

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION

Département des Sciences Commerciales



Mémoire de fin d'études



En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences commerciales
Spécialité : Finance et Commerce International

Thème

**Etude de la démarche d'importation en Algérie : cas de
l'importation d'accessoires de machinisme agricole par
l'entreprise LD AZOUAOU EURL**

Présenté par :

**CHABA Meriem
CHAYA Lamia**

Devant le jury composé de :

Président: HAMDAD Toufik, MCB, UMMTO.

Rapporteur : HADJEM Madjid, MCB, UMMTO.

Examineur: AKKOUL Jugurtha, MCA, UMMTO.

Année universitaire : 2023/2024

A decorative border of small, stylized cherubs or angels in red, arranged in a repeating pattern along the top, bottom, and sides of the page.

Remerciement

Tout travail de recherche n'est jamais totalement l'œuvre d'une seule personne. À cet effet, nous tenons à exprimer nos sincères reconnaissances à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail. Tout d'abord, à Dieu Miséricordieux et Clément, qui nous a donné la patience, le courage, l'amour du travail, et nous a permis d'amener ce travail à son terme.

À Monsieur HADJEM, notre promoteur du mémoire, ainsi qu'à Monsieur DIDAOUI, notre encadreur, pour leur aide et le temps qu'ils ont bien voulu nous consacrer. Nous ne les remercierons jamais assez pour leur soutien et leur patience. Qu'ils trouvent en ces lignes l'expression de notre gratitude.

Enfin, nos plus vifs remerciements vont à tout le personnel de LD AZOUAOU, y compris Monsieur DEHAL Omar



Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail qui est le fruit de plusieurs années
d'étude, à :*

*Mes chers parents, ma mère et mon père, pour tous leurs sacrifices,
leur patience, leur amour, leur tendresse, leur soutien et leurs prières
tout au long de ma formation.*

Papa, maman, je vous aime.

*À ma chère sœur Messad, et à mes chers frères Ibrahim et Ghiles,
pour leurs encouragements, leur aide et leur soutien moral.*

À mon cher binôme Lamia.

À tous mes amis, à l'exception d'Aziza et Wissam.

À toutes les personnes que j'aime et qui sont très chères à mon cœur.

MERCI

Meriem.



Dédicaces

Je dédie ce travail

*À la lumière de ma vie, qui ont tout fait pour me mettre sur le chemin
de la réussite :*

À mes chers parents.

À mes chers frères et sœurs : Rabah, Nacera, Lynda, Yasmine.

*À mon binôme Meriem et à ceux qui ont partagé avec moi tous les
moments d'émotion lors de la réalisation de ce travail, en **particulier**
Aziz, qui m'a chaleureusement supporté et encouragé tout au long de
mon parcours.*

*À ma famille, mes proches et à ceux qui me donnent de l'amour et de
la vivacité.*

*À tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réussite de ce
travail.*

*À tous mes amis qui m'ont toujours encouragé et à qui je souhaite
encore plus de succès.*

À tous ceux que j'aime.

MERCI

Lamia.

Liste des abréviations

Liste des abréviations

Abbréviation	Signification
AGE	Autorisations Générales d'Exportation
AGI	Autorisations Générales d'Importation
AID	L'Association internationale pour le développement
AWB	air way bill
B/L	Bill of Lading
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BEI	La banque Européenne d'Investissement
BERD	La Banque européenne pour la reconstruction et le développement
BIRD	La Banque Internationale pour la reconstruction et Développement
CCI	La chambre de commerce international
CMC	conseil de la monnaie et du crédit
CNUCED	La Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement
DAP	Deliveredat Place
DAT	Deliveredat Terminal
DCP	document cadre de partenariat
DIB	demande d'importation bancaire
EPE	d'entreprises publiques économiques
FOB	Free On Board
GATT	Le General Agreement on Tarifs and Trade

Liste des abréviations

HOS	Hecksher-Ohlin-Samuelson
IATA	Association du transport aérien international
IRU	Union Internationale des Transports Routiers
l'ECO	l'Europe centrale et orientale
LTA	Lettre de transport aérien
OCDE	L'Organisation de coopération et de développement économique
OMC	l'Organisation mondiale du commerce
ONU	Organization des Nations Unis
PFD	Plan de Financement devise
PGE	Programme général exportation
PGI	Programme général d'importation
PME	Les petites et moyennes entreprises
PVD	Pays en Voie de Développement
SAA	Société Algérienne des Assurances
SECE	Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur
SFI	La Société Financière Internationale
SIGAD	Système informatique de gestion et de contrôle des opérations de dédouanement des marchandises.
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TCO	Tableau comparatif des offres

Liste des tableaux

TableauN°	Designation	Page
Tableau°1	Tableau de sélection des fournisseurs	38
Tableau°2	Typologie des contrats de transport	44
Tableau°3	Les avantages et inconvénients du transport maritime	45
Tableau°4	avantages et inconvénients du transport aérien	47
Tableau°5	Avantages et inconvénients du transport routier	48
Tableau°6	avantages et inconvénients du transport ferroviaire	49
Tableau°7	Classement des Incoterms selon le type de vente	54
Tableau°8	présente le classement des incoterms en fonction du mode de transport	54
Tableau°9	Un tableau comparatif des offres	75

➤ *Liste des figures*

Figures	Désignation	Page
Figure n°1	Les situations les plus fréquentes en commerce internationale	16
Figure n°2	Les différents modes de transport internationales	44
Figure n°3	Les incoterms 2000 jusqu'à 2010	50
Figure n°4	Dédouanement de marchandises	61
Figure n°5	Organigramme de l'entreprise Ld Azouaou	70
Figure n°6	Schéma représentatif de la démarche d'importation	72
Figure n°7	Schéma représentatif de la domiciliation bancaire	78

Sommaire

Sommaire

Introduction générale	08
Chapitre I : Le commerce international: cadre théorique et réalité algérienne	
Introduction	14
Section 1 : Notions générales sur le commerce international	15
Section 2 : Le commerce extérieur de l'Algérie : aperçu institutionnel et historique	25
Conclusion.....	29
Chapitre II: La démarche d'importation : un processus long et risqué	
Introduction :	31
Section 01 : Description de la procédure d'importation (de l'expression d'un besoin d'achat, la prospection des fournisseurs à la réception de la marchandise).....	32
Section 02: Risques liés à l'importation des marchandises :	62
Conclusion	65
Chapitre III : L'importation en Algérie dans le machinisme agricole : cas de l'importation d'un moteur hydraulique pour botteleuse à balles rondes par LD Azouaou EURL.	
Introduction	66
Section 1 : Présentation de l'entreprise LD Azouaou Eurl	67
Section 02 : La démarche d'importation : de la naissance du besoin d'achat à la réception de la marchandise	72
Conclusion.....	82
Conclusion générale.	87

Introduction générale

Le commerce international est un élément majeur du développement économique mondial, favorisant l'interconnexion des économies, la diversification des opportunités et la création d'une communauté mondiale interdépendante. Il joue un rôle important dans la promotion de la prospérité et de la stabilité à l'échelle mondiale. Occupe une place cruciale dans le débat politique et économique qui existe depuis des siècles. Celui-ci, a connu une croissance rapide avec l'apparition de l'école classique au 18^{ème} siècle sous l'influence des théories économiques (L'avantage absolu d'Adam Smith, l'avantage comparatif de David Ricardo et la théorie HOS) ont prouvé que la spécialisation internationale est responsable de la mise en place du libre-échange.

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens et services) entre au moins deux pays. La prise en considération des flux de service est due à leur croissance rapide dans les échanges internationaux, en particulier dans « le domaine du transport, du tourisme et du service aux entreprises ».

L'échange entre les nations est devenu une nécessité car aucune d'entre elles ne peut prétendre satisfaire à ses besoins de façon autonome. En raison de l'émergence d'une économie mondiale, de l'existence des technologies, de l'augmentation de la spécialisation internationale, de la force d'accélération de la croissance démographique, le commerce international ainsi que l'intégration économique ont été favorisés par le développement des échanges internationaux et l'ouverture des économies nationales aux marchés mondiaux.

Il sera nécessaire pour les opérations de commerce international de sélectionner le mode et la méthode de paiement appropriés, parmi de nombreuses options de plus en plus avancées pour garantir la sécurité de ces opérations.

De cette manière, afin de garantir le bon déroulement des activités commerciales, les entreprises doivent utiliser tous les moyens de la logistique internationale tels que le transport, l'incoterm, l'assurance et la douane, qui jouent un rôle essentiel dans la maîtrise de l'accès au territoire national des biens et des personnes, et s'assurer de la régularisation des échanges internationaux.

Par ailleurs, l'importance du commerce international diffère selon les pays. Certains n'exportent que pour élargir leurs marchés nationaux ou pour soutenir certains secteurs de leur industrie. D'autres sont fortement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens à consommer immédiatement ou pour acquérir des devises étrangères.

L'importation apparaît comme une activité internationale relativement facile à établir. Le choix principal des importations est motivé par la nécessité de combler le manque de produits ou de composants essentiels à la production sur le territoire national.

Avant de réaliser une opération d'importation, l'entreprise a pour obligation de procéder à une étude qui consiste à comparer ou analyser l'état des stocks et à l'évaluation de la demande, afin de déterminer l'ensemble de ses besoins et éviter la rupture du processus de l'évolution qualitative et quantitative de la demande, en tenant compte des délais et du coût d'achat des marchandises.

En effet, la réussite d'une opération d'importation est fonction de la maîtrise du processus dont la complexité et la durée varient selon la nature et le volume des achats.

L'Algérie, tout comme d'autres nations cherchant à optimiser leur commerce extérieur, a subi divers changements économiques lors de sa transition vers une économie de marché et son intégration dans l'économie mondiale. L'analyse des principales caractéristiques du commerce extérieur algérien après son ouverture révèle une diversification des produits importés.

Au premier trimestre de 2023, les importations ont enregistré 1371,6 milliards de DA, ce qui représente une baisse de 1,6% par rapport au premier trimestre de 2022, qui avait enregistré 1394,5 milliards de DA.

L'ouverture du commerce extérieur Algérienne a augmenté le nombre d'entreprises qui représentent des opérations du commerce extérieur, c'est-à-dire des importations et exportations.

Parmi ces entreprises, l'entreprise nationale de LD Azouaou EURL située à OUED-AISSI- TIZI OUZOU est spécialisée dans la machine industrielle, qui dépend elle aussi des importations des composants, de matières premières et pièces de rechanges, qui entrent dans la production des machinismes agricoles et ascenseurs...etc.

Pour que LD Azouaou réalise ses opérations d'importation, elle doit rationaliser sa fonction d'approvisionnement en quantité et qualité optimale et au moindre coût. Cependant, nous avons porté intérêt à l'analyse et à l'étude du processus d'importation de cette entreprise.

➤ **Exposé de la problématique**

A la lumière du développement ci-dessus, nous avons essayé d'examiner la démarche d'importation des accessoires des machinismes agricoles au niveau de l'entreprise LD-Azouaou Eurl. Notre recherche vise à répondre à la question suivante :

" Quelles sont les procédures auxquelles est soumise l'entreprise LD Azouaou Eurl, en tant qu'entreprise algérienne, pour ses opérations d'importation ? "

Répondre à cette problématique revient à répondre à un certain nombre de questions secondaires qui lui sont sous-jacentes :

- Qu'est ce qu'une opération d'importation ?
- Quelles sont ses principes et modalités ?
- Quelles sont les risques et obstacles à l'importation ?
- Y a-t-il des spécificités algériennes en matière d'importation ?
- Qu'en est-il de l'entreprise LD-AZOUAOU Eurl ?

➤ **Hypothèses de travail**

Pour répondre à notre problématique et aux questions secondaires nous partons de deux hypothèses, à savoir ;

- **Hypothèse 1 :** Pour ses importations, l'entreprise LD-AZOUAOU Eurl effectue une démarche à deux étapes, à savoir ; prospection/choix des fournisseurs à l'étranger et transfert des marchandises acquises vers l'Algérie.
- **Hypothèse 2 :** Le transfert des marchandises importées par LD-AZOUAOU Eurl obéit à une procédure complexe et longue.

➤ **Méthodologie de travail**

Pour répondre à notre problématique et vérifier nos hypothèses, nous suivons une démarche méthodologique en quatre étapes successives.

La première, sur la base de la recherche documentaire (consultation d'ouvrages, mémoires, journaux, internet), nous permet de dresser le cadre théorique, et conceptuel, général du commerce international ainsi que sa réalité dans le contexte algérien (Chapitre I).

La seconde étape, également sur la base de la recherche documentaire, rappelle les modalités générales et techniques des opérations d'importation et ce qu'elles supposent également comme risque (Chapitre II).

La troisième étape propose, dans une démarche empirique, et comme préalable à notre étude de cas, la présentation de l'entreprise, objet de notre étude (l'organisme d'accueil), en l'occurrence l'entreprise LD-AZOUAOU Eurl, ensuite examine les modalités d'importation d'accessoires de machinisme agricole par l'entreprise en question, tant en amont (Choix du produit/ prospection/choix des fournisseurs) qu'en aval (transfert des marchandises acquises vers l'Algérie) de l'opération, à partir d'une illustration pratique permettant de montrer sa complexité (Chapitre III).

➤ **Structure d'exposition**

Nous avons formalisé notre travail et notre raisonnement suivant un plan de rédaction structuré en quatre chapitres comme suit :

Chapitre I : Commerce international : cadre théorique et réalité algérienne.

Chapitre II : La démarche d'importation : un processus long et risqué.

Chapitre III : La démarche d'importation en Algérie dans le domaine du machinisme agricole : cas de l'importation du moteur hydraulique d'une botteuse à balle ronde par l'entreprise LD Azouaou EURL

➤ **Choix du thème**

Nous avons choisi ce thème parce qu'il relève du domaine de notre formation (Finance et commerce international). Notre choix est également motivé par le fait que ce domaine est celui où nous ambitionnons de travailler à l'avenir. Autrement dit, ce choix se justifie tant par notre désir d'approfondir nos connaissances dans notre domaine de formation que par le fait qu'il répond à nos ambitions professionnelles.

➤ **Utilité et intérêt du sujet**

Notre thème est digne d'intérêt et n'est pas sans utilité, et ce pour plusieurs raisons. D'abord, il s'agit d'un thème d'actualité, tant à l'échelle de l'économie internationale qu'à l'échelle de l'économie algérienne. Ensuite, il intervient à un moment où la problématique des importations revient encore dans le débat en Algérie, notamment quant au cadre de son exercice et des limites à lui tracer. En ce sens que l'impact des décisions répétées, voire controversées, de suspension/rétablissement de l'importation de certains produits contribue à la complexité des procédures comme nous l'avons illustré. De même, vu sous l'angle du développement industriel en Algérie, il témoigne aussi, en partie, d'un aspect des difficultés auxquelles sont confrontées les entreprises du secteur industriel. Enfin, nous espérons qu'à

travers ce modeste travail avoir ouvert des pistes de réflexion nouvelles sur la thématique de l'importation et celles qui s'y rattachent et que les futures générations d'étudiants trouveront intérêt à explorer et à approfondir.

Chapitre I :

*Le commerce international : cadre théorique et
réalité algérienne*

Introduction

Dans un contexte de mondialisation accrue, le commerce international est devenu un élément clé pour la survie et la prospérité des nations. Il couvre toutes les activités liées à la production, à l'expédition et à la vente de biens et services à l'échelle globale, et il est encadré par des institutions internationales et soutenu par différentes théories économiques.

Concernant l'Algérie, Elle à opté pour une politique de libéralisation du commerce extérieur depuis les années 90, dans le but de s'aligner sur les normes et les pratiques internationales tout en préservant ses intérêts économiques.

Ce chapitre sera donc reparti en deux volets. Le premier est une présentation des notions générales sur le commerce international (Section 1).Le deuxième présente le cadre réglementaire du commerce extérieur en Algérie (Section 2).

Section 1 : Notions générales sur le commerce international

Aujourd'hui, tout le monde est unanime à dire qu'un pays pourrait difficilement survivre sans commerce international et que même s'il pouvait se suffire à lui-même en vivant en autarcie, il en subirait probablement de lourdes conséquences. Dans ce contexte, les activités de l'organisation du commerce mondialisent poussant les organismes internationaux à être des acteurs incontournables.

1. Définition du commerce international

Une première définition du commerce international est celle de Miville & Limoge (2013) ;

"
Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale et ce depuis les opérations de production jusqu'à la consommation. Le commerce international s'explique par l'importation et l'exportation de biens et services. De plus ces opérations s'accompagnent par des licences dans d'autres pays ainsi que par des investissements étrangers".

Une seconde définition est celle de la Société générale, selon laquelle ;

" *Les opérations de commerce international sont les transactions sur biens et services régies par un contrat commercial qui fait ressortir l'objet de la transaction, le montant, les droits, les obligations des parties contractantes, et la contrepartie du transfert et la régularité de l'opération sont définies et établies* " ¹.

Une troisième définition de nos propres lectures nous suggérons la définition suivante ;

"*Le commerce international englobe toutes les activités commerciales, financières et économiques qui se déroulent entre divers pays. Il englobe les échanges de biens (matières premières, produits manufacturés), de services (services financiers, services de transport) et de capitaux (investissements étrangers directs et investissements de portefeuille)*".

2. Les formes du commerce international

Le commerce international peut prendre plusieurs formes, et les flux qui en résultent permettent de faire la distinction entre l'exportation et l'importation.

¹ « REGLEMENT N°2007-01 DU 03 FÉVRIER 2007 RELATIF AUX RÈGLES APPLICABLES AUX TRANSACTIONS COURANTES AVEC L'ÉTRANGER ET AUX COMPTES DE VISES » Article N°25.

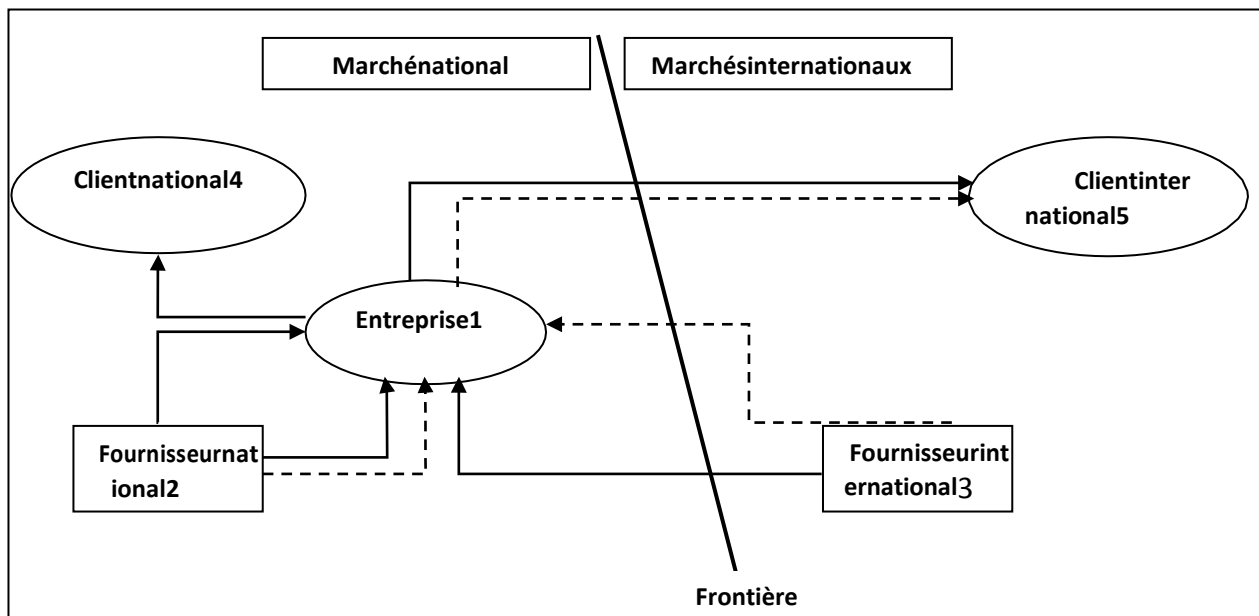
A. L'exportation

C'est une opération par laquelle un produit de l'économie nationale est acquis dans le pays et envoyé à l'étranger, les pays consacrent leurs ressources intérieures à l'exploitation car ils peuvent obtenir davantage de biens et services avec les devises qu'ils engrangent. Ces entrées en devises permettent au pays exportant de consacrer à sa production nationale et à son élargissement. L'exportation est donc accessible à toute personne physique ou morale réalisant des opérations commerciales.

