

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,
COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme de Master en
Sciences Commerciales

Option : finance et commerce international

THEME

**Le Suivi d'Une Opération d'Achat et
d'Importation de Fil d'Acier Cuivré \varnothing 1.6 mm
Cas ENIEM OuedAissi Tizi-Ouzou**

Réalisé par :

M^{lle}: MOKRANI Raya

M^{lle}:BOUKHERROUB Nadia

Dirigé par :

M^r : ABIDI Mohammed

Membres du jury :

Président : Professeur OUALIKANE Selim

Rapporteur : Mr ABIDI Mohammed M.C.A.

Examinatrice:Mme LOGARE Rosa M.A.A.

Promotion 2017 /2018

Remerciements

Nous remercions d'abord le bon Dieu qui nous a aidés et qui nous a donné le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail. Nous remercions également nos chers parents qui ont su nous soutenir, nous encourager et nous aider tout au long de nos études.

*Nous tenons à adresse toute notre gratitude et nos sincères remerciements à notre promoteur **Monsieur ABIDI Mouhend** pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.*

*On désire aussi remercier le personnel de **l'ENIEM**, surtout notre encadreur **Monsieur FERENANE Karim** qui nous a fourni les informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire.*

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

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

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

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

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

A mes petits neveux Hani, Amar, Ilyas, Liza, et Wissam

A mes camarades de promotion finance & commerce international

A tous mes amis

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

Nadia BOUKHERROUB

Dédicaces

Avant tout propos, je tiens à remercier le bon Dieu de m'avoir mis sur le chemin du s'avoir et de la réussite.

Je dédie ce modeste travail en signe de gratitude, de reconnaissance et d'affection à :

A la mémoire de mon grand père que dieu ait son âme

A mes très chers parents qui n'ont épargné aucun effort pour m'instruire et qui ont fait preuve de beaucoup de compréhensions et de sacrifices, qu'ils trouvent ici le témoignage de mon profond respect et ma reconnaissance.

Ainsi qu'à mes frères

A tous mes cousins et à mes cousines, à mes ami(es), et à toute personne qui m'ont soutenue de loin ou de prêt et qui m'ont apporté aide et soutien

Raya MOKRANI

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre préliminaire : généralités sur le commerce international	05
Section 1. Définition et évolution de commerce international	06
Section 2. Les théories traditionnelles du commerce international.....	07
Section 3 : Les nouvelles théories de commerce international	09
Chapitre 1 : la gestion commerciale des achats à l'international	16
Section 1 : Expression des besoins.....	17
Section 3 : la sélection des offres	24
Section 4: La gestion de la commande.....	28
Chapitre 2 : Aspects financiers d'une opération d'importation	34
Section 1 : La domiciliation bancaire.....	35
Section 2 : Les instruments de paiement	36
Section 3 : les techniques de paiement.....	42
Section 04 : Les risques et les garanties liés à l'importation	51
Chapitre 3: la logistique dans le commerce international	56
Section 01 : le transport de marchandise.....	57
Section 02 : L'assurance transport de marchandise	64
Section 03 : Les incoterms	67
Section 04 : Dédouanement de marchandises	70
Chapitre 04 : conduite d'une opération d'achats et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM	81
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil(ENIEM)	82
Section 02 : organisation de l'unité froid	86
Section 3 : le processus d'achat de fil d'acier dans ENIEM	87
Conclusion générale	117
Bibliographie.....	120
Liste des tableaux et figures	123
Liste des annexes	126
Table des matières.....	141



*Liste des
abréviations*

Liste des abréviations

BAD : bon à livrer.

BEA : banque extérieur d'Algérie.

BR : bulletin de réception.

CCI : chambre de commerce international.

CCM : commission central des marchés.

CEO : commission d'évaluation des offres.

CIM: lettre de voiture internationale.

CKD: completely knocked down.

CM: commission des marches.

CMNI : contrat de transport de marchandises en navigation intérieur.

CMR: convention de marchandise par route

CMU : commission des marchés de l'unité

COP : commission d'ouverture des plis

COTIF: convention relative aux transports internationaux ferroviaires.

D / A : remise documentaire contre acceptation

DG : directeur général.

D / P : remise documentaire contre remboursement

DSTR : déclaration simplifié de transit routier

ENIEM : entreprise nationale des industries de l'électroménager

FAP : frac d'avaries particulières

FAP sauf : frac d'avaries particulières sauf

FB : réfrigérateur blanc

FDI: fiche de contrôle des importations à délai normale

FDIP: fiche de contrôle des importations à délai spéciale

IOS : international standard organisation

IPS : inspection aux sections

LTA: lettre de transport aérien.

LVI: lettre de voiture internationale

MADT : magasins et aires de dépôt temporaire

PV : procès verbal

SAA : société algérienne d'assurance

SAV : service après vente

SKD : semi knocked down

SONELEC : l'ex- société nationale de fabrication et de montage de matériel électrique et électronique.

SWIFT: society for worldwide interbank financial telecommunication

UTI : unité de transport multimodal



***Introduction
générale***

Introduction générale

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

Cependant, l'économie mondiale est devenue de plus en plus intégrée, l'échange entre nations et devenue une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, et vivre en autarcie.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, l'ouverture des économies aux échanges internationaux s'est accompagnée d'une phase de croissance économique sans précédent, les faits semblent ainsi vérifier les effets positifs quant au bien-être mis en avant par les théoriciens du libre-échange.

La croissance des importations, et des exportations mondiales, sur la période 1970-2001, montre que le commerce mondial s'est accru ces dernières décennies beaucoup plus vite que la richesse mondiale. Les échanges se sont donc intensifiés et le degré d'ouverture de commerce de l'économie mondiale a augmenté. Les échanges mondiaux représentent 10% à 12% de la richesse mondiale à la fin des années 60, contre 24% au début des années 2000.

Quant à l'Algérie, l'évolution de son commerce extérieur va de pair avec l'évolution de son économie. Avant l'indépendance, le commerce extérieur sous le régime colonial, était caractérisé par l'exportation des produits agricoles et l'importation des biens d'équipements. Après l'indépendance, l'Etat détenait le monopole exclusif du commerce extérieur.

Comme la majorité des pays en développement au cours des années 80, l'économie algérienne s'est trouvée face aux problèmes macro-économiques majeurs, ainsi l'écart de revenu s'élargit vis-à-vis de l'Union Européenne, notamment avec la crise des années 90 qui a contribué à aggraver cet écart. Le retour à la paix, ainsi que les réformes économiques engagées (essentiellement la relance économique de 2001) par l'Algérie et le renforcement des institutions et des mécanismes de l'économie de marché, notamment la démonopolisation de commerce extérieur, afin d'intégrer l'Algérie dans l'économie mondiale et de faciliter la constitution d'une Zone de Libre Echange Euro -Méditerranéenne. En outre l'adhésion de l'Algérie à l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC) se trouve dans sa phase finale. Cette dernière est basée sur la libéralisation des échanges internationaux, ce qui a encouragé les

particuliers à investir dans l'import-export afin de contribuer au développement et à l'épanouissement de l'économie nationale.

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

Avec l'OMC, il est devenu impératif pour les chefs d'entreprise de connaître et de maîtriser les moyens de paiement du commerce international.

En effet, la libre circulation des marchandises, en accroissant les échanges avec les pays étrangers, expose les entreprises à de nouveaux problèmes de garantie de paiement et leurs transactions internationales.

Lorsqu'une marchandise est exportée d'un pays à un autre, le principal souci de l'exportateur ou d'importateur est que la marchandise en question arrive à bon port sans, blocage lié à la réglementation de chaque pays, dans les délais et selon le coût estimé. Toutes les étapes de la livraison constituent la logistique internationale, dépassant largement le domaine du transport international.

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

Quelles sont les étapes à suivre par l'entreprise algérienne dans une opération d'importation ?

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

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

La démarche suivie est scindée en quatre chapitres et plus un chapitre préliminaire, chapitre préliminaire porté sur les généralités de commerce international, dans lequel on traitera l'évolution de commerce international, les théories traditionnelles ainsi que les nouvelles théories de commerce international.

Introduction générale

Le premier chapitre est consacré au commencement par l'expression de besoin jusqu'au contrat de vente en passant par la recherche des fournisseurs.

Le deuxième chapitre porte sur les paiements dans le commerce international, dans lequel on traitera les instruments et les techniques de paiement, la domiciliation bancaire, ainsi que la gestion du risque.

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

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



Chapitre préliminaire
*Généralités sur le commerce
international*

Introduction

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage

Les économistes classiques voyaient dans l'échange la base de l'enrichissement et de la prospérité, ils ont ainsi développé plusieurs théories destinées à optimiser la répartition des richesses. Aux théories de base de la pensée classique se sont cependant ajoutées des théories nouvelles destinées à dépasser les limites auxquelles se heurtaient les théories traditionnelles.

Section 1 : Définition et évolution de commerce international**1.1. Les Définitions de commerce international****Définition 01**

Commerce international, ensemble des échanges de biens et services pratiqués entre les nations. Le commerce international permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et / ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

Définition 02

Le commerce international, on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays. La logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange (risque de change, fiscal, juridique, politique...)

Définition 03

L'activité du commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.¹

1.2. L'évolution de commerce international

Le commerce international s'est développé à partir du XVI^e siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVII^e siècle avec

¹<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international>.

l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États.²

Section 2 : Les théories traditionnelles du commerce international

2.1. La théorie d'avantage absolu d'Adam SMITH

La première explication de commerce international est du Adam Smith qui fondé les échanges internationaux sur des avantages absolu de coût, pensait que un pays participe à l'échange international, il faut qu'il produise au moins un produit moins cher que tous les autres, (une notion d'avantage absolu). Il raisonne dans le cas de deux pays, ne produisant chacun que deux biens. Il suppose qu'il existe un seul facteur de production, le facteur travail, pleinement employé, mobile entre les deux productions mais immobile internationalement. Les couts de productions unitaires des deux biens sont mesurés en nombre de travailleurs. Un pays dispose d'un avantage absolu sur son partenaire dans un bien lorsqu'il peut le produire avec moins de travailleurs que son partenaire. Cela signifie qu'un pays n'ayant aucun avantage absolu ne doit pas participer à l'échange international.³

Pour Smith, l'ouverture des marchés a deux effets bénéfiques ; d'abord elle permet de se procurer des ressources non produites localement et d'écouler les excédents.

David Ricardo améliore la théorie d'Adam Smith il a développé sa théorie en avantage comparatifs.

2.2. Le principe avantage comparatif

David Ricardo améliore la théorie d'Adam Smith il a développé sa théorie en avantage comparatifs.

L'approche fondamentale de Ricardo à la théorie du commerce international est le principe des avantages comparatifs. Ce qui importe c'est au sein d'une même nation, les différences relatives entre les conditions de production des biens les deux nations accroissent dans des proportions différentes.

Ricardo démontre qu'un pays ne dispose d'aucun avantage absolu peut trouver un intérêt à participer au commerce international en se spécialisant dans la production pour laquelle son désavantage est le moins grand. C'est la théorie de l'avantage comparatif.

² MARIE-PAUL VERLAETEN, « les aspects théoriques du commerce international et de la protection », juillet, 199, P 8-9

³ Idem, P 8

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

Ricardo démontre que l'échange international est profitable même si un des deux pays est plus efficace dans tous les domaines.

Il existe alors un avantage comparatif qui conduit chaque nation à se spécialiser dans la production du bien qu'elle peut obtenir relativement plus efficacement que l'autre.

2.3. La théorie de la dotation factorielle HOS (HECKSHER, OLIN, SAMUELSON)

Pour l'approche de ces trois auteurs, chacun doit se spécialiser dans la production pour laquelle il possède une meilleure dotation en facteurs (capital, travail, ressources...). Les pays développés, riches en capital, en technologies avancées, en main d'œuvre qualifiée, exporteront des produits élaborés. À l'inverse, les pays moins développés exporteront des marchandises incorporant leur facteur le plus abondant, le travail peu qualifié.

Au centre de l'analyse se trouve l'idée de substitution du capital au travail (ou vice versa). Pour que cette substitution ne se poursuive pas jusqu'à ce que toute différence disparaisse entre les pays. Le modèle HOS postule la fixité des facteurs de production (ou du moins leur insuffisante mobilité). C'est cette imperfection qui est à l'origine du commerce international.

Ces théories traditionnelles ont fait l'objet au fil du temps, de critiques et de remises en cause déversées sur nombreux points certains marginaux et d'autres fondamentaux. En grande partie aucune théorie alternative incorporant de nouvelles hypothèses n'a pu être élaborée. Il faut donc attendre la naissance de la nouvelle théorie des échanges internationaux pour assister au développement d'une variable théorie alternative. Les nations diffèrent entre elles selon des critères proposés à chacune des approches.

Le théorème Heckscher-Ohlin énonce que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du bien qui utilise intensément le facteur dont il est relativement le mieux doté

Dans la version Ricardienne, ce sont les techniques de production qui diffèrent, alors que dans la version HOS, ce sont les dotations relatives en facteurs de production.

Section 3 : Les nouvelles théories de commerce international

3.1. La théorie néo-factorielle : qualification du travail et spécialisation

L'approche néo-factorielle reste dans la logique du modèle d'Heckscher-Ohlin, mais elle prend en considération plus de facteurs de production, lié principalement à l'existence de capital humain, et donc de travail qualifié, en quantité différente selon les pays. Ce nouvel aspect de l'analyse permet de considérer que l'éducation est un des facteurs primordiaux dans l'industrialisation des pays et dans l'évolution de leurs avantages comparatifs.

3.1.1. Capital humain et spécialisation

Une des réponses au paradoxe de Leontief passe par la prise en compte du capital humain. Le capital humain est le résultat de l'investissement en éducation de la main-d'œuvre et il permet d'obtenir du travail qualifié qui augmente la productivité du travail. Dans une première approche, le travail qualifié peut être considéré comme le résultat, l'output, de la combinaison de deux facteurs primaires ; le travail et le capital.

R.L.Findlay et H.Kierzkowski ont modélisé cette idée « international Trade and human capital »

L'activité d'éducation qui transforme les travailleurs non qualifiés en travailleurs qualifiés (E) après un temps t utilise un facteur appelé capital éducatif (K), pouvant être assimilé au capital en général. La production obtenue par ces travailleurs sera une fonction Q telle que ; $Q = f(K, E, t)$.

Un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié.⁴

3.1.2. Qualification du travail et spécialisation

D.B Keessing 1996 aborde de façon plus directement empirique les liens entre la qualification du travail et les avantages comparatifs. Pour lui le travail n'est pas un seul facteur de production homogène ; il faut le séparer en plusieurs types de qualifications attachées à huit (08) types d'activités :

1. Les scientifiques et les ingénieurs ;
2. les techniciens et les dessinateurs industriels ;

⁴ Jean-Louis MUCCHIELLI, « Relations économiques internationales », 4^{ème} édition, HACHETTE Supérieur, Paris, 2005, P 58

3. les autres cadres ;
4. les dirigeants ;
5. les machinistes, électriciens et mécaniciens ;
6. les autres travailleurs manuels qualifiés
7. les employés e bureaux
8. les travailleurs non qualifiés.

Les travaux de Keessing suggèrent alors que le modèle d'Heckscher-Ohlin peut prédire la nature des changes en fondant sur la dotation factorielle, à condition que le travail soit lui-même décomposé en plusieurs sous-catégories plus homogènes.⁵

3.2. Les théories néo-technologie : technologie et spécialisation

L'hypothèse traditionnelle du modèle d'Heckscher-Ohlin est que tous les pays peuvent produire les mêmes biens. Ils connaissent toutes les technologies possibles (ensemble de techniques) pour les fabriquer. Pour dépasser les contraintes liées à cette hypothèse de technologies banalisées et diffusées, on peut introduire les évolutions technologiques et l'apparition de biens nouveaux dans les déterminations des échanges. Cet élément fut largement développé dans l'approche néo-technologique, qui regroupe plusieurs courants, notamment celui de l'écart technologique et celui de cycle du produit.

3.2.1. Ecart technologique et performance à l'exportation de M.Posner (1961)

Une des premières analyses pour expliquer la nature des échanges internationaux en termes d'évolutions technologique est celle de M.Posner « International Trade and technical change » Oxford Economic Paper, october 1961).partant du principe qu'une firme qui introduit un nouveau produit peut profiter d'un monopole à l'exportation jusqu'à ce que des firmes imitatrices arrivent sur le marché en lançant un produit comparable, Posner développa alors la théorie de l'écart technologique. L'avance technologique d'une firme peut en effet conférer un nouvel avantage comparatif au pays d'origine de la firme innovatrice.

Le déterminant du commerce international réside alors dans l'écart technologique entre les pays, tel que les pays en avance exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et les autres, des produits banalisés.⁶

⁵ Jean-Louis MUCCHIELLI , op-cit page 59

⁶Idem, P 61

3.2.2. Technologie, cycle du produit et commerce international R.Vernon(1966)

L'évolution de la nature du produit, tout au long de son cycle avec les évolutions de son commerce international « international investment and international trade in the product cycle ».le produit peut connaître quatre phases : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. Dans sa première phase, le produit est intensif en technologie ; puis son développement et sa production de masse nécessitent une forte intensité en capital (investissement) ; enfin, les phases de maturité et de déclin correspondent à un produit banalisé, intensif en main-d'œuvre peu qualifiée et devenant peu à peu obsolète.

a).Cycle du produit

Cette thèse formulée par Vernon (1966) prolonge la théorie de l'écart technologique en analysant les causes de l'innovation et les modalités de sa diffusion internationale. Pour Vernon la période d'existence d'un produit peut être découpée en 4 phases : naissance, croissance, maturité, déclin.

Dans sa 1 ère phase, le produit est intensif en technologie; puis son développement et sa production de masse nécessitent une forte intensité en capital (I); enfin les phases de maturité et de déclin correspondent à un produit banalisé, intensif en main d'œuvre qualifiée et devenant peu à peu obsolète.

Chaque phase de la vie d'un produit est associée à une phase d'échange international

La 1 ère phase du cycle n'engendre pas de commerce international : le produit est fabriqué et consommé dans le pays d'origine de l'innovation.

Lors de la 2ème phase, les exportations du pays innovateur vers ses partenaires développés apparaissent et se multiplient. Le produit se stabilise en termes technologiques; les prix diminuant, le producteur va chercher à étendre son marché. La balance commerciale du pays innovateur, pour le nouveau produit, devient de plus en plus excédentaire; celle des autres pays est fortement déficitaire.

Lors des 2èmes et 3èmes phases, les flux des échangeant s'inversent. Le pays innovateur devient importateur et les pays développés imitateurs deviennent exportateurs car le produit s'est banalisé. La firme innovatrice l'abandonne progressivement pour se consacrer à de nouveaux produits; la demande nationale devient saturée et la demande résiduelle est satisfaite par des importations, tandis que qu'une nouvelle demande pour des produits d'une nouvelle génération apparaît. Le produit banalisé devient intensif en main

d'œuvre peu qualifiée et les coûts de production sont déterminants dans un marché globalisé et concurrentiel. Progressivement, la fabrication de ces produits va se délocaliser vers des pays en développement répondant à ces caractéristiques de coûts.

3.2.3. Echange international et économies d'échelle.

Des économies d'échelle apparaissent lorsque l'accroissement de la production réduit le coût unitaire de fabrication d'un bien ou d'un service.

