant bien la mention « fabriqué par... ». Il est exigé dans le cadre des formalités de contrôles conformité aux frontières.

### 2-4-7 Certificat EUR1 :

Le Certificat EUR1 est établi pour les marchandises d'origine européenne. Il permet à l'importateur de bénéficier d'abattement de droits de douane dans le cadre des accords préférentiel entre l'Algérie et l'UE. Pour être valide, l'EUR1 doit reprendre obligatoirement le cachet humide du transitaire ou celui du fournisseur + La signature.

### 2-4-8 Déclaration Export (EX1 / EXA/) :

Depuis le 25/10/2009, une copie de l'EX est exigée par le service de contrôle conformité aux frontières lorsque les marchandises sont de provenance européenne c'est-à-dire exportées d'Europe.

### 2-4-9 Autres documents :

- Facture domiciliée auprès d'une banque agréée en Algérie.
- Copie du registre de commerce de droit algérien.
- Copie de la carte fiscale délivrée par les services fiscaux territorialement compétents.
- Tout autre document exigible comme formalité administrative particulière, ou pour, le bénéfice d'un avantage fiscal lié à un régime préférentiel.

**Tableau N°18 :** Récapitulatif des documents exigent au commerce international.

Documents	Formalités bancaires	Formalités de contrôle conformité aux frontières	Formalités Douanes
Facture pro format	X		
Facture définitive originale	X		X
Liste de colisage originale		X	X
Certificat Contrôle Qualité	X		

## Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien

<b>Certificate d'origine original</b>	X	X	
<b>Déclaration d'Origines originale</b>		X	
<b>Certificat conformité du fabricant</b>		X	X
<b>EUR1</b>			
<b>EXA</b>		X	

Source: [www.mae.gov.dz/commerce-international.aspx](http://www.mae.gov.dz/commerce-international.aspx)

### 2-5 Les formalités de dédouanement des marchandises importés en Algérie:

La procédure de dédouanement est l'ensemble des formalités à accomplir pour permettre et garantir l'application des diverses mesures réglementaires, douanières ou autres, auxquelles sont soumises les marchandises importées ou exportées.

#### 2-5-1 La déclaration des marchandises :

Avant le dépôt de la déclaration en douane, toute la marchandise est soumise impérativement aux opérations de conduite, présentation et mise en douane qui constituent les obligations du transporteur vis-à-vis des services de la douane.

- **La conduite et la mise en douane :**

La conduite est l'opération d'acheminement des marchandises importées ou à exportées vers le bureau de douane le plus proche de la frontière du territoire douanier, le transporteur doit impérativement emprunter, pour cela, la route légale. L'opération qui suit, est la mise en douane qui permet au service des douanes d'identifier, de prendre en charge et de garder sous sa surveillance les marchandises jusqu'au dédouanement ou l'enlèvement.

- **L'établissement et la vérification de la déclaration en détail :**

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

Le code des douanes stipule expressément que: «Toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail<sup>15</sup>».

Les régimes douaniers sous lesquels peuvent être placées les marchandises, sont les suivants

:

- La mise à la consommation.
- Le dépôt de douanes.
- Le transit.
- Le transbordement.
- Les entrepôts.
- Les usines exercées.
- L'admission temporaire.
- Le réapprovisionnement en franchise.
- Les marchandises en retour.
- L'exportation définitive.
- L'exportation temporaire.
- La réexportation.
- Les constructions navales.

Cette déclaration obéit à certaines règles fondamentales :

- La déclaration en détail doit être contrôlée par les services des douanes et cela même si l'opération en question bénéficie de l'exemption des droits et taxes comme c'est le cas pour les opérations d'exportation.
- La déclaration en détail doit être faite par écrit, elle doit être signée par le déclarant.
- Cette obligation confirme le principe d'uniformité de l'action des douanes énoncé dans le CDA comme suit : « les lois et règlement douanier s'appliquent sans égard à la qualité des personnes».
- **Le déclarant en douane :**

---

<sup>15</sup> <http://www.douane.gov.dz>

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes physiques ou morales ayant obtenues l'agrément en qualité de commissionnaires en douane.

- **Le propriétaire**

C'est la personne morale ou physique possédant un acte authentique justifiant sa propriété légale des marchandises

- **Le commissionnaire en douane**

Il s'agit de : « toute personne physique ou morale agréée pour accomplir pour autrui les formalités de douane concernant la déclaration en détail des marchandises »

Son intervention intéresse toutes les marchandises destinées à être placées sous un régime douanier économique suspensif de tous droits et taxes.

- **Le transporteur**

Lorsque aucun commissionnaire en douane n'est représenté auprès d'un bureau de douane frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte »

- **Le dépôt de la déclaration en détail**

La déclaration doit être déposée obligatoirement au niveau du bureau de douane territorialement compétent dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises.

- **le contrôle et la vérification de la déclaration**

L'enregistrement de la déclaration signifie que la douane l'a reconnu recevable, et c'est ce qui se fait automatiquement par le système informatique, cependant, cette recevabilité ne concerne que l'aspect formel de cette dernière.

L'enregistrement de la déclaration par le système informatique de gestion (SIGAD) a pour effet juridique de lier le déclarant à l'administration des douanes, ainsi, il doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés selon les modalités et les règles en vigueur à cette date.

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

La vérification est traduite par l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et les documents. Une fois la déclaration est admise conforme elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

### **2-5-2 la liquidation et l'acquittement des droits et taxes :**

Le fait générateur de la créance du trésor public est l'enregistrement de la déclaration en détail, c'est donc la date prise en compte pour l'application des taux des droits et taxes exigibles pour cette marchandise. Mais les dispositions du CDA permettent au déclarant de bénéficier de toute disposition antérieure plus favorable si l'expédition directe des marchandises vers l'Algérie est dûment justifiée (la Clause Transitoire).

En cas d'abaissement du taux des droits et taxes, le déclarant peut, lorsque l'autorisation d'enlever des marchandises n'a pas encore été donnée par les agents des douanes bénéficié du nouveau taux. Toutefois, pour être acceptable, la demande écrite du déclarant doit être introduite avant que les droits et taxes n'aient été perçus. Les droits et taxes liquidés dus sont payables en espèces ou par tout autre moyen de paiement ayant le pouvoir libératoire par le déclarant ou toute autre personne agissant pour son compte.

Il est prévu aussi, le cas de remboursement de ces droits et taxes en cas de renvoi des marchandises au fournisseur ou leur destruction contrôlée par la douane ou lorsqu'ils ont été payés à tort.

### **Conclusion :**

L'ensemble de ces actions poursuit un double objectif : sécuriser les échanges internationaux de marchandises en luttant contre les fraudes et faciliter le commerce international en offrant aux entreprises des services adaptés aux besoins de leurs chaînes logistiques.

Il est bien sûr coûteux mais il faut payer le prix, et il convient d'être vigilant sur les conditions de vente et plus spécifiquement sur les moyens de transport, incoterms..., et faire les bons choix qui peuvent conduire à la bonne maîtrise des flux d'informations de

## **Chapitre II : la procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique réglementaire algérien**

---

marchandises et de capitaux afin d'optimiser ses couts et donc d'assurer une marge de manœuvre fiable en terme de temps et d'argents.

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

---

### **Introduction :**

A travers notre stage pratique, au sein de l'unité Froid dans l'entreprise ENIEM de Oued Aissi, Tizi-Ouzou. Nous allons essayer de développer la procédure d'importation et les étapes de dédouanement de marchandises importées de cette dernière, afin de cerner notre problématique et d'apporter des éléments de réponse à un certain nombre de questions posées au début de ce travail, nous allons essayer d'analyser et de mettre en pratique ce que nous avons développé dans la partie théorique.

Mais avant d'entamer notre analyse, il y a lieu de commencer par une présentation générale de l'entreprise ENIEM.

### **Section 1 : Présentation générale de l'organisme d'accueil**

#### **1-1 Présentation de l'ENIEM :**

##### **1-1-1 La création de l'ENEIM :**

Le complexe d'appareils ménagers résulte d'un contrat « produit en main » établie dans le cadre du premier plan quadriennal, et signé le 21 Aout 1971 avec un groupe d'entreprises Allemandes représentées par le chef de file D.I.A.G (groupe allemand de construction de génie civil) pour une valeur de 400 millions de dinars. Les travaux de génie civil ont été entamés en 1972 et la réception des bâtiments avec tous les équipements nécessaires a eu lieu en juin 1977 dans la zone industrielle de Oued Aissi à une dizaine de kilomètres à l'Est du chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou. La superficie totale est de 55 hectares dont 12,5 hectares couverts, il est entré en production le 16-06-1977.

