

UNIVERSITE Mouloud MAMMERRI de TIZI-OUZOU Faculté des Sciences

Economiques, Commerciales et des Sciences de gestion.

Département : Sciences commerciales



Mémoire de fin d'étude

**En vue de l'obtention d'un diplôme de Master en sciences
commerciales**



Option : Finance et Commerce International

Sujet

Les Procédures D'importation Des Matières Premières. Cas De BCR

Réalisé par :

**CHIBANI INES
LEHADI ZINEB**

Encadré par :

Dr BELLAHCENE- BELKHAMSA Ouerdia

Membres de jury :

Président : AKKOUL Jugurtha

MCA

UMMTO

Examineur : DJELLOUT Fatma

MAA

UMMTO

Rapporteur : BELLAHCENE- BELKHAMSA Ouerdia

MCA

UMMTO

2023/2024

Remerciement

On remercie dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de terminer ce mémoire.

Tout d'abord, ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas pu avoir le jour sans l'aide et l'encadrement de Mme BELKHAMESSA, on le remercie pour la qualité de son encadrement exceptionnel, pour sa patience, sa rigueur et sa disponibilité durant notre préparation de ce mémoire.

Je tiens également à remercier les membres du jury qui ont bien voulu lire et examiner notre travail.

Notre remerciement s'adresse à Mr SAIDI Mohamed pour son aide pratique et son soutien moral et ses encouragements.

Notre remerciement s'adresse également à tous nos professeurs pour leurs générosités et la grande patience dont ils ont su faire preuve malgré leurs charges académiques et professionnelles.

Un merci spécial à tous ceux qui nous a soutenu pour terminer ce travail.

Dédicace

Ce projet de fin d'étude est dédié à mes chers parents, qui m'ont toujours poussé motivé dans mes études sans eux ,je n'avais certainement pas fait d'études longues . Ce projet de fin d'étude représente donc l'aboutissement du soutien et des encouragements qu'ils m'ont prodigués tout au long de ma scolarité.

C'est un moment de plaisir de dédier ce projet de fin d'étude à mes chères sœurs Tina et Yasmine et à mon chère frère Karim pour leurs soutien moral et leurs conseils précieux tout au long de mes études

A ma chère binôme Zineb pour son entente et sa sympathie

A mes chères tentes Ouerdia et Houria qui ont participé à la réussite de ce travail par leurs supports dans les moments difficiles

A mes chers amis qui n'ont jamais cessé de me soutenir

INES

Dédicace

À ma mère

Dans chaque battement de mon cœur résonne le souvenir de ton amour inconditionnel. Tu es la source intarissable de ma force et de ma compassion. Chaque mot de cette mémoire est tissé avec les fils d'or de ton dévouement infini, de tes sacrifices silencieux et de ta sagesse éclairée. Merci de m'avoir montré la beauté du monde à travers tes yeux aimants et de m'avoir guidé avec tant de tendresse. Je ne serais pas la personne que je suis aujourd'hui sans toi. Je t'aime au-delà des mots.

À mon père,

Tu es mon rocher solide, ma boussole dans les tempêtes de la vie. Ton amour profond et tes valeurs inébranlables sont mes piliers. Chaque ligne de cette mémoire est un hommage à ton courage indomptable, à ta gentillesse sans bornes et à ton soutien inépuisable. Merci d'avoir été mon protecteur, mon modèle de force et de dignité. Tu es et seras toujours mon héros. Je te porte dans mon cœur pour toujours.

Mes parents Merci pour vos sacrifices

À ma sœur Lyna

À celle qui a partagé mes rires et mes larmes, mes rêves et mes peurs. Chaque chapitre de cette mémoire est tissé avec les fils brillants de notre complicité unique, de nos secrets partagés et de nos rires incontrôlables. Merci d'être ma confidente infatigable, ma compagne de jeux et ma complice de vie. Nos liens sont indestructibles, et chaque jour passé à tes côtés est un cadeau précieux que je chéris profondément.

À ma petite chatte Micha

Toi, ma douce compagne à quatre pattes, qui as réchauffé mon cœur avec ton amour inconditionnel. À travers ces mots, je célèbre chaque ronron, chaque câlin doux, chaque moment paisible à tes côtés. Tu es bien plus qu'un animal de compagnie ; tu es ma famille, mon réconfort et ma joie. Merci d'avoir enrichi ma vie de ta présence aimante et de m'avoir enseigné la beauté de la simplicité et de l'affection sans conditions.

À mes grands-parents décédés Votre amour et sagesse continuent d'illuminer ma vie à jamais.

À mes grands-parents vivants Votre présence aimante et vos conseils sont des trésors qui enrichissent chaque jour.

À ma famille et mes copines Vous êtes les étoiles qui illuminent ma vie de bonheur et d'amour.

A ma chère binôme Inès pour son entente et sa sympathie

Zineb

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	1
Chapitre 01 : Le cadre conceptuel du commerce international	
Section 01 : Les théories du commerce international	4
Section 02 : Les opérations du commerce international (import/export)	15
Section 03 : Les techniques du Commerce international	25
Chapitre 02 : L'évolution du commerce international en Algérie	
Section 01 : Historique et évolution du commerce international en Algérie	39
Section 02 : Analyse du commerce extérieur en Algérie dans la période 2019-2022.....	44
Section 03 :La limitation des importations en Algérie	64
Chapitre 03 : Processus d'importation de l'entreprise BCR	
Section 01 : Présentation général de l'entreprise d'accueil et Processus d'exportation de l'entreprise BCR	73
Section 02 : Les outils méthodologiques	95
Section 03 : Etude de cas d'importation de l'entreprise BCR	99
Conclusion générale.....	114

Introduction Générale

Le commerce international occupe une place importante dans les débats de politique économique qui existent depuis des siècles. Il a connu une croissance rapide avec l'apparition de l'école néoclassique au 18^e siècle, sous l'influence des théories économiques (avantage absolu d'Adam Smith, avantage comparatif de David Ricardo et les théorèmes HOS) qui ont démontré que le libre-échange est mis en œuvre par la spécialisation internationale.

L'échange entre les nations est devenu une nécessité, car aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome. L'apparition d'une économie mondiale, les nouvelles technologies d'information et de communication, l'accroissement de la spécialisation internationale, l'émergence de nouvelles puissances économiques, la force d'accélération de la croissance et la poussée démographique ont favorisé l'essor du commerce extérieur et l'intégration économique.

Les opérateurs du commerce international doivent choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi de nombreuses possibilités de plus en plus sophistiquées afin de sécuriser les opérations.

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

Si les procédures obéissent à des règles internationales, elles sont également régies par des réglementations nationales. Dans ce domaine, l'international et le local prend tout son sens.

De ce point de vue, le contexte algérien est riche en enseignements. En effet, l'économie algérienne a connu de profondes mutations depuis l'indépendance. Le passage de l'économie planifiée à la libéralisation a résulté de nombreuses réformes économiques initiées à partir de 1988. Ces réformes ont changé les mécanismes de fonctionnement de l'économie algérienne. Par ailleurs, l'Algérie, en tant qu'économie en développement, est fortement dépendante des importations de matières premières pour alimenter son industrie et sa production. Ces intrants importés représentant une part essentielle des besoins nécessaires à la fabrication d'une large gamme de biens intermédiaires et de consommation dans des secteurs clés tels que l'agroalimentaire, la pétrochimie ou la sidérurgie. Bien que l'accès aux matières premières importées permet aux entreprises algériennes de combler les lacunes de la production nationale et d'accroître leur compétitivité sur les marchés domestiques et internationaux, cette forte dépendance aux importations les expose aux fluctuations des prix mondiaux et aux aléas des marchés, ce qui peut fragiliser leur performance et leur rentabilité.

De ce point de vue, et pour l'étude des mécanismes d'importation des entreprises industrielles, nous avons choisi l'entreprise nationale de production et de commercialisation de Boulonnerie, Coutellerie et Robinetterie (BCR) créée par décret N°83-03 le 1^{er} Janvier 1983, à l'issue de la restructuration organique de l'entreprise SONACOME (Société Nationale de Construction Mécanique).

Ce choix de cette entreprise n'est pas fait de manière aléatoire. D'abord, c'est une entreprise industrielle qui procède à des opérations d'importations des matières premières pour le processus de production.

Ensuite, c'est une entreprise dont le processus d'acquisition de bobines d'acier inoxydable s'inscrit dans une démarche rigoureuse et professionnelle visant à garantir la qualité, la conformité et l'optimisation des approvisionnements. Chaque étape de ce processus est essentielle pour aboutir à une sélection éclairée du fournisseur et à l'établissement d'une relation commerciale durable et mutuellement bénéfique.

Enfin, c'est une entreprise, dont l'étude du dossier d'importation de ces bobines d'acier inoxydable est un exemple riche en enseignement car il révèle l'ensemble des acteurs dans ce processus et met en lumière la nécessaire coordination, les rapports de confiance, de gestion de risques inhérents à toute opération d'importation de matières premières inscrites dans le contexte algérien.

Aussi, la problématique que nous développons s'intéresse à la question suivante :

Quelles sont les procédures mises en place par BCR dans le cadre de ses opérations d'importation ?

De cette question principale découle les questions secondaires suivantes :

Question 1. Quelles sont les principales théories qui expliquent les échanges commerciaux internationaux ?

Question 2. Quelles sont les principales techniques utilisées dans le commerce international ?

Question 3. Comment le commerce international s'est-il développé en Algérie ? et quels ont été les impacts des limitations des importations sur l'économie Algérienne ?

Question 4. Comment l'entreprise BCR gère-t-elle le processus d'importation des matières premières ?

L'objectif de ce travail de recherche est double. Le premier est de comprendre l'importance théorique du commerce international et les techniques qui permettent sa mise en œuvre dans une logique de gestion efficace surtout dans un contexte de changements géopolitique et sanitaire d'ampleur.

Le second, et de saisir le comment un pays en voie de développement, l'Algérie en l'occurrence, et les entreprises qui y sont implantées procèdent aux opérations d'importation en mettant en lumière de l'expérience de l'entreprise BCR.

Pour répondre à l'ensemble de ces questions, nous avons fait appel aux outils méthodologiques suivants. En premier, pour construire notre problématique, nous avons eu recours aux travaux auxquels les échanges commerciaux ont donné lieu. Ensuite, et dans le cadre de notre recherche, nous avons effectué un stage pratique au niveau de la division achat de l'entreprise BCR.

Ce stage nous a permis d'avoir une meilleure compréhension des étapes nécessaires pour une opération d'importation. La période de stage a été très enrichissante, car elle nous a permis de collecter des informations et de maîtriser les aspects pratiques, ce qui constitue un apport appréciable à notre formation. (Une section au chapitre 2 est consacrée aux outils méthodologiques adoptés dans le cadre de ce mémoire).

Le plan de rédaction de notre mémoire est constitué de trois chapitres. Le premier chapitre, propose le cadre conceptuel du commerce international. L'analyse des concepts comprend un rappel des théories du commerce international ; des opérations du commerce international et les techniques qui et les modalités définies et mises en place pour la réalisation des opérations de commerce international.

Le deuxième chapitre, propose une étude de l'évolution du commerce extérieur en Algérie. Ce chapitre revient et à juste titre sur le contexte historique du commerce international inscrit dans le contexte algérien. Ensuite, notre choix d'analyse est porté sur la période allant de 2019 à 2022 pour mettre en lumière les effets de certains changements de l'environnement, la crise du Covid-19 en l'occurrence. Enfin, la politique de limitation des importations en Algérie.

Enfin, le dernier chapitre a pour objet l'étude du processus d'importation de l'entreprise BCR. Après une présentation générale de l'entreprise, nous avons exploré le processus rendu compte des outils méthodologiques pour la collecte de données. Nous avons ensuite, présenté le cas d'un processus d'importation de bobines d'acier inoxydable par BCR.

La conclusion générale revient sur les différents enseignements retenus des résultats obtenus dans le cadre de cette recherche.

Chapitre I

Le cadre conceptuel du
commerce international

Introduction

Le commerce international, a vu le jour avec l'émergence des nations, bravant ainsi leurs frontières pour s'internationaliser et connaître une ascension fulgurante. Alors que de nouvelles nations grandissent et s'enrichissent grâce à l'évolution du commerce international, cela suscite la méfiance des grandes nations. Un exemple marquant est l'empire espagnol, qui, après la découverte de l'Amérique et de ses richesses en or, redoutait que ce commerce international ne fasse fuir tout l'or conquis. Cette crainte a donné naissance au Mercantilisme, prônant le protectionnisme et dépeignant le commerce international de manière négative, le présentant comme une source de pertes plutôt que de gains.

Parmi les fervents défenseurs du commerce international, Adam Smith a apporté un nouvel élan en s'opposant fermement à la pensée mercantiliste, affirmant que le commerce international était source de gains pour les nations ayant un avantage absolu en termes de coûts. David Ricardo a contesté cette théorie des avantages absolus tout en défendant le commerce international, incluant les pays n'ayant pas d'avantage absolu parmi les bénéficiaires, en prônant la spécialisation des pays dans la production des biens pour lesquels ils ont un avantage relatif. Au fil du temps, avec la mondialisation économique, le commerce international a connu un essor considérable, atteignant en 2019 un volume total d'exportations de biens et services de 24 795 milliards de dollars, et d'importations de 24 312 milliards de dollars, représentant ainsi 60% du PIB mondial.¹

Ce chapitre sur le commerce international se divise en trois parties : une première section abordant les différentes théories qui ont façonné le commerce international actuel et son évolution historique, une seconde section traitant des opérations d'importation et d'exportation, et enfin une troisième section se penchant sur le fonctionnement du commerce extérieur, abordant les aspects techniques et les risques liés à l'exportation.

Section01 : Les théories du commerce international

Dans cette section, nous allons d'abord examiner la notion même du commerce international avant d'explorer son évolution, ce qui nous conduira à discuter des différentes théories observées à travers l'histoire.

1.1. Définition du commerce international

Le commerce international étend le commerce au-delà des frontières nationales, englobant toutes les activités commerciales nécessaires pour livrer des biens ou des services au-delà des frontières d'un pays. Cela inclut la production, l'expédition et la vente des biens, passant

¹ Direction des statistiques et des données de l'OCDE

directement de la production à la consommation. Il représente l'ensemble des flux de marchandises, l'importation et l'exportation de biens et services, de biens tangibles et intangibles, la concession de licences dans d'autres pays ainsi que les investissements étrangers, mais aussi les flux de services car leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme et les différents services aux entreprises). Le commerce international ouvre de nombreuses perspectives pour les différents pays, leur permettant de consommer plus qu'ils ne produisent grâce à leurs propres ressources, ou d'élargir leurs débouchés en explorant d'autres marchés pour écouler leur production et s'enrichir davantage.²

1.2. L'évolution du commerce international

Le commerce international a connu une grande évolution à travers l'histoire, avec des hauts et des bas, mais on note une nette amélioration des échanges mondiaux jusqu'à devenir ce qu'ils sont de nos jours.

1.2.1. Depuis le début du 19^{ème} siècle

À partir du 19^{ème} siècle, les échanges internationaux de biens et de services ont beaucoup progressé. En fait, il s'agit essentiellement d'un petit nombre de puissances européennes qui se sont progressivement développées et agrandies en petit comité. Après avoir traversé une phase d'accélération, le commerce international contemporain bouscule sa position antérieure. On peut situer l'époque moderne du commerce international à l'aube du 19^{ème} siècle, avec le début de la première révolution industrielle, puis cette évolution s'est amplifiée avec l'ouverture des grandes voies maritimes telles que Suez et Panama, ainsi que l'organisation de celles-ci grâce aux grandes compagnies d'affrètement.

La révolution industrielle a débuté en Grande-Bretagne, permettant une production importante sur le plan interne, ce qui a conduit à la recherche de débouchés pour ce surplus de production ainsi que de sources d'approvisionnement en matières premières à l'échelle mondiale. Cette dynamique a mené à l'organisation du vaste empire colonial britannique, faisant de l'Europe occidentale le premier pôle d'échanges internationaux avec la Grande-Bretagne.

L'avance prise par la Grande-Bretagne sur le reste du monde lui a valu le surnom d'"usine du monde", débutant son industrialisation avec le textile. Les importations comprenaient donc des produits textiles ainsi que métalliques tels que le fer et l'acier, soulignant un produit principal.

² Barthélemy Jean -Claude, « Commerce international et diversification économique », Revue d'économie politique, (vol 115), 2005, P.591-611

La révolution industrielle s'est propagée dans d'autres pays tels que la France, la Belgique, les Pays-Bas, les États-Unis d'Amérique, le Japon et la République Fédérale d'Allemagne (RFA), suivant le modèle britannique. Cette expansion a entraîné une surproduction et un manque de matières premières dans chacun de ces pays, conduisant à une expansion coloniale à travers le monde, en particulier parmi les pays européens. Ainsi, la Grande-Bretagne n'était plus le seul pays à stimuler le commerce international, mais était soutenue par ce collectif de pays.

À partir de ces éléments, nous pouvons observer les "rôles" attribués à cette époque : les grandes nations ayant réalisé leur révolution industrielle sont devenues des fournisseurs de produits finis pour les pays encore sous-développés ou colonisés, tandis que ces derniers étaient des fournisseurs de matières premières. Les auteurs parlent d'une division internationale du travail où, dans les relations économiques mondiales, le Sud était dans le rôle de fournisseur de matières premières tandis que le Nord, représentant la puissance et la richesse, était celui fournissant des produits finis au Sud, qui était alors relégué au rôle de marché.

1.2.2. L'ère pré-guerre mondiale

À la veille de la guerre mondiale, l'ordre économique mondial était solidement établi, avec l'Europe occidentale menée par la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France constituant de loin le pôle le plus important du commerce international. Ces trois leaders représentaient à eux seuls 37 % du commerce mondial, soit plus d'un tiers³, et de manière encore plus impressionnante, ensemble, ils détenaient trois quarts des investissements directs à l'étranger. L'Angleterre conservait toujours son avance avec 41 % du total, suivie de la France et de l'Allemagne. Les principaux importateurs de capitaux étaient essentiellement les pays d'Europe en développement (Europe centrale et sud tsariste), tandis que l'Afrique et l'Asie avaient une part minime du marché. Cette époque préfigurait déjà les difficultés actuelles des pays en développement, où ceux qui bénéficiaient de nombreux investissements et d'une industrialisation précoce se développaient, laissant le reste marginalisé et incapable de profiter de ce mouvement de capitaux.⁴

De 1890 à la veille de la guerre mondiale, le monde a connu une expansion et une liberté du commerce, notamment avec l'universalité de l'étalon-or sur le plan monétaire, éliminant ainsi tout obstacle aux échanges internationaux. Cependant, cette liberté commerciale n'était pas universelle, car des pays comme l'Allemagne ou les États-Unis, étaient encore sous

³ Direction des statistiques et des données de l'OCDE

⁴ Organisation mondiale du commerce, « tendance du commerce international », Archives 2013

protectionnisme pour protéger leurs industries naissantes contre la concurrence féroce de l'Angleterre.

Le système de l'étalon-or offrait toutes les libertés nécessaires au développement du commerce international à cette époque, favorisant la multilatéralisation des échanges et facilitant l'équilibre des balances commerciales des nations impliquées dans le commerce international. Ce système reposait sur des principes tels que la fixité des taux de change et la convertibilité de la monnaie en or, permettant le règlement des paiements par des mouvements d'or (les excédents et les déficits commerciaux étant réglés par des transferts d'or).

La période entre les deux guerres mondiales a été marquée par une stagnation de l'évolution du commerce international. De 1919 à 1939, ce fut une période difficile, marquée par la fin de l'expansion due à l'arrêt de la conquête coloniale, ainsi que par d'autres facteurs importants tels que la dissociation du système monétaire international, le renforcement du protectionnisme avec l'émergence des États-Unis en tant que première puissance industrielle mondiale, et les effets combinés de la crise de 1929.

1.2.3. L'expansion post-guerre mondiale

Il faudra attendre la fin de la deuxième guerre mondiale, vers 1945, pour voir une évolution significative. Le commerce international a alors connu une croissance en valeur, en tonnage et en volume. Plus encourageant encore, la diversification des exportations a marqué véritablement l'épanouissement des échanges mondiaux, avec l'émergence de nouveaux produits tels que le manioc et les composants électroniques.⁵

Cette période a vu les échanges tripler entre 1960 et 1974, bien que la croissance actuelle soit plus modérée, ponctuée par deux reculs en 1975 et 1982, dus aux variations des cours du pétrole et des taux de change, ainsi qu'à l'endettement auquel certains pays ont dû faire face.

La diversification des exportations a poussé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) à différencier les produits minéraux, agricoles, manufacturés et les combustibles, dans un souci d'analyse et de compréhension des relations économiques.

Dans l'évolution du commerce international, on constate la part importante occupée par les biens manufacturés. En effet, ces derniers ont quadruplé entre 1960 et 1974, représentant aujourd'hui 70 % du commerce mondial⁶, notamment grâce aux biens d'équipements et aux produits électromécaniques. Cette évolution est d'autant plus frappante lorsque l'on observe la part croissante des services invisibles, tels que le transport, le tourisme et les services financiers.

⁵ Idem

⁶ Centre du commerce international, « Trade Mapp », octobre 2016

Le secteur tertiaire joue ainsi un rôle crucial dans la mondialisation de l'économie, tout comme il le fait au niveau national.

La popularisation des échanges mondiaux a entraîné l'émergence de plusieurs "petits" pays fraîchement indépendants, notamment en Afrique ou en Asie, des pays exportateurs de pétrole comme l'Arabie saoudite, ainsi que de nouveaux pays industrialisés comme Taïwan, voire même des pays socialistes s'ouvrant à l'extérieur, à l'instar de la Chine. Cette montée en puissance a redistribué les cartes au point que les cinq grands pays exportateurs que sont les États-Unis, l'Allemagne de l'Ouest, le Japon, la France et la Grande-Bretagne dominent certes toujours le marché, mais leur importance relative diminue face à l'émergence de ces nouveaux acteurs.⁷

La volonté de libre-échange s'est exprimée à la fin de la Deuxième Guerre mondiale, alors que les pays victorieux cherchaient à retrouver la prospérité des années 20. La nécessité des échanges se faisait de plus en plus ressentir, car tous les pays ne disposaient pas des mêmes matières premières, ni de la même disponibilité énergétique, ni des mêmes conditions agricoles. Les États-Unis, leader des échanges internationaux, ont abandonné certaines activités industrielles telles que le textile ou la petite mécanique. La division internationale du travail ainsi que l'essor des multinationales expliquent la structure et la croissance des échanges.⁸

C'est dans ce contexte qu'a été signé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1947, contribuant au développement du commerce international. Cependant, la libéralisation totale des échanges n'est pas encore acquise. Elle a suscité des négociations souvent houleuses entre les partisans du libre-échange et ceux du protectionnisme depuis 1960, sous forme de cycles de négociations tels que le Cycle Kennedy en 1967, le Cycle de Tokyo de 1973 à 1979 et le Cycle de l'Uruguay de 1986 à 1992.

1.2.4. L'influence de la crise de 1970

La crise de 1970 n'a fait qu'aggraver les difficultés déjà présentes. La concurrence devient de plus en plus féroce, mettant certains pays dos au mur et les confrontant à leurs problèmes économiques et sociaux, ce qui a ravivé le protectionnisme. Une guerre économique s'instaure, opposant les partisans du libre-échange aux défenseurs du protectionnisme.

L'organisation des échanges, établie à la fin des années 1940, a mis en lumière un commerce multinational encadré par des structures internationales telles qu'Organisation de coopération et de développement économiques (l'OCDE), la Conférence des nations unies (CNU), et

⁷ Centre du commerce international, « Trade Mapp », octobre 2016

⁸ Bertrand Nezeys, « Commerce international, croissance et développement », 1985

l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Par la suite, des ententes régionales ont vu le jour, notamment en Europe avec le Conseil d'Assistance Economique Mutuelle (CAEM) ou le Comecon (Conseil d'Assistance Économique Mutuelle), qui ont favorisé une division internationale du travail en Europe de l'Est, stimulant les échanges entre les républiques populaires et surtout avec l'URSS. Ce modèle a inspiré les pays du tiers-monde, leur offrant une perspective d'amélioration de leurs situations économiques et de poursuite de leur croissance.

On note ainsi la création de la Communauté économique de l'Afrique de l'ouest (CEAO) en Afrique, d'Association latino-américaine d'intégration (l'ALADI) en Amérique latine et d'Association des nations de l'Asie du sud-est (l'ASEAN) en Asie du Sud-Est, visant à dynamiser leurs économies par le commerce intra régional.

Enfin, le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale (BM) jouent un rôle de pourvoyeurs de crédits conditionnels, utilisant divers moyens de pression pour influencer les politiques économiques et sociales des nations, allant parfois jusqu'à influencer le régime politique des petits pays.

1.3. Les théories économiques du commerce international

À travers l'histoire, le commerce international a suscité de vives réactions. Comme pour tout nouveau concept, il a rencontré une vague d'hostilité, mais aussi des défenseurs parmi les théoriciens qui ont mis en avant ses avantages.

1.3.1. Le mercantilisme : Un courant initiateur

En évoquant les premiers défenseurs du commerce international, il est impossible de ne pas mentionner le courant mercantiliste. Le mot trouve son origine dans le latin "MERCARI" signifiant "faire du commerce", dérivé de la racine "MERX" signifiant "marchandise"⁹. Cette pensée a dominé les 16^e et 17^e siècles. Les mercantilistes considèrent que le commerce international occupe une place essentielle et est une source primordiale de richesse pour un pays. Selon eux, la puissance d'une nation dépend de sa richesse matérielle, assimilée aux métaux précieux. Afin de conserver l'or ou l'argent sur le territoire national, un pays doit dégager un excédent durable de sa balance commerciale.¹⁰ Les mercantilistes prônent une politique protectionniste favorable au pays, comprenant l'établissement de droits de douane et de règles visant à limiter les importations, ainsi que la mise en place de subventions favorisant les exportations pour stimuler le développement économique du pays. Cette politique

⁹ Jurg Niehans , « A History of Economic Theory » ,P 6. ?????

¹⁰ Panet-Raymond Antoine ,Robichaud Denis , « Le commerce international : une approche nord-américaine »,édition la Chenelière ,2005,P 11

économique a notamment été mise en œuvre par Jean-Baptiste Colbert en France, considéré comme le principal promoteur de cette pensée dans le pays, allant jusqu'à nommer cette politique le Colbertisme.

Selon la vision mercantiliste, le commerce international est un jeu à somme nulle, donc conflictuel, comme le souligne Antoine De Montchrestien : "Nul ne gagne plus que d'autres ne perdent". En d'autres termes, les métaux précieux qui quittent un pays par le biais des importations entrent dans un autre pays par le biais des exportations.

Au 18ème siècle, les critiques envers la pensée mercantiliste ont commencé à être appuyées par des théories à deux niveaux : tout d'abord, David Hume a souligné les effets inflationnistes d'un afflux de métaux précieux, remettant en question la possibilité de bénéficier durablement d'un excédent commercial ; ensuite, Adam Smith a réfuté les fondements mêmes du mercantilisme en démontrant que le commerce international est un jeu à somme positive et que la balance commerciale ne se rééquilibre pas nécessairement.

1.3.2. Les théories traditionnelles du commerce international

Les économistes classiques ont été les premiers à s'intéresser au sujet et à étudier les échanges internationaux entre la fin du 18ème siècle et le début du 19ème. L'objectif de ces théories était de démontrer que le principe du libre-échange pouvait devenir un facteur de croissance pour les économies qui y adhéraient, sous l'expression "Laisser faire, laisser passer". Chaque économie devait donc produire les biens dont elle avait besoin, exporter les biens pour lesquels elle avait un avantage en termes de coûts de production, et importer les biens pour lesquels elle n'avait aucun avantage.

1.3.2.1. Adam Smith et la loi des avantages absolus

Adam Smith, philosophe et économiste classique écossais, a vécu entre 1723 et 1790 et a consacré sa vie à la recherche. Son œuvre principale, "Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations" publiée en 1776, est considérée comme l'ouvrage fondateur de la doctrine classique. Smith a réfuté la pensée mercantiliste en mettant en avant la théorie de l'avantage absolu.

- **Les avantages absolus**

Selon Smith, un pays devrait produire une marchandise s'il peut le faire à un coût inférieur à celui des autres pays. Ce pays a un avantage absolu pour cette marchandise et devrait donc la produire et l'exporter. Pour les marchandises dont le coût de production est plus élevé, elles devraient être importées.¹¹

¹¹Stéphane Bécuwe , « Commerce international et politiques commerciales » Armand Colin ,Paris ,2006,P .19.

- **La division internationale du travail**

Cette théorie entraîne la spécialisation des pays dans les secteurs où ils ont un avantage absolu, favorisant ainsi une division internationale du travail.

1.3.2.2. David Ricardo et la loi des avantages comparatifs

David Ricardo (1772-1823), économiste classique anglais, homme d'affaires et homme politique, a ajusté la pensée d'Adam Smith en introduisant la notion d'avantages comparatifs.

- **Les avantages comparatifs**

Ricardo a souligné l'intérêt des échanges internationaux pour les pays en se basant sur la cause de la richesse des nations et en définissant les coûts comparatifs. Même sans avantage absolu, un pays peut avoir intérêt à se spécialiser et échanger s'il possède un avantage comparatif.

Ricardo a utilisé l'exemple de la production de draps et de vin en Angleterre et au Portugal pour illustrer sa théorie des avantages comparatifs.¹²

Tableau 01 : Production de draps et de vins en Angleterre et au Portugal

Coûts de production	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

Source : Emmanuel NYAHOHO- Pierre-Paul Proulx, « Le commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles », Préface de Carl Grenier, Presses de l'université du Québec, 3eme édition, P 99.

- **La division internationale du processus de production (DIPP) :** découle de cette théorie, où chaque pays fabrique la partie d'un produit pour laquelle il a un avantage comparatif, favorisant ainsi une spécialisation efficace dans le processus de fabrication.

Au fil du temps, les économistes ont continué à approfondir les travaux des classiques, permettant une meilleure compréhension du commerce international au 20ème siècle.

1.3.2.3. Le modèle HOS

Ce modèle tire son nom des économistes qui l'ont développé : Eli Hecksher (1879-1952) et Bertil Ohlin (1899-1979), deux économistes suédois, ont créé un modèle sur le commerce international en 1933. Paul Samuelson (1915-2009), économiste américain et lauréat du prix

¹² Emmanuelle NYAHOHO -Pierre-Paul Proulx, « Le commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles »,Préface de Carl Grenier ,Presses de l'université du Québec n3eme édition ,p. 99.

Nobel d'économie en 1970, a contribué à perfectionner ce modèle en 1941, lui donnant son nom complet "Le modèle HOS" Hecksher Ohlin Samuelson.¹³

- **La loi des proportions des facteurs de production**

Le modèle HOS vise à expliquer l'origine des avantages comparatifs mis en avant par Ricardo en se basant sur les différences de dotations en facteurs de production, à savoir le travail et le capital. Chaque pays se spécialise dans la production des biens pour lesquels il dispose d'une abondance de facteurs de production sur son territoire. Ainsi, si un pays possède en abondance un facteur de production, les coûts de production seront plus bas, maximisant ainsi les gains. Les entreprises ont donc tout intérêt à se concentrer sur ces secteurs. De plus, ces pays ont intérêt à importer des produits pour lesquels les facteurs de production sont rares sur leur territoire. Cette théorie est mieux illustrée à travers un exemple concret.

- **Illustration du modèle HOS**

L'exemple classique de ce modèle compare les situations de l'Australie et de l'Angleterre en fonction de leurs facteurs de production essentiels, à savoir les terres abondantes pour l'Australie et la main-d'œuvre pour l'Angleterre. Selon le modèle HOS, l'Australie devrait se spécialiser dans une production qui utilise ses terres sans nécessiter une main-d'œuvre importante, comme l'élevage ou l'agriculture, tandis que l'Angleterre devrait maximiser sa main-d'œuvre dans une production qui ne requiert pas beaucoup de terres, comme l'industrie.

1.3.3. Les nouvelles théories du commerce international

Le concept des "Nouvelles théories" émerge dans les années 1980 pour remplacer l'approche prédominante à l'époque, avec Paul Krugman en tant que figure de proue. Cependant, fondamentalement, cette nouveauté reste relativement liée aux travaux antérieurs visant à expliquer les caractéristiques du commerce international contemporain. Les échanges intra-branches occupent une place importante dans le commerce international, se développant entre des nations de niveaux de développement similaires et dotées de facteurs identiques à l'exemple de l'Allemagne et la France.

La théorie traditionnelle exclut les firmes multinationales et le commerce intra-firmes, considérant que seules les nations échangent. En réalité, les échanges entre les firmes multinationales et leurs filiales implantées dans différents pays représentent un tiers du commerce mondial de marchandises. Ainsi, les nouvelles théories s'opposent aux théories traditionnelles, mettant en avant la concurrence imparfaite avec des rendements croissants et une différenciation des produits.

¹³ Jean-Louis Mucchielli, « Relations économiques internationales », Hachette, 3eme édition, Paris ,2001, p. 62

1.3.3.1. La théorie du cycle de vie du produit

La notion du cycle de vie international du produit a été développée par Vernon en 1999. Elle repose sur l'idée que les nations possèdent des savoir-faire technologiques différents, expliquant les innovations et leur diffusion grâce à des compétences technologiques supérieures.¹⁴

Le modèle de Vernon lie l'économie internationale et le commerce international en considérant l'avantage comparatif technologique à travers différentes étapes : "naissance", "croissance", "maturité" et "déclin".¹⁵ Nous examinons de plus près ces différentes phases :

- **Phase de lancement**

Le nouveau produit, fruit d'importants investissements techniques et technologiques, est initialement vendu dans le pays de l'entreprise innovatrice, en l'occurrence les États-Unis.

- **Phase de croissance**

Le produit rencontre une forte demande sur le marché interne, ce qui entraîne sa baisse de prix due aux économies d'échelle et à la standardisation. Il est alors exporté vers d'autres pays à revenus élevés ou assez élevés.

- **Phase de maturité**

Le produit atteint sa maturité, l'entreprise perd progressivement son avantage technologique et doit faire face à une concurrence étrangère forte. Pour regagner des parts de marché, l'entreprise peut adopter une stratégie de délocalisation pour réduire les coûts de production.

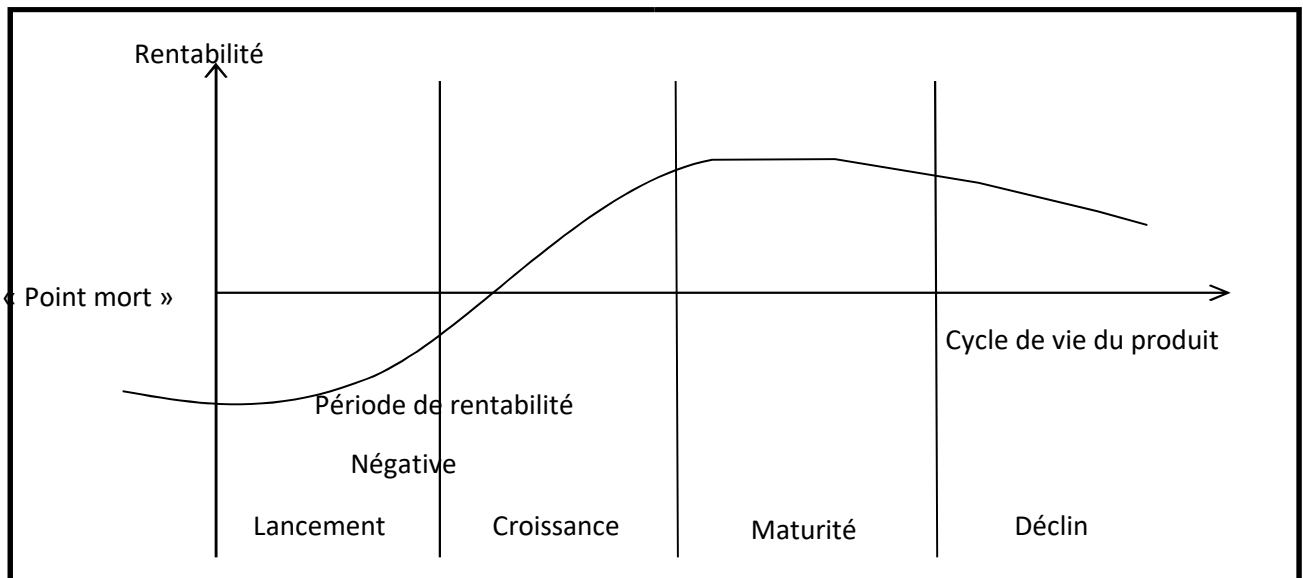
- **Phase de déclin** La production diminue dans le pays d'origine en raison du déclin de la demande, et ce qui reste est satisfait par des importations en provenance des filiales à l'étranger.¹⁶

¹⁴ Meier Olivier , « Entreprises multinationales » , Ed ,Dunod ,Paris ,2005,P 20

¹⁵ Fenneteau Hervé , « Le cycle de vie des produits » , Ed ECONOMICA ,Paris ,1988,P 62

¹⁶ Jean -Louis Amelon , Jean -Marie Cardebat , « Les nouveaux défis de l'internationalisation » , 1^{ère} édition , de Boeck ,2010,P.P 138-139

Figure 01 : La courbe de cycle de vie de VERNON



Source : Jean -Louis Amelon, Jean -Marie Cardebat, « Les nouveaux défis de l'internalisation », p.139

1.3.3.2. Rendement d'échelle et économie d'échelle

Les notions d'économie d'échelle et de rendement d'échelle sont étroitement liées. L'économie d'échelle correspond à la réduction des coûts de production suite à une augmentation des quantités produites. Il est important de distinguer ces deux concepts.