➤ **Économies d'échelle externe et effets d'agglomérations** : Elles concernent les économies d'échelle spécifiques à une branche : plus la taille de la branche sera grande et plus les coûts se réduiront pour toutes les firmes appartenant à cette branche. Si les pays partenaires sont identiques en termes de technologie et de dotations de facteurs, la différence de taille de leurs industries peut leur conférer des avantages comparatifs et les inciter à une spécialisation inter-industrielle. Cette explication (Graham) met en évidence les avantages géographiques liés à l'agglomération des activités.

Les effets d'agglomération correspondent aux explications que Marshall (1920) donnait à la concentration géographique pour une même industrie :

- La concentration de l'activité permet de créer un marché du travail spécialisé et « partagé ».
 - Un site géographique peut développer des *inputs* spécialisés qui améliorent la productivité des entreprises et, ainsi, augmentent l'attractivité territoriale (fourniture de biens publics, d'infrastructures de communication, achat en commun de machines onéreuses).
 - La concentration géographique d'un secteur est susceptible d'entraîner des effets de retombées technologiques et de diffusion des connaissances.
- **Les économies d'échelle internes** : existent lorsque le coût par unité dépend de la dimension des firmes individuelles mais pas nécessairement de la dimension de la branche. Plus la firme sera grande et produira en masse et plus son coût moyen baissera. Exemple : Le doublement des machines engendre le triplement de la production.⁷

La théorie des marchés contestables (Baumol, Panzar, Willig, 1982) a pour ambition de fournir un cadre d'analyse des marchés pour lesquels il existe des concurrents potentiels susceptibles d'entrer sans délai dans le marché (et d'en sortir), cela parce que les firmes

⁷ Jean-Louis MUCCHIELLI, op-cit 64

établies n'ont pas d'avantages sur les entrants potentiels. Condition : Il ne doit pas y avoir de coûts irrécupérables, c'est à dire que les capitaux investis doivent pouvoir être redéployés dans une autre activité. Un marché est contestable quand les firmes entrantes potentielles peuvent venir contester les positions des firmes déjà installées.

La présence d'économies d'échelle internes avec des marchés contestables, se traduit souvent par l'émergence de monopoles au niveau mondial. Le monopole qui se maintient sur chaque marché étant celui qui possède le coût moyen le plus bas. A cause des économies d'échelle, l'accroissement de production du monopole qui se maintient engendre une diminution de prix dont bénéficient tous les consommateurs. A l'inverse, de nombreuses firmes sont contraintes de cesser leur activité.

Conclusion

La nouvelle théorie est, par ailleurs, à l'origine d'une intégration originale des firmes multinationales et du commerce international, alors que les théories traditionnelles ignorent l'existence des firmes multinationales. Elle met en évidence un motif particulier d'investissement direct à l'étranger celui de préemption d'un marché.

Une des raisons avancées pour expliquer l'apparition et le développement de la nouvelle théorie est l'insatisfaction, largement répandue, devant la faible capacité de la théorie traditionnelle à expliquer les caractéristiques de commerce international. Contrairement aux enseignements de la théorie traditionnelle.

Le commerce international se développe le plus entre les nations les plus développées dont les dotations factorielles sont peu différents. Il s'agit donc d'un commerce entre nations très peu différenciées les unes des autres, alors que la théorie traditionnelle met au contraire en avant le rôle des caractéristiques différentes des nations pour expliquer l'échange international.



Chapitre I

*La gestion commerciale des achats à
l'international*

Introduction

Les achats représentent, généralement plus de la moitié du chiffre d'affaires des entreprises. La fonction achat devient stratégique et incontournable pour assurer la compétitivité de l'entreprise et réduire ses coûts. L'acheteur doit désormais posséder une vision globale des objectifs de l'entreprise et doit pouvoir répondre aux attentes spécifiques de ses différents départements : commercial, marketing, développement, production,...etc. Il doit maîtriser l'ensemble des démarches relatives aux achats : définition des besoins, prospection et recherche des fournisseurs, négociation des conditions d'achat et d'approvisionnement en liaison avec les services logistiques, gestion et suivi des commandes et des stocks, paiement des fournisseurs.

Notre travail s'étale sur quatre sections distinctes :

- La première porte sur l'expression des besoins
- La seconde porte sur la recherche des fournisseurs
- La troisième est liée à la réception, analyse et la négociation des offres.
- La quatrième porte sur la gestion de la commande.

Section 1 : Expression des besoins

Pour que le bien ou le service acheté réponde aux attentes et objectifs fixés, il est indispensable à l'acheteur de bien définir son besoin avant de passer la commande. Cette étape détermine le bon déroulement de la procédure achat. Les risques encourus si le besoin est mal défini sont nombreux. Les achats réalisés risquent de ne pas répondre aux attentes, des contentieux peuvent surgir et les achats deviennent excessivement coûteux par rapport à leur valeur ajoutée.

1.1. Définition du besoin

Il s'agit de l'ensemble des articles qui sera nécessaire de fabriquer, de transformer ou d'approvisionner pour satisfaire la demande des clients et le bon fonctionnement de l'entreprise.

Le besoin manque ou perception du manque d'un objet, d'un bien nécessaire s'exprime à travers les quatre paramètres de l'achat qui sont : la qualité, le délai, la quantité, le prix¹.

Tableau N° 01 : Critère d'achat

Paramètres d'achat	Qualité	Délai	Quantité	Prix d'achat
Critères d'achat majeurs	Dépannage Garanties Normes	Livraison Cadencement Paiement	Globale Cadencement Volume	Remise Règlement Transport
Critères d'achat mineurs	Performance Maintenance S.A.V	Acheminement Réceptions Quantité/Qualité	Marquage A la demande Colisage	Variations Acompte Frais Financiers

Source : Florence PIQUET, Yves LELLOUCHE, « La négociation Acheteur /vendeur », 2^{ème} édition, édition DUNOD, P 23

¹Florence PIQUET, Yves LELLOUCHE, « La négociation Acheteur /vendeur », 2^{ème} édition, DUNOD, P 23

1.2. Classification des besoins

Selon le principe d'ORLICKY, on distingue deux catégories de besoins :

1.2.1. Les besoins indépendants de l'entreprise

Il s'agit de besoins dépendants de la volonté du client, souvent ils sont constitué de produits finis, pièces détachées...etc. ils sont exprimés par la commande.

Donc indépendants à l'entreprise car ils proviennent de l'extérieur (client), et qui alimentent le calcul de besoin.

1.2.2. Les besoins dépendants de l'entreprise

Il s'agit de besoins dépendants de la constitution des produits des processus de fabrication, de commandes internes...etc. Il s'agit souvent de composants, matières consommables, outillages.²

1.3. Les formes d'expression d'un besoin

Il existe trois formes d'expression des besoins qui sont illustrées ci-dessous :

1.3.1. Les spécifications fermées

Le client précise la demande technique avec des contraintes particulières et impose les fournisseurs, la demande d'achat étant accompagnée d'une offre fournisseurs ou d'un cahier de charges très contraignant

Cette façon d'exprimer les besoins est assurant pour le demandeur qui connaît de façon très précise ce qu'il va obtenir. Elle est souvent souhaitée par le fournisseur qui, dans sa démarche, cherche à détecter, chez le prescripteur, les besoins et les motivations.³

1.3.2. Les spécifications ouvertes

Le client interne ne stipule que le type de produit recherché sans marque ni nom de fournisseur. Le besoin est exprimé sous forme de spécifications plus larges.⁴

1.3.3. Les spécifications fonctionnelles

Elle consiste à déterminer les fonctionnalités attendues du produit, les contraintes, de sorte à faire jouer la concurrence des produits et des fournisseurs.

² André MARCHAL, « Marketing d'achat », Edition Elipses, France, 2007, P 25.

³ Idem, P25

⁴ Idem, P 26

Les fonctionnalités du produit signifient l'ouverture à la concurrence technologique, probablement à l'apport d'innovation, de nouvelles solutions, de nouveaux procédés et de nouveaux fournisseurs.

Il est bien évident que cette démarche de mise en place d'un cahier des charges qui regroupes les achats, le marketing, la technique la production les études...etc. Pour réfléchir ensemble sur la façon d'exprimer ce besoin, il s'agit d'une remise en cause.⁵

1.4. Calcul des besoins

1.4.1. Définition du calcul des besoins.

« Le calcul des besoins est un outil de gestion qui permet de répondre à la commande commerciale dans les meilleures conditions économique et dans les délais optimums »⁶

1.4.1.1. La nomenclature

C'est la liste des composants nécessaires à l'élaboration d'un produit. la nomenclature fournit les besoins bruts de l'entreprise à partir des besoins indépendants, et ils sont indépendants car ils proviennent de l'extérieur et ils alimentent le calcul du besoin.

1.4.1.2. Le besoin brut annuel

Le besoin brut annuel se calcule comme suite :

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

1.4.1.3. Le besoin net

Le besoin net est défini par la comparaison des besoins bruts, l'état des stocks et des en-cours il est défini ainsi :

Les besoins indépendants = programme directeur de production (prévisions commerciales) + commandes déjà enregistrés (client)

Les stocks disponible = stock magasin + ateliers + l'en-cours réception + solde commande

Le besoin net = (besoins indépendant - stock disponible) + service après-vente.

⁵ André MARCHAL, op-cit, P 27

⁶Laumaille ROBERT, « La gestion des par la maitrise des flux », Edition d'organisation, Paris, 2000, P 155

Section 2 : La recherche des fournisseurs

La recherche des fournisseurs est menée avec le plus grand soin afin de trouver le partenaire qui satisfasse au mieux les intérêts de l'entreprise.

Cette recherche exige rigueur et méthode. Elle suppose de déterminer avec précision le profil de ces fournisseurs potentiels et d'en établir une liste aussi exhaustive que possible pour effectuer ensuite une sélection pertinente.

2.1. La recherche des fournisseurs

2.1.1. La détermination du profil des fournisseurs

La détermination du profil d'un fournisseur nécessite de définir des critères d'évaluation. Ceux-ci sont nombreux comme l'indique le tableau ci-dessous⁷ :

Tableau N°02 : Appréciation d'un fournisseur :

Critères d'évaluation	Intérêt pour l'acheteur
Critères commerciaux <ul style="list-style-type: none">- Notoriété du fournisseur- Qualité des services (délai de livraison, emballage, assurance, SAV...)- Prix et conditions de paiement- Capacité à donner des informations sur le marché de la matière ou du demi-produit et sur les qualités achetées par les concurrents	<ul style="list-style-type: none">- Bénéfice de son image de marque- Economies entraînées par l'allègement de la logistique et des frais de stockage- Facteurs de compétitivité (devise, durée du crédit...)- Meilleure connaissance des marchés en amont et de la concurrence
Critères techniques <ul style="list-style-type: none">- Rapidité d'exécution de la commande (service expédition efficace, produits en stock...)- Contrôle qualité rigoureux (certification ISO)- Existence d'un département recherche et développement.- Maîtrise du processus de fabrication ou sous-traitance- Qualité de techniciens.	<ul style="list-style-type: none">- Facilité de gestion et diminution de la qualité à commander- Diminution des renvois de marchandises et amélioration de la qualité en aval- Utilisation des innovations amont- Amélioration du service après-vente le cas échéant.
Critère de gestion <ul style="list-style-type: none">- Service administratif efficace (prise de	<ul style="list-style-type: none">- Facilité de contact et dédouanement aisé

⁷J.PAVEAU, F.DUPHIT, « Exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition, édition FOUCHER, P 333

commande rapide et moyens de communication adaptés, documents conformes...) - Organigramme permettant d'être en contact avec un responsable - Personnel stable	- Suivi aisé de la commande et des incidents - Pérennité de la relation
--	--

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

2.1.2. L'identification des fournisseurs potentiels

Après la détermination du profil des fournisseurs, l'acheteur doit en établir une liste des fournisseurs potentiels. Ce travail nécessite d'abord de définir les pays ou zones d'approvisionnement avant de mener une investigation plus approfondie sur les espaces géographiques retenus afin de repérer ces fournisseurs.

L'acheteur sélectionne les pays ou zones d'approvisionnement en tenant de différentes contraintes :

- La nature de l'achat ;
- Le type de relation recherché par son entreprise ;
- L'organisation de son entreprise,
- Les caractéristiques du marché aval ;
- Le type de rentabilité.

Après avoir défini les pays ou les zones de recherche, l'acheteur cherche à établir la liste des fournisseurs potentiels.

Les autres moyens de recherche des fournisseurs sont tous autant de pistes supplémentaires :

- Visiter les foires et salons internationaux
- Publier des appels d'offres
- Organiser des voyages de prospection à l'étranger⁸

2.2. Les modes de passation en marchés publics

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

⁸J.PAVEAU, F.DUPHIT, op-cit, P 510

2.2.1. Le Gré à Gré

2.2.1.1. Définition

« Le Gré à Gré est une négociation directe avec des fournisseurs connus et choisis par l'entreprise sans appel à la concurrence »⁹

2.2.1.2. Avantages et inconvénients de Gré à Gré

Tableau N° 03 : Les avantages et inconvénients de Gré à Gré

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Réduction des délais de consultation- Préparation peu couteuse et peu encombrante	<ul style="list-style-type: none">- Pas d'occasion pour comparer les différentes offres- L'acheteur est obligé de se soumettre aux conditions de vente de son fournisseur

Source : L. ADIL, « procédure d'importation », Mémoire de master, INSIM, Promotion 2016/2017, P 06

2.2.2. La consultation restreinte

2.2.2.1. Définition

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

2.2.2.2. Les avantages et inconvénients de la consultation restreinte

Tableau N°04 : Les avantages et inconvénients de la consultation restreinte

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Gain de temps- Connaissance ultérieure des fournisseurs	<ul style="list-style-type: none">- Risque de rater la meilleure offre du marché.

Source : L. ADIL, « procédure d'importation », Mémoire de master, INSIM, Promotion 2016/2017, P 06

⁹ M.SABRI, K.AOUDIA, M. LALEM « Guide de gestion des marchés publics » Edition Sahel, 2002. P 7

2.2.3. L'appel offres

2.2.3.1. Définition

« L'appel d'offre est un mode de conclusion des marchés permettant la mise en concurrence des fournisseurs (entreprise intéressées). Cette compétitivité a pour objectif d'assurer le maximum d'avantages aux demandeurs (acheteurs) ». ¹⁰

2.2.3.2. Les types d'appel d'offres

Il y a deux types :

A .L'appel offre ouvert (public)

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

B .L'appel d'offre restreint

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

2.2.3.3. Les avantages et inconvénients de la méthode l'appel offre

Tableau N° 05 : Les avantages et inconvénients de la méthode l'appel offre

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

Source : L. ADIL, « procédure d'importation », Mémoire de master, INSIM, Promotion 2016/2017, P 09

¹⁰M.SABRI, K.AOUDIA, op-cit, P 78

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

- L'acheteur (**adjudicateur**) élabore un dossier constitué :
 - de la plaquette de présentation de l'entreprise ;
 - d'un **cahier des charges** listant les spécificités d'achat (toutes précisions relatives aux produits, qualité, transport, incoterm, devise, délais, garanties financières, modalités de soumission et de réponse, ets.).
- Il publie l'appel d'offres via la presse économique, les représentations professionnelle, les bases de données en ligne, les organismes publics, parapublics, les sites indiqués précédemment et bien d'autres encore en sélectionnant-appel d'offre-tender sale-dans les moteurs de recherche.
- Les fournisseurs intéressés se procurent le cahier des charges et étudient la probabilité d'emporter le marché.
- Le cas échéant, ils soumissionnent en réunissant les pièces requises accompagnées de l'offre élaborée conformément à la demande et des éventuelles cautions exigées. L'autorisation leur est parfois donnée de répondre à une partie de l'offre uniquement (un ou plusieurs lots). Ils transmettent l'offre dans le délai imparti.
- **L'adjudicateur** procède au dépouillement et à l'étude des offres (**soumissions**). Après négociation, il choisit **l'adjudicataire**.
- Le contrat peut être élaboré.
- Le résultat de l'appel d'offres est parfois publié. ¹¹

Section 3 : la sélection des offres

3.2.1. Le processus de sélection des fournisseurs

Après avoir définir les critères et recueilli toutes les informations, L'acheteur pouvoir se fier à des fournisseurs capable se satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins. Pour un meilleur choix, la sélection des fournisseurs se fait sur la base des critères suivants :

3.2.1.1. L'examen des délais de livraison

Dans une opération d'achat, les délais de livraison et leur respect constituent des critères de choix important. L'évaluation du délai de livraison nécessite la connaissance de

¹¹Madeleine NGUYEN-THE, « importer », 2^{ème} édition, édition d'organisation, paris, 2005, P 28

la date et le lieu de livraison. L'acheteur se réfère donc à l'incoterm utilisé dans la proposition commerciale, dans la mesure où, selon qu'il s'agit d'un incoterm de vente au départ ou à l'arrivée, les obligations de livraison de vendeur diffèrent profondément.

3.2.1.2. Le calcul du coût d'acquisition

L'acheteur doit choisir entre les fournisseurs étrangers en fonction du prix donné. Pour comparer les offres, les prix doivent être exprimés de façon homogène. Souvent, les firmes étrangères limitent leur prestation logistiques et préfèrent vendre sous des incoterms qui les engagements moins. L'acheteur retraite donc ces offres en calculant :

- Les importations douanières supportées par le produit en cas d'importation
- Les coûts liés à l'acheminement
- Les frais liés aux modalités de paiement

A. L'évaluation des importations douanières

Le coût d'achat d'un produit importé est directement affecté par les importations douanières sous forme de droits de douane. L'acheteur doit ajouter les frais de dédouanement, et honoraires du commissionnaire en douane, en cas de sous-traitance du dédouanement.

B. Les coûts liés à l'acheminement

Pour estimer correctement le prix du produit proposé par un fournisseur étranger, l'importateur prendre en considération les coûts liés à l'acheminement de marchandise qui intervient au niveau de :

- L'opération de transport proprement dite
- Les éventuels frais de stockage supplémentaire

C. Les frais liés aux modalités de paiement

Le coût d'une opération est affecté par des impositions douanières et des frais de logistique internationale, mais il est également affecté par les conditions financières proposées par les fournisseurs.

L'importatrice confronte les différentes offres selon les délais de paiement effectivement accordés. Celles qui consentent les durées de crédit les plus courtes, induisent un cout supplémentaire qui reflète l'incidence sur la trésorerie d'un paiement plus rapide. Ce coût est calculé sur la base du taux négocié par l'entreprise avec les banques pour ses opérations de court terme.

3.4. La négociation

C'est la recherche effective d'un arrangement pour surmonter des divergences entre partenaires indépendants.

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

- Les produits (la qualité)
- Les prix
- Les conditions de paiement
- Les délais de livraison
- La durée de validité de l'offre
- Le droit applicable en cas de litige¹²

3.2.2.1. Les stratégies

Deux façons de considérer la négociation s'opposent :

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

3.3. Les commissions**3.1. La commission d'ouverture des plis**

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

La COP a pour mission de :

- Constater la régularité de l'enregistrement des offres sur un registre.
- Dresser la liste des commissionnaires dans l'ordre d'arrivée des plis de leurs offres avec l'indication du contenu, des montants des propositions et des rabais éventuels
- Dresser une description détaillée des pièces constitutives de chaque offre

¹²Madeliene NGUYEN-THE , op-cit, P 28

- Parapher tous les documents des plis ouverts¹³
- Inviter, le cas échéant, par écrit, les soumissionnaires à compléter leur offres techniques dans un délai maximum de dix jours par les documents manquants exigés qui peuvent être transmis par courrier, fax ou Email
- Etablir un procès-verbal, et le transmettre à la commission d'évaluation des offres(CEO)¹⁴.