B. L'importation

C'est l'ensemble des achats des biens et services à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation ou de biens destinés à servir à l'investissement, un pays améliore le bien-être de sa population en important une vaste gamme de biens et services de meilleure qualité, à un coût inférieur à celui de sa propre production.

Figure N°1: Les situations les plus fréquentes en commerce internationale



Source : Limoges, I. et Miville-de chêne, K. (2013). Le commerce international. 2^e Edition Gaëtan Morin éditeur, 2013, p.6.

Nous illustrons les formes les plus fréquentes dans le schéma N° 1 ci-dessous pour mieux expliquer ce volet. Cette figure nous permet d'étayer trois situations fréquentes en commerce international:

- Dans le cadre d'une vente sur son territoire national, l'entreprise procède à des importations de biens ou de services soit d'un ou des fournisseurs étrangers soit d'un ou des fournisseurs nationaux pour enfin de compte les écouler sur le marché national (3+2+1 vers 4 soit le fournisseur étranger, le fournisseur national et l'entreprise vers le client national).
- L'entreprise importe des matières, les transforme en produits finis avant de les exporter réalisant ainsi une vente internationale (3+2+1 vers 5, soit le fournisseur étranger, le fournisseur national et l'entreprise vers le client international).
- L'entreprise exporte dans le cadre d'une vente internationale, elle s'est approvisionnée uniquement dans son marché national (2+1 vers 5, soit le fournisseur national et l'entreprise vers le client international).

3. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international est la branche d'une des sciences économiques qui s'intéresse à la modélisation des échanges de biens et services entre Etats. Elle se penche également sur les questions d'investissement international et de taux de change (WASIU DIHISOU, 2017)

On distingue les théories traditionnelles du commerce international et les nouvelles théories du commerce international.

3.1 Les théories traditionnelles du commerce international

Ces théories se composent essentiellement de la théorie d'Adam Smith, David Ricardo et du modèle HOS.

3.1.1 Théorie des avantages absolus d'Adam Smith

En 1776, Adam Smith publie son célèbre ouvrage (Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations). Selon cette théorie, pour échanger, chaque pays a donc intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles il détient un avantage absolu, ce qui débouche sur la spécialisation et la division internationale du travail (Figulizzi & Arcangelo, 2006).

Le commerce extérieur selon A. Smith est donc nécessaire pour écouler les excédents de production suivant le principe de l'avantage absolu, c'est-à-dire par rapport aux coûts de production absolus. Cela implique que si la production d'un pays est plus coûteuse que son importation, il est possible qu'il importe une marchandise. Par contre, il pourra exporter ses produits si ses coûts sont plus avantageux que ceux d'autres pays. Ainsi, une spécialisation

internationale s'opérera entre les nations dans les productions pour lesquelles elles ont un avantage absolu. Ceci ne sera possible cependant que dans le cadre d'un système de libre-échange (Brahim Guendouzi, 2008).

L'analyse de cette théorie permet de conclure qu'Adam Smith repose sur « L'avantage absolu » qu'un pays peut obtenir en produisant un bien avec moins de facteurs de production que partout ailleurs dans le monde.

3.1.2. Théories des avantages comparatifs de David Ricardo

La portée de l'analyse ricardienne a été considérable. Elle a été développée dans l'ouvrage principal de David Ricardo « Principes de l'économie politique et de l'impôt de 1817 ».

David Ricardo développe une nouvelle approche de l'échange international fondée non plus sur l'analyse des coûts absolu de production mais plutôt sur l'étude des coûts relatifs. D'après lui ;

« Le commerce avec l'étranger est très avantageux pour un pays puisqu'il augmente le nombre et la variété des objets auquel on peut employer son revenu et avec abondance des denrées à bon marché, il encourage et favorise l'accumulation des capitaux » (M.Basle& al, 1993)

La théorie de l'avantage comparatif présente des limites que nous pouvons citer comme suit :

- ✓ Le travail n'est pas le seul facteur de production des biens ;
- ✓ Le modèle de Ricardo est fondé sur l'échange de spécialisation, donc sur le commerce interbranche, il a ignoré l'existence du commerce international pour des produits identiques (commerce intra-branches) alors que celui-ci est devenu tout à fait dominant aujourd'hui.(Figulizzi&Arcangelo, 2006).
- ✓ Elle suppose que les coûts réels sont constants chez toutes les nations, alors qu'ils sont variables d'un pays à l'autre.

3.2 Théorie d'HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson)

Le terme HOS vient de trois auteurs : les suédois Eli Heckscher (1919) et Bertil Ohlin(1939), et l'américain Paul Samuelson(1948).

« La théorie de H.O.S, met l'accent sur les différences de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux nations pour interpréter le commerce ; elle prédit que chaque

nation importera le produit dont la fabrication réclame des facteurs qui lui sont plus rares et plus coûteux » (Michel Rainelli, 2003).

Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation se fait sur la base de la dotation différentielle en facteurs de production.

Les hypothèses qui expliquent cette méthode de dotation factorielle sont les suivantes :

- La concurrence pure et parfaite ;
- L'immobilité internationale des facteurs de production ;
- La mobilité des produits (libre-échange) ;
- L'homogénéité des facteurs de production (Guendouzi, 2008).

3.2. Les nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories du commerce international expliquent les échanges par des imperfections du marché.

3.2.1. Le cycle de vie de produit de Vernon(1966)

La théorie du cycle de vie, Raymond VERNON est fondée sur les différences internationales de technologie. La notion de cycle de vie du produit, utilisée à l'origine dans des études de marketing, est reprise par l'auteur dans sa tentative de recherche sur les déterminants du commerce international (R.VERNON, 1996).

Le principe est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays donné tant que sa propagation internationale ne s'est pas encore effectuée.

D'après Vernon, le cycle de vie d'un produit se divise en quatre étapes :

La première étape, l'innovation, correspond à la période de lancement, où le produit est nouveau et se présente comme un produit. La demande n'est pas affectée par le prix. La production est réalisée en petites séries grâce à une équipe qualifiée. La société qui a créé le nouveau produit bénéficie d'un monopole provisoire.

La deuxième étape, la croissance, consiste en une production intensive de capital en grande quantité. Le prix de vente est en baisse. Le produit est acheté par de nouveaux

consommateurs, en particulier dans les pays suivants (le Japon et l'Europe), et les ventes augmentent. On observe l'émergence de sociétés imitatrices dans les pays où le monopole est établi.

Troisième étape, maturité : le produit ne connaît plus de croissance sur le marché national. C'est le moment où d'autres concurrents imitent le produit. Le transfert technologique est effectué par les entreprises pour vendre leur produit dans des pays ayant des caractéristiques différentes.

Quatrième étape, baisse : De nouveaux substituts apparaissent sur le marché, ce qui entraîne une augmentation de l'intensité du travail non qualifié. Le marché a été surchargé. Les pays en développement produisent désormais ces produits et les exportent vers les pays industrialisés.

3.2.2. La théorie de l'écart technologique

Michael POSNER a expliqué, dans son ouvrage « International Trade Technical Change, 1961 », que les firmes des différents pays sont engagées dans un processus d'innovation permanent ; les pays réalisant les efforts les plus marqués dans la mise en œuvre de l'innovation disposent d'un avantage sur les autres, ce qui traduit par une situation de monopole dans la commercialisation internationale des produits issus de l'innovation

.D'importants flux du commerce international s'expliquent donc essentiellement par l'écart entre les pays : les pays en avance exportent des biens issus de leur avance technologique car ils disposent d'un avantage comparatifs.

Ces progrès techniques à l'origine de l'avantage comparatif se présentent sous deux formes :

- **Des innovations de produits** : invention de nouveaux produits ou perfectionnement de produits existants ;
- **Des innovations de procédé** : comme par exemple l'automatisation des lignes productives.

Le pays innovateur doit conserver son avancée technologique, mais avec une stratégie de temps qui dépend de deux éléments : le temps nécessaire à la diffusion du produit vers les autres pays « demande lag », et le délai correspond à la mise en place de produits concurrents issus de l'imitation du bien par des produits étrangers « imitation lag » (Figulizzi&Arcangelo, 2006).

4. Les institutions et Organisations économiques internationales²

Il existe aujourd'hui dans le monde des organisations qui s'occupent de la promotion du libre-échange à travers de grande négociation internationales dans le cadre de la mondialisation. Il est apparu aussi des organisations internationales de financement pour faciliter le libre-échange. Ainsi la chambre de commerce international.

4.1. L'organisation internationale et la libéralisation des échanges

Parmi ces principales organisations on peut citer:

4.1.1. Le General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

Dans le but de créer des règles d'une libéralisation du commerce international, une conférence mondiale est convoquée par l'ONU après la deuxième guerre mondiale, surtout après la crise économique de 1929 ayant favorisé l'instauration de politique protectionnistes.

Après cette conférence ils ont ressorti avec un code de bonne conduite signé en 1948 par 28 pays (actuellement 123) : le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) ce code repose sur deux principes de base : le libre-échange et le mondialisme.

Parmi les acquis de GATT est la création de l'organisation mondiale du commerce (OMC), institution permanente qui se substitue à l'accord du GATT le 1^{er} janvier 1995.

La différence fondamentale entre le GATT et l'OMC c'est que le premier est un accord international, alors que le second est une organisation.

4.1.2. La Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED)

Créée en 1964, la Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED) rassemble les pays de l'ONU en quatre groupes : les Pays en voie de développement (PVD) d'Afrique. Les PVD d'Amérique centrale et latine, pays industrialisés, les pays de l'Europe centrale et orientale (l'ECO). Comme le GATT son principal moyen d'action est la négociation. La CNUCED se préoccupe plus spécialement du sort des PVD et étudie les moyens que les pays riches pourraient mettre en place pour favoriser leur développement.

² Cours Master 2 FCI ; "Institutions et organisations internationales", 2023/2024.

4.1.3. Le Fond monétaire international (FMI)

Le Fond monétaire international est un organisme de l'ONU créé par les accords de Bretton Woods en 1944, parmi les principes les plus importants défendus par cette institution figurent : la coopération monétaire internationale et l'accroissement équilibré du commerce international, la stabilité des taux de change.

Le FMI est chargé des missions suivantes :

- Promouvoir la coopération monétaire internationale au moyen d'une institution permanente fournissant un mécanisme de consultation et de collaboration en ce qui concerne les problèmes monétaires internationaux.
- Promouvoir la stabilité des changes, maintenir entre les Etats membres des régimes de change ordonnés et éviter les dépréciations concurrentielles des changes.
- Conformément à ce qui précède, abréger la durée et réduire l'ampleur des déséquilibres des balances des paiements des Etats membres.

4.1.4. L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE)

L'origine de l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE) remonte au plan Marshall créé pour accélérer la reconstruction de l'Europe, elle a adopté un code de libération des échanges qui établissait les conditions pour une abolition graduelle des obstacles douaniers. Elle a pour membres : les pays Européens, les Etats-Unis, le Canada et le Japon, L'OCDE consacre son activité à l'étude de la conjoncture économique, à la coordination de l'aide aux pays pauvres, à l'étude des obstacles tarifaires.

4.2 Les organisations internationales et le financement des échanges

Parmi les organisations les plus importantes :

4.2.1 Le Groupe Banque Mondiale

Créé lors des accords de Bretton Wood, il regroupe trois institutions financières spécialisées dans l'aide aux pays en voie de développement.

A. La Banque Internationale pour la reconstruction et Développement (BIRD)

Banque Internationale pour la reconstruction et Développement, elle exerce une fonction d'assistance financière auprès des pays en développement en leur prêtant des capitaux utilisés à des fins productives.

B. La Société Financière Internationale (SFI)

La Société Financière Internationale) elle aide à la création et l'expansion d'entreprises privées contribuant au développement ;

C. L'Association internationale pour le développement (AID)

L'Association internationale pour le développement) elle Consent des prêts à très long termes et à des conditions plus avantageuses que celles de la BIRD (financement moins coûteux)

4.2.2 La banque Européenne d'Investissement BEI

La banque Européenne d'Investissement est l'institution financière de la Communauté européenne). Sa mission est d'orienter l'épargne qu'elle collecte sur les Marchés des capitaux (sa principale source de financement) vers le financement des projets d'investissement, publics ou privés, qui représentent un intérêt pour la communauté.

4.2.3 La Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD)³

Fondée en 1991 pour instaurer, après la Guerre froide, une ère nouvelle en Europe centrale et orientale, la BERD est une banque d'investissement qui a pour vocation, de favoriser la transition vers des économies de marché et de promouvoir les initiatives privées et l'esprit d'entreprise.

Depuis sa création, la BERD a élargi sa zone géographique d'intervention. Elle déploie ses activités dans plus de 30 pays, de l'Europe centrale à l'Asie centrale ainsi que dans la partie méridionale et orientale du bassin méditerranéen. La BERD s'efforce à développer un climat propice à l'investissement et à promouvoir un développement durable et respectueux de l'environnement et de la société.

4.2.4 La chambre de commerce internationale (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce internationale est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales, elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays⁴.

La CCI a pour objectif de favoriser le commerce et l'investissement à l'échelle mondiale. Elle confirme les règles qui gouvernent les échanges commerciaux à l'échelle mondiale. Elle

³ <https://www.ciheam.org/fr/berd/> Consulté le 31/05 /2024 à 15 :15

⁴ https://iccwbo.org/?fwp_search=la+CCI&s=

propose des prestations pratiques indispensables.

Par ailleurs, l'une des tâches essentielles de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international.

Pour ce faire, la CCI organise des conférences des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et au paiement, sous formes de brochures dont celles relatives aux:

- Crédits documentaires.
- Encaissement documentaires.
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- Remboursement de banque à banque.
- Garanties et cautions internationales.

4.2.4.1 Quelques services de la CCI

- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le centre de coopération maritime.
- Le bureau contre le trafic commercial.
- Le bureau d'enquête de la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales.

Section 2 : Le commerce extérieur de l'Algérie : aperçu institutionnel et historique

1. Le cadre réglementaire du commerce international

Comme dans beaucoup de pays colonisés, le commerce international de l'Algérie exprime le sous-développement de son économie à travers la structure des échanges qui se composait essentiellement de produits bruts. Ainsi que par le déficit de la balance commerciale et l'orientation de ses échanges commerciaux essentiellement vers la France. Pour remédier à cette situation de sous-développement, l'Algérie a cherché à donner à son économie une assise saine sur de nouvelles structures et a commencé par instaurer un système de contrôle sur toutes les opérations du commerce international et organiser ses échanges commerciaux.

Aussi, le Ministère du Commerce a participé activement à l'élaboration et à l'exécution des lois et règlements qui ont été mis en place depuis 1962, et en fonction de l'évolution de l'économie algérienne et de son organisation.

En effet, depuis l'indépendance on est passé d'une 1^{ère} rigidité marquée par la monopolisation du commerce international par l'État, à une phase de libéralisation caractérisée par l'abolition des mesures de contingentement et la suppression du privilège de l'état en matière d'import/export.

1.1 Phases d'étatisation du commerce extérieur

La réglementation algérienne du commerce extérieur a pris naissance avec la promulgation du décret 62-125, qui avait conféré à l'Etat le monopole de l'importation comme à l'exportation, une politique qui visait essentiellement:

- L'orientation des importations selon les priorités de l'économie nationale (Les produits de base sont privilégiés au détriment de ceux de moindre importance).
- Maintenir les réserves de change et l'assurance de l'équilibre de la balance des paiements.
- Le protectionnisme: vise à protéger la production nationale et l'économie naissante de la concurrence étrangère.

En Juillet 1971, afin de favoriser la planification des achats à l'étranger, il a été initié un système de monopole par branche d'activité fonctionnant sous 0 licence d'importation

attribuées aux entreprises détentrices du monopole.

Mais ce système n'a pas duré longtemps, puisque en 1974, il a été remplacé par l'instauration du système de programme général d'importation/exportation (PGI/PGE) qui consistait en la Délivrance des Autorisations Générales d'Importation/Exportation (AGI/AGE) ; Il a été ensuite renforcé par la loi 78-02.

En 1980, il a été créé le secrétariat d'Etat au commerce Extérieur (SECE) qui a amené quelques mesures d'assouplissement relatives à la gestion des PGI/PGE.

Dès 1986, les entreprises ont eu le statut d'entreprises publiques économiques (EPE), ce qui suppose l'autonomie quant à la prise de décision et la commercialisation dans leurs rapports avec l'étranger.

C'est ainsi que les AGI/AGE ont été éliminées au profit des budgets devises, comme il a été mis en œuvre certaines mesures d'encouragement des exportations de produits pétroliers.

Contrairement au système PGI/PGE, basé sur l'aspect physique de l'opération à réaliser, le Budget devise est élaboré en fonction des disponibilités financières prévisibles et les prévisions d'endettement extérieur arrêtées.

C'est à ce moment-là qu'on a enregistré la bonne volonté aux réformes, spécialement par la participation de l'entreprise privée aux activités économiques avec l'étranger.

1.2 Phase de libéralisation du commerce extérieur

Cette étape a émergé après les deux événements qui ont marqué la mise en place d'un dispositif qui annonce un commerce extérieur libre.

L'événement initial portait sur la mise en place du système de Plan de Financement devise (PFD), à la fin duquel une autorisation de transfert de fonds à l'étranger est accordée.

Quant au deuxième, qui est une suite logique du précédent, il s'agissait de la promulgation de la loi 86-12 du 19/08/1986, considérée comme la première loi bancaire algérienne.

Ensuite, il y a la mise en place de nouvelles conditions de financement externe.

Le grand événement ayant officialisé et matérialisé la rupture avec l'ancien système, fut bel et bien la loi 90-10 du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit.

Elle a fait de la banque d'Algérie l'autorité monétaire de part son conseil de la

monnaie et du crédit (CMC), Elle a également redéfini les conditions de gestion des banques commerciales qui étaient des simples caissiers de l'Etat à l'ère de l'économie planifiée (Benissad, 1991).

Pour mieux asseoir cette nouvelle politique, il était donc nécessaire de mettre en place un ensemble de dispositions visant à assouplir et réaménager la sphère économique et financière, en période de transition concernant le contrôle des changes et du commerce extérieur.

Dans cette optique il a été autorisé aux personnes morales de droit algérien à ouvrir et faire fonctionner, auprès de toutes banques commerciales, un ou plusieurs comptes devises.

D'autres mesures réglementaires furent adoptées, parmi lesquelles :

- Décret 91-37 du 03/02/1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.⁵
- Règlement 19-03 du 20/02/1991 relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importations de biens en Algérie, et de leur financement.⁶

À la fin de ces mesures, ils ont maintenant accès au commerce international :

- Toute entreprise de production de biens ou services inscrite au registre de commerce et dotée de la carte d'immatriculation fiscale.
- Toute personne physique ou morale exerçant la fonction de grossiste, inscrite au registre de commerce et dotée de la carte d'immatriculation fiscale.
- Tout établissement public doté de la carte d'immatriculation fiscale.
- Les artisans, personne physique ou morale, inscrite au registre de l'artisanat et des métiers dotés de la carte d'immatriculation fiscale.
- Il existe certaines professions dans le domaine de la santé ou de l'agriculture qui ont obtenu l'autorisation d'exercice.

Aussi, pour l'importation de biens ou services, aucun titre ni autorisation administratifs ne sont requis, Toutefois, toute opération d'importation ou d'exportation doit faire l'objet d'une domiciliation préalable selon les modalités arrêtées par les règlements 91-12 et 91-

⁵ Journal officiel de la république algérienne, (1991).

⁶ <https://www.bank-of-algeria.dz/wp-content/uploads/2023/01/reglement9103.pdf>

13 relatifs à la domiciliation bancaire.