##### **1-1-2 L'évolution de l'ENIEM :**

L'entreprise nationale des industries de l'électroménager est issue de la restructuration de la société nationale de la fabrication et de montage de matériaux électrique (SONELEC), par décret présidentiel n° 83-19 du 02-01-1983, dont le siège social est à Tizi-Ouzou. Elle est indépendante de l'Etat après la signature des statuts de l'autonomie holdings (SGP) mécaniques et électroniques (HOEMELEC). L'ENIEM a été chargé de la production et de la commercialisation des produits électroménagers, et disposait à sa création de :

- Complexe d'appareil ménager (CAM) de Tizi-Ouzou entré en production en juin 1977.
- L'unité lampe de MOHAMADIA (ULM) entrée en production en Février 1979.

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

**Tableau N°19** : Représente le développement de l'entreprise ENIEM.

Années	Développement
<b>1977</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Démarrage de la production des réfrigérateurs petits modèles, partenaires Allemand, DIA.BOSCH.</li> <li>• Démarrage de l'ancienne usine de cuisinières de réchaud plat 2 feux, partenaire allemand, DIAG-SEPPEFRIKCE.</li> </ul>
<b>1979</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Montage de premiers climatiseurs types fenêtre.</li> <li>• Entrée de production des chauffes eau/bain, partenaires allemand BACH-RINS et MARY.</li> <li>• France et contrat Espagne.</li> </ul>
<b>1982</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction de montage de petits appareils ménagers MAC-SC.</li> </ul>
<b>1986</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrée d'exploitation de la nouvelle usine de réfrigérateurs et congélateurs grands modèles, partenaire japonais MATSH-TOSHIBA.</li> </ul>
<b>1987</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arrêt de la production de PAM.</li> </ul>
<b>1989</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arrêt de production de réchaud plat 2F.</li> <li>• Passage de l'ENIEM à l'autonomie conformément à la loi 28-01 portant sur l'orientation d'EPE.</li> </ul>
<b>1990</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arrêt de production de l'ancienne cuisinière et vente de ses équipements.</li> <li>• Intégration de l'ancienne usine réfrigérateurs à la nouvelle, INTER- CODS-TECHNOGAS.</li> </ul>
<b>1991</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrée en production de la nouvelle usine cuisinière de partenaire Italien, INTER-COOPS-TECHNOGAS.</li> </ul>
<b>1992</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en place de l'usine congélateurs horizontaux « BAHUT » de partenaire Libanais l'EMATIC.</li> </ul>
<b>1993</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réalisation de radiateurs gaz butane à panneaux catalytiques, produits conçus et réalisés par l'ENIEM.</li> </ul>
<b>1994</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réalisation de chaud plat au feu. Abandon de la production, CE.</li> </ul>
<b>1995</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrée en production de réfrigérateurs 520L.</li> <li>• Montage de petits appareils ménagers, partenaire ITALISTAMP.</li> </ul>
<b>1996</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entré de production de PAM/ SC et MACIALISTAMP.</li> <li>• Reprise de comptoirs et armoires frigorifique.</li> </ul>

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

---

<b>1997</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Abondant de réchaud plat 04 feux.</li><li>• Reconversion de CFC.</li><li>• Changement des équipements dans le cadre de la reconnaissance des CFC.</li></ul>
<b>1998</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Certification de l'entreprise « ISO » par l'organisme français AFAQN, qualité 1998.</li><li>• 9983 / valide au 30/06/2001.</li></ul>

Source : Document interne de l'ENIEM.

### **1-1-3 Missions et objectifs de l'ENIEM :**

#### **1-1-3-1 Les mission de l'ENIEM :**

La mission de l'ENIEM est l'importation des pièces de rechange, la fabrication, Le montage, La commercialisation des appareils ménagers, le développement et la recherche dans le domaine des branches clés de l'électroménager notamment :

- Appareils de réfrigération.
- Appareils de climatisation.
- Appareils de cuisson.
- Petits appareils ménagers (PAM).

#### **1-1-3-2 Les objectifs de l'ENIEM :**

L'ENIEM s'est assignée plusieurs objectifs afin d'assurer un impact plus performant au niveau de ses fonctions à savoir :

- L'amélioration de la qualité des produits.
- L'augmentation des capacités d'études et de développement.
- L'amélioration de la maintenance d'outils de production et des installations.
- La valorisation des ressources humaines.
- La réduction des coûts et la relance d'autres sources de revenus.
- L'augmentation du volume de production en corrélation avec les variations de la demande (marché local, externe).
- Le renforcement de sécurité du patrimoine et des installations.
- La restriction comme processus irréversible et impératif à la suivie de l'entreprise.
- Réduire les charges de structure.
- Le placement de son produit à l'échelle internationale.

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

---

### **1-1-4 La position de l'ENIEM sur le marché domestique et étranger :**

L'ENIEM à travers sa commercialisation de ses produits, arrive à les vendre sur le marché local et extérieur.

#### **1-1-4-1 Sa position sur le marché domestique :**

L'entreprise détient un pouvoir de vente de ses produits sur le marché national en possédant une clientèle très variée, actuellement l'ENIEM procède à l'ouverture de dépôts de ventes propres à elles dans plusieurs régions sur le territoire national, pour une meilleure implantation. L'ENIEM détient des parts de marché qui varient entre 60 et 65% pour les réfrigérateurs et les cuisinières, 40% pour les climatiseurs et enfin 30% pour les sanitaires.

#### **1-1-4-2 Sa position sur le marché étranger :**

L'exportation des produits vue l'importance des devises pouvant faire face au financement des importations en matières premières qui représentent 80% de tous les Achats. L'ENIEM est la première entreprise Algérienne à être certifiée aux normes ISO 9002 EN 1998 ET ISO 9001 / 2003 et renouvelée en 2006 stipulant sa conformité aux normes internationales.

#### **1-1-5 La politique qualité de l'ENIEM :**

Dans le souci d'accroître la satisfaction de ses clients, l'entreprise base sa politique qualité sur l'amélioration continue de ses processus, produits et services tout en préservant l'environnement par la mise en place d'un système d'aménagement environnemental ISO 14001.

La politique qualité se manifeste par la direction générale à:

- Accroître la satisfaction des clients.
- Développer les compétences et la communication.
- Veiller à la réduction des coûts de non qualité par la maîtrise des processus.
- Améliorer en continue l'efficacité du système de management qualité.

Les objectives qualités pour l'année 2016<sup>1</sup> sont:

- L'amélioration de la gestion des déchets.
- La rationalisation de la consommation des énergies et fluides.

---

<sup>1</sup> Site internet de l'ENIEM.

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

---

- La prévention des risques de pollution.
- La sensibilisation des parties intéressées.
- La formation du personnel sur l'environnement.

Les cibles pour l'année 2016 sont<sup>2</sup>:

- Réduire les déchets générés de 1%.
- Elever le niveau de tri des déchets de 2%.
- Réduire les stocks morts de 4%.
- Ratio consommation de d'eau/production < à 20M<sup>3</sup>/tonne.
- Ration consommation d'énergie électrique/production < à 635 KWh/tonne.
- Ratio consommation de gaz/production < à 1.76 kWh/tonne.
- Mesurer les rejets atmosphériques.
- COS  $\varphi$  >0.9.
- Former 200 agents sur l'environnement.
- Continuer la sensibilisation des fournisseurs, agents agréés et les sous-traitants sur l'environnement.

### **1-2 L'organisation générale de l'ENIEM :**

#### **1-2-1- La direction générale :**

La direction générale est chargée de définir la stratégie globale de l'entreprise (administration financière, investissement, politique sociale et organisationnelle). Elle gère le portefeuille stratégique de l'entreprise et procède à l'élaboration des ressources financières d'ensemble ainsi qu'elle fournit aux autres structures un certain nombre de services communs (fiscalité, assurances ...etc.) La direction s'assure de contrôler le personnel, elle nomme et replace les directeurs centraux et d'unités et elles approuvent aussi les propositions de nomination des cadres supérieurs.