3.2. La commission d'évaluation des offres

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

- L'élimination des offres non conformes à l'objet du marché et au contenu du cahier des charges.
- Classement technique des offres et élimination des offres qui n'ont pas obtenu la note minimale prévue au cahier des charges.

L'analyse des offres financières pré-qualifiées techniquement pour retenir l'offre économiquement la plus avantageuse.

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

Sachant que les marchés dont le montant est inférieur à 40Million DA sont examinés par la commission des marchés (C.M), alors que les marchés dont le montant est supérieur à 40MillionDA, sont examinés par la commission centrale des marchés (C.C.M).¹⁵

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

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

¹³Document interne de l'ENIEM

¹⁴Idem

¹⁵ Document interne de l'ENIEM

Section 4: La gestion de la commande

Après avoir sélectionné son ou ses fournisseurs, l'acheteur commande les produits. Le service achat peut le faire de manière traditionnelle. Il peut également s'engager dans une démarche d'automatisation avec le développement des cartes d'achat pour les achats de biens et services courants sur le marché domestique ou développer des approches d'e-procurèment.

4.1. La gestion classique de la commande

Si les différents phases de la gestion de la commande à l'international sont identiques à celles existant sur le marché domestique, il convient d'être plus prudent au regard des particularités juridiques et techniques des opérations avec l'étranger.

4.1.1. La passation de la commande

La passation de la commande est un acte important car elle engage juridiquement l'entreprise. L'acheteur doit donc être vigilant d'autant plus qu'il est confronté à un droit différent de sien.

Lorsque l'achat porte un bien d'équipement, qui nécessite montage, maintenance, formation de personnel, etc., la commande est formalisée dans un contrat de vente dont les différentes clauses sont négociées par les parties.

Dans le cas de composant, de produit consommés au cours de cycle de fabrication ou revendus en l'état, la commande est effectuée par le biais d'un bon de commande transmis au vendeur. Adoptant une présentation bilingue. L'entreprise peut recourir au document normalisé dans sa forme et composition par l'Afnor et qui présente l'avantage d'exprimer clairement les intentions de l'acheteur. Elle y indique par ailleurs ses exigences documentaires (certificat d'origine, de qualité, etc.) qui facilitent le dédouanement et y ajoute ses condition générales d'achat.¹⁶

4.1.2. Le suivi de la commande

L'acheteur ne serait attendre passivement l'arrivée des marchandises importées car il s'expose alors à certaines déconvenues ; retard, produit non conformes...etc. Il vérifie tout d'abord que le fournisseur a bien renvoyé l'accusé de réception de la commande. Il ne se

¹⁶J.PAVEAU, F.DUPHIT, op-cit, P 518

contente pas d'une confirmation par téléphone mais exige un écrit, surtout si les conditions générales de vente du vendeur indique que son offre est indicative et que son acceptation de commande faite par écrit l'engage.

L'acheteur gère également toutes les modifications qui doivent être apportées à la commande en cours, variation quantitative, décalage du programme de livraison...etc.

Il les communique par écrit, comme pour une commande nouvelle et demande un accord du fournisseur à fin de ne pas encourir d'éventuelles pénalités.

Il prévoit également une relance préventive et porte une attention particulière aux importations pour lesquelles il est responsable des opérations d'acheminement (achat aux conditions EXW ,FCA,FAS, FOB).en effet, le retard à la livraison du fournisseurs peut être lourd de conséquences :

- Frais supplémentaires en raison de l'annulation/modification des différents éléments de la chaine logistique :

- Retard accru lorsque la fréquence de dessert du point de livraison est peu importante.

Une relance systématique est donc nécessaire dans ce cas. Pour les autres importations, l'acheteur demande à être avisé par son fournisseur delà date d'expédition des marchandises et des conditions dans lesquelles elles lui parviendront (pour un transport par port par voie maritime, il doit obtenir les renseignements suivant : numéro et date de connaissance, nom du navire, numéro des conteneurs ou marque des colis), il lui est alors possible d'organiser au mieux l'arrivée des marchandises et des réagir en cas de retard dans la chaine de transport.¹⁷

4.1.3. La mise à jour des fichiers.

Au fur à mesure des contacts pris, les fichiers fournisseurs et articles sont mis à jours. Le premier comprend généralement un certain nombre de rubrique comme l'indique le tableau suivant :

¹⁷J.PAVEAU, F.DUPHIT, op-cit, P 519

Tableau N° 06 : Fichier article

Rubrique	Contenu
Identification du produit	<ul style="list-style-type: none"> - Nom du produit - Code interne - Numéro de nomenclature douanière - Marchandise dangereuse : numéro d'identification par mode de transport
Caractéristiques du produit	<ul style="list-style-type: none"> - Normes à respecter - Propriété physique, chimique..
Utilisation et classification du produit	<ul style="list-style-type: none"> - Services utilisateur - Type d'utilisation - Catégorie à laquelle appartient le produit A.B.C
Fournisseurs possibles	<ul style="list-style-type: none"> - Identification des fournisseurs possibles
Commande	<ul style="list-style-type: none"> - Délai moyen de réapprovisionnement - Référence des dernières demandes d'achat - Commandes en cours et prévisionnelles par date et quantité

Source : J.PAVEAU, F.DUPHIT, « exporter, pratique de commerce international », 24^{ème} édition FOUCHER, P 520

Parallèlement, un dossier fournisseurs complet est constitué pour chaque achat, il comprend :

- Le contrat cadre lorsqu'il existe ;
- Le bon de commande ;
- Une copie de l'ouverture de crédit documentaire le cas échéant ;
- La ou les factures de vendeur ;
- Les factures et la correspondance avec les différents opérateurs de la chaîne logistique
- Les documents douaniers ;
- Les bons de réception et les bordereaux d'analyse.¹⁸

4.2. L'e- procurement

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

- Une diminution importante des coûts liés à l'achat et notamment de ceux réduits par la gestion administrative de l'opération ;

¹⁸J.PAVEAU, F.DUPHIT, « Exporter, pratique de commerce international », 24^{ème} édition FOUCHER, P 521

Chapitre I : La gestion commerciale des achats à l'international

- Une réduction des « achats sauvages » c.à.d. de ceux effectués auprès des fournisseurs non référencés, a des prix souvent supérieurs a ceux négociés par les services achats.

Tableau N° 07 : Les étapes de procédure d'achat

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

Source :André MARCHAL, « Marketing Achat », Edition Ellipses, France 2007, Page 03

Conclusion

La direction commerciale, en exprimant correctement ses besoins, rend la tâche facile à l'unité de production, une bonne compréhension des besoins de cette dernière permet une bonne gestion des stocks par le service compétant lequel pourra notifier correctement ses besoins au service d'approvisionnement dans l'objectif d'une bonne prospection des fournisseurs.

Il doit maitrise l'ensemble des démarches relatives aux achats : prospection et recherche des fournisseurs, négociation des conditions d'achat et d'approvisionnement, la gestion et suivi des commandes et des stocks, paiement des fournisseurs.

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



Chapitre II

*Aspect financier d'une opération
d'importation*

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

Introduction

Lors de la négociation commerciale entre l'acheteur et son fournisseur, le traitement des modalités de paiement prend une importance primordiale, car chacune des deux parties cherche l'assurance, le vendeur veut l'assurance d'être payé et l'acheteur celle de recevoir les produits.

La distinction entre instrument et technique de paiement facilite le processus de choix de moyen de paiement.

A ce titre, il y a lieu de faire une distinction entre les instruments et les techniques de paiements, car l'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement des marchandises, tandis que les techniques de paiement sont l'ensemble des étapes à suivre dans le but de la réalisation du paiement.

Le choix de l'instrument et de la technique de paiement constitue un élément de la négociation entre le vendeur et l'acheteur, accompagné souvent par des modalités de financement proposées par l'acheteur, les banques ou les organismes.

Dans les échanges internationaux, il est souvent difficile à un opérateur qui veut réaliser une transaction d'acheter d'apprécier les capacités professionnelles et financières de son fournisseur étranger, c'est pour cela qu'il faut des preuves et d'assurance que le vendeur et en mesure de satisfaire ses obligations.

Nous avons scindé notre chapitre en quatre sections :

- La première porte sur la domiciliation bancaire ;
- La seconde sur les instruments de paiement ;
- La troisième sur les techniques de paiement ;
- Et la quatrième sur les risques et les garanties liés à l'opération d'importation.

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

Section 1 : La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est une obligation faite par la banque d'Algérie, en vue de contrôler le commerce international et des changes, donnée à tous les importateurs et exportateurs de domicilier leurs opérations auprès de leurs banques au préalable de tout transfert, rapatriement de fonds et de marchandises.

1.1. La définition de la domiciliation bancaire

Cette domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier auprès d'un intermédiaire agréé, qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par ce dernier. Par conséquent, l'exportateur étranger doit faire parvenir à l'importateur algérien une facture pro-forma que ce dernier devra domicilier auprès de sa banque.¹

1.2. Procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture Pro-Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signés par l'importateur et le Directeur de l'agence.

1.2.1. Ouverture du dossier

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal dans un délai de six mois à partir de la date de domiciliation, et model FDIP pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six mois.

1.2.2. Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.²

1.2.3. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence domiciliaire doit réunir l'ensemble des documents relatifs à la réalisation physique et financière de l'opération et intervenir en cas d'information ou de document manquant au dossier à savoir : les

¹www.mémoireonline.com, « le financement et le risque de commerce extérieur »

²Idem

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

documents commerciaux (facture définitive domiciliée), les documents douaniers, les documents financiers.³

1.2.4. Apurement de la domiciliation

L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur. Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive, les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

- **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;
- **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- **Dossier en excédant de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- **Dossier non utilisé ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.⁴

Section 2 : Les instruments de paiement

L'instrument ou le moyen de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement d'une transaction physique comme le virement international, le chèque, la traite et le billet à ordre

2.1. Le chèque.

2.1.1. Définition

³www.mémoireonline.com, op-cit.

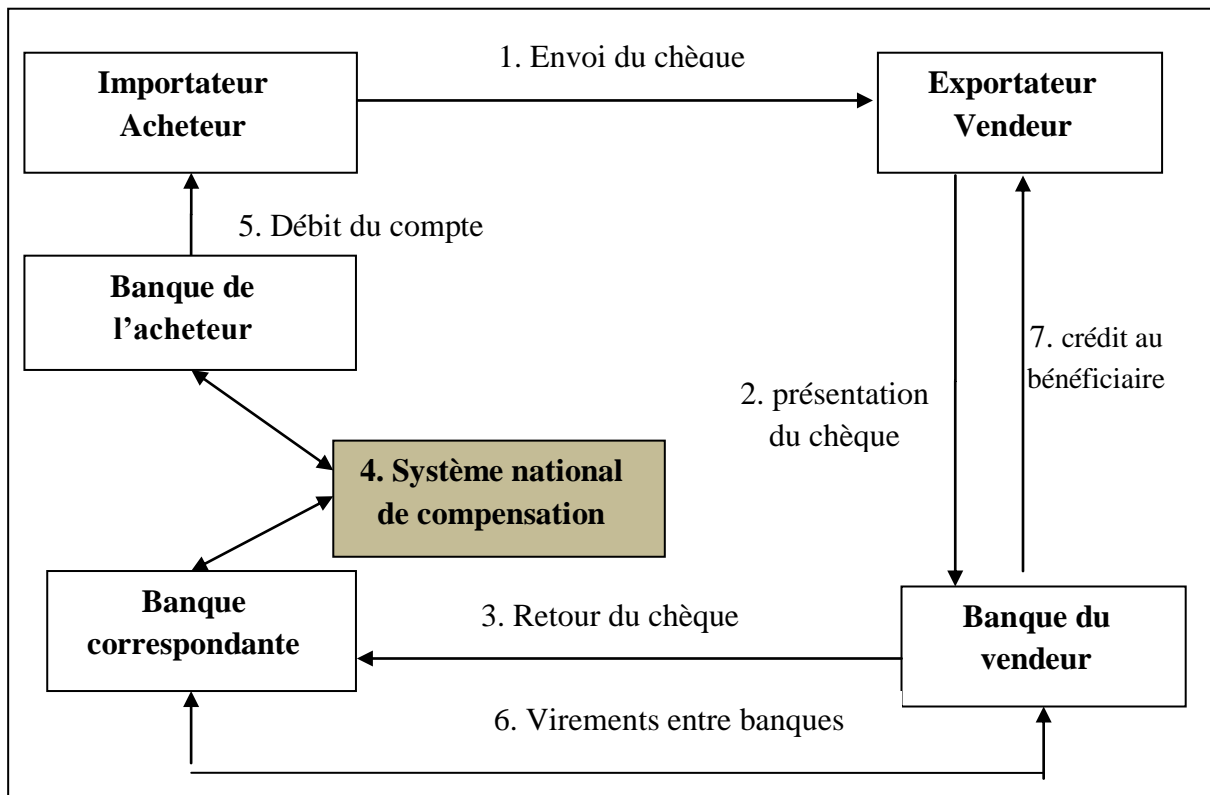
⁴Idem

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire⁵

2.1.2 Le circuit de traitement des chèques étrangers.

Figure n° 01 : le circuit de traitement des chèques étrangers



Source : J.PAVEAU, F.DUPHIT, « Exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition FOUCHER, P 347

L'émission du chèque est à l'initiative de l'importateur acheteur. S'agissant d'un support papier, il est envoyé à l'exportateur par voie postale. L'exportateur transmet le chèque à sa banque pour encaissement. Le chèque étranger ne peut être pris en charge par le système national de compensation, il doit être renvoyé dans le pays du tireur. Le correspondant de la banque de l'exportateur se chargera de la présentation à l'encaissement du chèque les opérations comptables entre les banques et dans les banques (débit du compte de l'acheteur, Crédit du compte du vendeur) se feront par voie électronique.

⁵J.PAVEAU, F.DUPHIT, op.cit., P 345

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

2.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque

Tableau n° 08 : Les avantages et les inconvénients du chèque

Les avantages	Les inconvénients
-Il est très répandu et peu coûteux. -Pièce juridique qui peut faciliter le recours contre le tireur (l'acheteur) - Simple d'utilisation. - l'initiative de virement appartient à l'importateur	- Risque de perte, vol ou falsification -Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé. - Si le chèque est libellé en devise, il y a un risque de change. - Risque politique (blocage des fonds)

Source : G. LEGRANG, H. MARTINI, «Management des opérations du commerce international », 7^{ème} édition, DUNOD, P 96

2.2. Le virement international

2.2.1. Définition

« Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre opéré par une banque sur ordre de l'importateur débiteur au profit de l'exportateur le créancier. »⁶

2.2.2. Les modalités de paiement

Le paiement peut se faire :

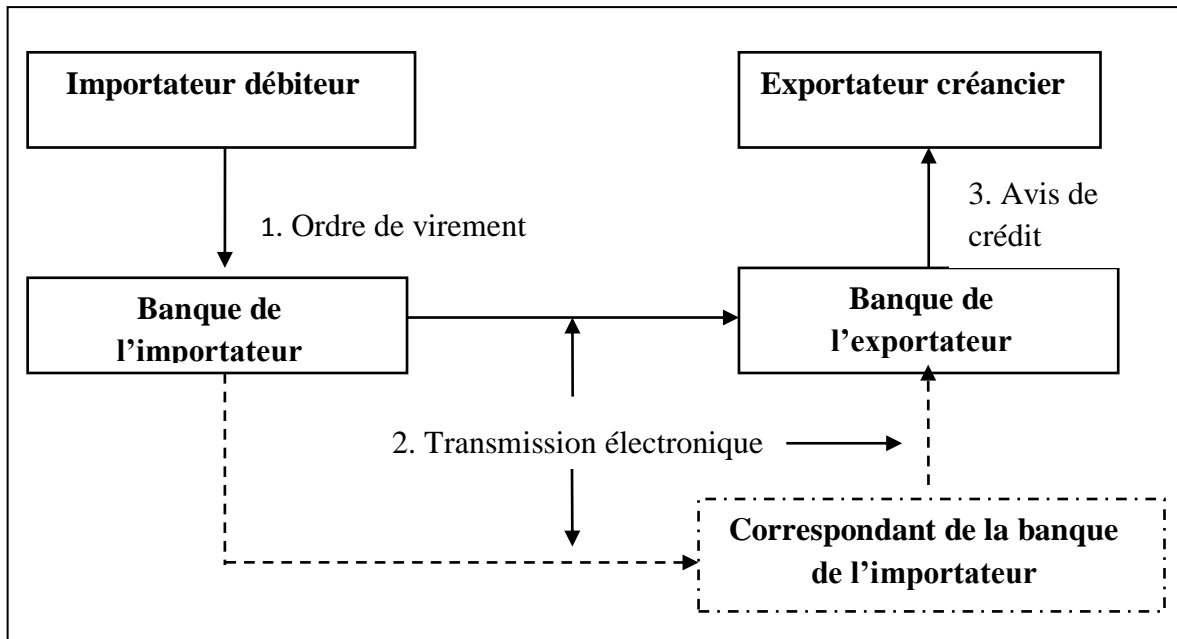
- **Le virement par courrier** : l'ordre de virement transmis par la voie postale ce qui rend les délais un peu plus long, en fonction de l'éloignement et l'organisation postale du pays concerné.
- **Le télex** : plus rapide et plus sécurisé que le virement par courrier, cependant le support papier reste l'instrument de paiement ce qui laisse subsister un risque d'erreur.
- **Par SWIFT** : c'est un système permet des échanges privés de messages télématiques entre banques adhérentes et une rapidité inégalée à condition que la banque qui envoie les fonds et celle qui les reçoit soient membre du réseau SWIFT. C'est le réseau le plus rapide, le plus souple et le plus sûr que le télex, il est en outre le plus économique.

⁶ J.PAVEAU, F.DUPHIT, op-cit, P 341

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

2.2.3. Le circuit et traitement du virement international

Figure n° 02 : Le circuit de virement



Source : J.PAVEAU, F.DUPHIT, « Exporter : pratique du commerce international », 24^{ème} édition, FOUCHER, P 342

Le paiement par virement met en jeu quatre opérations :

1. L'importateur qui initie l'opération et donne l'ordre de virement ;
2. La banque de l'importateur qui débite le compte de l'importateur par le crédit du compte de la banque de l'exportateur ;
3. L'exportateur dont le compte bancaire est crédité.

Lorsque la banque de l'importateur n'a pas une relation directe avec la banque de l'exportateur elle passe par son correspondant dans le pays de l'exportateur.

2.1.4. Les avantages et les inconvénients du virement

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

Tableau n° 08 : les avantages et les inconvénients du virement

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-La rapidité dans les virements télex et SWAFT.- Ne coûte pas cher et son utilisation est très facile-Système fonctionne 24 sur 24h-Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant l'expédition de la marchandise.	<ul style="list-style-type: none">-L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur.- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement est libellé en devise.- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

Source: G. LEGRANG, H. MARTINI ; «Management des opérations du commerce international », 7^{ème} édition, DUNOD, P 97

2.3. Les effets de commerce

Il existe deux formes d'effet de commerce : la lettre de change, ou bien la traite et le billet à ordre.