En ce qui concerne le financement, l'instruction n° 20-94 du 12/04/1994 de la banque d'Algérie, fixant les conditions financières des opérations d'importation (modifiée par l'instruction n° 29/95 du 22/04/1995) Il met en évidence deux concepts clés : l'admissibilité et les conditions.

Le premier impliquerait que l'opérateur doit être bancable (confiance et crédibilité), et qu'il devra être en mesure de mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles et usages en vigueur dans le commerce extérieur, quant aux conditionnalités, elles sont de sept types, celles :

- Ayant trait à la capacité d'exercice.
- Ayant trait au financement.
- Ayant trait à l'aspect statistique de l'offre de certains produits dits stratégiques.
- Liées à l'origine et/ou à la provenance des produits importés.
- Liées à la qualité des produits importés.
- Liées à la nature des produits importés.
- Liées à la qualité des produits cosmétiques de l'hygiène corporelle.

Adoptant, depuis le début des années 90, une politique de libéralisation du commerce extérieur, l'Algérie se trouve désormais, insérée de plus en plus dans la scène économique et financière mondiale, ayant comme principe de base l'interdépendance des intérêts économiques et l'adaptation des réglementations et techniques internes en matière de commerce extérieur, aux changements et mutations perpétuels.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous concluons que le secteur du commerce international joue un rôle très important dans l'économie des pays, diverses théories ont traduit son évolution.

De plus, Nous pouvons dire que le commerce international peut être défini comme l'ensemble des transactions commerciales entre les différentes notions du monde.

Enfin, le cadre réglementaire et institutionnel du commerce extérieur Algérien a évolué de la monopolisation étatique à une libéralisation progressive, favorisant l'intégration de l'Algérie dans l'économie mondiale

Après avoir conclu la structure de l'échange commercial international, il est impératif d'étudier la procédure d'importation. Cette opération constitue le thème du chapitre suivant.

Chapitre II:

*La procédure d'importation : un processus long
et risqué*

Introduction

Le processus d'importation est important pour les entreprises qui se développent sur les marchés internationaux. Il permet d'acheter des biens et services auprès de fournisseurs étrangers, offrant ainsi de nouvelles opportunités commerciales et des avantages concurrentiels. Cependant, l'importation comporte des risques et présente des défis que les entreprises doivent relever de manière stratégique.

Le présent chapitre se concentre sur la démarche d'importation au sein de l'entreprise. Nous commencerons par discuter du choix du produit et du marché concerné par cette démarche et les étapes liés à cette dernière, de la prospection des fournisseurs jusqu'à la réception de la marchandise (Section 1). Enfin, nous aborderons les risques auxquels les entreprises sont confrontées lorsqu'elles se lancent dans une opération d'importation (Section 2).

Section 01 : Description de la procédure d'importation.

1. Expression des besoins

1.1. Définition des besoins

« Le chargeur doit commencer par définir avec précision les opérations sur marchandises et les opérations administratives qu'il entend confier au transitaire. Ce choix sers fonction de la position de l'entreprise importateur ou exportateur) et de l'incoterm du contrat de vente, de l'existence ou non d'un service transport, de l'utilisation éventuelle des procédures simplifiées de dédouanement, de besoins spécifiques stockage, éclatement des livraisons de particularités propres aux produits température dirigée, produits dangereux » (J. PAVEU &F.DUPHIT 2013)

Pour assurer que le produit ou le service acheté réponde aux attentes et aux objectifs établis, il est essentiel que l'acheteur définisse clairement ses besoins avant de finaliser l'achat. Cette étape est importante pour garantir le bon déroulement du processus d'achat.

Les conséquences d'une définition floue des besoins peuvent être nombreuses : les achats réalisés risquent de ne pas être à la hauteur des attentes, des litiges peuvent surgir, et les coûts d'achat peuvent devenir excessifs par rapport à la valeur ajoutée.

1.2. La fonction achats

Il est habituel de la rattacher directement au centre de décision, notamment à la direction générale. Cependant, certaines entreprises choisissent de la placer sous l'égide de la direction financière ou de la direction de production en fonction des orientations de leur politique générale.

Dans le domaine de la distribution, la fonction achats est intégrée au département marketing. Quel que soit le rattachement hiérarchique de la fonction, il faut constater qu'elle est interface entre l'entreprise et son marché amont. En effet, étant, pour des raisons d'organisation, la seule à pouvoir émettre des commandes d'achat, elle est le relais entre les clients internes et les fournisseurs. (André MARCHAL, 2006).

La fonction commerciale peut être comparée à l'interface entre les clients et l'entreprise. Du point de vue organisationnel, les achats sont en harmonie avec la fonction vente. Sur le marché aval de l'entreprise, où se trouvent les clients, interviennent les commerciaux. Les commandes qu'ils prennent sont transmises par le biais de l'administration des ventes au sein de l'entreprise.

Pour anticiper les besoins des clients, le marketing analyse en permanence l'évolution du marché. Lorsqu'il est nécessaire de reconstituer les stocks de matières premières, de composants ou de marchandises, la fonction approvisionnements est sollicitée ; elle a pour mission de passer des appels de livraison en lien avec les commandes gérées par les achats. La fonction approvisionnements correspond à l'administration des ventes, tandis que la fonction achats est équivalente à la fonction vente.

1.3. Les éléments à prendre en considération lors de la définition des besoins

Les éléments à prendre en compte pour une définition optimale des besoins sont les suivants :

- Anticiper les besoins : les achats importants doivent être envisagés dès la phase de planification budgétaire ;
- Remettre en question le besoin initial ;
- Définir le besoin en termes de fonctions à remplir et de résultats à atteindre ;
- Sélectionner parmi les solutions existantes celle offrant le meilleur rapport entre les bénéfices escomptés et les coûts engagés ;
- Impliquer les fournisseurs potentiels dans la définition des besoins ;
- Formuler le besoin de façon à favoriser la concurrence ;
- Identifier les caractéristiques principales du besoin d'achat :
 - Sa nature (produit matériel, services, prestation intellectuelle)
 - Sa complexité (achat standard ou spécifique)
 - Son mode d'exécution (livraison unique ou échelonnée dans le temps)
 - Son coût prévisible (faible ou élevé)
 - Son caractère récurrent
- 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. (RAHAL & CHAMLAL, 2018)

1.4. Le cahier des charges

La finalité de l'expression du besoin est établie par un cahier des charges qui consiste à définir de façon claire un produit ou un service par ses caractéristiques techniques, physiques et chimiques. L'avantage est de communiquer la même information à plusieurs fournisseurs.

A. Le cahier des charges techniques

Susceptible de description des besoins de l'acheteur en termes de puissance pour un objet donné, en caractéristique physique, se référant à une norme fixée par l'organisme officiel acheteur.

B. Le cahier des charges d'exécution

Il comprend la description des besoins de l'acheteur en termes de puissance pour un objet donné, en caractéristique physique, se référant à une norme fixée par l'organisme officiel acheteur.

Une fois que le besoin a été formulé avec des conditions d'achat spécifiques et adaptées à ce besoin, il est temps d'entamer une recherche de fournisseurs en prospectant ceux qui répondent le mieux aux conditions du besoin déjà spécifiées.

2. La prospection des fournisseurs et la négociation des offres

Lors de la discussion de définition du besoin, la question des critères de sélection des fournisseurs est rarement abordée. (Yves Lellouch, Florence Piquet 2010)

Après avoir analysé le besoin, il semble naturel de passer à l'étape suivante:

2.1. La recherche des fournisseurs (le sourcing)

« La recherche de fournisseur est menée avec le plus grand soin afin de trouver le partenaire qui satisfasse au mieux les intérêts de l'entreprise elle suppose de décrire avec précision, la localisation des sources d'approvisionnement, identifier les fournisseurs potentiels, afin d'en faire une sélection et choisir les fournisseurs ceci passe par les étapes suivantes »

Le sourcing fournisseur, c'est la démarche qui consiste à identifier des nouveaux partenaires et à les comparer entre eux afin d'obtenir le meilleur rapport entre qualité, prix, et délais de production. En résumé, cela consiste donc à rechercher, localiser et évaluer ses fournisseurs. L'objectif de cette démarche est de réduire au maximum les coûts d'achats de l'entreprise .

2.1.1. La localisation des sources d'approvisionnement

La première phase implique la localisation des sources d'approvisionnement en utilisant les données douanières. Cela peut être facile pour les entreprises dont les produits sont clairement définis dans la nomenclature douanière internationale, appelée système harmonisé.

Toutefois, cette démarche peut devenir complexe si les mots-clés ne sont pas reconnus par la base de données douanière ou si le produit recherché a plusieurs classifications tarifaires.

La deuxième phase implique de sélectionner initialement les pays ciblés en fonction des critères suivants (Madelaine NGUYEN-THE, 2007) :

- Expertise reconnue du pays dans ce domaine ;
- Proximité géographique (délais, réapprovisionnement facilités) ;
- Affinités culturelles (réduction des risques de malentendus, facilités relationnelles) ;
- Des contraintes douanières et normatives qui peuvent être maîtrisées et globales;
- Risque politique faible.

2.1.2. Les outils de recherche des fournisseurs

L'entreprise utilise divers outils dans sa recherche de fournisseurs :

- Participation à des salons professionnels et des foires commerciales
- Consultation de répertoires en ligne et de bases de données spécialisées (Isabelle Limoges,2013).
- Recherche de recommandations via des réseaux professionnels, des chambres de commerce, et des associations industrielles
- Utilisation de moteurs de recherche et de plateformes de réseaux sociaux professionnels
- Entrer en contact avec les représentants commerciaux étrangers présents au niveau national. Ils ont pour mission principale de promouvoir les biens et services de leur pays et de faciliter les échanges. Ils constituent une excellente source d'information pour les entreprises souhaitant effectuer des achats à l'étranger.
- Internet : l'internet est devenu la solution la plus pratique et la plus économique pour faire sa recherche. Tous les jours de nouveaux sites se rajoutent sur Internet dans le seul but de faciliter la transmission d'informations de toutes sortes, y compris : les pays, les manufacturiers, les gouvernements et leurs services, les exportateurs, les banques, les transporteurs, les services de courrier, les marchés des valeurs et des denrées, la technologie, la culture, la politique, enfin tout.(Moulai HACENE, LAHBIB Abdelouhab, 2013) Internet reste cependant incomplet, il ne faut surtout pas croire que internet puisse remplacer le contact humain. Une demande d'information par courrier électronique et par fax peut très bien rester sans réponse alors qu'une demande adressée de vive voix, en personne ou par téléphone, aura un tout autre résultat, habituellement positif (Karl MIVILLE DE CHENE, 2009)

2.2. La sélection des fournisseurs

La sélection du fournisseur est une étape très importante, dans laquelle l'importateur choisit le fournisseur le mieux adapté à ses besoins et exigences. Cependant, le moindre manquement ou précipitation peut entraîner des risques importants pour la qualité du produit et même pour l'entreprise elle-même.

Nous allons maintenant aborder les risques qui peuvent se manifester en l'absence d'une procédure méthodique de sélection des fournisseurs, ainsi que les mesures à prendre pour réussir cette étape.

2.2.1. Appréciation des risques de sélection des fournisseurs

Les risques principaux incluent :

- ✓ Le non-respect des délais d'approvisionnement par le fournisseur peut entraîner :
 - La nécessité de constituer un stock de sécurité important, entraînant des coûts financiers ;
 - Des retards dans les livraisons de l'importateur, engendrant des pénalités et une perte de compétitivité sur le marché ;
 - Une perte de confiance dans le bon fonctionnement du système opérationnel, entraînant des comportements anticipés tels que la constitution de stocks de sécurité (augmentation des coûts financiers), la surestimation des prévisions, voire la passation de commandes fictives. Ces comportements ont un coût.
- ✓ Le non-respect du délai de mise sur le marché peut entraîner l'apparition de nouveaux produits sur le marché et rendre le produit importé obsolète. En effet, le respect des délais de mise sur le marché, c'est-à-dire obtenir une mise sur le marché en temps et en heure, revêt une importance stratégique majeure car le succès du nouveau produit en dépend. Les investissements engagés sont considérables et l'innovation est devenue une condition essentielle à la survie des entreprises.
- ✓ Une mauvaise qualité du produit importé ;
- ✓ Absence de garantie technique et de services après-vente ;
- ✓ Une situation financière précaire du fournisseur, entraînant l'incapacité à respecter les engagements conclus ;
- ✓ Perturbation, voire interruption des opérations en cours.

2.2.2. Critères de sélection des fournisseurs

Pour éviter les risques mentionnés ci-dessus, l'importateur doit pouvoir compter sur des fournisseurs capables de répondre pleinement et de manière régulière à ses besoins. Ainsi, les

responsables des approvisionnements s'efforcent de trouver des fournisseurs fiables. Les critères de suivi des performances des fournisseurs sont généralement basés sur le prix, le respect des délais et la qualité.

2.2.3. Estimer le coût d'acquisition prévisionnel

Le prix est un facteur déterminant dans le choix d'un fournisseur. Souvent, les entreprises étrangères limitent leurs prestations logistiques et préfèrent vendre selon des incoterms moins contraignants. L'acheteur évalue donc ces offres en prenant en compte :

- Les droits de douane applicables au produit acheté à l'étranger ;
- Les coûts liés au transport ;
- Et les frais associés aux modalités de paiement.

2.2.4. Évaluation des performances du fournisseur

Les critères les plus fréquents incluent :

- La performance logistique : conformité, respect des délais, contrôle des sous-traitants;
- La performance qualité : conformité aux spécifications techniques et administratives des cahiers des charges, contrats cadres, qualité des équipements et installations, etc.
- La performance industrielle : flexibilité, pérennité de l'entreprise, compétitivité, recherche et développement, innovation ;
- La qualité du service : service après-vente, disponibilité, conseil, fiabilité, réactivité et ponctualité ;
- La performance de sécurité : conformité aux normes et règles de sécurité.

2.2.5. La sélection définitive du fournisseur

Le choix des fournisseurs représente l'une des décisions les plus cruciales pour le responsable des achats. Avec la quantité d'informations recueillies, l'acheteur international utilise des tableaux de bord pour calculer le coût total de ses achats selon divers incoterms et les conditions générales proposées par les fournisseurs.

Les principaux critères d'évaluation des offres sont repris dans le tableau suivant :

Tableau n° 01: Tableau de sélection des fournisseurs

	Pondération	Notes attribuées par fournisseur			
		Fournisseur 1	Fournisseur 2	Fournisseur 3	Fournisseur 4
Délai de fabrication					
Délai de livraison					
Performance du produit, certifications					
Délai de paiement					
Mode de paiement					
Garantie : durée et étendue					
Installation					
formation					
SAV					
Capacités de production					
Incoterm					
Prix					
Evaluation globale chiffrée					

Source : G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international », DUNOD, 8^{ème}, Belgique, 2010

L'entreprise a diverses méthodes pour identifier les fournisseurs potentiels. Elle rassemble des informations sur ces fournisseurs afin de les comparer et de choisir un fournisseur final avec qui engager des négociations en vue de parvenir à un accord.

3. La négociation et la gestion de la commande

Négocier c'est communiquer dans l'espoir de conclure un accord. Dans le commerce international, la négociation fait intervenir des éléments à la fois commerciaux, financiers, juridiques et culturels. C'est ce qui en fait la difficulté.

La négociation est une activité qui met face à face deux ou plusieurs participants confrontés à des différences et à une interdépendance, qui choisissent volontairement de rechercher une solution mutuellement acceptable, établissant, entretenant ou développant ainsi une relation.

Les points et éléments auxquels l'acheteur doit accorder une importance particulière lors de la négociation sont :

- **La qualité** : Les produits doivent être décrits clairement avec des critères de qualité stricts à respecter, en indiquant les références de leurs normes.
- **Le prix** : le prix ne doit pas être le seul déterminant. Il doit être relié à la qualité et la fiabilité des produits, ainsi qu'aux coûts de financement.
- **Les modalités de paiement**: Pour minimiser les risques, il est préférable d'utiliser un crédit documentaire révoquant et confirmé. Il est également important de dresser une liste précise des documents à présenter pour des paiements spécifiques.
- **Les délais** : Les délais d'exécution doivent être définis dans un planning contractuel, précisant les périodes de livraison en fonction des besoins de réception de l'acheteur.

3.1. Le contrat de vente international

3.1.1. Définition du contrat

Formalisation juridique d'une transaction effectuée entre deux parties : le vendeur exportateur et l'acheteur importateur. Il définit, pour une opération commerciale, l'objet, les conditions, les réparations, le choix de l'arbitrage.¹

Il peut être défini aussi comme suit : c'est une convention, accord de volontés ayant pour but d'engendrer une obligation d'une ou de plusieurs personnes envers une ou plusieurs autres.²

Il constitue la loi des parties, définissant les obligations de chacune. Il est généralement établi pour des sommes considérables, des transactions de longue durée ou des relations particulièrement complexes.

¹<https://www.almoukawala.gov.ma/fr/Glossaire>

²<https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais>

3.1.2. La forme et le contenu du contrat

Comme défini, le contrat inclut les droits et devoirs de chaque partie, les modalités de transaction, ainsi que la répartition des risques et des responsabilités, à travers des clauses contractuelles contraignantes pour les signataires.

Il est essentiel de sélectionner la forme et la langue du contrat lors de sa rédaction, en y incluant un titre et un préambule exposant les raisons du texte contractuel, ainsi que les parties concernées (personnes physiques, personnes morales, délégués).

La date de signature et la date de prise d'effet du contrat, ainsi que sa période de validité, seront clairement définies, tout comme les conditions suspensives concernant les aspects financiers, contractuels, documentaires, administratifs, techniques et fiscaux.

La suspension du contrat peut intervenir en premier lieu en cas de non-respect par l'une des parties de ses obligations. Ensuite, et surtout en cas de force majeure.

3.1.3. Les clauses essentielles du contrat

Un contrat d'achat peut comporter les clauses essentielles suivantes :

- a. **Les clauses commerciales** : Elles décrivent la nature du marché (prestation de services, études, assistance technique, fourniture d'équipements) et les spécifications techniques des biens objets du contrat. Elles incluent également l'identification des parties contractantes (dénonciation, signature).
- b. **Les clauses financières** : Elles présentent le montant global du marché, la part transférable, ainsi que les modalités de paiement et la domiciliation bancaire des contractants.
- c. **clauses juridiques** : Elles déterminent tous les articles fixant les droits et obligations de chaque partie. En cas de désaccord, les parties peuvent envisager le recours à l'arbitrage de la Chambre de commerce internationale ou aux tribunaux compétents définis par ces clauses.

3.1.4. L'étude du contrat

Tout contrat commercial doit faire l'objet d'une étude minutieuse et d'un contrôle continu par le banquier. Le projet définitif du contrat doit inclure un certain nombre d'articles détaillant les informations relatives :

- Aux conditions de vente, au prix et au règlement des frais divers
- Aux délais de réalisation et aux conditions de livraison
- Aux conditions d'entrée en vigueur du contrat et aux tribunaux compétents en cas de litiges

3.1.5. La gestion du contrat

Un marché bénéficiant d'une autorisation de la direction des opérations avec l'étranger doit être domicilié et enregistré dans un répertoire renouvelable chaque trimestre.

Après l'enregistrement, un numéro d'immatriculation et une fiche de contrôle « contrat » sont créés pour permettre le suivi et le contrôle de la réalisation du marché.

La gestion du dossier s'achève au moment du paiement à l'échéance du contrat ou à la réception définitive des travaux, fournitures et services.

Le dossier doit contenir toutes les pièces justificatives prouvant le bon déroulement de l'opération du point de vue financier, réglementaire et fiscal.

➤ Les obligations des parties

Trois obligations concrétisent la vente, chaque partie étant concernée par chacune d'elles :

▪ La livraison de la marchandise

Le vendeur a le rôle principal de mettre la marchandise à disposition de l'acheteur, de lui transférer la propriété et éventuellement de lui remettre les documents y afférents. L'acheteur, selon l'article 60 de la Convention de Vienne, doit effectivement prendre livraison de la marchandise.