L'économie d'échelle mesure la variation des coûts de production par unité par rapport aux quantités produites par l'entreprise, tandis que le rendement d'échelle évalue la variation de production en fonction des facteurs de production au sein de l'entreprise.¹⁷

On distingue deux types de rendements d'échelle :

- **Les rendements d'échelle interne**

Actions mises en place au sein de l'entreprise comme des stratégies marketing ou une meilleure division du travail.

- **Les rendements d'échelle externes**

Impactant l'ensemble du secteur d'activité, ces rendements nécessitent une augmentation de la quantité produite par toute la branche pour bénéficier de coûts de production plus bas, ce qui peut faciliter les paiements aux fournisseurs.

¹⁷ Gunther Capelle -Blancard et Matthieu Crozet , « Economies ,théories et politiques international ,Paul Krugman Maurice Obstfeld ,Marc Melitz » ,Person France ,11eme ,P.P 114-152 .

Section 02 : Les opérations du commerce international

Dans cette section nous allons aborder de façon détaillée les opérations d'importation et d'exportation qui sont connues comme étant la raison d'être du commerce extérieur. Nous débuterons par la définition et l'énumération des types d'importations, ensuite, nous traiterons des opérations d'exportations.

2.1. Opération d'importation

2.1.1. Définition de l'importation

Une opération d'importation est une opération par laquelle des biens et services produits en dehors du territoire national sont transférés au sein même de ce dernier. Ils servent à combler des besoins nationaux dus au manquement de la production interne, voir à l'inexistence même du produit en question ou d'un besoin national d'une réexportation après transformation dans le cas des matières premières par exemple. L'importation est un complément de ressources pour la production intérieure¹⁸

2.1.2. Les types d'importation

On notera trois types d'importations qui sont

2.1.2.1. Importation dans le but de l'investissement

Dans ce cas l'entreprise aurait besoin d'ensemble d'appareils et d'accessoires (appareillage électrique) pièces détachées ou encore la rénovation des équipements de maintenance. Elle importe donc les produits nécessaires à sa propre production et son développement.

2.1.2.2. Importation des matières premières complémentaires

Il s'agit là d'importation de produits complémentaires qui sont utilisés, dans le but de finaliser les produits d'une entreprise.

2.1.2.3. Importation pour le commerce

Ici, nous parlons d'importation de produits finis destinés à aller directement au consommateur sans retouche ni finition.

2.2. Opération d'exportation

2.2.1. Définition d'une opération d'exportation

Une opération d'exportation est une opération dans laquelle le pays disposant d'un surplus de production de biens ou de services va chercher à cibler d'autres marchés en allant donc les

¹⁸ Panet-Raymond A, Robichaud D , « Le commerce international , une approche nord-américaine » édition la Chenelière ,2005,P11

vendre à d'autres pays en échange d'un rapatriement de devises. Elles sont calculées sur la base d'une évaluation de l'incoterm choisi¹⁹

Les exportations sont un prélèvement de ressources de la production intérieure.

2.2.2. Types d'exportation

On constate cinq types d'exportation qui sont :

- **Exportation directe**

Plutôt que de passer par des intermédiaires les acheteurs étrangers traitent directement avec les vendeurs, cette technique permet de faire des bénéfices élevés cependant elle entraîne des investissements et des risques importants.

- **Exportation indirecte**

Le fait d'exporter une partie de sa production est considéré comme le moyen le plus simple pour un fabricant d'avoir accès à un marché étranger. Une modification marginale de sa gamme et de son organisation, de ses investissements et de ses objectifs est nécessaire. L'avantage de cette méthode indirecte est qu'elle requiert moins d'investissements car l'entreprise n'a pas à mettre en place une force de vente à l'étranger.²⁰

- **Exportation contrôlée**

Dans ce cas l'exportateur a la maîtrise complète de la commercialisation et les risques connexes lui sont aussi pesés. Cette alternative permet à l'entreprise exportatrice une meilleure connaissance du marché et la détention des réseaux de communication à caractère stable et l'exploitation totale des bénéfices qui lui reviennent. Toutefois, l'exportation contrôlée génère des placements financiers de départs élevés et exige une expertise notable en matière de processus d'export.

- **Exportation sous-traitée**

Cette alternative se caractérise par des risques limités et des investissements réduits. Elle consiste à avoir recours aux intermédiaires habilités à assurer l'introduction des entreprises exportatrices sur le marché d'export. Néanmoins, cette sous-traitance se distingue par une absence de la maîtrise de la politique commerciale et par un manque d'information, aussi bien quantitatif que qualitatif.

- **Exportation concertée** Elle consiste à nouer des partenariats avec d'autres sociétés d'une même ou différentes nationalités. Cela signifie que les risques, les charges, les

¹⁹ M. Darblet, L. Izard, M. Scaramuzza, « L'essentiel sur le management », FOUCHER, 5ème édition, Paris, 2006, P 464

²⁰ Rouane Rafik, « Le marketing direct international : au service des exportations Algérienne hors hydrocarbures », ENAG, Réghaia, Algérie P 55

ressources, le savoir-faire, les contacts et les activités sont partagés. Toutefois les risques d'entraîner des problèmes de compréhension dus aux différences culturelles et linguistiques sont élevés et la maîtrise de la politique demeure partielle.²¹

2.2.3. Les facteurs relatifs à une opération d'exportation

Lorsqu'une opération d'exportation est effectuée un certain nombre de facteurs doivent être pris en considération, que ça soit lors de l'exportation d'une marchandise ou d'un service.

2.2.3.1. Exportation d'une marchandise

Lors d'une opération d'exportation de marchandises, l'exportateur fait face à certains facteurs.

- **Options relatives au mode transport**

Le mode de transport utilisé lors d'une opération d'exportation est basé selon le type de la marchandise à exporter, de la distance, du coût et du délai de livraison.

Quatre modes de transport sont utilisés seul ou bien de façon combinée. Nous distinguons :

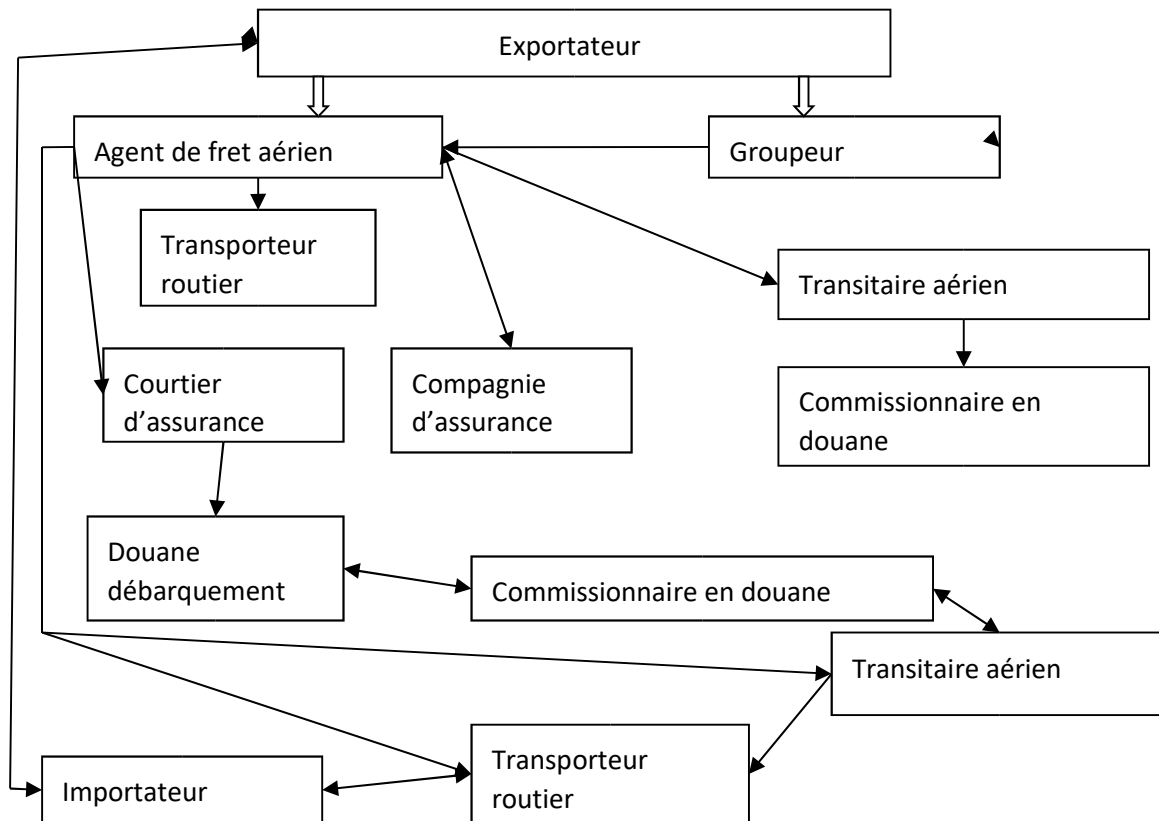
Le transport routier : Ce mode de transport est utilisé généralement afin d'acheminer les marchandises vers un autre mode de transport. Il s'agit d'une activité réglementée de transport terrestre, qui s'exerce sur la route utilisant les automobiles, les véhicules utilitaires et les deux-roues.

Le transport ferroviaire : Très utilisé, le transport ferroviaire est un moyen de transport de choix pour acheminer les marchandises destinées aux marchés outre-mer jusqu'au port maritime, puis pour les transports du port d'arrivée à leur destination finale.

Le transport aérien : Les expéditions par voie aérienne coûte souvent plus cher que les autres expéditions par autre voix. Cependant, ce supplément de coût est compensé par la rapidité de livraison, des frais d'entreposage et d'assurance moins élevés et un meilleur contrôle de stock.

²¹ Michel GERVAIS, « stratégie de l'entreprise », Ed ECONOMICA, 5eme édition, 2003, P 216

Figure 02 : Expédition par voie aérienne

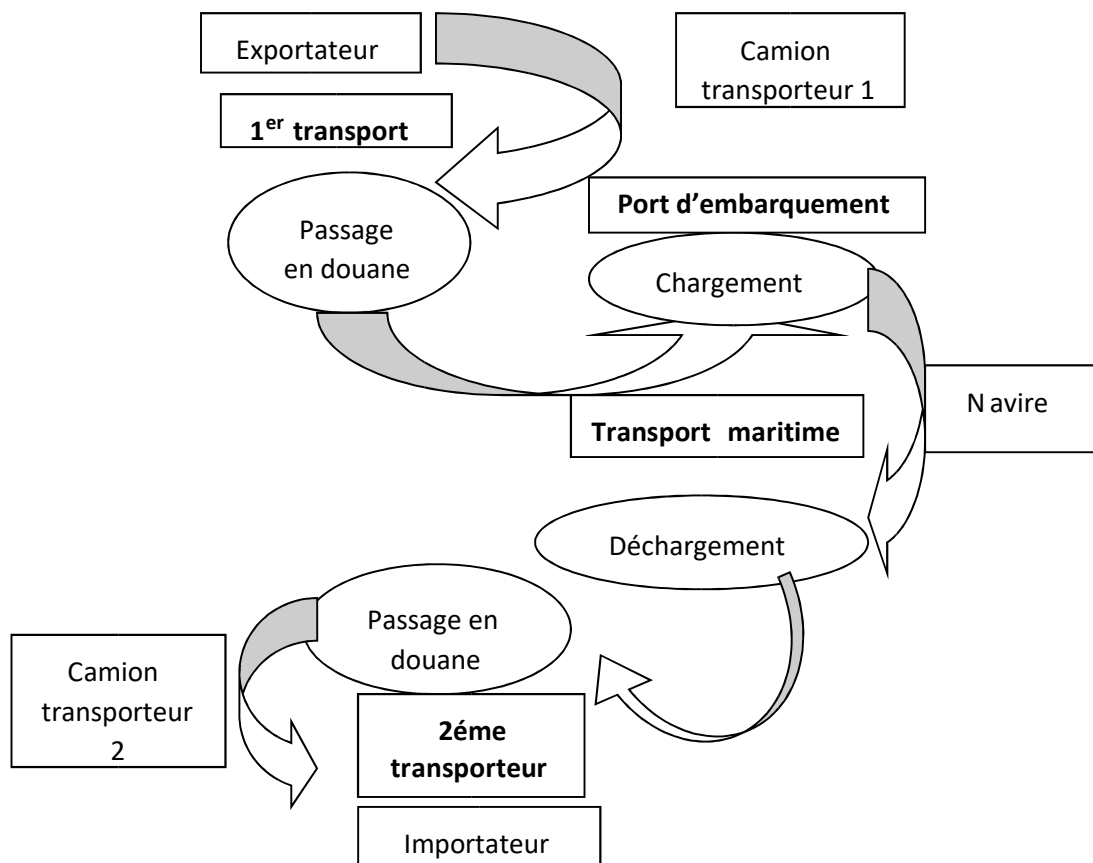


Source : Rapport du transport aérien, FNAM, Rapport année 2016, édition 2017, p. 31.

□ Le transport maritime : Il s’agit de transport de marchandises de grande taille et les marchandises et les produits en vrac pour lesquels le délai de livraison peut être très long et cela via de grands bateaux (cargos polyvalents, navires vraquiers, navires chimiques, navires pétroliers).²²

²² Site officiel de la compagnie Qualitair &Sea , Transitaire international .

Figure 03 : Expédition par voie maritime



Source : « Les ports maritime au cœur de la mondialisation », La documentation française, février 2015

• Documents d'expédition

Ces documents permettent aux marchandises de franchir la douane, d'être chargées à bord d'un véhicule de transport et d'être acheminées à destination après avoir été préparés par l'exportateur ou par le transitaire.

Les principaux documents d'expédition sont les suivants

- Une facture commerciale ;
- Une liste de marquage ou bordereau d'expédition spécial ;
- Un certificat d'assurance ;
- Un certificat d'origine ;
- Un connaissement (B/L) ;

• Emballage, marquage et étiquetage des marchandises

Afin de permettre l'arrivée des produits chez le client et afin d'éviter toute formalité, tout produit expédié doit être emballé, marqué et étiqueté correctement, autrement les produits seront bloqués aux frontières et n'arriveront jamais à destination.

Il faut donc tenir compte d'un certain nombre d'éléments qui sont :

- Emballer les produits dans des emballages solides et résistants afin de permettre leur arrivée à destination ;
- Placer les produits selon leurs nécessités (température, protection nécessaire) ;
- Choisir le bon emballage selon le mode de transport à utiliser et pour réduire le risque de vol ;

Le marquage sert à distinguer les produits des autres. Les indications requises incluent les éléments suivants :

- Le nom de l'acheteur ou autre forme d'identification convenue ;
- Le nom du point ou du port d'entrée dans le pays importateur ;
- Le poids brut et poids net du produit en kilos en livres ;
- Une mention du pays d'origine ;
- Le nombre de caisse ;
- Un bordereau d'expédition, lus dans chaque conteneur, une copie énumérant le contenu.

- **Assurance fret**

Quel que soit le mode de transport utilisé, les marchandises sont exposées à de nombreux risques. C'est pour cela qu'il est fortement recommandé d'avoir une assurance fret car les transporteurs internationaux n'assument pas l'entière responsabilité des marchandises pendant le transport par voie maritime ou aérienne, mais aussi dans bien des cas, les conditions de vente prévoient que les vendeurs doivent assumer la responsabilité de la marchandise jusqu'à son arrivée à destination.

- **Les incoterms**

International commercial terms sont des termes commerciaux internationaux, élaborés par la CCI (chambre de commerce international), ils définissent qui de l'acheteur ou du vendeur devra assumer les risques sur la marchandise. Ils servent, par conséquent, à minimiser les malentendus entre les deux côtés. Ils sont disponibles en plusieurs langues différentes et sont utilisés pour décrire les termes importants employés dans le transport international.²³

- Présentation et classement des incoterms**

EXW : Ex-Works, obligation minimum du vendeur où il se contente de mettre à disposition la marchandise dans ses propres locaux. L'acheteur supporte donc tous les coûts et risques liés à l'acheminement de la marchandise au point de destination désigné.

²³ Site officiel des incoterms

FCA : On peut dire que le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il aura remis la marchandise dédouanée à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur à l'endroit convenu entre les deux parties. Il paye le transport principal et le transfert de frais et le risque survient au moment où le transporteur désigné prend en charge la marchandise.

CPT : Ici le vendeur assume les frais du transport jusqu'au port de destination et le refais se fait avec le premier transporteur dans le pays de destination, c'est là que se fait le transfert de risque. Cependant les frais d'assurance sont au compte de l'acheteur.

CIP : Incoterm identique au CPT avec en plus la prise en charge de l'assurance du transport pour le vendeur.

DAP : Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu avec l'acheteur. Il assume les frais et les risques jusqu'à la livraison finale. Ici l'acheteur n'assume que le déchargement et le dédouanement import.

DPU : Le vendeur s'occupe d'organiser le transport et assume les frais de déchargement au lieu de destination, c'est là que se fait le transfert de responsabilité avec l'entrée en jeu de l'acheteur qui s'occupe des formalités d'importation et des frais de taxes.

DDP : Le vendeur livre la marchandise au point de livraison final. Il s'occupe de tout ce qui est frais et risques. Il s'agit là d'une obligation maximale pour le vendeur qui s'occupe tout simplement de toutes les procédures.

FAS : Le vendeur prend en charge les frais de livraison jusqu'au port d'embarquement tout en effectuant les formalités d'exportation. Point relais qui marque le transfert de frais, risques et formalités à l'acheteur qui doit donc s'occuper du reste de la procédure. On notera que cet incoterm impose au vendeur le dédouanement du fret à l'exportation.

FOB : Ici le vendeur doit livrer la marchandise sur le navire au port d'embarquement. C'est à ce moment que se fait le transfert de frais, risques et formalités. Cependant le vendeur s'occupe de dédouaner la marchandise.

CFR : Le vendeur s'occupe de livrer la marchandise sur le port de destination, c'est là qu'a lieu le transfert de frais, risques et formalités. Le vendeur se sera occupé des formalités d'export et se sera acquitté des droits et taxes liés.

CIF : Contrairement au CFR, ici le vendeur s'occupe de charger la marchandise sur le navire au port d'embarquement, le transfert des frais se fait toujours au port de destination, le transfert des risques, lui a lieu au port d'embarquement. Le vendeur s'occupe des formalités d'export et

règles les droits et taxes liés. L'acheteur lui, prend en charge les frais à l'arrivée de la marchandise au port de destination et les formalités à l'import qui vont avec.²⁴

Classement des incoterms selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

Catégorie E : Obligation minimale pour le vendeur.

Catégorie F : Le vendeur évite les frais du transport principal ainsi que le risque lié à la transaction.

Catégorie C : Le vendeur assume les coûts du transport principal sans pour autant faire face aux risques liés à la transaction.

Catégorie D : Le vendeur assume et les coûts et les risques du transport principal.

Les nouvelles règles incoterms 2020

Elles se distinguent de celle de 2010 sur les points suivants :

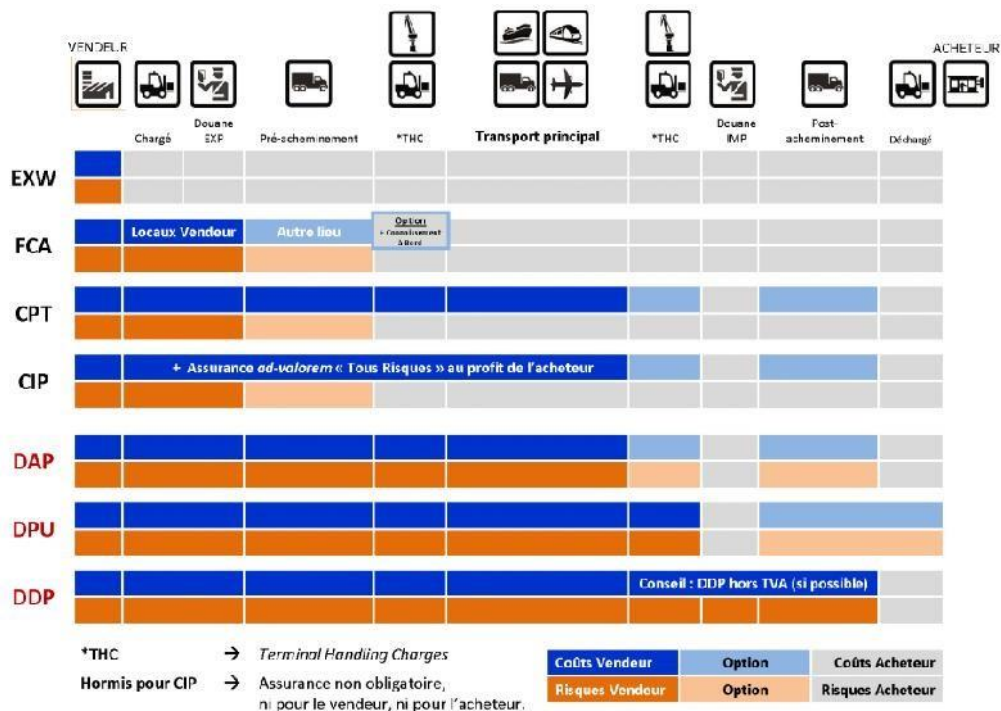
- Connaissance avec mention de mise à bord dans la règle Incoterm® FCA ;
- Mention des coûts là où ils sont listés ;
- Niveaux de couverture assurance différenciés entre CIF et CIP ;
- Organisation du transport avec les propres moyens du vendeur ou de l'acheteur en FCA, DAP, DPU et DDP ;
- Modification des trois lettres acronyme pour DAT devenant DPU ;
- Ajout d'exigences relatives à la sécurité dans les obligations transports et la répartition des Coûts.²⁵

Nous allons voir deux figures explicatives du rôle qu'implique chaque incoterm aux acteurs d'une opération d'échange international.

²⁴ Site officiel des incoterms

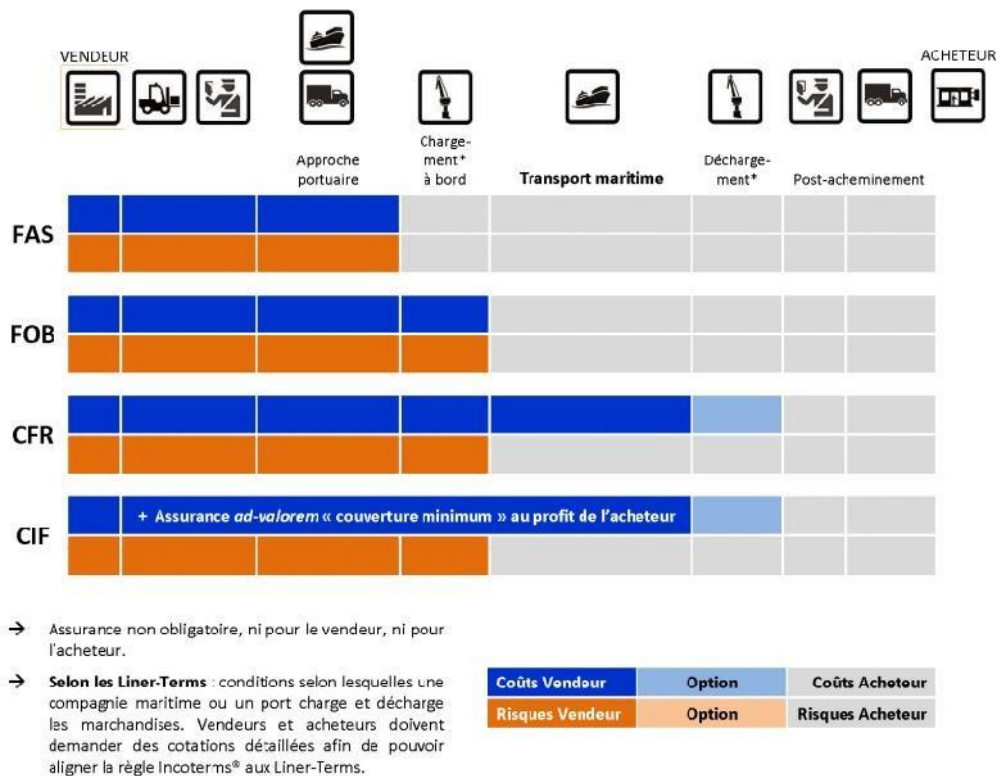
²⁵ Chambre de commerce international

Figure 04 : Liste des incoterms multimodaux avec coûts et risques des deux parties



Source : Chambre de commerce internationale France

Figure 05 : Liste des incoterms maritimes avec coûts et risques des deux parties



Source : La chambre de commerce internationale Franc

- **Transitaires**

Ces entreprises sont spécialisées dans le transport de marchandises du point A au point B. Elles peuvent se charger de tous les aspects logistiques ou simplement d'aider à négocier le tarif des compagnies de navigation, des compagnies aériennes, des entreprises, des courtiers en douane et des sociétés d'assurances.

Nombre de transitaires se spécialisent dans l'expédition vers certains pays, tandis que d'autres se concentrent sur certains types de produits.

- **Courtiers en douanes**

Le dédouanement des marchandises, la préparation des documents et du règlement des droits de douane qui s'appliquent à l'exportation des produits sont assurés par les courtiers. Ils peuvent renseigner aussi sur d'éventuels changements tel que les dernières révisions des droits de douane et d'autres changements dans le domaine.

- **Exportation d'un service**

Les exigences en termes d'entrée ou de séjour dans un pays se doivent d'être satisfaites lorsqu'il s'agit d'exporter un service, notamment les passeports, les visas d'entrée ou les permis de travail.

- Dans le cas où le fournisseur se rend chez le client ;
- Le client se rend chez le fournisseur (le tourisme en est un exemple) ;
- Création d'un établissement dans le pays étranger ;
- Franchisage ou octroi de Licence ;
- Prestation électronique de services, comme les affaires électroniques.

Cette section a offert une vue d'ensemble des principales opérations liées au commerce international, en se concentrant sur l'importation et l'exportation. D'un côté, l'importation a été définie comme le fait de faire entrer sur le territoire national des biens et services produits à l'étranger, afin de combler des besoins de production ou de consommation. Trois types d'importation ont été identifiés : l'importation d'investissement, l'importation de matières premières complémentaires, et l'importation pour le commerce.

De l'autre côté, l'exportation a été présentée comme l'envoi de biens et services produits localement vers d'autres marchés étrangers, dans le but de générer des devises. Cinq modalités d'exportation ont été détaillées : l'exportation directe, indirecte, contrôlée, sous-traitée, et concertée. Ces différentes approches impliquent des niveaux variables de risque, d'investissement et de contrôle sur la commercialisation pour l'entreprise exportatrice.

Par ailleurs, cette section a examiné les aspects opérationnels clés des exportations de marchandises. Elle a notamment passé en revue les documents d'expédition requis pour les formalités douanières, ainsi que l'importance de l'emballage, du marquage et de l'étiquetage adéquats des produits. Le choix du mode de transport (routier, ferroviaire, aérien, maritime) a également été abordé comme un facteur essentiel.

Enfin, un accent particulier a été mis sur les incoterms, ces termes commerciaux internationaux qui définissent la répartition des coûts et des risques entre acheteur et vendeur tout au long de l'opération d'exportation. Les différents incoterms ont été détaillés et classifiés selon le degré d'obligation du vendeur.

Section 03 : Techniques et modes de paiement du commerce international

Une opération de commerce international a pour but de vendre un bien ou un service à l'international afin de permettre la satisfaction du client en échange d'une rémunération et d'un gain au vendeur, des instruments et des moyens de paiement sont mis à la disposition des deux côtés afin de leur faciliter la transaction et de permettre une satisfaction optimale.

Cela dit dans toute transaction des risques peuvent y exister.

Dans cette partie, nous allons aborder tous les instruments, les techniques et les risques de paiement liés à une opération de commerce international.

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. La technique quant à elle exprime la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. La technique est donc couplée à l'instrument de paiement.

3-1- Les instruments de paiement utilisés à l'international

Parmi la multitude de possibilités de paiement qu'il y'a entre deux parties qui veulent faire une transaction internationale, un choix doit être fait et ce dernier se négocie entre l'importateur et l'exportateur selon plusieurs facteurs. Ce choix doit convenir aux deux parties afin de faciliter la transaction²⁶.

Parmi les instruments, nous distinguons :

3.1.1. Le chèque

C'est un peu l'instrument le plus basique. C'est tout simplement le fait de détenir un compte dans une institution financière et d'avoir le total pouvoir sur ce dernier. Ainsi le titulaire du

²⁶ Legrand Ghislaine et Martini Hubert , « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, Paris, 2008, P 107.

²⁷ Grex international, « Les moyens de paiement à l'international », CCI Grenoble.

compte peut s'en servir pour régler des transactions à l'international et ce en donnant l'ordre à l'institution en question de faire un versement à une tierce personne qui serait le bénéficiaire²⁷.

Il existe deux versions de chèques :

- **Le chèque d'entreprise** : Il est émis par l'importateur qui est le tireur sur une banque qui sera le tiré et qui est appelée au profit de l'exportateur, pour apporter plus de garanties. Le chèque peut être certifié par la banque qui va opposer sur le chèque un visa qui va attester de l'existence de provisions nécessaires sur le compte bancaire lors de son émission et ce jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.
- **Le chèque de banque** : émis par une banque à la demande expresse de l'importateur. Cela devient un engagement direct de paiement.

3.1.2. La lettre de change

La lettre de change est un effet de commerce avec trois intervenants : le tireur qui est l'exportateur, c'est lui qui donne l'ordre de payer, le tiré qui est donc l'importateur et c'est lui qui reçoit la marchandise et enfin le bénéficiaire représenté par la banque de l'exportateur qui reçoit l'argent de l'importateur.

La lettre de change est adressée à l'importateur sans aucun document d'accompagnement ni certificat d'assurance ni facture ou autre. Elle n'apporte aucune garantie de paiement, ce qui en fait un moyen de paiement pas très utilisé quand les deux parties ne se connaissent pas vraiment.

Cependant, ce mode de paiement offre à l'exportateur la possibilité de mobiliser sa créance auprès de son banquier, ce n'est pas pour autant qu'il supprime les risques liés aux paiements, perte et vol²⁷.

L'article 390 du code du commerce algérien a précisé les mentions qui doivent obligatoirement apparaître dans la lettre de change, à savoir :

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- Le nom de celui qui doit payer (tiré) ;
- L'indication de l'échéance ;
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée ;

²⁷ Koening G « stratégie concurrentielles », Ed EMS, 1995, P 95.

- La signature de celui qui émet la lettre (tireur)²⁸.

3.1.3. Le billet à ordre

C'est un effet de commerce qui est rarement utilisé sur la scène internationale. C'est tout simplement la promesse de payer une somme à une date convenue entre les deux parties qui est l'échéance. A la différence de la lettre de change, le billet à ordre est émis par l'importateur qui est le débiteur, raison qui pousse l'exportateur à opter pour une lettre de change afin d'avoir l'initiative de lancer l'opération lui-même³⁰

Au terme de l'article 465 du code du commerce algérien le billet à ordre doit contenir :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le nom de celui auquel ou l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre (souscripteur)³¹.

3.1.4. Le virement

Contrairement aux effets de commerce, le virement est l'instrument le plus utilisé à l'international. Il se représente dans une opération de transfert où l'importateur donne l'ordre à son banquier de prélever une somme sur son compte afin de la transférer à l'exportateur et ainsi régler son paiement²⁹.

Nous allons voir les principaux types de virements :

- Le virement par courrier : L'ordre de virement transite par voie postale, selon la localisation des deux parties de la transaction les délais d'arrivée peuvent être longs et cela va ralentir l'opération. ;
- Le virement par SWIFT : C'est un système qui relie les différentes banques et institutions de paiement international. Il leur permet d'échanger des fonds de manière rapide et surtout sécurisé dans les quatre coins du globe, et ce grâce à l'utilisation unique d'un code attribué à chaque paiement international. Ce code permet aux deux parties de la transaction de suivre le paiement et donc augmenter sa fiabilité.

²⁸ L'article 390 du code du commerce algérien. ³⁰ Grex international, « Les moyens de paiement à l'international », CCI Grenoble ³¹ L'article 465 du code du commerce algérien

²⁹ Koenig.G, « stratégie concurrentielles », Ed EMS, 1995, P 95.

- Le virement par télex (télégraphique Transfer) : Le virement télégraphique se fait par voie électronique. Il se fait virtuellement et en temps réel, en un laps de temps très court et surtout il permet le mouvement de fonds en toute sécurité³⁰.

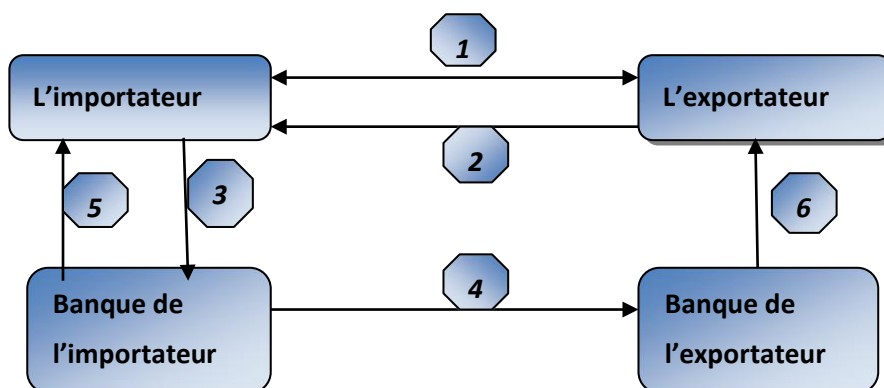
3.2. Les techniques de paiement

Outre les instruments de paiement, plusieurs techniques sont mises à la disposition de l'importateur, afin de choisir la plus convenable. Différents éléments sont pris en compte parmi eux la sécurité, la garantie de paiement qu'ils procurent, mais aussi la réglementation du pays partenaire qui est aussi prise en compte.

3.2.1. L'encaissement simple

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. L'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises³¹.

Schéma 1 : Déroulement de l'encaissement simple



- (1) Il est toujours recommandé d'établir un contrat où sont clairement définis les engagements des deux parties
- (2) Envoi de factures et autres documents et expédition des marchandises
- (3) Ordre de paiement
- (4) Paiement
- (5) Avis de débit
- (6) Avis de crédit

³⁰ Legrand Gh et Martini H, « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, Paris, 2008, P 317.

³¹ Koenig.G, « stratégie concurrentielles », Ed EMS, 1995, P 131.

3.2.2. Le paiement à la commande

Un 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 n'est même pas encore fabriquée.

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit d'une des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur. Elle s'opère en effet complètement au détriment des intérêts de l'importateur qui supporte tout le poids financier de l'opération. De plus, elle est souvent traduite par ce dernier comme un sentiment de méfiance de l'exportateur à son égard.

3.2.3. Le paiement à la facturation

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

3.2.4. Le paiement ex-usine

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

3.2.5. Le contre-remboursement

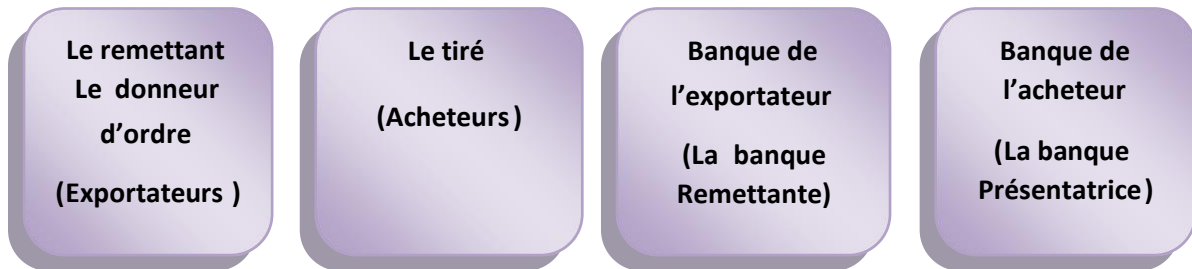
Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Il ne livrera la marchandise que contre remise par l'importateur d'un chèque ou d'une lettre de change. Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

3.2.6. La remise documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents représentatifs de la marchandise (factures, documents de transport, titres de propriété...), Ainsi, le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'importateur via le réseau bancaire. La banque de

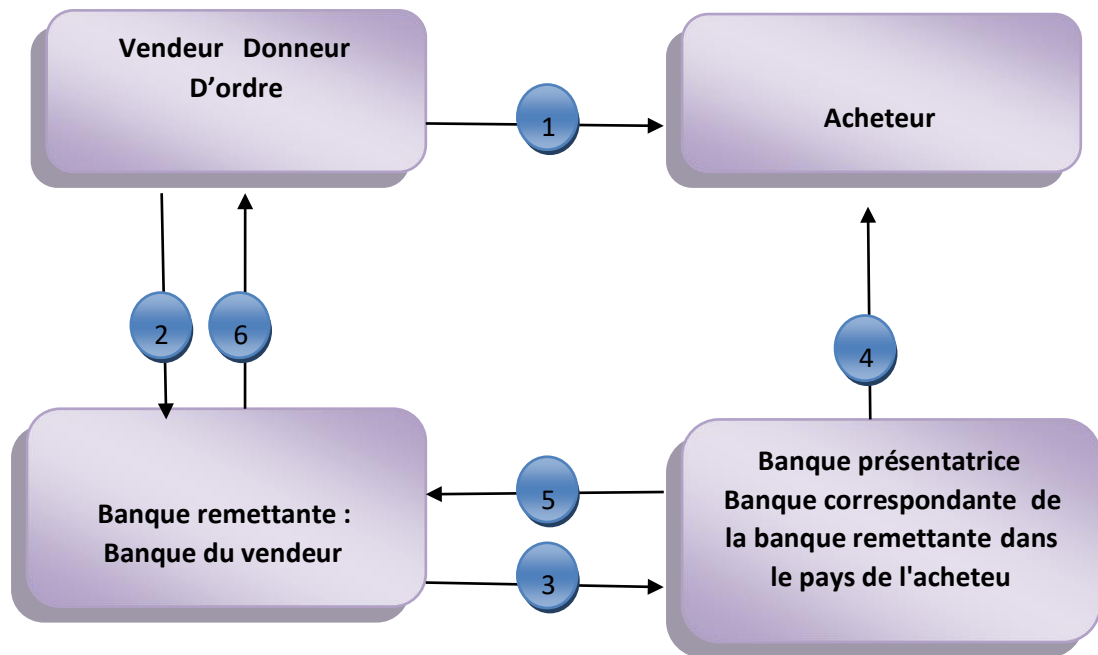
l'importateur sera chargée de ne remettre les documents originaux à celui – ci que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce³².