La direction générale comprend six (06) directions centrales à savoir :

- Direction industrielle.
- Direction du développement et de partenariat.
- Direction des finances et comptabilité.
- Direction des ressources humaines.

---

<sup>2</sup> Document interne de l'entreprise.

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

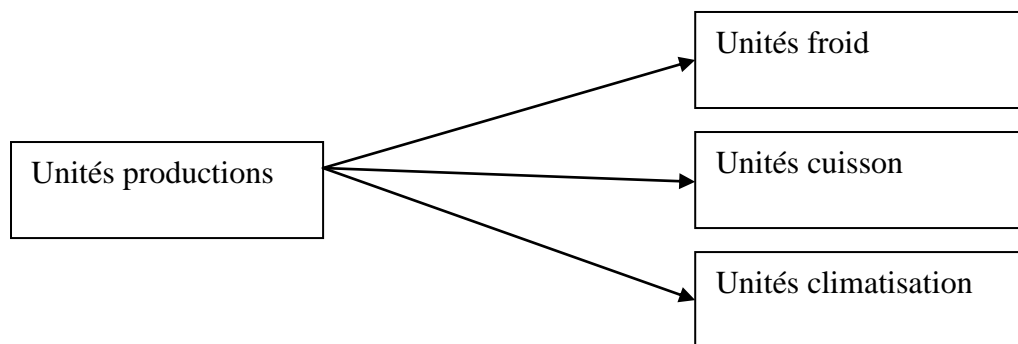
---

- Direction de planification et de contrôle de gestion.
- Direction de marketing et communication.

### 1-2-2 Les unités de l'ENIEM :

L'ENIEM est composée de trois (03) unités de production, une unité commerciale et une unité prestation technique.

**Schéma N°1** : Représente les unités de productions de l'ENIEM.



Source : Document de l'ENIEM.

### 1-2-2-1 Les unités de production :

Les unités de production sont indépendantes et susceptibles d'être et qui sont :

- **Unité froid :**

L'effectif de cette unité est de 1562 agents, procède des bâtiments industriels, ses fonctions principales sont :

- Injection plastique et polystyrène.
- Transformation des tôles et tubes (presse-soudeuse-refend-âge).
- Traitement et revêtement de surface (peinture et plastification).
- Injection mousse polyuréthane (3 lignes).
- Thermoformage de plaque plastique.
- Assemblage produit (montage final- 3 lignes).
- Unité (Air comprime, eau chaude, azote, station de gaz cyclopentane, énergie, électrique).
- Laboratoire d'essai produits chimiques- métallurgie.
- Structure des soutien- maintenance de gaz-contrôle de qualité- études méthodes.

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

---

- **Unité cuisson :**

L'effectif de cette unité est de 438 agents, le potentiel industriel de l'unité de cuisson est constitué des matières suivantes :

- Transformation de tôles et tubes (presse-soudeuse).
- Traitement et émaillage.
- Tangage et chromage de composants métalliques.
- Assemblage de produits (montage final).
- Laboratoire d'essai produit.
- Structure de soutien (maintenance zone études sur méthodes).

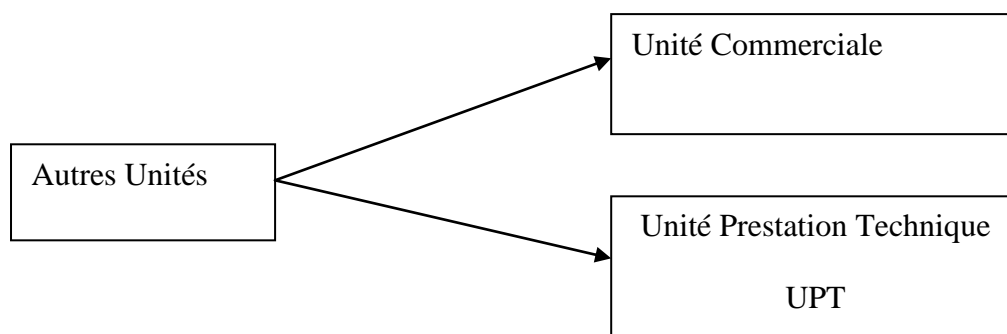
Les capacités installées sont de 150.000 appareils par an en deux équipes (4 modèles de cuisinières sont fabriqués).

- **Unité de climatisation :**

Effectifs de l'unité 230. Le potentiel industriel de climatisation est constitué des matières suivantes :

- Transformation de tôles et tubes (presse - soudeuse - plieuse...).
- Traitement et revêtement de surface (peinture).
- Assemblage produits (montage final) composé de lignes de montage (chaîne climatisation, stylo et fenêtre et chaîne pour autre produit RGB chauffe bain).
- Les capacités installées sont de 60 000 appareils par an. Pour les climatisations types fenêtre et Splyt système en deux équipes.
- Donneur de licence : Air Conditionné (AC)- France 1977 cette unité procède également des capacités installés pour la fabrication de : Chauffage à gaz butane catalytique 50 000 appareils par an. Et comptoir et armoires frigorifiques.

**Schéma N°2 :** Représente les autres unités de l'ENIEM.



**Source :** Document de l'ENIEM.

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

---

### **1-2-2-2 Autres unités de l'ENIEM :**

- **Unité commerciale :**

Elle est chargée de la commercialisation des produits fabriqués par les unités de production son effectif est de 213 agents.

- **Unité prestations techniques :**

Elle réalise des travaux ou prestations techniques pour le compte des autres unités ou pour des clients externes.

### **1-3 Présentation de l'unité froid (lieu du stage pratique) :**

L'unité froid est issue de la restructuration de complexe appareils ménagers CAM, le 4 Avril 1998 par la décision du conseil d'administration.

Elle a pour mission de produire et développer les produits de froid. Ses activités sont :

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

Elle est composée de quatre lignes de montages :

#### **1<sup>ère</sup> ligne :**

- Réfrigérateurs table top, petits modèles dont à capacité de production est de 110.000 appareils par an réalisé en deux équipes.
- Donneur de licence : BOSCH, Allemagne, 1977.

#### **2<sup>ème</sup> ligne :**

- Réfrigérateurs grands modèle dont les capacités installées sont de 390.000 appareils par an réalisé en deux équipes (4 modèles de réfrigérateur).
- Donneur de licence : TOSHIBA JAPAN, 1987.

#### **3<sup>ème</sup> ligne :**

- Congélateur et les conservateurs dont les capacités sont 60 000 appareils par an (3 modèles de fabrique).
- Donneur de licence : LEMATIC –LIBAN-1993.

#### **4<sup>ème</sup> ligne :**

- Les réfrigérateurs de 520 Litres.

La gamme de produit de cette unité est constituée de :

