

Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou

Faculté des sciences économiques, commerciales et des Sciences de  
Gestion

Département des sciences commerciales



# *Mémoire de fin de cycle*

*En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Commerciales  
Spécialité : Finance et Commerce International*

*Thème*

**Conduite d'une opération d'importation d'une machine industrielle  
de chine vers l'Algérie**

**Cas : Opération d'importation par le crédit documentaire au sein de  
la BDL de Tizi-Ouzou**

**Réalisé par :**

**- SADOUN AMAYAS**

**Dirigé par :**

**M r AKKOUL JUGURTA**

**Membres de jury :**

- M. OUALIKENE Selim, Professeur, Président, UMMTO;
- M. AKKOUL Jugurta, Maître de Conférences classe B, Rapporteur, UMMTO;
- Mme. DJELLOUT Fatima, Maître Assistante classe A, Examinatrice, UMMTO.

**Année Universitaire : 2021/2022**

## **REMERCIEMENTS**

Nous remercions le bon dieu, le tout puissant qui nous a donné la force et la patience de terminer ce travail.

A nos parents qui ont eu de la patience et du mérite pour nous avoir éduqués.

Nous tenons à remercier notre promoteur Mr AKKOUL, pour ses précieux conseils et orientation à l'élaboration de ce travail.

Nos remerciements les plus vifs s'adressent aussi à l'ensemble du personnel de l'entreprise « Sonly machine » de Tizi-Ouzou en particulier, à notre encadreur pour ses efforts et ses conseils durant la réalisation de notre stage pratique.

Dans l'impossibilité de citer tous les noms, nos sincères remerciement vont à tous ceux et celles, qui de près ou de loin, ont permis par leur conseil à l'élaboration de ce mémoire.

## **DÉDICACES**

Je dédie ce travail à :

Mes chers parents pour leur patience et leur encouragement ;

Mes chères sœurs : LIZA, LILA;

Mes grands-parents auxquels je souhaite une longue vie ;

Mes tantes, mes cousines, mes cousins et toute ma famille ;

Mon proche ami « MOUH » qui n'a jamais cessé de m'encourager ;

Mes amies et copines : NACERA, ALI, RANIA, LYES et LYDIA.

**AMAYAS**

## Liste des abréviations

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
BNA	Banque National d'Algérie
CCI	Chambre du Commerce Internationale
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost,Insurance and Freight,
CREDOC	Crédit documentaire
CVIM	Les contrats de vente internationale de marchandis
DAF	Delivered,At Frontie
DAF	Delivered,At Frontier
DDP	Dlevred Duty Paid
DDU	Delivered,DutyUnpaid
DEQ	Delivered,ExQuay
DES	Delivered Ex Ship
DGA/OI	Direction générale adjointe des opérations internationale
DOE	Direction des Opérations avec l'Etranger
DHL	<u>Leader mondial de transport et logistique</u>
D/P	Document contre paiement
DZD	Dinar Algérien
EUR	Euro
EURL	Entreprise unis personnel a responsabilité illimité
EXW	Ex Works
FAS	Free, AlongsideShp
FCA	Free Carrier
FDI	Fiche de contrôle des importations à délai normale
FMI	Fonds Monétaire International
FOB	Free On Board
HT	Hors taxe
IFC	Société financière internationale
Incoterms	International commercial terms
ISO	International Organization for Standardization
LTA	Lettre de transport aérien
LTR	Lettre de transport routier
MCNE	mobilisation des créances nées sur l'étranger
NIF	Numéro d'identification fiscale
REMDOC	Remise documentaire
SARL	Société a responsabilité limité
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial telecommunication
TTC	Toutes taxes comprises
TVA	Taxe Sur la Valeur Ajoutée
USD	United States dollars.