Schéma 2: les intervenants d'une remise documentaire



Source : réalisé par nous- même

Schéma 3 : schéma général de la remise documentaire



Source : réalisé par nous- même

- **Etape 1** : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque émettrice (banque à l'étranger).
- **Etape 2** : les documents sont remis à la banque remettante (banque de l'exportateur en France, par exemple).

³² Gavalda et Stoufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Litec, 5^e édition, 2003. ³⁶ Loi des finances, article 81.

- **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 émettrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une, ou plusieurs traites.
- **Etape 5 et 6** : le paiement est transmis au vendeur qui est informé par "l'avis de sort".

3.2.7. Le crédit documentaire

Selon l'article 720 du code de commerce, le crédit documentaire est : « un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés »³³. Cette définition peut être complétée par celle fournie par l'article 2 des règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale selon laquelle le crédit documentaire est « l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer le dit paiement ou à accepter et payer les dits effets de commerce (traites) ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectés »³⁴.

La réalisation d'un crédit documentaire fait intervenir plusieurs acteurs. L'absence d'un seul de ces intervenants rend impossible la réalisation voire le déroulement du crédit documentaire. Il s'agit du donneur d'ordre, du bénéficiaire, de la banque émettrice, de la banque notificatrice et enfin de la banque confirmatrice.

- **Le client donneur d'ordre**

Après la négociation d'un contrat commercial avec le fournisseur étranger, l'importateur donne à sa banque des instructions d'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son fournisseur en précisant les documents qu'il souhaite avoir.

- **Le bénéficiaire**

Il s'agit de l'exportateur qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque. Il est chargé d'expédier la marchandise et de remettre les documents à sa banque.

- **La banque émettrice**

³³ Code du commerce, article 720.

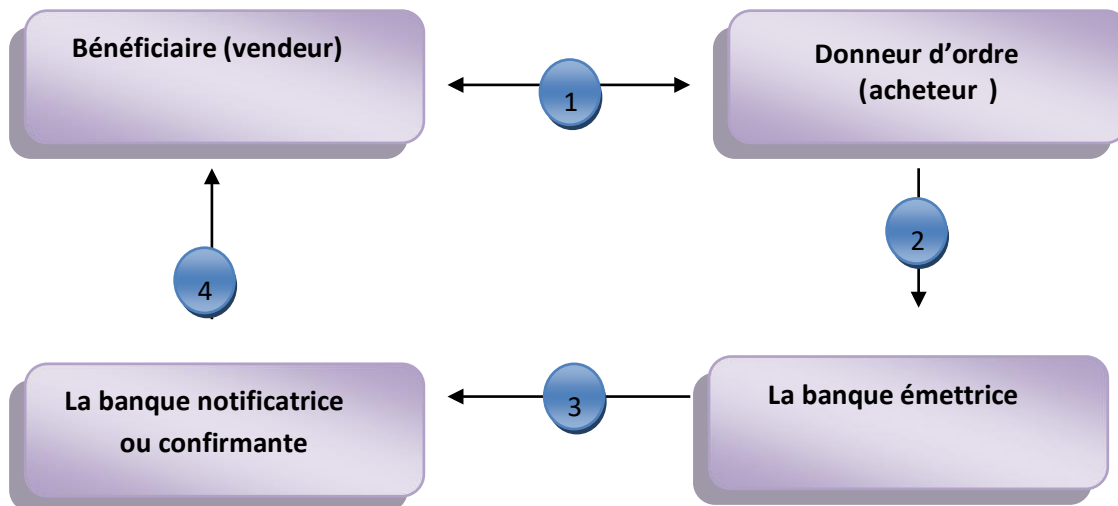
³⁴ Gavalda et Stoufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Litec, 5^e édition, 2003, P.P 87-89

Il s'agit en fait de la banque de l'acheteur, qui après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

- **La banque confirmatrice**

C'est la banque correspondante de la banque émettrice. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

Schéma n° 4 : Rôle des intervenants



Source : Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010, P35

- (1) Contrat commercial ;
- (2) Demande d'œuvre du crédit documentaire ;
- (3) Emission du crédit documentaire ;
- (4) Notification du crédit Documentaire avec ou Sans confirmatrice.

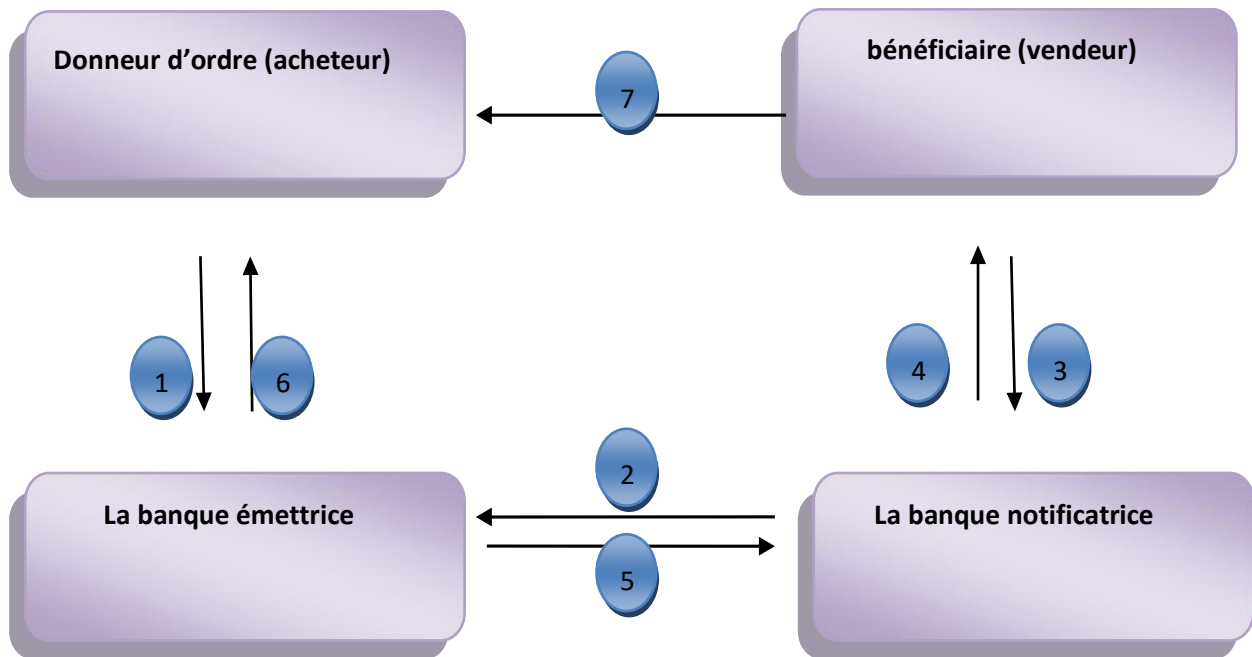
□ **Typologie des crédits documentaires**

Nous avons plusieurs types de crédits documentaires

- **Le crédit documentaire révocable**

Le crédit documentaire révocable est émis en faveur du bénéficiaire sur instruction du donneur d'ordre, il peut être amendé, révoqué, ou encore annulé. Il présente donc les risques inhérents à sa possibilité d'annulation alors que les marchandises peuvent, par exemple être encore en cours de livraison.

Schéma n° 5 : Le crédit documentaire révocable



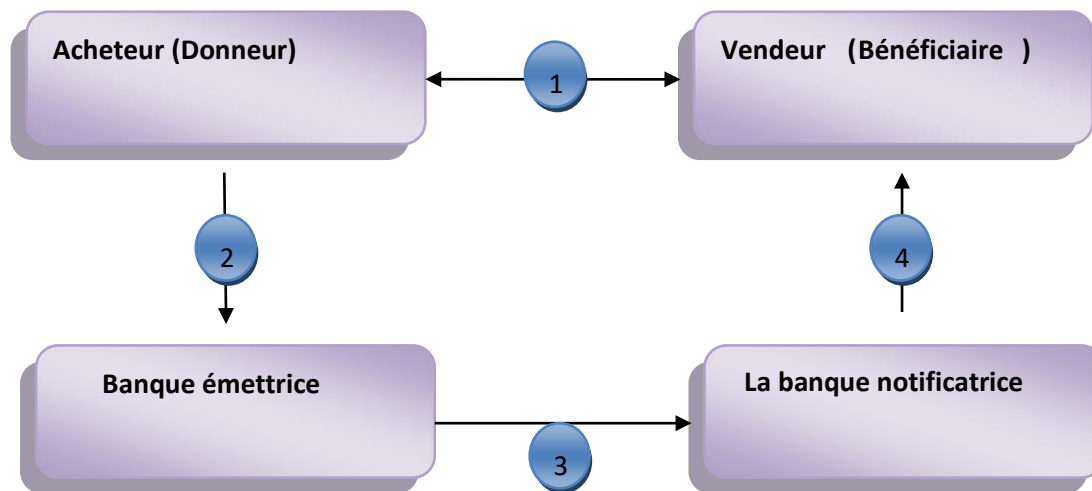
Source : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; p. 141.

- (1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement³⁵ ;
- (2) Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice ;
- (3) Notification du Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire ;
- (4) Remise des documents contre paiement ;
- (5) Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice ;
- (6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur ;
- (7) Envoi de la marchandise.

▪ **Le crédit documentaire irrévocable**

Le crédit documentaire irrévocable est une des formes les plus répandues du crédit documentaire. C'est un engagement écrit pris par l'intermédiaire des banques respectives de l'importateur et de l'exportateur, à la fois de livrer la marchandise à l'importateur, et également de la payer à l'exportateur. En cas de non-paiement, seule la banque de l'importateur s'engage à payer l'exportateur.

Schéma n° 6 : Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable



Source : manuel Natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

- (1) Contrat commercial
- (2) Avis sans Engagement de la part de l'acheteur
- (3) Engagement ferme
- (4) Avis sans Engagement de la part de la banque notificatrice

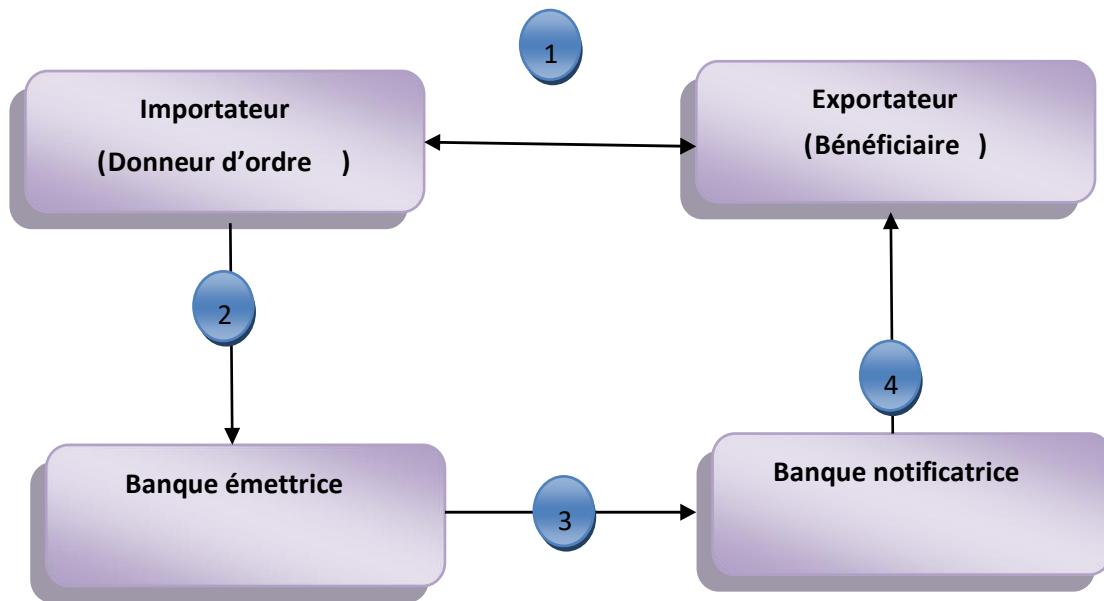
▪ **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale (la banque confirmatrice), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. Soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque notificatrice qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmatrice. Soit le vendeur, s'il le juge nécessaire, demande la confirmation du crédit à une banque de son choix (généralement sa propre banque) et paie les frais de confirmation.

De ce fait, tous les risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations³⁶

³⁶ Gavalda et Soufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Litec, 5^e édition, 2003, P.P 87-89

Schéma n° 7 : présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé



Source : Manuel Natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

- (1) Contrat commercial ;
- (2) Engagement ferme du fait de sa confirmation ;
- (3) Engagement ferme ;
- Engagement ferme du fait de sa confirmation

3.2.8. La lettre de crédit stand-by (LCSB)

La Lettre de Crédit Stand BY (LCSB) s'impose de plus en plus dans les opérations de Commerce international.

C'est l'engagement irrévocable pris par une banque de payer un bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre (l'acheteur). Comme toute garantie, la LCSB n'a pas pour vocation d'être appelée. Elle est mise en jeu, uniquement en cas de défaut de paiement. Le bénéficiaire devra alors produire les documents prévus lors de son ouverture (copie de facture impayée, document de transport, etc...).

Malgré les points de ressemblance qu'elle a avec le crédit documentaire, ces deux techniques de paiement ne doivent pas être confondues car elles ne jouent pas les mêmes rôles. En effet, la lettre de crédit standby, si elle est bien une technique de protection contre le risque de non-paiement, ne constitue pas un mécanisme de paiement.

3.2.9. Les crédits mis en disposition

Divers techniques et supports de financement sont mis à la disposition des entreprises cherchant à optimiser leurs moyens de financement. La recherche des moyens de financement

adaptés aux besoins de l'importateur est le facteur déterminant pour pouvoir réaliser une opération commerciale internationale dans de meilleures conditions.

Chacune de ces techniques répond à une situation particulière qu'il faut bien identifier.

Nous allons présenter dans cette section les différents types de crédit auquel un importateur peut accéder afin de financer une opération d'importation, et qui sont généralement définis par le règlement n°13-01 du 08 avril 2013 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque³⁷.

Ces crédits peuvent prendre la forme de crédits des engagements par signature ou des crédits par décaissement.

- **Un engagement par signature**

Un engagement par signature est un engagement donné par une banque sous la forme d'une caution ou d'un aval pour le compte d'un client (son débiteur) dans le cas où celui-ci s'avérerait défaillant. Ce type de crédit n'occasionne pas un décaissement immédiat et nécessite seulement la signature et la garantie de la banque.

L'engagement par signature d'une banque peut être de différentes sortes.

3-3 Les crédits spécifiques à l'importation

3-3-1 Le crédit acheteur

Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes : le contrat commercial et le contrat de crédit.

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur étranger et l'importateur algérien. Il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties.

Le contrat de crédit est signé entre la banque du fournisseur qui prête et l'importateur qui emprunte. La banque s'engage à payer le fournisseur étranger tandis que l'importateur accepte de rembourser les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties...).

3-3-2 Le Financement en devises importation

Le financement en devises permet à l'importateur de financer le besoin de trésorerie occasionné par le décalage entre le paiement de l'importation et l'encaissement du produit de sa vente.

Le déblocage de ce crédit doit se faire directement en faveur du fournisseur étranger. Pour pouvoir bénéficier de ce prêt, le client doit présenter des documents justificatifs de l'importation en question avec indication de la banque domiciliataire.

³⁷ Règlement n°13-01 du 08 avril 2013 fixant les règles générales en matière de conditions de banques applicable aux opérations de banque.

Conclusion

Les théoriciens n'ont cessé d'encourager le commerce international malgré une forte opposition initiale. L'expansion continue du commerce international pousse les entreprises à adopter des stratégies de plus en plus sophistiquées, en utilisant des technologies de pointe pour rester compétitives dans le cadre du libre-échange.

L'ouverture des frontières accroît la diversité des produits, entraînant une concurrence féroce pour les entreprises productrices mais aussi une baisse des prix bénéfique pour les consommateurs. Le libre-échange favorise également la circulation libre des idées et des connaissances, ce qui profite à de nombreux pays en augmentant leur productivité.

Lors des opérations d'importation ou d'exportation, les entreprises doivent suivre une série de procédures, préparer une documentation et négocier avec l'autre partie en tenant compte des incoterms établis pour faciliter l'opération. Enfin, il existe plusieurs instruments et techniques de paiement utilisés pour gérer efficacement les risques et contraintes du terrain afin de garantir le succès d'une opération.

Chapitre II

Evolution du commerce
international en Algérie

Introduction

Depuis son indépendance, l'Algérie, à l'instar d'autres pays, s'efforce de développer son économie. Les autorités ont choisi un système économique planifié de manière centralisée et principalement tourné vers l'intérieur. Cependant, ce système a fini par placer le pays dans une situation de dépendance à l'égard des revenus du gaz et du pétrole.

Malgré tout, le contre-choc pétrolier de 1986 a révélé la vulnérabilité de l'Algérie face aux hydrocarbures, notamment lors de la crise de la dette où le pays a dû faire appel au FMI pour sortir de cette situation critique. Cette solution a entraîné une rupture avec l'économie administrée et une libéralisation du commerce extérieur.

L'objectif de ce chapitre est d'analyser l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie. Dans la première section, nous mettrons en lumière le monopole de l'État sur le commerce extérieur pendant la période de planification (1962-1990) et la phase de libéralisation où les autorités publiques ont abandonné le système centralisé pour passer à une économie de marché. Cela s'est fait par la mise en œuvre de réformes économiques dans le but de mieux saisir les opportunités offertes par l'environnement international.

Section 01 : Evolution historique du commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur en Algérie a subi de nombreux changements et évolutions. Autrefois basé principalement sur les échanges de produits pétroliers avec la France, il s'est progressivement diversifié au fil du temps.

La libéralisation du commerce extérieur en Algérie et son ouverture économique ont été renforcées par le fait que l'Algérie est un point de convergence entre l'Europe développée et l'Afrique, ainsi que les pays de l'UMA (Union du Maghreb Arabe).

Dans cette section, nous examinerons l'évolution du commerce extérieur en Algérie à travers différentes périodes :

1.1 Evolution du commerce extérieur en Algérie

Depuis son accession à l'indépendance, le gouvernement algérien a mis en place diverses stratégies concernant son commerce extérieur. Nous allons suivre l'évolution de celui-ci depuis l'indépendance jusqu'à nos jours.

1.1.1. Depuis l'indépendance jusqu'au milieu des années 1980

Pendant la période de monopole de l'État sur le commerce extérieur, le gouvernement algérien a instauré une économie socialiste où le secteur public prédominait et était prioritaire, y compris dans le domaine du commerce extérieur. Dans cette optique stratégique, l'État a mis en place une politique visant à restreindre les échanges commerciaux et à exercer un contrôle strict sur

toutes les opérations du commerce extérieur, ainsi que sur son organisation, tout en établissant une politique tarifaire rigoureuse.

Par le décret du 16 mai 1963³⁸, un cadre réglementaire de contingentement pour l'importation de marchandises a été établi, définissant les produits soumis à une réglementation spéciale d'une part, et ceux nécessitant des licences d'importation d'autre part, dans le but de protéger la production nationale et d'encourager l'équilibre de la balance des paiements.

Les exportations d'hydrocarbures ont connu une croissance exponentielle pendant cette période, occupant une place importante dans le produit intérieur brut (PIB) et dans l'investissement global, tandis que les importations de biens d'équipement et de consommation augmentaient également. Afin de promouvoir la production locale, une politique réglementaire a été mise en place pour fixer à l'avance les quantités de marchandises importées. Cependant, cette politique a eu des conséquences, car elle entravait l'importation par les entreprises privées nationales et limitait leur accès au commerce extérieur.

En 1974, le Programme Général d'Importation (PGI) a été introduit dans le but de libéraliser le commerce d'exportation en fixant les conditions d'exportation et de réexportation des marchandises réalisées à partir du territoire douanier national. Pour les importations de biens, celles-ci étaient effectuées sous couvert d'autorisations globales d'importation (AGI) pour les opérations du secteur public, tandis que le secteur privé nécessitait des licences d'importation délivrées par le ministère du Commerce, avec la liberté d'importation accordée par la Chambre Nationale du Commerce.

En 1978, l'État détenait le monopole du commerce extérieur, contrôlant les importations et exportations de biens, de fournitures et de services de toutes natures.

1.1.2. Les années 1990 et l'ouverture de l'Algérie au commerce extérieur

Dès 1990-1991, une politique économique, négociée avec le Fonds monétaire international (FMI), est mise en place. Cette politique porte sur l'assouplissement du commerce extérieur.

Pour le régime des importations, la libéralisation du commerce extérieur a été réalisée au cours des années 1990 par l'abolition du monopole de l'État. Cette mesure a été élargie par la suite par le décret exécutif n° 91-37 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur, pour autoriser toute personne physique ou morale inscrite au registre de commerce algérien à importer des biens. Ainsi, l'importation de marchandises est effectuée par tout agent

³⁸ Site officiel du ministre du commerce, bilan des actions du secteur du commerce réalisé durant la période 1962-2012 P3

économique titulaire d'un registre de commerce, sur la base d'une domiciliation bancaire préalable et obligatoire, conformément au règlement 91-03 du 20 février 1991.

Concernant le régime des exportations, l'État algérien continue à exercer un monopole sur les exportations d'hydrocarbures et de produits miniers. En ce qui concerne les exportations hors hydrocarbures, le principe général est la liberté d'exportation, assortie de certaines exceptions à caractère très limité.

1.1.3. Développement du commerce extérieur en Algérie depuis les années 2000

Suite à l'annonce explicite de la libéralisation du commerce extérieur en Algérie, le gouvernement s'est efforcé de développer ce domaine. Au cours des années 2000, cela s'est manifesté par la signature d'une multitude d'accords d'échanges commerciaux avec différentes zones.

1.2. Les accords de libre-échange

1.2.1. L'accord de l'Algérie avec la grande zone arabe de libre-échange (GZALE)

Dans le cadre du développement des échanges commerciaux entre les pays arabes, le Conseil Économique et Social de la Ligue des États Arabes (C.E.S) a décidé le 22 février 1978 d'élaborer une convention pour faciliter les échanges commerciaux entre les pays arabes. Cette convention a été adoptée à Tunis le 10 février 1981. Son objectif est la libéralisation des échanges commerciaux entre les pays arabes et la facilitation des services liés au commerce.

Le décret présidentiel n°223 portant ratification de l'Algérie de la Convention de Facilitation et de Développement des Échanges Commerciaux entre les pays Arabes a été promulgué en août 2004. L'Algérie a déposé le dossier d'adhésion à la GZALE auprès du Secrétariat Général de la Ligue Arabe le 31 décembre 2008. Après l'engagement officiel pris par le gouvernement algérien d'appliquer le programme exécutif de cette zone, les échanges commerciaux entre l'Algérie et les pays arabes membres de la GZALE ont commencé à bénéficier de la franchise totale à partir du 1er janvier 2009.

La GZALE prévoit une suppression totale des droits de douane entre les pays signataires de l'accord. La mise en place de cet espace vise à dynamiser et à contribuer à l'augmentation des échanges commerciaux entre les pays signataires pour ainsi développer les pays arabes.³⁹

1.2.2. L'accord de libre-échange avec la Jordanie

La convention de coopération commerciale entre l'Algérie et la Jordanie portant sur le libre-échange a été signée le 19/05/1997 à Alger. Elle a été ratifiée par le décret présidentiel n°98/252

³⁹ Site officiel du ministre du commerce

du 08/08/1998 et est entrée en vigueur le 31/01/1999, favorisant ainsi les échanges de marchandises entre les deux pays en apportant son lot de facilitations.⁴⁰

Les exportations algériennes vers la Jordanie sont exonérées des droits de douane, des taxes et d'impôts. De même, les produits d'origine jordanienne, à leur entrée en Algérie, sont également exonérés des droits de douane, à l'exception des produits cités sur la liste annexée à la convention, dans le but de sauvegarder la morale, la sécurité et l'ordre public, la santé des personnes ou la protection de la flore et de l'environnement. Les produits d'origine algérienne exportés directement vers la Jordanie doivent être accompagnés d'un certificat d'origine délivré par la chambre algérienne de commerce et d'industrie.⁴¹

Dans cette convention, le produit d'origine se définit comme un produit entièrement obtenu dans ce pays ou ayant subi la dernière transformation ou ouvraison substantielle, économiquement justifiée, dans une entreprise équipée à cet effet, de sorte que cette opération aboutisse à un produit nouveau ou constitue un stade de fabrication important. L'article 14 du code des douanes algérien définit l'origine comme suit : "Le pays d'origine d'une marchandise est celui où elle a été extraite du sous-sol, récoltée ou fabriquée".⁴²

1.2.3. L'accord de partenariat entre l'Algérie et l'Union Européenne

Le premier accord de coopération entre l'Algérie et la Communauté européenne a été conclu en 1976. Son objectif principal était de soutenir, accompagner et développer l'économie algérienne.

Les liens entre l'Algérie et l'UE ont été renforcés en 2001 par la signature de l'accord d'association, entré en vigueur le 1er septembre 2005. Cet accord représente les fondements juridiques et réglementaires des différentes relations entre les deux partenaires. Ses principaux objectifs sont :

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties, afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinents ;
- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens et de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;

⁴⁰ Site officiel de la douane Algérienne

⁴¹ Idem

⁴² Code des douanes Algériennes

- Promouvoir la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier ;
- Encourager l'intégration maghrébine, en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la Communauté européenne et ses États membres.

L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. Plus de 60% des ventes d'hydrocarbures sont destinées aux pays de l'UE, et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays. De ce fait, l'Algérie est classée comme le deuxième pays méditerranéen qui entretient les plus fortes relations commerciales avec l'UE.⁴³

1.2.4. Accord commercial préférentiel Algéro-Tunisien

Dans le cadre de la mise en œuvre de l'Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisien entré en vigueur le 1er mars 2014. Il a été ratifié par le décret présidentiel N°10-12 du 11 janvier 2010. Ainsi, et en vertu des dispositions de cet accord, les produits originaires couverts par cet accord peuvent être échangés sous un régime tarifaire préférentiel entre l'Algérie et la Tunisie.⁴⁴

1.2.5. La tentative d'accession de l'Algérie à l'organisation mondiale du commerce (OMC)

En 1987, dans le cadre de sa quête du changement et de l'adoption du libéralisme, l'Algérie a manifesté son intention d'intégrer le système du commerce multilatéral incarné par l'Accord Général sur les Tarifs et le Commerce (GATT). En 1995, l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) a été créée pour prendre le relais. Le Groupe de travail de l'accession de l'Algérie au GATT a été institué le 17 juin 1987. En 1995, ce Groupe de travail du GATT a été transformé en Groupe de travail de l'OMC chargé de l'accession de l'Algérie. Il a tenu sa première réunion en avril 1998.⁴⁵

Fin 2018, le ministre du Commerce algérien avait affirmé que "le retard de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC relève d'un choix stratégique". En effet, l'Algérie a choisi de protéger son marché en mettant en place des mesures pour restreindre les importations. La dernière en date est la nouvelle réglementation concernant les codes d'activité des entreprises importatrices de produits destinés à la revente en l'état, visant clairement à réduire les importations afin de contrer le déficit commercial.

À titre de rappel, l'Algérie et la Suisse ont conclu des négociations bilatérales dans le cadre de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC en 2012. L'Algérie demeure l'un des rares pays, avec un PIB dépassant les 100 milliards de dollars américains, à ne pas être membre de l'OMC.

⁴³ DECALUWE(B), COCKBURN(J) et VEZINA (S) , étude sur le système d'incitation et de protection effective de la production en Algérie , in ADE 2001.P.08

⁴⁴ Site officiel de la direction générale des douanes ,CIRCULAIRE N° 362 /DGD//SP/D.0413 /14 ,du26/02 /2014

⁴⁵ Site officiel du ministère du commerce et de la promotion des exportations

Le commerce extérieur algérien a connu une transformation significative depuis l'indépendance du pays. D'un cadre initialement étatique et protectionniste, il s'est progressivement libéralisé et ouvert sur de nouveaux marchés grâce à la signature d'accords de libre-échange. Bien que le processus d'adhésion à l'OMC ait été retardé, l'Algérie cherche aujourd'hui à diversifier ses exportations et à réduire son déficit commercial, montrant ainsi sa volonté de s'adapter aux dynamiques économiques mondiales.

Section 02 : l'analyse du commerce extérieur de l'Algérie dans la période 2019_2022

L'analyse du commerce extérieur de l'Algérie sur la période 2019-2020 permet d'observer les tendances récentes de ses échanges commerciaux internationaux. Cette section examine l'évolution statistique du commerce extérieur algérien, en nous penchant sur les chiffres des importations et des exportations, ainsi que sur la balance commerciale. Elle identifie également les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie, tant du côté des fournisseurs que des clients. Enfin, elle aborde les principaux impacts de la crise sanitaire du COVID-19 et du contexte géopolitique sur le commerce extérieur algérien.

2.1. L'évolution statistique du commerce extérieur de l'Algérie

2.1.1 Tendances générales de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie de premier trimestre 2019 jusqu'au premier trimestre de 2022

Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période allant de premier trimestre 2019 jusqu'au ou premier trimestre 2022 sont les suivants :

Tableau n°02 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie

Unité : en millions de DZD et USD

	Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2022			Evolution(%)	
	Nombre de déclaration en douane	DZD	USD	Nombre de déclaration en douane	DZD	USD	DZD	USD
Importations	77 545	1344 543,21	11 333,78	67 591	1 099 298,30	9 121,76	-18,24	-19,52
	13 581	398 908,55	3 362,59	5 336	118 174,52	980,59	-70,38	-70,84
Exportations	5 488	1202 952,48	10 141,55	4 589	917 850,32	7 617,09	-23,70	-24,89
	1 278	23 245,73	195,97	432	3 767,47	31,27	-83,79	-84,05
Balance commerciale		-141 590,73	-1 192,23		-181 448,02	-1 504,67	28,15	26,21
Taux de Couverture(%)	89,48			83,50				

Source : www.douane.gov.dz /Statistiques.

- Un volume global des importations de 9,12 milliards USD, soit un recul de 19,52% par rapport aux résultats de la même période de l'année précédente.
- Un volume global des exportations de 7,62 milliards USD, soit une baisse de l'ordre de 24,89% par rapport aux résultats de la même période de l'année 2019.
- Un déficit de la balance commerciale de l'ordre de 1,50 milliard USD.
- Un taux de couverture des importations par les exportations de l'ordre de 83,50% durant le premier trimestre de l'année 2022, contre un taux de 89,48% pour la même période en 2019.⁴⁶

⁴⁶ <https://www.douane.gov.dz/srstatistiques> du commerce extérieur de l'Algérie période: premier trimestre des années 2018-2022.

2.1.2A l'importation

Les importations globales ont marqué un repli de 19,52% durant le premier trimestre de l'année 2022 par rapport à la même période de l'année 2019, en passant de 11,33 milliards USD à 9,12 milliards USD. Leur répartition par groupe d'utilisations fait ressortir :

Tableau n°3 : Evolution de la répartition des importations par Groupes d'Utilisation

Unité : en millions DZD/USD

Groupes d'Utilisation		Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2022			Classement	Evolution (%)
Code GU	Intitulé GU	DZD	USD	Structure (%)	DZD	USD	Structure (%)		
1	Biens Alimentaires	228 368,54	1 925,02	16,98	233 370,11	1 936,46	21,23	3	0,59
2	Energie et Lubrifiants	19 640,77	165,56	1,46	56 094,69	465,46	5,10	6	181,14
3 et 4	Produits Bruts	61 946,87	522,18	4,61	70 717,84	586,80	6,43	5	12,38
5	Demi-produits	344 735,14	2 905,93	25,64	233 808,49	1 940,10	21,27	2	-33,24
6	Biens d'Equipements Agricoles	14 668,02	123,64	1,09	7 513,52	62,35	0,68	7	-49,58
7	Biens D'Equipements Industriels	488 663,68	4 119,17	36,34	324 048,33	2 688,89	29,48	1	-34,72
8 et 9	Biens de Consommation (non alimentaires)	186 520,18	1 572,27	13,87	173 745,34	1 441,70	15,81	4	-8,30
Total		1 344 543,21	11 333,78	100%	1 099 298,34	9 121,76	100%		-19,52

Source : www.douane.gov.dz/Statistiques.

1. Biens Alimentaires :

- L'augmentation des importations de biens alimentaires en valeur DZD (+0,59%) et USD (+0,59%) indique une demande accrue de ces produits en Algérie entre le T1 2019 et le T1 2022.

- La part des biens alimentaires dans les importations totales a également progressé, passant de 16,98% au T1 2019 à 21,23% au T1 2022, devenant le 3ème groupe d'utilisation le plus important.

- Cette évolution souligne l'importance croissante des importations alimentaires dans la couverture des besoins de la population algérienne.

2. Énergie et Lubrifiants :

- Les importations d'énergie et de lubrifiants ont connu une forte hausse de 181,14% en valeur DZD et de 181,24% en valeur USD entre le T1 2019 et le T1 2022.

- Cette progression significative se traduit par une augmentation de la part de ce groupe d'utilisation dans les importations totales, passant de 1,46% au T1 2019 à 5,10% au T1 2022.

- Cette évolution reflète probablement une demande accrue en énergie et en lubrifiants, liée à l'activité économique et industrielle du pays.

3. Produits Bruts :

- Les importations de produits bruts ont augmenté de 12,38% en valeur DZD et de 12,35% en valeur USD entre le T1 2019 et le T1 2022.

- La part des produits bruts dans les importations totales a également progressé, passant de 4,61% au T1 2019 à 6,43% au T1 2022.

- Cette évolution indique une demande croissante en matières premières et produits intermédiaires, nécessaires à la production nationale.

4. Demi-produits :

- Les importations de demi-produits ont diminué de 33,24% en valeur DZD et de 33,26% en valeur USD entre le T1 2019 et le T1 2022.

- La part des demi-produits dans les importations totales a reculé, passant de 25,64% au T1 2019 à 21,27% au T1 2022, devenant le 2ème groupe d'utilisation le plus important.

- Cette baisse des importations de demi-produits peut suggérer une amélioration de la capacité de production nationale, permettant de réduire les besoins d'importation de ces produits intermédiaires.

Dans l'ensemble, cette analyse met en évidence les principales tendances de l'évolution de la répartition des importations par groupes d'utilisation en Algérie entre le T1 2019 et le T1 2022. Elle montre une augmentation des importations de biens alimentaires, d'énergie et de lubrifiants, ainsi qu'une baisse des importations de demi-produits, traduisant des changements dans la structure des besoins du pays.

- Des baisses de l'ordre de 49,58%, 34,72%, 33,24 et de 8,30 % respectivement pour les biens d'équipements agricoles, les biens d'équipements industriels, les demi-produits et les biens de consommation non alimentaires.

- Des hausses de l'ordre de 181,14% 12,38% et de 0,59%, concernent respectivement les énergies et lubrifiants, les produits bruts et les biens alimentaires.

2.1.2.1 Les Principaux groupes de produits

- Biens alimentaires : Le groupe des "biens alimentaires" représente 21,23% de la valeur globale des importations au premier trimestre 2022, soit 1,94 milliard USD, en hausse de 0,59%.

- Energie et lubrifiants : Ce groupe se positionne au 6ème rang avec 5,10% des importations, soit 456,46 millions USD, en hausse de 181,14%.

- Produits bruts : Ce groupe occupe le 5ème rang avec 6,43% des importations, soit 586,80 millions USD, en hausse de 12,38%.

- Demi-produits : Ce groupe représente 21,27% des importations, soit la deuxième position, marquant des baisses de 31,50% à 61,72% selon les principaux produits.

- Biens d'équipements agricoles : Ce groupe occupe le dernier rang avec 0,68% des importations, soit 62,35 millions USD, en baisse de 49,58%.

- Biens d'équipements industriels : Ce groupe occupe le premier rang avec 29,48% des importations, soit 2,69 milliards USD, marquant des baisses de 33,68% à 35,88% sauf pour les turboréacteurs (+313,97%).

- Biens de consommation non-alimentaires : Ce groupe représente 15,81% des importations, soit 1,44 milliard USD, avec des hausses de 0,06% à 20,45% sauf pour les réfrigérateurs (-26,59%) et les pièces automobiles (-19,60%).⁴⁷

2.1.3A l'exportation

Les exportations globales ont marqué un repli de 24,89% au cours du premier trimestre 2022. Les hydrocarbures ont représenté 92,04% des exportations, en baisse de 25,78%, tandis que les exportations hors hydrocarbures ne représentent que 7,60%, en baisse de 12,06%.

⁴⁷ <https://www.douane.gov.dz/srstatistiques> du commerce extérieur de l'Algérie période: premier trimestre des années 2018-2022.