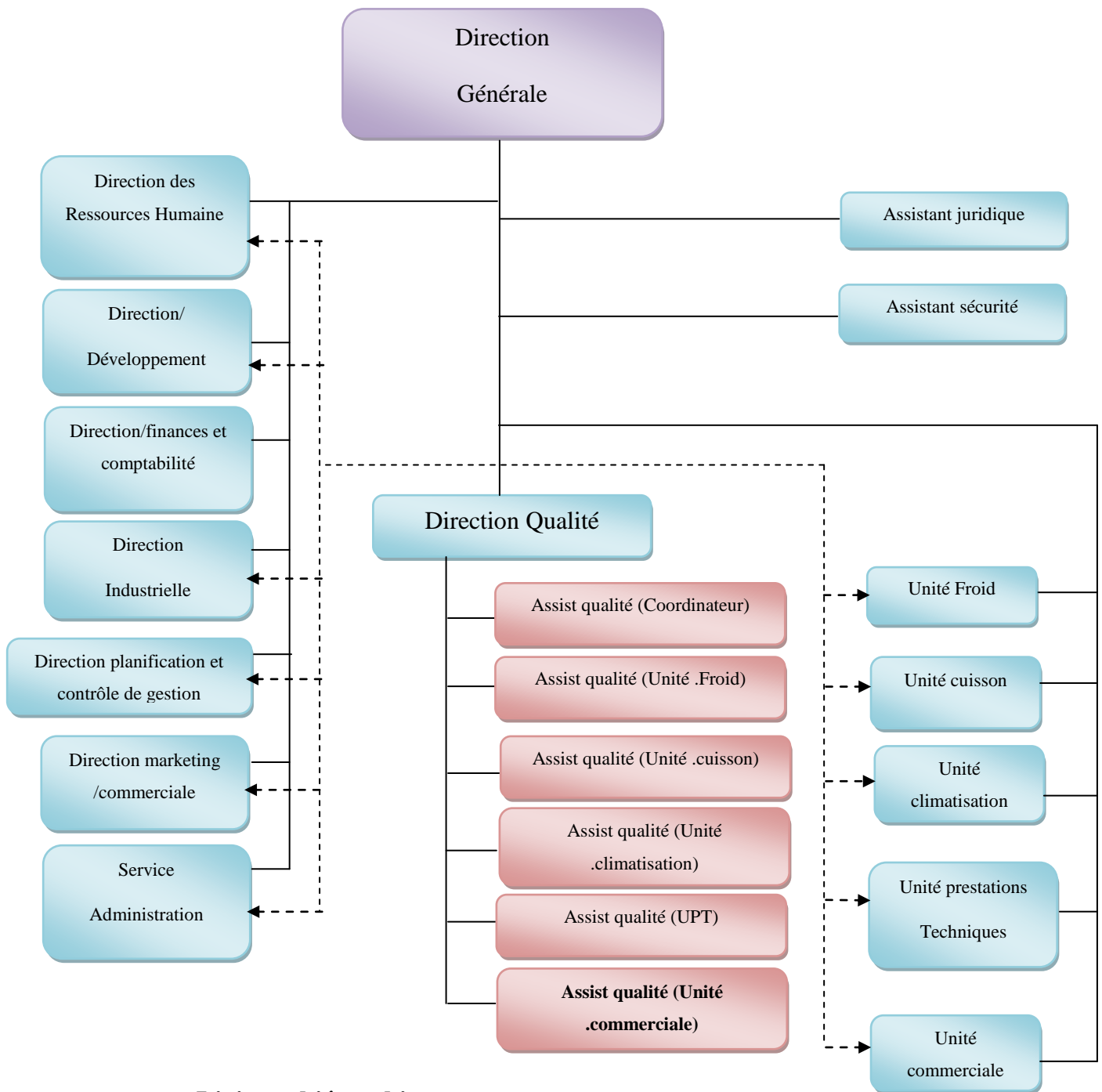
### **Chapitre III : Description des procédures d'importation au sein de l'entreprise ENIEM**

---

- Réfrigérateurs 160L/1 Porte.
- Réfrigérateurs 240L/1 Porte.
- Réfrigérateurs 350L/1 Porte.
- Réfrigérateurs 330L/2 Portes.
- Réfrigérateurs 520L/2 Portes.
- Réfrigérateurs No Frost 375L/2 Portes.
- Réfrigérateurs 500L/2 Portes.
- Réfrigérateurs combiné (réfrigérateur, congélateur) /290L.
- Armoire vitrée 675L.
- Congélateur vertical 220L.
- Conservateurs BAHUT 350L et 468L.
- Conservateurs.

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

**Schémas N°3:** L'organigramme général de l'ENIEM.



————— **Liaisons hiérarchiques**

- - - - - **Liaisons fonctionnelles**

Source: Document interne ENIEM.

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

---

### **Section 2: Cas pratique d'importation des garnitures, rembourrages et isolants.**

#### **2-1 Expression des besoins DAI:**

Sur la base des tendances des marchés, des ventes réalisées durant l'année et des besoins exprimés par le client, l'unité commerciale établie un programme prévisionnel des ventes qu'elle soumet à l'approbation de la direction générale.

Cette dernière étudie la fiabilité en termes de capacités et moyens de production ainsi que les ressources financières disponibles.

Le besoin net une fois calculé, une demande d'achat interne DAI est établie en deux exemplaires par le service gestion des stocks et engagée au service achat pour exploitation et l'exécution de l'achat des quantités.

Une fois que le programme commercial prévisionnel est approuvé par le conseil de direction de l'entreprise, la direction de la gestion industrielle DGI, établie le programme de la production annuelle qu'elle transmet aux unités de production pour application.

#### **2-2- La consultation des fournisseurs:**

Le service achat lance des demandes d'offres. Les offres peuvent être:

- Inférieur ou égale à 50 000 DA mode d'achat, consultation direct reçues par fax ou E-mail.
- Supérieur à 50 000 DA et inférieur à 4M DA, consultation direct des fournisseurs pré-qualifiés et validation par la commission des marchés de l'unité.
- Supérieur à 4M DA consultation sélectives.

#### **Exemple d'approvisionnement de:**

Garnitures: 33 790 unités.

Rembourrages: 263 780 unités.

Isolants: 14 824 unités.

Le service achat procède au lancement des consultations des fournisseurs (fichier fournisseur), susceptible de fournir le produit demandé.

Afin de répondre aux besoins des garnitures, rembourrages et isolants, le département commercial de l'unité froid (service achat) décide de s'adresser à des fournisseurs agréés en

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

---

faisant appel à leurs fichiers fournisseur qui regroupent toutes les informations nécessaires pour satisfaire ses exigences.

Les fournisseurs consultés sont dans ce cas:

BEAUCHAMP.SA       $\longrightarrow$  France.

SAFET  $\longrightarrow$  Italie.

Après avoir jugé que sont les fournisseurs qui sont prêts à répondre à la demande exigée, l'acheteur émet donc un fax à chacun d'eux, avec les mentions suivantes:

- Raison sociale du fournisseur.
- Le code.
- La désignation.
- Les quantités des marchandises.

### **2-3 La réception des offres et l'établissement d'un TCO:**

L'acheteur a choisi deux offres parmi les fournisseurs consultés, il s'agit de BEAUCHAMP.SA, France et SAFET, Italie.

L'acheteur vérifie la conformité des propositions (facture profma) envoyées, par celle-ci doivent répondre aux exigences demandées avec les mentions détaillées sur la marchandise:

- Prix.
- Mode de paiement.
- Délai de livraison.
- Qualités.
- Quantités.
- L'incoterms.
- BEAUCHAMP.SA, France propose: (voir annexe N°1)

Prix de la marchandise: 13 250,00 €, soit 1 280 128,875 DA + Incoterm FOB.

Mode de paiement: Remise documentaire à 120 jours date BL.

Emballage: Carton cerclé dans TC.

Délai de livraison: 5 semaines après confirmation de la demande.

Port d'embarquement: Port Marseille.

Taux de change: 1€ = 96,6135 DA. Du 06/05/2014.

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

---

- SAFET, Italie propose:

Prix de la marchandise: 54 297.75 €, soit 5 903 028.76 DA + Incoterms FOB.

Mode de paiement: Remise documentaire à 60 jours date BL.

Emballage: Carton et sacs en plastiques (PVC dans TC).

Délais de livraison: 60 jours ouvrables après confirmation.

Port d'embarquement: Port Larpezia. Taux de change: 1€ = 96,6135 DA. Du 06/05/2014.

L'établissement d'un TCO (voir annexe N°2), une fois que l'acheteur a comparé les deux offres (BEAUCHAMP.SA et SAFET), il procède à l'établissement d'un tableau comparatif des offres ou il mentionnera les propositions qu'il a reçues par les fournisseurs, et mentionnera sur le TCO le fournisseur sélectionné.

### **2-4 Sélection définitive des fournisseurs:**

L'acheteur opte pour BEAUCHAMP.SA pour ses meilleures conditions (le prix, le mode de paiement, le délai de livraison).

Le choix du fournisseur, un dossier complet est présenté à la commission d'évaluation des offres (CEO), rapport de présentation présidé par le directeur d'unité.

L'acheteur exposera des arguments de son choix. Une fois le choix entraîné par la commission, un procès-verbal est établi dont se joint une copie, il établit ensuite une fiche de vérification (voir annexe N°3) qui contient:

- Qualité de service.
- Constance de la qualité.
- Qualité de l'assistance.
- Rigueur dans les délais.
- Norme et modèle de certification.
- Evaluation des prix.
- Référence sur le marché national.
- Fiche d'agrément (n...date).