La livraison doit se faire à la date fixée dans le contrat ou, à défaut, dans un délai raisonnable avec l'accord de l'acheteur. Une livraison anticipée peut également avoir lieu si elle est convenue.

▪ La confirmation de la commande

Pour garantir les intérêts de l'acheteur, la Convention de Vienne impose au vendeur l'obligation unique de livrer une marchandise conforme, plutôt que de lui imposer diverses obligations à régime juridique variable.

▪ Le paiement

L'acheteur doit mettre le prix à la disposition du vendeur, soit au lieu convenu pour la remise de la marchandise ou des documents. En cas de vente sans indication du prix, l'article 55 de la Convention de Vienne prévoit que les parties sont censées se référer au prix habituellement pratiqué au moment du contrat pour des marchandises similaires dans la même branche commerciale.

4. La gestion de commande

4.1. Établissement et transmission de la commande

Après avoir négocié avec le ou les fournisseurs, l'entreprise procède à la gestion de sa commande. Cette opération est plus complexe dans les transactions internationales, car en plus des tâches habituelles, l'entreprise doit prendre certaines précautions telles que les démarches logistiques.

Pour confirmer sa volonté d'acheter, l'entreprise établit une commande des produits, adressée à son fournisseur, demandant la livraison des produits ou la prestation de services.

Dans cette commande, elle doit mentionner les coordonnées et les références du fournisseur ainsi que celles de l'acheteur, le numéro et la date de la commande, et la liste des produits achetés en précisant les détails nécessaires :

- Leurs codes
- Leurs désignations
- Leurs unités de mesures
- Leurs prix unitaires et les quantités
- La date de livraison
- Le montant total
- Les conditions de paiement et toutes autres conditions négociables dans le contrat commercial

4.2. La passation de la commande

La passation de la commande est un acte important car elle engage juridiquement l'entreprise. Elle doit donc être effectuée avec vigilance, d'autant plus qu'elle est confrontée à un droit différent de celui du fournisseur. (SLIMANI Said, 2021).

Lorsque l'achat concerne un bien d'équipement nécessitant un montage, une maintenance, une formation du personnel, etc., la commande est formalisée dans un contrat de vente, dont les différentes clauses sont négociées par les parties contractantes.

En revanche, pour les composants de produits utilisés au cours du cycle de fabrication ou revendus en l'état, la commande est effectuée au moyen d'un bon de commande transmis au vendeur.

4.3. Le suivi de la commande

L'importateur ne peut se contenter d'attendre passivement l'arrivée des produits importés, car il s'expose à certains risques tels que le retard de livraison, la non-conformité de la marchandise, ou d'autres aléas défavorables.

Il doit d'abord vérifier que le fournisseur a bien expédié un accusé de réception de la commande, exigeant un écrit plutôt qu'une simple confirmation téléphonique. Il gère également toutes les modifications qui doivent être apportées à la commande en cours.

L'importateur doit communiquer par écrit, comme pour une nouvelle commande, et demander un accord du fournisseur afin de ne pas encourir de pénalités. Il prévoit également une relance préventive et porte une attention particulière aux importations dont il est responsable lors de l'acheminement, selon les conditions de vente ou l'Incoterm retenu.

5. Les principaux modes de transport et les différents types incoterms

Une opération d'importation ne peut s'accomplir avec succès sans une réflexion préalable et une organisation rigoureuse sur l'acheminement de la marchandise. Comme l'a souligné l'auteur Nguyen-the il ne s'agit pas seulement de choisir le mode de transport adéquat, mais plutôt d'être performant sur l'ensemble des phases qui mènent au choix de la solution du transport appropriée. (Djeddou Ahlam, 2021)

5.1. Le choix du mode de transport

Le choix du mode de transport approprié dépend de plusieurs facteurs pratiques. Il est essentiel de sélectionner la solution de transport en tenant compte de trois critères principaux :

- **Coût:** Évaluer le coût total du transport, incluant les frais directs et les coûts annexes, pour déterminer l'option la plus économique qui répond aux besoins de l'entreprise.
- **Délai:** Considérer la rapidité du transport nécessaire pour respecter les délais de livraison convenus. Choisir entre des options plus rapides comme l'air ou plus lentes mais souvent moins coûteuses comme la mer, selon l'urgence.
- **Sécurité et fiabilité:** Analyser la sécurité du mode de transport pour assurer l'intégrité des marchandises, particulièrement pour les produits fragiles ou de haute valeur. La fiabilité du fournisseur de services logistiques est également cruciale pour éviter des retards ou des pertes.
- **Le contrat de transport :** À l'international les relations entre fournisseur et client sont concrétisées par un contrat ; moules juridiques, que ce soit entre l'état souverains (on les appelle alors traités ou conventions), ou entre personnes privées Sur le plan économique un contrat

international est : « un contrat qui produit un mouvement de flux et de reflux au-dessus des frontières, un échange de valeurs réciproque entre deux pays » (Graumann-Yettou, 2005). Alors que le contrat de transport est « un accord signé entre un chargeur (l'exportateur ou l'importateur, selon l'incoterm choisi, le transitaire) et un transporteur. Le chargeur confie sa marchandise et paie le fret. Le transporteur s'engage à effectuer l'acheminement de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu.» (Adassovsky et al, 2008).

Le contrat de transport se matérialise par un document qui peut prendre plusieurs dénominations, suivant la nature du mode de transport choisi :

Tableau n° 02: Typologie des contrats de transport

<i>Transport maritime</i>	<i>Le connaissement maritime ou Bill of lading (B/L)</i>
<i>Transport Aérien</i>	<i>La lettre de transport aérien ou air way bill (AWB)</i>
<i>Transport Routier</i>	<i>La lettre de voiture internationale CMR</i>
<i>Transport Ferroviaire</i>	<i>La lettre de voiture internationale CIM</i>

Source :établi par nous même

5.2. Les principaux modes de transport à l'international

Dans le domaine du commerce international, il existe quatre modes de transport : maritime, aérien, routier et ferroviaire, chacun avec ses propres caractéristiques et documents habituels.

Figure n° 02: Les différents modes de transport internationales



Source : <https://www.mceexpress.fr/les-differents-modes-de-transport-en-logistique/> consulté le 29/04/2024

5.2.1. Le transport Maritime

a. Définition

Le transport par mer est le premier mode de transport au service du commerce international ; il est régi par la convention de Bruxelles de 1924 (règles de La Haye) et par les règles de Hambourg depuis 1992 applicables compte tenu des États signataires.(Ghislain Legrand et Hubert Martini, 2008).

Le transport maritime est régi par des règles et conventions particulières telles que la convention de Bruxelles en 1924 et Hambourg en 1992. (Denis CHEVALIER et François DUPHIL, 2009).

C'est le mode de transport le plus important pour le transport de marchandises (marine marchande). Il est le premier mode de transport à l'international tonnage comme en valeur.³

b. Le contrat du transport maritime

Le transport de marchandises par voie maritime peut être couvert par deux types de contrats :

- Un contrat de transport où le transporteur s'engage à acheminer des marchandises spécifiques d'un port à un autre, tandis que le chargeur s'engage à payer le fret correspondant.
- Un contrat d'affrètement où le frèteur s'engage, moyennant rémunération, à mettre un navire à la disposition d'un affréteur.

c. Les documents utilisé « le connaissance maritime »

Le principal document du transport maritime est le connaissance (bill of lading ou B/L), ses fonctions sont les suivantes :

- Attester de la réception de la marchandise ;
- Servir de preuve du contrat de transport.
- Et titre représentatif de la marchandise : s'il est émis sous forme négociable, sa transmission transfère la possession de la marchandise qu'il représente.

d. Avantages et inconvénients du transport maritime

Tableau n° 03 : Les avantages et inconvénients du transport maritime

Avantages	Inconvénients
- Capacité de transport élevée à faible coût.	- Délais de livraison plus longs.

³<https://www.minilex.fr/a/le-transport-maritime/>

<ul style="list-style-type: none"> - Options de stockage gratuit pour une durée limitée - Capacité de livraison globale. - Essentiel pour le transport de grandes quantités. - Variété et adaptabilité des navires et barges. - Tarifs compétitifs 	<ul style="list-style-type: none"> - Dépendance aux conditions météorologiques. - Risques de congestion portuaire. - Moins de flexibilité une fois la cargaison en route. - Risques de sécurité et de dommages, incluant le vol et la piraterie. - Impact environnemental notable.
---	---

Sources : établi par nous-mêmes

5.2.2. Le transport Aérien

a. Définition

Le transport aérien de marchandises a connu un très fort développement durant les trente dernières années grâce à l'agrandissement des soutes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros-porteurs « cargo » et des « combis ». ⁴

Ce mode de transport de marchandises est devenu le deuxième dans les échanges internationaux en valeur de fret transport.

b. Le contrat de transport aérien

Dans le cadre du contrat de transport aérien, on retrouve généralement un intermédiaire appelé "agent de fret aérien" entre le chargeur et le transporteur. Cet agent, approuvé par l'IATA (l'Association du Transport Aérien International regroupant la plupart des grandes compagnies aériennes), est mandaté par les compagnies pour trouver du fret et délivrer le document de transport (la LTA).

Sur le plan juridique, il agit en tant que courtier dans ce domaine et assume donc une responsabilité limitée.

Cependant, dans la pratique, cet agent est généralement chargé par l'expéditeur d'un certain nombre d'opérations annexes. Il assume alors, en tant que commissionnaire, la responsabilité des opérations. Enfin, dans le cas du groupage, c'est le groupeur de fret qui est partie au contrat de transport. Il devient le chargeur. (D.CHEVALIER et F.DUPHIL, 2000)

⁴<https://pdfcoffee.com/la-logistique-du-transport-et-transit-pdf-free.html>

c. Les documents utilisés « la lettre de transport aérien »

Le document de transport utilisé est la lettre de transport aérien (LTA) ou Airway Bill (AWB), standardisé selon les normes de l'IATA.

- Pour les envois détaillés : la LTA (AWB) est émise par l'agent de la compagnie aérienne.
- Pour les envois groupés : il s'agit de la house air way bill, établie par le groupeur de fret aérien.
- Tous deux attestent la prise en charge des marchandises en bon état apparent .mais seule l'AWB certifie l'expédition effective quand la compagnie a porté la date et le numéro de vol

d. Avantages et inconvénients

Tableau n° 04 : avantages et inconvénients du transport aérien

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Très rapide. - Sécurité de manutention. - Accessibilité à toute région. - La régularité permet de planifier les flux d'approvisionnement 	<ul style="list-style-type: none"> - Très chère. - Capacité de transport limité. - Interdit à certains produits dangereux - rupture de charge

Source : établi par nous-même

5.2.3. Le transport routier

a. Définition

Les transporteurs sont des compagnies privées de transport et des artisans camionneurs. Pour les très forts tonnages, une autorisation est exigée⁵

Le transport routier est unique en son genre, offrant un service de transport « porte-à-porte » ; il permet ainsi d'acheminer directement les marchandises depuis l'entreprise de l'exportateur jusqu'à celle de l'importateur, sans nécessiter de transbordement.

b. Le contrat du transport routier

▪ Les documents utilisé : « la lettre de voiture CMR »

Le contrat de transport routier est formalisé par un document appelé « la lettre de voiture CMR ».

⁵<https://trade.mu/fr/portal/fiches-methodes/transports-internationaux>

Cette lettre atteste de la prise en charge des marchandises en bon état si elle ne comporte aucune réserve, et de l'expédition dès la signature par le transporteur. Bien que la convention de Genève n'ait pas spécifié de document-type, un modèle est toutefois proposé par l'IRU (Union Internationale des Transports Routiers).

La lettre de voiture est normalement remplie par l'expéditeur. Cependant, dans la pratique, c'est souvent le transporteur ou le transitaire qui s'en charge, et il est rare que l'expéditeur la signe. Cette pratique est une erreur car en cas de litige, le chargeur qui n'aurait pas signé la lettre devra prouver les instructions données au transporteur, bien qu'il soit en réalité responsable des informations figurant sur le document. La lettre de voiture est généralement émise en trois exemplaires originaux, accompagnés d'un nombre variable de copies.

c. Avantages et inconvénients du transport routier

Tableau n° 05 : Avantages et inconvénients du transport routier

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Souple. - Rapide et adapté aux techniques de ferroutage - Accessible à toute région. - Service porte à porte. - Absence de rupture de charge - Accessible à toutes les régions d'un même continent 	<ul style="list-style-type: none"> - Cher sur les grandes distances. - Saturation des circuits. - Accidents fréquents et circulation. - Peu apte au transport de masse. - Sécurité et délais de livraison dépendants des pays parcourus et des conditions climatiques

Source : établi par nous-même

5.2.4. Le transport Ferroviaire

a. Définition

Moyen rapide, très fiable, relativement peu onéreux et surtout écologique pour les voix électrifiées, moyen de transport et dopé dans certains pays par des volontés politiques. (Eric Weiss, 2008).

b. Le document utilisé « La lettre de voiture CIM »

Le document est émis une lettre de voiture par envoi pour les expéditions de détail (moins de 5 tonnes), et une par wagon pour les expéditions en wagon complet. La lettre de voiture est

remplie partiellement par l'expéditeur ou son mandataire, qui sont les responsables des mentions portées, et est complétée ensuite par le chemin de fer. L'original est conservé par le chemin de fer, l'expéditeur se voyant remettre le duplicata de la lettre de voiture (D.CHEVALIER et F.DUPHIL, 2000)

c. Avantages et inconvénients

Tableau n° 06 : avantages et inconvénients du transport ferroviaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Rapide, plus économique, moins polluant et plus sécurisé que la route.- Livraison à délais garantis.- Possibilité de transport de masse.- Diversité des types de wagons et autres services que le feroutage.- Embranchement particulier permettant le transport de porte-à-porte	<ul style="list-style-type: none">- Lenteur.- Plusieurs ruptures de charge pour les petits colis.- Limité par le réseau chemin de fer.- Compétitivité moindre pour les courtes distances.- Ecartement des rails pas totalement harmonisé.

Source : établi par nous même

5.3. Les incoterms (International Commercial Terms)

5.3.1. Définition

Les incoterms (International Commercial Terms) sont des termes standardisés destinés à répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises, et à déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises.

Les incoterms ou international commercial terms répondent en partie à cet objectif. Ils sont définis par la chambre de commerce internationale depuis 1936. Ils ont subi plusieurs modifications en 1953, en 1980, en 1990, puis plus récemment en 2000 pour tenir compte des évolutions du commerce international

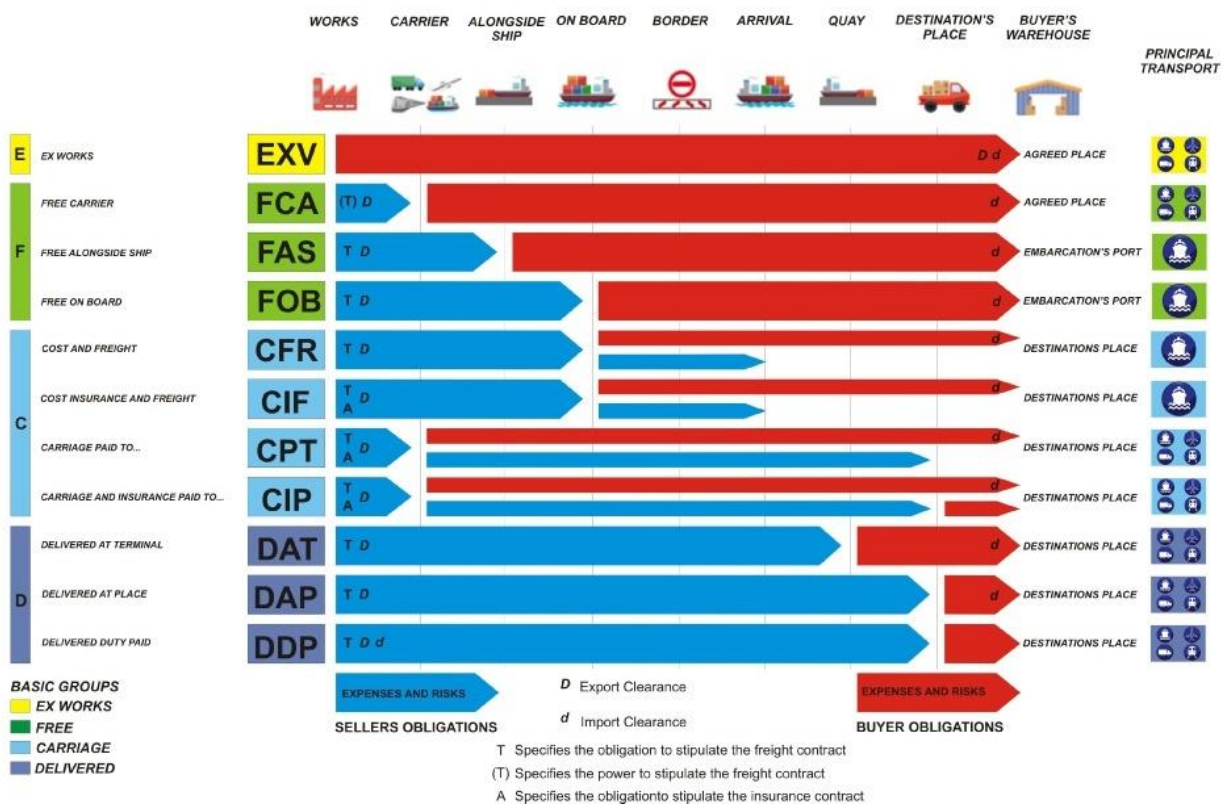
Les Incoterms se présentent sous forme d'abréviations en trois lettres suivies de trois points indiquant le lieu exact où s'applique la règle négociée, cette précision géographique étant très importante.

Depuis le 1er janvier 2011, les modifications apportées aux Incoterms ont inclus la suppression de quatre termes : DEQ, DES, DAF et DDU, et l'introduction de deux nouveaux Incoterms : DAT (Deliveredat Terminal) et DAP (Deliveredat Place). Ces conditions de vente régissent le transport des marchandises, spécifiant le point où les coûts, les risques et les responsabilités sont transférés lors d'une transaction internationale entre vendeur et acheteur.

En effet, les Incoterms définissent la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert des risques, selon un langage codifié. Leur utilisation est fortement conseillée pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.

Conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel Algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (Incoterms) repris dans les règles et usages de la chambre de commerce internationale peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

Figure n° 03 : Les incoterms 2000 jusqu'à 2010



Source : Article par Alt Systems Universe of Logistics <https://alts.biz/lt/incoterms-2000-i-2010> consulté le

29/04/2024

Dans ce contexte, il existe 13 Incoterms qui définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur, et sont présentés comme suit :

Il est à noter que certains Incoterms sont exclusivement dédiés à transport par voie maritime:

FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ. (Eric Weiss, 2008)

Ceci ne signifie pas qu'il n'y a que ce mode de transport (cela paraît difficile) mais bien que le transport principal est le navire. On les préférera donc en cas de transport principal par bateau.

Les autres sont d'« multimodaux » et peuvent être utilisés pour n'importe quel moyen de transport principal.

Une exception cependant, le DAF qui ne s'utilise que dans le cadre du transport routier.

a. EXW: Ex Works (...named place) / À l'usine (lieu convenu)

Multimodal. Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.). Lorsqu'un prix est donné EXW, cela signifie qu'il ne comprend aucun frais logistique. Très souvent les PME ne disposant que de peu de moyen et n'ayant pas d'expérience de logistique internationale ont intérêt à négocier une transaction en EXW, surtout si l'acheteur dispose de moyens permettant de limiter les coûts logistiques. Il est même préférable, dans certains cas, de consentir un prix plus bas et de se dispenser des responsabilités et charges. Cet Incoterm est très utilisé

b. FAS: Free Along Side Ship (...named port of shipment) / Franco le long du navire

Maritime. Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation. Son utilisation est plus rare

c. FCA: Free Carrier (...named place) / Franco transporteur (...lieu convenu)

Multimodal. Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. Il paye le transport principal. Cet Incoterm est très utilisé.

d. FOB: Free On Board (...named port of shipment) / Franco à bord Maritime.