# Sommaire

**Introduction générale..... 02**

## **Chapitre 01 : Le commerce international et les aspects financiers d'une opération d'importation**

**Introduction ..... 08**

**Section 01 : Définition et évolution du commerce international ..... 08**

**Section 02 : Les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international..... 13**

**Section 03 : Les techniques de paiement à l'international ..... 17**

**Conclusion..... 26**

## **Chapitre 02 : La logistique dans le commerce international**

**Introduction ..... 28**

**Section 01 : Le transport de marchandises ..... 28**

**Section 02 : L'importance des incoterms dans le commerce international ..... 33**

**Section 03 : Dédouanement de marchandises..... 39**

**Conclusion..... 47**

## **Chapitre 03 : Conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

**Introduction ..... 49**

**Section 01 : Présentation de l'entreprise Sonly Machine et du cadre méthodologique mobilisé ..... 49**

**Section 02 : L'organisation et performances de l'entreprise SONLY MACHINE ..... 55**

**Section 03 : La procédure générale d'importation au sein de l'entreprise ..... 67**

**Conclusion..... 72**

**Conclusion générale ..... 72**

# **INTRODUCTION GENERALE**

*« Les échanges internationaux se sont développés au cours du temps, et ont pris de l'ampleur au fil du temps. La nécessité de la pratique des échanges commerciaux internationaux s'explique par l'inégalité de la répartition des ressources naturelles, des climats, du développement technologique, voire même de la spécialisation des nations. »<sup>1</sup>*

Le commerce international a connu une nette évolution lors de la naissance des banques qui sont par définition *« des intermédiaires en qualité d'établissements privés ou publics qui facilitent les paiements des particuliers et des entreprises, avancent et reçoivent des fonds, et gèrent des moyens de paiements »<sup>2</sup>*.

De nos jours, des millions de produits sont achetés, vendus et acheminés quotidiennement par voies aérienne, maritime ou terrestre à travers le monde. Cet aspect ne cesse de croître. Ces échanges sont donc devenus indispensables dans notre économie moderne. Cependant cette évolution s'est accompagnée de nombreux risques liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées de ces exportations.

*« Donc pour appliquer une politique monétaire viable et gérer ce commerce hors frontières en limitant le plus possible les pertes, des instruments ou des techniques, car le risque est d'autant plus important lorsque les différentes parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude, surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires. »<sup>3</sup>*

Dans ce mémoire nous nous sommes penché sur l'activité d'importation de machines industrielles. Un commerce extrêmement coûteux pour l'importateur algérien. Il s'agit d'une activité qui s'ajuste à l'activité industrielle du pays.

Les nouvelles politiques commerciales telle que l'importation sur de nouveaux marchés, avec autre continent - dans notre cas le continent asiatique - empêche l'importateur de disposer d'un pouvoir de contrôle ou de négociation, qui lui permettra d'imposer ses conditions de paiement. Un mauvais choix stratégique, ou bien l'éventuelle malveillance de certains vendeurs peut engendrer des conséquences financières. De ce fait, pour l'exportateur, se faire payer de ses clients étrangers correctement et dans les temps est un véritable souci. Donc l'exportateur recherche avant tout, le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités, certaine n'offrant pas les mêmes conditions de sécurités.

---

<sup>1</sup> <https://www.melchior.fr/cours/complet/cours-2-1-analyse-economique-des-echanges-internationaux> le 17/07/2022 à 17h00

<sup>2</sup> [www.larousse.fr](http://www.larousse.fr) le 17/07/2022 à 17h00

<sup>3</sup> <https://agicap.com/fr/article/mobilisation-de-creances-nees-sur-l-etranger-mcne-definition/> le 17/07/2022 à 17h00

Pour faire face à ce problème de confiance, nombre de moyens de financement sont donc à disposition pour permettre le recouvrement de des créances.

Comme nous le savons, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires. L'importateur souhaite recevoir sa marchandise dans les temps, sans prendre de risque financier, tandis que l'exportateur veut vendre sa marchandise en ne l'expédiant qu'après règlement de l'acheteur.

Pour régler donc ce compromis d'usage, on dénombre plusieurs techniques de financement du commerce extérieur.

Ce type de crédit permet d'offrir une confiance et une sécurité tant aux exportateurs et qu'aux importateurs qui se connaissent peu ou pas. « *Le climat de confiance qu'il procure aux intervenants fait apparaître que cette formule forme le crédit bancaire le plus usité dans les transactions internationales* »<sup>4</sup>

Dans ce constat et dans le cadre de notre recherche, nous tenterons de répondre à la problématique suivante

**« Quelles sont les procédures que suivent les entreprises afin de réaliser une opération d'importation, et particulièrement l'entreprise Sonly machine » ?**

D'autres questionnements peuvent aussi être posés (questions secondaires)

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur ?
- Quelles est la différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire ?
- Comment les banques procéderont-elles à la réalisation d'une opération du commerce extérieur ?