**Tableau n° 04 : Evolution des exportations /période : premier trimestre des années
2019-2022**

Unité : en millions

	Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2022			Evol(%)
	DZD	USD	Structure(%)	DZD	USD	Structure(%)	
Produits Hydrocarbures	1 124 898,09	9 483,51	93,51	848 177,84	7 038,39	92,40	-25,78
Produits Hors Hydrocarbures	78 054,39	658,04	6,49	69 732,49	578,70	7,60	-12,06
Total	1 202 952,48	10 141,55	100%	917 850,32	7 617,09	100%	-24,89

Source : [www.douane.gov.dz /Statistiques](http://www.douane.gov.dz/Statistiques).

2.1.3.1 Exportations des produits hors hydrocarbures par Groupe d'Utilisation

Tableau N°05 Evolution des exportations hors hydrocarbures par Groupe d'Utilisation

/période : premier trimestre des années 2019-2022.

Unité : en millions USD

Groupe d'Utilisation		Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2022			Classement	Evol (%)
Code GU	Intitulé GU	DZD	USD	Structure (%)	DZD	USD	Structure (%)		
1	Biens Alimentaires	13 251,82	111,72	16,98	13 433,56	111,48	19,26	2	-0,21
3et 4	Produits Bruts	3 138,14	26,46	4,02	1 841,79	15,25	2,64	3	-42,23
5	Demi-produits	57 109,99	481,47	73,17	52 244,41	433,57	74,92	1	-9,95
6	Biens d'Equipements Agricoles	20,25	0,17	0,03	0,78	0,01	0,001	6	-96,21
7	Biens d'Equipements Industriels	3 441,72	29,02	4,41	1 348,96	11,19	1,93	4	-61,42
8et 9	Biens de Consommation (non alimentaires)	1 092,47	9,21	1,40	862,99	7,16	1,24	5	-22,24
Total		78 054,39	658,04	100%	69 732,49	578,70	100%		-12,06

Source : www.douane.gov.dz /Statistiques.

Les principaux groupes d'exportations hors hydrocarbures sont :

- Demi-produits : 433,57 millions USD
- Biens alimentaires : 111,48 millions USD
- Produits bruts : 15,28 millions USD
- Biens d'équipements industriels : 11,19 millions USD
- Biens de consommation non alimentaires : 7,16 millions USD
- Biens d'équipements agricoles : 6 463,16 USD

2.1.3.2 Principaux produits exportés hors hydrocarbures

Tableau n°6 : Evolution des principaux produits hors hydrocarbures Valeurs en millions USD

Principaux Produits	Premier trimestre 2019		Premier trimestre 2022		Evolution (%)	Taux cumulé 2022 (%)
	Valeur	Structure %	Valeur	Structure %		
Engrais minéraux ou chimiques azotés	205,46	31,22	210,56	36,38	2,4	36,38
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons de houille de haute température	96,41	14,65	101,24	17,49	5,01	53,88
Sucres de canne ou de betterave et saccharose chimiquement pur à l'état solide	61,13	9,29	61,56	10,58	0,71	64,52
Ammoniac anhydre ou en solution aqueuse (ammoniaque)	83,47	12,68	61,25	10,58	-26,63	75,10
Dattes, figues, ananas, avocats, goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs	24,10	3,66	26,41	4,56	9,58	79,66
Ciments hydrauliques même colorés	19,83	3,01	18,43	3,18	-7,05	82,85
Phosphates de calcium naturels	19,54	2,97	12,09	2,09	-38,12	84,94
Caroubes, algues, betteraves à sucre et cannes à sucre ; noyaux et amandes de fruits et autres produits végétaux comestibles	5,83	0,89	6,93	1,20	18,80	86,13
Hydrogène, gaz rares et autres éléments non métalliques	19,40	2,95	6,59	1,14	-66,04	87,27
Alcools acycliques et leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés	4,74	0,72	6,52	1,13	37,66	88,40
Sous Total	539,90	82,05	511,57	88,40	-5,25	
Autres	118,14	17,95	67,13	11,60	-43,18	100 %
Total	658,04	100 %	578,70	100 %	-12,06	

Source : www.douane.gov.dz/Statistiques

Les "top 5" des produits hors hydrocarbures représentent 79,66% des exportations :

- Engrais minéraux ou chimiques azotés : 36,38%
- Huiles et produits de la distillation des goudrons de houille : 17,49%
- Sucres de canne ou de betterave : 10,64%
- Ammoniac anhydre : 10,58%
- Dattes et figues : 4,56%

2.1.4. Les principaux partenaires commerciaux

2.1.4.1 Les principaux fournisseurs

Tableau n°7 : Principaux pays fournisseurs de l'Algérie

Unité : en millions USD 2022

Principaux fournisseurs	valeur	Structure (%)	Taux cumulé(%)	Evolution(%)
CHINE	1 549,79	16,99	16,99	-32,23
France	951,99	10,44	27,43	-10,62
Italie	741,71	8,13	35,56	-11,04
ESPAGNE	570,36	6,25	41,81	-28,38
Allemagne	588,78	6,13	47,94	-36,11
ETATS UNIS D'AMERIQUE	488,35	5,35	53,29	75,82
TURQUIE	421,45	4,62	57,91	-33,56
ARGENTINE	326,62	3,58	61,49	-30,09
BRESIL	277,37	3,04	64,53	-9,12
FEDERATION DE RUSSIE	271,17	2,97	67,50	32,06
UKRAINE	204,80	2,25	69,75	33,19
INDE	194,57	2,13	71,88	-17,90
REP DE COREE	189,72	2,08	73,96	-27,40
EGYPTE	167,50	1,84	75,80	22,07
ARABIE SAOUDITE	118,29	1,30	77,10	-20,69
Sous Total	7 032,45	77,10		-19,06
Reste du monde	2 089,32	22,90	100 %	-21,02
Total	9 121,76	100 %		-19,52

Source : www.douane.gov.dz /Statistiques

Les cinq premiers fournisseurs de l'Algérie représentent 47,94% des importations. Bien que les importations des biens originaires de la Chine aient connu un repli de 32,33%, celle-ci est le principal fournisseur durant le premier trimestre 2022 avec une part de 16,99%. Elle est suivie par la France (10,44).

2.1.4.2 Les principaux clients

Tableau n°8 : Principaux pays clients de l'Algérie. Unité : en millions USD

Unité : En millions USD 2022

Principaux Clients	Valeur	Structure (%)	Taux cumulé%	Evolution(%)
ITALE	1 175,90	15,44	15,44	-33 ,04
France	1 005,35	13,20	28,64	-31,22
TURQUIE	705,03	9,26	37,89	20,52
Espagne	627,85	8,24	46,13	-52,83
CHINE	471,27	6,19	52,32	21,14
PAYS-BAS	351,61	4,62	56,94	-14,55
ETAS UNIS D'AMERIQUE	322,18	4,23	61,17	-58,86
MALTE	283,47	3,72	64,89	188 161,49
Belgique	271,33	3,56	68,45	18,73
INDE	268,58	3,53	71,98	-32,82
GRANDE BRETAGNE	235,01	3,09	75,06	-57,40
TUNISIE	220,20	2,89	77,95	-30,49
BRESIL	197,24	2,59	80,54	-39,52
SINGAPOUR	193,67	2,54	83,09	1 007,52
AUSTRALIE	191,36	2,51	85,60	3,78
Sous Total	6 520,03	85,60		-25,42
Reste du monde (92 pays)	1 097,06	14,40	100%	-21,59
Total	7 617,09	100%		-24,89

Source : www.douane.gov.dz/Statistiques

Les cinq premiers clients de l'Algérie ont représenté 52,32% des exportations algériennes au premier trimestre 2022.

L'Italie est le principal client avec une part de 15,44%, suivie par la France (13,20%), la Turquie (9,26%), l'Espagne (8,24%) et la Chine (6,19%).

2.1.5 Répartition des échanges commerciaux (import et export) de l'Algérie par zone géographique

En termes de répartition des échanges commerciaux (import et export) de l'Algérie par zone géographique au cours des deux premiers mois de l'année 2020, l'exploitation des tableaux montre clairement que l'essentiel de ces échanges reste toujours polarisé sur les partenaires traditionnels.

Tableau n°9 :Echanges commerciaux de l'Algérie (import-export) |Période : Deux premiers mois ⁴⁸2019-2022.

Unité:

millions USD

ZONE GEOGRAPHIQUE		Deux premiers mois 2019		Deux premiers mois 2022		Evolution (%)
		Valeur	Structure (%)	Valeur	Structure (%)	
EUROPE		8 716,24	61,05	6 329,25	57,38	-27,39
Dont :	UNION EUROPEENNE	7 509,00	52,60	5 099,19	46,23	-32,09
ASIE		3 038,75	21,28	2 746,20	24,90	-9,63
Dont :	CHINE	1 623,14	11,37	1 488,77	13,50	-8,28
	INDE	420,77	2,95	323,47	2,93	-23,13
	REP DE COREE	324,90	2,28	239,17	2,17	-26,39
AUTRES		2 521,91	17,66	1 954,49	17,72	-22,50
Total général		14 276,91	100%	11 029,94	100%	-22,74

2.1.5.1. Les pays de l'Europe

⁴⁸ Statistiques du commerce extérieure période 2022

- Les pays de l'Europe enregistrent une part de 57,38% de la valeur globale des échanges commerciaux au cours des deux premiers mois de l'année 2022, soit un montant de 6,33 milliards USD contre 8,72 milliards USD enregistrés durant la même période de l'année 2019.

- Les pays de l'Europe sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 50,87% au titre des importations et de 65,53% au titre des exportations au cours des deux premiers mois de l'année 2022.

- Par rapport aux deux premiers mois de l'année 2019, les importations en provenance de l'Europe ont enregistré une baisse de l'ordre de 21,74 %. Il en est de même pour les exportations de l'Algérie vers ces pays, ayant enregistré une baisse de plus de 1,52 milliard USD, soit un taux de 32,14%.⁴⁹

2.1.5.2 Les pays de l'Asie

- Les pays de la région d'Asie viennent en seconde position à hauteur de 28,03% des importations de l'Algérie et de 20,98% de ses exportations.

- Par rapport aux deux premiers mois de l'année 2019, les exportations vers les pays d'Asie ont enregistré une augmentation remarquable de plus de 29,30%, en passant de 795,18 millions USD à 1,03 milliard USD durant la période considérée.

- Par contre, les importations en provenance de l'Asie ont enregistré une diminution non négligeable, estimée à près de 525,63 millions USD, soit un taux de l'ordre de 23,43%.

- L'essentiel des échanges commerciaux de l'Algérie avec cette région sont réalisés avec la Chine (principal fournisseur de l'Algérie) suivie par l'Inde et la République de Corée, avec les parts respectives de 13,50%, 2,93% et 2,48%.⁵⁰

2.1.5.3 Les autres régions

- Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions géographiques (Amérique, Afrique, Océanie) restent toujours marqués par de faibles proportions.

- Le volume global des échanges avec les autres régions géographiques affiche une régression de 22,50% par rapport aux résultats enregistrés durant les deux premiers mois de l'année 2019, en passant de 2,52 milliards USD à 1,95 milliard USD.

- Le volume global des échanges avec les pays d'Amérique a enregistré une baisse de plus d'un quart (28,55%) par rapport aux deux premiers mois de l'année 2019, en passant de 1,81 milliard USD à 1,29 milliard USD.

⁴⁹ Statistiques du commerce extérieure période 2022

⁵⁰ Statistiques du commerce extérieure période 2022

- Les importations dans le cadre des accords préférentiels s'inscrivent en baisse de 14,63% au cours des deux premiers mois de l'année 2022.⁵¹

Les importations dans le cadre des accords préférentiels s'inscrivent en baisse de 14,63 % au cours des deux premiers mois de l'année 2022. Elles se chiffrent à 1,15 milliard USD contre 1,44 milliard USD enregistré durant les deux premiers mois de l'année 2019. Globalement, il convient de noter ce qui suit :

- L'accord d'association avec l'Union Européenne demeure le principal accord de libre-échange avec une part de 83,28 %. Les importations qui bénéficient de cet accord sont évaluées à 958,55 millions USD durant les deux premiers mois de l'année 2020, en baisse de 22,34 % par rapport à la même période de l'année 2019. L'Espagne (215,67 millions USD), l'Italie (193,34 millions USD) et la France (174,29 millions USD) constituent les principaux partenaires dans le cadre de cet accord avec une contribution de 60,85 %.

- Les importations dans le cadre de l'accord avec la Grande Zone Arabe de Libre-Echange ont atteint les 190,37 millions USD durant les deux premiers mois de l'année 2020, marquant une baisse de 5,65 % pour occuper le deuxième rang du total des importations des ALE. L'Egypte (56,08 millions USD), L'Arabie Saoudite (50,82 millions USD) et la Tunisie (25,29 millions USD) contribuent à hauteur de 69,44 % aux importations totales de cet accord au cours de la période considérée.

- Les importations réalisées dans le cadre de l'accord avec la Tunisie inscrivent une valeur de 2,11 millions USD, soit une diminution de 52,01 % par rapport aux deux premiers mois de l'année 2019.

- Par contre, les importations dans le cadre de l'accord avec la Jordanie n'enregistrent aucun montant durant les deux premiers mois de l'année en cours. (Cf. Tableau N°10)⁵²

Tableau n° 10 : Importations et exportations hors hydrocarbures dans le cadre des accords /2 premiers mois 2022

Unité: millions USD

Accord de Libre-Echange	Importations		Variation % Deux premiers mois 2019 - 2020*	Exportations Hors hydrocarbures vers zones des accords		Variation % deux premiers mois 2019 - 2022	Nombre de déclaration s en douane
	Valeur	Part (%)	Valeur	Part (%)			

⁵¹ Statistiques du commerce extérieure période 2022

⁵² Statistiques du commerce extérieure période 2022

UNION EUROPEENNE*		958,55	83,28	-22,34%	185,81	71,25	-18,47%	8 301
	<i>ESPAGNE</i>	<i>215,67</i>	<i>18,74</i>	-30,23%	<i>46,23</i>	<i>17,72</i>	-13,06%	
<i>Dont :</i>	<i>ITALIE</i>	<i>193,34</i>	<i>16,80</i>	-24,08%	<i>5,38</i>	<i>2,06</i>	-81,73%	
	<i>FRANCE</i>	<i>174,29</i>	<i>15,14</i>	-2,57%	<i>44,22</i>	<i>16,96</i>	-17,08%	
	GZALE	190,37	16,54	-5,65%	46,70	17,91	-14,39%	1 574
	<i>EGYPTE</i>	<i>56,08</i>	<i>4,87</i>	-1,65%	<i>0,24</i>	<i>0,09</i>	-87,49%	
<i>Dont :</i>	<i>ARABIE SAOUDITE</i>	<i>50,82</i>	<i>4,41</i>	-17,11%	<i>0,45</i>	<i>0,17</i>	-34,14%	
	<i>TUNISIE</i>	<i>25,29</i>	<i>2,20</i>	5,66%	<i>12,48</i>	<i>4,79</i>	-37,83%	
	TUNISIE	2,11	0,18	-52,01%	12,48	4,79	-37,83%	53
	JORDANI E		-	-	15,80	6,06	436,15%	-
Total des ALE		1 151,03	100%	-20,09%	260,80	100%	-14,63%	

1. L'accord avec l'Union Européenne (UE) :

Avec un montant de 958,55 millions USD, l'accord avec l'Union Européenne occupe le premier rang du total des importations des ALE au cours des deux premiers mois de l'année 2022. En termes de produits importés, les demi-produits constituent la principale composante de la facture des importations dans le cadre de cet accord, avec une part de 44,87 % (en baisse de 28,27 %), suivi par les biens de consommation non alimentaires avec une part de 19,37 % (en hausse de 1,80 %) et les biens d'équipements industriels avec une part de 18,18 % (en baisse de 29,09 %), pendant que ceux afférents aux autres Groupes d'Utilisation, oscillent entre 0,59 % et 8,45 %.

Par ailleurs, les importations des biens alimentaires (22,29 millions USD) et des énergies et lubrifiants (59,55 millions USD) les produits bruts (81,01 millions USD) sont en baisse par rapport aux deux premiers mois de l'année 2019, avec les taux respectifs de 27,08 %, de 29,65 % et de 4,80%.

Outre le fait de leur faible contribution (0,59 %), les achats des biens d'équipements agricoles ont enregistré une baisse de l'ordre de 9,05 % durant les deux premiers mois de l'année 2022. (Cf. Tableau N°11)⁵³

⁵³ Statistiques du commerce extérieure période 2022

Tableau N°11 : Groupes de produits importés dans le cadre de l'accord de l'Union Européenne.

Unité : millions USD

CODE GU	GROUPES D'UTILISATION Intitulé GU	Deux premiers mois 2019		Deux premiers mois 2022		Classeme nt	Evolution
		Valeur	Structure (%)	Valeur	Structure (%)		
1	Biens Alimentaires	30,57	2,48	22,29	2,33	6	-27,08%
2	Energie et Lubrifiants	84,65	6,86	59,55	6,21	5	-29,65%
3 et 4	Produits Bruts	85,09	6,89	81,01	8,45	4	-4,80%
5	Demi-Produits	599,68	48,58	430,15	44,87	1	-28,27%
6	Biens d'Equipements Agricoles	6,20	0,50	5,64	0,59	7	-9,05%
7	Biens d'Equipements Industriels	245,72	19,91	174,23	18,18	3	-29,09%
8 et 9	Biens de Consommation (non-alimentaires)	182,41	14,78	185,68	19,37	2	1,80%
	Total	1 234,32	100%	958,55	100%		-22,34%

2. L'accord avec la Grande Zone Arabe de Libre-Echange (GZALE)

La facture d'importation dans le cadre de l'accord avec les pays de la GZALE s'élève à 190,37 millions USD durant les deux premiers mois de l'année 2022, contre 201,76 millions USD enregistrés durant la même période de l'année 2019, soit une diminution de l'ordre de 5,65 %.

En termes de structure, les demi-produits et les biens de consommation non alimentaires constituent les principales composantes des importations dans le cadre de cet accord, avec les parts respectives de 69,89 % et de 14,30 %.

Les hausses enregistrées au cours des deux premiers mois de l'année 2020 concernent principalement les produits bruts (67,85 %), les biens alimentaires (39,70 %) et les énergies et lubrifiants (38,09 %).

Par contre, les baisses touchent les biens d'équipements industriels (18,43 %) et demi-produits (11,68 %). (Cf. Tableau N°12)⁵⁴

Tableau N°12 : Groupes de produits importés dans le cadre de l'accord avec la GZALE.

Unité : millions USD

GROUPES D'UTILISATION	Janvier 2019	Janvier 2022		
-----------------------	--------------	--------------	--	--

⁵⁴ Statistiques du commerce extérieure période 2022

CODE GU	Intitulé GU	Valeur	Structure (%)	Valeur	Structure (%)	Classeme nt	Evolutio n
1	Biens Alimentaires	10,34	5,13	14,45	7,59	3	39,70%
2	Energie et Lubrifiants	0,64	0,32	0,88	0,46	6	38,09%
3 et 4	Produits Bruts	3,10	1,54	5,20	2,73	5	67,85%
5	Demi-Produits	150,64	74,66	133,05	69,89	1	-11,68%
6	Biens d'Equipements Agricoles	0,01	-	-	-	7	-
7	Biens d'Equipements Industriels	11,71	5,81	9,55	5,02	4	-18,43%
8 et 9	Biens de Consommation (non-alimentaires)	25,31	12,55	27,23	14,30	2	7,56%
	Total	201,76	100%	190,37	100%		-5,65%

3. L'accord avec la Tunisie

Les importations dans le cadre de l'accord avec la Tunisie affichent une régression de 52,01 % au cours des deux premiers mois de l'année 2022. Cette baisse touche la totalité des Groupes d'Utilisation durant cette période. En effet, les achats des demi-produits qui représentent une part de 80,31 %, se détériorent de 38,51 %, ceux des biens d'équipements industriels ont diminué d'un taux de 83,10 % et les importations des biens de consommation non alimentaires diminuent également de 57,24 %.

Par contre, les importations des produits bruts n'enregistrent aucun montant et ce, au cours des deux premiers mois de l'année 2022. (Cf. Tableau N°13)⁵⁵

Tableau N°13 : Groupes de produits importés dans le cadre de l'accord avec la Tunisie.

Unité : million USD

Accord	GROUPES D'UTILISATION		Deux premiers mois 2019		Deux premiers mois 2022		Evolution(%)
	CODE GU	Intitulé GU	Valeur	Structure (%)	Valeur	Structure (%)	
Tunisie	3 et 4	Produits Bruts	0,01	0,16	-		-
	5	Demi-Produits	2,75	62,69	-1,69	80,31	-38,51

⁵⁵ Statistiques du commerce extérieure période 2022

	7	Biens d'Equipements Industriels	1,09	24,89	0,18	8,77	-83,10
	8 et 9	Biens de Consommation (non-alimentaires)	0,54	12,26	0,23	10,92	-57,24
Total			4,39	100%	2,11	100%	-52,01

ECHANGES COMMERCIAUX PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

PERIODE : DEUX PREMIERS MOIS (2019-2022)

Tableau n° 14 : IMPORTATIONS

		Deux premiers mois 2019		Deux premiers mois 2022		Evolution (%)
		Valeur	Structure (%)	Valeur	Structure (%)	
AFRIQUE		201,90	2,70	246,95	4,03	22,31
Dont :	<i>EGYPTE</i>	88,96	1,08	124,65	2,03	40,12
	<i>UNION MAGREB ARABE U-M-A</i>	80,61	1,19	90,68	1,48	12,49
AMERIQUE		1 013,50	13,55	1 004,75	16,39	-0,86
Dont :	<i>ETAS UNIS D'AMERIQUE</i>	170,37	2,28	395,84	6,46	132,34
	<i>BRESIL</i>	209,55	2,80	212,52	212,52	1,42
	<i>ARGENTINE</i>	407,94	5,45	192,22	192,22	-52,88
ASIE		2 243,57	29,99	1 717,95	28,03	-23,43
Dont :	<i>CHINE</i>	1 486,80	19,87	1 073,51	17,51	-27,80
	<i>INDE</i>	159,28	2,13	135,27	2,21	-15,07
	<i>REP DE COREE</i>	163,12	2,18	123,34	2,01	-24,39
	<i>ARABIE SAOUDITE</i>	99,53	1,33	80,36	1,31	-19,26
EUROPE		3 984,14	53,25	3 118,09	50,87	-21,74
Dont :	<i>UNION EUROPEENNE</i>	3 192,27	42,67	2 429,67	39,64	-23,89
OCEANIE		38,59	0,52	42,19	0,69	9,34
Dont :	<i>NOUVELLE ZELANDE</i>	37,58	0,50	40,92	0,67	8,89
Total général		7 481,71	100%	6 129,93	100%	-18,07

Tableau N°15 : EXPORTATIONS

		Deux premiers mois 2019		Deux premiers mois 2022		Evolution (%)
		Valeur	Structure (%)	Valeur	Structure (%)	
AFRIQUE		357,61	5,26	248,15	5,06	-30,61
Dont :	<i>EGYPTE</i>	205,99	3,03	118,16	2,41	-42,64
	<i>UNION MAGREBE ARABE U-M-A</i>	82,73	1,22	80,75	1,65	-2,39
AMERIQUE		31,22	0,46	23,54	0,48	-24,58
Dont :	<i>ETAS UNIS D'AMERIQUE</i>	791,83	11,65	285,19	5,82	-63,98
	<i>BRESIL</i>	183,90	2,71	159,64	3,26	-13,19
	<i>ARGENTINE</i>	472,83	6,96	107,46	2,19	-77,27
ASIE		795,18	11,70	1 028,25	20,98	29,31
Dont :	<i>CHINE</i>	136,33	2,01	415,26	8,47	204,59
	<i>INDE</i>	17,51	0,26	200,28	4,09	1 043,88
	<i>REP DE COREE</i>	261,50	3,85	188,20	3,84	-28,03
	<i>ARABIE SAOUDITE</i>	161,78	2,38	115,83	2,36	-28,40
EUROPE		4 732,10	69,64	3 211,15	65,53	-32,14
Dont :	<i>UNION EUROPEENNE</i>	4 316,73	63,53	2 669,52	54,48	-38,16
OCEANIE		118,48	1,74	127,26	2,60	7,41
Dont :	<i>NOUVELLE ZELANDE</i>	118,48	1,74	127,23	2,60	7,39
Total général		6 795,20	100%	4 900,01	100%	-27,89

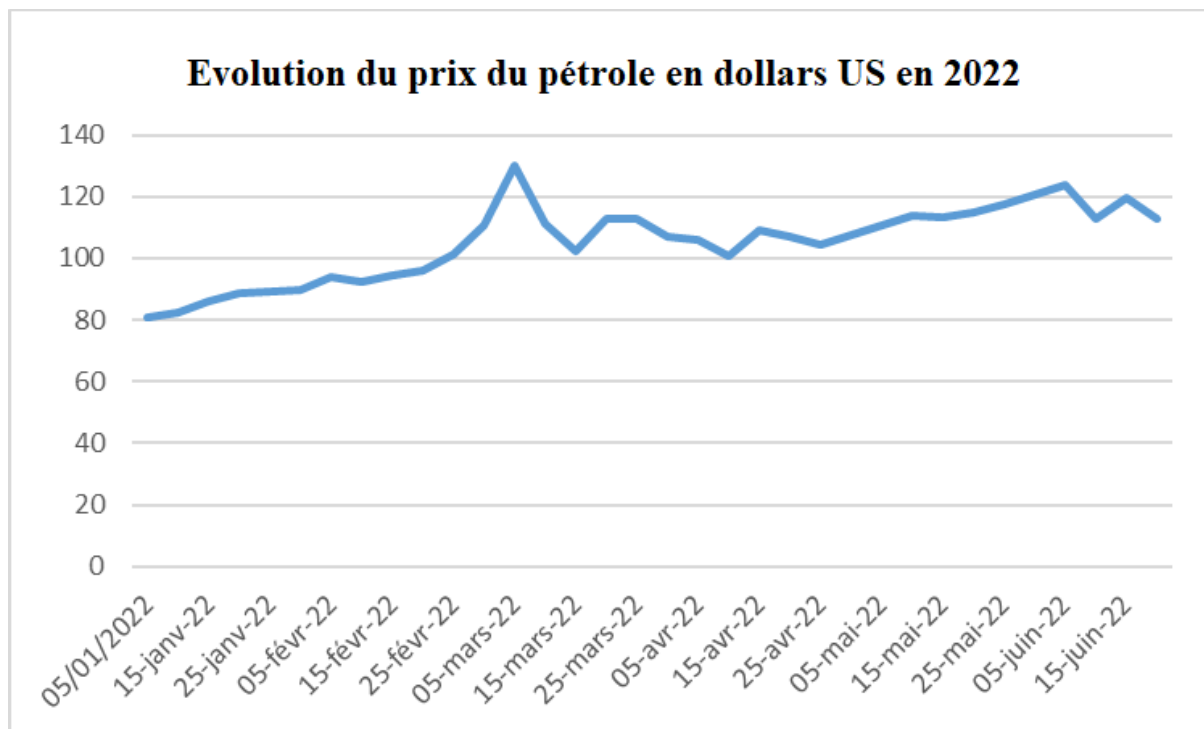
2.2 la situation du commerce extérieur algérien après le COVID-19

L'économie algérienne se remet progressivement des chocs combinés de la pandémie de COVID-19 et de la baisse des cours du pétrole en 2020, les mesures prises ayant permis d'atténuer les impacts. Après une contraction de 4,9% en 2020, le PIB réel a enregistré une croissance de 2,3% au 1er trimestre 2021, grâce à la reprise des cours et de la production d'hydrocarbures ainsi qu'à l'assouplissement des mesures de confinement. Le solde des transactions courantes de la balance des paiements, qui s'était nettement détérioré en 2020, s'est également redressé au 1er semestre 2021. ⁵⁶ Cependant, la pandémie a exacerbé les vulnérabilités économiques préexistantes en Algérie, avec des déficits budgétaires et courants importants, une dette publique élevée et une baisse des réserves de change. Si les perspectives de reprise économique en 2021-2022 demeurent incertaines et risquées, notamment au vu de l'évolution des cours du pétrole, de la pandémie et du contexte géopolitique, la croissance

⁵⁶ Rapport du FMI N°21/253 consultations de 2021 au titre de l'article iv-communiqué de presse ; rapport des services de FMI ; déclaration de l'administrateur pour l'Algérie.

économique pour 2021 a finalement été revue à la hausse à 4,2% contre 3,2% initialement prévu, en raison du retour progressif de l'activité économique avec l'amélioration de la situation sanitaire.⁵⁷

Figure n°6 : Evolution des prix du pétrole ces derniers six mois



Source : Etabli avec les données recueillis sur le site : www.prixdubaril.com

Des principaux éléments supplémentaires concernant la situation du commerce extérieur algérien après le COVID-19 :

Face aux chocs économiques de la pandémie de COVID-19 et de la crise Ukraine-russe, l'Algérie doit rééquilibrer son dosage de politiques pour réduire sa forte dépendance aux hydrocarbures et favoriser une croissance durable. Il est essentiel d'assainir progressivement les finances publiques en adaptant l'ajustement budgétaire à l'évolution de la situation, tout en atténuant les impacts sur les groupes vulnérables, et d'accompagner cet ajustement d'une plus grande flexibilité du taux de change et d'un resserrement de la politique monétaire.

Parallèlement, la mise en œuvre de réformes structurelles est nécessaire pour faciliter la transition vers un nouveau modèle de croissance, moins dépendant des hydrocarbures et plus propice à la diversification économique et à la création d'emplois. Bien que la hausse des prix pétroliers engendrée par la crise Ukraine-russe profite à court terme à l'Algérie, elle met en

⁵⁷ Algérie presse service, Covid-19 : l'économie algérienne se remet progressivement,

exergue l'urgence de cette transformation structurelle pour réduire durablement la vulnérabilité de l'économie face aux chocs extérieurs.⁵⁸

La guerre en Ukraine et la flambée des prix des hydrocarbures qui font le malheur de nombreux pays semblent être une véritable aubaine pour l'Algérie, l'un des plus importants exportateurs de gaz au monde. Cette manne financière devrait offrir une bouffée d'oxygène bienvenue à une économie algérienne en déficit.

Selon les prévisions du Fonds monétaire international, l'Algérie devrait empocher 58 milliards de dollars en 2022, contre seulement 34 milliards l'année précédente, atteignant un niveau équivalent à 2014, année où les cours du pétrole avaient entamé leur chute.

Bien que les recettes tirées de la flambée des prix des hydrocarbures permettront à l'Algérie de réduire l'impact de la hausse des prix des matières premières agricoles, en particulier des céréales, le solde devrait rester largement positif pour le pays, qui a réussi à réduire drastiquement ses importations ces dernières années. Dans un contexte où l'Europe cherche à se défaire de sa dépendance au gaz russe, l'Algérie se positionne comme une solution de remplacement crédible, couvrant actuellement 11% des besoins européens, une part appelée à augmenter rapidement, comme en témoigne récemment l'accord avec l'Italie pour l'export de 30 milliards de mètres cubes de gaz par an.

Certains s'inquiètent néanmoins que l'Algérie ne relâche ses efforts de diversification économique, mais le Premier ministre assure que les exportations hors hydrocarbures atteignent des niveaux records, visant 7 milliards de dollars en 2022.⁵⁹ Malgré ce contexte favorable, la guerre en Ukraine entraînera des répercussions pour l'Algérie, notamment sur les prix d'importation de produits agricoles essentiels comme le blé, le soja ou le tournesol, dont les approvisionnements russes ont considérablement augmenté ces derniers mois. L'Algérie entretient par ailleurs des liens commerciaux importants avec la Russie, son deuxième partenaire commercial en Afrique.⁶⁰

Outre la flambée des prix, le conflit en Ukraine pose également des défis logistiques pour l'Algérie, compromettant l'acheminement de nombreuses marchandises depuis les ports russes et ukrainiens. L'interruption des flux commerciaux avec ces pays peut engendrer des ruptures d'approvisionnement et des retards de livraison pour l'Algérie, qui dépend de ces importations, notamment en produits agricoles. Par ailleurs, si la guerre en Ukraine ouvre de nouvelles

⁵⁸ www.ouestfrance.com

⁵⁹ <https://www.courrierinternational.com>

⁶⁰ 15 Chambre algéro-allemande du commerce et de l'industrie <https://algerien.ahk.de/fr/actualites/news-details-fr/auswirkungen-des-ukrainekrieges-auf-algeriens-wirtschaft>

perspectives pour l'Algérie en tant que fournisseur alternatif de gaz pour l'Europe, le pays devra également exploiter ses propres ressources de gaz de schiste du Sahara, en collaboration avec des partenaires occidentaux, pour pouvoir s'affirmer durablement comme un producteur majeur et répondre à la demande européenne croissante, dans un contexte de défiance envers le gaz russe.⁶¹

Malgré les chocs économiques de la pandémie de COVID-19 et de la crise Ukraine-russe, le commerce extérieur algérien montre des signes de reprise progressive. La hausse des cours des hydrocarbures offre une bouffée d'oxygène bienvenue aux finances du pays, avec des recettes d'exportation en forte progression. Cependant, l'Algérie doit rester vigilante face aux défis futurs, en poursuivant ses efforts de diversification économique et de réduction de sa dépendance aux exportations d'hydrocarbures. La gestion des impacts des conflits géopolitiques sur les chaînes d'approvisionnement et les prix des matières premières constitue également un enjeu majeur pour stabiliser son commerce extérieur à long terme.

Section 3 : La limitation des importations en Algérie

L'Algérie a mis en place depuis 2015 une politique commerciale plus protectionniste dans le but de limiter ses importations et de préserver sa production nationale, face à la baisse du prix du pétrole et à la dégradation de sa balance commerciale. Cette stratégie s'est traduite par la mise en place progressive de différents mécanismes réglementaires encadrant les importations, que nous allons détailler dans les paragraphes suivants.

Les opérations d'importations et d'exportations des marchandises sont principalement soumises aux dispositions de l'ordonnance 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importations et d'exportations de marchandises.

La modification de cette ordonnance est intervenue suite à la baisse du prix du pétrole en 2015 dans la logique de réduire la facture des importations, et ce en vertu de la loi 15-15 du 15 juillet 2015. Nous explorons dans les paragraphes qui suivent les principales dispositions relatives aux opérations de commerce extérieur avant et après la modification.

3.1. Les importations avant la modification de l'ordonnance 03-04 du 19 Juillet 2003

L'Ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises a pour objet de définir les règles générales applicables à ces opérations. Cette ordonnance comprend trois chapitres essentiels : les dispositions générales, la protection de la production nationale et la promotion des exportations.

⁶¹ Hassan Haddouche pour le site <https://www.middleeasteye.net>

3.1.1. Les mesures des dispositions générales

Ces mesures concernent :⁶²

- L'interdiction de l'importation de tout produit portant atteinte à la sécurité, à l'ordre public et à la morale ;
- L'imposition de mesures particulières sur les opérations d'importation et d'exportation des produits touchant à la santé humaine et animale, à l'environnement, à la protection de la faune et de la flore et à la préservation des végétaux ;
- L'obligation de la réalisation des opérations du commerce extérieur par des personnes physiques ou morales ayant la qualité de commerçant ;
- Le contrôle de change obligatoire des opérations d'import/export ;
- L'exigence de la conformité des produits importés aux spécifications relatives à la qualité et à la sécurité ;
- La possibilité d'instituer des licences d'importation ou d'exportation dans certains cas.

3.1.2. Les mesures de protection de la production nationale

Pour pouvoir préserver la production nationale, l'ordonnance souligne que des mesures peuvent être mises en œuvre telles que :⁶³

- La protection tarifaire par les droits de douane ad valorem et les mesures de défense commerciales (sous forme de mesures de sauvegarde ou anti-dumping) ;
- La mise en place de mesures de sauvegarde lorsque la quantité de produit importé est énorme, au point de constituer un risque concurrentiel pour les produits nationaux similaires. Ces mesures peuvent comprendre la suspension partielle ou totale de concessions et/ou d'obligations sous forme de restriction quantitative à l'importation ou de relèvement de droit de douane ;
- L'établissement d'un droit compensateur pour compenser toute subvention accordée directement ou indirectement à la production, à l'exportation ou au transport de tout produit dont l'exportation vers l'Algérie cause un dommage à une branche de la production nationale ;
- L'application d'un droit anti-dumping sur tout produit dont le prix à l'exportation vers l'Algérie est inférieur à sa valeur normale ou à celle d'un produit similaire ;
- L'instauration de mesures de sauvegarde en cas de difficultés de la balance de paiement.

3.1.3. Les mesures de promotion des exportations

L'ordonnance a mis en place des mesures pour la promotion des exportations, notamment :

⁶² JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N°43 (JORA), P. 29

⁶³ Ibid, P.30.

- La création d'un Conseil national consultatif de promotion des exportations, présidé par le Premier ministre, dont les missions sont :

- La définition des objectifs et de la stratégie de développement des exportations ;
- L'évaluation des programmes et actions de promotion des exportations ;
- La proposition de mesures institutionnelles, législatives ou réglementaires pour faciliter l'expansion des exportations hors hydrocarbures.
- La création de l'Agence nationale de promotion du commerce extérieur, dont la principale mission est la promotion des exportations hors hydrocarbures. L'Agence est chargée :
 - D'assurer la gestion des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures ;
 - D'assurer une gestion dynamique du réseau national d'information commerciale ;
 - D'alimenter les entreprises algériennes en informations commerciales et économiques sur les marchés extérieurs ;
 - De soutenir les efforts des entreprises algériennes sur les marchés extérieurs ;
 - De préparer, organiser et assister les entreprises algériennes dans les foires et manifestations économiques à l'étranger ;
 - De faciliter l'accès des entreprises algériennes aux marchés extérieurs ;
 - D'animer les missions de prospection et d'expansion commerciales ;
 - D'assister les opérateurs algériens dans la concrétisation des relations d'affaires avec leurs partenaires étrangers ;
 - De promouvoir le label du produit algérien à l'étranger.