2.3.1. La lettre de change

2.3.1.1. Définition

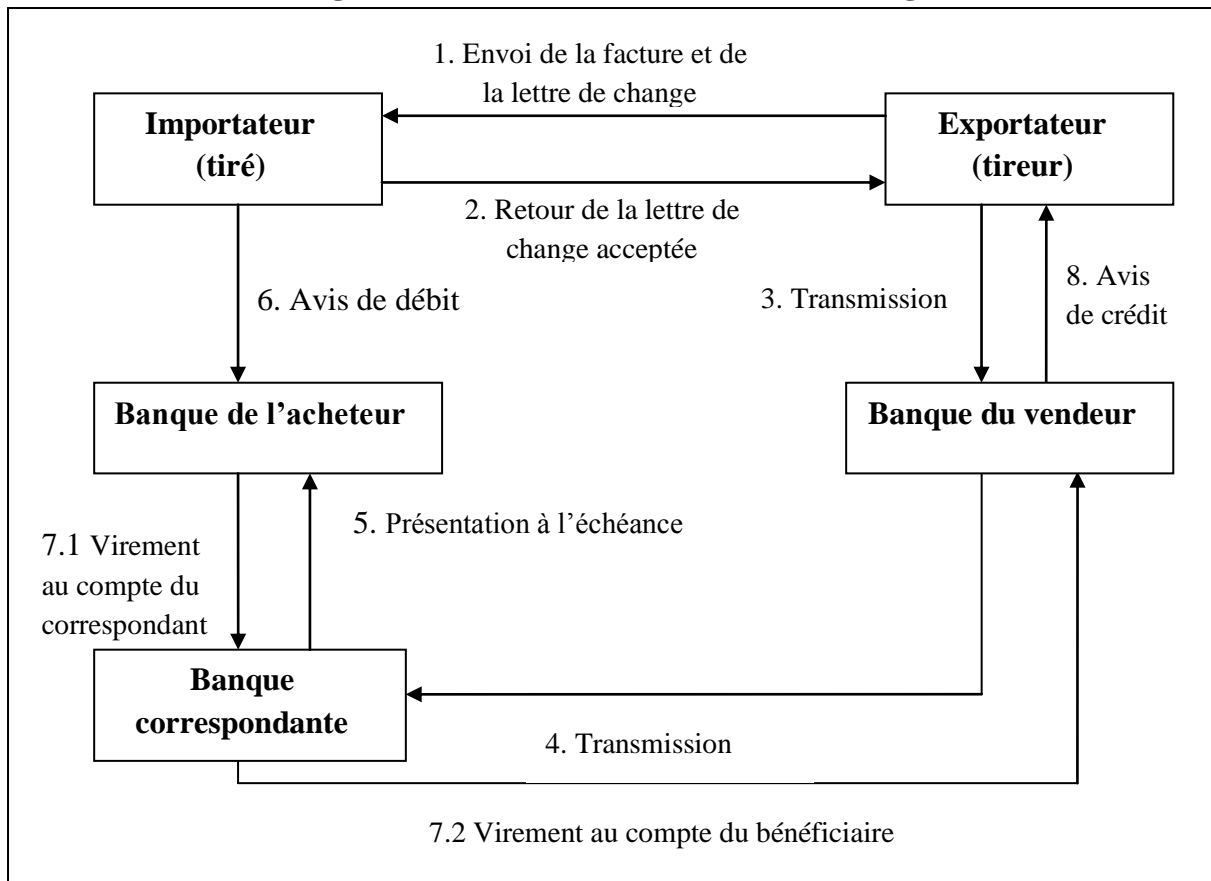
La lettre de change (appelée également traite) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.⁷

2.3.1.2. Le circuit de la lettre de change

⁷J.PAVEAU, F.DUPHI, Op-cit, P 349

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

Figure N° 03 : Le circuit de la lettre de change



Source : J.PAVEAU, F.DUPHIT, « Exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition FOUCHER, P 350

L'exportateur facture et déclenche le processus de règlement. Il émet la lettre de change et l'envoie à son client pour acceptation. Au retour de la traite acceptée, l'exportateur la remet à sa banque pour une présentation et encaissement à l'échéance. La banque transmet à son tour l'effet à son correspondant qui le présentera à l'encaissement à échéance. Après l'encaissement les opérations comptables entre les banques et dans les banques (débit du compte de l'acheteur, crédit du compte du vendeur) se feront par voie électronique.

2.3.1.3. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

Tableau n ° 10: Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Pièce juridique facilitant le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée par le tiré- la sécurité de paiement dans le cas de l'une traite avalisée- Elle est émise sur l'initiative de vendeur-la traite détermine précisément la date d'échéance.	<ul style="list-style-type: none">- Le risque politique- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, ni contre le vole et la perte..-Son couverture peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers.-Risque de change

Source : G. LEGRANG, H. MARTINI, «Management des opérations du commerce international », 7^{ème} édition, DUNOD, P 97

2.3.2. Le billet à ordre

2.3.2.1. Définition

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une certaine date, à son créancier (le bénéficiaire).⁸.

2.3.2.2. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre

Il a quasiment les même avantages et inconvénients que la lettre de change, néanmoins il présente une exception à savoir qu'il est émis par l'acheteur et non pas de vendeur.

Section 3 : les techniques de paiement

La technique de paiement est une procédure de recouvrement permettant de collecter avec plus ou moins de sureté l'instrument de paiement. Parmi les techniques de paiements utilisés dans les transactions internationales on retrouve les techniques de paiement non documentaires qui sont l'encaissement direct et le contre remboursement, et on retrouve les techniques de paiement dites documentaires : la remise documentaire et le crédit documentaire.

⁸J.PAVEAU, F.DUPHIT, op-cit, P 351

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

3.1. Les techniques de paiement non documentaires

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

3.1.1. L'encaissement direct

C'est l'ensemble des opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de document destiné à prouver qu'il a rempli ses obligations.

Il existe différents types d'encaissement direct :

- **L'encaissement simple**

Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie à son client la facture et tous les documents, en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour l'encaissement. Cette technique de paiement est utilisée entre des partenaires qui se connaissent. Le risque dans cette technique réside dans la sécurité de l'instrument utilisé.

- **Le paiement à la commande**

Correspond à un paiement anticipé, ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger, car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut être qu'elle n'est pas encore fabriquée. Le paiement anticipé élimine tout risque de non-paiement pour l'exportateur et traduit une forte méfiance chez l'acheteur, il est peu commercial.⁹

- **Paiement à la facturation**

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client, celle-ci peut-être payable à vue ou à échéance avec l'un des instruments des paiements.

- **Le paiement ex-usine**

Il consiste à exiger que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour l'expédition. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leurs sorties de l'usine et s'occuper de leur acheminement.

⁹<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538d7ffcb0ad9>

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

3.1.2. Le contre remboursement

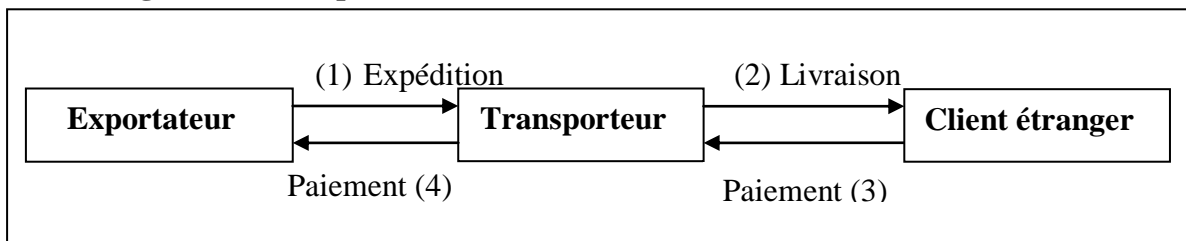
3.1.2.1. Définition

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant.¹⁰

3.1.2.2. Les intervenants dans le contre remboursement

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

Figure n°04 : Représentant le fonctionnement du contre remboursement



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

¹⁰LAZARY « le commerce international, à la portée de tous », P 201

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

3.1.2.3. Les avantages et les inconvénients de contre remboursement

Tableau n° 11 : Les avantages et les inconvénients de contre remboursement

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

Source : Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005, p 265

3.2. Les techniques de paiement documentaires

Les techniques de paiement documentaires sont des techniques qui se basent sur le rôle primordial des documents. Ainsi le passage par le canal bancaire est obligatoire.

3. 2.1. Le crédit documentaire

3.2.1.1 Définition

« Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise »¹¹

¹¹<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/532a11caaf02d>

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

3.2.1.2. Les types de crédit documentaire

Les règles prévoient trois types de crédit documentaire :

- **Le crédit documentaire révoicable** : Ce type de crédit peut être annulé ou amendé à tout moment par la banque émettrice, à la demande de l'acheteur sans avis au vendeur.
- **Le crédit documentaire irrévocable** : C'est un crédit qui ne peut être annulé ou modifié qu'avec l'accord des deux parties (importateur et l'exportateur). Il comporte l'engagement ferme de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, de lui promettre le règlement contre présentation de documents conformes aux exigences de l'acheteur.
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : C'est un la forme la plus sûre, il comporte un double engagement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque notificatrice. L'exportateur obtient le maximum de garantie avec les engagements superposés des deux banques dont l'une est établie dans son pays, ce qui élimine tout risque politique ou de compromis.

3.4.1.3. Les modes de paiement

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

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

3.4.1.4. Les intervenants

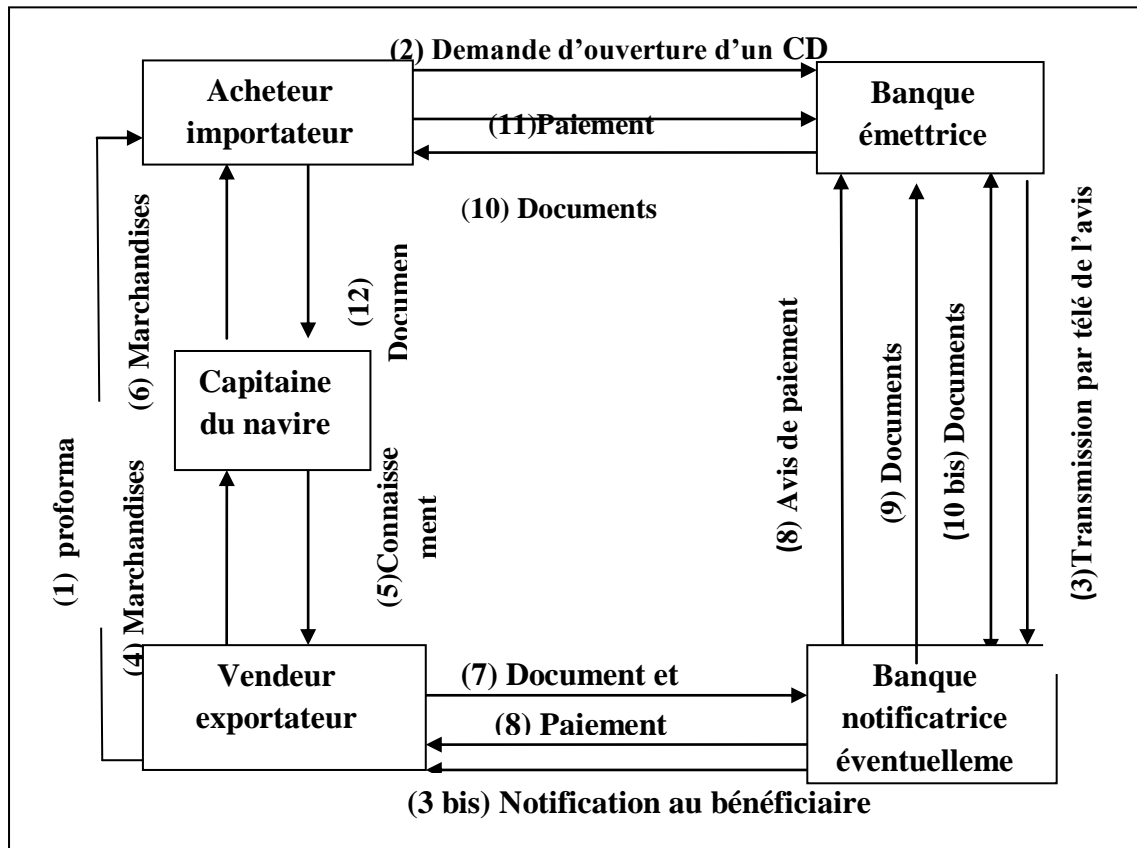
Il y a quatre intervenants dans un crédit documentaire à savoir :

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur (l'importateur)
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui effectue l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur.
- **Le bénéficiaire** : Il s'agit du vendeur qui bénéficie de l'engagement bancaire d'être payé.

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

3.4.1.5. Les étapes de crédit documentaire

Schéma n°05 : représentant les étapes du crédit documentaire



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

- **Etape 1** : Signature d'un contrat commercial entre l'acheteur et son fournisseur.
- **Etape 2** : L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.
- **Etape 3** : Transmission par télex de l'avis d'ouverture du crédit documentaire par la banque émettrice envers la banque notificatrice.
- **Etape 3 bis** : la banque notificatrice informe l'exportateur de l'avis d'ouverture d'un crédit documentaire.
- **Etape 4** : transmission de la marchandise par l'exportateur pour le transporteur.
- **Etape 5** : transmission des documents de transport par le transporteur pour le vendeur.
- **Etape 6** : le transporteur lance l'acheminement de la marchandise.
- **Etape 7** : l'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents d'expédition.
- **Etape 8** : après vérification de la conformité des documents, la banque notificatrice procède au règlement du bénéficiaire ou bien elle excepte la traite.

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

- **Etape 9** : la banque notificatrice transmet à son tour tous les documents à la banque émettrice, et l'avis de paiement ou bien l'acceptation de la traite.
- **Etape 10 bis** : la banque émettrice rembourse la banque notificatrice selon les modalités prévues lors de l'ouverture du crédit
- **Etape 10** : la banque émettrice transmet à son client tous les documents d'expédition.
- **Etape 11** : le client justifie son paiement auprès de sa banque ou bien il accepte sa traite.
- **Etape 12** : l'importateur remet les documents au transporteur

3.4.1.6. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

Tableau n° 12: Les avantages et inconvénients de crédit documentaire

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

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

3.2.2. La remise documentaire

3.2.2.1. Définition

« La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce épar un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent) ». ¹²

¹²<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/532a11caaf02d>

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

3.2.2.2. Les formes de remise documentaire

La remise documentaire contre paiement peut se faire selon deux formes :

- **La remise documentaire contre paiement (D /P) :** dans le cas où la banque présentatrice ne remettra les documents à son client que contre paiement immédiat.
- **La remise documentaire contre acceptation (D /A) :** dans ce cas, la banque présentatrice ne remettra les documents à son client que contre l'acceptation par ce dernier, d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

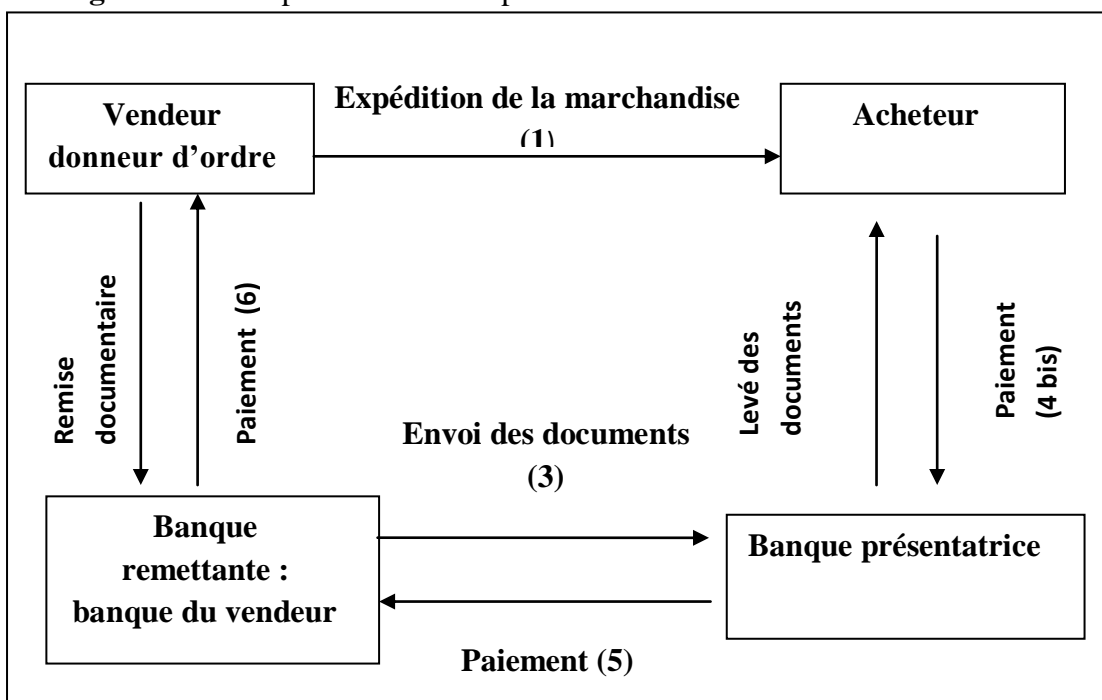
3.2.2.3. Les intervenants de la remise documentaire

Il y a quatre intervenants dans un crédit documentaire à savoir :

- **Le donneur d'ordre (exportateur) :** c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque.
- **La banque remettante :** c'est la banque du vendeur (exportateur)
- **La banque présentatrice :** c'est la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement et présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement ou sa traite.
- **L'importateur (bénéficiaire) :** c'est celui qui doit effectuer le paiement ou d'accepter la traite selon l'ordre d'encaissement.

3.2.2.4. Les étapes de la remise documentaire

Figure n° 06 : représentant les étapes de la remise documentaire



Source : G. LEGRANG ; H. MARTINI ; « Management des opérations du commerce international », 7^{ème} édition, DUNOD, P 100

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

-**Etape 1** : la marchandise est expédiée par le vendeur vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice.

- **Etape 2** : Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.

- **Etape 3** : La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.

- **Etape 4** : La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement ou bien contre acceptation d'une ou plusieurs traites. L'acceptation des documents par l'acheteur lui permettra de lever la marchandise.