### ▪ Objectifs de la recherche

**Sur le plan théorique :** il s'agit de présenter le cadre conceptuel du commerce international, montrer les différentes mesures de la logistique dans le commerce international. Puis de montrer les procédures de dédouanement des marchandises

**Sur le plan pratique :** dans cette seconde partie, il s'agit de présenter l'entreprise Sonly machine et ces méthodes d'importation et logistique, puis dans un second temps, il s'agit ainsi de mieux comprendre le fonctionnement d'une opération d'importation d'une machine industrielle de Chine vers l'Algérie

---

<sup>4</sup> LAHLOU Moussa, « *le crédit documentaire* », ENAG, 1999, p 13.

### **Méthodologie**

Pour le chapitre 01 et le chapitre 02, pour collecter et analyser les données, l'approche mobilisée est l'approche qualitative-

Pour le chapitre 03, pour collecter et analyser les données, l'approche mobilisée est l'approche qualitative pour ce faire nous avons suivis la méthode du guide d'entretien.

### **Motivations par rapport au choix du thème**

Parmi les raisons qui ont motivé le choix de notre thème :

L'importance qu'accordent les entreprises aux échanges extérieurs.

L'évolution de l'industrie algérienne et les nouvelles technologies.

Il s'agit d'un thème qui rentre dans ma spécialité d'étude.

Ce mémoire a été scindé en trois principaux chapitres :

- Le premier chapitre porte sur le commerce international et les aspects financiers d'une opération d'importation,

Il est composé des trois sections suivantes :

- Définition et évolution de commerce international ;
- Les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international ;
- Les instruments les techniques de paiement.

- Le deuxième chapitre porte sur la logistique dans le commerce international.

Il est composé des trois sections suivantes :

- Le transport de marchandise ;
- Les incoterms ;
- Dédouanement de marchandises.

- Le troisième chapitre porte sur la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE.

Il est composé des trois sections suivantes :

- Présentation de l'organisme SONLY MACHINE ;
- L'organisation et performances de l'entreprise SONLY MACHINE ;
- La procédure générale d'importation au sein de l'entreprise.

# **Chapitre I**

## **Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation**

# Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

## Introduction

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

Un pays peut se spécialiser dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est bien plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens.

Les théories du commerce international existantes comportent des différences essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

Grace à ce chapitre nous serons donc en mesure de mieux comprendre le concept de commerce international par ses aspects financiers lors d'une opération d'importation. Nous verrons donc dans une première partie la définition et l'évolution du commerce international ; puis dans la seconde partie les théories traditionnelles et les théories nouvelles du commerce international. Enfin nous verrons dans la troisième partie les instruments et les techniques de paiement.

## Section 1 : Définition et évolution du commerce international

Il existe de nombreuses définitions du commerce international, toutes suivies le temps auxquelles elle appartient. Le commerce international est donc l'échange de biens, de services entre pays. Ce type de commerce a existé depuis des siècles ; et donc sa définition se complète au cours des siècles. Nous verrons donc dans cette section quelques définitions du commerce international, son évolution, et l'évolution de ces différentes approches

### 1.1. Les Définitions de commerce international

#### a) Définition 01

Commerce international, ensemble des échanges de biens et services pratiqués entre les nations. Le commerce international permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et/ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production. <sup>5</sup>

#### b) Définition 02

Le commerce international, on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays. La logistique internationale, les techniques douanières, les

---

<sup>5</sup> SEGUENI, (Smail), ZANOUN, (Nouuara), « *Les instruments et les techniques de paiement à l'international* », Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier ; UMMTO hesnaoua, 2015, P.13

## Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange (risque de change, fiscal, juridique, politique...) <sup>6</sup>

### c) Définition 03

L'activité du commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays. <sup>7</sup>

### d) Définition 04

Le commerce international est l'échange de biens ou de services entre les pays. Les accords de libre-échange facilitent le commerce international en réduisant les obstacles au commerce qui existent entre deux ou plusieurs pays, généralement en réduisant les tarifs (frais de douane sur les marchandises qui franchissent les frontières).