En suite, il procède à l'ouverture d'un dossier d'importation qu'il doit renseigner à savoir:

- Nom du fournisseur.
- Demande d'achat interne (DAI) n...reçu le...émetteur...

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

---

- Demande d'offre n...
- Proposition retenue n...
- Désignation de la commande.
- Fournisseur retenu.

### **2.5 Passation et confirmation de la commande:**

Etablissement d'un bon de commande: Après avoir opté pour le fournisseur BEAUCHAMP.S.A, l'entreprise a procédé à la rédaction d'un bon de commande n 15/0067 (voir annexe n 4) qui comporte:

- Désignation et spécification de la marchandise.
- Mode de paiement.
- Type d'emballage.
- Délai de livraison.
- Numéro de commande.
- Qualité.
- Prix unitaire.
- Montant total de la marchandise.
- Incoterm.

Une fois que le bon de commande est établi, il sera transmis à la hiérarchie pour signature et notification auprès du fournisseur, accompagné des documents suivants :

- Demande d'achat interne (DAI).
- Fiche de vérification.
- Facture pro forma.
- Tableau comparatif des offres (TCO).
- Liste des fournisseurs consultés.
- Bon de commande.
- Communication de service technique pour la conformité.

Une fois signé, le bon de commande est faxé par le service achat à la société BEAUCHAMP.S. A tout en réclamant de celui-ci les documents suivants :

- Facture commercial.
- Certification d'origine (voir annexe N°5).
- Liste des colisages (voir annexe N°6).

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

---

- Connaissance (Voir annexe N°7).

Le bon est transmis et confirmé par lettre : après confirmation et réception des documents demandés, le service achat entame la procédure relative au paiement.

### **Section 3 : La procédure du dédouanement au sein de l'ENIEM :**

#### **3-1 Mise en place des financements :**

Le service achat transmet au service finance un courrier pour l'ouverture d'une remise documentaire à vue. Celle-ci est transmise à la banque de l'ENIEM (Banque Extérieur d'Algérie) (BEA).

L'acheteur remplira la demande d'imputation bancaire (DIB) qui contient les mentions suivantes :

- Nom et adresse du fournisseur.
- N° de demande ou du contrat.
- Mode de paiement.
- Origine et provenance.
- Montant en dinars et en devise.
- Tarif douanier.

Après, il constituera un dossier qui comporte : la DIB et la facture proforma, qui sera transmise à la banque pour le notifier et lui donner un numéro d'ordre de domiciliation plus le numéro de la lettre crédit.

#### **3-2 Expédition de la marchandise :**

Une fois que l'entreprise exportatrice BEAUCHAMP.SA a reçu la commande, elle la prépare, elle envoie ensuite un avis d'expédition pour l'ENIEM. Elle l'informe de :

- La date d'embarquement.
- Port d'embarquement.
- Nom de navire.
- Les documents qui accompagnent les marchandises :
  - Certificat d'origine.
  - Connaissance.
  - Lista de colisage.

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

---

- Facture commerciale... Qui seront transmis par la banque du fournisseur à la banque de l'ENIEM, (BEA).

### **3-2-1 Le contrat d'assurance :**

Dès que l'ENIEM reçoit l'avis d'expédition, elle souscrit une assurance pour couvrir les éventuels risques qui peuvent affecter leurs marchandises pendant le voyage. L'ENIEM assure ses marchandises au niveau de la Société National d'Assurance (SAA).

Les deux parties signent un contrat qui stipule :

- Mode d'assurance : Tout risque.
- Police d'assurance : Police d'abonnement.
- Les taux d'assurance : 0,25%.

Les renseignements qui ont été envoyés par BEAUCHMP.SA sur l'avis d'expédition et le mode d'assurance seront inscrits sur un imprimé qui est l'avis d'aliment (voir annexe N°8), qui contient en plus le taux et le montant de la prime. Après que l'acheteur a rempli l'avis d'aliment, ce dernier sera transmis à la SAA.

### **3-2-2 L'avis d'arrivée des documents :**

Lorsque les documents de la marchandise sont arrivés à la BEA, celle-ci établira un avis d'arrivée des documents, qui sera transmis à l'ENIEM pour l'informer de cette arrivée et pour qu'elle se présente pour le retrait de ces documents. Cet avis contient en plus de la date d'arrivée des documents et la désignation de la marchandise, le montant du fret que l'ENIEM doit payer.

- **L'ordre de virement :**

Après la réception de l'avis d'arrivée des documents, le service achat demande au service comptabilité de lui délivrer un ordre de virement au niveau de la BEA pour le compte de BEAUCHMP.SA, cet ordre contient les éléments suivants :

- Nom et adresse du fournisseur.
- Numéro de la domiciliation du fournisseur.
- Le montant de la marchandise.

- **Le retrait des documents :**

Une fois l'ordre du virement est effectué par le service achat, la banque lui délivre les documents nécessaires pour procéder au dédouanement des marchandises.

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

---

### **• L'avis d'arrivée des marchandises :**

Une fois que le bateau est accosté, le consignataire établi et transmet à l'ENIEM un avis d'arrivée des marchandises qui comportent :

- Le nom du navire.
- Le numéro du quai.
- La date de départ et d'arrivée.
- Désignation des marchandises.
- Numéro de connaissance.
- Coût du fret et frais.
- Numéro du gros et d'article (unitaire).
- Le port de départ.

### **3-3 L'échange des documents :**

Une fois que l'ENIEM a reçu l'avis d'arrivée accompagné de l'original du connaissance et d'un chèque, ils seront remis à la compagnie maritime pour s'acquitter du montant du fret et frais, en échange, le consignataire remet à l'ENIEM le bon à délivrer des marchandises.

### **3-4 Acheminement de la marchandise :**

Munie du bon à délivrer remis par le consignataire, le service transit puissent le transmettre à l'ENIEM pour effectuer les formalités douanières (sous le régime de l'entrepôt sous douane choisi par l'ENIEM). Ce système basé sur la déclaration simplifiée de transit par route //DSTR// (voir annexe N°9), permet l'acheminement de la marchandise vers l'entrepôt sous douane de l'ENIEM.

#### **3-4-1 L'établissement du dossier transit :**

La //DSTR// est remplie au niveau du port d'Alger, elle contient les mentions suivantes :

- Poids brut et net.
- N° du gros et d'article.
- Désignation des marchandises.

La //DSTR// est accompagnée d'un dossier contenant les pièces suivantes :

- L'agrément de l'entrepôt.
- Autorisation d'utilisation de régime transit.

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

---

- Soumission générale.
- Deux copies de la facture.
- Deux copies du registre du commerce.

### **3-4-2 La mise à l'entrepôt :**

Une fois la DSTR est délivrée, le service transit remet à la douane un dossier composé des documents suivants :

- La déclaration de mise à l'entrepôt (voir annexe N°10).
- La facture.
- L'avis d'arrivée.
- La copie DSTR.

Après, vérification le service de la douane remet un exemplaire de D11 pour l'ENIEM.

### **3-4-3 Sortie d'entrepôt :**

C'est la mise à la consommation (D3 voir annexe N°11).

Afin que les marchandises puissent être mises à la disposition de l'ENIEM, Le déclarant procède au dédouanement en plus de l'établissement de la mise à la consommation D3, définit comme suite :

- Une facture originale domiciliée vertu d'un cachet de la banque.
- La copie de D11.
- L'avis d'arrivée de la marchandise.
- Le connaissement.
- EUR1 (original) certificat de circulation des marchandises (voir annexe N°12).

Tout ce dossier sera transmis à la douane qui procède au calcul des droits et taxes que l'ENIEM doit payer.

### **3-5 L'acquittement des droits et taxes et l'enlèvement de la marchandise :**

Afin de s'acquitter du paiement des droits et taxes, le déclarant remet un chèque à la douane lorsque la déclaration douanière D10 est liquidée. Cette dernière lui remet un accusé de réception du chèque, une quittance (voir annexe N°13), qui prouve que les droits et taxes ont été payés.

Une fois le dossier rédigé et le paiement des droits et taxes effectuer. Un bon à enlever est remis au transitaire. Donc l'ENIEM peut disposer de la marchandise.

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

---

### **3-6 La réception de la marchandise :**

L'acheteur livre la marchandise avec bulletin de livraison pour le gestionnaire des stocks. Celui-ci remet un bulletin de réception pour l'acheteur.