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

au passage du bastinage du navire au port d'embarquement. Très concrètement, Il y a donc seulement quelques mètres d'écart avec un FAS. Cependant, il faut considérer l'importance de ces quelques mètres dans la mesure où les problèmes de casse, vol, détournement, parfois même par les dockers eux-mêmes, sont nombreux dans certains ports du monde.

e. CFR: Cost and Freight (...named port of destination) / Coût et fret r

Maritime. Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur et de transfert de risque Le point FOB. En d'autres termes, même si le transport principal est au frais du vendeur, c'est bien à l'acheteur d'assurer les marchandises.

f. CIF Cost, Insurance, Freight (...named port of destination) / Coût, assurance, fret

Maritime. Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport bien qu'il ne soit pas responsable

g. CPT: CarriagePaid To (named place of destination) / Port payejusqu'à

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

h. CIP: CarriageInsurancePaid To (named place of destination) / Port payé assurance comprise

Multimodal. Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut cour marchandise au cours du transport.

i. DAF: DeliveredAtFrontier (...named place) / Rendu frontier

Routier ! Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée, dédouanée à l'exportation, au lieu convenu à la frontière, mais avant la frontière du pays adjacent, sur le véhicule de transport d'approche non déchargé Le transfert des frais et risques se fait au passage de la frontière.

j. DES: Delivered Ex Ship (...named port of destination) / Rendu à la sortie du bateau

Maritime. Le vendeur a rempli son obligation de livraison, quand la marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination

convenu. Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination convenu.

k. DEQ: Delivered Ex Quay (...named port of destination) / Rendu à quai Maritime.

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il met la marchandise, non dédouanée à l'importation, à la disposition de l'acheteur sur le quai, au port de destination convenu. L'acheteur dédouane la marchandise à l'importation. Le transfert des frais et risques se fait quand la marchandise est sur le quai du port convenu.

l. DDU: DeliveredDutyUnpaid (...named place of destination) / Rendu droits non acquittés

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

m. DDP: DeliveredDutyPaid (...named place of destination) / Rendu droits acquittés

Multimodal. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. On notera qu'il est presque toujours préférable de négocier un DDU plutôt qu'un DDP. En effet, il est toujours plus facile de débloquer les éventuels problèmes administratifs en frontière pour une entreprise localisée sur le pays que pour l'exportateur, trop loin, connaissant mal les procédures locales, ne pouvant se rendre sur place et la plupart du temps, ne maîtrisant pas la langue. Cette remarque ne s'applique pas en Union européenne car les problèmes en douane sont très rares. Les Incoterms ont donc une influence directe sur le prix de revient export DDP.

5.3.2. Le choix de l'incoterm

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

En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques. (Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, 2008)

5.3.3. Classement des incoterms

Pour le bon transfert de la marchandise entre l'acheteur et le vendeur, chacun d'entre eux peuvent choisir l'incoterm convenable, soit selon l'ordre croissant des obligations du vendeur, soit selon le type de vente, ou selon le mode de transport

a. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

- **Famille «E»:** L'obligation est minimale pour le vendeur. On y trouve l'incoterm E ;
- **Famille «F»:** Le vendeur n'assume pas les risques du transport principal. On y trouve ces incoterms : FCA – FOB – FAS
- **Famille «C»:** dans cette famille d'incoterms, le vendeur assume les frais du transport principal, mais n'assume pas les risques de perte ou de dommage. On y trouve les ces incoterms : CFR – CIF – CPT – CIP ;
- **Famille «D»:** dans cette famille, le vendeur assume les risques et les frais du transport principal. On y trouve ces incoterms : DAF – DES – DEQ – DDU –DDP.

b. Selon le type de vente

Tableau N° 07 : Classement des Incoterms selon le type de vente

Incoterms vente au départ	Incoterms vente à l'arrivée
EXW FCA / FAS / FOB CFR / CIP / CPT / CIP	DAT / DAP / DDP

Source : Fait par-nous-mêmes en fonction des cours de logistique et transport international

c. En fonction du mode transport

Tableau N° 08: le classement des incoterms en fonction du mode de transport

Incoterms tout mode de transport	Incoterms exclusivement maritimes
EXW FCA CPT / CIP DAT / DAP / DDP	FAS / FOB CFR / CIF

5.4. L'assurance transport

Par définition l'assurance transport est : « une convention par laquelle les assureurs s'engagent, moyennant paiement d'une prime par le/les assuré (s), à indemniser celui-ci (ceux-ci) ou le(s) porteur(s) de mandat(s) au cas où un dommage est subi suite à un événement fortuit appelé risque et qui est couvert au terme dudit accord. »⁶

Un contrat d'assurance couvre les pertes liées au transport des marchandises mais exclut les dommages résultant, par exemple, d'un emballage défectueux ou insuffisant. Les risques couverts concernent directement la marchandise, que ce soit ceux causés par le mode de transport (accidents, sinistres, etc.) ou par la marchandise elle-même (vol, détérioration, etc.).

Le coût de l'assurance transport est en fonction de la nature de la marchandise (produit dangereux, périssable, etc.), la qualité de l'emballage (plus l'emballage est solide moins il sera sujette aux risques), le mode de transport utilisé, l'itinéraire emprunté (un trajet complexe engage un coût relativement élevé) et enfin l'étendue des garanties prises. L'assuré a la possibilité de choisir la police d'assurance qu'il désire

5.5. Le dédouanement des marchandises

La procédure de dédouanement consiste en un ensemble de mesures prises par l'administration douanière pour mettre en œuvre le contrôle douanier, basé sur un cadre légal et réglementaire. En ce qui concerne l'importation, la procédure de dédouanement se divise en deux étapes principales :

- Les formalités préparatoires au dédouanement, impliquant la soumission par le transporteur d'une déclaration sommaire qui inclut le déchargement et le placement des marchandises sous douane ;
- Les formalités du dédouanement proprement dit, où le propriétaire des marchandises ou son représentant doit déposer une déclaration détaillée. Cette déclaration est traitée par les services des douanes selon un processus (informatisé SIGAD ou manuel) comprenant plusieurs étapes (Recevabilité, enregistrement, vérification, liquidation des droits et taxes, paiement des droits et taxes, enlèvement des marchandises, archivage ou bien, apurement et archivage en cas de régime économique).

5.5.1. Formalités antérieurs au dédouanement

Les formalités préalables au dédouanement comprennent deux étapes distinctes : la conduite en douane et la mise en douane.

⁶<https://www.thelem-assurances.fr/assurance-professionnelle/assurance-transport-routier/>

5.5.1.1. La conduite en douane

C'est l'obligation consistant à acheminer les marchandises à importer ou à exporter vers le bureau de douane le plus proche de la frontière douanière. Cette obligation débute dès que les marchandises franchissent la frontière du territoire douanier lors de l'importation. Le transporteur doit suivre l'itinéraire légal prévu à cet effet, même si les marchandises sont exemptées de droits et taxes.

L'objectif de cette opération est de diriger les flux de marchandises par le canal spécifié, par le biais d'un bureau de douane, afin d'éviter l'introduction frauduleuse de marchandises importées sur le marché national.

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

5.5.1.2. La mise en douane

C'est l'opération consistant de placer les marchandises dans une zone sous surveillance douanière en vue de réaliser les formalités de dédouanement. Cette mise en douane est officialisée par le dépôt de la déclaration sommaire.

Cette étape marque la fin de la responsabilité du transporteur concernant les marchandises transportées par voie maritime ou aérienne, cette responsabilité étant transférée à l'exploitant de la zone de dédouanement.

La déclaration sommaire varie en fonction du mode de transport utilisé et contient les informations nécessaires pour l'identification des marchandises et du moyen de transport, telles que le nombre et le type d'unités, leurs marques et numéros, la nature des marchandises, le poids brut et le lieu de chargement.

5.5.2. Le dédouanement des marchandises

Le dédouanement des marchandises à l'importation implique le dépôt d'une déclaration détaillée au bureau de douane compétent pour attribuer un régime douanier à la marchandise, enregistrer celle-ci, vérifier les documents nécessaires, calculer et payer les droits et taxes, permettant ainsi le retrait des marchandises après autorisation.

5.5.2.1. Etablissement de la déclaration en détail

« La déclaration en détail est l'acte, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes, et pour les besoins du contrôle douanier »⁷

La déclaration en douane est obligatoire en vertu de l'article 75 du code douanier, et la franchise des droits et taxes ne dispense pas de cette obligation. La déclaration détaillée doit être soumise au bureau de douane dans les 21 jours suivant l'enregistrement du document autorisant le déchargement des marchandises.

Le dépôt doit se faire pendant les heures spécifiées par l'administration des douanes, conformément à l'article 34 du code des douanes. La déclaration écrite peut être soit en détail, soit simplifiée, en fonction des situations décrites dans l'article 82 du code douanier.

Les opérations douanières dispensées de la déclaration détaillée doivent être soumises soit à une déclaration simplifiée, soit à une déclaration verbale.

5.5.2.2. Les documents annexés à la déclaration

La déclaration, selon le mode de transport choisi par le vendeur ou l'acheteur, est accompagnée de certains documents obligatoires pour qu'elle soit recevable, à savoir : (I. KSOURI, 2007).

- La facture commerciale ;
- La lettre de transport aérien ;
- La lettre de voiture internationale ;
- Le certificat d'origine ;
- Le certificat de circulation Eur.1 ;
- La liste de colisage ;
- La note de détail.

Le registre de commerce, la carte fiscale et d'autres autorisations et certificats mentionnés dans le tarif douanier sont regroupés sous l'appellation de « formalités administratives spécifiques ».

5.5.2.3. Dépôt, recevabilité et enregistrement de la déclaration

« Avant de déposer la déclaration en détail dite manuelle, le déclarant doit s'assurer de la compétence matérielle et territoriale du bureau de douane. Celui-ci peut être un bureau

⁷<https://www.douane.gov.dz/spip.php?definition29/>

informatisé comportant le système SIGAD, dont la recevabilité et l'enregistrement de la déclaration en détail sont informatisés » (I. KSOURI,2007)

➤ **Dépôt de la déclaration en détail**

En apposant sa signature et en déposant la déclaration en détail, le déclarant en douane atteste par écrit sa demande, sous peine de sanctions légales, de placer sous le régime douanier choisi les marchandises décrites dans ladite déclaration.

À partir de ce moment, la responsabilité pénale du déclarant en douane peut être engagée par les autorités douanières. Cette responsabilité est conditionnée par l'accomplissement de deux étapes par les services douaniers : la recevabilité et l'enregistrement de ladite déclaration.

➤ **Recevabilité de la déclaration en détail**

La recevabilité implique une vérification par les services douaniers de l'intégralité et de la conformité formelle de la déclaration en détail et de ses pièces annexes. Il est important de souligner que ce contrôle de recevabilité se concentre uniquement sur la forme de la déclaration et non sur son contenu.

Une déclaration en détail considérée comme non recevable sur le plan formel (par exemple en raison de l'absence de facture, de note détaillée, de corrections, de surcharges, etc.) ne sera pas enregistrée et sera rejetée avec mention du motif de rejet.

➤ **Enregistrement de la déclaration en détail**

Une fois la déclaration en détail jugée recevable, elle est enregistrée dans un registre spécial et se voit attribuer un numéro d'identification unique.

Cette formalité présente un intérêt double. Tout d'abord, les droits et taxes applicables aux marchandises déclarées sont ceux en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration en détail, sauf si le déclarant en douane demande expressément – et non automatiquement – à bénéficier de la clause transitoire conformément à l'article 7 du Code des Douanes.

Ensuite, l'enregistrement de la déclaration en détail lui confère un caractère irrévocable, ce qui signifie que le déclarant en douane ne peut plus la modifier. Ainsi, cette déclaration devient un acte authentique pouvant être utilisé en justice par l'administration des douanes, si nécessaire.

L'application stricte de ce principe d'irrévocabilité après l'enregistrement aurait posé problème. C'est pourquoi l'administration douanière a prévu les conditions dans lesquelles l'annulation de la déclaration en détail serait possible.

➤ **Annulation de la déclaration en détail**

L'annulation de la déclaration en détail enregistrée est généralement interdite par le code des douanes, sauf dans des circonstances et des cas spécifiques.

Le déclarant endouane peut solliciter l'annulation de la déclaration en détail à l'importation uniquement s'il peut prouver qu'une erreur a été commise lors de la déclaration des marchandises. Cependant, cette demande ne peut être faite qu'après une vérification physique, si celle-ci a eu lieu.

- Les motifs d'annulation de la déclaration en détail se résument à six cas, concernant les marchandises qui :
- Sont déclarées sous un régime douanier inapproprié ;
- Sont manifestées mais non débarquées ;
- Sont irrémédiablement perdues suite à des accidents ou des cas de force majeure dûment établis ;
- Ne sont pas conformes à la commande ;
- Sont déclarées impropres à la consommation ;
- Sont destinées à être vendues aux enchères publiques.

L'annulation de la déclaration en détail entraîne la restitution des documents du dossier au déclarant, le retour par ce dernier à l'administration douanière de l'exemplaire "déclarant", et la récupération par les douanes de l'exemplaire « banque ».

En conclusion, l'archivage du dossier est effectué de manière automatique par le SIGAD pour la déclaration en détail informatisée, ou de manière administrative pour la déclaration en détail manuelle.

5.5.2.4. Vérification physique des marchandises

Après avoir vérifié la forme de la déclaration en détail, il est essentiel de procéder à une vérification approfondie pour garantir la conformité des marchandises aux informations fournies dans ladite déclaration.

Conformément à l'article 5 du code des douanes, la vérification est définie comme les mesures légales et réglementaires prises par l'administration douanière pour s'assurer de l'exactitude de la déclaration, de la régularité des documents justificatifs, et de la conformité des marchandises aux informations indiquées dans la déclaration et les documents associés.

La vérification est donc, l'opération par laquelle la douane à l'examen physique des marchandises afin de s'assurer que leur nature, leur origine, leur provenance, leur état, leur quantité et leur valeur sont conformes aux données de la déclaration en détail. Le code des

douanes régit cette opération et définit les droits et obligations des agents procédant à cette opération. (I. KSOURI, 2007)

Après avoir enregistré la déclaration en détail, les agents des douanes vérifient tout ou partie des marchandises déclarées. L'inspection physique des marchandises peut conduire l'inspecteur des douanes à constater si elles sont conformes ou non aux informations fournies dans la déclaration en détail. En cas de non-conformité, les services douaniers doivent suivre une procédure contentieuse prévue par le code des douanes.

5.6. Paiement des droits et taxes

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

Le paiement des droits et taxes, établi par le code des douanes, se fait généralement en espèces, mais peut également être effectué par d'autres moyens de paiement ayant une valeur libératoire tels que la monnaie fiduciaire et la monnaie scripturale.

Une quittance est délivrée au déclarant une fois le paiement des droits et taxes constaté. Le montant à payer correspond à celui déterminé dans la déclaration. Cette créance devient exigible dès la fin de la vérification et peut entraîner la libération des marchandises.

5.7. Enlèvement de la marchandise

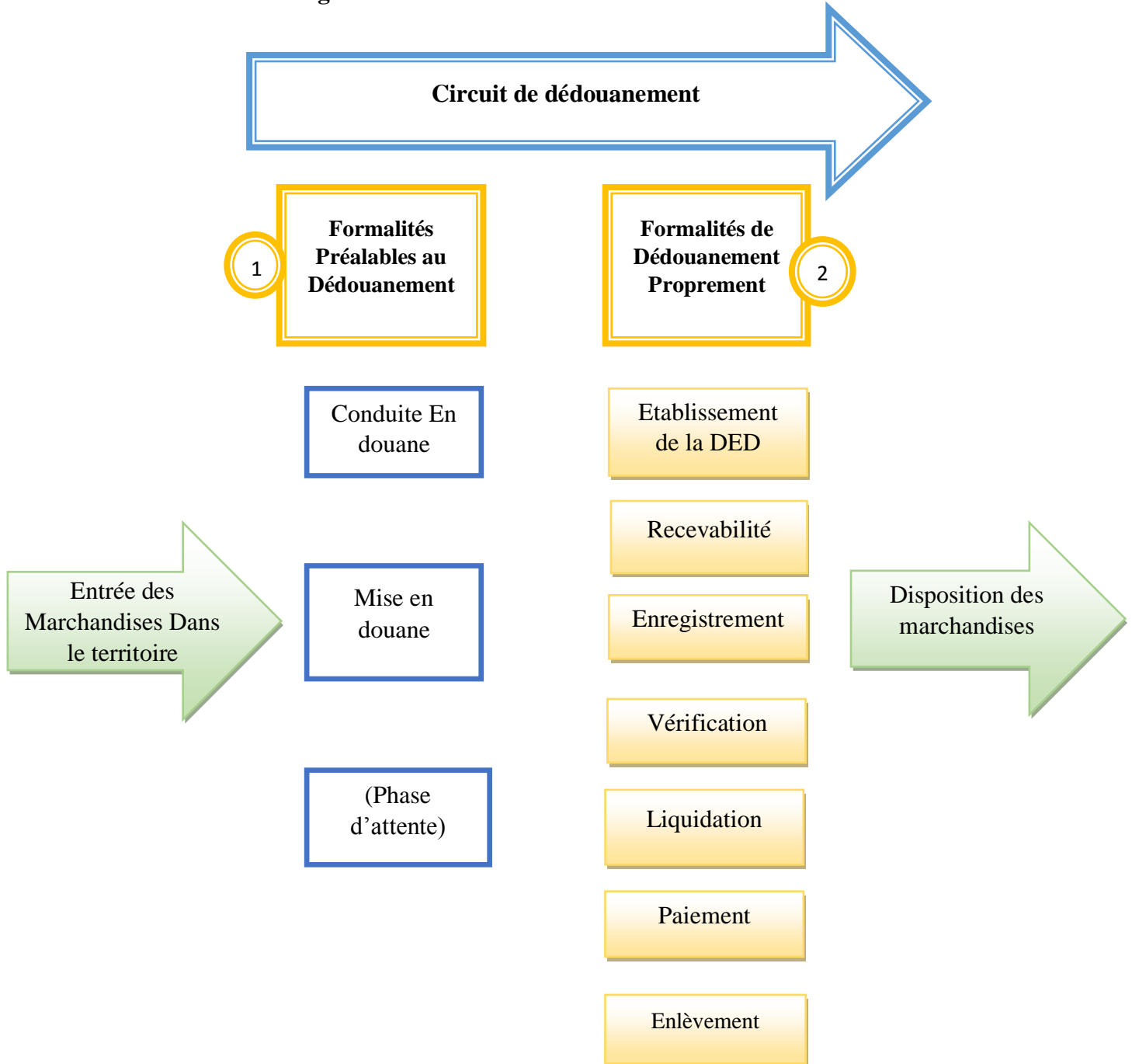
Une fois les droits et taxes payés en espèces, par crédit, consignés ou garantis, les douanes autorisent le retrait des marchandises. Ce retrait doit être effectué dans les quinze (15) jours suivant l'obtention de l'autorisation, faute de quoi les marchandises pourraient être placées en entrepôt et vendues aux enchères publiques aux frais du propriétaire.

Les administrations publiques, les organismes publics, les collectivités territoriales et les établissements publics peuvent, en vertu de l'article 110 du code des douanes, procéder à l'enlèvement de leurs marchandises en cas de non-paiement immédiat des droits et taxes, en présentant un engagement de paiement dans un délai maximal de trois mois aux services douaniers.

Pour les entreprises impliquées dans des opérations d'import-export, la complexité et l'obligation des formalités douanières nécessitent la mise en place d'un service de transit pour

gérer ces procédures. Sinon, cette responsabilité peut être confiée à un professionnel tel qu'un transitaire, chargé d'accomplir également les formalités annexes au dédouanement.