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) travaille à faciliter le commerce international en créant des règles et des normes mondiales qu'adoptent ensuite ses pays membres. <sup>8</sup>

### e) Définition 05

(Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques de nationalités différentes. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme, et les services aux entreprises) <sup>9</sup>

## 1.2 Les théories à l'origine du développement du commerce international

Deux théories à l'origine du commerce international sont défendues par Adam Smith et David Ricardo, philosophes et économistes des lumières.

- La première est la théorie de l'avantage absolu, avancée par Smith. elle repose sur l'idée de considérer deux pays, produisant chacun deux biens. ces 2 pays sont caractérisés par une productivité propre, et ce, pour la production de chacun des biens. chaque pays a intérêt à exporter les biens qu'il produit, mais de façon plus efficace que ses pays voisins. ainsi, ils doivent importer les autres types de biens. <sup>10</sup>

---

<sup>6</sup> *Idem*, P.13

<sup>7</sup> SEGUENI, (Smail), ZANOUN, (Nouuara), *Op.cit*, P.13

<sup>8</sup> *Idem*, P.13

<sup>9</sup> 18495 Milliards de Dollars d'exportations en 2014, selon l'OMC 26/07/2022 à 17h00.

<sup>10</sup> <https://www.absparis.org/glossaire/commerce-international> 26 /07/2022 à 17h00.

## **Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation**

---

- La seconde théorie, avancée par David Ricardo, est celle des avantages comparatifs. Ricardo résout le problème de l'import, en défendant que même un pays désavantagé dans la production de tous les biens ait tout intérêt à échanger.

### **1.3 Le développement du commerce international**

Entre 1980 et 2015, le commerce international a été multiplié par 7,8 d'après l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), tandis que le Produit Intérieur Brut (PIB) a été multiplié par 6,8, selon les chiffres communiqués par la Banque Mondiale. Cela s'explique majoritairement par la réduction générale des mesures protectionnistes sur les échanges de biens. L'évolution fulgurante des échanges internationaux s'est accompagnée de transformations majeures dans la structure de ces derniers : la part des services et des produits manufacturés et leur poids dans le commerce mondial se sont considérablement accrus, au détriment des produits agricoles. Ils tiennent désormais une place centrale dans les échanges internationaux. Le développement du commerce mondial s'est également traduit par une interdépendance et une ouverture croissantes des économies.<sup>11</sup>

### **1.4 L'évolution de commerce international**

Le commerce international s'est développé à partir du XVI<sup>e</sup> siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVII<sup>e</sup> siècle avec l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États.<sup>12</sup>

Par la suite, le commerce international va connaître un essor important sous la direction des institutions internationales créées, telles que le FMI, la Banque Mondiale et l'OMC (anciennement GATT).

---

<sup>11</sup> <https://www.icd-ecoles.com/definition-du-commerce-international> 17h35 le 17/07/2022

<sup>12</sup> MARIE-PAUL VERLAETEN, « *les aspects théoriques du commerce international et de la protection* », juillet, 199, P 8-9

# Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

Ces organismes ont favorisé l'expansion du libre-échange, et ont également permis à des États touchés par les conflits de se reconstruire.

Dans les années 60, les entreprises multinationales vont jouer un rôle prépondérant dans l'essor des échanges commerciaux, en instaurant certaines mesures :<sup>13</sup>

- la diminution des droits de douane ;
- l'interdiction des quotas ;
- la clause de la nation la plus favorisée qui stipule qu'un avantage accordé à un pays membre ne peut être refusé à un autre pays membre.

## 1.5 Les principaux acteurs du commerce international

L'organisation mondiale du commerce a dégagé les cinq principaux acteurs du commerce international pour l'année 2017 :

- la Chine ;
- les États-Unis ;
- l'Allemagne ;
- le Japon ;
- les Pays-Bas.<sup>14</sup>

Ces pays représentent 38,2 % des exportations et des importations mondiales.

## 1.6 Les théories du commerce international

Un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens.

Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

Les spécialistes distinguent entre deux théories de commerce international à savoir les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international.<sup>15</sup>

### 1.6.1 Les théories traditionnelles du commerce international

#### 1.6.1.1 Les théories classiques

Les classiques étaient les premiers à tenter l'étude sur l'évolution de l'échange international qui est basés essentiellement sur les avantages comparatifs et les dotations en facteurs des pays, parmi ces théories, on cite :<sup>16</sup>

---

<sup>13</sup> SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), *Op.cit*, P.19

<sup>14</sup> <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics- le 04/08/2022 à 14h04>

<sup>15</sup> Michel, le commerce International, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p. 25.