- **Etapes 5 et 6** : Le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort »

3.2.2.5 Les avantages et inconvénients de la remise documentaire

Tableau n° 13 : les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

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

Source : G. LEGRANG, H. MARTINI ; «Management des opérations du commerce international », 7^{ème} édition, DUNOD, P 100

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

Section 04 : Les risques et les garanties liés à l'importation

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

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

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

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

4.1.1. Classification selon la nature

4.1.1.1. Le risque politique

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

4.1.1.2. Le risque économique

Le risque économique est le risque lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication dans le pays de fournisseur. Cette hausse est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat a été conclu selon la formule de « prix ferme et non révisable ».¹³

4.1.1.3. Le risque technologique

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

¹³G.LEGARD, H. MARITIME, « Commerce international : gestion des opérations Import-export », Edition DUNOD, paris, 2008, P 107

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

4.1.1.4. Le risque de change

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

4.2. Les garanties bancaires internationales

4.2.1. Définition

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

4.2.2. Les types de garanties bancaires internationales

On peut distinguer plusieurs types de garanties bancaires internationales :

4.2.2.1. La garantie de soumission

Dans le cadre de l'appel d'offre international, le maître de l'ouvrage choisira parmi les soumissionnaires un adjudicataire à qui sera confiée l'exécution d'un projet selon les conditions posées par confier des changes. Cette participation est subordonnée à la mise d'une garantie consistant en un engagement d'une banque à payer une somme qui ne peut dépasser 5% du montant de l'offre, si l'adjudicataire ne peut ou refuse l'exécution du contrat.¹⁴

4.2.2.2. La garantie de bonne exécution de contrat

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

4.2.2.3. La garantie de retenu de garantie d'acompte

Permet à l'exportateur d'obtenir le versement d'un acompte pour financer les dépenses de fabrication tout en rassurant l'acheteur sur le remboursement de son acompte en

¹⁴ M. HKELIFA, A. HAOUCHE, « Analyse d'une opération d'importation », Mémoire de master, UMMTO, 2015/2016, P 59

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

cas de non-exécution de contrat. Le montant de la garantie de restitution d'acompte peut varier entre 20% et 30% s'il s'agit de grand marché.

4.2.2.4. La garantie de retenue de garantie

Afin de s'assurer d'un éventuel dédommagement et pouvoir pallier toute mauvaises fournitures livrées ou prestations effectuées et non conformes aux conditions contractuelles, il est nécessaire pour l'acheteur ou le maître de l'ouvrage de retenir juste la valeur du contrat. C'est le raison pour laquelle la garantie dite de retenue de garantie ou de dispense de garantie intervient dans le but de mettre fin à la rétention du montant et garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance.¹⁵

¹⁵ M. HKELIFA, A. HAOUCHE, op-cit, P 60

Chapitre II : Aspects financiers d'une opération d'importation

Conclusion

A la fin de chapitre, nous concluons qu'un large éventail de techniques et moyens de paiement est offert aux opérateurs de commerce extérieurs. Il appartient à ceux-ci de bien choisir les plus sécurisants afin de sauvegarder leurs intérêts.

Le choix d'un mode de paiement diffère en fonction des relations établies entre l'acheteur et le vendeur. Dans une transaction nouvelle ou les deux parties ne se connaissent pas, il est plus sûr d'utiliser une technique de paiement qui est le crédit documentaire irrévocable et confirmé qui offre une garantie de paiement pour les deux parties, dès que la confiance s'installe entre eux.

Pour les techniques moins sécurisées, le recours à des garanties bancaires est indispensable et dans la pratique, les destinataires de garanties exigent généralement des textes de garantie clairement formulés et internationalement reconnus.



Chapitre III

*La logistique dans le commerce
international*

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

Introduction

La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production, de distribution ou de consommation. C'est une fonction très large qui déborde le simple cadre du transport international.

Dans cette optique l'entreprise importatrice doit donc effectuer plusieurs choix qui doivent la conduire à une bonne maîtrise de ses flux d'informations et des marchandises.

L'entreprise doit choisir le mode de transport, l'incoterm et la police d'assurance pour se couvrir d'éventuels risques au cas où la souscription des primes d'assurance leur incomberait (selon l'incoterm retenu)

Toute entreprise qui veut réaliser une opération d'achat ou de vente à l'international doit se soumettre à un certain nombre d'obligations déclaratives, et s'acquitter des droits et taxes vis-à-vis de l'administration douanière du pays. Ceci dans le but de contrôler les flux des marchandises, et d'assurer la sécurité et la santé des citoyens, aussi lutter contre les marchés parallèles.

A cet effet, le contrat d'assurance est souscrit par l'une des parties du contrat commercial selon l'incoterm retenu.

Notre chapitre est subdivisé en trois sections :

- ✓ La première porte sur le transport de marchandise
- ✓ La seconde sur l'assurance transport de marchandise
- ✓ La troisième porte sur les incoterms
- ✓ Et la quatrième sur le dédouanement de marchandises.

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

Section 01 : le transport de marchandise.

Le transport international est un système logistique constitué de nombreux intermédiaires, répond à très nombreux contraintes et règles, mis en œuvre ou interrelation plusieurs intervenus. Aussi que d'énormes moyens de stockage, de distribution et de dédouanement¹

1.1. Définition du contrat de transport

« Le contrat de transport est une convention par laquelle un transporteur professionnel s'engage à assurer le déplacement de la marchandise selon un code de location déterminé et moyennant un prix spécifique »²

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

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

1.2. Les différents modes de transport

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

1.2.1. Le transport maritime

1.2.1.1. Définition

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

Les opérateurs :

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

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

² Belloti, J, « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992, page 41

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

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

1.2.1.2. Le contrat et la documentation

En transport maritime, il existe deux catégories de contrat :

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

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

Le connaissance peut porter diverses mentions :

- **La mention connaissance à ordre** : indique que le connaissance est négociable et transmissible par endossement. Dans les paiements de crédit documentaire.
- **La mention connaissance à personne dénommée** : rend le connaissance non négociable. Seul la personne ou l'entreprise désignée comme destinataire peut prendre livraison de la marchandise.
- **La mention connaissance à bord (ou connaissance embarqué)** : atteste que la marchandise a bel et bien été chargée à la date signature.
- **La mention connaissance net (ou connaissance sous réserve)** : atteste que la marchandise dont on a pris possession semble complète et en bon état.
- **La mention connaissance avec réserves** : indique que la marchandise est endommagée ou non complète au point d'expédition³

³ Jammal NAJI, op-cit, P 269

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

1.2.1.3. Les avantages et inconvénients du transport maritime

Tableau N°14 : Les avantages et inconvénients du transport maritime

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

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

1.2.2. Le transport aérien

1.2.2.1. Définition

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

1.2.2.2. La documentation

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

La LTA constitue à la fois la preuve du contrat, la preuve de prise en charge et la justification du contrat. C'est un document non négociable. L'expédition est effective une fois que le contrat est rempli. ⁴

⁴Jammal NAJI, op-cit, P 280

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

1.2.2.3. Les avantages et inconvénients de transport aérien

Tableau N°15 : Les avantages et inconvénients de transport aérien

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

Source : Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005, P 279

1.2.3. Le transport routier

1.2.3.1. Définition

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

*Le transport routier est adapté aux distances et tonnages moyens ».*⁵

1.2.3.2. La documentation

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

⁵G.LEGRAND, H.MARTINI, op-cit, P 40

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

1.2.3.3. Les avantages et inconvénients de transport par route

Tableau N°16 : Les avantages et inconvénients de transport par route

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

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

1.2.4. Le transport ferroviaire

1.2.4.1. Définition

« Le transport ferroviaire est un transport terrestre qui présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais, et cela est d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande, cependant il est moins souple que son concurrent direct le transport routier »⁶

1.2.4.2. La documentation

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

⁶G. LEGRANG ; H. MARTINI ; op-cit, P 40

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

1.2.4.3. Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire

Tableau N°17 : Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire

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

Source : Madeleine NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, 2^{ème} édition, paris, 2005, P 96

1.2.5. Le transport fluvial

1.2.5.1. Définition

« Le transport fluvial c'est tout le transport effectué par des bateaux (et non des navires) sur une voie d'eau et circulant à l'intérieur des terres. Le transport fluvial relève donc techniquement de la navigation intérieure et juridiquement du droit des transports terrestres »⁷.

1.2.5.2. La documentation

Le connaissement fluvial : il matérialise l'accord des parties, vaut reconnaissance par le transporteur de la prise en charge, et représente la marchandise et est réclamé à l'arrivée. Le connaissement fluvial n'est pas de caractère obligatoire, le transporteur peut choisir de ne le remettre que si le chargeur l'a demandé le chargement.

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

⁷ MAINI. P, VENTURELLI. N, « Transport Logistique », édition Génie des Glaciers, 8^{ème} édition, P 85

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

1.2.5.3. Les avantages et inconvénients de transport fluvial

Tableau N° 18: les avantages et inconvénients de transport fluvial

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

Source : Madeline. NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, 2^{ème} édition, paris, 2005, P 98

1.2.6. Le transport multimodal

1.2.6.1. Définition

« Le transport multimodal n'est pas un mode de transport en soi mais une combinaison de plusieurs modes de transport. L'idée est de confier à un organisateur de transport le soin d'acheminer une marchandise, généralement de port à porte, en utilisant au moins deux modes de transport, sous couvert d'un seul document de transport multimodal. »⁸.

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

1.2.6.2. La documentation

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

⁸ Madeleine NGUYEN-THE, op-cit, P 99

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

1.2.6.3. Les avantages et inconvénients de transport multimodal

Tableau n°19 : Les avantages et inconvénients de transport multimodal

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

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

Section 02 : L'assurance transport de marchandise

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

2.1. Définition de l'assurance transport

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

2.2. Les notions de base de l'assurance transport

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

⁹Jammal NAJI, op-cit, P 302

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

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

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

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

2.3. Les différents types de police d'assurance

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

2.3.1. La police au voyage

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

2.3.2. La police d'abonnement

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

2.3.3. La police à aliment

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

2.3.4. La police tiers-chargeur

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

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

L'assurances-transport en même temps qu'elles leur confient le transport, le dédouanement, etc.¹⁰

2.4. Les risques assurables

Il faut distinguer les avaries particulières, des avaries communes :

2.4.1. Les avaries particulières

Les pertes et avaries particulières concernent tous les modes de transport. Ce sont les détériorations ou manques sur les marchandises elle-même qui proviennent soit d'événement majeurs survenant au cours du transport (nauffrage, accidents de la route, déraillement, ...etc.) soit d'événement concernant uniquement la marchandise (chute, perte...etc.).¹¹

2.4.2. Les avaries communes

C'est une notion spécifique au transport maritime et fluvial, le terme désigne les dommages résultant de décision prises pour " sauver le navire " et donnant lieu à contribution : les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et les propriétaires de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition, ainsi, une marchandise intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Les sommes considérables et font de l'avarie commune un risque majeur, qu'il est indispensable d'assurer.¹²

2.5. Les différents types de garanties

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

2.5.1. La garantie FAP (franc d'avarie particulière)

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

2.5.2. La garantie FAP sauf (franc d'avarie particulière sauf)

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

2.5.3. La garantie tous risques

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

¹⁰Jammal NAJI ,op-cit, P 313

¹¹ G. LEGRANG, H. MARITINI, op-cit, P 19

¹² Idem

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

2.5.4. La garantie du risque de guerre et de mines

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

Section 03 : Les incoterms

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

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

3.1. La définition des incoterms

Les incoterms c'est l'ensemble des règles internationales élaborées par la CCI en 1936 pour définir les obligations et les responsabilités de vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction internationale. Il s'agit donc de déterminer d'une manière très précise qui supporte ces risques et ces frais, de connaître très exactement à partir de quel point les risques sont encourus par chacun des parties.

En 2010, la CCI a modifié les incoterms définis en 2000, pour adapter ces outils commerciaux aux nouvelles réalités de l'économie globalisée et informatisée ainsi qu'à l'évaluation du transport et de logistique. La nouvelle version présente onze règles, contre treize au paravent : Deux nouvelles sont apparues ; DAT et DAP, la première a remplacé DEQ et la seconde a remplacé DAF, DES et DDU.¹³

¹³www.lemoci.com, consulté le 20/07/2018

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

Tableau N° 20 : la présentation des incoterms 2010

Incoterms	Signification en Anglais	Signification en Français
EXW	EX Works	A l'usine
FCA	Free Carrier	Franco transporteur
FAS	Free Alongside Ship	Franco le long du navire
FOB	Free On Board	Franco à bord
CFR	Cost and Freight	Coût et fret
CIF	Cost, Insurance, Freight	Coût, assurance, fret
CPT	Carriagepaid to	Post payé jusqu'à
CIP	CarriageInsurancePaid	Post paye assurance comprise jusqu'à
DAT	CarriageInsurancePaid	Rendu au terminal
DAP	Delivered . place	Rendu au lieu de destination
DDP	Delivred dutyPaid	Rendu droit acquittes

Source : <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>, consulté le 20/07/2018

3.2. La classification des incoterms

Les incoterms sont classés en fonction du risque, le mode de transport et de la famille.

3.2.1. La Classification selon fonction du risque

On distingue les incoterms de vente au départ et ceux de vente à l'arrivé.

3.2.1.1. Les incoterms de vent à l'arrivé

Dans les incoterm de vente à l'arrivé, l'acheteur qui supporte les charges et les risques liées au transport de marchandise. C'est le cas des incoterms du groupe D.

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

3.2.1.2. Les incoterms de vente au départ

Les incoterms de vente au départ, le vendeur qui supporte les charges et les risques liés au transport de marchandise. C'est le cas des incoterm du groupe E, F et C

3.2.2. La classification par famille

La CCI regroupe les incoterms en quatre groupes, suivant le degré de responsabilité de vendeur dans la prise en charge des coûts et les risques.

Tableaux N° 21 : la répartition des incoterms par groupe

Famille	Incoterms	Signification
Groupe « E »	EXW	Le vendeur ne prend aucune responsabilité à sa charge sauf l'emballage export
Groupe « F »	FCA, FAS, FOB	Le vendeur n'assume ni les frais de transport, ni les risque. Le vendeur remet la marchandise à un transporteur situé dans son pays et désigné par l'acheteur
Groupe « C »	CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur assume le pré-acheminement et du transport, mais n'assume pas les risques que court la marchandise durant le transport international.
Groupe « D »	DAT, DDP, DAP	Le vendeur assume les risques et les frais liés au transport jusqu'au point convenu.

Source : Madeleine NGUYEN-THE, « importer », 2^{ème} édition, édition d'organisation, paris, 2005, P 48

3.2.3. Classification en fonction des modes de transport

Les Incoterms sont désormais classés en deux familles :

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

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

- La deuxième concerne les transports Maritimes et fluviaux qui comprennent : FAS, FOB, CFR, CIF.¹⁴

Section 04 : Dédouanement de marchandises

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

Les marchandises importées ou exportées doivent obligatoirement faire l'objet d'une déclaration en détail¹⁵.

4. 1. Etablissement de la déclaration en détail

La déclaration en détail constitue l'acte par lequel le redevable manifeste sa volonté de placer sa marchandise sous un régime douanier d'importation ou d'exportation et s'engage à accomplir les obligations découlant du régime déclaré. Par cet acte, l'assujetti est tenu de fournir aux services des douanes, sous sa seule responsabilité, toutes les indications nécessaires pour permettre l'identification des marchandises et l'application à ces dernières des réglementations auxquelles elles sont soumises.¹⁶

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

La déclaration doit être signée et déposée par le propriétaire de la marchandise, le commissionnaire en douane ou, à défaut, le transporteur dans le bureau de douane habilité à cet effet dans un délai maximum de (21) jours à compter de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement ou la circulation des marchandises à savoir la déclaration sommaire.

¹⁴<http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>, consulté le 21/07/2018

¹⁵ www.douane.algerie.gov.dz, article 51, consulté le 10/09/2018

¹⁶ J-Claude BERR, Henri TREMEAU, « Le droit douanier », 6^{ème} édition, Edition Economica, 2006, P 177

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

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

La déclaration est déposée en cinq exemplaires :

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

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

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

- Registre de commerce : le registre doit avoir un lien entre l'activité exercée et le produit à importer.
- Identifiant fiscale : il est délivré par les services des impôts.¹⁷
- Facture commerciale : la facture définitive doit comporter la date, le numéro, nom et raison sociale du vendeur et de l'acheteur, la désignation de la marchandise, le prix unitaire, le prix globale ; la quantité, l'incoterm utilisé dans la transaction, la signature et le cachet du vendeur.
- La facture doit être domiciliée auprès d'une banque algérienne agréée, sauf pour les cas des opérations d'importation ou exportation dispensées de domiciliation bancaire.
- Mandat du commissionnaire en douane : lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par leur propriétaire mais par un commissionnaire en douane, la déclaration en détail doit être accompagnée du mandat du commissionnaire.
- Document d'inspection aux frontières : ces documents sont exigés lorsque la marchandise de par sa nature est soumise à un contrôle aux frontières, il s'agit des contrôles relatifs aux :
 - Inspection sanitaires : animaux et produit d'origine animale ;
 - Inspections de contrôle de qualité et de conformité ;
 - Métrologie légale (poids et mesure).

¹⁷www.douane.algerienne.gov.dz, article 51, consulté le 10/09/2018.

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

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

4.3. Dépôt de la déclaration en détail

4.3.1 Délai de dépôt

Précédemment, il a été dit que les marchandises doivent être déclarées après leur déchargement dans les magasins, aires de dépôt temporaire et port sec. Elles peuvent séjourner au niveau des MADT et port sec pour une durée de vingt et un jours (21). Le délai de dépôt de la déclaration est donc fixé à vingt et un jours (21) jours francs à compter de la date de déchargement des marchandises.

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

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

constitution des marchandises sous le régime du dépôt entraîne le paiement de pénalité de retard.

4.3.1.1. Dépôt anticipé (la déclaration anticipée)

La déclaration en détail peut être déposée avant l'arrivée des marchandises au bureau de douane, cette facilité est accordée pour permettre l'enlèvement dès l'arrivée des marchandises au bureau de douanes. En l'état actuel de la réglementation, seuls les produits périssables, dangereux et pondéreux sont concernés.

4.3.1.2. Dépôt de déclaration incomplète

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

4.3.2. Lieu de dépôt

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

4.4. Recevabilité de la déclaration en détail

La déclaration, pour être enregistrée, doit être reconnue recevable par les agents des douanes. L'objectif de cette opération est de déceler les inexactitudes ou omissions en rapport avec les énonciations et les documents produits à l'appui de la déclaration en détail. L'agent des douanes de la recevabilité est chargé de ce contrôle de conformité qui consiste en la vérification des éléments suivants :

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

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

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

4.5. Enregistrement de la déclaration

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

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

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

4.6. La vérification de la déclaration

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

La vérification vise à :

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

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

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

a) La déclaration orientée vers le circuit vert

Les déclarations orientées vers le circuit vert ne font pas l'objet de contrôle immédiat, c'est-à-dire que les déclarations ne sont contrôlées et les marchandises ne sont vérifiées. Les marchandises sont enlevées dès le dépôt de la déclaration et l'acquittement des

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

droits et taxes par le déclarant. Peuvent bénéficier de ce circuit, entre autres, les opérateurs économiques agréés

b) Déclaration orientées vers le circuit orange

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

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

- l'exactitude de l'espèce tarifaire des marchandises ;
- la valeur déclarée comme élément d'assiette ;
- l'origine des marchandises ;
- la quantité (poids, surface, volume ou le nombre de marchandises).¹⁸

c) Déclaration orientées vers le circuit rouge

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

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

4.7. Présence du déclarant

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

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

Si à l'expiration d'un délai de 08 jours après la date de notification, celle-ci est restée sans effet, le président du tribunal compétent, sur demande du receveur, désigne d'office une

¹⁸ Document interne de l'ENIEM

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

personne pour représenter le déclarant défaillant et assister à la vérification des marchandises .Un procès-verbal doit être établi par le service.