L'Agence peut également créer des bureaux de représentation et d'expansion commerciale à l'étranger.

3.2. Les importations après la modification de l'ordonnance 03-04 du 19 Juillet 2003

L'augmentation du volume des importations pose deux problèmes majeurs pour l'économie nationale : une concurrence accrue sur les produits locaux et l'effondrement des réserves de changes qui servent à payer ces importations. Pour cela, les pouvoirs publics algériens ont adopté depuis l'année 2015 une politique protectionniste visant à réduire les importations du pays.

3.2.1 Les licences d'importations

Les licences d'importation peuvent être définies comme étant des procédures administratives qui exigent, comme condition préalable à l'importation de marchandises, la présentation à l'organe administratif compétent d'une demande ou d'autres documents.⁶⁴

Les licences d'importation ont touché l'importation des voitures, du ciment, du rond à béton, du bois et du fil machine. Une flambée des prix de ces produits a été enregistrée dès l'entrée en vigueur de ce dispositif. Cette situation a engendré des rentes de situation, les revendeurs et les intermédiaires dans les ventes de ces produits ayant réalisé des bénéfices conséquents en un temps record. De plus, l'arrêt de plusieurs chantiers de construction à cause de la cherté des produits et de leur indisponibilité a été observé. Bien plus, les entreprises qui utilisent ces produits comme matières premières se sont retrouvées dans des situations très difficiles pour se procurer ces produits, et quand les produits sont disponibles, ils sont généralement inaccessibles pour ces petites entreprises (beaucoup de cas de fermeture d'entreprises ont été enregistrés suite à la mise en place des licences d'importation).

En 2018, les licences d'importation ont été abandonnées et remplacées par une interdiction de plusieurs centaines de produits (851 sous-positions tarifaires). Enfin, le 27 Janvier 2019, un droit additionnel provisoire de sauvegarde (DAPS) a été instauré sur une liste de 1095 sous positions tarifaires portant sur plusieurs produits différents.

Quant aux voitures, les prix de celles-ci ont doublé en quelques mois et des usines de montage de véhicules ont été agréées pour remplacer l'importation de véhicules complets par l'importation de kits destinés aux montages. Cela a engendré de nombreux problèmes, notamment en termes de sécurité, de normes et de répartition des agréments. De plus, cela a entraîné un retour à la case départ pour la sortie des devises, avec plus de 2,5 milliards de dollars d'importation en 2018.⁶⁵

Aucun gain n'a été enregistré pour le trésor public suite à l'utilisation des licences d'importation. Les modifications ont été apportées par la loi n°15-15 du 15 juillet 2015, promulguée dans le contexte de la chute du prix du baril de pétrole. Cette loi avait donc pour principal objectif d'instaurer des mesures permettant de limiter les importations et de rééquilibrer la balance des paiements. C'est la raison pour laquelle, elle a mieux détaillé les conditions d'octroi des licences d'importation / d'exportation.⁶⁶

La présente loi a pour objet de modifier et de compléter les dispositions de l'ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003. Elle souligne clairement que "des mesures de restriction quantitatives

⁶⁴ [1https://www.liberte-algerie.com/contribution/lomc-et-les-licences-dimportation-211937](https://www.liberte-algerie.com/contribution/lomc-et-les-licences-dimportation-211937), 28/05/2019.

⁶⁵ [1https://www.liberte-algerie.com/contribution/lomc-et-les-licences-dimportation-211937](https://www.liberte-algerie.com/contribution/lomc-et-les-licences-dimportation-211937), 28/05/2019.

⁶⁶ 2JORA, Op.cit, N°41, P. 10.

et/ou qualitatives et/ou des mesures de contrôle des produits à l'importation ou à l'exportation peuvent être appliquées dans les conditions prévues par la législation et la réglementation en vigueur".

Ces mesures visent à :⁶⁷

- Conserver les ressources naturelles épuisables conjointement avec l'application de ces restrictions à la production ou à la consommation ;
- Assurer à l'industrie nationale de transformation les quantités essentielles de matières premières produites sur le marché national et ce, en conformité avec les principes prévus par les accords internationaux auxquels l'Algérie est partie ;
- Mettre en œuvre des mesures essentielles à l'acquisition ou la répartition de produits en prévision d'une pénurie ;
- Sauvegarder les équilibres financiers extérieurs et l'équilibre de marché ;
- Appliquer des règles relatives aux procédures de licences d'importation ou d'exportations d'une manière juste et équitable.

Dans ce sens, la loi souligne que la licence d'importation ou d'exportation doit être présentée avec le dossier de dédouanement de la marchandise. L'objet de la licence est de limiter les quantités ou les valeurs des produits importés ou exportés. Néanmoins, la loi est flexible quant à ces quantités ou valeurs, car elle tolère des écarts mineurs en la matière par rapport aux chiffres indiqués sur la licence, par suite de différences résultant du transport ou de chargement des marchandises non emballées, ou d'autres différences mineures compatibles avec la pratique commerciale normale. Par ailleurs, la loi a distingué les licences automatiques et les licences non-automatiques.⁶⁸

3.2.1.1. Les licences automatiques d'importations ou d'exportations

On entend par licences d'importation automatiques (c'est-à-dire les licences utilisées pour recueillir des données statistiques ou d'autres informations factuelles concernant les importations) les licences d'importation qui sont accordées dans tous les cas sur présentation d'une demande, et qui ne sont pas administrées de façon à exercer des effets de restrictions sur les importations ou les exportations⁶⁹. Elles s'appliquent selon les dispositions suivantes :⁷⁰

⁶⁷ Ibidem.

⁶⁸ Ibid, P.11.

⁶⁹ https://www.wto.org/french/tratop_f/implic_f/implic_f.htm, 28/05/2019.

⁷⁰ JORA, Op.Cit, P.12.

- Elles sont ouvertes à toute personne physique ou morale, qui remplit les conditions légales et réglementaires exigées pour effectuer des opérations d'importation ou d'exportation des produits soumis à des licences automatiques ;
- Elles sont présentées n'importe quel jour ouvrable avant le dédouanement des marchandises ;
- Elles sont accordées dans une durée de dix jours maximums ;
- Elles peuvent être maintenues aussi longtemps qu'existent les circonstances qui ont motivé leurs mises en œuvre.

3.2.1.2. Les licences non automatiques

Ce sont les licences qui ne répondent pas à la définition des licences automatiques⁷¹. Elles s'appliquent selon les dispositions suivantes :⁷²

- Leurs procédures ne doivent pas exercer, sur le commerce d'importation ou d'exportation, des effets de restriction ou de distorsion s'ajoutant à ceux causés par l'introduction de la restriction
- Ces procédures correspondent, quant à leur champ d'application et à leur durée, à la mesure qu'elles servent à mettre en œuvre et elles n'imposent pas une charge administrative plus lourde que ce qui est absolument nécessaire pour administrer la mesure ;
- Les opérateurs économiques (personnes physiques ou morales) remplissant les conditions conformes à la législation et à la réglementation en vigueur, ont le droit de demander des licences et de voir leur demande prise en considération dans les conditions de légalité ;
- Les licences sont accordées pour une durée de trente jours pouvant être prolongée pour une autre durée de trente jours ;
- Si la licence n'est pas accordée, les raisons doivent être motivées et communiquées à l'opérateur économique concerné ;
- La durée de validité des licences doit être raisonnable.

3.3. L'interdiction

L'interdiction d'importation d'un certain nombre de produits a, quant à elle, engendré une pénurie de ces produits sur le marché national. Cette situation a eu comme effet négatif l'augmentation des prix de ces produits et le recours à l'importation frauduleuse (introduction sur le territoire national de ces produits dans des cabas à partir des aéroports et des frontières terrestres notamment).

Cependant, cette mesure a également eu un effet positif, en encourageant le produit local. En effet, le produit local a su s'adapter à cette situation par l'augmentation de la quantité produite

⁷¹ https://www.wto.org/french/tratop_f/implic_f/implic_f.htm, 28/05/2019.

⁷² JORA, Op.Cit, P.12.

et, dans certains cas, de la qualité aussi (boulonnerie, l'outil informatique, chocolaterie et confiserie, et aussi les produits agricoles, notamment les fruits et légumes).⁷³

Ainsi, l'interdiction d'importation a permis de soutenir la production locale, en la forçant à s'adapter aux nouvelles conditions du marché. Malgré les effets négatifs initiaux en termes de pénurie et de hausse des prix, cette mesure a finalement contribué à renforcer la compétitivité du tissu industriel et agricole national.

Ces deux mécanismes (licences d'importation et l'interdiction des importations) ont engendré l'augmentation des prix, ont donc participé à l'augmentation du taux d'inflation à cause, notamment, de la pénurie engendrée par le manque de ces produits sur le marché national et l'augmentation, non justifiée, des prix des produits locaux, faite par des producteurs en situation de monopole ou quasi-monopole.

3.4. Le droit additionnel provisoire de sauvegarde

Les marchandises et produits qui ont été soumis à la suspension provisoire à l'importation durant l'année 2018, sont désormais libres à l'importation moyennant le paiement d'un droit additionnel provisoire de sauvegarde (DAPS).

Le ministère du commerce rappelle que l'instauration du DAPS comme instrument tarifaire intervient pour des raisons liées à la sauvegarde de la balance de paiement, l'encouragement de la production nationale et le développement des industries naissantes.⁷⁴

Le DAPS concerne ainsi plusieurs groupes de produits tels que les viandes blanches et rouges (à l'exception de la viande bovine congelée), les fruits secs, les fruits frais (à l'exception de la banane), les légumes frais, les préparations de viandes et de poissons, les fruits conservés ou préparés, les préparations alimentaires, les dérivés de céréales, le ciment, les produits cosmétiques, les papiers d'hygiène, les produits plastiques, les caisses et caissettes en bois, les tapis, le marbre et le granit finis, la céramique finie, les produits en céramique, le verre et l'ouvrage en verre, les ouvrages en fonte, l'aluminium et l'ouvrage en aluminium, les articles de robinetterie sanitaire, les chaises et meubles, les lustres, les machines et articles électroménagers, la téléphonie mobile et divers autres produits.

La liste des marchandises et produits par sous-position tarifaire concernés par le DAPS figure dans l'arrêté du Ministre du Commerce du 26 Janvier 2019.

⁷³file:///C:/Users/s/Downloads/Les%20interdictions%20C3%A0%20l'importation%20en%20Alg%C3%A9rie%20_%C2%A0Tout%20C3%A7a%20pour%20C3%A9conomiser%20deux%20sous%20!%20-%20Alg%C3%A9rie%20Part.html,18/05/2019.

⁷⁴ file:///C:/Users/s/Downloads/DAPS.html, 29/04/ 2019.

Selon le ministère, la liste des marchandises et produits soumis au DAPS peut faire l'objet d'une "révision" et d'une "actualisation périodique", et ce, en fonction de l'évolution de la mise à niveau des entreprises nationales par rapport à la concurrence internationale. Cette actualisation se fera sur la base du suivi du volume des importations desdits produits, et ce, en coordination avec les secteurs économiques et les représentants des filières concernées.⁷⁵

Ainsi, la liste des produits assujettis au DAPS n'est pas figée, mais pourra évoluer dans le temps afin de s'adapter aux progrès réalisés par les entreprises locales et aux variations des importations. Cette approche flexible permettra de maintenir un dosage optimal entre protection de la production nationale et ouverture contrôlée à la concurrence étrangère.

L'objectif est de soutenir le développement des industries locales tout en veillant à garantir un approvisionnement suffisant du marché national à des prix raisonnables. La révision périodique de la liste des produits soumis au DAPS vise ainsi à trouver le juste équilibre entre ces différents impératifs économiques.

Conclusion

Le commerce extérieur algérien a connu des limites considérables, en raison de la reconstruction de l'après-guerre et des problèmes liés à la politique de l'économie fermée.

Mais à partir des années 90, les réformes économiques ont principalement pour objectif de transformer l'économie algérienne centralisée en une économie libérale ouverte. Cela a fait augmenter les importations du pays.

Afin de limiter et réduire les dépenses liées aux importations, le gouvernement a mis en place des dispositifs administratifs très lourds et complexes pour contrôler les importations. Cela a permis de les réduire, d'économiser les ressources et de favoriser la production locale.

Les mesures adoptées, telles que les licences d'importation, les interdictions et le droit additionnel provisoire de sauvegarde (DAPS), ont certes entraîné des effets négatifs à court terme comme la hausse des prix et les pénuries. Mais elles ont aussi permis de soutenir le développement des industries nationales et d'améliorer la compétitivité des produits locaux face à la concurrence étrangère.

Bien que ces mécanismes de contrôle des importations aient connu des difficultés d'application, ils ont contribué à rééquilibrer la balance commerciale et à protéger l'économie nationale dans un contexte de forte dépendance aux importations.

Au vu de ces éléments, il apparaît que le commerce international joue un rôle crucial dans le développement économique de l'Algérie. Cependant, des efforts doivent être poursuivis pour

⁷⁵ Ibidem.

diversifier les exportations, réduire la dépendance aux hydrocarbures et promouvoir les secteurs productifs locaux afin de dégager un meilleur équilibre commercial et renforcer la compétitivité de l'économie algérienne sur la scène internationale.

Chapitre III

Processus d'importation de
l'entreprise BCR

Introduction

BCR (Boulonnerie, Coutellerie et Robinetterie) est une entreprise algérienne solide et pérenne, fondée en 1983 après la restructuration de la SONACOME, une entreprise publique historique du secteur industriel algérien. Depuis ses débuts, BCR s'est forgée une solide réputation dans l'industrie nationale grâce à son engagement constant envers la qualité et l'innovation.

Spécialisée dans la fabrication d'une large gamme d'articles métalliques, BCR produit notamment de la coutellerie, de la robinetterie, des boulons, ainsi que des produits en orfèvrerie et des éviers en acier inoxydable. La société s'est imposée comme un acteur majeur dans ces différents domaines, en se distinguant par la qualité supérieure de ses produits, tous conformes aux normes internationales les plus strictes.

Cette expertise technique et cette exigence qualitative ont permis à BCR de s'imposer progressivement comme un pilier de l'industrie algérienne. Ses usines sont équipées des technologies les plus avancées, permettant une production de haute précision et des finitions irréprochables. L'entreprise investit régulièrement dans la modernisation de ses outils de production afin de répondre aux évolutions des marchés et aux attentes toujours plus exigeantes de ses clients.

Outre sa capacité industrielle, BCR se distingue également par son engagement sociétal. Soucieuse de son impact environnemental, la société met en œuvre des pratiques de production responsables, visant à réduire son empreinte carbone et à promouvoir le développement durable. De plus, BCR s'implique dans des initiatives de formation et d'insertion professionnelle, contribuant ainsi au développement des compétences au sein de l'écosystème industriel local.

Section 1 : Présentation de l'entreprise BCR et le Processus d'importation de l'entreprise BCR

L'entreprise nationale de production et de commercialisation de Boulonnerie, Coutellerie et Robinetterie (**BCR**) est créée par décret N°83-03 le 1^{er} Janvier 1983, à l'issue de la restructuration organique de l'entreprise **SONACOME** (Société Nationale de Construction Mécanique).

La restructuration de **BCR** opérée en **Janvier 2001** a donné lieu à la création de deux filiales dont celle de l'entreprise **ORFEE** coutellerie / évier (**BORDJ MENAIEL**).

L'unité de **Bordj-Menaiel** a été érigée en entreprise publique économique de production d'article en orfèvrerie et éviers de cuisine en acier inoxydable par révélation (**ORFEE**), filiale de groupe **BCR.ORFEE**, Société par actions est autonome et dispose de la personnalité morale et structurée à effet de prendre en charge le développement de ses métiers. Son capital social actuel est de 760 Millions de DA.

1. Présentation de l'entreprise ORFEE coutellerie / évier

L'entreprise de production d'articles en orfèvrerie et évier de cuisine **INOX(ORFEE)** est située dans la wilaya de Boumerdes, à **30 KM** de chef-lieu de wilaya et **70 KM** à l'Est d'Alger, l'entreprise s'étale sur une superficie de **150 297KM²**.

Une convention de type clé en main a été signée par les deux parties, qui porte sur :

- La conception.
- La réalisation.
- La mise en marche.
- La formation de personnel.
- La mise en place de l'organisation.

L'entreprise est dotée d'organes de gestion et de contrôle réglementaires.

Elle est dirigée par un directeur général qui est en même temps le président du conseil d'administration.

L'entreprise offre des produits répondant aux exigences des consommateurs et aux normes de qualité et en janvier 2001, l'entreprise obtient la certification **ISO9002** version **1994** décernée par l'association française (**AFAQ**).

En **2003**, l'entreprise a mise en place un système de management qualité (**SMQ**) conformément au référentiel **ISO 9001** versions **2000**.

La politique qualité de l'entreprise est de fournir aux clients des produits et des services conformes à leurs exigences.

En **Décembre 2003**, l'entreprise a été certifiée conforme à la norme internationale **ISO 9001** versions **2000** par l'association Française **AFAQ**.

2. Les produits de l'entreprise ORFEE coutellerie / évier

L'entreprise fabrique quatre types de produit en acier inoxydable :

- Les couverts ;
- Les couteaux ;
- La platerie ;
- La poterie.

Les produits sont fabriqués sous trois types de qualité :

- ✓ **Produit ménage (M)** : Produit réalisés en **INOX** fer tique à 17% de chrome (série économique).
- ✓ **Produit orfèvre (H)** : Produit réalisés en **INOX** austénitique 18/10 (18% Chrome et 10% Nickel) série haut de gamme.

- ✓ **Produit argenté (A)** : produit garantissant l'épaisseur de l'argentage, la qualité de l'argent déposé et la tenue de l'argentage (série haut de gamme argentée).

Le programme de production contractuel est de vingt-six millions d'articles de différentes qualités réalisables avec une seule équipe.

L'entreprise fabrique aussi les éviers de cuisine en deux catégories :

- Eviers de cuisine avec un bac ;
- Eviers de cuisine avec deux bacs.

Ces produits sont fabriqués avec de l'acier inoxydable.

Les moyens de production mis en place (parc machine) sont insuffisants pour la réalisation du programme de production.

➤ **Produits coutellerie** :

- Découpage ;
- Emboutissage ;
- Pressage à froid ;
- Laminage ;
- Argentage ;
- Polissage ;
- Injection plastique.

➤ **Eviers de cuisine** :

- Emboutissage cuve ;
- Pliage à mallette ;
- Bronzage ;
- Polissage finition.

Les installations assurent une flexibilité nécessaire pour répondre efficacement aux fluctuations du marché.

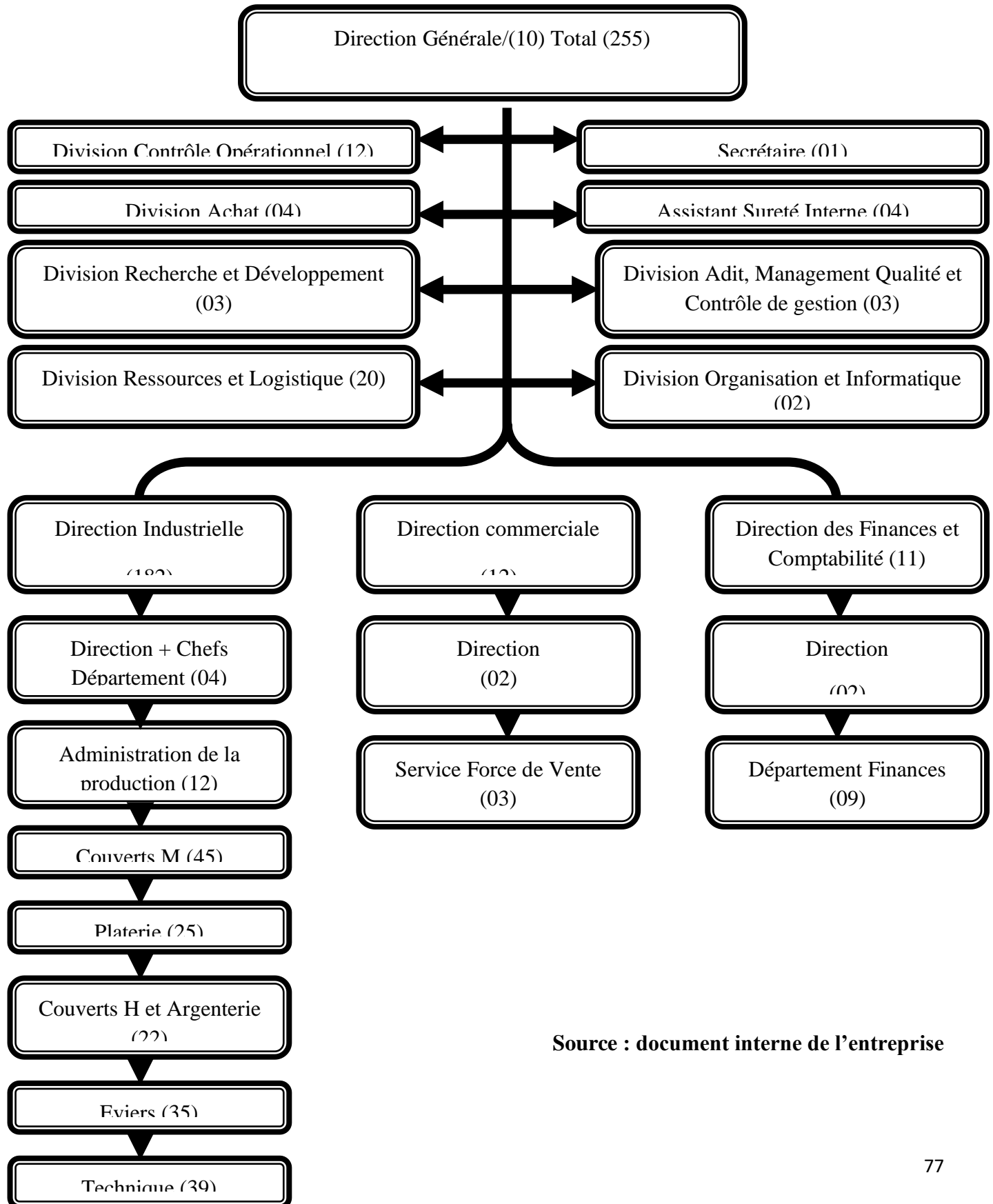
3.Chiffre d'affaires de l'entreprise**Tableau n°16 : Chiffre d'affaires de l'entreprise**

Année	2019	2020
Chiffre d'affaire	1071437419 ,36 DA	1137490039 ,36 DA
Capital social	760 000 000,00 DA	

4. Organigramme de l'entreprise ORFEE coutellerie / évier

La structure organisationnelle de l'entreprise se présente dans l'organigramme ci-dessous comme suit :

Schéma n°08 : Organigramme de l'entreprise « ORFEE » Bordj Menaiel



Source : document interne de l'entreprise

5. Effectif et organisation de BCR

5.1 L'effectif d'ORFEE/BCR

Total des agents de « **ORFEE** » : 284 agents :

- Le nombre des cadres 47 cadres.
- En exécution (135+102) 237 agents.

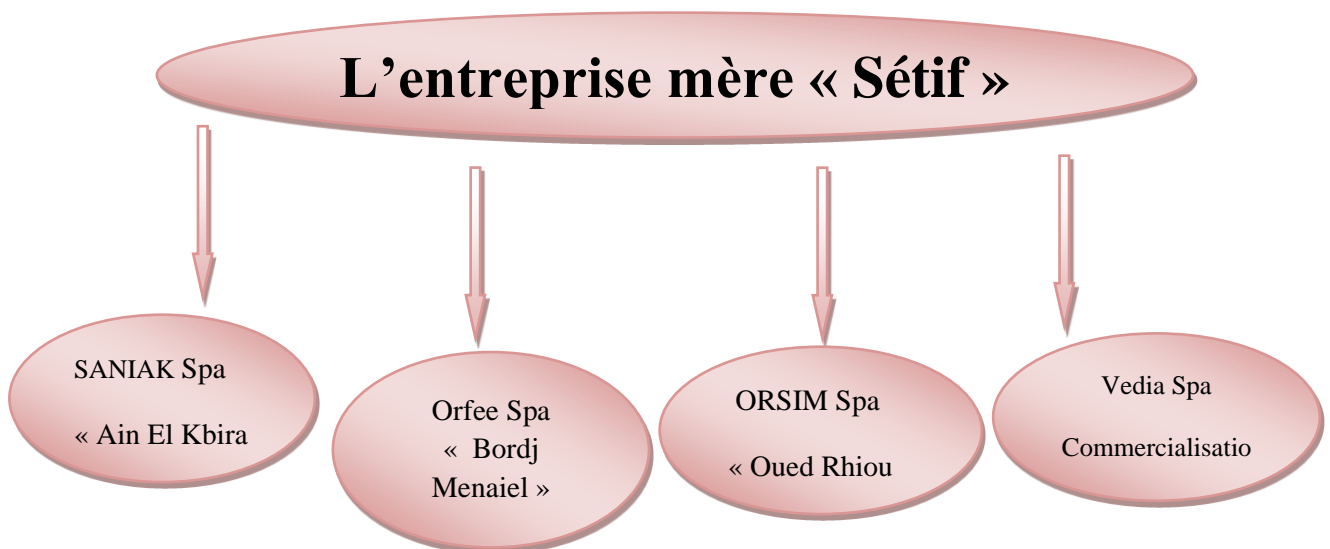
Ils sont répartis comme suit :

- Service Production : 125 agents.
- Service Techniques : 82 agents.
- Service Commerciale : 16 agents.
- Service Administratives : 61 agents.

5.2- Organisation de l'entreprise

Cette entreprise suit une hiérarchie très stricte, elle est comme suit :

Schéman°9 : Représentatif de l'organisation de l'entreprise



Source : document interne de l'entreprise

6. Structure organisationnelle de l'entreprise ORFEE coutellerie / évier

L'entreprise de production de produits d'orfèvrerie et éviers de cuisine en INOX a adopté une organisation par fonction.

Elle compte dans ses effectifs deux cent soixante-dix-huit (278) agents dont 8% pour l'encadrement. Elle est composée de trois directions à savoir :

- Une direction industrielle ;
- Une direction des finances et comptabilité ;

- Une direction commerciale.

Ces dernières sont soumises hiérarchiquement à une seule instance, le président directeur générale. Chaque structure assure les fonctions essentielles qui sont les siennes.

En outre, l'organisation de l'entreprise dépose des activités de soutien qui sont liées directement à la direction générale.

Ces structures de soutien sont :

- La division achats ;
- La division organisation et informatique ;
- La division contrôle opérationnel ;
- La division ressources humaines et logistique ;
- Assistant sûreté interne ;
- La division audit, management qualité et contrôle de gestion.

6.1. Direction générale

Son rôle vise essentiellement l'orientation, l'assistance et le contrôle, elle doit en particulier :

Assurer et garantir que les objectifs qu'elle s'est fixée, tiennent comptes de manière responsable et équitable, des attentes des clients, de l'environnement et du personnel.

-S'assurer que la planification stratégique est traduite en plan d'actions et ou programmes.

-Assurer la disponibilité des ressources appropriées.

-Assurer le suivi permanent des processus ainsi que l'évaluation périodique des performances réalisées.

. Division achats

Son rôle est de mettre à la disposition des structures utilisatrices les matières et fournitures conformes aux exigences préalablement établies, nécessaires à leur fonctionnement.

. Division organisation et informatique

Elle veille au respect des éléments structurants l'organisation de la filiale et de leur évolution.

Elle est chargée aussi de la gestion des ressources informatique.

. Division contrôle opérationnel

Assure le contrôle de conformité des matières premières et des produits fabriqués au niveau des différents stades du processus de transformation.

. Division ressources humaines et logistique

Met à la disposition de l'ensemble des structures un personnel compétent et formé ainsi que les moyens logistiques nécessaires à un bon déroulement des activités.

. Assistant sûreté interne

Prendre en charge la conception, le suivi et le contrôle des systèmes de sûreté et de sécurité de la filiale.

Planifier et organiser la réalisation des activités, et ce en tenant compte des exigences liées au système de management Qualité et Environnement.

Veiller au respect des consignes de sécurité et règlement de travail.

. La division audit, management qualité et contrôle de gestion.

Assurer la conception et le développement de niveaux produits et outillages selon la planification tout en respectant les délais arrêtés. Contribuer à réaliser les objectifs prévisionnels fixés par la direction générale en fournissant la documentation technique selon la qualité et dans les délais prescrits. Planifier et organiser la réalisation des activités, et ce, en tenant compte des exigences et liées au système de management Qualité et Environnement.

6.2. Direction commerciale

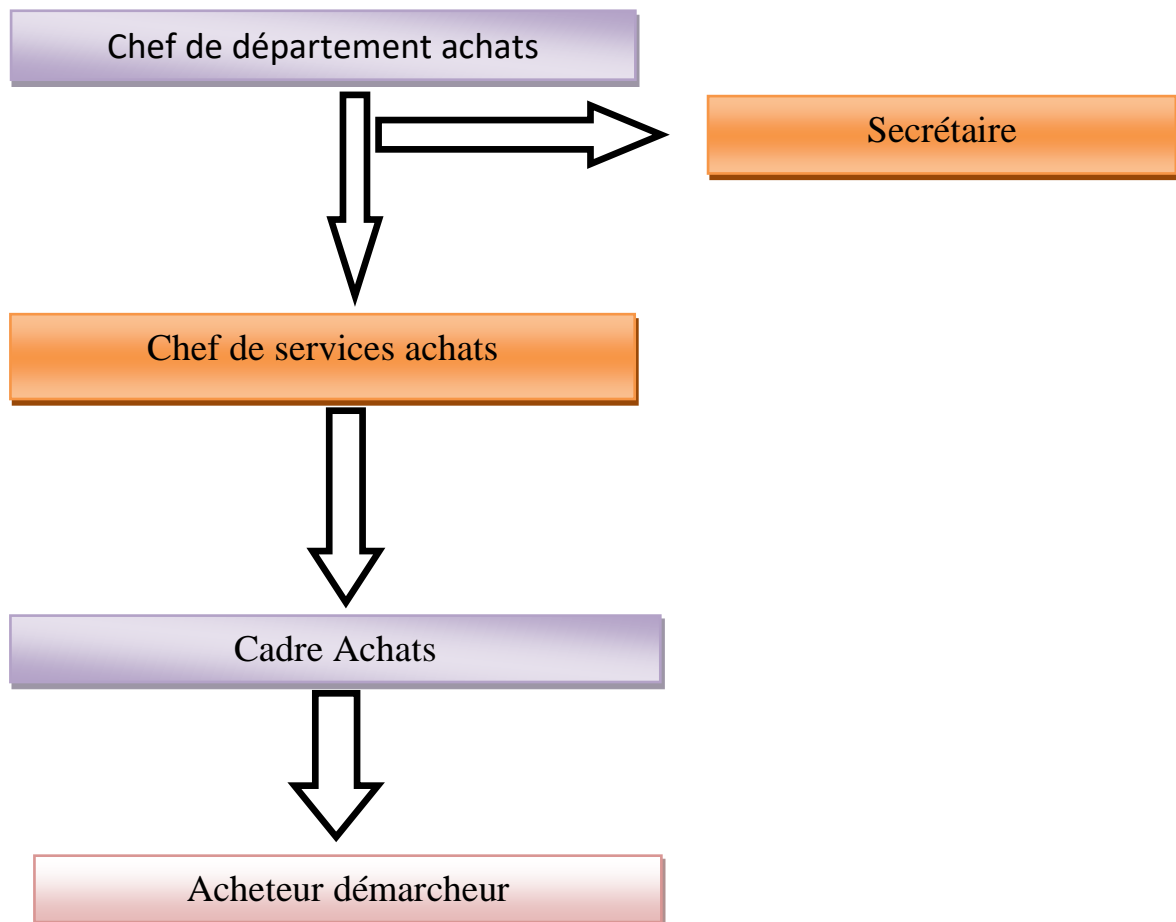
Elle est chargée de la commercialisation des produits fabrique, achetés ainsi que les déchets générés par l'activité de la filiale.

6.3. Direction industrielle

Elle est responsable de la fabrication des produits conformément aux exigences préalablement définies tout en veillant au respect des exigences environnementales.

6.4. Direction des finances et comptabilité

Veille au respect des rations de gestion, au meilleur rendement des moyens de financement dont dispose la filiale, élaboré le budget, réalise financier de l'activité ainsi le contrôle de gestion

7. Présentation de l'organigramme de la division achat_BCR**Schéma n°10 : l'organigramme de la division achat BCR****8. Suivi d'opération d'importation des matières premières (entreprise BCR)****8.1 objet de suivi d'opération d'importation**

La présente procédure a pour objet de définir les modalités de prise en charge par les filiales de tout acte d'achat de produit/service. Elle prend en charge également les modalités de sélection et d'évaluation des fournisseurs.

8.2 Son Domaine d'Application

Cette procédure s'applique à toute opération d'achat initiée sur le marché extérieur (Etranger).

8.3 But

Le but de cette procédure est de définir et d'identifier une démarche claire, nécessaire à la conduite des opérations d'achat. C'est aussi établir des relations de partenariat avec les principaux fournisseurs.

8.4 Responsabilité sur l'Application et le Respect de la Présenté Procédure

Le chef de la division achat est responsable de l'application et du respect de la procédure.

8.5 Références

- Norme ISO 9001 :2015
- Norme ISO 14001 :2015
- Norme ISO 17025 :2017
- Décret Présidentiel N° 13-03 du 13-01-2013 modifiant et complétant le décret présidentiel N°10-236 portant réglementation des marchés publics.
- Circulaire N° 18 du 16-01-2013 portant sur la passation des marchés de gré à gré simple.
- Résolution du CPE N° 17-132-10-02-2013 du 28-02-2013 portant annulation de la résolution N° 01-130-07-10-2012 relative au dispositif de contrôle externe et aux procédures de passation des marchés des entreprises publiques économiques.

8.6 Définition

- **Liste de besoin /demande de matériel** : document qui détermine l'ensemble des données d'achat et exigences spécifiées au produit à acheter
- **Processus** : ensemble d'activités corrélées ou interactives qui transforme des éléments d'entrée en éléments de sortie.

8.7 Description des activités et responsabilités

8.7.1. Conduite de l'acte d'achat

L'opération d'achat se caractérise par les étapes suivantes :

8.7.2L'expression du besoin

Cette étape du processus est formalisée par :

- une liste de besoin lorsqu'il s'agit de marchandises rentrant directement dans la fabrication, telles que les matières premières et pièces achetées,
- **la demande de matériel/prestation** pour les produits gérés en stock quel que soit le programme de production. Il s'agit des produits auxiliaires et chimiques, pièces de rechange, outillage et toutes les prestations.

Ces deux supports indiquent l'ensemble des données d'achat en termes d'exigences spécifiées, qualité, quantité et délai de livraison.

L'expression du besoin est initiée sous la responsabilité exclusive des centres de gestion utilisateurs.

Toute demande de matériel, liste de besoin ou prestation éditée est enregistrée par les responsables des centres de gestion et à l'arrivée par la Division Achat.

Pour ce qui concerne la période d'émission des besoins, les centres de gestion doivent se conformer à la procédure de travail relative à la programmation. Ceci pour les produits gérés par programme, pour ceux gérés par consommation, la période doit tenir compte des impératifs du marché fournisseur et des délais de réalisation, y compris les délais de traitement notamment par la banque.

Dans le cas d'un produit/service devant être mis à disposition en urgence, la structure émettrice devra faire figurer la mention " Urgent " à l'encre rouge sur la demande achat. Une telle demande pourra, sur décision du Directeur Général de la filiale, être traitée en dehors du cadre de la présente procédure. Il s'agit là d'une procédure exceptionnelle qui ne devrait être initiée qu'en cas d'extrême urgence.

8.7.3. L'analyse du besoin

La Division Achats doit impérativement aborder chaque liste de besoin ou demande de matériel d'une manière critique. Sa responsabilité dans ce cas consiste à :

- Vérifier l'éventualité de substitution du produit demandé par un autre moins polluant
- Vérifier si le besoin est convenablement défini en termes de spécifications, délais, quantité etc...
- Vérifier la disponibilité éventuelle du produit/service au niveau de l'autre filiale du groupe.
- Vérifier la possibilité de remplacement du produit demandé par un autre produit se trouvant en stock.
- Analyser la taille de la demande pour en diminuer les coûts, en rapprochant la quantité à une taille économique.

Une observation préalable du besoin pour déterminer l'opportunité doit être menée en consultant les différents acteurs.

L'acte d'achat constitue une activité commerciale de base. C'est un acte de gestion associant des agents ayant des rôles différents et des statuts variés. A ce titre, les listes de besoin doivent être abordées d'une manière critique par les responsables de centres de gestion (direction industrielle en particulier) et par la Division Achat dans le cadre de réunion de concertation, d'évaluation et de quantification.

En matière de garantie de la traçabilité des actes interne à la structure achats, une nomenclature des achats de biens et services, jointe en annexe 4, détermine la classification de l'ensemble des achats ainsi que la responsabilité de chaque acheteur famille sur les différents types d'achats.

Pour tous achats relatifs aux laboratoires essais et étalonnage apposer la mention « revu et approuvé » par le demandeur sur les documents d'achats pour confirmation de la demande d'achat et les spécifications y afférentes.