### **Etude de cas :**

#### **Garnitures, Rembourrages, Isolants.**

Importateur : ENIEM unité froid.

Fournisseur : BEAUCHAMP.SA.

Valeur facturée : 13 250, 00 € soit 1 280 129 DA.

Taux de change : 1 € = 96, 6135 DA. Du 06/05/2014.

Fret : 5037, 39 DA.

Assurance : 3028, 70 DA.

Le taux d'assurance : 0,25%.

Le poids total brut : 490 Kg.

Le poids total net : 450 Kg.

Origine de la marchandise : France.

Prévenance : BEAUCHAMP.SA, France.

Numéro du document : N°15/0067.

Code statistique : 8418,2112.

Nombre de colis : 1.

La liquidation : le droit de douane 5%.

TVA : 17%.

Pour calculer les droits de douanes et taxes, il faut d'abord calculer l'assiette CAF:

#### **1<sup>er</sup> Le coût de la marchandise :**

Le coût de la marchandise = Valeur facturée x taux de change

= 13 250, 00€ x 96, 6135

Coût de la marchandise = 1 280 129 DA.

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

---

### **2<sup>ème</sup> Assurance :**

$$\text{FOB (Dinars)} = \text{FOB (Devises)} \times \text{cours du jour}$$

$$\text{FOB (Dinars)} = 13\,250,00 \text{ €} \times 91,4326 \text{ DA}$$

$$\text{FOB (Dinars)} = 1\,211\,481,95 \text{ DA}$$

$$\text{Assurance FOB (Dinars)} \times 0,25 \%$$

$$\text{Assurance} = 3\,028,70 \text{ DA} = 3\,029 \text{ DA}$$

Le fret : est le montant établie par la compagnie de transport relative aux frais de transport de marchandises par voie aérienne ou maritime (pour ce cas le fret, est de: 3 954, 00 DA).

$$\text{V/FOB (Devises)} = 13\,250,00 \text{ €}$$

$$\text{FOB (Dinars)} = 13\,250,00 \text{ €} \times 96,6135$$

$$\text{FOB (Dinars)} = 1\,280\,129 \text{ DA}$$

$$\text{CAF (Dinars)} = \text{FOB (Dinars)} + \text{Fret (Dinars)} + \text{Assurance (Dinars)}$$

$$= 1\,280\,129 + 3\,954 + 3\,029$$

$$= 1\,287\,112 \text{ DA est l'assiette de calcul des droits et taxes.}$$

### **3<sup>ème</sup> La détermination des droits et taxes :**

$$\text{Droit de douane} = \text{V/CAF} \times \text{taux des droits de douane}$$

$$= 1\,287\,112 \text{ DA} \times 5\%$$

$$\text{Droit de douane} = 64\,356$$

$$\text{Assiette TVA} = (\text{V/CAF} + \text{V/DD}) \times \text{taux TVA}$$

$$= (1\,287\,112 \text{ DA} + 64\,356 \text{ DA}) \times 17\%$$

$$= 229\,750 \text{ DA}$$

### **4<sup>ème</sup> le total des droits et taxes que l'ENIEM doit payer sont :**

$$\text{Total des droits et taxes} = \text{DD} + \text{TVA}$$

$$= 64\,356 \text{ DA} + 229\,750 \text{ DA} = 294\,106 \text{ DA}$$

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

---

#### **Conclusion :**

Pour mettre en œuvre une stratégie d'importation efficace, l'entreprise doit :

- Bien évaluer les besoins à satisfaire pour l'achat en matière de qualité, quantité de livraison et autres facteurs.
- Suivre l'évolution des marchés fournisseurs pour tirer parti des opportunités d'approvisionnement.
- Obtenir l'information nécessaire afin d'être en mesure d'évaluer les fournisseurs potentiels.
- Analyser les facteurs de coût et de risque pour déterminer l'importance de chaque intron à acheter.
- Déterminer la stratégie d'approvisionnement la plus efficace pour évaluer les opérations d'approvisionnement.
- Créer un système de surveillance administratif afin de minimiser les problèmes éventuels, d'assurer que les marchandises achetées sont convenablement stockées et en tout sécurité, facilement accessible et ne nécessite pas d'autres investissements.
- Mettre en place un système d'évaluation des performances des fournisseurs et de la capacité de l'entreprise agréé l'ensemble des processus d'achat et sur tous éviter les commandes d'urgences qui coutent très chère à l'entreprise.

A travers notre étude, nous avons constaté que pour réussir pleinement une opération d'importation, il est nécessaire de combiner les éléments à développer de la naissance du besoin jusqu'à la réception de la marchandise.

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise de différentes formules, de ce fait, toute opération commerciale, achat nécessite la présence de type d'incoterms choix et mode de transport et plusieurs instruments de financements tels que le chèque, le virement..., que l'importateur utilisent par choix, tout en sachant qu'une importation nécessite une domiciliation au niveau d'un organisme financier, généralement la banque qui intervient entre les deux parties.

Dans notre cas, l'ENIEM doit adopter des méthodes rentables en matière d'achat et de gestion des approvisionnements, afin d'améliorer sa compétitivité et assurer sa pérennité.

Toutes les étapes de la procédure d'une opération d'importation sont interdépendantes et toutes sont indispensables pour une bonne réalisation de celle-ci, aucune n'a plus au moins d'importance par rapport aux autres étapes, chaque disfonctionnement de la procédure peut causer des pertes sérieuses pour l'entreprise que ce soit en termes de temps ou d'argent.

Donc à travers cette étude de cas, on constate que l'ENIEM a bien maîtriser les étapes de l'opération d'importation puisque les recommandations de l'entreprise ENIEM lors de ces importations sont les suivantes <sup>1</sup>:

- Effectuer une commande :

Toute commande se traduit par l'émission d'un bon de commande à envoyer au fournisseur. Et toute commande doit être confirmée par le fournisseur par la remise de l'accusé de réception dans toutes les clauses générale et particulières.

- Respecter les délais de livraison :

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

- L'enlèvement et la réception de la commande :

L'enlèvement des marchandises objet de la commande se fait aux frais de l'acheteur.

En cas, d'expédition par avion ou par bateau le fournisseur est tenu d'en aviser l'acheteur 48h à l'avance et de lui communiquer les informations suivantes :

---

<sup>1</sup> Document interna à l'entreprise ENIEM.

- Valeur de l'expédition.
- Nombre de colis.
- Poids brut et poids net.
- Nom du bateau ou numéro du vol et de la lettre de transport.

- La garantie :

L'acheteur se réserve le droit de refusés toutes marchandises non-conformes aux spécifications de la commande et aux conditions générales d'achat. En cas de retard de livraison, ou des conditions générales ou particulières de cette commande l'acheteur se réserve le droit d'annuler sur simple avis les quantités qui seraient encor à livrer sous préjudice de ces droits concernant les indemnités relatives aux conditions de retard ou de tout autres dommages.

L'acheteur se réserve le droit de faire injecter à tout moment les marchandises commandées chez les fournisseurs.

- Le règlement :

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

(Remise documentaire...).

- Juridiction :

Les présentes conditions générales prévalent sur celles des fournisseurs, toutes conditions relatives à l'interprétation de notre commande sont les compétences exclusives du tribunal de Tizi-Ouzou.

## Ouvrages:

- BONNET G, de Saint-Denis, « **Administration commercial** », Paris Foucher, année 1987.
- C.BARRET, et J.BRIGNON, « **Les échanges planétaires** », Géographie, édition Hâtier, Paris 1988, page 320.
- CHARL GILES, « **Histoire des doctrines économiques** », page 16.
- CHEHRIT KAMAL, « **Le crédit documentaire** », édition Alger: grand Alger livres, année 2007.
- GHISLAINE LEGRAND et HUBERT MARTINI, «**Gestion des opérations IMPORT – EXPORT** », BTS 1<sup>er</sup> et 2eme Années CI, édition Coface, année paris 2008.
- G. LAGRAND, H. MARTINI, « **Le management des opérations du commerce international** », édition dunod, Belgique, 2003.
- Jean François RIFFARD, « **Mondialisation de l'économie et internationalisation du droit des affaires: une abdication de l'état de droit** », in Mondialisation et état de droit, BRUYLANT, 2002. P 276.
- Lasary, « **le commerce international** », édition Dalloz, Belgique, 2005, p192.
- Michel COUTU, « **Guide pour l'élaboration d'un cahier des charges** », Conseiller en gestion Développement économique et régional Québec, édition F.Adm.A., CMC, année Mars 1995.
- MICHEL NORRO, « **Politique économique international** », Louvain, CIDCO, 1984, Page 6.
- MOGAMBO, « **Organisation et financement de commerce** », Cours inédit 1<sup>ère</sup> licence Cces..., ISIPA, 2006-2007.
- TAYEBB CHENNTOUF, « **L'Algérie face à la mondialisation** », Edition CDESRIA, année 2008, page 2.