Figures n° 04 : Schéma du dédouanement de marchandises



Source : établi par nous-mêmes

Section 02: Risques liés à l'importation des marchandises

L'élaboration d'un processus d'achat international exige de suivre une démarche méthodique pour maximiser les avantages concurrentiels. Il est crucial pour l'entreprise de collecter toutes les informations nécessaires pour aborder les marchés internationaux de manière éclairée et pour minimiser, voire éliminer, les risques et les obstacles susceptibles de survenir durant le processus d'importation.

Cette section est consacrée pour aborder les divers risques associés aux opérations d'importation. Ces risques comprennent le risque lié au fournisseur, le risque politique, le risque de fluctuation des devises, le risque culturel, ainsi que le risque associé à la taille de l'entreprise.

1. Le risque fournisseur

Il s'agit pour l'acheteur que le fournisseur ne respecte pas les termes du contrat. Cela peut se traduire de différentes manières : non livraison de la marchandise, livraison non conforme à ce qui était convenu dans le contrat ou encore un retard dans la livraison (Limoges & al, 2009).

Ce type de risque se trouve plus répandu lorsqu'il s'agit d'un achat occasionnel. En effet, la connaissance, la qualité et la force de la relation que peut entretenir l'acheteur régulier avec son fournisseur, contribueront à la bonne exécution du contrat. Dans le cas d'un achat d'équipement, le risque fournisseur réside surtout dans la qualité (respect des normes), l'acheminement du produit en question et l'exécution et la qualité du service après-vente.

Les conflits sont souvent liés à la notion de coûts, chaque partie cherche à maximiser son profit. Pour éviter les comportements opportunistes de l'une des deux parties, il est nécessaire d'établir un climat de confiance et d'aligner les intérêts des deux parties.

De plus, à un niveau international c'est la notion temporelle qui différencie les conséquences des problèmes occasionnés par les fournisseurs locaux et les fournisseurs étrangers. Le renouvellement d'une commande ou les retards de livraison prendront beaucoup plus de temps si la marchandise doit être réacheminée dans son pays d'origine, et la production peut donc être touchée. Aussi, la non-exécution ou non-respect du contrat, peut-être plus difficile à gérer à distance avec le fournisseur contrairement à un fournisseur local. En effet, cette notion est à prendre en compte dans le choix du pays fournisseur et sera établie en fonction de sa proximité et des moyens de transport disponibles pour la livraison des produits, afin de prévenir et d'éviter des coûts inutiles et des retards de production si le fournisseur prend du retard, ou s'il survient un problème dans le transport en lui-même.

2. Le risque politique

Le risque politique concerne les nations dont le gouvernement est ou peut être instable. Il aura une incidence sur les lois et leur application, sur la sécurité des personnes qui traitent sur place avec le fournisseur et sur l'envoi des marchandises qui doivent être importées du pays étranger. Nous entendons par risque politique, un renversement du pouvoir, une révolution, ou des conflits armés, tels qu'une guerre civile, par exemple, mais aussi la présence d'un environnement dangereux qui pourrait engendrer des violences physiques, des kidnappings ou des actes de terrorisme, etc (Limoges et Miville-de-Chêne, 2009).

Il y a donc certains facteurs à considérer avant de faire affaire avec les entreprises d'un pays dont le risque politique est élevé et serait néfaste aux opérations d'importation. La détermination de ce risque est très complexe, car il est influencé par de nombreux facteurs qui peuvent avoir des répercussions interdépendantes, comme la situation économique ou encore la situation sociale. L'acheteur n'a aucun contrôle sur ce type de risque, il ne peut ni le réduire ni l'éliminer, il doit donc s'assurer de posséder les informations concernant la situation politique et sa possible évolution avant de faire affaire avec les fournisseurs du pays concerné (Limoges et Miville-de-Chêne, 2009).

3. Le risque de change

Le risque de change concerne l'appréciation ou la dépréciation de la monnaie du pays de l'acheteur par rapport à celle du pays du fournisseur. Les taux de change varient quotidiennement. Le risque est relatif aux fluctuations de la monnaie et au fait que l'importateur soit dans l'incapacité de prédire le taux lorsqu'il effectue un achat à l'étranger. Hors zone euro en Europe, toute entreprise qui effectue des transactions avec un pays étranger dans une monnaie autre que la sienne court un risque de change. L'importateur court un risque si le taux de change augmente entre la signature du contrat et le paiement des biens.

D'un point de vue économique, la fluctuation du taux de change résulte de la confrontation entre l'offre et la demande d'une monnaie. Ce risque peut être maîtrisé par clause contractuelle entre les deux parties qui garantit le taux de change au moment de la signature du contrat (Limoges et Miville-de-Chêne, 2009).

Les fluctuations de la monnaie étaient perçues comme un problème par les dirigeants des PME australiennes, et pourrait donc apparaître comme un frein à l'importation pour certains dirigeants qui possèdent une aversion à l'incertitude et au risque.

4. Le risque culturel

Pour pratiquer l'importation, les façons de faire doivent être adaptées spécifiquement au pays fournisseur. L'acheteur international doit être formé pour s'adapter et comprendre les différents environnements propres avec lesquels il devra faire affaire. Des compétences et connaissances particulières sont à détenir avant de commencer une approche d'achat international afin d'appréhender au mieux les différences culturelles, l'environnement politique ou économique ou toutes autres spécificités du pays en question .

Plusieurs dimensions et caractéristiques diffèrent selon les pays et cultures. Les employés qui devront être en contact avec leurs homologues étrangers doivent connaître, respecter et comprendre ces différences afin d'être dans les meilleures conditions pour négocier les contrats et établir une relation saine et de confiance.

L'emploi de salariés étrangers, au sein même de l'entreprise aux postes clefs du processus d'importation, peut réduire les effets associés au risque culturel en apportant une compétence linguistique, mais aussi des informations valides sur la manière de faire affaire avec les entreprises étrangères (dans le cas où le pays visé correspond à la nationalité du ou des employés). Le coût élevé de recherche et d'emploi de salariés qui disposent de compétences spécialisées pour l'importation.

Peut être élevé, c'est pourquoi l'entreprise accordera une importance particulière au management interculturel dans le cas où elle envisage des relations à moyen ou long terme avec son ou ses fournisseurs.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons détaillé la procédure d'importation, en montrant qu'elle consiste en une série d'étapes coordonnées allant de l'identification des besoins jusqu'au paiement des marchandises importées. Cette chaîne implique également la logistique de transport international, qui ne se résume pas au seul choix du mode de transport mais inclut également la maîtrise d'autres aspects essentiels tels que les Incoterms, l'assurance, et le dédouanement.

La réussite d'une opération d'importation repose sur la combinaison et l'exécution efficace de tous ces éléments essentiels. Chaque étape, méticuleusement suivie, contribue à l'élaboration globale du processus d'importation.

Dans le chapitre suivant, nous analyserons en détail le processus d'importation en Algérie dans le domaine du machinisme agricole, illustré par le cas de l'importation d'un moteur hydraulique de botteuse à balle ronde par l'entreprise LD Azouaou Eurl de Tizi-Ouzou.

Chapitre III :

*La démarche d'importation en Algérie dans le domaine du
machinisme agricole : cas de l'importation du moteur
hydraulique d'une botteuse à balle ronde par l'entreprise
LD Azouaou Eurl de Tizi-Ouzou*

Introduction

Durant notre stage pratique au sein de l'entreprise LD Azouaou, nous avons pour objectif de détailler les procédures et les étapes d'importation des marchandises. Cela nous permettra de mieux comprendre notre problématique et de répondre aux questions posées au début de ce travail, en mettant en pratique les concepts théoriques étudiés.

Nous exprimons notre profonde satisfaction et reconnaissance pour l'opportunité de ce stage.

Dans ce chapitre, nous présenterons d'abord l'entreprise LD Azouaou et ses principales caractéristiques (Section 1). Ensuite, nous analyserons le processus d'importation, de la naissance d'un besoin d'achat jusqu'à la réception des marchandises (Section 2).

Section1 : Présentation de l'entreprise LD Azouaou Eurl

Avant d'aborder l'étude de cas d'importation au sein de l'entreprise « **LD AZOUAOU EURL** », il est indispensable de présenter l'organisme d'accueil ainsi que ses éléments essentiels caractérisant cette entreprise.

1. Présentation de l'entreprise LD Azouaou Eurl

LD Azouaou est une société à responsabilité limitée unipersonnelle de droit algérien, dotée d'un capital social de 150.000.000 de dinars. Elle est située dans la Zone Industrielle Aissat IDIR à Oued Aissi, Tizi-Ouzou, en Algérie.

En tant que représentant officiel et exclusif de Mahindra Tracteurs en Algérie, elle se spécialise dans le montage et la distribution de machinisme agricole. Fondée en 2009 par Lahlou Azouaou, l'entreprise emploie actuellement 96 personnes, dont des cadres expérimentés et des ingénieurs formés en Allemagne, en Italie et en Inde sur des machines-outils de haute technologie. Grâce à ses moyens humains et matériels, la société fabrique des équipements performants et de qualité, répondant aux besoins de ses clients tout en respectant strictement leurs exigences.

LD Azouaou se divise en trois filières : la fabrication de tracteurs et de machinismes agricoles, la fabrication d'ascenseurs et la fabrication de carrosserie industrielle.

Le projet d'investissement a été mis en œuvre dans un cadre légal et réglementaire, avant même l'établissement du cahier des charges par le Ministère de l'Industrie et des Mines pour les unités de montage de véhicules.

Les infrastructures de l'entreprise, conformes aux normes internationales, et ses ateliers équipés de machines-outils de dernière génération, permettent une production de haute qualité. Le plan d'action de l'entreprise se concentre sur l'extension et la diversification de ses activités.

L'ensemble industriel, prêt à produire depuis mai 2017, comprend :

- Une chaîne d'assemblage de tracteurs agricoles Mahindra&Mahindra Inde, avec une capacité de 3000 tracteurs par an, pour répondre au marché national et à l'exportation.

- Une chaîne de fabrication de matériels agricoles d'accompagnement, avec une capacité de 2700 unités par an, visant à remplacer les importations et réduire la sortie de devises.
- Une ligne d'usinage pour la fabrication de pièces mécaniques de précision pour moteurs et boîtes à vitesses.
- Une école de formation professionnelle pour disposer d'un personnel qualifié et offrir des cours de perfectionnement.
- Un réseau de distribution dans 32 wilayas à travers le pays.
- Un service après-vente disponible 7 jours sur 7 à domicile.
- La disponibilité de pièces de rechange d'origine à 100%.

1.1. Moyens de production

- Une rouleuse coqueuse de tôle de marque PICOT
- La guillotine AMADA
- Centre de pliage de tôle TRUMPF – TruBend
- Centre de découpe au laser TRUMPF – Trulaser Fiber
- Centre d'usinage de tôle FICEP – GEMINI
- Centre de cintrage
- Centre de fraisage
- Atelier de soudure
- Chaîne de traitement des surfaces (chaîne de peinture)
- Atelier de montage

1.2. Expérience de l'entreprise

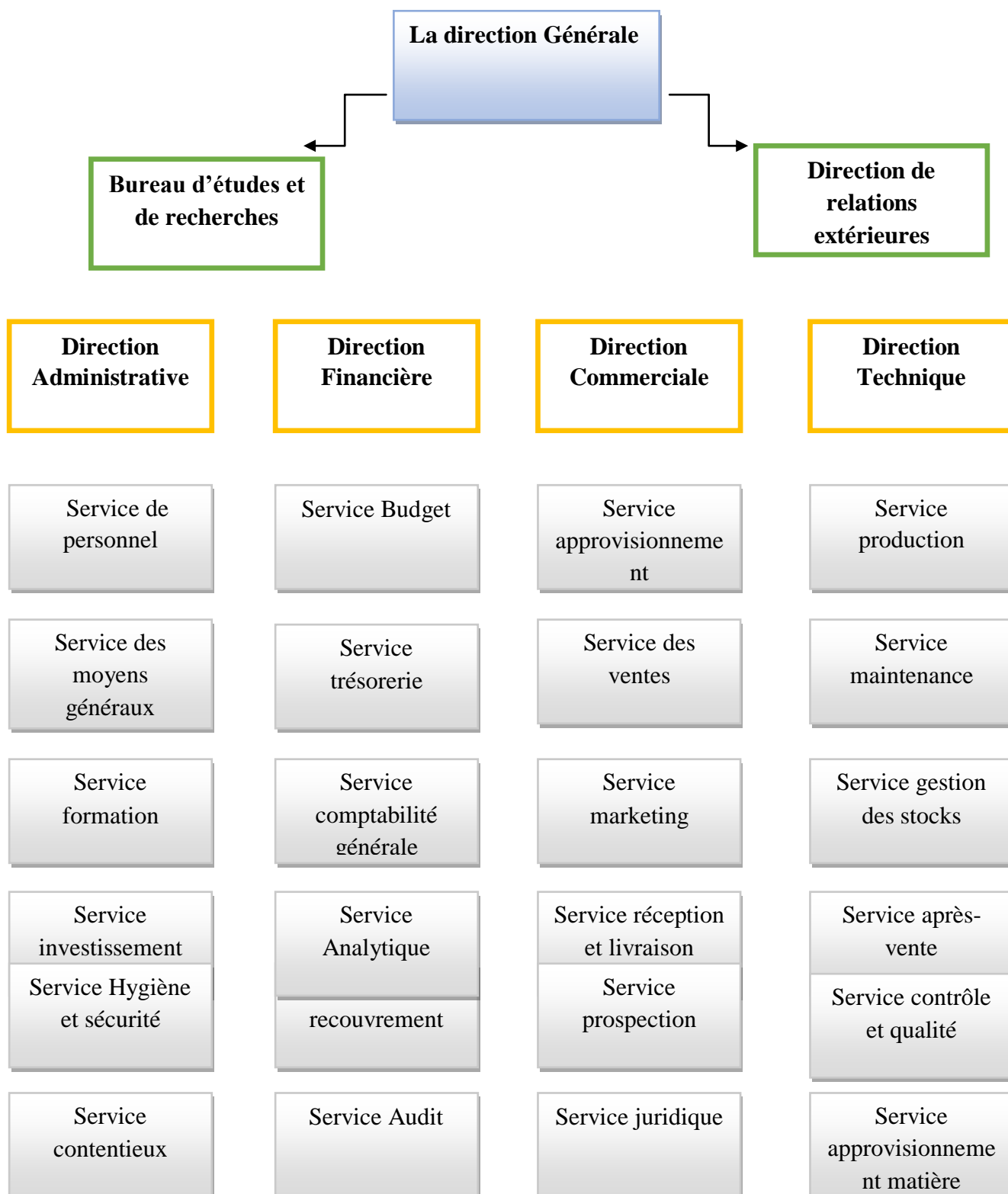
Avec 15 années d'expérience dans la fabrication de carrosserie industrielle, LD Azouaou se distingue par son expertise en ingénierie de projets et fabrication. L'entreprise dispose d'ingénieurs et d'opérateurs qualifiés ayant travaillé sur plusieurs projets.

1.3. Historique de l'entreprise

Créée en 2009, LD Azouaou vise à fournir des produits et services dans le domaine du machinisme agricole. En 2010, elle devient le représentant officiel de Mahindra&Mahindra en Algérie. En 2014, elle lance un projet d'investissement dans l'industrie mécanique du machinisme agricole. En 2015, elle réalise une unité industrielle conforme aux normes internationales. Depuis 2016, l'unité de production, avec une capacité de 3000 tracteurs par an, est opérationnelle. En 2024, l'entreprise se lance dans la fabrication d'ascenseurs. LD Azouaou se spécialise dans la fabrication de matériels de récolte, matériels de semis, matériels de travail du sol, matériels de transport agricole, pièces de rechange, et ascenseurs.

2. Organigramme de l'entreprise LD Azouaou

Figure n°05 : Organigramme de l'entreprise LD Azouaou



L'objectif principal de l'entreprise est de réaliser un chiffre d'affaires significatif et d'augmenter sa production de manière continue, tout en assurant sa pérennité à long terme. Pour atteindre cet objectif, elle a mis en place une organisation rationnelle visant à mobiliser l'ensemble de ses ressources humaines et matérielles.

Les moyens humains sont répartis sur les différents services et ateliers :

- **Bureau d'études** : regroupe des experts pour évaluer la faisabilité de projets, proposer de nouvelles conceptions ou améliorer les conceptions existantes.
- **Services de prospection** : réalise des études de marché, repère les nouvelles tendances et analyse les besoins des clients potentiels, surveille la concurrence pour positionner avantageusement l'entreprise.
- **Services commerciaux** : gère les échanges directs avec les clients, négociations de vente, gestion des commandes et suivi client, en collaboration avec le département de marketing.
- **Service analytique** : fournit des informations sur la situation financière de l'entreprise.
- **Atelier de fabrication** : responsable de la production des produits ou services demandés sur le marché.
- **Atelier de soudage** : définit les méthodes pour souder diverses pièces selon un cahier des charges précis.
- **Atelier de peinture** : assure la mise en place de revêtements protecteurs et esthétiques sur les équipements agricoles.
- **Atelier de montage** : assure l'assemblage précis des composantes des machines pour garantir leur performance optimale.
- **Service de contrôle de qualité** : effectue des vérifications fréquentes et des tests sur les produits finis et les éléments en cours de fabrication.
- **Service de gestion des pièces de rechange** : gère l'inventaire, l'approvisionnement, la logistique et la distribution des pièces de rechange.

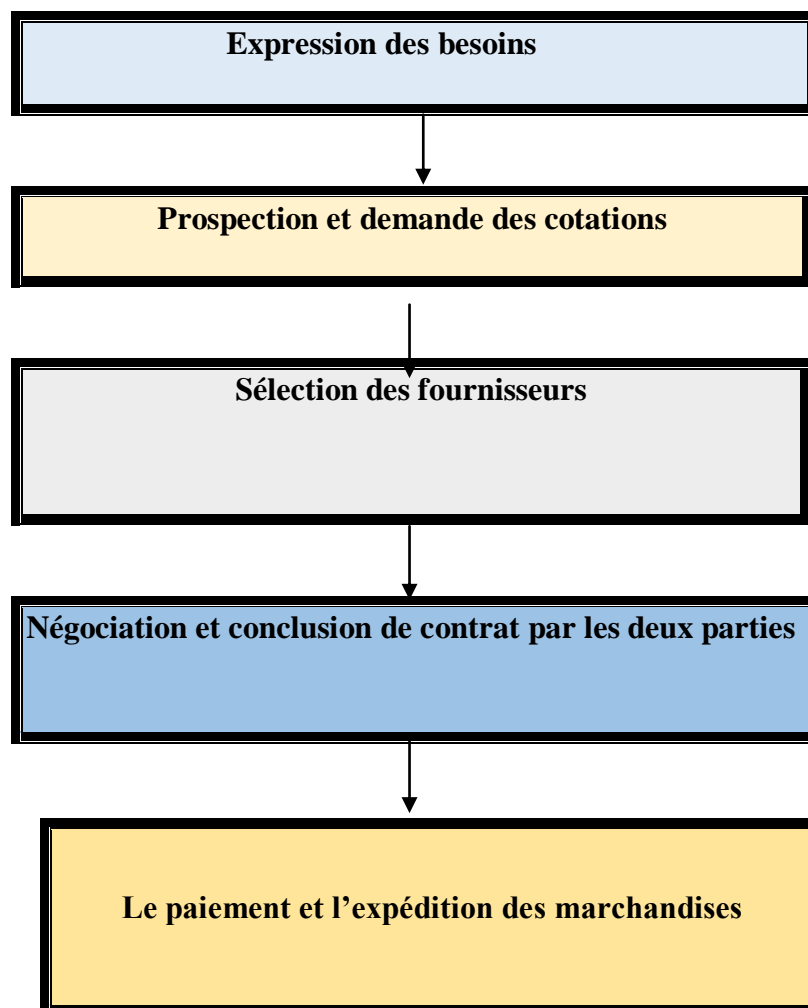
- **Services après-vente** : maintient une relation client solide, offre un soutien constant aux clients après leur achat initial, et repère les possibilités d'amélioration des produits en collectant les commentaires des clients.