8.7.4. Valorisation des besoins

Pour les besoins d'un programme donné, la valorisation est destinée aux structures chargées d'élaborer les programmes et budgets.

La Division Achats est chargée de valoriser le besoin après consolidation, en tenant compte des hypothèses ayant servi à l'élaboration du budget général, et tenant compte d'un facteur de risque qui sera déterminé par la Division Achats. L'estimation ainsi faite permettra à la Direction des Finances d'affecter les ressources qui seront mises à sa disposition.

8.7.5. Consultation du marché

Toute consultation d'un marché fournisseur doit être précédée de la critique des relations entretenues avec les fournisseurs habituels :

- Inventaire des troubles d'approvisionnement ;
- Analyse comparative entre marchés concurrentiels ;
- Régularité de la production, des capacités techniques et d'exportation ;
- Respect des normes et spécifications ;
- Analyse comparative des conditions offertes ;
- détermination des prix raisonnables ;
- Prise en charge des réclamations.

L'acheteur lance des consultations aux moyens de la demande d'offres. Cette demande permet de prendre contact avec le marché fournisseur en vue d'acquérir le bien recherché.

On distingue trois moyens de contacter le marché des fournisseurs : La consultation ouverte ; la consultation restreinte et le gré à gré.

- La consultation ouverte : est le mode exclusif d'appel d'offres pour la réalisation des besoins d'inputs (matière première, pièces achetées, etc....), d'acquisition d'équipements et de matériels (machines, équipements de production, transports et manutention, etc.....). Il est entendu par appel d'offres, la consultation effectuée auprès de l'ensemble des fournisseurs répertoriés, sur la base d'un cahier des charges conséquent et avec des conditions de participation préalablement définies, à l'effet d'assurer une transparence et une équité totales entre les fournisseurs. (Utilisée par BCR)

- La consultation restreinte : est le mode utilisé selon lequel, seuls les candidats répondant à certaines conditions minimales et /ou détiennent une forme d'exclusivité préalablement définies peuvent soumissionner.
- Le gré à gré : ou consultation directe, utilisé lorsque l'un des modes ci-dessus a été déclaré infructueux. Il peut revêtir la forme d'un gré à gré simple ou la forme d'un gré à gré après consultation Dans tous les cas de figure, la règle de l'élargissement de la consultation à au moins trois fournisseurs, reste la règle absolue.

Pour aider le fournisseur consulté à offrir le produit/ service demandé, la demande d'offre reprend les données d'achat et exigences spécifiées reprises pour les produits/ services sur la liste de besoin.

L'envoi des demandes d'offre aux fournisseurs concernés fait l'objet d'un enregistrement de départ.

Hormis la procédure d'appel à la concurrence, toute consultation doit comporter au minimum les éléments suivants :

- Le besoin exprimé, sa fonction, sa destination
- Normes, spécifications techniques ou références précises à des catalogues.
- La quantité.
- La présentation des prix (FOB, CF ou autre)
- Le type de financement souhaité
- Type de conditionnement et d'emballage
- Dates et conditions de livraison
- Pénalités de retard
- La destination de l'offre et la date limite de réception des soumissions.

Dans certains cas, la demande d'offre peut être accompagnée de document technique donnant plus de détails sur le produit recherché.

La mise en concurrence de plusieurs fournisseurs reste la règle. A ce titre, il est impératif de consulter au moins trois fournisseurs à chaque produit/service acheté, à moins que l'acheteur ne justifie de l'impossibilité de mener une telle consultation.

3. 7.6 Réception de l'offre

Des délais sont arrêtés pour la réception et le tri de l'offre, néanmoins, si le chef de Division le juge nécessaire, un délai supplémentaire est accordé aux fournisseurs. Dans tous les cas de figure, l'offre doit être matérialisée par un enregistrement d'arrivée.

8.7.6 Etudes et traitement de l'offre

Le point de départ de l'évaluation des offres est représenté par les critères achat préalablement établis.

Il s'agit de rechercher l'offre la plus avantageuse, en essayant de rapprocher le plus possible les exigences de l'utilisateur aux possibilités offertes par le soumissionnaire.

Après réception, l'offre est transmise au secteur demandeur pour étude et confirmation de l'offre. Le commentaire donné par le demandeur sur l'offre, au moyen du formulaire normalisé, est repris par le service concerné de la division achat avec les éléments figurants sur le Tableau Comparatif des Offres.

Ce commentaire servira comme élément de prise de décision sur le choix du fournisseur.

Le choix du fournisseur s'établira selon les éléments suivants :

- Critères d'achat recherchés (prix, qualité, conditions de paiement etc....)
- La qualité des relations entretenues avec le fournisseur, respect des engagements, aptitudes techniques etc. ...
- Conditions de paiement envisageables
- Conformité avec la norme ISO 14001
- Nature et niveau des accords commerciaux et financiers existants entre l'Algérie et le pays du fournisseur.

Lors du traitement de l'offre le fichier évaluation des fournisseurs (7.3.2.) est systématiquement consulté.

8.7.7 Engagement de l'opération d'achat

Engagement sur le marché extérieur (importation) ; acte d'achat doit être contractualisé au moyen d'un contrat ou d'un bon de commande, selon le formulaire.

Dans tous les cas de figure, les exigences doivent être clairement définies. A ce titre, l'acheteur famille chargé de l'achat doit exprimer précisément les aspects suivants et s'assurer qu'ils seront bien compris par les fournisseurs : la qualité ; le prix d'achat ; le délai de livraison ; le mode de paiement et les conditions de livraison et d'emballage.

-les achats sur le marché extérieur (importations)

Plusieurs types de paiement sont possibles, les plus utilisés sont :

- Le crédit documentaire (Credoc, Lettre de crédit- Accréditif) ;
- La remise documentaire (Contre remise de documents) ;
- Le financement à 360 jours.

Ces modes de paiement mettent en collaboration les structures achats et finances. Le chef de département finance et comptabilité est responsable de l'aboutissement du processus de mise en place de ces moyens de règlement, à charge pour la Division Achats de fournir le dossier suivant au moment de la confirmation de l'engagement : pour l'entreprise BCR utilise le crédit documentaire.

- **Pour le crédit documentaire**

La présentation des Credoc à la signature ainsi que leur dépôt à la BNA sont du ressort de la Direction des Finances.

La Division Achat est chargée de la préparation du dossier qui doit comprendre :

- Le demande d'ouverture du Credoc
- 10 copies de factures
- 2 copies de l'attestation de risque de change
- 2 Copies du contrat ou commande
- 2 copies de la demande de domiciliation

Ce dossier est à transmettre à la structure finances par note.

Le Département Finances retourne à la Division Achat (après ouverture du Credoc) et à titre d'information, les documents suivants :

- 3 Copies de la facture domiciliée
- 1 Copie de la demande d'ouverture du Credoc

La confirmation de l'ouverture de la lettre de crédit détermine le délai de livraison spécifié sur le bon de commande ou le contrat.

Toute prorogation ou modification de Credoc doit se faire sur demande écrite adressée à la structure Finances.

Les modes de livraisons :

Pour les achats extérieurs, le mode de livraison a une importance capitale en ce sens qu'il détermine les limites des responsabilités de l'acheteur et du vendeur ainsi que le transfert de responsabilité et de risques.

Les différents modes sont définis par les incoterms.

-Les incoterms les plus utilisés sont :

- C.F. R Coût et Fret (Assurance à la charge de l'acheteur).

- **L'avis d'expédition**

L'expédition de la marchandise est matérialisée par un avis d'expédition qui précise les conditions de livraison. Ces conditions servent à l'élaboration de "l'avis d'aliment" (police d'assurance). L'avis d'expédition doit comporter les informations suivantes :

- Nombre de colis
- Poids total
- Désignation de la marchandise
- Valeur de la marchandise
- Nom du navire ou numéro de la lettre de transport
- Port ou aéroport d'embarquement avec la date
- Port ou aéroport de débarquement avec la date probable d'arrivée

- **Les documents d'expédition**

Les documents d'expédition envoyés par le fournisseur sont :

- Facture commerciale
- Liste de colisage
- Certificat de conformité
- Le certificat de contrôle
- Certificat d'origine
- Certificat de circulation de marchandises (EUR 1) s'il est exigé
- Déclaration d'exportation (EX 1)
- Connaissance original (fret maritime) ou lettre de transport (fret aérien)

8.7.8. Sélection des fournisseurs

La sélection des fournisseurs de la filiale est faite sur base de l'exploitation des documents suivants :

- Par examen des échantillons ;
- Par événement passé (historique) ;
- Respect des normes et exigences environnementales, santé et sécurité au travail.

8.7.8.1. Le fichier fournisseurs

Le technicien achat tient un fichier fournisseur pour l'ensemble des rubriques des différents secteurs d'activité.

A l'issue de chaque opération d'achat le fichier fournisseur est mis à jour. Toutes les données de l'opération sont enregistrées sur ce fichier. Ce dernier permet d'évaluer le ou les fournisseurs

à tout moment notamment sur les prix, délais de livraison, mode de règlement, chiffre d'affaires réalisé, et cumul, documentation technique, communication...

8.7.8.2 Evaluation des fournisseurs/Prestataires

La maîtrise de l'acte d'achat dépend en grande partie du système d'évaluation des fournisseurs. Le système adopté est basé essentiellement sur des constats à posteriori, portant sur la qualité des prestations et des produits de chacun d'eux, ainsi que sur l'intérêt qu'ils accordent au volet environnement, nous citerons entre autres :

- **Qualité**

- Accréditation ISO CEI 17025 pour les laboratoires d'essai et d'étalonnage
- Conformité ou non-conformité
- Conditionnement

- **Prix**

- Niveau des prix
- Modalités de paiement

- **Environnement**

- Certification ISO 14001
- Respect des exigences des produits
- Evolution qualitative des produits aux fins de réduction des impacts produits.

- **Respect des délais**

- De transmission de l'offre
- De livraison des marchandises.

- **Communication**

- Documentation
- Flux d'informations
- Prise en charges des non conformités.

8.7.9. Réception et vérification du produit/service acheté

Le chef de service contrôle reçoit une copie du bon de commande, une copie de facture et/ou liste de colisage. Il procède alors à la réception et au contrôle d'entrée de marchandises conformément à la procédure qualité.

8.7.9.1. Produit/service conforme

Dans le cas où le contrôle de réception ne formule aucune réserve et considère-le produit/service conforme à la commande et à la facture, il délivre au service achat concerné « l'avis d'entrée

de marchandises ou attestation service fait » conformément au formulaire normalisé. Le chef de la division Achat ordonne l'apurement du dossier vers les finances selon instruction de travail en vigueur.

8.7.9.2. Produit/service non conforme ou manque sur livraison

Dans le cas où le contrôle de réception formule des réserves sur le produit/service réceptionné, Le chef de la Division Achat ouvre un dossier « contentieux », basé essentiellement sur le rapport de contrôle à la réception, dûment renseigné et visé par le chef de la Division Contrôle Opérationnel.

8.7.9.3 Transit et dédouanement

Le dossier est ouvert à la réception de l'avis d'expédition. Ce dossier comprend les documents d'expédition et l'avis d'aliment, document par lequel l'assuré avertit l'assureur de ses expéditions de marchandises.

9.8. Prise en charge du fret

La prise en charge du fret intervient après la réception des documents suivants par la filiale :

- . Avis d'expédition
- . Documents d'expédition (en particulier le connaissement original, copie négociable)
- . Avis d'arrivée des marchandises

Ces documents permettent au service dédouanement de procéder simultanément :

Avec la banque :

- * Endossement du connaissement « fret maritime ».
- * Report du numéro de domiciliation sur factures pour le paiement
- * Domiciliation pour le paiement contre document

Avec l'armateur (consignataire) :

- * Enregistrement effectif de l'arrivée de la marchandise auprès du consignataire
- * Retrait du pli cartable de bord, présentation du connaissement original à confirmer au consignataire de l'armateur pour le transfert de propriété de la marchandise.
- * Obtention du " Bon à Délivrer " de la marchandise auprès du consignataire.

Avec la douane :

Engagement avec la douane de la procédure de transit simplifié en fournissant les pièces suivantes :

- * Déclaration simplifiée de transit (DST) ou D15
- * Soumission générale annuelle

- * soumission générale
- * Demande d'octroi du bénéfice de la procédure simplifiée
- * Copie de factures
- * Copie de connaissance ou LTA

Avec l'entreprise portuaire (une fois obtenue l'autorisation du bénéfice de la procédure simplifiée) :

- * Présentation du "Bon à Délivrer" et l'autorisation du bénéfice de la procédure simplifiée de transit
- * Paiement des frais de séjour (emmagasiner) de manutention de la marchandise, ce paiement s'effectue à réception de factures si la filiale dispose d'un compte ouvert à défaut par chèque.

9.8.1. Transit de marchandise du port ou de l'aéroport vers l'entrepôt de la filiale

Le transit nécessite l'exécution des phases suivantes :

- Une formulation de demande d'escorte de marchandises auprès des douanes ;
- Préparation des moyens de transport ;
- L'enlèvement des marchandises et la conservation des feuilles de route pour chaque enlèvement ;
- Déchargement des marchandises sur le parc sous douane de la filiale en présence des agents des douanes.

9.8.2. Dédouanement de la marchandise pour mise à la consommation définitive

Dossier à fournir :

- Factures originales définitives domiciliées et visées par la banque ;
- Déclaration d'exportation " EX 1 " fourni par le fournisseur ;
- Note de détail ;
- Déclaration de douane ;
- LTA ou copie de connaissance
- Bon à enlever (1)

(1) Le bon à enlever (à exporter) s'obtient par l'exécution des phases suivantes avec l'Inspection des Douanes :

- vu au dépôt ou vu à quai
- recevabilité de la déclaration
- vérification et enregistrement de la déclaration
- désignation de l'inspecteur de visite

- visite au dépôt ou à quai
- délivrance du bon à enlever
- liquidation et paiement des droits et taxes (par chèque ou par traite)

9.8.3. Dédouanement sous le régime de l'admission temporaire

Dossier à fournir :

- Demande d'admission temporaire
- Facture domiciliée
- Contrat d'exportation
- Bon de commande ou contrat d'importation
- Connaissance ou LTA
- Déclaration de douane

Le bon à enlever s'obtient par l'exécution des phases citées plus haut à l'exception du paiement des droits et taxes.

Avec la banque :

- * Endossement du connaissance « fret maritime ».
- * Report du numéro de domiciliation sur factures pour le paiement
- * Domiciliation pour le paiement contre document Avec l'armateur (consignataire) :
- * Enregistrement effectif de l'arrivée de la marchandise auprès du consignataire
- * Retrait du pli cartable de bord, présentation du connaissance original à confirmer au consignataire de l'armateur pour le transfert de propriété de la marchandise.
- * Obtention du " Bon à Délivrer " de la marchandise auprès du consignataire.

Avec la douane :

Engagement avec la douane de la procédure de transit simplifié en fournissant les pièces suivantes :

- * Déclaration simplifiée de transit (DST) ou D15 ;
- * Soumission générale annuelle ;
- * soumission générale ;
- * Demande d'octroi du bénéfice de la procédure simplifiée ;
- * Copie de factures ;
- * Copie de connaissance ou LTA.

Avec l'entreprise portuaire (une fois obtenue l'autorisation du bénéfice de la procédure simplifiée) :

* Présentation du "Bon à Délivrer" et l'autorisation du bénéfice de la procédure simplifiée de transit

* Paiement des frais de séjour (emmagasiner) de manutention de la marchandise, ce paiement s'effectue à réception de factures si la filiale dispose d'un compte ouvert à défaut par chèque.

9.8.4 Transit de marchandise du port ou de l'aéroport vers l'entrepôt de la filiale

Le transit nécessite l'exécution des phases suivantes :

- Une formulation de demande d'escorte de marchandises auprès des douanes ;
- Préparation des moyens de transport ;
- L'enlèvement des marchandises et la conservation des feuilles de route pour chaque enlèvement ;
- Déchargement des marchandises sur le parc sous douane de la filiale en présence des agents des douanes.

9.8.5. Dédouanement de la marchandise pour mise à la consommation définitive

Dossier à fournir :

- Factures originales définitives domiciliées et visées par la banque ;
- Déclaration d'exportation " EX 1 " fourni par le fournisseur ;
- Note de détail ;
- Déclaration de douane ;
- LTA ou copie de connaissance ;
- Bon à enlever (1) ;

(1) Le bon à enlever (à exporter) s'obtient par l'exécution des phases suivantes avec l'Inspection des Douanes : - vu au dépôt ou vu à quai

- Recevabilité de la déclaration ;
- Vérification et enregistrement de la déclaration ;
- Désignation de l'inspecteur de visite ;
- Visite au dépôt ou à quai ;
- Délivrance du bon à enlever ;
- Liquidation et paiement des droits et taxes (par chèque ou par traite).

9.8.6. Dédouanement sous le régime de l'admission temporaire

Dossier à fournir :

- Demande d'admission temporaire ;
- Facture domiciliée ;

- Contrat d'exportation ;
- Bon de commande ou contrat d'importation ;
- Connaissance ou LTA ;
- Déclaration de douane.

Le bon à enlever s'obtient par l'exécution des phases citées plus haut à l'exception du paiement des droits et taxes.

9.9 Homologation des échantillons

Le présent chapitre a pour objet de définir les règles et méthodes à adopter pour enregistrer, les performances de tout nouveau produit entrant dans tous les domaines d'activité de la filiale. Ce chapitre s'applique à toute nouvelle fourniture devant être homologuée pour utilisation au niveau de la filiale et a, en outre pour but, de s'assurer que tout produit homologué répond aux exigences requises.

9.9.1. Responsabilité sur l'application et le respect des présentes dispositions

- Les responsables des structures utilisatrices
- Le chef de la division contrôle opérationnel
- Le chef de la division achats
- Le Chef de la Division Recherche et Développement

9.9.2. Origine de la fourniture d'un échantillon

La fourniture d'un échantillon peut avoir comme origine :

- Une exigence à l'utilisation,
- Une proposition d'un fournisseur,
- Une documentation de revue spécialisée,
- Le résultat d'une prospection.

9.9.3. Exigences spécifiées

Sur toute demande d'échantillon il est précisé les caractéristiques et les données précises sur le produit et les conditions de son utilisation. Il y a lieu de préciser également la quantité minimale pour mener les essais et les tests dans les règles de l'art.

9.9.4. Réception de l'échantillon

Dès arrivés de l'échantillon sur site, la structure achat procède à l'établissement du bulletin de livraison.

9.9.5. Tests et essais

Les essais de l'échantillon se font en présence de l'utilisateur principal et la participation d'autres parties prenantes dans l'utilisation du produit, à savoir :

Le contrôle Les structures techniques (outillage, études et méthodes, maintenance si nécessaire) Recherche et développement, si nécessaire

9.9.6. Résultats des essais

La structure contrôle avec l'utilisateur et les parties prenantes et remettent leurs conclusions selon le cas :

1. Echantillon non adapté, produit non-conforme ‘ ‘ A ne pas homologuer ‘ ‘
2. Quantité insuffisante pour mener à terme le cycle des essais et des tests.
3. Test concluant, mais nécessité d'une commande d'essais à échelle industrielle.
4. Résultat probant, produit conforme à homologuer.

La structure achats informe le fournisseur des résultats des essais. L'homologation du produit peut être un des critères d'évaluation et la sélection du fournisseur.

Section 02 : les outils méthodologiques

Dans cette section, nous nous concentrerons sur le cadre méthodologique utilisé pour mener notre étude et répondre à la question principale et les questions secondaires.

2.1. La construction de l'objet de notre recherche

Notre sujet de mémoire porte sur les procédures d'importation des matières premières. Pour mieux appréhender cette problématique nous avons eu recours à une revue de littérature pour mettre en lumière de l'actualité plutôt que la nouveauté du sujet choisi.

En effet, les échanges commerciaux internationaux ont un fondement théorique très important. Aussi, le commerce international a et continue à susciter un intérêt considérable pour les théoriciens et les professionnels d'où sa pertinence scientifique dans un monde qui devient de plus en plus globalisé, de surcroit.

Toutefois, malgré les tendances globales du commerce international, les politiques nationales influent sur les modalités de mise en œuvre du commerce international. De ce point de vue, le contexte algérien possède ses spécificités propres qui dépendent de son histoire, de ses ressources et compétences et de sa position géostratégique.

Dans une logique de protection du marché national et de la promotion de la production locale, les pouvoirs publics algérien ont promulgué et défini des mesures assez strictes pour l'encadrement des comportements des opérateurs économiques dans les opérations de

commerce extérieur qu'ils ont à réaliser avec l'étranger. Aussi, nous avons jugé adéquat de revenir sur les spécificités du commerce extérieur en Algérie en étudiant son évolution en ayant recours à des données de marché pour la période de 2019 et 2022.

2.2. L'étude empirique

Nous avons opté pour une étude de cas.⁷⁶ C'est une méthode utilisée avec l'approche qualitative, permettant de collecter des données par l'analyse et la compréhension des caractéristiques du phénomène à étudier afin de mieux le cerner.

L'étude de cas est caractérisée par :

- Une étude approfondie d'une situation, un événement ou un cas spécifique ;
- Moins coûteux et plus simple sur le plan logistique, car il ne nécessite pas de populations ou de conditions de laboratoire importantes ;
- Les phénomènes peuvent être étudiés en profondeur pour tirer d'autres conclusions.

Le choix de BCR est justifié par le fait que c'est une entreprise industrielle ayant une expérience reconnue dans les opérations du commerce extérieur, notamment les opérations d'importation. Elle a une longue expérience dans ce domaine, qui fait aussi référence à notre thème de mémoire.

L'objectif de l'étude est de collecter des informations concrètes et observables à partir de sources du monde réel.

Pour la collecte de données, nous avons utilisé un guide d'entretien, qui est un document qui regroupe l'ensemble des questions à poser et à aborder lors d'une entrevue. C'est une méthode de recherche et d'investigation.

Le guide d'entretien⁷⁷ peut prendre la forme d'une succession de questions inscrites dans un document. Pour plus d'efficacité, cela peut être décrit sous forme de tableau, une colonne est réservée aux sujets généraux et l'autre colonne est dédiée aux questions. Les guides d'entretien ordonnent souvent les questions en utilisant une technique de sablier, des questions les plus générales aux questions les plus spécifiques.

2.3. Construction de notre guide d'entretien

Il est composé de trois parties :

2.3.1. Partie 01 : Cadre général de l'entreprise

Il s'agit de connaître BCR. Ces questions ont été choisies :

⁷⁶ Document « Caractéristiques de l'étude de cas, méthodologie et exemple-th panorama »

⁷⁷ Article « Le guide d'entretien : caractéristiques et exemples » <https://www.scribbr.fr/methodologie>

- Quelle est la nature de cette entreprise ; quels sont les produits que vous fabriquez ?
- Quels sont vos objectifs ?
- Est-ce que vous rencontrez des problèmes ?

2.3.2. Partie 02 : Moyen de financement

Visé à connaître le moyen le plus utilisé et le plus sécurisé. Ces questions ont été choisies :

- Quels sont les moyens de financement les plus utilisés pour vos opérations ?
- Qui vous offre plus de sécurité à vos opérations ?

2.3.3 Partie 03 : Opération d'importation

Visé à connaître la procédure utilisée dans leurs opérations. Ces questions ont été choisies :

- Quels sont les pays d'où vous importez souvent ?
- Quelle est la procédure de cette opération ?
- Quel est le mode de transport utilisé ?
- Est-ce que votre entreprise est exportatrice ?
- Quels sont les principaux intervenants dans le dédouanement de marchandises ?

2.4. Méthode d'analyse des données : Analyse du contenu⁷⁸

C'est une technique de traitement des données. Il s'agit de classer, dénombrer et caractériser les éléments qui constituent la signification du texte, d'un discours qui permet un prélèvement quantitatif ou qualitatif.

Les caractéristiques de l'analyse du contenu sont représentées par les données détaillées et actuelles et les informations sont disponibles à temps.

2.5. Analyse du résultat de l'entretien

Questions	Réponses
<ul style="list-style-type: none"> - Quelle est la nature de cette entreprise ; quels sont les produits que vous fabriquez ? - Quels sont vos objectifs ? - Est-ce que vous rencontrez des problèmes ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Société par action SPA - Les couverts ; Les couteaux ; La platerie ; La poterie...etc. - Satisfaire les besoins des clients ; réduction des coûts de production - Ruptures de stocks ; rareté des matières premières.

⁷⁸ N.SLIMANI,F,TAKABACHET 2021 « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », Mémoire Master Tizi-Ouzou .

Questions	Réponses
<ul style="list-style-type: none"> - Quels sont les moyens de financement les plus utilisés pour vos opérations ? - Qui vous offre plus de sécurité à vos opérations ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Remise documentaire - Crédit documentaire - Chèque bancaire - La procédure suivie par l'entreprise

Questions	Réponses
<ul style="list-style-type: none"> - Quels sont les pays d'où vous importez souvent ? - Quelle est la procédure de cette opération ? - Quel est le mode de transport utilisé ? - Est-ce que votre entreprise est exportatrice ? - Quels sont les principaux intervenants dans le dédouanement de marchandises ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Zone Europe, Pays d'Asie - procédure des achats des matières nécessaires pour la production de l'entreprise - Maritime (FOB/CFR) - NON - Service de douane ; service transit ; service transport

Cette section méthodologique discute de l'approche, de la stratégie, de la justification de choix de l'entreprise "BCR", de l'outil de collecte des données et de la méthode d'analyse utilisés dans notre étude.

Section03 : Etude de cas d'importation de l'entreprise BCR

L'acquisition de bobines d'acier inoxydable à ORFEE s'inscrit dans un processus rigoureux et méthodique visant à garantir la qualité, la conformité et l'optimisation des approvisionnements. Ce processus implique une série d'étapes cruciales, depuis l'expression des besoins jusqu'à la sélection du fournisseur.

3.1. Expression des Besoins et Planification des Approvisionnements

L'étape d'expression des besoins et de planification des approvisionnements constitue le fondement du processus d'acquisition de bobines d'acier inoxydable. Cette étape cruciale implique une analyse méticuleuse et une planification rigoureuse pour garantir l'adéquation des approvisionnements aux besoins réels de l'entreprise.

3.1.1. Analyse des Consommations Passées

L'analyse des données historiques de consommation d'acier inoxydable, par la direction industrielle, permet d'établir une base solide pour la planification des approvisionnements futurs. Cette analyse consiste à examiner les volumes d'acier inoxydable consommés au cours

des périodes précédentes (généralement la moyenne des trois dernières années), en tenant compte des variations saisonnières, des tendances de croissance et des changements dans les activités de l'entreprise.

3.1.2. Evaluation du programme de commercialisation

Le programme commercial de l'année établi par la Direction commerciale et communiqué à la Direction industrielle le début du mois de Septembre de l'année N doit être pris en compte de manière détaillée pour estimer les besoins futurs en acier inoxydable. Cette évaluation implique l'identification des commandes en cours, l'estimation des quantités d'acier inoxydable requises pour la réalisation du programme commercial arrêté et l'établissement d'un calendrier précis des besoins.

3.1.3. Elaboration des Prévisions Futures

Les prévisions futures de la demande en acier inoxydable doivent être établies en tenant compte de divers facteurs, tels que la croissance anticipée de l'entreprise, l'évolution du marché et les changements technologiques. L'utilisation de techniques de prévision statistique et de scénarios permet de générer des estimations réalistes des besoins futurs.

3.1.4. Définition du Plan d'Approvisionnement

Sur la base des analyses et des prévisions effectuées, un besoin annuel précis avec mensualisation, est élaboré. Ce plan définit les quantités d'acier inoxydable à acquérir, les échéances de livraison et les caractéristiques techniques requises. Le besoin annuel net de matière première acier inoxydable doit être flexible et adaptable pour tenir compte des fluctuations potentielles de la demande (**Voir Annexe 1**).

3.1.5. Spécification des Caractéristiques Techniques

Les caractéristiques techniques des bobines d'acier inoxydable doivent être définies de manière précise et détaillée dans le besoin exprimé par la Direction Industrielle à La Division Achats.

Ces caractéristiques incluent :

Type d'acier inoxydable : 304, 430.

Dimensions : Epaisseur, largeur, longueur

Propriétés physiques et mécaniques : Résistance à la corrosion, traction, dureté

Finitions : Brillant ou Mate

3.1.6. Communication du Besoin annuel

Le Besoin annuel finalisé est communiqué aux parties prenantes concernées au sein de l'entreprise notamment à la Division Achats, la Division Finances & Comptabilité & et le

Contrôle de gestion. Cette communication permet d'assurer une coordination efficace des efforts et une planification optimale des activités d'approvisionnement.

3.2. Elaboration du Cahier des Charges

Le cahier des charges constitue un élément central du processus d'acquisition de bobines d'acier inoxydable. Il sert de référence officielle pour la sélection des fournisseurs et garantit que les produits livrés répondent aux exigences strictes de l'entreprise. La rédaction d'un cahier des charges clair, précis et complet est essentielle pour mener à bien un processus d'approvisionnement efficace et transparent. L'élaboration de ce document est la tâche de la division achats le cahier des charges doit être validé par la Commission d'agrément des marchés. Ce document est constitué de trois parties ; Cahier des clauses administratives communes, Cahier des clauses administratives spéciales et le cahier des clauses techniques.

3.2.1. Définition des Spécifications Techniques

Les spécifications techniques décrivent les caractéristiques précises des bobines d'acier inoxydable recherchées par l'entreprise ORFEE. Ces spécifications doivent être détaillées et explicites pour éviter toute ambiguïté et garantir que les fournisseurs comprennent pleinement les attentes de l'entreprise. Les éléments clés à inclure sont :

- Type d'acier inoxydable : Spécifier le type d'acier inoxydable requis, tel que 304, 430, etc., en fonction des propriétés et applications prévues.
- Dimensions : Définir les dimensions exactes des bobines, y compris l'épaisseur, la largeur et la longueur, en tenant compte des besoins de production et des contraintes d'utilisation.
- Propriétés physiques et mécaniques : Préciser les propriétés physiques et mécaniques requises, telles que la résistance à la traction, la résistance à la corrosion, la ductilité, etc., en fonction des exigences de performance et de sécurité.
- Finitions : Indiquer les finitions souhaitées pour la surface des bobines, telles que polies, brossées, laminées à froid, etc., en fonction des aspects esthétiques et fonctionnels.
- Normes de fabrication : Exiger le respect de normes de fabrication reconnues internationalement, telles que ISO, EN, etc., pour garantir la qualité et la fiabilité des produits (**Voir annexe 2**).

3.2.2. Etablissement des Exigences de Qualité

En plus des spécifications techniques, le cahier des charges doit définir des exigences de qualité strictes pour les bobines d'acier inoxydable. Ces exigences visent à garantir que les produits

livrés répondent aux normes les plus élevées en termes de performance, de durabilité et de conformité. Les éléments clés à inclure sont :

- Normes de qualité : Exiger le respect de normes de qualité reconnues, telles que ISO 9001, CE, UL, etc., pour démontrer l'engagement du fournisseur envers la qualité et la gestion des processus.
- Certifications : Spécifier les certifications requises pour les bobines d'acier inoxydable, telles que les certificats d'origine, les certificats de composition chimique, les certificats de propriétés mécaniques, etc., pour garantir la traçabilité et la conformité des produits.
- Procédures de contrôle qualité : Décrire les procédures de contrôle qualité attendues de la part du fournisseur, y compris les tests à effectuer, les fréquences de contrôle et les méthodes de documentation des résultats, pour assurer une surveillance rigoureuse de la qualité tout au long du processus de production.

3.2.3. Définition des Conditions de Livraison

Les conditions de livraison précisent les modalités d'expédition, d'emballage et de transport des bobines d'acier inoxydable. Ces conditions visent à garantir que les produits arrivent en bon état et dans les délais convenus. Les éléments clés à inclure sont :

- Délais de livraison : Définir des délais de livraison clairs et précis, en tenant compte des besoins de production et des contraintes logistiques de l'entreprise.
- Modalités d'emballage : Spécifier les exigences d'emballage pour protéger les bobines d'acier inoxydable pendant le transport, en incluant les matériaux d'emballage, les méthodes d'emballage et le marquage.
- Modes de transport : Déterminer les modes de transport autorisés, tels que le transport maritime, aérien ou terrestre, en fonction des contraintes budgétaires et des délais de livraison (**Voir annexe 3**).

3.2.4. Etablissement des Aspects Contractuels

Le cahier des charges doit également définir les aspects contractuels de l'acquisition, tels que les conditions de paiement, les garanties offertes et les clauses de pénalité en cas de non-respect des engagements. Ces aspects visent à protéger les intérêts de l'entreprise et à garantir une relation commerciale équitable et transparente. Les éléments clés à inclure comprennent les conditions de paiement : Spécifier les modalités de paiement, telles que le délai de paiement, les modes de paiement acceptés et les conditions de remise, pour assurer une gestion fluide des flux financiers (**Voir Annexe 4**)

3.3. Appel d'Offre

L'appel d'offres constitue une étape cruciale du processus d'acquisition de bobines d'acier inoxydable. Il permet d'identifier et de sélectionner les fournisseurs potentiels qui répondent aux exigences définies dans le cahier des charges. L'objectif est de trouver des partenaires commerciaux fiables, capables de fournir des produits de qualité à des prix compétitifs dans les délais impartis.

A rappeler que tout achat dont la Valeur est égale ou plus de 12.000.000,00 DA en TTC est considéré par la procédure de passation de marché de l'entreprise PQ6.02 comme marché qui doit être traité à travers des appel d'offres.

3.3.1. Définition des Critères de Sélection

Avant de lancer l'appel d'offres, il est essentiel de définir clairement les critères de sélection des fournisseurs. Ces critères doivent être en adéquation avec les besoins de l'entreprise et les spécifications techniques définies dans le cahier des charges. Les critères clés peuvent inclure :

- Capacités techniques : Évaluer la capacité du fournisseur à produire des bobines d'acier inoxydable conformes aux spécifications techniques requises, en tenant compte de son expertise, de ses équipements et de ses antécédents.
- Expérience et références : Vérifier l'expérience du fournisseur dans la fourniture de bobines d'acier inoxydable à des clients similaires, en examinant ses références et ses réalisations passées.
- Qualité et certifications : Évaluer l'engagement du fournisseur envers la qualité en vérifiant les certifications obtenues, les procédures de contrôle qualité mises en place et la réputation de l'entreprise dans le domaine.
- Capacité de production : Assurer que le fournisseur dispose d'une capacité de production suffisante pour répondre aux besoins de l'entreprise en termes de volume et de délais de livraison.
- Performance financière : Évaluer la situation financière du fournisseur pour garantir sa stabilité et sa capacité à honorer ses engagements contractuels.
- Service client : Prendre en compte la réputation du fournisseur en matière de service client, en évaluant sa réactivité, sa communication et sa volonté de répondre aux besoins de l'entreprise (**Voir annexe 5**)

3.3.2. Elaboration du Dossier d'Appel d'Offres

Le dossier d'appel d'offres doit contenir toutes les informations nécessaires pour que les fournisseurs potentiels puissent comprendre les besoins de l'entreprise et soumettre des offres conformes. Ce dossier doit inclure :

- Cahier des charges : Le cahier des charges détaillé décrivant les spécifications techniques, les exigences de qualité, les conditions de livraison et les aspects contractuels de l'acquisition.
- L'avis d'appel d'offres : Un avis d'appel d'offre lancé dans la presse nationale invitant les fournisseurs à soumissionner, précisant la date limite de réponse et les modalités de remise des offres (**Voir Annexe 6**)
- Lettre de soumission : Un formulaire standard permettant aux fournisseurs de présenter leurs informations, leurs qualifications (**Voir annexe 7**)

3.3.3. Communication de l'Appel d'Offres

L'appel d'offres peut être communiqué via différents canaux pour toucher un large éventail de fournisseurs potentiels. Les méthodes de communication courantes incluent :

- Publications spécialisées : Publier l'appel d'offres dans deux journaux nationaux en français et en arabe
- Le BOMOP : Diffuser l'appel d'offres dans le bulletin officiel des marchés d'un opérateur public (**Voir annexe 8**)

3.3.4. Réception et Analyse des Offres

Une fois la date limite de réponse dépassée, l'entreprise réceptionne les offres des fournisseurs dans des plis fermés et anonymes et procède à une analyse minutieuse de chacune d'entre elles. L'analyse doit être menée de manière impartiale et objective en se basant sur les critères de sélection définis au préalable. Les éléments clés à examiner incluent :

- Conformité aux spécifications techniques : Vérifier que les offres répondent à toutes les exigences techniques définies dans le cahier des charges.
- Qualité des produits : Évaluer la qualité des produits proposés par les fournisseurs en tenant compte des certifications obtenues, des procédures de contrôle qualité mises en place et des garanties offertes.
- Prix et conditions commerciales : Comparer les prix proposés par les différents fournisseurs en tenant compte des conditions de paiement, des modalités de livraison et des services annexes proposés.

- Délais de livraison : Évaluer la capacité des fournisseurs à respecter les délais de livraison exigés par l'entreprise.
- Expérience et références : Examiner l'expérience et les références des fournisseurs dans la fourniture de bobines d'acier inoxydable à des clients similaires.

3.4. Réception et Analyse des Offres

Les offres reçues des fournisseurs font l'objet d'une analyse minutieuse par une commission d'évaluation constituée d'experts internes. Cette analyse porte sur plusieurs aspects :

- Conformité aux spécifications techniques : Vérification de la correspondance des caractéristiques des bobines d'acier inoxydable proposées à celles définies dans le cahier des charges.
- Qualité des fournisseurs : Evaluation de la réputation, de l'expérience et des capacités techniques des fournisseurs.
- Prix et conditions commerciales : Comparaison des propositions tarifaires et des conditions contractuelles, en tenant compte des critères de performance et de compétitivité.