## Articles:

- Banque mondiale, « **rapport sur le développement dans le monde** », BIRD, Washington, 1987.
- « Finances et développement », décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.
- « **Dictionnaire du droit du travail** », Définition Greffe, Editions Tissot, 9 rues de pré paillard Annecy-le-Vieux 74940 Annecy.
- « **Guide générale du commerce international** », Edition MEHDI, année 2014.
- « **Le crédit documentaire** », M.L.P. édition, Alger, 1999.
- Dossier standard d'appel d'offres « **Guide de l'utilisateur Groupe de la Banque africaine de développement** » année Juillet 2000.
- Document interne de l'ENIEM.

## Sites web:

- <https://fr.wikipedia.org/wiki/Forex>
- <http://www.logistiqueconseil.org>
- <https://www.glossaire-international.com>
- © Mémoire Online 2000-2015.
- [www.Douane-Algerie.gov.dz](http://www.Douane-Algerie.gov.dz)
- [www.univerre.fr](http://www.univerre.fr)
- [www.mae.gov.dz/commerce-international.aspx](http://www.mae.gov.dz/commerce-international.aspx)
- Site interne de l'ENIEM.
- [www.globtrans.com](http://www.globtrans.com)

## Mémoires:

- BENAMAR SOFIANE, AIT HABOUCH ABDELMADJID, Synthèse statistique et économique, « **Commerce extérieur en Algérie** », année 2011-2012.
- BELKHIRI MOHAND, MOUSSOUNI KAHINA, mémoire de fin d'étude, « **le Swift dans le commerce extérieur** », 2004, p56.

## **La liste des abréviations et symboles:**

**ACP:** Groupe des états d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique

**AELE:** Association Européenne de Libre-échange

**AFTA:** Zone de libre échange de l'ANASE

**AIE:** Agence Internationale de l'Energie

**ALENA:** Accord de Libre-échange Nord-Américain

**ANASE:** Association des Nations de l'Asie du sud-est

**ACPSA:** Arrangement d'échanges préférentiels de l'Asie du Sud

**ASACR:** Association sud-asiatique de coopération régionale

**BP:** Balance des paiements

**CARICOM:** Communauté des Caraïbes

**CCG:** Conseil de coopération du Golfe

**CDA:** Communauté de développement de l'Afrique australe

**CEDEAO:** Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest

**CEE/ONU:** Commission économique pour l'Europe

**CEEAC:** Communauté économique des États de l'Afrique centrale

**CEI:** Communauté d'États indépendants

**CEMAC:** Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale

**CEPALC/ONU:** Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes

**CITI:** Classification internationale type, par industrie

**CNUCED:** Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

**COMESA:** Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe

**CTCI:** Classification type pour le commerce international

**DSNU:** Division de statistique de l'Organisation des Nations Unies

**EUROSTAT:** Office statistique des Communautés européennes

**FATS:** Statistiques des filiales étrangères

**FAO:** Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

**FMI:** Fonds monétaire international

**GTIS:** Global Trade Information Services Inc.

**IED:** Investissement étranger direct

**MBP5:** Manuel de la balance des paiements du Fonds monétaire international, cinquième édition

**MCC:** Marché commun centraméricain

**MERCOSUR:** Marché commun du sud

**OCDE:** Organisation de coopération et de développement économiques

**ONUDI:** Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

**PIB:** Produit intérieur brut

**PMA:** Pays les moins avancés

**PNB:** Produit national brut

**SH:** Système harmonisé de désignation et de codification de marchandises

**UE:** Union européenne

**UEMOA:** Union économique et monétaire ouest-africaine

## **La liste des schémas et graphes:**

**Graphe N°1:** Représente les importations par groupe de produits: la période 1<sup>er</sup> trimestre de l'année 2016/2017

**Schémas N°1:** Représente les unités de production de l'ENIEM

**Schémas N°2:** Représente les autres unités de l'ENIEM

**Schémas N°3:** Représente l'organigramme de l'ENIEM

## **La liste des tableaux et graphes:**

**Tableau N°1:** Représente les organisations internationales intervenantes dans les opérations du commerce international

**Tableau N°2:** Représente les acteurs intervenants dans une opération d'achat à l'international

**Tableau N°3:** Représente les avantages et les inconvénients du chèque

**Tableau N°4:** Représente les avantages et les inconvénients de la lettre de change

**Tableau N°5:** Représente les avantages et les inconvénients du billet à ordre

**Tableau N°6:** Représente les avantages et les inconvénients du virement

**Tableau N°7:** Représente la classification des incoterms par mode et par type de vente

**Tableau N°8:** Représente la classification des incoterms par groupe

**Tableau N°9:** Représente les différents modes de transports utilisés dans le commerce international

**Tableau N°10:** Représente les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire

**Tableau N°11:** Représente les attentes de l'exportateur ainsi que de l'importateur

**Tableau N°12:** Représente les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

**Tableau N°13:** Représente la répartition des importations par groupe de produit

**Tableau N°14:** Représente les biens d'équipement importés

**Tableau N°15:** Représente les biens destinés aux fonctionnements de l'outil de production importés

**Tableau N°16:** Représente le groupe des biens alimentaires importés

**Tableau N°17:** Représente le groupe des biens de consommations non-alimentaires importés

**Tableau N°18:** Récapitulatif des documents exigents dans le commerce international

**Tableau N°19:** Représente le développement de l'entreprise ENIEM

# Tables des matières

## Liste des abréviations

<b>Introduction Générale</b> .....	1
------------------------------------	---

## **Chapitre I : La gestion commerciale de l'opération d'importation**

<b>Introduction</b> .....	5
---------------------------	---

<b>Section 1: Généralité sur le commerce international</b> .....	5
--	---

1-1 Définition, historique et évolution du commerce international .....	5
---	---

1-1-1 Définition du commerce international.....	5
---	---

1-1-2 Historique du commerce international .....	6
--	---

1-1-3 L'évolution du commerce international .....	10
---	----

1-1-3-1 La croissance des échanges internationaux .....	10
---	----

1-1-3-2 La structure des échanges internationaux.....	12
---	----

1-1-3-3 L'évolution du commerce mondial entre l'année 2015/2016 .....	12
---	----

1-2 Les opérations liées au commerce international .....	22
--	----

1-2-1 Les opérations d'importations .....	22
---	----

1-2-2 Les opérations d'exportations.....	22
--	----

<b>Section 2: Processus applicable aux achats internationaux</b> .....	31
--	----

2-1 Expression et définition des besoins .....	31
--	----

2-2 Prospection du marché.....	32
--------------------------------	----

2-3 Consultation des fournisseurs .....	33
---	----

2-4 Etude des offres, négociations et choix des fournisseurs.....	34
---	----

2-4-1 Etudes des offres.....	34
------------------------------	----

2-4-2 Négociations avec les fournisseurs.....	35
---	----

2-5 Contrat.....	36
------------------	----

2-5-1 Définition d'un contrat .....	36
-------------------------------------	----