4.8. Le lieu de visite

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

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

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

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

4.9. Contestation nées de la vérification

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

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

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

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

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

Dans le cas de déficit, seules les quantités constatées manquantes lors de la vérification sont prises en compte, en supposant que les autres colis non vérifiés sont conformes à la déclaration.¹⁹

4.10. Rédaction du certificat de visite

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

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

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

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

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

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

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

¹⁹ www.douane.algerienne.gov.dz, article 51, consulté le 10/09/2018

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

4.11. La réception de la marchandise

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

➤ La réception quantitative

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

➤ La réception qualitative

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

4.12. Le stockage de marchandise

Après la réception de la marchandise, celle-ci est entreposée dans des magasins généraux en attendant un emploi ultérieur, ce qui fait l'essentiel du stock et observable. Dans une entreprise il existe par conséquent un entrepôt, le reste peut-être par exemple dans les ateliers pour usage à court ou moyen termes.²⁰

²⁰ Document interne de l'ENIEM

Chapitre III : La logistique dans le commerce international

Conclusion

Dans le cadre d'un contrat d'achat international, les deux parties contractantes essayent de limiter leurs obligations en termes de frais et risques auxquels la marchandise est exposée durant son trajet.

Le choix d'un mode de transport et de l'incoterm est capital pour économiser du temps et de l'argent.

Aussi la souscription d'une police d'assurance par l'une des parties est non négligeable afin de couvrir la marchandise d'éventuels risques qui peuvent surgir.

Après la conclusion du contrat d'achat, la négociation des modalités de paiement du contrat de transport des marchandises ainsi que le contrat d'assurance transport de marchandise, et une fois marchandise arrivée sur le territoire douanier, elle doit être dédouané avant sa mise en consommation.

La phase de dédouanement est aussi importante que les autres étapes du processus d'une opération d'approvisionnement à l'importation.

A cet effet, le dédouanement de la marchandise importée doit faire avec le plus grand soin, en déclarant toutes caractéristiques relatives à la matière importée et en s'acquittent des droits et taxes dans les délais et normes prescrits pour le code de douane afin d'éviter les pertes de temps et d'argent.

La dernière phase du processus de l'opération d'achat à l'importation est la réception des marchandises est la réception des marchandises importées au magasin de l'entreprise, laquelle doit s'effectuer en deux étapes ; la réception provisoire pour le contrôle et les essais et enfin intervient la réception définitive pour leur exploitation dans le cycle de production.



Chapitre VI

*La conduite d'une opération d'achats
et d'importations dans l'entreprise*

ENIEM

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Introduction

Afin de mettre en pratique l'ensemble des données théoriques, sur la procédure d'importation et ses mécanismes de fonctionnement, nous avons effectué un stage pratique au sein de l'organisme ENIEM (Entreprise Nationale des Industries de l'Electroménager), précisément dans l'unité froid d'Oued Aissi Tizi-Ouzou.

Ce chapitre est divisé en trois sections : la première est consacrée à la présentation générale de l'organisme d'accueil, la seconde partie sur l'organisation de l'unité froid, et la troisième partie sur la conduite, étape par étape, une opération d'importation de fil d'acier cuivré Ø1.6mm.

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil(ENIEM)

1.1 Généralités sur l'ENIEM

L'Entreprise ENIEM (Entreprise Nationale des Industries de l'Electroménager) est une entreprise publique de droit algérien est issue de la restructuration de l'ex-société nationale de fabrication et de montage de matériel électrique et électronique (SONELEC). Son siège se trouve au chef lieu de Wilaya de Tizi-Ouzou.

L'ENIEM est organisée en trois principales unités de production, qui sont l'Unité froid, Cuisson et Climatisation, connus sous le nom de complexe d'appareils ménagers (CAM) qui sont implantés à la zone industrielle AISSAT IDIR, d'oued-Aissi distante de dix kilomètres du chef lieu de la Wilaya de Tizi-Ouzou.

L'Unité Sanitaire de Miliana, Wilaya d'Ain Défla, et l'Unité Lampes de Mohammadia à Wilaya de Mascara.

L'ENIEM est constituée le 2 Janvier 1983, mais qui existe depuis 1974 sous l'entreprise SONELEC elle est le leader de l'électroménager sur le marché national et c'est la première entreprise à être certifiée par l'iso 9002 (International Standard Organisation) en 1998.

L'ENIEM a été transformée en entreprise publique économique (société par action) le 8 décembre 1989 avec un capital de 40 000 000 DA.

1.2. Mission et objectif de l'ENIEM

1.2.1. Les missions de l'ENIEM

L'ENIEM a pour but d'assurer la production, le montage, le développement, la commercialisation ainsi que la prise en charge du service après vente.

L'ENIEM possède des capacités de production et une expérience de 30 ans dans la fabrication et développement dans les différentes branches de l'électroménager notamment :

- ✓ Des appareils réfrigérateurs
- ✓ Des appareils de climatisation ;
- ✓ Des appareils lavage ;
- ✓ Des appareils de l'électroménager ;
- ✓ Des prestations techniques ;

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

- ✓ Les lampes d'éclairage ;
- ✓ Les produits sanitaires.

1.2.2. Les objectifs de l'ENIEM

Les principaux objectifs qui sont fixés par l'entreprise se résument en :

- ✓ L'amélioration de la quantité et la qualité des produits.
- ✓ L'amélioration des capacités d'études et de développement.
- ✓ L'amélioration permanente de l'outil de production et de l'installation.
- ✓ La valorisation du potentiel humain.
- ✓ La maîtrise des coûts et des prix de revient.
- ✓ Rétablir le déséquilibre financier.
- ✓ Recouvrement des créances, réorganisation des parts de marché en niveau national.

1.3. L'organisation de l'ENIEM, TIZI-OUZOU

L'ENIEM est composée de cinq unités de production, six directions chapeautées par un président Directeur Général.

1.3.1. Direction générale

La direction générale est responsable de la stratégie et du développement de l'entreprise, elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble des directions et des unités.

1.3.2. Les directions centrales de l'entreprise

L'entreprise se compose des directions suivantes :

- ✓ La direction des finances et comptabilité ;
- ✓ La direction du développement ;
- ✓ La direction des ressources humaines ;
- ✓ La direction planification et contrôle de gestion ;
- ✓ La direction de l'administration et la direction de l'exploitation : qui gère les unités de production et l'unité prestation technique ;
- ✓ Assistant qualité

1.3.3. Les unités de l'ENIEM

Elle est composée de trois unités de production et une unité commerciale et une unité prestation technique.

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Les unités de production : on distingue

1.3.3.1. Unité froid

Cette unité est spécialisée dans la fabrication et développement des différents types de réfrigérateurs et congélateurs. Cette unité possède des bâtiments industriels, de stockage et de moyens de soutien adéquat à son exploitation.

1.3.3.2. Unité cuisson

Cette unité est implantée au même site que l'unité froid, elle est spécialisée dans la production des différents types de cuisinières.

1.3.3.3. Unité climatisation

Elle est implantée dans le même site que l'unité froid, elle est spécialisée dans la fabrication et développement de climatiseurs fenêtre, split mural et split, ainsi que des chauffages à gaz butane.

1.3.4. Unité commerciale

Cette unité est implantée dans la zone industrielle AISSAT IDIR, d'Oued Aissi. Parmi ses activités : le marketing, assure le service après vente, assure la gestion de stock des produits finis, la distribution et l'exploitation des produits ENIEM.

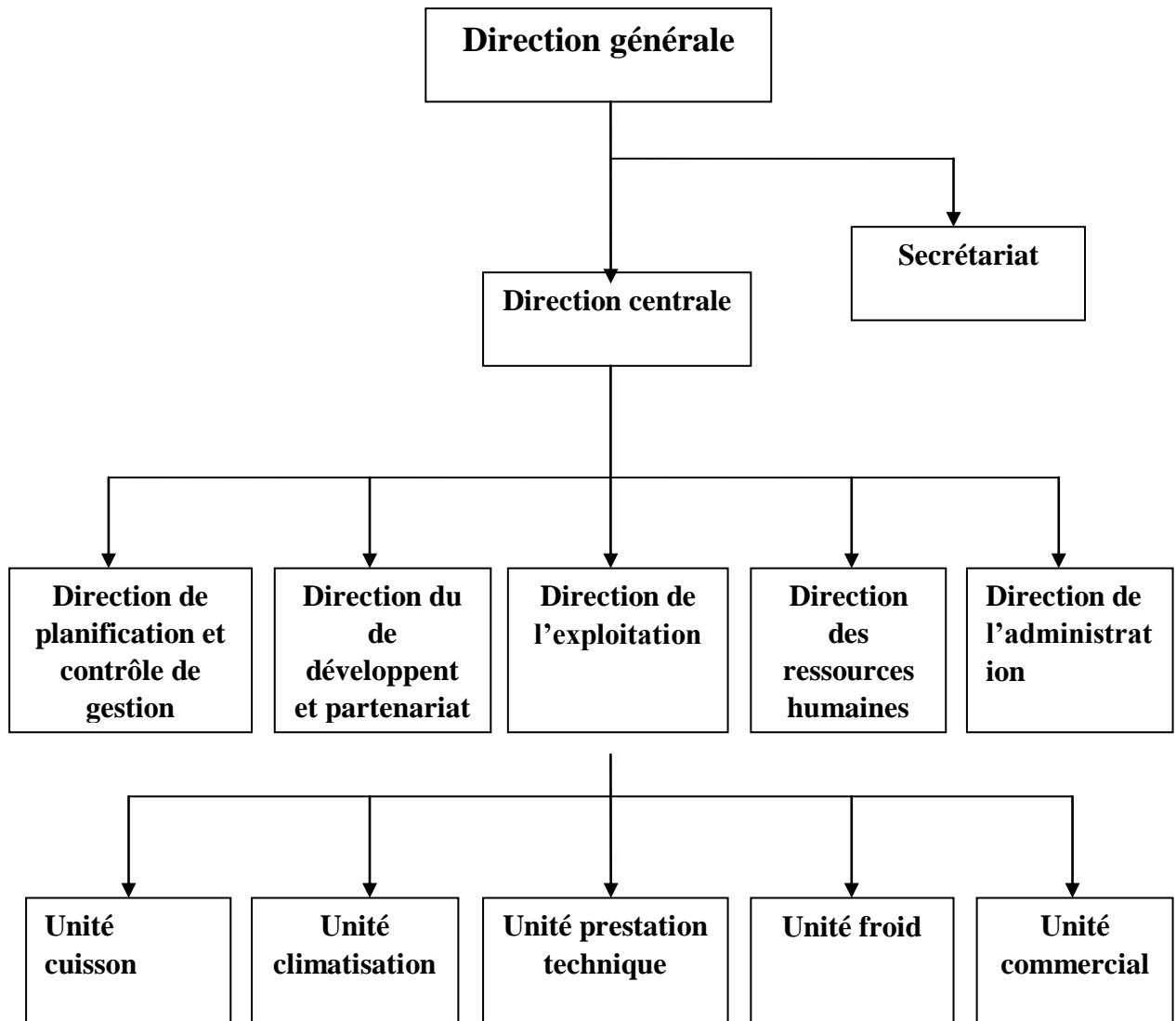
1.3.5. Unité de prestation technique

Sa mission est de fournir des prestations techniques et des services nécessaires aux unités de production tels que :

- ✓ Fabrication des pièces de change mécanique.
- ✓ Réparation des outils et des moules.
- ✓ Gestion informatique.
- ✓ Conception et réalisation d'outillage.
- ✓ Gestion des énergies et des fluides.

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Figure N° 07 : Organigramme d'accueil de l'ENIEM



Source : document interne à l'ENIEM

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Section 02 : organisation de l'unité froid

2.1. Présentation de l'unité froid

L'unité froid c'est l'unité la plus importante dans l'organisme qui concourt à la réalisation d'environ 80 % du chiffre d'affaire, elle produit plusieurs modèles de réfrigérateurs et congélateurs, elle possède des bâtiments industriels de stockage et des moyens de soutien adéquats à son exploitation. La mission globale de cette unité est de produire et développer les produits froids domestiques.

2.2. Organisation de l'unité froid

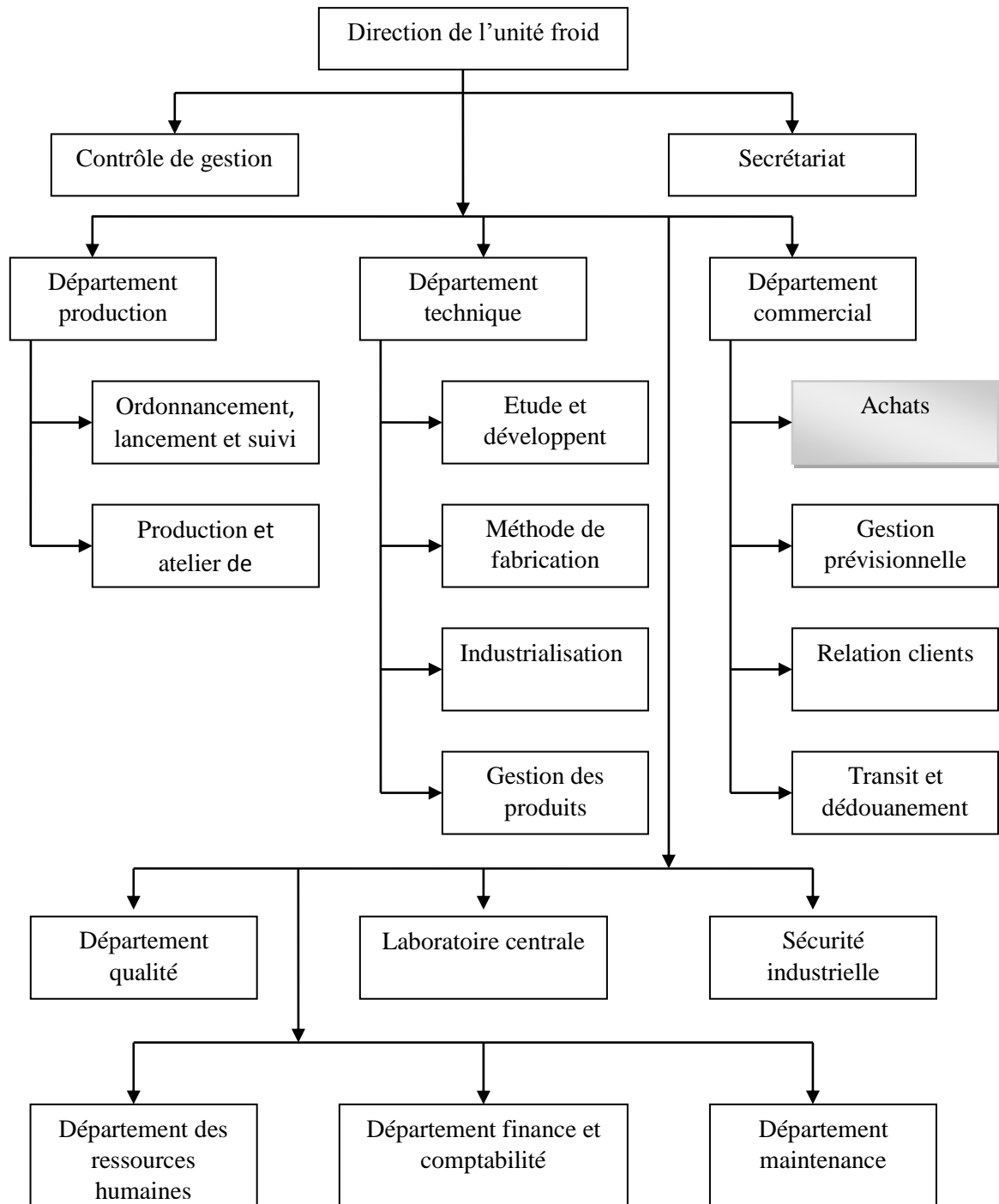
L'unité froid est organisée en centres d'activité stratégiques avec toutes les structures nécessaires pour assurer un fonctionnement autonome.

L'unité froid est structurée de la manière suivante :

- Un directeur d'unité avec un secrétariat et un staff fonctionnel et un contrôleur de gestion.
- Un département production avec un service ordonnancement et dix ateliers de fabrication.
- Un département technique englobant divers fonction (bureau d'étude, un bureau des méthodes et le développement des produits.
- Un département commercial regroupant les structures/services : gestion prévisionnelle et stocks /achat et transit, dédouanement et relations clients.
- Un département qualité qui assure le contrôle des composants et matières achetées et des produits fabriqués.
- Un département finance et comptabilité qui est composé de la comptabilité générale, la comptabilité analytique et de budget.
- Un département ressources humaines qui assure le soutien logistique et la gestion du personnel.
- Un département laboratoire central pour les essais des produits et le contrôle des pièces et matières.
- Un département maintenance qui assure la maintenance des équipements de l'unité.

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Figure N° 08 : L'organigramme de l'unité froid



Source : Document interne de l'ENIEM

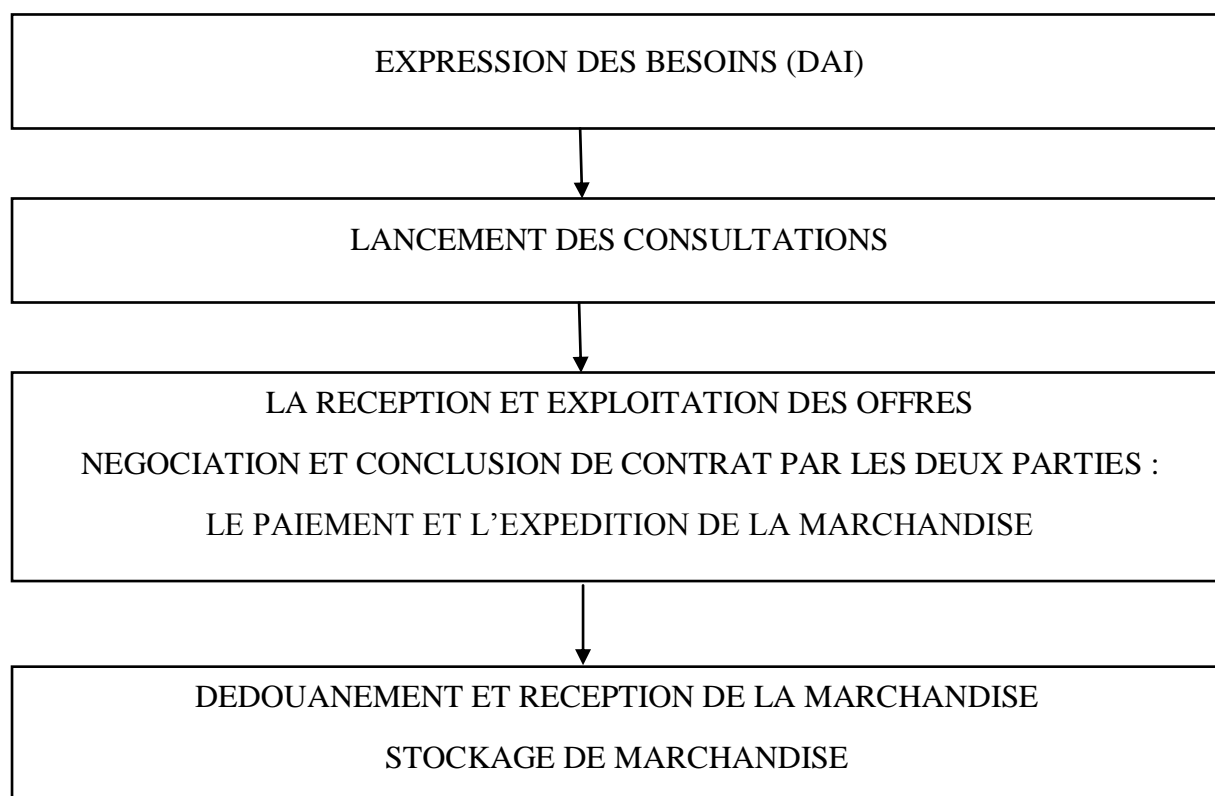
Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Section 3 : le processus d'achat de fil d'acier cuivré Ø 1.6 mm dans ENIEM.