Ouverture Officielle des Plis

La commission d'évaluation se réunit dans un lieu sécurisé et dédié pour procéder à l'ouverture officielle des plis contenant les offres des fournisseurs. Cette étape solennelle doit respecter les principes de transparence et d'intégrité pour garantir un processus d'évaluation impartial.

Un procès-verbal d'ouverture est établi pour documenter la date, l'heure et les membres présents à la séance d'ouverture (**Voir annexe 9**)

Les plis sont ouverts un par un, en présence des membres de la commission, et leur contenu est soigneusement examiné et les offres non conformes aux règles de l'appel d'offres ou incomplètes sont éliminées d'emblée.

3.5. Examen approfondi des documents

Une fois les plis ouverts, la commission d'évaluation procède à un examen minutieux des documents fournis par chaque fournisseur. Cette analyse vise à :

- Vérifier la complétude des dossiers et la présence de toutes les pièces justificatives requises,
- Confirmer la conformité des offres aux spécifications techniques définies dans le cahier des charges.

3.6. Analyse Technique Détaillée

L'analyse technique constitue une étape cruciale pour évaluer la qualité des bobines d'acier inoxydables proposés par les fournisseurs. Cette analyse porte sur :

- L'origine et la traçabilité des matières premières utilisées dans la fabrication des bobines.
- La capacité des fournisseurs à répondre aux exigences spécifiques de l'entreprise en termes de finitions, de tolérances dimensionnelles et de marquage.

3.7. Evaluation Financière Rigoureuse

L'analyse financière vise à comparer les propositions tarifaires des fournisseurs et à identifier l'offre la plus avantageuse pour l'entreprise. Cette analyse prend en compte :

- Le prix unitaire des bobines d'acier inoxydable proposé par chaque fournisseur. Les modalités de paiement, incluant le délai de paiement, les modes de paiement acceptés et les conditions de remise.
- Les coûts de transport et d'assurance associés aux différentes propositions.
- Les conditions de garantie offertes par les fournisseurs en cas de non-conformité des produits ou de défaillances.

3.8. Négociation Eventuelle pour un Accord Mutuelle

Dans certains cas, la commission d'évaluation peut engager des négociations avec les fournisseurs les plus performants afin d'affiner leurs propositions et parvenir à un accord mutuellement satisfaisant. Ces négociations peuvent porter sur :

- L'optimisation des prix proposés.
- L'amélioration des conditions de paiement.
- L'extension des garanties offertes.
- La définition de modalités de livraison plus flexibles.
- Une Sélection Rigoureuse pour un Partenariat Durable

3.9. Attribution du Marché : Désignation du Fournisseur Retenu

Sur la base des résultats de l'évaluation des offres, la commission d'attribution désigne officiellement le fournisseur retenu pour l'acquisition des bobines d'acier inoxydable. Cette décision est prise en s'appuyant sur les critères d'évaluation définis au préalable et sur les résultats de l'analyse détaillée des offres.

Le fournisseur sélectionné doit répondre aux exigences techniques, financières et qualitatives établies dans le cahier des charges.

La commission d'attribution doit justifier sa décision par des arguments clairs et objectifs (**Voir annexe10**)

Attribution provisoire du marché :

La décision d'attribution du marché est publiée dans les mêmes journaux que l'avis d'appel d'offres. Les soumissionnaires ont dix jours à compter de la date de la première publication de l'avis d'attribution pour introduire des recours. Passé ce délai, l'attribution devient définitive.

Le fournisseur retenu est notifié de cette attribution par courrier officiel. Il est ensuite invité à une réunion de revue de marché afin d'optimiser ses offres techniques et financières avant la signature du contrat

3.10. Formalisation du Contrat d'Approvisionnement

Attribution provisoire du marché :

La décision d'attribution du marché est formalisée par un contrat d'approvisionnement établi entre l'entreprise et le fournisseur retenu. Ce contrat définit les obligations et les responsabilités de chaque partie dans le cadre de la relation commerciale. Les clauses essentielles du contrat :

- **Objet du contrat** : Description précise des produits à fournir, des quantités, des caractéristiques techniques et des normes à respecter.
- **Prix et modalités de paiement** : Définition du prix unitaire, des conditions de paiement, des délais de règlement et des modalités de facturation.
- **Délais de livraison** : Spécification des dates de livraison, des incoterms applicables et des pénalités en cas de retard.
- **Qualité des produits** : Définition des normes de qualité à respecter, des procédures de contrôle qualité et des conditions de garantie en cas de non-conformité.
- **Propriété intellectuelle** : Protection des droits de propriété intellectuelle liés aux produits et aux services fournis.
- **Force majeure** : Définition des cas de force majeure et des procédures à suivre en cas d'événements imprévisibles.
- **Résolution des litiges** : Définition des modalités de résolution des litiges pouvant survenir entre les parties.
- **Confidentialité** : Engagement des parties à respecter la confidentialité des informations échangées.

3.11. Signature du contrat et lancement de la collaboration

Une fois le contrat d'approvisionnement finalisé et approuvé par les parties prenantes, il est signé par les représentants légaux de l'entreprise et du fournisseur retenu. La signature du contrat marque le début officiel de la collaboration et autorise le fournisseur à lancer la production des bobines d'acier inoxydable conformément aux spécifications définies.

Le processus d'acquisition de bobines d'acier inoxydable s'inscrit dans une démarche rigoureuse et professionnelle visant à garantir la qualité, la conformité et l'optimisation des approvisionnements. Chaque étape de ce processus est essentielle pour aboutir à une sélection éclairée du fournisseur et à l'établissement d'une relation commerciale durable et mutuellement bénéfique.

3.12. Exécution du marché et mode de paiement

L'exécution du marché et le mode de paiement sont des éléments cruciaux de toute transaction commerciale. Au sein de l'entreprise, une importance particulière est accordée à ces aspects afin de garantir une gestion rigoureuse, efficiente et transparente des relations avec nos partenaires fournisseurs. Pour ce faire, nous avons mis en place un cadre contractuel précis et formalisé les procédures y afférentes.

4.1. Exécution du marché : Planification rigoureuse et modalités de livraison adaptées

Dès la phase de contractualisation, « nous veillons à définir un planning de livraison clair et précis, intégré au contrat. Ce planning constitue le socle de l'exécution du marché et permet de cadencer les différentes étapes du processus, depuis la commande jusqu'à la livraison finale ».

Deux modalités de livraison sont envisageables :

- Livraison totale : L'ensemble de la commande est livré en une seule fois, à une date déterminée dans le contrat. Cette option est généralement privilégiée pour les commandes de faible volume ou pour les produits standardisés.
- Livraisons partielles : La commande est fractionnée en plusieurs livraisons, échelonnées sur une période définie dans le contrat. Cette modalité est particulièrement adaptée aux

Commandes de grande envergure ou pour les produits nécessitant une fabrication complexe.

Le choix de la modalité de livraison s'effectue en fonction de la nature des produits, des contraintes de production et des besoins spécifiques du client.

3.12.1 Mode de paiement : Sélection contractuelle et procédures sécurisées

Le choix du mode de paiement est opéré en amont du contrat et stipulé dans ses clauses. Cette sélection constitue un élément clé d'évaluation dans le cadre du cahier des charges, permettant

de prendre en compte les pratiques commerciales des fournisseurs et les exigences de notre entreprise.

3.12.2. Trois modes de paiement principaux sont couramment utilisés

- Lettre de crédit (LCI) : La LCI est un instrument de paiement sécurisé qui offre des garanties à la fois à l'acheteur et au vendeur. Elle implique l'intervention d'une banque qui s'engage à effectuer le paiement au fournisseur dès lors que les conditions contractuelles sont remplies.

- Remise documentaire (RD) : La RD est un mode de paiement moins contraignant que la LCI. Elle consiste en la remise par le fournisseur à l'acheteur d'un ensemble de documents justificatifs attestant de l'exécution de la prestation. Le paiement est ensuite effectué par l'acheteur après vérification des documents.

- Transfert libre : Le transfert libre est le mode de paiement le plus simple, mais aussi le moins sécurisé. Il consiste en un virement bancaire direct du compte de l'acheteur sur le compte du fournisseur.

Le choix du mode de paiement s'effectue en fonction de plusieurs critères, tels que le montant de la commande, la nature des produits, la relation de confiance avec le fournisseur et les pratiques bancaires des pays concernés. Pour le cas traité le mode de paiement utilisé est la lettre de crédit 59 jours.

3.12.3. Procédure de paiement par lettre de crédit : Un processus rigoureux pour une sécurité optimale

La procédure de paiement par lettre de crédit est formalisée et rigoureuse afin de garantir la sécurité et la transparence de la transaction. Elle se décompose en plusieurs étapes clés :

- Première étape : Transmission de la facture pro-forma par le fournisseur

Le fournisseur adresse à la division des achats une facture pro-forma précisant la quantité à expédier et l'ensemble des informations requises pour l'ouverture de la lettre de crédit, notamment le prix, les conditions de livraison et les modalités de paiement.

- Deuxième étape : Demande d'ouverture de la Lettre de crédit

La division des achats transmet la pro-forma à la division finance et comptabilité en vue de l'ouverture d'une lettre de crédit. La demande est accompagnée de quatre exemplaires de la pro-forma et de toute autre documentation pertinente.

- Troisième étape : Examen et validation de la pro-forma

Le directeur des finances et de comptabilité procède à un examen minutieux de la pro-forma afin de s'assurer de la conformité des informations avec les termes du contrat. En cas

d'anomalies, il contacte la division des achats afin de les rectifier en collaboration avec le fournisseur. Une fois la pro-forma validée, il l'intègre sur la plateforme de la Banque Nationale d'Algérie (BNA).

- Quatrième étape : Validation de la demande d'ouverture de lettre de crédit (LCI) :

Le directeur des finances imprime le formulaire de demande d'ouverture de LCI et le transmet à la division des achats pour confirmation auprès du fournisseur. Cette étape vise à prévenir d'éventuelles modifications ultérieures de la LCI, susceptibles d'engendrer des retards et des frais supplémentaires.

- Cinquième étape : Confirmation du fournisseur

Dès réception du formulaire, le fournisseur confirme son accord sur les informations contenues et retourne sa confirmation à la BFC. Le directeur des finances valide alors la demande sur le système, ce qui enclenche le processus d'ouverture de la LCI.

- Sixième étape : Contrôle par les services du commerce extérieur de la BNA

La demande d'ouverture de LCI est transmise aux services du commerce extérieur de la BNA pour contrôle. Cette étape prend généralement entre 2 et 5 jours ouvrables. La BNA vérifie la conformité de la demande et s'assure du respect de la réglementation en vigueur.

- Septième étape : Validation par la BNA et domiciliation de la LCI

Une fois le contrôle effectué, la BNA notifie son approbation et demande à l'entreprise de se rapprocher de son agence avec le dossier complet pour la domiciliation de la LCI. Cette domiciliation implique le dépôt d'une copie de la demande signée par le PDG, des copies de la pro-forma, et d'un engagement de l'entreprise à favoriser le pavillon national en termes de transport maritime.

- Huitième étape : Emission du Swift de notification

La BNA émet un message Swift de notification à la banque du fournisseur, l'informant de l'ouverture de la LCI en sa faveur.

- Neuvième étape : Présentation des documents par le fournisseur

Après réception du Swift, le fournisseur présente à sa banque les documents justificatifs attestant de l'exécution de la prestation, conformément aux termes du contrat et de la LCI. Ces documents peuvent inclure la facture commerciale, le connaissance maritime, le certificat d'origine, etc.

- Dixième étape : Paiement par la banque du fournisseur

Si les documents sont conformes, la banque du fournisseur effectue le paiement au fournisseur, en débitant le compte de de l'entreprise ORFEE.

- Onzième étape : Réception des marchandises et levée de la LCI

L'entreprise réceptionne les marchandises et s'assure de leur conformité avec le contrat. Une fois la conformité vérifiée, elle adresse à sa banque une demande de levée de la LCI. La banque procède alors à la levée de la LCI, libérant ainsi les fonds bloqués sur son compte.

En somme, la procédure de paiement par lettre de crédit est un processus rigoureux et sécurisé qui permet de minimiser les risques de fraude et de garantir le bon déroulement de la transaction commerciale. La formalisation des procédures et la mise en place de contrôles stricts contribuent à la transparence et à la fiabilité des échanges entre l'entreprise et ses fournisseurs.

3.13. Dédouanement et Transport

L'opération de dédouanement et de transport suit un processus à plusieurs étapes chacune aussi importante que l'autre et surtout ayant présentant une relation de corrélation. Ci-après, nous rendons compte de ce processus pour l'entreprise étudiée.

- Arrivée des marchandises et initiation du processus de dédouanement.

Dès notification de l'arrivée du navire au port d'Alger par l'avis d'arrivée, l'entreprise procède à l'émission de chèques couvrant les frais d'accostage et de manutention. Dans ce cadre, le connaissement est ensuite endossé par l'établissement bancaire, la BNA après vérification de sa conformité aux stipulations de la lettre de crédit. Ensuite, le dossier complet, incluant le connaissement endossé et le chèque des frais d'arrivée, est transmis à la division achats pour une prise en charge diligente.

- Désignation d'un transitaire et externalisation du dédouanement

L'entreprise ORFEE Spa externalise l'opération de dédouanement auprès d'un déclarant en douane agréé, rigoureusement sélectionné sur la base de ses performances en matière de qualité de service et de compétitivité tarifaire. Le dossier de dédouanement, dûment constitué, est transmis au transitaire par bordereau d'envoi pour une gestion efficiente.

- Des formalités de dédouanement simplifiées grâce au statut d'opérateur économique agréé

Bénéficiant du statut d'opérateur économique agréé octroyé par les autorités douanières, l'entreprise est en mesure de dédouaner la marchandise sans la procédure de visite systématique.

Ce statut privilégié permet une optimisation notable des délais de dédouanement, réduisant la durée de cette étape de 15 à 3 jours ouvrables.

- Déclaration en douane, paiement des droits et taxes et libération de la marchandise

Le transitaire procède à la libération de la marchandise auprès de l'entreprise maritime après acquittement des frais d'accostage et de manutention. La déclaration en douane est effectuée par voie électronique via le système SI. DA, garantissant une transmission fluide et sécurisée des données et les droits de douane et taxes exigibles sont réglés par chèque certifié émis par l'entreprise ORFEE, assurant une traçabilité irréprochable des opérations financières.

- Sortie des conteneurs du port et transport vers le site de l'entreprise

Dès l'acquittement de l'ensemble des frais et droits de douane, les conteneurs sont autorisés à sortir du port d'Alger. Le transport entre le port et le site de l'entreprise est confié à un transporteur de marchandises rigoureusement sélectionné par la division approvisionnement, garantissant une prestation fiable et conforme aux exigences de qualité. Par ailleurs, la division approvisionnement informe le service sécurité, le département contrôle opérationnel et la direction industrielle de la date de sortie des conteneurs, permettant une coordination optimale des différentes parties prenantes.

- Réception, contrôle et certification de la marchandise

A leur arrivée sur site, les conteneurs font l'objet d'un déchargement méthodique. Un contrôle quantitatif rigoureux est effectué par le service réception, assurant la concordance entre les quantités livrées et celles commandées. De plus, le contrôle qualitatif approfondi est réalisé par le laboratoire physico-chimique de l'entreprise, garantissant le respect des spécifications contractuelles de la marchandise.

Les résultats des contrôles sont consignés dans un bon d'entrée dûment signé par le magasinier responsable et transmis à la division approvisionnement pour une traçabilité documentaire irréprochable.

- Consolidation du dossier et règlement du transitaire

Le transitaire consolide le dossier de l'opération de dédouanement, incluant l'ensemble des factures, justificatifs de dépenses et ses honoraires. Le dossier complet est transmis à la division approvisionnement pour une vérification minutieuse et l'établissement des demandes de règlement conformément aux procédures en vigueur. Dès lors, le paiement du transitaire est effectué après validation du dossier et régularisation des factures, garantissant une gestion financière rigoureuse et transparente.

Conclusion

En résumé, la gestion de l'approvisionnement en bobines d'acier inoxydable par BCR illustre de manière exemplaire l'approche stratégique et opérationnelle adoptée par l'entreprise. Cette démarche repose sur une planification minutieuse des besoins, une évaluation rigoureuse des fournisseurs potentiels et une sélection méticuleuse des partenaires les plus à même de répondre aux exigences de qualité et de fiabilité de BCR.

Cette approche proactive et exigeante permet non seulement de garantir la qualité et la conformité des produits finaux aux normes les plus strictes, mais également d'optimiser les coûts et les délais de production. En maîtrisant parfaitement sa chaîne d'approvisionnement, BCR s'assure de disposer en permanence des matières premières nécessaires à la fabrication de ses produits, évitant ainsi les ruptures d'approvisionnement et les surcoûts potentiels.

Au-delà de ces aspects purement opérationnels, cette gestion exemplaire de l'approvisionnement témoigne de l'engagement de BCR envers l'excellence et la satisfaction de ses clients. En établissant des relations durables et de confiance avec ses fournisseurs, l'entreprise crée les conditions d'une collaboration gagnant-gagnant, où chacun peut s'appuyer sur la fiabilité et la compétence de l'autre pour atteindre ses objectifs.

Ce modèle d'approvisionnement vertueux contribue ainsi à renforcer la position de BCR sur le marché algérien, en lui permettant de proposer des produits de qualité supérieure, dans des délais maîtrisés et à des coûts compétitifs. Il illustre parfaitement l'ambition de l'entreprise de devenir un acteur de référence, tant sur le plan national qu'international, dans ses domaines d'expertise.

Au-delà de ses performances industrielles, BCR affirme également son engagement en faveur du développement durable et de la responsabilité sociétale des entreprises. La société investit dans des initiatives visant à réduire son impact environnemental, tout en s'impliquant dans des programmes de formation et d'insertion professionnelle au niveau local. Cette approche globale, conjuguant excellence opérationnelle et engagement sociétal, contribue à faire de BCR une entreprise citoyenne, ancrée dans son écosystème et soucieuse de son empreinte sur la communauté. D'autres parts, les variations des prix d'achat des matières premières ou des fournitures ainsi que l'augmentation des salaires peuvent mettre en péril la rentabilité d'une entreprise qui exerce dans le commerce extérieur, surtout pour les exportateurs.

La logistique est importante pour tous les acteurs de l'entreprise, car elle influence son activité. C'est, dans la plupart des entreprises, une fonction transversale qui concerne l'ensemble des services et permet de les lier le plus efficacement possible. Elle fait partie de la chaîne de valeur.

Conclusion générale

L'étude approfondie des procédures d'importation de l'entreprise BCR a mis en évidence l'importance capitale des échanges commerciaux internationaux dans le contexte de la mondialisation économique actuelle. Bien que richement dotée en ressources naturelles, l'Algérie a dû opérer un virage stratégique majeur, passant d'une politique économique protectionniste à une ouverture accrue sur les marchés extérieurs, afin de répondre aux besoins croissants de son marché intérieur. Cette transition révèle la nécessité impérieuse pour le pays de diversifier davantage son économie, réduisant ainsi sa dépendance excessive aux importations.

Les procédures rigoureuses et professionnelles mises en place par BCR, notamment pour l'acquisition de bobines d'acier inoxydable, témoignent de la capacité des entreprises algériennes à s'adapter avec succès aux exigences du marché mondial tout en maintenant des standards de qualité élevés. Cela se traduit par la création de relations commerciales durables et mutuellement bénéfiques avec leurs partenaires internationaux. Ce constat est d'autant plus remarquable que les paiements transfrontaliers sécurisés ont permis de faciliter et de fluidifier les échanges, contribuant ainsi à la fiabilité et à la transparence des transactions.

Au-delà de ces aspects, l'étude a également mis en lumière les défis auxquels BCR a dû faire face dans un environnement économique en constante évolution. La transition de l'Algérie vers une économie plus ouverte a nécessité une adaptation progressive des entreprises, qui ont dû revoir leurs stratégies d'approvisionnement et leurs processus opérationnels. Cette période de mutation a représenté un véritable défi pour BCR, qui a dû faire preuve de flexibilité, d'innovation et de rigueur pour maintenir sa compétitivité sur le marché.

La diversification des sources d'approvisionnement, l'amélioration des pratiques logistiques et l'optimisation des procédures de gestion des risques ont été des éléments clés qui ont permis à BCR de s'adapter avec succès aux évolutions du marché. La mise en place de partenariats stratégiques avec des fournisseurs fiables, ainsi que l'adoption de technologies de pointe pour sécuriser les transactions, ont également été des facteurs déterminants dans la réussite de cette transition.

Malgré ces avancées, pour assurer sa compétitivité à long terme et explorer de nouveaux marchés en tant qu'exportateur, BCR devra impérativement investir de manière stratégique dans

l'innovation, la formation continue de ses employés et l'amélioration de ses infrastructures. L'adaptation proactive aux évolutions constantes du marché mondial, ainsi que la prise en compte des défis liés à la numérisation et à la gestion des risques, seront également des facteurs clés pour garantir la réussite future de l'entreprise.

L'investissement dans des technologies de pointe, telles que l'automatisation des processus, l'intelligence artificielle et l'analyse de données, permettra à BCR d'améliorer son efficacité opérationnelle, de réduire ses coûts et de renforcer sa résilience face aux aléas du marché. De même, la formation continue de ses employés, notamment dans les domaines de la gestion des achats, de la logistique internationale et de la gestion des risques, sera primordiale pour maintenir un avantage concurrentiel durable.

Donc , la recherche approfondie sur les procédures d'importation de BCR met en lumière les progrès significatifs accomplis par les entreprises algériennes dans un environnement international compétitif. Cependant, pour assurer leur développement durable et leur positionnement en tant qu'acteurs de premier plan sur la scène économique mondiale, ces dernières devront poursuivre leurs efforts en matière de diversification économique, d'investissements stratégiques et de veille constante sur les tendances du marché.

Seule cette approche proactive et visionnaire permettra à BCR, et plus largement aux entreprises algériennes, de relever avec succès les défis futurs, de s'adapter aux évolutions du marché mondial et de saisir les opportunités offertes par la mondialisation des échanges. Ce développement bénéficiera non seulement à l'entreprise, mais également à l'ensemble de l'économie algérienne, contribuant ainsi à son essor et à sa compétitivité à l'échelle internationale.

Annexes

Annexe 1 : liste des besoins des matières premières

FQ 2.11 v00

Groupes B.C.R.
Filiale O.R.F.E.E

LISTE DES BESOINS EN MATIERE PREMIERE A ACHETER 2 eme SEMESTRE (REVISE), EXERCICE 2023

Exercice : 2023
Réf Achat :
Date :

Pos	Numéro d'article	Désignation ou Dénomination à l'utilisation	Spécification et Norme ou Référence	Etat de livraison	U/M	P.M.P en KG 30/09/2022	Besoin Brut	Commandes en-cours	Stock au	Besoin net	Valeur KDA	Délai
1	N 2122 853 M	0,8x112 GK	X 6 Cr 17	Bde rouf.	KG	235,38	68 000	26 229		41 771	9 832	
2	N 2122 873 M	1,0Fx142GK	X 6 Cr 17	Bde rouf.	KG	219,97	7 000			7 000	1 540	
3	N 2122 855 M	0,8Fx134GK	X 6 Cr 17	Rouleau	KG	238,25	42 000	37 209		4 791	1 141	
4	N 2122 856 M	1,0Fa174 GK	X 6 Cr 17	Bde rouf.	KG	243,52	304 000	153 361		150 639	36 743	
5	N 2122 850 M	0,8Fx142GK	X 6 Cr 17	Rouleau	KG	181,79	9 000			9 000	1 636	
6	N 2122 878 M	1,2 X 116	X 6 Cr 17	Bde rouf.	KG	216,15	49 000	25 740		23 260	5 028	
7	N 2122 871 M	1,2 X136	X 6 Cr 17	Bde rouf.	KG	217,74	28 000	26 045		1 955	426	
8	N 2122 900 M	1,5 X 186	X 6 Cr 17	Bde rouf.	KG	223,12	126 000	57 395		68 695	15 327	
9	N 2122 881 M	1,5 F x 279 GK	X 6 Cr 17	Bde rouf.	KG	244,33	330 000	123 540		206 460	50 444	JUILLET 2 023
10	N 2122 940 M	1,5 X 240	X 6 Cr 17	Bde Rouf.	KG	211,57	1 000			1 000	212	
11	N 2123 176 N	1,5 x 116	X 5 Cr Ni 18,10	Hds rouf.	KG	335,52	1 000			1 000	336	
12	N 2211 378 C	Diamètre 9	X5 Cr Ni 18,10	Bob. fil	KG	341,25	5 000			5 000	1 706	
13	N 2124 510	1 x 20	X 46 Cr 13	Bde rouf.	KG	1841,79	5 000			5 000	9 209	
14	N 2122 816 M	0,8 x 470	X 6 Cr 17	Bde Rouf	KG	218,91	3 000			3 000	657	
15	N 2021 610 M	1 x 1000 x 2000	X 6 Cr 17	feuilles	KG	164,50	1 000			1 000	165	
16	N 2021 617 M	2 x 1900 x 2000	X 6 Cr 17	feuilles	KG	181,65	2 000			2 000	363	
17	N 2022 109 M	2 x 1000 x 2000	X 5 Cr Ni 18,10	feuilles	KG	201,19	1 500			1 500	437	
18	N 2122 819 M	0,6 x 560	X 6 Cr 17	Bob Rouf	KG	214,95	3 000			3 000	675	
19	N 2023 904 M	0,8 x 1000 x 2000	X 5 Cr Ni 18,10	feuilles	KG	170,16	8 400			8 400	3 109	
20	N 2023 905 LM	1x1000x2000	X5 Cr Ni Mn 18,10	feuilles	KG	277,44	1 500			1 500	416	
21	N 2023 906 M	1,2 x 1000 x 2000	X 5 Cr Ni 18,10	feuilles	KG	304,69	5 000			5 000	1 823	
22	N 2174 725 M	0,8 x 470	X 5 Cr Ni 18,10	Bob Rouf	KG	601,55	88 250	30000		68 250	41 042	
23	N 2123 475 N	0,8 x 427	X 5 Cr Ni 18,10	Bob Rouf	KG	418,08	12 000	3000		9 000	3 763	
24	N2124745M	1x470	X 5 Cr Ni 18,10	Bob Rouf	KG	421,41	3 098			3 098	1 327	
25	N 2122 874 M	1,2x74 GK	X 6 Cr 17	Bob Rouf	KG	199,38	1 000			1 000	199	
26	N 2123 485 N	0,6 x 520	X 5 Cr Ni 18,10	Bob Rouf	KG	440,61	200 000	153870		46 130	20 325	
27	N 2122 814 M	0,6x590	X 6 Cr 17	Bob Rouf	KG	249,67	150 000			150 000	37 450	
28	N 2122 838 M	0,6 x 676	X 6 Cr 17	Bob Rouf	KG	269,25	185 000	51000		134 000	36 079	
TOTAL							1 629 748	449 429	0	962 449	281 411	

Chef Département Offres commerciales

Structure

Circulation

Annexe 2 : fiche technique

	SPECIFICATION DE MATIERE	WN 1.4301 – m/-n/-c2	
	X5 Cr Ni 18 10	Feuille 1	5 Feuilles
	QUALITE EMBOUTISSAGE	Edition 22/09/2019	

1	Groupe acier : Aciers inoxydables austénitiques			
2	Forme de livraison : Tôles, Bandes, Barres, Fils			
3	Norme	Désignation	Norme	Désignation
4	DIN 17440	X 5Cr Ni 18 10	B5	= 304 S15/304 S16
5	VSM		UNI	= X 5 Cr Ni 18 10
6	UNE	X 5Cr Ni 18 10	AISI	= 304
7			JIS	= SUS 304
8	AFNOR	Z 6 CN 18 09	SS	= 2332 / 2333
9	Ancienne désignation : X 5 Cr Ni Mn 18.9/18.10			
	Analyse sur produit			
10	C %	≤ 0.07	Cr %	17 à 19.5
11	Si 1) %	≤ 1.0	Ni 1) %	8 à 10.5
12	Mn 1) %	≤ 2.0	Mo 1) %	
13	P %	≤ 0.045	V %	
14	S %	≤ 0.015	W %	
15	Impuretés admissibles : aucune trace de titane			
16	Genre de fonderie : Au choix du fabricant, peut être communiqué sur demande			
17	Module d'élasticité E	N /mm ²	200 000 *	
18	Module de glissement G	N /mm ²	77 000 *	
19	Coefficient de dilatation α	10 ⁻⁶ /K	16.0 * entre 10°C et 100°C	
20	Poids spécifique ρ	Kg/dm ³	7.9 *	
21	Usinage tranchant	Etat		
		Code	3	
22	Aptitude au formage	2 emboutissages profonds à l'état hyper trempé (godet) 2 déformations par rétreint		
23	Résistance à la corrosion	1 pour utilisation en milieu alimentaire 2 envers les solutions chlorées		
24	Traitement de surface	1 apte au « poli miroir » Les surfaces doivent être exemptes de particules ferreuses		
25	Souder	2 soudé par bossage		
26	Brasage	1 brasage dur type L-AG 40 Cd		
27	Traitement thermique			
28	Caractéristiques particulières	Structure austénitique amagnétique à l'état hyper – trempé. Structure martensitique magnétique par écrouissage.		
29	Emplois	1.4301 –m pour emboutissage peuvent exigeant (plats, terrines et profond pour la cuve éviers 1.4301 –n pour couvert légèrement laminés ou éléments de platerie. 1.4301 –c2 pour couteaux monobloc avec décors à gravures profondes.		
30	Remarques : Voir feuille 3 /5			
31	Généralité : Voir feuille 3 /5			
32	Epreuves : Voir feuille 3 /5			
33	Certificats : Voir feuille 3 /5			
34	Recommandation et critères d'acceptations : Voir feuille 4 /5 et 5 /5			
35				
36				
37				
38				
39	1 Bonne aptitude	3 Aptitude limitée	5 Traitement subséquent	* Valeurs de référence

METHODES PRODUITS	Visa GULD – SAOI	Date d'origine 08 /09/1981	Remplacé par YADOADENE.M	Remplacement pour Ajout des critères d'acceptations
-------------------	---------------------	-------------------------------	-----------------------------	--



Commission des Marchés de l'Etat



SPECIFICATION TECHNIQUE D'ACHAT ET DE LIVRAISON
X 6 Cr 17
QUALITE EMBOUTISSAGE, BANDE EN ROULEAU

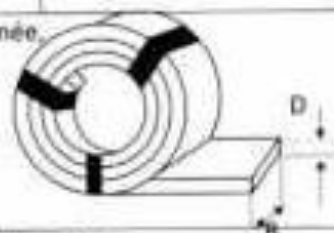
2122- M

Feuille 1 | 1 Feuille

Date d'édition 22.09.10

MATIERE PREMIERE

Désignation: X 6 Cr 17, Qualité emboutissage, bande en rouleau décalaminée, Laminée à froid, Recuit Brillante légèrement relaminée
Spécification de matière: Voir spécification spéciale du client : WN 1.4016 - m, qualité emboutissage
Normes: (DIN 17440) DIN 59382, EN ISO 9445-2
Désignation abrégée: exemple AC- BD X 6 Cr 17



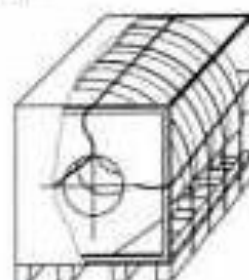
N°. d'article	Dimensions (D x B)	Rouleau		Emplois
		Ø Min	Ø Max	
N2122 814M	0,6 x 590	470 -530	≤ 1400	Paillasse éviers de cuisine 2 bacs BA
N2122 816M	0,8 x 470	470 -530	≤ 1400	Socle soupière
N2122 819M	0,6 x 560	470 -530	≤ 1400	Plats ovales 500 M
N2122 838M	0,6 x 676	470 -530	≤ 1400	Paillasse éviers de cuisine
N2122 853M	0,8 x 112	470 -530	≤ 1400	Cuillère Moka sicilia
N2122 855M	0,8 x 134	470 -530	≤ 1400	Cuillère à café sicilia
N 2122 866M	1,0 x 174	470 -530	≤ 1400	Cuillère de table sicilia
N2122 871M	1,2 x 136	470 - 530	≤ 1400	Cuillère à café perlé
N2122 878M	1,2 x 116	470 -530	≤ 1400	Cuillère Moka perlé
N2122 881M	1,5 x 279	470 -530	≤ 1400	Fourchette de table sicilia et perlé
N2122 900M	1,5 x186	470 -530	≤ 1400	Cuillère de table perlé
N2122 873M	1,0x142	470 -530	≤ 1400	Cuillère à café sicilia
N2122 940M	1,5x240	470 -530	≤ 1400	Manche de louche perlé
N2122 860M	0,8x142	470 -530	≤ 1400	Pelle spatule, écumeoire, pochon louche coupe
N2122 874M	1,2x74	470 -530	≤ 1400	Socle coupe à glace M

- Tolérances selon DIN 59382 EN ISO 9445-2 à l'exception des tolérances $0^{-0.03}$ pour les articles **N2122853M, N2122855M, N 2122866M, N2122871M, N2122878M, N 2122881M, N2122900M, N2122873M.**

- Tous les rouleaux comportent un papier intercalaire de protection.
- Poids net de rouleau 1400 kg ≤ rouleau ≤ 2000 kg. (Le ø extérieur doit être ≤ 1400 mm)
- Certificat de prise en charge selon spécification du client : WN 1.4016 - m.

Emballage maritime pour les rouleaux :


- Enveloppe papier armé, plus protection en fibre de bois comprimé sur le diamètre extérieur.
- Chaque caisse et rouleau doit comporter une étiquette, résiste aux intempéries ainsi qu'à la manutention, mentionnant au moins : N° de commande, Qualité, état de surface, dimensions, N° de charge, N° de contrôle et poids net avec tare.
- Socle adapté aux manutentions par chariot élévateur
- La caisse doit garantir un stockage à l'air libre Pour une durée d'au moins 6 mois.
- Poids net maximum ≤ 8000 kg.



METHODES PRODUITS	Auteur OULD SAIDI	Visa	Date : 05-02-2020 Vérifier par : YADDADÈNE M
-------------------	----------------------	------	---

Commission des Marchés
Filière Orfee

Annexe 3 : fiche technique STAL

	SPECIFICATION DE MATIERE		WN 1.4301 – m/-n/-c2	
	X5 Cr Ni 18.10		Feuille 2 5 Feuilles	
	QUALITE EMBOUTISSAGE		Edition 22/09/2019	

40	2	Apte à	4	Improprie resp. difficilement usinable			
41	NUMERO DE LA MATIERE			WN 1.4301 -m		WN 1.4301 -n	
42	Etat de la Matière			Décalaminé, Laminé à froid, Recuit brillant,		Décalaminé, Laminé à froid, Recuit décapé Lég. relaminé	
43	Etat de Surface			2 faces bonnes		2 faces bonnes	
44	Dimensions en mm Epais. e			0.6 ≤ e ≤ 3		1.2 ≤ e ≤ 3	
45	Sens de l'éprouvette			en long	en travers	en long	en travers
46	Lim. d'allongement. Rp 0.2	N/mm ²			>225		>225
47	Resist. à la traction Rm	N/mm ²			<650		<700
48	Allongement à A5	%	45	35			
49	La rupture Lo = 80 A	%			≥ 58		≥ 50
50							
51							
52							
53	Coef. Ecrouls. n				0.43 à 0.47*		
54	Coef. Anisot. r						
55	rm				>1*		
56	Δr				> - 0.2*		
57	Dureté HV 10				160-200		
58	Erichsen	mm			(e = 0.8) > 12*		
59	L.D.R A/B				B ≥ 2*		
60	Essai de pliage						Aucune gerçure
61	Grosseur du grain	N°			> 7		≥ 8
62	Inclusions	Série			SS ≤ 3 ; OA ≤ 0		SS ≤ 3 ; OA ≤ 0
63	NUMERO DE LA MATIERE			WN 1.4301 C2		WN 1.4301 -n	
64	Etat de la Matière			Laminé à chaud, Recuit, décapé		Décalaminé, Laminé à froid, Recuit, décapé Etiré brillant	
65	Etat de surface					Barre méplat	
66	Dimension en mm Diam.			∅	∅ 9		
67	Sens de l'éprouvette			en long	en travers	en long	en travers
68	Lim. d'allongement. Rp 0.2	N/mm ²		> 225		> 225	
69	Resist. à la traction Rm	N/mm ²		≤ 600		650 - 800	
70	Allongement à A5	%		>55			
71	La rupture A	%	100	60			
72		%					
73	Striction	Z					
74							
75							
76	Coefficient anisot.	r					
77		mm					
78		Δr					
79	Dureté HB /2.5/187.5/30			130 - 135			
80	Erichsen	mm					
81	L.D.R A/B						



METHODES PRODUITS	Visa OULD - SAIDI	Date d'origine 08/09/1981	Remplacé par YADDADENE.M	Remplacement pour Ajout des critères d'acceptations
----------------------	----------------------	------------------------------	-----------------------------	--



**SPECIFICATION TECHNIQUE D'ACHAT ET DE LIVRAISON
X 5 Cr Ni 18 . 10,
QUALITE EMBOUTISSAGE, BANDE EN ROULEAUX**

2123- N

Feuille 1 | 1 Feuille

Date d'édition 22.09.10

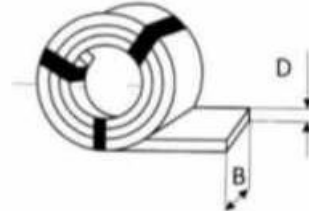
MATIERE PREMIERE

Désignation: X 5 Cr Ni 18 -10, qualité emboutissage
Bande en rouleau, décalaminée, laminée à froid
Recuite décapée, légèrement relaminée.