Section 2 : La démarche d'importation : de la naissance du besoin d'achat à la réception de la marchandise

Pour renforcer les connaissances théoriques exposées dans les chapitres précédents, cette section est consacrée à l'illustration des différentes étapes de la procédure suivie par l'entreprise LD AZOUAOU.

Pour l'acquisition de l'accessoire de machinisme agricole, le service d'achat effectue et surveille les démarches nécessaires. Il y a plusieurs étapes enchaînées dans cette procédure, ce qui permet de dresser un schéma représentatif de la démarche d'importation.

Figure N ° 06 : Schéma représentatif de la démarche d'importation



Source : établi par nous-mêmes

1. Expression d'un besoin d'achat

Tout commence par le service commercial, qui réalise une étude de marché.

Après étude et analyse le service révèle un besoin en termes de « Botteuses à balle ronde ».

Le service commercial informe la direction générale des résultats de l'analyse.

La direction générale prend l'évolution initiale de la situation des stocks, ainsi répondre favorablement aux besoins commerciaux. Vu la non disponibilité du produit en question « botteuse à balle ronde » et la possibilité de production de ce dernier, la direction générale s'engage en collaboration avec les services concernés à lancer une production du bien.

La direction générale coordonne une réunion stratégique avec la direction technique et le bureau d'étude. Cette réunion vise à évoluer la réalisation technique de la botteuse.

Un cahier des charges est alors élaboré détaillant les critères techniques et les exigences de ce produit. Une conception d'un prototype de la Botteuse est également conçue à cette étape par le bureau d'étude.

Cette conception est ensuite transmise sous forme de plan au service production pour la réalisation du prototype (**voir annexe 01**).

De sa part le service de production va consulter les plans de réalisation et les composants nécessaires pour lancer la production du produit (les accessoires nécessaires).

2. Choix du produit

Durant le processus de fabrication, le service production identifie un manque d'un accessoire essentiel qui est « *le moteur hydraulique* » et le signale donc à la direction générale. Après une étude et analyse du marché local, l'accessoire (le moteur hydraulique) n'est pas disponible.

La direction générale charge le service d'approvisionnement de faire une prospection pour l'acquisition de cet accessoire à l'international.

3. La prospection des fournisseurs

3.1 Identification des Pays Producteurs

Avant de choisir un fournisseur, LD Azouaou commence par la prospection des pays producteurs de moteurs hydrauliques pour botteuse à balle ronde. En tant qu'entreprise expérimentée, elle a déjà une idée des fournisseurs potentiels en fonction des besoins spécifiques du produit recherchés.

L'entreprise a donc choisi ces trois pays reconnus pour leur production du moteur hydraulique pour botteuse à balle ronde.

ITALIE	TURQUIE	CHINE
---------------	----------------	--------------

3.2 Identification des fournisseurs

Une étude approfondie pour déterminer les fournisseurs dans chaque pays.

Une fois que les fournisseurs ont été choisis selon les critères techniques et exigences de l'accessoire recherché (Moteur hydraulique de la botteuse à balle ronde) :

- Caractéristiques techniques
- Les exigences : Prix, délai de livraison, moyen de transport...

3.3. Sélection des fournisseurs

Après avoir identifié les fournisseurs, l'entreprise procède à la sélection à base des caractéristiques techniques et exigences

- ✓ **Liste des Fournisseurs** : Une liste initiale de 10 fournisseurs est établie : 2 en Turquie, 5 en Chine et 3 en Italie.
- ✓ **Contact Initial** : Le prospecteur contacte ces fournisseurs pour obtenir des informations préliminaires.
- ✓ **Tri et Sélection** : La liste est réduite en fonction des caractéristiques de l'accessoire et les exigences de l'entreprise.

Une liste de trois fournisseurs est retenue pour une évaluation plus approfondie :

- Fournisseurs italien : C.M.R Spa Groupe Italie

- Fournisseurs chinois : AI-SOAR
- Fournisseurs turc : ONAT DTS

3.4. Négociation

L'entreprise engage des négociations avec chaque fournisseur pour affiner les termes de l'accord. Que ce soit sur les prix, la validité de l'offre, les délais de livraison,... etc.

3.4.1. Demande des Cotations

Le prospecteur envoie des demandes de cotations (devis) aux trois fournisseurs sélectionnés. Dans un délai qui ne dépasse pas 15 jours, le service prospection reçoit des réponses sur chaque demande.

3.4.2. Évaluation des Offres

Un tableau comparatif des offres (TCO) est élaboré pour évaluer les propositions des trois fournisseurs (Garantie, marque, prix, conditions de paiement et délai de livraison).

Tableau n° 9 : Un tableau comparatif des offres

FOURNISSEUR	GARANTIE	MARQUE	PRIX	CONDITIONS DE PAIEMENT	DE LAI DE LIVRAISON
Italie	2 Ans	CMR	1850 Dollars	Paiement sur 90 Jours	10 Jours
Turquie	1 Ans	ONAT DTS	1750 Dollars	Lettre de Crédit	30 Jours
Chine	1 Ans	AI-SOAR	1630 Dollars	Lettre de Crédit	30 Jours

Source : établi par l'entreprise

Une fois que le TCO est établie. Le prospecteur étudie et analyse la réponse de chaque fournisseur, puis transmet un rapport bien détaillé de chaque fournisseur à la direction générale pour déterminer lequel de ces derniers répond aux exigences de l'entreprise.

Ensuite, la direction générale en collaboration avec les services concernés procède à une étude des offres pour déterminer lequel de ces fournisseurs répond aux exigences de

l'entreprise en termes de coût, qualité et logistique, en tenant compte des avantages d'échanges :

- ✓ L'Italie est membre de l'Union européenne ; les taxes douanières sont éliminées
- ✓ Le cout de transport
- ✓ Le délai de livraison

Pour entamer les démarches d'importation de l'accessoire.

Ci-après la fiche technique du fournisseur choisi (**Voir annexe 02**).

4. Etablissement d'un contrat commercial

Après avoir sélectionné et négocié avec le fournisseur italien, la direction générale entame la phase essentielle de l'élaboration du contrat commercial. Cette étape consiste à formaliser les termes et conditions convenus afin de garantir un partenariat stable et avantageux pour les deux parties.

Une attention particulière aux détails contractuels et une communication transparente avec le fournisseur italien renforceront la confiance mutuelle et favoriseront une relation commerciale durable et fructueuse.

5. La procédure de paiement

5.1. L'envoi du bon de commande (voir annexe 03)

Après avoir opté pour le fournisseur CMR Spa Group Italie, l'entreprise entame la rédaction d'un bon de commande sur lequel est mentionné :

- Désignation de la marchandise : « *Moteur hydraulique d'une botteuse à balle ronde* ».
- Quantité : 200
- Prix unitaire
- Tva : 19 %
- Mode de paiement : Remise documentaire à terme a 90 jours
Délai de livraison : 10 JOURS
- Adresse et Coordonnés des 2 entreprises.

Adresse et Coordonnées	
CMR Group S.P.A.	LD Azouaou
cmr@cmr.it	ld-azouaou.com
PEC : cmr.amministrazione@legalmail.it	<u>Email :</u> azouaou33@hotmail.fr
Via Giovanni Falcone, 2/A	Zone Industrielle Aissat IDIR
42020 Borzano di Albinea (Reggio Emilia) Italie	Oued Aissi Tizi Ouzou, Algérie

- Type d'emballage : **Caisse en bois**
- Incoterm : **Rendu port d'Alger**

Le service approvisionnement procède à l'envoi du bon de commande au fournisseur pour validation et confirmation, ainsi, les documents nécessaires à la confirmation de la commande :

- Facture commerciale
- Liste de colisage
- Connaissance « Bill of Lading »
- Certificat de conformité
- Certificat d'origine

5.2. La confirmation du bon de commande

Une fois que la commande est confirmée et les documents sont réceptionnés, la direction générale transmet au service finance un courrier dans l'objectif est une remise documentaire pour la demande d'achat.

La direction générale remplira un document d'engagement dans le crédit à court terme signé par le directeur ou il va informer sa banque du mode de paiement.

Il remplira la demande d'importation bancaire (DIB) qui contient les montions suivantes :

- ✓ Nom et adresse du fournisseur ;
- ✓ N° de commande ou de contrat ;
- ✓ Mode de paiement ;
- ✓ Origine et provenance ;

- ✓ Montant en dinars e en devise ;
- ✓ Tarif douanier.

6. La domiciliation bancaire

Dès la réception d'une demande d'ouverture de lettre de crédit, validée par la signature du directeur général, le service des achats enclenche une étape essentielle : la domiciliation bancaire.

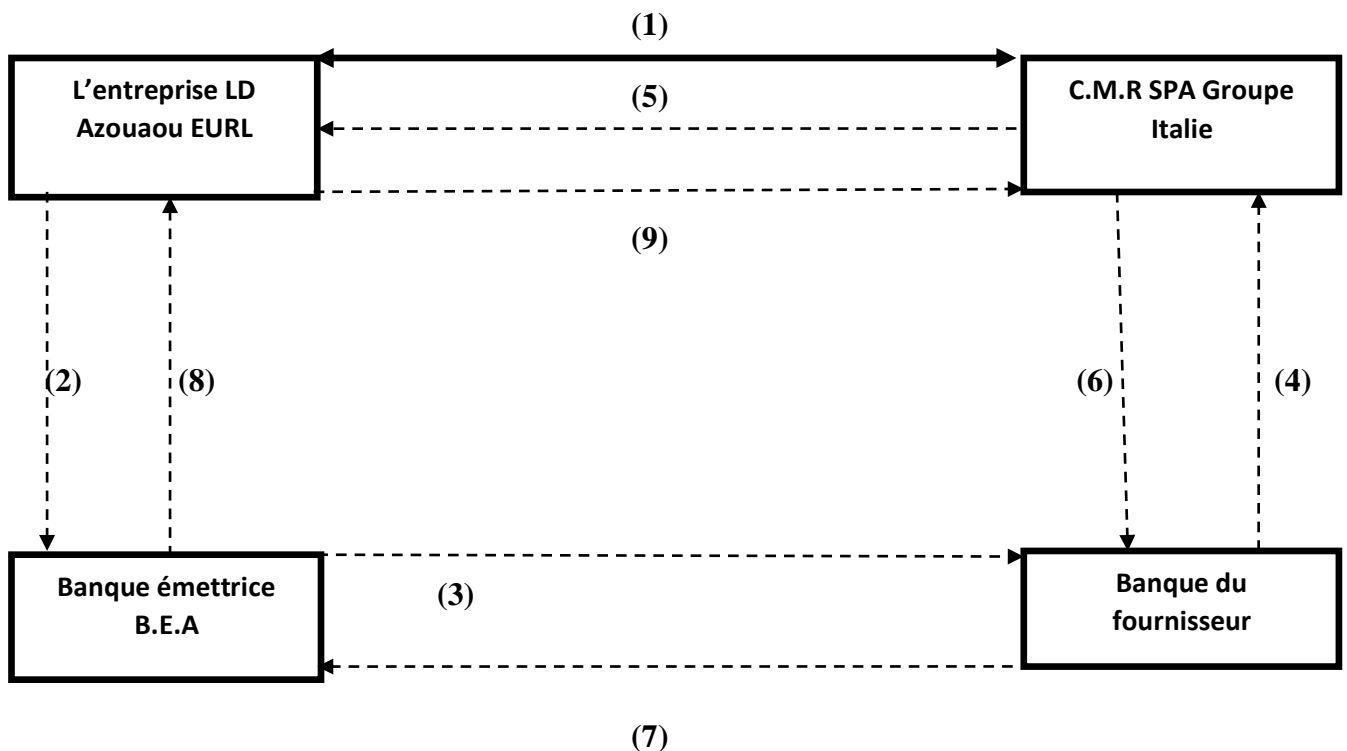
Cette procédure s'articule en plusieurs étapes ; le directeur général remplit un formulaire dédié à l'ouverture de crédit documentaire.

Ce formulaire, accompagné de la demande d'ouverture de lettre de crédit, est ensuite transmise à la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) pour domiciliation.

La BEA transmet un message SWIFT à la banque du fournisseur, contenant les informations détaillées du crédit documentaire et garantissant une communication sécurisée des données financières.

La banque du fournisseur accuse réception et valide le crédit documentaire, ce qui sécurise la transaction et garantit le paiement une fois les conditions du crédit remplies.

Figure N ° 07 : Schéma représentatif de la domiciliation bancaire



- (1) : Contrat commercial avec Credoc
- (2) : Demande d'ouverture de lettre de crédit
- (3) : Transmission de la demande de lettre de crédit par message SWIFT
- (4) : Avis d'ouverture
- (5) : Expédition de la marchandise
- (6) : Présentation des documents
- (7) : Transmission des documents
- (8) : Remise des documents
- (9) : Acceptation d'enlèvement de la marchandise

7. Le contrat d'assurance

L'assurance couvre les risques qui peuvent causées les avaries particulières en marchandises par exemple les tempêtes, collision entre deux naviresetc. dû au transport.

L'incoterm choisi était le FOB pour lequel LD Azouaou doit souscrire une police d'assurance pour garantir ses marchandises.

La compagnie d'assurance désignée est la société Algérienne des assurances (SAA).

L'entreprise reçoit les informations transmises par CMR Spa Groupe Italie concernant chaque expédition, il établit et transmet à la SAA un « avis d'aliment faculté maritime » contenant les informations suivantes :

- ✓ La date d'expédition ;
- ✓ Le nombre et la nature des colis ;
- ✓ Le port d'embarquement ;
- ✓ Le port de destination ;
- ✓ Nom du navire ;
- ✓ La valeur de la marchandise ;
- ✓ L'incoterm : FOB ;
- ✓ La prime d'assurance 0,12% Maritime

8. Le dédouanement

8.1. Le débarquement

Une fois que le navire transportant les marchandises arrive au port de destination, la compagnie maritime émet un document appelé « avis d'arrivée ». À partir de ce moment, il devient important d'accélérer le processus. Plus le temps entre le débarquement et l'intégration des marchandises dans les stocks est long, plus les coûts augmentent, incluant les frais de magasinage, la surestarie, et les éventuelles amendes douanières.

Pour la première étape, qui est le dédouanement des marchandises, l'entreprise LD Azouaou délègue cette tâche des sociétés spécialisées dans le transit. Ces entreprises prennent en charge toutes les formalités douanières, ce qui permet de gagner du temps. Cependant, avant de transmettre les dossiers aux transitaires, il se compose de deux volets:

8.1.1. Dossier de douane

L'importateur remplit un bordereau d'envoi, un document interne à l'entreprise, mentionnant les documents à expédier ainsi que ceux qui sont manquants. Généralement, ce bordereau est accompagné des documents suivant :

- Facture originale
- Une copie de certificat d'origine
- Liste de colisage
- D3
- La conformité
- Facture de transport
- Location centenaire
- Assurance marchandise
- facture de magasinage
- facture de dédouanement
- Facture de transit

Le transitaire prendra en charge la saisie de la déclaration dans le système douanier.

La douane nous fournit deux déclarations douanières :

- ✓ La déclaration de régime 1000 pour les marchandises européennes (avec un taux de droits de douane de 0%).

- ✓ La déclaration de régime 1025 pour les marchandises hors de l'Union européenne (impliquant le paiement des droits de douane).

8.1.2. Le dossier fraude

Après vérification de ce dossier par le service des douanes, ce dernier programme le service de Fraude pour visiter la marchandise avec l'assistance du transitaire.

Les marchandises importées doivent être inspectées par le service de contrôle de conformité (DCP). Si elles ne respectent pas la réglementation en vigueur, elles peuvent être saisies ou mises en conformité.

Les documents requis pour ce dossier de fraude sont les suivants :

- Facture domicilié ;
- Une copie du connaissement ;
- Original de certificat de conformité (fait par le fournisseur).
- La liste de colisage
- Original certificat d'origine.
- Attestation de distribution.
- Registre de commerce et identifiant fiscal.
- Attestation de respect.

Le transitaire doit remettre les documents nécessaires aux autorités concernés. Les marchandises seront alors vérifiées et auront le droit de sortie du port.

Après la visite de contrôle de conformité, la DCP délivrera le visa Fraude, autorisant l'entrée des marchandises.

Une fois que l'inspection de fraude et de douane est terminée, le client doit régler les droits de douane pour pouvoir récupérer ses marchandises.

8.2. La réception de la marchandise

Une fois que la marchandise quitte le port, le transitaire organise son expédition vers l'entreprise destinataire.

À son arrivée, LD Azouaou procède à la réception de la marchandise et effectue une vérification approfondie. Cette étape est essentielle pour garantir que les moteurs livrés correspondent aux spécifications convenues et sont en bon état.

La vérification peut inclure des contrôles de qualité, des comparaisons avec les documents d'expédition et des inspections visuelles pour repérer d'éventuels dommages ou défauts.

Une fois la vérification terminée et la conformité de la marchandise confirmée, elle est intégrée aux stocks de l'entreprise ou utilisée selon les besoins prévus.

Conclusion

Tout au long de ce chapitre, dont le contenu émane du stage que nous avons effectué au sein de l'entreprise LD Azouaou, on peut constater l'importance primordiale que celle-ci accorde aux opérations d'importation, avec un personnel qualifié et une organisation rationnelle de ses moyens afin de s'approvisionner en matériels de qualité supérieure et à des prix raisonnables défiant la concurrence et dans les délais requis pour assurer son activité, tout en défendant ses parts de marché. Satisfaire le client est une priorité incontestable pour l'entreprise.

Comme nous l'avons montré dans ce chapitre, l'objectif principal de l'entreprise LD Azouaou est de fournir des équipements agricoles de qualité et innovants pour répondre aux besoins des agriculteurs. Cela englobe la conception, la fabrication et la distribution de machines et d'outils visant à simplifier les tâches agricoles. En fin de compte, l'entreprise vise à améliorer l'efficacité et la rentabilité des exploitations agricoles tout en répondant aux exigences et aux défis du marché agricole.

Ce chapitre nous a permis de comprendre les modalités et la conduite du processus d'importation en Algérie, de manière générale, et plus particulièrement dans le domaine du machinisme agricole, illustré comme nous l'avons présenté par le cas de l'entreprise LD Azouaou. Nous y avons mis en lumière la complexité du processus et des les étapes qui le constituent ainsi que les éléments qu'il faut maîtriser afin d'assurer son efficacité.

Cependant, nous tenons à préciser que certaines informations nécessaires à une analyse plus approfondie, notamment les données chiffrées et les données financières, afin de donner une illustration plus claire et plus concrète du problème étudié, ne nous ont pas été fournies par les responsables de l'entreprise. Ces derniers les considérant comme étant confidentielle. Ce qui impose une certaine limite à notre travail.

Néanmoins, les informations fournies nous ont tout de même permis de vérifier nos hypothèses de départ. Nous avons ainsi montré que l'entreprise étudiée suit, pour ses

Opérations d'importations, une démarche à deux étapes successives, dont la première consiste en la prospection/choix des fournisseurs à l'étranger et la seconde consiste en le transfert des marchandises acquises vers l'Algérie. Cela nous permet de confirmer notre première hypothèse.

Nous avons aussi montré que l'entreprise, dans le cadre de la seconde étape, à savoir ; le transfert des marchandises importées, suit une procédure complexe et longue, ce qui confirme notre seconde hypothèse.

Conclusion générale

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

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

En effet, les procédures d'importation peuvent être attribuées à divers facteurs. Tout d'abord, des délais parfois longs et des formalités administratives complexes peuvent entraîner des retards et des coûts additionnels pour les importateurs. De plus, des taxes douanières élevées et des droits d'importation peuvent impacter la compétitivité des produits étrangers sur le marché algérien. Les fluctuations des réglementations et des politiques commerciales peuvent également créer un environnement d'incertitude pour les entreprises désireuses d'importer des biens. En outre, des enjeux logistiques liés au transport et à la distribution peuvent compliquer la chaîne d'approvisionnement.

Dans le présent travail nous avons essayé d'apporter des éléments de réponse à notre problématique pour savoir comment l'entreprise LD Azouaou procède-t- elle pour importer un bien.