<sup>16</sup> *Idem* . 41.

# Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

## 1.6.1.2 Théories des avantages absolus (Adam Smith 1776)

Adam Smith fut le premier dans la recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations<sup>17</sup> 1776 à critiquer de manière virulente le courant mercantiliste qui prône le développement économique par l'enrichissement des nations au moyen du commerce extérieur.

En effet, selon cette théorie, pour échanger chaque pays doit se spécialiser dans les activités dans lesquelles elle possède quelques avantages dans les autres pays en termes de productivité et d'acheter à l'étranger ce que les producteurs extérieurs peuvent fabriquer à faible coût. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que les autres pays, obtient un avantage absolu, c'est le principe de division du travail que Adam Smith applique au contexte international. Si chaque pays, après l'ouverture à l'échange, se spécialise dans le produit pour lequel il a un avantage absolu, il en résulte un gain mondial.

On conclut de par l'étude de cette théorie qu'Adam Smith se base sur "L'avantage absolu" qu'a la possibilité pour un pays de produire un bien avec moins de facteurs de production que partout ailleurs dans le reste du monde.<sup>18</sup>

## 1.6.2 Les nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories du commerce international sont présentées comme concurrentes de la théorie traditionnelle.

### 1.6.2.1 L'approche néo factorielle

L'approche néo factorielle prend en considération la notion de capital humain et la qualification du travail.

L'énoncé de cette théorie est : « *Un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié* »<sup>19</sup>

### 1.6.2.2 L'approche néo technologique

L'approche néo technologique explique le mouvement et la dynamique des transactions internationales en terme de l'écart technologique entre les pays, ce dernier constitue le déterminant de commerce international tel que : les pays en avance exportant les biens intensifs en nouvelle technologie et les autres, des produits banalisés. Cette théorie est développée par

---

<sup>17</sup> Stéphane Bécuwe, « *Commerce international et politique commerciale* », Edition Armand Colin, 2006, P.11.

<sup>18</sup> Jean –Louis Mucchielli, « *Relations économique internationales* », Edition, Paris, 2010, P.39,

<sup>19</sup> *Idem* P.58.

# Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

« Posner » qui a montré qu'une avance technologique d'une firme peut lui conférer un nouvel avantage comparatif au pays d'origine de la firme innovatrice.<sup>20</sup>

## 1.6.2.3 Théorie de la demande

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Stefan Burestam Linder considère que la demande, largement négligée joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.<sup>21</sup>

Pour conclure cette section nous pouvons dire le commerce international c'est vu peaufiner à travers le temps grâce aux nombreuses théories à l'origine de son développement. Nous avons vu d'autre part que le commerce international a donc été une nécessité à un moment donné suite aux avantages comparatifs des régions ce qui a conduit donc son expansion.

## Section 02 : Les instruments de paiement à l'international

Les transactions commerciales nécessitent d'utiliser des instruments de paiement. Ces derniers sont de différentes formes. Nous verrons dans cette deuxième section les instruments de paiement à l'international puis nous verrons leur avantage et leurs inconvénients.

### 1. Les instruments de paiements à l'international

#### 1.1 Le chèque

« Le chèque est un écrit (titre de paiement à vue) qui permet au tireur (qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers (bénéficiaire) dans la limite des avoirs déposés chez le tiré ».<sup>22</sup>

Le chèque est donc un ordre écrit de payer à vue une somme déterminée à son bénéficiaire. Il y a plusieurs types de chèques :

#### 1.1.1 Le chèque de banque

---

<sup>20</sup> <https://www.erudit.org/fr/revues/L/innovation-et-le-modele-du-commerce-neo-technologique-dans-l-espace-le-19-07-2022-a-13h00>

<sup>21</sup> <http://cours-exercice.com/la-theorie-de-la-demande-19-07-2022-a-13h00>

<sup>22</sup> Philippe Monnier & Sandrine Machier-LeFrançois, « *Les techniques Bancaires* », Dunod, Paris, 2008, P.80.

## Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

C'est un chèque tiré par une banque sur ses propres caisses. Le chèque de banque offre une garantie contre le risque commercial. Les avantages et les inconvénients du chèque sont présentés comme suit : <sup>23</sup>

### Les avantages et les inconvénients de l'utilisation du chèque à l'international

#### ▪ Avantages

- Très répandu dans le monde (facilité d'utilisations, peu coûteux ...)
- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;
- Possibilité de faire opposition ;
- L'exportateur peut éviter le risque d'impayé en exigeant un chèque de banque.

#### ▪ Inconvénients

- Emission à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change s'il est libellé en devises ;
- Risque de non-paiement si le chèque impayé, le recourt juridique est parfois long et difficile ;
- Risque de perte, vol, etc.

### 1.2 Les effets de commerce

#### 1.2.1 La lettre de change

La lettre de change (appelée également traité) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (tireur) donne l'ordre à l'importateur (tirer) de payer une somme d'argent à une date déterminée ou à vue. <sup>24</sup>

*« Quant à son coût, la lettre de change coûte généralement plus chère que le chèque, car elle doit être présentée deux fois (pour acceptation et pour paiement, et parfois une troisième fois pour aval) ».*<sup>25</sup>

Comme pour le chèque, les avantages et les inconvénients se présentant comme suit :

### Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

#### ▪ Avantages

- Elle est émise à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Elle détermine précisément la date d'échéance ;
- Le tireur a la possibilité de matérialiser sa créance (escompté) ;
- Elle peut être endossée pour le règlement d'une dette.

---

<sup>23</sup> BLKHEIRE Sid Ahmed, « *Les différents modes de paiement* », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.

<sup>24</sup> BLKHEIRE Sid Ahmed, « *Les différents modes de paiement* », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.

<sup>25</sup> Lasary, à portée de tout ; « *Le commerce international* », 2005, P.196.

# Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

## ▪ Inconvénients

\* La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé (sauf si elle est avalisée par une banque) de perte et de vol ;

- Les pratiques et le cadre juridique varient selon les pays ;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises ;

### 1.2.2 Le billet à ordre

C'est un effet de commerce qui représente une reconnaissance de dette émise à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur) par lequel il promet le paiement d'une somme à vue ou à une certaine date à son créancier (le vendeur). Ou bien « le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur, l'acheteur) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier le vendeur ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une date déterminée ». <sup>26</sup>

### 1.3 Le virement bancaire « Bank Transfer »

C'est un ordre donné par l'acheteur étranger à son banquier de débiter son compte d'une certaine somme d'argent pour créditer (créditée) celui de vendeur.

Le virement bancaire est considéré comme instrument de réglementation le plus utilisé, par lequel un (importateur) donne ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. <sup>27</sup>

#### 1.3.1 Les types de virement bancaire

##### 1.3.1.1 Le virement par SWIFT

L'instrument de paiement le plus récent est le virement SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Télécommunications) appelé aussi virement bancaire international.

C'est un système de communication permettant d'effectuer des échanges des données par virement électronique international entre plusieurs banques adhérentes. Le virement se fait plus rapidement d'une manière plus sécurisée, plus souple et plus économique. <sup>28</sup>

##### 1.3.1.2 Le virement postal (courrier)

---

<sup>26</sup> Luc Bernet-Rollande, « Principe de technique bancaire », 25<sup>ème</sup> Edition, Paris, 2008, P.197.

<sup>27</sup> G.LAGRAND, H MARTINI « *Le management des opérations du commerce international* » Edition dunod Belgique, 2003.P.132

<sup>28</sup> BLKHEIRE Sid Ahmed, « *Les différents modes de paiement* », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.

## Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

C'est un ordre de virement qui est transmis par voie postale, il résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonctions de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

### 1.3.1.3 Le virement par téléx

Plus rapide que le virement postal, il offre également la sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement ce qui laisse subsister un risque d'erreur. C'est le mode le plus utilisé par lequel l'exportateur perçoit des sommes pendant une durée courte, de ce fait il est caractérisé par, la rapidité dans le transfert et la simplicité mais il a des inconvénients tels que les coûts élevés et la possibilité de pirater des informations relatives au transfert.<sup>29</sup>

#### Les avantages et les inconvénients de virement bancaire

##### ▪ Avantages

- Plus rapide et peu coûteux ;
- Fiabilité et facilité d'utilisation ;
- Plus souple ;
- Impossible de perte ou de vol ;
- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.