2-5-2 Types de contrats .....	37
-------------------------------	----

2-5-2-1 Bon de commande .....	37
-------------------------------	----

2-5-2-2 Contrat fournisseur.....	37
2-5-2-3 Marché ferme et marché cadre à commande ouverte.....	37
2-5-3 Clauses essentielles d'un contrat d'achat .....	38
2-5-3-1 Dispositions générales.....	38
2-5-3-2 Dispositions techniques.....	38
2-5-3-3 Dispositions commerciales.....	39
2-5-3-4 Dispositions financières .....	39
2-5-3-5 Dispositions juridiques .....	40
2-6 Réception .....	40
2-7 Certification des factures .....	41
2-8 Paiement.....	41
2-8-1 Le chaque.....	41
2-8-2 La lettre de change.....	44
2-8-3 Le billet a ordre.....	45
2-8-4 Le virement.....	47
2-9 Les risques liés à une procédure d'importation .....	48
2-9-1 Le risque de fabrication .....	49
2-9-2 Le risque commercial .....	49
2-9-3 Le risque politique .....	49
2-9-4 Le risque de change .....	49
<b>Conclusion.....</b>	<b>50</b>
<b>Chapitre II: La procédure d'importation, et les importations dans le contexte économique et réglementaire Algérien.</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>51</b>
<b>Section 1: L'organisation des opérations logistique.....</b>	<b>51</b>
1-1 Le recoure aux prestataires extérieurs.....	51
1-1-1 Les différents prestataires.....	51

1-1-1-1 Le mandataire .....	51
1-1-1-2 Commission en douane.....	52
1-1-2 Les critères de choix des prestataires .....	52
1-1-2-1 Stockage et fréquence des livraisons .....	52
1-1-2-2 Délais d’acheminements.....	52
1-1-2-3 Qualité de la prestation .....	52
1-1-2-4 Sécurité des marchandises pondant le transport .....	52
1-1-2-5 Le prix .....	52
1-2 Le rôle des incoterms.....	53
1-2-1 Définition des incoterms.....	53
1-2-2 Les fonctions des incoterms .....	53
1-2-3 Les incoterms en détail.....	54
1-3 Le choix du mode de transport .....	57
1-4 La réalisation du dédouanement de la marchandise importée.....	60
1-4-1 Présentation de la déclaration de détail .....	60
1-4-2 Les principaux éléments de la déclaration en détail .....	61
1-4-2-1 L’espèce tarifaire .....	61
1-4-2-2 L’origine .....	61
1-4-2-3 La valeur en douane.....	62
1-4-3 La procédure D48 .....	63
1-4-4 La présentation des marchandises en douane .....	63
1-4-5 Les délais du dédouanement.....	63
1-4-6 Les droits et taxes à acquitter .....	63
1-4-6-1 La détermination des DD.....	64
1-4-6-2 La détermination des taxes parafiscales .....	64
1-4-6-3 La détermination de la TVA.....	64
1-4-6-4 Les droits antidumping .....	65
1-4-6-5 Les prélèvements agricoles.....	65
1-4-6-6 Les droits d’accises.....	65
1-4-6-7 Les valeurs statistiques .....	65
1-5 Les techniques de paiements à l’importation .....	65
1-5-1 L’encaissement simple .....	65
1-5-2 La remise documentaire.....	66
1-5-2-1 Les intervenants dans une remise documentaire .....	67
1-5-2-2 Les étapes d’une remise documentaire.....	68

1-5-2-3 Motif de non-paiement de la banque .....	69
1-5-3 Le crédit documentaire .....	70
1-5-3-1 Définition du crédit documentaire .....	70
1-5-3-2 Les instruments intervenant dans le crédit documentaire.....	72
1-5-3-3 Types de crédits documentaires.....	72
<b>Section 2: Les importations dans le contexte économique et réglementaire Algérien .....</b>	<b>74</b>
2-1 Présentation et évolution du commerce Algérien .....	74
2-2 Les sources d'informations en commerce international (en Algérie) .....	75
2-2-1 PROMEX.....	75
2-2-2 CAGEX .....	75
2-2-3 DGD.....	76
2-2-4 CACI.....	76
2-2-5 Les transitaires .....	76
2-2-6 Autres sources d'informations.....	77
2-3 Les statistiques Algérienne des produits importés durant le 1 <sup>er</sup> trimestre de l'année 2016-2017.....	77
2-4 Les documents exigent à l'importation en Algérie .....	83
2-4-1 Facture commerciale et définitive originale .....	83
2-4-2 Liste de colissage .....	83
2-4-3 Certificat contrôle qualité originale .....	83
2-4-4 Certificat d'origine originale .....	83
2-4-5 La déclaration d'origine.....	83
2-4-6 Certificat de conformité du fabricant.....	84
2-4-7 Certificat EUR1 .....	84
2-4-8 Déclaration Export (EX1/EXA) .....	84
2-4-9 Autres documents .....	84
2-5 Les formalités de dédouanement des marchandises importés en Algérie.....	85
2-5-1 La déclaration de marchandises.....	86

2-5-2 La liquidation et l'acquittement des droits et taxes .....	88
<b>Conclusion</b> .....	89
 <b>Chapitre III: Description des procédures d'importations au sein de l'entreprise ENIEM</b>	
<b>Introduction</b> .....	90
<b>Section 1: Présentation générale de l'organisme d'accueil</b> .....	90
1-1 Présentation de l'ENIEM .....	90
1-1-1 La création de l'ENIEM .....	90
1-1-2 L'évolution de l'ENIEM .....	90
1-1-3 Missions et objectifs de l'ENIEM .....	92
1-1-3-1 Missions .....	92
1-1-3-2 Objectifs .....	92
1-1-4 Les positions de l'entreprise sur le marché domestique et étranger.....	93
1-1-4-1 Sa position sur le marché domestique .....	93
1-1-4-2 Sa position sur le marché étranger .....	93
1-1-5 La politique qualité de l'ENIEM.....	93
1-2 L'organisation générale de l'ENIEM .....	94
1-2-1 La direction générale .....	94
1-2-2 Les unités de l'ENIEM.....	95
1-2-2-1 Les unités de production .....	95
1-2-2-1 Autres unités de l'ENIEM.....	97
1-3 Présentation de l'unité froid (lieu du stage pratique) .....	97
<b>Section 2: Cas pratique d'importation des Garnitures, Rembourrages et Isolants</b> .....	100
2-1 Expression des besoins DAI .....	100
2-2 La consultation des fournisseurs .....	100
2-3 La réception des offres et l'établissement d'un TCO .....	101
2-4 Sélection définitives des fournisseurs .....	102
2-5 Passation et confirmation de la commande.....	103

<b>Section 3: La procédure de dédouanement au sein de l'ENIEM</b> .....	104
3-1 Mise en place des financements .....	104
3-2 Expédition de la marchandise .....	104
3-2-1 Le contrat d'assurance .....	105
3-2-2 L'avis d'arrivée des documents .....	105
3-3 L'échange des documents .....	106
3-4 Acheminement de la marchandise .....	106
3-4-1 L'établissement du dossier transit .....	106
3-4-2 La mise à l'entrepôt .....	107
3-4-3 Sortie d'entrepôt .....	107
3-5 L'acquittement des droits et taxes et l'enlèvement de la marchandise .....	107
3-6 La réception de la marchandise.....	108
<b>Conclusion</b> .....	110
<b>Conclusion générale</b> .....	111
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Liste des tableaux</b>	
<b>Liste des schémas et graphes</b>	
<b>Table des matières</b>	

**Soutenu : Le 24/12/2017 à 11 :00 h**

**Salle des soutenances, département science commerciale.**

### **Résumé**

Le commerce extérieur est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales et religieuses, en raison de la diversité et des inégalités dans la répartition des richesses.

La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, de distribution, de dédouanement de la marchandise et le choix de l'incoterm permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production.

En fin, l'insuffisance de la production nationale entraîne de fortes importations, pour cela l'entreprise doit donc effectuer plusieurs choix qui doivent la conduire à une bonne maîtrise de ses flux d'informations et de marchandise.

A travers notre étude, nous avons constaté que pour réussir pleinement une opération d'importation, il est nécessaire de combiner les éléments à développer de la naissance du besoin jusqu'à la réception de la marchandise.

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise de différents formules, de ce fait, toute opération commerciale, nécessite la présence de type d'incoterms, choix et mode de transport et plusieurs instruments de financements tels que le chèque, le virement..., que l'importateur utilisent par choix, tout en sachant qu'une importation nécessite une domiciliation au niveau d'un organisme financier, généralement la banque qui intervient entre les deux parties.

### **Mots clés :**

Entreprise, IDE, Logistique, Importations, Exportations, Le Swift, Le virement, le Credoc, Les incoterms, L'usine, port d'embarquement, port de débarquement, le navire à cargaison, la conteneurisation, les ports secs, la laideur, le monopole.....