Nous avons divisé notre travail en trois chapitres, qui peuvent être divisés en deux ordres principaux, il rappelle le cadre théorique et conceptuel général du commerce international et sa réalité dans le contexte algérien,ainsiqueles modalités générales et techniques des opérations d'importation et lesrisquesquiy sontassociés.

Les aspects pratiques présentés au chapitre trois présentent d'abord l'entreprise LD Azouaou, puis expliquent à l'avance comment cette dernière importe des accessoires de machines agricole son commençant par l'expression d'un besoin d'achat, puis le choix du produit, ensuite la recherche des fournisseurs, et la sélection définitive de ce dernier et en aval du processustransport des marchandises acquises vers l'Algérie, à partir de schémas pratiques pour expliquer sa complexité.

Les résultats de notre étude ont révélé que le retard d'expression du besoin ou une mauvaise expression du besoin, peut causer des pertes sérieuses à l'entreprise. Par ailleurs, un mauvais choix du fournisseur, de technique de paiement, du mode de transport et d'assurance

adaptés aux marchandises importées ou un mauvais choix du régime douanier peut nuire à la compétitivité de l'entreprise

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

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

En fin de compte, le cas de LD Azouaou met en lumière l'importance cruciale de repenser et de réformer les procédures d'importation en Algérie pour favoriser un climat des affaires plus attrayant, stimuler la compétitivité industrielle et contribuer à l'essor économique du pays. Une telle réforme nécessitera un engagement continu de la part des autorités gouvernementales, du secteur privé et de la société civile, ainsi qu'une vision à long terme pour surmonter les obstacles et créer des opportunités durables pour la croissance et le développement.

En se basant sur les conclusions de l'enquête, il est évident que LD-AzouaouEurl adopte une approche en deux étapes pour ses importations. Initialement, l'entreprise procède à la prospection et à la sélection des fournisseurs à l'étranger. Ensuite, elle assure le transfert des marchandises acquises vers l'Algérie.

Par ailleurs, il est établi que ce processus de transfert des marchandises importées par LD-AZEurl est soumis à une procédure complexe et chronophage.

A travers ce travail, nous avons essayé de répondre aux principales questions liées à l'achat à l'international, opéra un stage effectuée au sein de l'entreprise LD Azouaou

Afin de faciliter les procédures d'importation en Algérie, il faut simplifier les procédures douanières, notamment en réduisant la complexité de ces dernières en simplifiant les documents requis et en les automatisant autant que possible.

Fournir un soutien ciblé aux petites et moyennes entreprises pour les aider à composer avec les complexités des importations en développant des services bancaires

spécialisés dans le commerce international, tels que le financement des importations et les lettres de crédit. Fourniture de produits financiers pour couvrir les risques de change liés aux importations.

Enfin, nous espérons qu'à travers ce modeste travail avoir apporté les réponses suffisantes à notre problématique et répondu à nos objectifs. Nous espérons également avoir ouvert des pistes de recherche à explorer par les futures générations d'étudiants, dans le domaine du commerce international et son financement et également sur le cas de l'importation en Algérie, en approfondissant et en élargissant notre champ d'étude et nos résultats.

Bibliographie

❖ Ouvrages

- Arcangelo,F. (2006).*Economie internationale : faits-théories-débats contemporains*.Paris : Ellipses.
- Basle,M, Benhamou ,F. (1993). *Histoire des pensées économique*.Paris : Dalloz.
- CHEVALIER,D& DUPHIL,F.(2009). *Transporter à l'international*. Paris: Foucher.
- François,M, Adassovsky,H, Oualhadj,R, Poulain,E&Tirvert,V. (2008). *Gestion des opérations import-export*. Paris : Dunod.
- Graumann-Yettou,S,(2005).*Commerce international, guide pratique*. Paris:LexisNexis.
- GUENDOUZI,B. (2008).*Relations économiques internationales*. Alger : El Maarifa.
- KSOURI,I. (2007). *Les régimes douaniers : intitulés, bases légales, bénéficiaires et procédures*. Alger :Grand Alger livres.
- LEGRAND,G&MARTINI,H.(2008). *Gestion des opérations import-export*. Paris :Dunod.
- LELLOUCHE,Y,Piquet,F. (2010). *Négociation acheteur/ vendeur*. Paris : Dunod.
- Limoges, I. et Miville-de chêne, K. (2013). *Le commerce international*. Montréal : Chenelière Education.
- Limoges,I, (2006). *LE COMMERCE INTERNATIONAL Surpassez vos frontières*. Montréal : l'Univers.
- Limoges,I, Miville-de Chêne,K ,Chabot,M&Turgeon,V , (2009).*Commerce international*.Montréal :Chenelière Education.
- MARCHAL,A. (2006). *Logistique globale*. Paris :Ellipses..
- Miville-de Chêne,K. (2009). *Manuel Aspects Pratiques du Commerce International*.Quebec :Reynald Goulet.
- NGUYEN-THE,M. (2011). *Importer*.Paris : Editions d'Organisation.
- PASCO,C.(2002).*Commerce international*. Paris : Dunod.
- PAVEAU,J, DUPHIL,F & BARELIER, A. (2013). *Exporter pratique du commerce international*. Paris : Foucher.

- Rainelli, M. (2003). *Le commerce international*. Paris : La Découverte.
- Weiss, E. (2008). *Commerce international*. Paris : Ellipses.

❖ Mémoires et thèses

- DJEDDOU, A. (2020). *La logistique du commerce international ; réussir son operation d'importation international tradelogistics; successful import operation*. Alger.
- JENN, O. (2008) *Outils de gestion de risque fournisseur : méthodes et model pour la sélection des fournisseurs, présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires*. Québec : Montréal.
- Moulai, H., LAHBIB, A. (2013). *La procédure d'achat et d'importation de marchandises. Cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC*.
- RAHAL, M, CHAMLAL, M. (2018). *Commerce international : Analyse du processus import chez Marjane*. Rapport de stage.
- SLIMANI, S. (2021). *Etudes du processus d'importation de matières premières dans les entreprises nationales Algériennes : Cas de l'ENEL d'Azazga*.
- WASIU, D. (2017). *La relation entre commerce international et les investissements directs étrangers*. Thèse de doctorat.

❖ Articles journaux

- Journal Officiel De La République Algérienne. (1991). <https://www.joradp.dz/FTP/Jo-Francais/1991/F1991012.pdf>
- Le Gouverneur de la Banque d'Algérie.(2007). *Règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises*. <https://www.bank-of-algeria.dz/wp-content/uploads/2021/03/reglement200701-1.pdf>

❖ Cours

- Cours d'*Institutionset organisations internationale*. Master 2 "Finance et Commerce International". Année universitaire 2023/2024. Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion. Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

❖ Sites internet

- <http://www.foad.uadb.edu.sn/mod/glossary/view.php?id=1216>
- <https://alts.biz/lt/incoterms-2000-i-2010>
- <https://go.munudusia.com>
- https://iccwbo.org/?fwp_search=la+CCI&s=
- <https://trade.mu/fr/portal/fiches-methodes/transports-internationaux>
- <https://www.almoukawala.gov.ma/fr/Glossaire>
- <https://www.bank-of-algeria.dz/wp-content/uploads/2023/01/reglement9103.pdf>
- <https://www.ciheam.org/fr/berd>.
- <https://www.douane.gov.dz/spip.php?definition29/>
- <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais>
- <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais>
- <https://www.mceexpress.fr/les-differents-modes-de-transport-en-logistique>
- <https://www.minilex.fr/a/le-transport-maritime/>
- <https://www.minilex.fr/a/le-transport-maritime/>

Annexes



Modèle	YK8050	YK8070	YK9010
Taille de la balle (diamètre de Largeur x	500x700 mm	620x700 mm	620x930 mm
Taille	1150x1300x1200 mm	1300x1300x1350 mm	1300x1500x1350 mm
Poids	390 kg	440 kg	560 kg
Largeur de ramassage	80 cm	80 cm	1000 cm
Efficacité	2-5 km/h	2-5 km/h	2-5 km/h
Pneu	16x6.50-8-4PR	16x6.50-8-4PR	18x8.5-8-4PR
Puissance correspondante	25-50 CV	25-50 CV	30-60 CV
Vitesse de la prise de force (PTO) : 540 tr/min	540 tr/min	540 tr/min	540 tr/min

EURL LD AZOUAOU

Adresse : Ilot 145 Section 15 Zone Industrielle Oued Aissi Tizi Ouzou
 Tel : 026 413 415/ Fax : 026 413 414/ Mob : 0555 015 743/ email : sourcing@ld-azouaou.com

BON DE COMMANDE N° 05/2021

Nom Fournisseur : C.M.R Spa
 Adresse : Via Giovanni Falcone 2/A 42020 Borzano di Albinea RE ITALY
 Date : 26/01/2021
 Intitulé : Intrants pour fabrication matériels agricoles, Suivant Facture Proforma n° 8 du 18/01/2021.

Réf	Désignation	Qté	P U HT	Montant
SUR2106015000X	GEARBOX TYPE L-11 RATIO 1:1 Z3/8 X025 L185	50	26,00	1.300,00
SR24080131311	GEARBOX TYPE L11-15-11 RATIO 1:1,35 XY FL	10	130,00	1.300,00
AT01S081C0166	PTO CARDAN SHAFT SIZE 1 TR L810 Y5 1'3/8Z6 SWI	25	46,00	1.150,00
SS088501A098C	GEARBOX WITH 8 ARMS TYPE S-80 CH(ELIC) STD	24	350,00	8.400,00
100016682ASS	SUPPORT WITH BEARINGS CORPO SUPPORTO	50	10,00	500,00
UC206 C/CUSC N	TRANSPORT CFR TERMS	01	500,00	500,00
Total CFR				13.150,00

Arrêté la présente commande à la somme de : Treize Mille Cent Cinquante Euros.

Condition de paiement : C.A.D Cash Against Documents à 100%.
 Origine de la Marchandise : GOODS ARE OF FROM CHINA.
 Date d'expédition : 05/02/2021.

Documents Exigés

- 01 Bordereau cédant établie par la banque du fournisseur (C.M.R Spa) accompagnés des documents ci-après :
 - 05 Factures Commercial cacheté et signé par le fournisseur (C.M.R) « Original »
 - 3/3 Connaisssement Maritime « Original »
 - 01 Certificat d'Origine cacheté et signé par la chambre de commerce « Original »
 - 01 Certificat de Conformité cacheté et signé par le fournisseur (C.M.R) « Original »
 - 03 Paking Liste cacheté et signé par le fournisseur (C.M.R) « Original »
- NB : Tous ces documents devront être envoyés par DHL par la banque du fournisseur (C.M.R) directement à notre Banque au plus tard SIX (6) jours qui suivent l'expédition de la marchandise.

Nom de la Banque Client : Banque de Développement Local (B.D.L)

Code de l'agence : Djurdjura 147

Adresse de la Banque : Cité 406 logements, Bâtiment 11, Bd Krim Belkacem Nouvelle Ville Tizi-Ouzou 15000 ALGERIE

Pour le Fournisseur
 C.M.R Spa

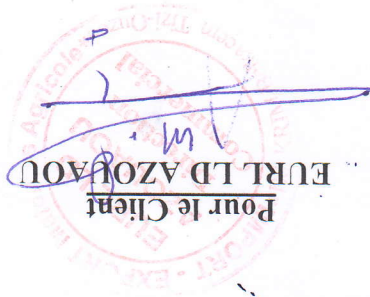


Table des matières

Table des matières

Remerciement	1
Dédicaces	2
Liste des abréviations	4
Liste des tableaux et Figures	5
Sommaire	7
Introduction générale	08
Chapitre I : Le commerce international: cadre théorique et réalité algérienne	
Introduction	14
Section 1 : Notions générales sur le commerce international	15
1. Définition du commerce international.....	15
2. Les formes du commerce international	15
A. L'exportation	16
B. L'importation	16
3. Les théories du commerce international.....	17
3.1. Les théories traditionnelles du commerce international	17
3.1.1. Théorie des avantages absolus d'Adam Smith.....	17
3.1.2. Théories des avantages comparatifs de David Ricardo.....	18
3.2. Théorie d'HOS (Hecksher-Ohlin-Samuelson).....	18
3.2. Les nouvelles théories du commerce international	18
3.2.1. Le cycle de vie de produit de Vernon(1966).....	19
3.2.2. La théorie de l'écart technologique	20
4. Les institutions et Organisations économiques internationales.	21
4.1. L'organisation internationale et la libéralisation des échanges	21
4.1.1. Le General Agreement on Tarifs and Trade (GATT) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC)	21
4.1.2. La Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED)	21
4.1.3. Le Fond monétaire international (FMI).....	22
4.1.4. L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE).....	22
4.2 Les organisations internationales et le financement des échanges	22
4.2.1 Le Groupe Banque Mondiale	22
A. La Banque Internationale pour la reconstruction et Développement (BIRD)	22
B. La Société Financière Internationale (SFI) :	23
C. L'Association internationale pour le développement (AID)	23
4.2.2 La banque Européenne d'Investissement BEI.....	23

Table des matières

4.2.3	La Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD)	23
4.2.4	La chambre de commerce international (CCI)	23
4.2.4.1	Quelques services de la CCI.....	24
	Section 2 : Le commerce extérieur de l'Algérie : aperçu institutionnel et historique	25
1.	Le cadre réglementaire du commerce international	25
1.1.	Phase d'étatisation du commerce international	25
1.2.	Phase de libéralisation du commerce international	26
	Conclusion.....	29
	Chapitre II: La démarche d'importation : un processus long et risqué	
	Introduction :.....	31
	Section 01 : Description de la procédure d'importation (de l'expression d'un besoin d'achat, la prospection des fournisseurs à la réception de la marchandise).....	32
1.	Expression des besoins.....	32
1.1.	Définition des besoins :	32
1.2.	La fonction achats	32
1.3.	Les éléments à prendre en considération lors de la définition des besoins	33
1.4.	Le cahier des charges :	33
A.	Le cahier des charges techniques	34
B.	Le cahier des charges d'exécution.....	34
2.	La prospection des fournisseurs et la négociation des offres	34
2.1.	La recherche des fournisseurs (le sourcing)	34
2.1.1.	La localisation des sources d'approvisionnement	34
2.1.2.	Les outils de recherche des fournisseurs	35
2.2.	La sélection des fournisseurs.....	36
2.2.1.	Appréciation des risques de sélection des fournisseurs	36
2.2.2.	Critères de sélection des fournisseurs	36
2.2.3.	Estimer le coût d'acquisition prévisionnel.....	37
2.2.4.	Évaluation des performances du fournisseur.....	37
2.2.5.	La sélection définitive du fournisseur	37
3.	La négociation et la gestion de la commande	39
3.1.	Le contrat de vente international	39
3.1.1.	Définition du contrat	39
3.1.2.	La forme et le contenu du contrat	40
3.1.3.	Les clauses essentielles du contrat	40
3.1.4.	L'étude du contrat	40

Table des matières

3.1.5. La gestion du contrat	41
4. La gestion de commande	42
4.1. Établissement et transmission de la commande	42
4.2. La passation de la commande	42
4.3. Le suivi de la commande	43
5. Les principaux modes de transport et les différents types incoterms.....	43
5.1. Le choix du mode de transport	44
5.2. Les principaux modes de transport à l'international	44
5.2.1. Le transport Maritime	45
a. Définition	45
b. Le contrat du transport maritime.....	45
c. Les documents utilisé « le connaissement maritime »	45
d. Avantages et inconvénients du transport maritime	46
5.2.2. Le transport Aérien	46
a. Définition	46
b. Le contrat de transport aérien	46
c. Les documents utilisés « la lettre de transport aérien ».....	47
d. Avantages et inconvénients	47
5.2.3. Le transport routier	47
a. Définition	47
b. Le contrat du transport routier.....	47
c. Avantages et inconvénients du transport routier	48
5.2.4. Le transport Ferroviaire.....	48
a. Définition :.....	48
b. Le document utilisé « La lettre de voiture CIM »	48
c. Avantages et inconvénients	49
5.3. Les incoterms (International Commercial Terms).....	49
5.3.1. Définition.....	49
5.3.2. Le choix de l'incoterm	53
5.3.3. Classement des incoterms	54
a. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur	54
b. Selon le type de vente.....	54
c. En fonction du mode transport	54
5.4. L'assurance transport :	55
5.5. Le dédouanement des marchandises	55

Table des matières

5.5.1. Formalités antérieurs au dédouanement	55
5.5.1.1. La conduite en douane.....	56
5.5.1.2. La mise en douane.....	56
5.5.2. Le dédouanement des marchandises	56
5.5.2.1. Etablissement de la déclaration en détail	57
5.5.2.2. Les documents annexés à la déclaration.....	57
5.5.2.3. Dépôt, recevabilité et enregistrement de la déclaration	57
5.5.2.4. Vérification physique des marchandises	59
5.6. Paiement des droits et taxes	60
5.7. Enlèvement de la marchandise	60
Section 02: Risques liés à l'importation des marchandises :	62
1. Le risque fournisseur	62
2. Le risque politique.....	63
3. Le risque de change :.....	63
4. Le risque culturel.....	64
Conclusion	65
 Chapitre III : La démarche d'importation en Algérie dans le domaine du machinisme agricole : cas de l'importation du moteur hydraulique d'une botteuse à balle ronde par l'entreprise LD Azouaou Eurl de Tizi-Ouzou	
Introduction	66
Section 1 : Présentation de l'entreprise LD Azouaou Eurl.....	67
1. Présentation de l'entreprise LD Azouaou Eurl	67
1.1. Moyens de production	68
1.2. Expérience de l'entreprise	68
1.3. Historique de l'entreprise	69
2. Organigramme de l'entreprise LD Azouaou	70
Section 02 : La démarche d'importation : de la naissance du besoin d'achat à la réception de la marchandise	72
1. Expression d'un besoin d'achat.....	73
2. Choix du produit.....	73
3. La prospection des fournisseurs :	74
3.1 Identification des Pays Producteurs.....	74
3.3. Sélection des fournisseurs	74
3.2 Identification des fournisseurs.....	74
3.4. Négociation :	75
3.4.1. Demande des Cotations	75

Table des matières

3.4.2. Évaluation des Offres :	75
4. Etablissement d'un contrat commercial :	76
5. La procédure de paiement	76
5.1. L'envoi du bon de commande	76
5.2. La confirmation du bon de commande	77
6. La domiciliation bancaire	78
7. Le contrat d'assurance	79
8. Le dédouanement	80
8.1.Le débarquement	80
8.1.1. Dossier de douane :	80
8.1.2. Le dossier fraude	81
8.2. La réception de la marchandise	81
Conclusion.....	82
Conclusion générale.	84
Bibliographie.....	87
Annexe.....	90
Table des matières.....	94
Résumé	99

Résumé

Le commerce international désigne l'ensemble transactions commerciales (exportation et importation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une circulation importante de flux réels et monétaires, ce qui engendre de nombreux risques : d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum de sécurité et d'assurance aussi bien aux importateurs qu'aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la procédure d'importation des marchandises par une entreprise, les exigences du contrat international, en mettant l'accent sur les aspects pratiques, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de la réalisation d'opérations de commerce international. Le but est de vérifier la cohérence des pratiques et leur efficacité en matière de sécurité, de cout, et évaluer leurs avantages et inconvénients des différents modes de paiement.

Enfin, 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.

Mots-clés : commerce international, importation, prospection, risque , garantie, paiement, expédition.

Abstract

International trade refers to all commercial transactions (exports and imports) between a given country and the rest of the world. These transactions generate a significant flow of real and monetary value, which in turn generates numerous risks. Hence the need to use financing methods that offer maximum security and insurance for both importers and exporters.

Our study focuses initially on the procedure for importing goods by a company, the requirements of the international contract, with an emphasis on practical aspects, and the main risks faced by operators when carrying out international trade operations. The aim is to verify the consistency of practices and their effectiveness in terms of security and cost, and to assess the advantages and disadvantages of the various methods of payment.

Finally, to make a successful import operation, it is necessary to combine the elements to be developed from the moment the need arises until the goods are received.

Keywords: international trade, import, prospecting, risk, guarantee, payment, shipping.