##### ▪ Inconvénients

- Emis à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change si le virement est libellé en devise ;
- Le paiement peut être retardé pour des raisons politiques et des forces majeures ;
- Le virement international ne garante pas le paiement à échéance sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire.<sup>30</sup>

### 1.4 La carte bancaire

C'est un instrument de paiement moderne<sup>31</sup>, apparu au Etats-Unis et s'est beaucoup développer, car il évite le transport de liquidités la sécurité est très grande pour les détenteurs de la carte le bénéficiaire de paiement le plus sûr pour toutes les transactions d'un montant relativement faible<sup>32</sup>

---

<sup>29</sup> BLKHEIRE Sid Ahmed, « *Les différents modes de paiement* », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.

<sup>30</sup> *Idem*

<sup>31</sup> *Idem*

<sup>32</sup> Yves SIMON et Delphine LAUTER, « *Finance internationale* » 9<sup>ème</sup> Edition, Economica, paris, 2003, P.708.

## **Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation**

---

La carte bancaire permet d'effectuer des retraits et paiement dans le monde entier par simple validation de la carte via un code secret. L'ordre de paiement est irrévocable ; il ne peut être fait opposition au paiement qu'en cas de perte, vol, liquidation juridique ou redressement du bénéficiaire.

### **Les avantages et les inconvénients de la carte bancaire**

#### **▪ Avantages**

- Permet le paiement à distance : vente par correspondance, par voie électronique ;
- Simplicité et rapidité d'emploi ;
- Très pratique pour les achats de petits et moyens montants et lors des déplacements à l'étranger ;
- Nombreux services liés à la carte bancaire : garantie en cas de perte, vol, utilisation frauduleuse.

#### **▪ Inconvénients**

- Frais bancaire lorsque les achats sont effectués à l'étranger ;
- Risque de perte vol, de piratage électronique ;
- Montant d'achats et de retraits plafonnés par période convenue.

En conclusion nous pouvons dire que nous avons vu les nombreux instruments de paiement à l'international, tel que le chèque, les effets de commerce, le billet à ordre, le virement bancaire « Bank Transfer » le virement postal, le virement par télex ; ainsi que leur avantage et leur inconvénients.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> BLKHEIRE Sid Ahmed, « *Les différents modes de paiement* », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.

# Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

## Section 3 : Les techniques de paiement à l'international

Le financement du commerce extérieur suppose le recours à des techniques de financement à l'international. En Algérie, deux techniques sont utilisées, il s'agit généralement du crédit documentaire et de la remise documentaire.

Nous verrons donc dans cette section le crédit documentaire et de quoi il en résulte.

### 1.1 Les techniques documentaires de règlements

#### 1.1.1 Le crédit documentaire

Le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente, Elle est apparue pour la première fois au début des années cinquante en Europe Occidentale. Elle était utilisée en dehors des banques notamment dans les ventes maritimes. Les banques introduisent cette technique dans leurs activités au début du 20ème siècle lorsqu'une prolifération d'incidents de non paiements entre les partenaires commerciaux fut constatée<sup>34</sup>

Le crédit documentaire est appelé aussi « Credoc », est parfois désignée par « L/C » abréviation de lettre de crédit, « Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque émettrice s'engage d'ordre et pour le compte de son client importateur, le « donneur d'ordre », à régler un tiers exportateur, le « bénéficiaire », dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (ou banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise des documents strictement conformes la bonne exécution de la livraison ou des prestations »<sup>35</sup>

##### 1.1.1.1 Les intervenants du crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, on trouve<sup>36</sup> :

- **Le donneur d'ordre** : c'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur à sa banque ;

---

<sup>34</sup> Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », Edition ,ENAG, P.15.