Spécification Voir spécification spéciale du client
WN 1.4301 – n, qualité emboutissage

Normes : (DIN 17440), DIN 59382 EN ISO 9445-2

Désignation abrégée : Exemple : AC – BD, X 5 Cr Ni 18 -10



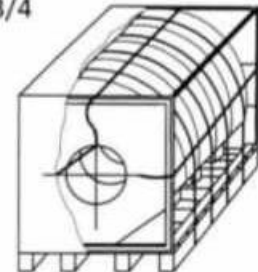
N°. d'article	Dimensions (D x B)	Rouleau		Emplois
		∅ Min	∅ Max	
N 2123 475 N	0.8 x 427	470 - 530	≤ 1400	Soupière ∅ 250 H.RUST
N 2123 485 N	0.6 x 520	470 - 530	≤ 1400	Cuve évier de cuisine
N 2123 476 N	1.5x116	470 - 530	≤ 1400	Cuillère Moka Atlas, Assil et cuillère air Algérie

• Tolérances selon **DIN 59382 EN ISO 9445-2**. à l'exception des tolérances ⁰ - 0.03 pour l'article **N2123 476N**

- Tous les rouleaux comportent un papier intercalaire de protection.
- Poids net de rouleau 1400 kg ≤ rouleau ≤ 2000 kg. (**Le ∅ extérieur doit être ≤ 1400 mm**)
 - Certificat de prise en charge selon spécification du client : WS 1.4301- n, feuille 3/4

Emballage maritime pour les rouleaux :

- Enveloppe papier armé, plus protection en fibre de bois comprimé sur le diamètre extérieur.
- Chaque caisse et rouleau doit comporter une étiquette, résiste aux intempéries ainsi qu'à la manutention, mentionnant au mois : N° de commande, Qualité, état de surface, dimensions, N° de charge, N° de contrôle et poids net avec tare.
- Socle adapté aux manutentions par chariot élévateur
- La caisse doit garantir un stockage à l'air libre Pour une durée d'au moins 6 mois.
- Poids net maximum ≤ 8000 kg.



METHODES PRODUITS	Auteur OULD SAIDI	Visa	Date : 05-02-2020. Vérifier par : YADDADENE .M
-------------------	----------------------	------	---



Annexe 4 : cahier des charges



**EPEORFEESPAFILIALEGROUPEBCR
ENTREPRISEDEPRODUCTIONDECOUTELLERIEETEVIER
DECUISINEENACIERINOXYDABLE
ROUDEDUVILLAGEAGRICOLE35200BORDJ-MENAIEL-BOUMERDES**

CAHIER DES CHARGES

**Avis d'Appel d'Offres
National et International Ouvert avec
Exigence de Capacités Minimales
N°02/ORFEE/DG/2023**

**Fourniture de Matière Première en Acier
Inoxydable de Qualité AISI 304 et AISI 430**

2
AVRIL 2023

**Commission des Marchés
Filiale Orfée**

SOMMAIRE

PARTIE I : CAHIER DES CLAUSES ADMINISTRATIVES GENERALES - CCAG.....	4
CHAPITRE A- DISPOSITIONS GENERALES	5
Article 02 : Descriptif technique de la fourniture	5
Article 03 : Mode de passation	5
Article 04 : Publication de l'avis d'appel d'offres.....	5
Article 05 : Limite des fournitures.....	5
Article 06 : Conditions d'éligibilité et capacité minimales exigées	6
Article 08 : l'avis d'appel d'offres.....	8
Article 09 : Exclusion de la participation.....	9
Article 10 : Vérification des capacités des soumissionnaires:	9
Article 11 : Demande des éclaircissements.....	9
Article 12 : Modification du cahier des charges et prorogation du délai de préparation des offres	10
CHAPITRE B- PREPARATION DES SOUMISSIONS	10
Article 13 : Documents constituant l'offre.....	10
Article 15 : Montant de l'offre	12
CHAPITRE C- PRESENTATION DE L'OFFRES	12
Article 16 : Durée de préparation des offres.....	12
Article 17 : Présentation de l'offre	12
Article 18 : Lieu, date et heure de dépôt des offres	14
Article 19: Forme de l'offre :	14
Article 20 : Durée de Validité des offres :.....	14
Article 21 : délai de Garantie :	14
CHAPITRE D- OUVERTURE DES PLIS ET EVALUATION DES OFFRES	15
Article 22: Ouverture des plis :	15
Article 23: procédure d'Ouverture des plis :	15
Article 24: procédure d'Evaluation des offres :	15
Article 25: Caractère confidentiel de la procédure d'Evaluation des offres :	16
Article 26: correction des erreurs :	16
CHAPITRE E- CRITERES D'EVALUATION	17
Article27: Système d'évaluation des offres :	17
Article 28: Cas d'infructuosité de l'appel d'offres.....	18
CHAPITRE F- ATTRIBUTION DU MARCHÉ	19
Article 29 : Attribution du marché.....	19
Article 32 : notification d'attribution du marché	19
Article 33 : Désistement de l'attributaire du marché.....	20
Article 34 : Droit d'annulation de l'appel d'offres.....	20

Commission des Marchés
 Filiale Orfee

Article 35 : Négociation.....	20
Article 36 : signature du contrat.....	20
PARTIE II : CAHIER DES PRESCRIPTIONS SPECIALES - CPS	21
Article 01 : Objet du marché.....	23
Article 02 : Mode de passation.....	23
Article 03 : textes de références.....	23
Article 04 : Montant du contrat.....	23
Article 05 : Descriptif technique de la fourniture	23
Article 06 : Documents contractuels	24
Article 07 : Secret Professionnel	24
Article 08: prix.....	24
Article 09 : Durée d'exécution.....	24
Article 10 : Délai de livraison.....	24
Article 11 : Banque domiciliaire du partenaire cocontractant / fournisseur	25
Article 12 : Délai de garantie.....	25
Article 13 : Réception des fournitures.....	25
Article 14 : Quantité.....	25
Article 15 : Qualité des fournitures.....	25
Article 16 : Modalités et délai de paiement.....	26
Article 17 : Pénalités financières	27
Article 18 : Avenants	27
Article 19 : Force majeure	27
Article 20 : Résiliation.....	28
Article 21 : Règlement des litiges.....	28
Article 22: Protection de l'environnement	28
Article 23 : Clause de principe	28
Article 24 : Langue.....	29
Article 25 : Documentation	29
Article 26 : Election de domicile.....	29
Article 27 : Sous-traitance	29
Article 28 : Entrée en vigueur.....	29
Article01: Objet.....	31
Article 02 : Spécifications	31
Article 03 : Caractéristiques techniques des fournitures :	31
PARTIE IV : ANNEXES.....	32

Annexe5 : clauses administratives

CHAPITRE E- CRITERES D'EVALUATION

Article27: Système d'évaluation des offres :

Les offres dont la fourniture ne répond pas aux critères de conformité cités dans le cahier des spécifications techniques communes seront rejetées.

L'évaluation se déroulera en deux étapes : une évaluation technique et une évaluation financière. La notation se fera sur 100 points, comme suit :

- Note technique : 50 Points ;
- Note financière : 50 points.

L'évaluation des offres se fera suivant la méthode ci-après :

Evaluation technique :

CRITERES	PONDÉRATION
<u>Délai de livraison.</u> Le meilleur délai aura 25 points, les autres au prorata. Délai souhaité : 08 à 10 semaines de la date de notification des commandes du présent marché.	25 Points
<u>Capacités financières (La moyenne du chiffre d'affaires des trois derniers exercices) :</u> ≥ 1 000 000 000 DA de 600 000 000 DA à 1 000 000 000 DA ≤ 600 000 000 DA NB : Les soumissionnaires étrangers seront évalués par conversion de leur monnaie en DA le jour de l'évaluation des offres.	10 Points - 10 Points - 5 Points - 0 Points
<u>Mode de paiement</u> <u>Pour les soumissionnaires étrangers :</u> CREDOC/LETTRE DE CREDIT 59 J Autres modes de paiement <u>Pour les soumissionnaires locaux :</u> Traite/ chèque / virement à 90 J Traite/ chèque / virement à 60 J Autres modes de paiement	10 Points - 10 Points - 0 Points - 10 Points 5 Points 0 Points

Affaire passée :	05 Points
Note obtenue selon la fiche d'évaluation fournisseur FQ 6.09	05 Points
TOTAL	50 points

Note éliminatoire : les offres qui auront une note de l'évaluation technique inférieure à 15 Points seront rejetées.

Notation des offres financières :

Les offres financières seront évaluées par la COPEO pour chaque lot selon la méthode suivante :

- ☞ L'offre financière la moins disante aura la note complète de 50 Points.
- ☞ Les autres offres une note inversement proportionnelle et égale à :

$$N = (MM * 50 \text{ Points}) / MN$$

Où :

N : note à attribuer à l'offre considérée ; MM : montant de l'offre la moins disante,

MN : montant de l'offre considérée,

Pour la comparaison des offres financières, il faut noter que :

- ☞ Pour les offres en monnaie étrangère, elles seront converties en Dinar Algérien, au dernier taux affiché par la Banque d'Algérie relativement à la séance d'évaluation des offres.
- ☞ Un montant équivalent à 1,5 % de l'offre financière sera ajouté au montant des offres étrangères représentant les frais d'approche.
- ☞ Les droits de douanes seront imputés également sur le montant des offres selon leurs origines.

Article 28: Cas d'infructuosité de l'appel d'offres

L'appel d'offres est déclaré infructueux dans les cas suivants :

- ☞ Si aucune offre n'est réceptionnée ;
- ☞ Aucune offre n'est conforme au cahier des charges,
- ☞ Aucune offre n'a atteint le seuil de pré qualification technique;
- ☞ Si le financement des besoins ne peut être assuré.

Annexe 7 : lettre de soumission

LETTRE DE SOUMISSION

Je soussigné Monsieur /Madame :.....

Né le.....à.....

Demeurant au :.....

Profession :

Nationalité :

Agissant au nom et pour le compte de :

Inscrit au registre de commerce.....

Après avoir pris connaissance des pièces du projet de contrat et après avoir apprécié à mon point de vue et sous ma responsabilité la nature et la difficulté des prestations à exécuter,

Me soumet et m'engage envers : La société ORFEE SPA groupe BCR, d'exécuter les prestations relatives à la fourniture de :

Conformément aux conditions du Cahier de prescriptions spéciales et moyennant la somme de :

- En lettre
- En chiffre
- Délai de livraison :

Remets revêtu de ma signature, un bordereau des prix et un devis estimatif établi conformément aux cadres figurant au dossier de cahier des charges.

L'Acheteur se libérera des sommes dues par lui en faisant donner crédit au compte bancaire :

N°

Ouvert au nom de :

A la banque (nom et adresse) :.....

J'affirme sous peine de résiliation de plein droit du contrat ou de sa mise en régie aux torts exclusifs de la société que ladite société ne tombe pas sous le coup des interdictions édictées par la législation et la réglementation en vigueur et les dispositions de l'ordonnance n° : 03-03 du 19 Juillet 2003 relative à la concurrence, de la loi N°04/02 du 26/04/2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales

Fait à, le

Le soumissionnaire : Signature, précédée du nom et prénom

Qualité du signataire, de la mention " Lu et approuvé " et de son cachet



Annexe 8 : bon de commande

FQ6.05V01



Orfee



Entreprise Publique Economique ORDEE Filiale B.C.R ORFEE

Spa au capital de 760,000,000 D.A

Route du village agricole 35200 Bordj Menaiel (Wilaya de boumerdes) Algerie

Tel: (213) 24.72.30.21 - (213) 24.72.30.12 / Fax : (213) 24.72.30.16

E-mail : Info_orfee@bcr.dz

N° R.C: 01 B 0723402 35/00 - N.I.F: 000 1350 72340 280

R.I.B: 00100 643 0300 300 16460 - N.A.I: 35052900341

N° C.B: 643 300 300 164/64 B.N.A Bordj Menaiel Rue Larbi Boualém (Algerie)

N° 0000179

BON DE COMMANDE N°: Date:

Fournisseur : **BCI23/00013** 23/08/2023

Adresse : **OUTOKUMPU SALMISAAREN RANTA
11P.OBOX245 0**

A l'attention de :


Fax N° :


PAGE :

Date de livraison demandée	
Mode et délai de règlement	05 / 09 / 2023
Mode de Livraison	024886763 100,00 % sur 352 544 240,00 DA Lettre de crédit 60 jours Date de
Condition de livraison	

Pos	N° d'Article	Désignation et spécification	U	Quantité	Prix H.T Unitaire en	Montant H.T en	T.V.A %
1	N2122853M	AC-BD, X 6 Cr 17 0,8 x 112	KG	42 000,000	2,10	88 200,00	0%
2	N2122873M	AC-BD, X 6 Cr 17 1 x 142	KG	7 000,000	2,08	14 560,00	0%
3	N2122855M	AC-BD, X 6 Cr 17 0,8 x 134	KG	5 000,000	2,10	10 500,00	0%
4	N2122866M	AC-BD, X 6 Cr 17 1 x 174	KG	51 000,000	2,08	314 080,00	0%
5	N2122860M	AC-BD, X 6 Cr 17 0,8 x 142	KG	9 000,000	2,10	18 900,00	0%
6	N2122878M	AC-BD, X 6 Cr 17 1,2 x 116	KG	23 500,000	2,06	48 410,00	0%
7	N2122871M	AC-BD, X 6 Cr 17 1,2 x 136	KG	2 000,000	2,06	4 120,00	0%
8	N2122900M	AC-BD, X 6 Cr 17 1,5 x 186	KG	69 000,000	2,01	138 690,00	0%
9	N2122881M	AC-BD, X 6 Cr 17 1,5 x 279	KG	07 000,000	2,01	416 070,00	0%
10	N2122940M	AC-BD, X 6 Cr 17 1,5 x 240	KG	1 000,000	2,01	2 010,00	0%
11	N2122816M	AC-BD, X 6 Cr 17 0,8 x 470	KG	3 000,000	2,10	6 300,00	0%
						2 149 660,00	EUR
						0,00	EUR
						2 149 660,00	EUR
						0,00	EUR
TOTAL Hors taxes						2 149 660,00	EUR
Autre Frais							
Total Général H.T							
T.V.A							
TOTAL GENERAL T.T.C							

REMARQUES


 Chef de Service Achats


 Chef de Division Achats

Les conditions d'achat au verso

Responsable des Achat :

Annexe 10 : PROCES VEBAL de la commission des marchés

المؤسسة الوطنية لإنتاج أدوات الإينوكس و الفضيات
Entreprise Nationale de production d'Articles en Inox et Orfèvrerie

Spa au Capital de 760.000.000 DA



Filiale EPE ORFEE Spa
de l'EPE BCR Spa

PROCES VERBAL DE LA COMMISSION DES MARCHES

1. Avis d'appel d'offre national et international ouvert avec exigence de capacités Minimales N° 02/ORFEE/DG/2023
2. Dossier consultation sous traitance des opérations de dédouanement des marchandises
3. Prorogation de délai Appel D'Offre National et International Ouvert avec exigences de capacités minimales N°03/DG/ORFEE/2023

Commission des Marchés
Filiale Orfée



ORFEE - Siège Social : Route du Village Agricole Bordj Menaiel- BOUMERDES
Tel. (0).24.72.30.12/21- Fax. (0).24.72.30.16 -Email : info_orfee@bcr.dz
Groupe BCR - Siège Social : Cité Ritaz BP N° 37 19000 SETIF



L'an deux milles vingt trois et le Cinq du mois de Juin à 10h00, La commission des marchés de l'EPE ORFEE Spa Filiale de l'EPE BCR Spa, s'est réunie en séance ordinaire au siège de l'EPE ORFEE, sur convocation adressée à chaque membre.

Etaient présents :

- | | | |
|-------------------|--------|-------------------|
| • Mr DJEMAI | Hamid | Président |
| • Mr BRAHIMI | Arezki | Vice president |
| • Mr YADADENE | Mohand | Membre secrétaire |
| • Mr BOUDERBA | A/Hak | Membre |
| • Mr ZEMIRI | Ferhat | Membre suppléant |
| • Mme BOUCHELGHAM | Siham | Membre suppléant |

Etaient Absents :



Ouvrages

- 1- Bertrand Nezeys , « Commerce international ,croissance et développement »,1985
- 2- Jurg Niehans , « A History of Economic Theory » ,P 6.
- 3- Panet-Raymond Antoine ,Robichaud Denis , « Le commerce international : une approche nord-américaine »,édition la Chenelière ,2005,P 11
- 4- Stéphane Bécuwe , « Commerce international et politiques commerciales » Armand Colin ,Paris ,2006,P .19.
- 5- ¹ Emmanuelle NYAHOHO -Pierre-Paul Proulx , « Le commerce international ,théories ,politiques, et perspectives industrielles »,Préface de Carl Grenier ,Presses de l'université du Québec n3eme édition ,P99.
- 6- Jean-Louis Mucchielli , « Relations économiques internationales », Hachette, 3eme édition, Paris ,2001, P 62
- 7- Meier Olivier , « Entreprises multinationales » , Ed ,Dunod ,Paris ,2005,P 20
- 8- Fenneteau Hervé , « Le cycle de vie des produits » , Ed ECONOMICA ,Paris ,1988,P 62
- 9- Jean -Louis Amelon , Jean -Marie Cardebat , « Les nouveaux défis de l'internationalisation », 1^{ere} édition , de Boeck ,2010,P.P 138-139
- 10- Gunther Capelle -Blancard et Matthieu Crozet , « Economies ,théories et politiques international ,Paul Krugman Maurice Obstfeld ,Marc Melitz » ,Person France ,11eme ,P.P 114-152
- 11- M.Darblet , L.Izard ,M .Scaramuzza , « L'essentiel sur le management » ,FOUCHER ,5eme édition ,Paris , 2006,P 464
- 12- Rouane Rafik , « Le marketing direct international : au service des exportations Algérienne hors hydrocarbures », ENAG , Réghaia , Algérie P 55
- 13- Michel GERVAIS , « stratégie de l'entreprise » ,Ed ECONOMICA , 5eme édition ,2003 , P 216
- 14- Legrand Ghislaine et Martini Hubert , « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, Paris, 2008, P 107.
- 15- Grex international, « Les moyens de paiement à l'international », CCI Grenoble.
- 16- ¹ Koenig ,G « stratégie concurrentielles », Ed EMS, 1995, P 95.
- 17- Gavalda et Stoufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Lithec, 5^e édition, 2003.
- 18- DECALUWE(B),COCKBURN(J) et VEZINA (S) , étude sur le système d'incitation et de protection effective de la production en Algérie , in ADE 2001.P.08

- 19- H. Benissad, « Restructurations et réformes économiques », OPU, Alger, 1994, page 131
- 20- A Naas, *Op.cit.* Page 52.
- 21- H. Benissad, « Economie du développement de l'Algérie », OPU, Alger, 1982, page 218.
- 22- K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 14

Articles et lois

- 1- Manuel Natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.
- 2- Règlement n°13-01 du 08 avril 2013 fixant les règles générales en matière de conditions de banques applicable aux opérations de banque.
- 3- Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010, P35
- 4- Code du commerce, article 720.
- 5- Loi des finances, article 81.
- 6- L'article 465 du code du commerce algérien
- 7- L'article 390 du code du commerce algérien
- 8- le décret exécutif n° 91-37
- 9- règlement 91-03 du 20 février 1991.
- 10- Le décret présidentiel n°223
- 11- le décret présidentiel n°98/252 du 08/08/1998 et est entrée en vigueur le 31/01/1999,
- 12- le décret présidentiel N°10-12 du 11 janvier 2010.
- 13- loi n° 62-144 du 13-12-1962
- 14- loi 64-227 du 10-08-1964

Site internet

- 1- <https://www.bank-of-algeria.dz/>
- 2- <https://www.banqueparibas.dz/>
- 3- <https://societegenerale.dz/>
- 4- <https://www.banxybank.com/>
- 5- <https://www.bank-abc.com/world/algeria/Fr/Pages/default.aspx>
- 6- <https://www.trustbank.dz/>
- 7- <https://www.agb.dz/>
- 8- <https://www.housingbankdz.com/index.php/fr/presentation/nous-connaitre>
- 9- <https://www.alsalamalgeria.com/ar/page/list-10-0-186.html>
- 10- <https://www.albaraka-bank.dz/>
- 11- <https://www.citigroup.com/citi/about/countries-and-jurisdictions/algeria.html>

- 12- <https://www.arabbank.dz/>
- 13- <https://www.fransabank.dz/>
- 14- <https://www.business.algeria.hsbc.com/>
- 15- statistique de l'ONS
- 16- Bank of Alegria, LES DÉTERMINANTS DE L'INFLATION EN ALGÉRIE (2022
- 17- ANALYSE ÉCONOMÉTRIQUE SUR LA PÉRIODE 2011 – 2021
- 18- Données des comptes nationaux de la Banque mondiale
- 19- Direction générale des douanes
- 20- Centre nationale de l'informatique et statistiques des douanes
- 21- **SIGAD** (système d'information et de gestion automatisé des douanes
- 22- CNIS (centre national sur l'information statistique des douanes
- 23- Site officiel de la douane Algérienne
- 24- Site officiel du ministre du commerce
- 25- Site officiel du ministère du commerce et de la promotion des exportations
- 26- Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie – Ministère des Finances, Direction Générale des Douanes (2021)
- 27- Direction des statistiques et des données de l'OCDE
- 28- Organisation mondiale du commerce, « tendance du commerce international », Archives 2013
- 29- Centre du commerce international, « Trade Mapp », octobre 2016
- 30- Site officiel des incoterms

Liste des Schémas

Schéma N°1 : Déroulement de l'encaissement simple.....	28
Schéma N°2 : les intervenants d'une remise documentaire	30
Schéma N°3 : schéma général de la remise documentaire	30
Schéma N°4 : Rôle des intervenants	32
Schéma N°5 : Le crédit documentaire révocable	33
Schéma N°6 : Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable	34
Schéma N°7 : présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé	35
Schéma N°08 : Organigramme de l'entreprise « ORFEE » Bordj Menaiel	77
Schéma N°9 : Représentatif de l'organisation de l'entreprise	78
Schéma N°10 : l'organigramme de la division achat BCR.....	81

Liste des Figures

Figure N°01 : La courbe de cycle de vie de VERNON	14
Figure N°02 : expédition par voie aérienne	18
Figure N° 03 : Expédition par voie maritime	19
Figure N°04 : Liste des incoterms multimodaux avec couts et risques des deux parties	23
Figure N°05 : Liste des incoterms maritimes avec couts et risques des deux parties	23
Figure N°6 : Evolution du prix du pétrole en dollars us en 2022	62

Liste des Tableaux

Tableau N°01 : Production de draps et de vins en Angleterre et au Portugal.....	11
Tableau N°02 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie	45
Tableau N°3 : Evolution de la répartition des importations par Groupes d'Utilisation	46
Tableau N° 04 : Evolution des exportations /période : premier trimestre des années 2019-2020	48
Tableau N°05 : Evolution des exportations hors hydrocarbures par Groupe d'Utilisation /période : premier trimestre des années 2019-2020.	49
Tableau N°6 : Evolution des principaux produits hors hydrocarbures Valeurs en millions USD	50
Tableau N°7 : Principaux pays fournisseurs de l'Algérie	51
Tableau N°8 : Principaux pays clients de l'Algérie. Unité : en millions USD	52
Tableau N°9 : Echanges commerciaux de l'Algérie (import-export) Période : Deux premiers mois 2019-2020	53
Tableau N° 10 : importations et exportations hors hydrocarbures dans le cadre des accords /2 premiers mois 2020	56
Tableau N°11 : Groupes de produits importés dans le cadre de l'accord de l'Union Européenne	57
Tableau N°12 : Groupes de produits importés dans le cadre de l'accord avec la Gzale	58
Tableau N°13 : Groupes de produits importés dans le cadre de l'accord avec La Tunisie	59
Tableau N°14 : importations	60
Tableau° 15 : exportation	61
Tableau N°16 :Chiffre d'affaire de l'entreprise.....	76

Table des matières

Introduction Générale	1
Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international	
Introduction	4
Section 1 : Les théories du commerce international	4
1.1. Définition du commerce international.....	4
1.2. L'évolution du commerce international	5
1.2.1. Depuis le début du 19ème siècle	5
1.2.2. L'ère pré-guerre mondiale.....	6
1.2.3. L'expansion post-guerre mondiale.....	7
1.2.4. L'influence de la crise de 1970.....	8
1.3. Les théories économiques du commerce international.....	9
1.3.1. Le mercantilisme : Un courant initiateur.....	9
1.3.2. Les théories traditionnelles du commerce international.....	10
1.3.2.1. Adam Smith et la loi des avantages absolus.....	10
1.3.2.2. David Ricardo et la loi des avantages comparatifs	11
1.3.2.3. Le modèle HOS	11
1.3.3. Les nouvelles théories du commerce international	12
1.3.3.1. La théorie du cycle de vie du produit	13
1.3.3.2. Rendement d'échelle et économie d'échelle.....	14
Section 2 : Les opérations du commerce international.....	15
2.1. Opération d'importation.....	15
2.1.1. Définition de l'importation.....	15
2.1.2. Les types d'importation	15
2.1.2.1. Importation dans le but de l'investissement	15
2.1.2.2. Importation des matières premières complémentaires	15
2.1.2.3. Importation pour le commerce	15
2.2. Opération d'exportation	15
2.2.1. Définition d'une opération d'exportation.....	15
2.2.2. Les types d'exportation.....	16
2.2.3. Les facteurs relatifs à une opération d'exportation.....	17
2.2.3.1. Exportation d'une marchandise.....	17

Section 03 : Techniques et modes de paiement du commerce international	25
3-1- Les instruments de paiement utilisés à l'international	25
3.1.1. Le chèque.....	25
3.1.2. La lettre de change.....	26
3.1.3. Le billet à ordre.....	27
3.1.4. Le virement.....	27
3.2. Les techniques de paiements	28
3.2.1. L'encaissement simple.....	28
3.2.2. Le paiement à la commande.....	29
3.2.3. Le paiement à la facturation	29
3.2.4. Le paiement ex-usine	29
3.2.5. Le contre-remboursement.....	29
3.2.6. La remise documentaire.....	29
3.2.7. Le crédit documentaire	31
3.2.8. La lettre de crédit stand-by (LCSB)	35
3.2.9. Les crédits mis en disposition.....	36
3-3Les crédits spécifiques à l'importation	36
3-3-1Le crédit acheteur	36
3-3-2Le Financement en devises importation.....	37
Chapitre II : Evolution du commerce international en Algérie	
Section 01 : Evolution historique du commerce extérieur en Algérie	39
1.1Evolution du commerce extérieur en Algérie	39
1.1.1Depuis l'indépendance jusqu'au milieu des années 1980.....	39
1.1.2. Les années 1990 et l'ouverture de l'Algérie au commerce extérieur	40
1.1.3Développement du commerce extérieur en Algérie depuis les années 2000.....	41
1.2. Les accords de libre-échange	41
1.2.1. L'accord de l'Algérie avec la grande zone arabe de libre-échange (GZALE)	41
1.2.2. L'accord de libre-échange avec la Jordanie.....	41
1.2.3. L'accord de partenariat entre l'Algérie et l'Union Européenne.....	42
1.2.4. Accord commercial préférentiel Algéro-Tunisien	43
1.2.5. L'accession de l'Algérie à l'organisation mondiale du commerce (OMC)	43
Section02: l'analyse du commerce extérieur de l'Algérie dans la période 2019_2022	44
2.1. L'évolution statistique du commerce extérieur de l'Algérie	44

2.1.1 Tendances générales de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie de premier trimestre 2019 jusqu'au premier trimestre de 2020	44
2.1.2A l'importation	46
2.1.2.1 Les Principaux groupes de produits	47
2.1.3A l'exportation	47
2.1.3.1 Exportations des produits hors hydrocarbures par Groupe d'Utilisation	49
2.1.3.2 Principaux produits exportés hors hydrocarbures	49
2.1.4. Les principaux partenaires commerciaux	51
2.1.4.1 Les principaux fournisseurs	51
2.1.4.2 Les principaux clients	52
2.1.5Répartition des échanges commerciaux (import et export) de l'Algérie par zone géographique	53
2.1.5.1. Les pays de l'Europe	54
2.1.5.2 Les pays de l'Asie	54
2.1.5.3Les autres régions	54
2.2la situation du commerce extérieur algérien après le COVID-19	61
Section 3 : La limitation des importations en Algérie	64
3.1. Les importations avant la modification de l'ordonnance 03-04 du 19 Juillet 2003	64
3.1.1. Les mesures des dispositions générales.....	65
3.1.2. Les mesures de protection de la production nationale	65
3.1.3. Les mesures de promotion des exportations	65
3.2. Les importations après la modification de l'ordonnance 03-04 du 19 Juillet 2003	66
3.2.1 Les licences d'importations	66
3.2.1.1. Les licences automatiques d'importations ou d'exportations.....	68
3.2.1.2. Les licences non automatiques	69
3.3. L'interdiction.....	69
3.4. Le droit additionnel provisoire de sauvegarde.....	70
Chapitre 03 : Etude de cas d'importation de l'entreprise BCR	
Section 1 : Présentation de l'entreprise BCR et Processus d'importation de l'entreprise BCR	
.....	74
1.Présentation de l'entreprise ORFEE coutellerie / évier	74
2. Les produits de l'entreprise ORFEE coutellerie / évier	74
3.Chiffre d'affaires de l'entreprise	76
4.Organigramme de l'entreprise ORFEE coutellerie / évier	77

5. Effectif et organisation de BCR	78
5.1L'effectif d'ORFEE/BCR	78
5.2- Organisation de l'entreprise	78
6. Structure organisationnelle de l'entreprise ORFEE coutellerie / évier.....	78
6.1. Direction générale.....	79
6.2. Direction commerciale	80
6.3. Direction industrielle	80
6.4.Direction des finances et comptabilité.....	80
7.Présentation de l'organigramme de la division achat BCR.....	81
8.Suivi d'opération d'importation des matières premières (entreprise BCR)	81
8.1objet de suivi d'opération d'importation.....	81
8.2 Son Domaine d'Application	81
8.3But	81
8.4 Responsabilité sur l'Application et le Respect de la Présente Procédure	81
8.5Références	82
8.6 Définition	82
8.7 Description des activités et responsabilités	82
8.7.1. Conduite de l'acte d'achat	82
8.7.2L'expression du besoin	82
8.7.3. L'analyse du besoin.....	83
8.7.4. Valorisation des besoins	84
8.7.5. Consultation du marché	84
8. 7.6 Réception de l'offre	86
8.7.7Etudes et traitement de l'offre.....	86
8.7.8 Engagement de l'opération d'achat.....	88
8.7.8.1. Le fichier fournisseurs	88
8.7.8.2 Evaluation des fournisseurs/Prestataires	89
8.7.9. Sélection des fournisseurs	89
8.7.9.1. Le fichier fournisseurs	89
8.7.9.2 Evaluation des fournisseurs/Prestataires	90
8.7.9.3 Réception et vérification du produit/service acheté	90
9.8. Prise en charge du fret.....	90
9.8.1. Transit de marchandise du port ou de l'aéroport vers l'entrepôt de la filiale.....	91
9.8.2. Dédouanement de la marchandise pour mise à la consommation définitive.....	91
9.8.3. Dédouanement sous le régime de l'admission temporaire.....	92

9.8.4 Transit de marchandise du port ou de l'aéroport vers l'entrepôt de la filiale.....	93
9.8.5. Dédouanement de la marchandise pour mise à la consommation définitive	93
9.8.6. Dédouanement sous le régime de l'admission temporaire.....	93
9.9 Homologation des échantillons	94
9.9.1. Responsabilité sur l'application et le respect des présentes dispositions	94
9.9.2. Origine de la fourniture d'un échantillon	94
9.9.3. Exigences spécifiées.....	94
9.9.4. Réception de l'échantillon	94
9.9.5. Tests et essais	95
9.9.6. Résultats des essais.....	95
Section 02 : les outils méthodologiques	95
2.1. La construction de l'objet de notre recherche	95
2.2. L'étude empirique.....	96
2.3. Construction de notre guide d'entretien	96
2.3.1. Partie 01 : Cadre général de l'entreprise	96
2.3.2. Partie 02 : Moyen de financement.....	97
2.3.3 Partie 03 : Opération d'importation	97
2.4. Méthode d'analyse des données : Analyse du contenu	97
2.5. Analyse du résultat de l'entretien	97
Section03 : Etude de cas d'importation de l'entreprise BCR.....	98
3.1. Expression des Besoins et Planification des Approvisionnements	98
3.1.1. Analyse des Consommations Passées.....	98
3.1.2. Evaluation du programme de commercialisation.....	99
3.1.3. Elaboration des Prévisions Futures	99
3.1.4. Définition du Plan d'Approvisionnement.....	99
3.1.5. Spécification des Caractéristiques Techniques.....	99
3.1.6. Communication du Besoin annuel	99
3.2. Elaboration du Cahier des Charges	100
3.2.1. Définition des Spécifications Techniques	100
3.2.2. Etablissement des Exigences de Qualité	101
3.2.3. Définition des Conditions de Livraison.....	101
3.2.4. Etablissement des Aspects Contractuels	101
3.3. Appel d'Offre.....	102
3.3.1. Définition des Critères de Sélection.....	102
3.3.2. Elaboration du Dossier d'Appel d'Offres.....	103

3.3.3. Communication de l'Appel d'Offres.....	103
3.3.4. Réception et Analyse des Offres	103
3.4. Réception et Analyse des Offres.....	104
3.5. Examen approfondi des documents.....	105
3.6. Analyse Technique Détaillée.....	105
3.7. Evaluation Financière Rigoureuse.....	105
3.8. Négociation Eventuelle pour un Accord Mutuelle.....	105
3.9. Attribution du Marché.....	106
3.10. Formalisation du Contrat d'Approvisionnement	106
3.11. Signature du contrat et lancement de la collaboration.....	107
3.12.Exécution du marché et mode de paiement	107
3.12.1 Mode de paiement : Sélection contractuelle et procédures sécurisées	108
3.12.2. Trois modes de paiement principaux sont couramment utilisés	108
3.12.3. Procédure de paiement par lettre de crédit : Un processus rigoureux pour une sécurité optimale.....	108
3.13. Dédouanement et Transport	110
Conclusion générale	112

Résumé

Le commerce international a connu un essor remarquable, soutenu par les théories économiques classiques démontrant les bienfaits du libre-échange à travers les concepts d'avantages absolus et comparatifs. L'internationalisation des échanges est devenue une nécessité, favorisée par la mondialisation, les nouvelles technologies et l'émergence de nouvelles puissances économiques.

Dans ce contexte, les entreprises impliquées dans le commerce international doivent maîtriser des techniques de paiement et de logistique (transport, assurance, douane) sophistiquées afin de sécuriser leurs opérations. Bien que ces procédures suivent des règles internationales, elles sont également régies par les réglementations nationales.

Le cas de l'Algérie est révélateur. Après l'indépendance, le pays a connu une transition d'une économie planifiée vers une libéralisation progressive, avec de profondes réformes économiques. Cependant, l'Algérie demeure fortement dépendante des importations de matières premières pour son industrie, ce qui la rend vulnérable aux fluctuations des prix mondiaux.

C'est dans ce cadre que l'entreprise BCR, spécialisée dans la production et la commercialisation de boulonnerie, coutellerie et robinetterie, a fait l'objet d'une étude approfondie de ses mécanismes d'importation de bobines d'acier inoxydable, révélant une gestion rigoureuse et professionnelle visant à optimiser ses approvisionnements.

Malgré ces défis, le commerce international reste un enjeu stratégique pour l'Algérie, qui doit poursuivre ses efforts de diversification économique et de réduction de sa dépendance aux importations. De nouvelles pistes de recherche peuvent également émerger, notamment sur les impacts de la numérisation et de la gestion des risques.

Summary

The international trade has experienced a remarkable boom, supported by classical economic theories demonstrating the benefits of free trade through the concepts of absolute and comparative advantages. The internationalization of exchanges has become a necessity, driven by globalization, new technologies, and the emergence of new economic powers.

In this context, companies involved in international trade must master sophisticated payment and logistics techniques (transport, insurance, customs) to secure their operations. Although these procedures follow international rules, they are also governed by national regulations.

The case of Algeria is revealing. After independence, the country has undergone a transition from a planned economy towards progressive liberalization, with profound economic reforms. However, Algeria remains strongly dependent on the import of raw materials for its industry, which makes it vulnerable to fluctuations in global prices.

It is in this framework that the company BCR, specialized in the production and marketing of bolts, cutlery, and fittings, has been the subject of an in-depth study of its mechanisms for importing stainless steel coils, revealing a rigorous and professional management aimed at optimizing its supplies.

Despite these challenges, international trade remains a strategic issue for Algeria, which must continue its efforts to diversify its economy and reduce its dependence on imports. New avenues of research may also emerge, particularly on the impacts of digitization and risk management.

Les mots clés : Commerce international ; Théories économiques classiques ; Libre-échange ;
Avantage absolu; Avantage comparatif; Mondialisation
;Nouvelles technologies ; Puissances économiques ; Techniques de paiement; Techniques
logistiques; Transport; Assurance; Matières premières; Vulnérabilité; Entreprise BCR;
Dépendance aux importations; Numérisation