Afin de consolider les connaissances théoriques présentées dans les chapitres précédents, cette section est consacrée à l'illustration des étapes de la procédure suivie par l'entreprise ENIEM

En vue de l'achat de la matière première, les formalités de cette opération sont opérées et suivies par le service d'achat.

Cette procédure est composée de plusieurs étapes enchainées entre elles, ce qui permet de tracer un schéma représentatif de la procédure d'importation :



La procédure d'importation étant souvent la même pour tous les biens importés, on tiendra à cerner cette démarche en mettant l'accent sur les étapes. Et ce en prenant le cas d'une opération, réalisée par l'ENIEM le 24 décembre 2017 portant sur une quantité de produit « fil d'acier cuivré Ø 1.6mm » destiné à la production de 85100 réfrigérateurs de différents modèles.

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

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

Dès que la réception de PGA (voir annexe N° : 01) par le service des gestion des stocks de l'unité froid, une demande d'achat interne (DAI) est émis vers le service d'achat.

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

3.1. Expression des besoins (DAI)

Le besoin brut de l'entreprise en matière première sont déterminé en comparant la quantité de produit présenté (les stocks des ateliers, stocks des magasins et encours de livraison de contrat, dossier transit, en cours de réception) par apport à la quantité à produire l'année d'après.

3.1.1. Calcul du besoin net

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

Besoin net= besoin brut –stocks disponible

3.1.1.1. Détermination du besoin brut annuel

Le besoin brut annuel se calcule comme suite :

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

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Tableau n° 22 : Le besoin brut de fil d'acier cuivré

Produit	Quantité à produire année	+2 mois de sécurité	Coefficient	Résultat
Réf 160 L	1500	0	1.204	1806
Réf 240 L	3000	0	1.91	5730
FB1-350	33000	0	2.091	69003
FB2-340	33000	0	2.091	69003
CF 1686	3600	1100	2.65	12455
CR 1301	3000	1100	2.165	8876.5
220 F	8000	800	1.957	31312
Total brut				198185.5

Source : Document interne du l'ENIEM

3.1.1.2. Détermination des niveaux des stocks au sein de l'ENIEM

Le stock disponible se calcule comme suit :

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

Stocks disponible :

- Magasin 23030
- Encours de livraison 7295
- Encours de réception 0
- Expédition 21650
- Solde commande 20000

Besoin net = 198185.5-(23030+7295+0+21650+20000)

=198185.5-71975

Besoin net =126210.5 kg+ (stock de sécurité 42990kg)

Besoin net =169200kg

Besoin net de fil d'acier cuivré 1.6 mm au 31/12/2017 est 169200kg

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Tableau N° 23 : La DAI.

Code	Désignation	Quantité
100018	Fil acier cuivre 1.6 mm	169200 kg

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

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

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

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

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

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

Tableau N°24:Tableau synoptique des seuils et modes de passation des marchés

Type de produit	Montant	Mode d'achat	Structure et organisation
Matière et Fourniture	Inférieur ou égal à 500000 DA	Consultation directe, par email ou par faxe avec cahier de charge	Validation par le responsable commercial N-1 sur la base d'un TCO
	Supérieure à 500000 Da et inférieur à 4M DA	Consultation directe avec les fournisseurs qualifiés et validation par la commission du marché	Validation par la CMU sur la base d'un TCO

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

		de l'unité. consultation par email ou par faxe. avec cahier de charge	
	Supérieur ou égale 4M DA	Consultation sélective, sous plis cacheté avec le cahier de charge	COP CEO CMU < 40M DA CCM ≥ 40M DA

Source : ENIEM

D'après ce tableau le montant du marché dépasse 4M DA, l'acheteur lance une consultation sélective, et cette consultation doit être lancée obligatoirement et adressé au minimum à trois fournisseurs homologués examinée par les différentes commissions des collections CKD et SKD elle doit être validée par la commission des marchés selon les seuils d'engagement vis-à-vis de consultation sélective. (Voir annexe N° 02)

3.2. Lancement de la consultation.

Après l'arrivée de la DAI au service achat, l'acheteur lance une demande d'offre pour la fourniture de fil d'acier cuivré Ø 1.6mm : en consultant son fichier fournisseur qui regroupe toutes les informations nécessaire pour satisfaire ses exigences.

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

Concernant notre cas, les fournisseurs consultés sont :

- SAFET / Italie
- OKRAM / Italie
- SARPER / Turquie

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

La consultation est une demande d'offre, elle comporte une date d'émission 24/12/2017, un numéro F85/2017 et la désignation de la marchandise, pour les 3 fournisseurs motionnés en début. Le délai de la remise de l'offre est de 15 jours. La date limitée de réception des offres est fixé le 7 janvier 2018.

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

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

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

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

3.3. La réception et l'exploitation des offres

3.3.1. La réception des offres

Les soumissionnaires doivent envoyer par DHL, leurs offres à l'adresse de l'ENIEM unité froid, ou les déposer directement à la direction de l'unité froid comme indiqué dans la consultation. La réception des offres doit comporter une offre technique et une offre financière et qui doivent être transmises sous double pli dûment signée et cachetée, et un cahier de charge.

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

SOUSSION FIL D'ACIERCUIVRE Ø1.6 MM DOUX CONSULTATION

N° F 85 / 2017

« A NE PAS OUVRIR »¹

L'offre technique doit comporter :

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

L'offre financière doit comporter :

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

3.3.2. Les commissions

¹Document interne du l'ENIEM

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Dès la réception des offres par la direction de l'unité froid, cette dernière remettra à son tour au contrôleur de gestion pour suivre le dossier et ouvertures des plis à la date prévue dans la consultation (le 7 Janvier 2018 à 13h)

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

En date du 7 Janvier 2018 à 13h, la commission d'ouverture des plis a procédé à l'ouverture des plis relatifs a la consultation N°85 portée sur le fil d'acier cuivré 1.6mm elle est chargée de vérifier la conformité des fournisseurs.

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

- **Les offres(PV) contiennent les informations suivantes :**

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

Nom du fournisseur : OKRAM SRL Italie

Offre technique

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

Offre financière

- Lettre de soumission
- Facture pro forma N°50 433 du 27/12/2017 (FOB)²

Tableau N° 25 : Facture pro-forma N°50-433 du 27/12/2017.FOB (fournisseur OKRAM)

Description de la marchandise	N° code	UM	Quantité	Prix unitaire	Montant €
Fil acier cuivré 1.6mm	100018	tonne	169,20	1.230	208116,00
Montant FOB SPEZIA					208116,00

Source : document interne de l'ENIEM

Tableau N° 26 : Facture pro-forma N° 50-434 du 27/12/2017 CFR.

²Document interne de l'ENIEM

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Description de la marchandise	N° code	UM	Quantité	Prix unitaire	Montant €
Fil acier cuivre 1.6mm	100018	Tonne	169,20	1.300	219960 ,00
Montant CFR SPEZIA					20811600

Source : document interne de l'ENIEM

- Mode de paiement : remise doc à vue
- Délai : 8livraison de 2 conteneurs 20 p env 21 a 21,5 tonnes pour livraison
- Expédition à se réaliser entre Janvier et aout 2018
- Origine de la marchandise : COMMUNAUTE EUROPEENE (Italie)
- Port d'embarquement : la spezia (Italie)
- Port de destination : Alger (Algérie)
- Emballage : palette protégées, en conteneurs, en futs encartons selon V /spécification technique
- Validité de l'offre : Vue l'instabilité et la variation du cours de matières premières, nos prix sont sujet à révision sur la base des cotations officielles des matières à la bourse (LME) et au taux de change EURO/USD au moment deconfirmation de l'éventuelle commande.³

Soumission n°2 : 08/2018du 16/01/2018

Nom de fournisseur : SAFET Italie

Offre technique :

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

Offre financière

- Lettre de soumission

³Document interne de l'ENIEM

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

- Facture pro forma N° 55.16.3/3 du 29/12/2017⁴

Tableau N°27: Facture pro-forma N° 50-434 du 27/12/2017 CFR (fournisseur SAFET)

Description de la marchandise	N° code	UM	Quantité	Prix unitaire	Montant €
Fil acier cuivré 1.6mm	100018	Tonne	169,20	1.313 ,00	221.897,00
Montant CFR ALGER					221.897.00

Source : Document interne du l'ENIEM

- Montant total FRET maritime : 7 200,00 €
- Mode de paiement : Lettre de crédit irrévocable et nom confirmée à 60 jours de la date de connaissance
- Validité de l'offre : 07/04/2018, maximum
- Origine de la marchandise : Italie
- Tolérance sur la qualité +/-10%
- Délais de livraison : en quatre (4) lots à expédier avant MI-JUILLET 2018, maximum

Signé par les membres de la commission. Le PV sera transmis pour la commission d'évaluation des offres⁵

3.3.2.2 La commission d'évaluation des offres (CEO)

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

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

⁴Document interne de l'ENIEM

⁵ Document interne de l'ENIEM

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Tableau N°28 : Tableau de notation

Désignation		OKRAM SRL	SAFET Italie
Montant du marché	45	45	44.55
Exigence technique et qualité	35	33	35
Qualité 25 point	25	25	25
Technique 05 point	05	05	05
Notation fournisseur 05 points	05	03	05
Modalités de paiement	10	05	2
Délais de livraison	10	8.125	10
Total	100	91.125	91.55

Source : document interne du l'ENIEM

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Tableau N°29 : tableau comparatif des offres

Code	Désignation	OKRAM SRL					SAFET Italie			
		Quantité	P.U. devise	Total CFR	Cours devises	Total dinars	P.U. devise	Total CFR	Cours devises	Total dinars
100018	Fil d'acier cuivre 1.6mm	169.20	1300 ,00	219700,00	141,4588	31078498.36	1313,000	211897,00	141,4588	31389283,34
total			1300,00	219700,00	141,5488	31078498,3	1313,00	221897,00	141.4588	31389283,34
Montant total FRET maritime			-	-	-	-	-	7200,00	141,4588	1018503,36
Total			-	-	-	31078498.3	-	-	-	32407786,7
Le mode paiement			La remise documentaire a vue				LC irrévocable et non confirmé			
Délais de livraison			240 jours				60 jours			

Source : document interne de l'ENIEM

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Décision de la CEO

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

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

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

Le 05/02/2018, en raison de l'incapacité de production et les difficultés qu'a subies l'entreprise en termes d'importation de matière première. La direction générale et l'unité commerciale ont diminué la quantité à produire de réfrigérateurs (FB1-350 et FB2-340) passant de 66000 à 17000. Ils ont établi un nouveau programme global de production pour l'année 2018. Suite à l'actualisation de ce dernier, la quantité initiale de la consultation N°F85/2017, est revue à la baisse en passant de 169.200 kg à 26300 kg, (voir annexe N° :03).

La nouvelle DAI est de 40000 kg (voir l'annexe N° 04)

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

- SAFET/Italie en 4 conteneurs de 20 à raison de 25 tonnes par paire de conteneur de 20.
- OKRAM/Italie en 2 conteneurs de 20 à raison de 20 tonnes par conteneur.

D'après l'examen de ces offres par l'acheteur. Le choix de fournisseur OKRAM/ Italie est motivé par rapport à sa meilleure offre commerciale à savoir :

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

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Tableau N° 30 : la nouvelle facture pro-forma

Code ENIEM	Désignation	UM	Quantité consultées	Quantité révisées PGA du 05/02/2018	Quantités proposé par les fournisseurs OKRAM et PUE/FOB/TONNE	Quantité proposé par les fournisseurs SAFET et PU /FOB tonne
100018	FIL d'acier cuivré 1.6mm	KG	196200	26300	40 000 kg en 2 tc de 20 (1230,00/tonne)	50 000 kg en 4 tc de 20 (1277,00/tonne)

Source : Document interne de l'ENIEM

3.3.2.3 La commission des marchés de l'unité (CMU)

La commission du marché donne son accord pour conclure ce marché avec OKRAM/Italie en ignorant la répartition initiale de la CEO, vu que son application n'est pas pratique et que les quantités du PGA sont revues à la baisse d'une manière à ne pas fonctionner.

3.3. Validation de marché

3.3.1. La confirmation

Tableau N°31 : La désignation du bon de commande ou du contrat suivant le montant du marché

Montant du marché	Désignation
si inférieur ou égal à 4MDA	Le bon de commande ou le contrat est engagé par le responsable commercial N-1
Supérieur à 4MDA et inférieur à 20MDA	Le bon de commande ou le contrat engagé par le directeur de l'unité
Supérieur à 20MDA et inférieur à 40MDA	Le contrat et engagé par le directeur de la gestion industrielle
Egal ou supérieur à 40MDA	Le contrat est engagé par le président directeur général

Source : document interne du l'ENIEM

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

D'après le tableau ci-dessus, le contrat est engagé par le président directeur général

3.3.2. La passation de la commande

Après le PV de la commission des marchés, l'acheteur procédera et ce fonction du montant à l'établissement d'un bon de commande (voir annexe N° 05) en quatre exemplaire qu'il doit enregistrer dans le système d'achat (Ach-test).

Les exemplaires dûment signés sont dispatchés comme suit :

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

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

L'acheteur doit faire confirmer par le fournisseur.

3.4. Le paiement et l'expédition de la marchandise

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

Le service d'achat transmet au service finance un courrier pour l'ouverture d'une remise documentaire à vue, celui-ci transmet à la banque ENIEM (BEA) la demande d'importation bancaire (voir annexe N° 06) qui sera remplie par le service transit.

3.4.1. L'expédition de la marchandise.

La première expédition de la marchandise de fil d'acier cuivré Ø1.6mm code N°18/0089 à expédier le 05/06/2018 de quantité 20000 kg. L'expédition de la marchandise déroule suivant l'incoterm choisi par les deux parties. Ici l'incoterm convenue est FOB et son expédition serait par voie maritime.

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

- La date d'expédition ;
- Le nom du bateau ;
- Port d'embarquement et débarquement ;

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

- Les documents qui accompagnent la marchandise, certificat d'origine, liste de colisage (voir annexe N°07), facture commerciale et le certificat de conformité.

Après acheminement des marchandises auprès du quai du port de l'embarquement, le fournisseur établit un connaissement portant le nombre de colis et la nature de la marchandise à expédier, il sera transmis au commandant de bord du navire, qui transportera ces marchandises dès l'enregistrement et la signature du connaissement. (Voir annexe N° 08)

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

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

3.4.2. La souscription de l'assurance

L'assurance étant à la charge de l'acheteur dès la mise à FOB

Dès le service achat reçoit l'avis d'expédition, l'acheteur procède à l'établissement et la transmission à la compagnie d'assurance SAA (Société Algérienne d'Assurance), un avis d'aliment contenant les informations suivants :(voir annexe N° 09)

La valeur assurées= 3352173.12 DA

Prime d'assurance = (335217.12 * 0.12%)

Prime d'assurance = 4022.61 da

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

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

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

Après la réception de l'avis d'arrivée par le service achat, l'acheteur demande au service comptabilité de lui délivrer un ordre de virement à la banque (BEA) pour le compte de fournisseur. (Voir annexe N° 10)

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

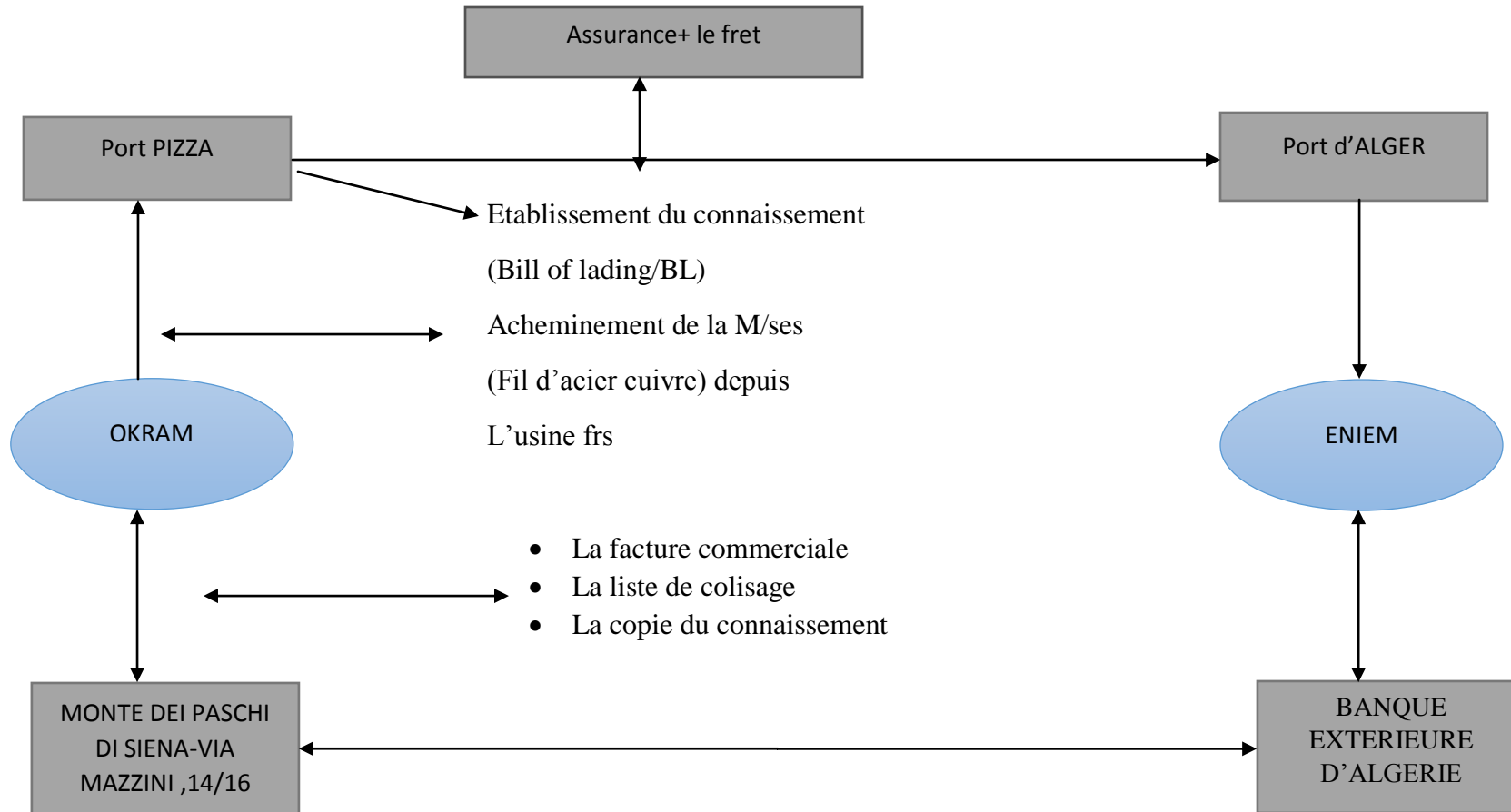
Quand l'ordre de virement sera reçu par l'acheteur (voir annexe N° 11), il le présentera à la banque, cette dernière va lui délivrer les documents pour qu'il puisse procéder au dédouanement des marchandises.

Les documents délivrés par la banque sont :

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

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Figure n° 09 : Le fonctionnement de l'opération de règlement par remise documentaire



Source : conception personnelle

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Le traitement douanier de fil d'acier cuivré importé par l'ENIEM dans un cadre de régime douanier de l'entrepôt.

3.5. Dédouanement et réception de la marchandise

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

L'ENIEM après avoir reçu les documents nécessaires de l'expédition de la marchandise par la banque de fournisseur **OKRAM** et les remet au transitaire pour constituer le dossier de dédouanement et bénéficier de différents régimes nécessaires à l'importation. (voir l'annexe N°12)

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

- Facture originale domiciliation ;
- Connaissancement ;
- Avis d'arrivée
- Registre de commerce ;
- Carte fiscale ;
- Liste de colisage
- EUR1 (dans le cadre des accords avec l'union européenne) ; (voir annexe N°13)
- Certificat d'origine ;(voir annexe N° 14)
- Franchise de droit dans le cas d'une marchandise rentrant dans les accords avec la ZALE (la zone arabe de libre échange) ;
- Procuration pour retirer le pli cartable et récupérer l'avis d'arrivée auprès de la compagnie de transport.

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

- Facture originale domiciliation ;
- Connaissancement ;
- Liste de colisage ;

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

- Certificat d'origine ;
- EUR1 ;
- Avis d'arrivée.

pli cartable et remet au bureau de douane le connaissement consigné au nom de l'ENIEM et une copie de la carte fiscale.

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

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

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

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

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

- L'agrément d'entrepôt ;
- Demande d'octroi bénéficiaire de la procédure simplifiée du transit.
- Soumission générale d'entrepôt.
- Octroi du registre de commerce.

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

- Poids brut et net.
- Numéro de gros et d'article.
- Désignation des marchandises.

3.5.3. La mise de fil d'acier a l'entrepôt privé (D11)

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

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

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

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

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

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

3.5.4. La déclaration définitive D03

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

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

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

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

- Une copie de D11 ;
- L'avis de l'arrivé de la marchandise ;
- Le connaissement ; la facture originale domicilier vertu d'un cache de la banque ;
- EUR1 (originale) certificat de circulation de la marchandise ;
- Franchise ;

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

- Assurance ;
- Copie de registre de commerce ;
- Note de détaille ;
- Grille de saisie.

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

Afin s'acquitter le paiement des droits et taxes au comptant, après avoir vérifié et liquidé la déclaration en détail par l'inspecteur de vérificateur, doit d'abord voir la déclaration pour vérifier les droits et taxes calcule s'ils sont justes. il liquidera la déclaration en détail en même temps .l'ENIEM prépare le chèque payer des droits et taxes, à remettre à la recette des douanes, pour avoir une quittance d'enlever la marchandise.

La quittance est une preuve que les droits et taxes ont été acquittés .ce dernier est remise à l'inspecteur pour autoriser l'enlèvement de la marchandise.

3.5.6. La réception de fil d'acier

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

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

a) Contrôle quantitative.

Dès que le fil d'acier arrivé à l'aire de réception quantitative accompagné avec un bulletin de livraison, les services réception enregistre les manquantes ou les excédents de fil d'acier, ainsi signalé les éventuelles dégâts engendrés par l'édition d'un PV de réception sur le système internet, l'acheteur va procéder à introduire la livraison de fil d'acier et son facturation.

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

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

b) Contrôle qualitatif

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

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

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

3.5.7. Le stockage de fil d'acier

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

Chapitre VI : Conduite d'une opération d'achat et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM

Conclusion

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

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

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

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

Cependant, on peut relever quelques insuffisances comme :

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



Conclusion générale

Conclusion générale

Les entreprises qui sont appelées à réaliser des opérations d'achats à l'importation devront respecter les règles, les normes et les techniques du commerce international. Gérer efficacement une opération d'importation est économiser du temps, de l'argent et favoriser une utilisation optimale des ressources en devises étrangères.

Une entreprise doit adopter des méthodes et techniques modernes en matière de gestion des approvisionnements et cela afin d'être compétitive.

Et pour bien assurer l'approvisionnement, l'entreprise doit être dotée d'un système de fonctionnement parfaitement informatisé afin de minimiser le risque d'erreurs et fabriquer un produit d'une norme internationale, et de faire un partenariat avec des laboratoires hautement qualifiés et d'une renommée mondiale, l'entreprise doit aussi être au diapason avec les avancements technologiques et saisir son intelligence économique.

Malgré la diversité des moyens de paiement des opérations internationales, les techniques documentaires restent les plus utilisées du fait qu'elles procurent le plus de sécurité simultanément aux importateurs et exportateurs. Le crédit documentaire, le moyen de paiement imposé par la législation algérienne pour le paiement des importations dans la loi des finances complémentaire de 2009, puis vient un allègement dans la LFC de 2011 dans son article 23 pour alléger ces mesures et laisser utiliser d'autres moyens de paiement. Il est certainement sûr et efficace, mais la complexité de sa procédure nécessite une bonne maîtrise et un coût élevé.

Le choix du mode de transport adéquat à la matière importée et le choix de la police d'assurance pour couvrir les marchandises des aléas auxquels elles sont exposées, prend une place importante dans la négociation des contrats en commerce international.

Les modes de transport les plus utilisés en commerce international sont le transport aérien et le transport maritime en raison de la rapidité du premier et la sécurité de même que les frais qui sont relativement faibles pour les deux.

La police d'abonnement est la police d'assurance la plus utilisée par les entreprises qui font appel aux fournisseurs étrangers fréquemment pour éviter la négociation d'un contrat d'assurance à chaque opération internationale.

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

Conclusion générale

A travers ce travail, nous avons essayé de répondre aux principales questions liées à l'achat à l'international, opérant un stage effectué au sein de l'entreprise ENIEM.

Enfin la réussite de l'opération d'importation dépend de la compétence et du savoir faire des ressources humaines de l'entreprise en considération des exigences des clients.



Bibliographie

Bibliographies

- **Ouvrages**

- André MARCHAL, « Marketing d'achat », Edition Ellipses, France 2007.
- Bellot J, « le transport international de marchandises », Edition VUIBERT, paris, 1992.
- Denis CHEVALIER ? François DUPHILI, « transport à l'international », 4^{ème} édition, édition FOUCHER, France 2009.
- Florence. PIQUET, Yves. LELLOUCHE, « La négociation Acheteur / Vendeur », 2^{ème} édition, édition DUNOD.
- G. LEGRANG, H.MARTINI, « Gestion des opérations Import / export », Edition DUNOD, Paris, 2008.
- G. LEGRANG ; H. MARTINI ; «Management des opérations du commerce international », 7^{ème} édition, édition DUNOD
- Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005.
- J- Claude BERR, TREMEAU. Henri, « Le droit douanier », 6^{ème} édition, édition Economica, 2006
- Jean-Louis MUCCHIELLI, « Relations économiques internationales », 4^{ème} édition, édition HACHETTE Supérieur, paris, 2005
- J.PAVEAU, F.DUPHIT, « Exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition édition FOUCHER
- Laumaille ROBERT, « La gestion des par la maitrise des flux », édition d'organisation,Paris, 2000
- LAZARY, « le commerce international : à la portée de tous »
- Marie- Paul VERLAENTEN, « Les aspects théorique de commerce international et de la protection », juillet 1991.
- Madeleine. NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, 2^{ème} édition, Paris, 2005
- M.SABRI, K.AOUDIA, M. LALEM « Guide de gestion des marchés publiques » édition Sahel 2002.
- P.MAINI, N.VENTURELLI, « Transport Logistique », 8^{ème} édition, Génie des Glaciers

- **Textes juridiques**

- Code de douane

- **Sites internet**

- www.douane.algerienne.gov.dz

- <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>

- www.lemoci.com

- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international>

- www.memoireonline.com

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

- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538d7ffcb0ad9>.

- **Autre**

- S.OUALIKENE, cours gestion des opérations de commerce international, transport international, 1^{er} année master, UMMTO, année 2016

- **Mémoires**

- A. MOULAI HACEN et A. LAHBIB, « La procédure d'achat et d'importation de marchandises », Mémoire de master, université de Bejaia, Promotion 2012/2013

- L. ADIL, « procédure d'importation cas : importation des chauffe-eaux en CKD ENIEM Tizi-Ouzou », Mémoire de master, INSIM, Promotion 2016/2017

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



*Liste des tableaux et
figures*

Liste des tableaux

Numéro	Titre	Page
01	Critère d'achat	17
02	Appréciation d'un fournisseur	20
03	Les avantages et les inconvénients de gré à gré	22
04	Les avantages et les inconvénients de la consultation restreinte	22
05	Les avantages et les inconvénients de la méthode d'appel offre	23
06	Fichier article (produit)	30
07	Les étapes de la procédure d'achat	31
08	Les avantages et les inconvénients du chèque	38
09	Les avantages et les inconvénients du virement international	40
10	Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	42
11	Les avantages et les inconvénients de contre remboursement	45
12	Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire	48
13	Les avantages et les inconvénients de remise documentaire	50
14	Les avantages et les inconvénients du transport maritime	59
15	Les avantages et les inconvénients de transport aérien	60
16	Les avantages et les inconvénients de transport routier	61
17	Les avantages et les inconvénients de transport ferroviaire	62
18	Les avantages et les inconvénients de fluvial	63
19	Les avantages et les inconvénients de transport multimodal	64
20	La présentation des incoterm 2010	68
21	La répartition des incoterms par groupes	69
22	Le besoin brut de fil d'acier cuivré	90
23	La DAI	91
24	Tableau synoptique des seuils et modes de passation des marchés	91
25	Facture pro-forma N°50-433 FOB(fournisseurs OKRAM)	94
26	Facture pro-forma N°50-434 CFR (fournisseurs OKRAM)	95
27	Facture pro-forma N°50-434 CFR (SAFET)	96
28	Tableau de notation	97
29	Tableau comparatif des offres	98
30	Nouvelle facture pro-forma	100
31	La désignation de bon de commande selon le montant du marché	100

Liste des figures

Numéro	Titre	Page
01	Le circuit de traitement des chèques	37
02	Le circuit de traitement du chèque	37
03	Le circuit de la lettre de virement	39
04	Le circuit de contre remboursement	44
05	Le déroulement de crédit documentaire	47
06	Le déroulement de la remise documentaire	49
07	Organisme d'accueil de l'ENIEM	85
08	L'organisation de l'unité froid	87
09	Le fonctionnement de l'opération de règlement	104



Les annexes

Les annexes

Annexe 01 : programme globale d'approvisionnement

Annexe02 : avis de consultation sélective

Annexe 03 : nouveau programme globale d'approvisionnement

Annexe 04 : la DAI

Annexe 05 : bon de commande

Annexe 06 : la domiciliation

Annexe 07 : Bordereau de colisage

Annexe 08 : connaissance

Annexe 09 : avis d'aliment facture maritime

Annexe 10 : demande de paiement en pris de service finance et comptabilité

Annexe 11 : reçus de l'accord de paiement

Annexe 12 : bordereau d'envoi

Annexe 13 : EUR 1

Annexe 14 :certificat d'origine



Table des matières

Table des matières

Remerciement

Dédicace

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction générale..... 01

Chapitre préliminaire : généralités sur le commerce international 05

Section 1. Définition et évolution de commerce international..... 06

1.1. Les Définition de commerce international 06

1.2. L'évolution de commerce international 06

Section 2. Les théories traditionnelles du commerce international 07

2.1. La théorie d'avantage absolu d'Adam SMITH 07

2.2. Le principe avantage comparatif 07

2.3. La théorie de la dotation factorielle HOS 08

Section 3 : Les nouvelles théories de commerce international 09

3.1. La théorie néo-factorielle : qualification du travail et spécialisation 09

3.1.1. Capital humain et spécialisation 09

3.2. Les théories néo-technologie : technologie et spécialisation 10

3.2.1. Ecart technologique et performance à l'exportation de M.Posner(1961) 10

3.2.2. Technologie, cycle du produit et commerce international 11

3.2.3. Echange international et économies d'échelle 12

Chapitre 1 : la gestion commerciale des achats à l'international 16

Section 1 : Expression des besoins 17

1.1. Définition du besoin 17

1.2. Classification des besoins..... 18

1.2.1. Les besoins indépendants de l'entreprise 18

1.2.2. Les besoins dépendants de l'entreprise 18

1.3. Les forme d'expression d'un besoin 18

1.3.1. Les spécifications fermées..... 18

1.3.2. Les spécifications ouvertes..... 18

1.3.3. Les spécifications fonctionnelles..... 18

1.4. Calcul des besoins 19

1.4.1. Définition du calcul des besoins..... 19

Table des matières

2.1. La recherche des fournisseurs	20
2.1.1. La détermination du profil des fournisseurs	20
2.1.2. L'identification des fournisseurs potentiels	21
2.2. Les modes de passation en marchés publics	21
2.2.1. Le Gré à Gré	22
2.2.2. La consultation restreinte	22
2.2.3. L'appel offres	23
Section 3 : la sélection des offres	24
3.2.1. Le processus de sélection des fournisseurs	24
3.4. La négociation	26
3.3. Les commissions	27
3.1. La commission d'ouverture des plis.....	27
3.2. La commission d'évaluation des offres.....	27
3.3. Commission des marchés (ou la commission centrale des marchés).....	27
Section 4: La gestion de la commande.....	28
4.1. La gestion classique de la commande	28
4.1.1. La passation de la commande.....	28
4.1.2. Le suivi de la commande.....	28
4.1.3. La mise à jour des fichiers.....	29
4.2. L'e- procurement.....	30
Chapitre 2 : Aspects financiers d'une opération d'importation	34
Section 1 : La domiciliation bancaire	35
1.1. La définition de la domiciliation bancaire.....	35
1.2. Procédure de domiciliation.....	35
1.2.1. Ouverture du dossier	35
1.2.2. Attribution d'un numéro de domiciliation	35
1.2.3. Gestion et suivi du dossier de domiciliation	35
1.2.4. Apurement de la domiciliation.....	36
Section 2 : Les instruments de paiement	36
2.1. Le chèque	36
2.1.1. Définition	36
2.1.2 Le circuit de traitement des chèques étrangers.....	37
2.1.3. Les avantage et les inconvénients du chèque	38

Table des matières

2.2. Le virement international	38
2.2.1. Définition	38
2.2.2. Les modalités de paiement	38
2.2.3. Le circuit et traitement du virement international	39
2.1.4. Les avantages et les inconvénients du virement.....	39
2.3. Les effets de commerce.....	40
2.3.1. La lettre de change	40
2.3.2. Le billet à ordre	42
Section 3 : les techniques de paiement	42
3.1. Les techniques de paiement non documentaires	43
3.1.1. L'encaissement direct.....	43
3.1.2. Le contre remboursement.....	44
3.2. Les techniques de paiement documentaires	45
3. 2.1. Le crédit documentaire	45
3.2.2. La remise documentaire	48
Section 04 : Les risques et les garanties liés à l'importation	51
4.1. Le risque lié à l'opération d'importation.....	51
4.1.1. Classification selon la nature.....	51
4.2. Les garanties bancaires internationales	52
4.2.1. Définition	52
4.2.2. Les types de garanties bancaires internationales	52
Chapitre 3: la logistique dans le commerce international	56
Section 01 : le transport de marchandise	57
1.1. Définition du contrat de transport	57
1.2. Les différents modes de transport	57
1.2.1. Le transport maritime	57
1.2.2. Le transport aérien.....	59
1.2.3. Le transport routier.....	60
1.2.4. Le transport ferroviaire.....	61
1.2.5. Le transport fluvial	62
1.2.6. Le transport multimodal	63
Section 02 : L'assurance transport de marchandise	64
2.1. Définition de l'assurance transport.....	64

Table des matières

2.2. Les notions de base de l'assurance transport.....	64
2.3. Les différents types de police d'assurance	65
2.3.1. La police au voyage	65
2.3.2. La police d'abonnement	65
2.3.3. La police à aliment	65
2.3.4. La police tiers-chargeur.....	65
2.4. Les risques assurables	66
2.4.1. Les avaries particulières	66
2.4.2. Les avaries communes	66
2.5. Les différents types de garanties	66
2.5.1. La garantie FAP (franc d'avaries particulières)	66
2.5.2. La garantie FAP sauf (franc d'avaries particulières sauf)	66
2.5.3. La garantie tous risques.....	66
2.5.4. La garantie du risque de guerre et de mines.....	67
Section 03 : Les incoterms	67
3.1. La définition des incoterms	67
3.2. La classification des incoterms.....	68
3.2.1. La Classification selon fonction du risque	68
3.2.2. La classification par famille	69
3.2.3. Classification en fonction des modes de transport.....	69
Section 04 : Dédouanement de marchandises	70
4. 1. Etablissement de la déclaration en détail	70
4.2. La recevabilité du dossier au bureau de douane et son enregistrement.....	71
4.3. Dépôt de la déclaration en détail	72
4.3.1 Délai de dépôt	72
4.3.2. Lieu de dépôt	73
4.4. Recevabilité de la déclaration en détail.....	73
4.5. Enregistrement de la déclaration	74
4.6. La vérification de la déclaration	74
4.7. Présence du déclarant	75
4.8. Le lieu de visite	76
4.9. Contestation nées de la vérification	76
4.10. Rédaction du certificat de visite	77

Table des matières

4.11. La réception de la marchandise	78
4.12. Le stockage de marchandise.....	78
Chapitre 04 : conduite d'une opération d'achats et d'importation de fil d'acier cuivré par l'ENIEM	81
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil(ENIEM)	82
1.1. Généralités sur l'ENIEM.....	82
1.2. Mission et objectif de l'ENIEM	82
1.2.1 .Les missions de l'ENIEM	82
1.2.2. Les objectifs de l'ENIEM.....	83
1.3. L'organisation de l'ENIEM, TIZI-OUZOU	83
1.3.1. Direction générale	83
1.3.3. Les unités de l'ENIEM.....	83
Section 02 : organisation de l'unité froid	86
2.1. Présentation de l'unité froid	86
2.2. Organisation de l'unité froid	86
Section 3 : le processus d'achat de fil d'acier dans ENIEM.....	87
3.1. Expression des besoins (DAI)	89
3.1.1. Calcul du besoin net	89
3.2. Lancement de la consultation	92
3.3. La réception et l'exploitation des offres	93
3.3.1. La réception des offres	93
3.3.2. La passation de la commande.....	101
3.4. Le paiement et l'expédition de la marchandise	101
3.4.1. L'expédition de la marchandise.	101
3.4.3. L'avis d'arrivée de la marchandise	102
3.5. Dédouanement et réception de la marchandise	105
3.5.1. Louverture de dossier de dédouanement (la déclaration en détail).....	105
3.5.2. La déclaration simplifiée DSTR (transit intérieur ou ordinaire)	106
3.5.3. La mise de fil d'acier a l'entrepôt privé (D11).....	106
3.5.4. La déclaration définitive D03	107
3.5.5. L'acquittement des droits et taxes et l'enlèvement de fil d'acier.....	108
3.5.6.La réception de fil d'acier	108
3.5.7. Le stockage de fil d'acier	109

Table des matières

Conclusion générale	117
Bibliographie.....	120
Liste des tableaux et figures	123
Liste des annexes	126
Table des matières	141