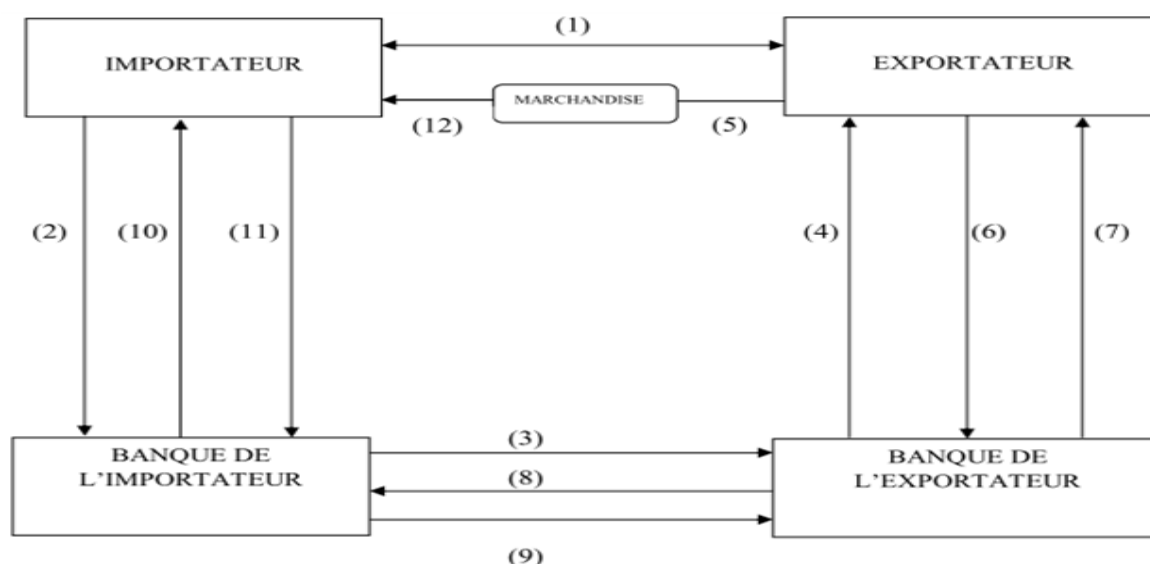
<sup>35</sup> PIRRE FABRE (D), « Le crédit documentaire », Paris, 2007, P.29.

<sup>36</sup> Ghislaine Legrand & Hubert Martini, Op.cit, P.150.

## Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur, qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur la base des instructions de son client elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.
- **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier à ce dernier l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire.
- **Le bénéficiaire** : c'est le fournisseur étranger (l'exportateur) qui bénéficiera de l'engagement bancaire d'être payé par la banque émettrice et éventuellement la banque confirmatrice.
- **La banque confirmatrice** : cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmatrice (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

Figure 1 : Schéma de base d'un crédit documentaire



Source : Didier Pierre Monod « Moyens et technique de paiement internationaux » export, Edition ESKA P109  
On distingue (12) étapes ; qui sont les suivantes<sup>37</sup>

- **Etape (1)** : Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur (bon de commande) ;

<sup>37</sup> Didier Pierre Monod « Moyens et technique de paiement internationaux » export, Edition ESKA P109

## **Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation**

---

- **Etape (2)** : A la requête de l'exportateur, l'importateur demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire ;
- **Etape (3)** : La banque ouvre le crédit (ouverture du CREDOC) ;
- **Etape (4)** : Avis d'ouverture du CREDOC, la banque notificatrice (banque correspondante) informe le bénéficiaire (l'exportateur) et lui communique l'ouverture ;
- **Etape (5)** : Expédition de la marchandise, le bénéficiaire remet les marchandises au transporteur.
- **Etape (6)** : Remise des documents, par le fournisseur à sa banque qui contrôle les documents et le paye ;
- **Etape (7)** : Remise des fonds (crédit confirmé) ;
- **Etape (8)** : Envoi des documents à la banque de l'importateur ;
- **Etape (9)** : Transfert des fonds ;
- **Etape (10)** : Remise des documents, la banque émettrice remet les documents à l'importateur contre paiement ;
- **Etape (11)** : débit du compte de l'importateur ;
- **Etape (12)** : Muni des documents, l'acheteur prend possession des marchandises à l'arrivée (livraison de la marchandise).

### **1.1.1.2 - Les principaux types de crédit documentaire**

#### **1- Le crédit documentaire révoquant**

C'est un crédit qui peut être annulé ou amendé par la banque émettrice (banque de l'importateur) tant que les documents ne lui ont pas été présentés sans avis préalable au bénéficiaire.<sup>38</sup>

Cependant, l'annulation reste sans effet à partir du moment où les documents ont été présentés par le bénéficiaire à sa banque. Ce type de crédit est favorable pour l'acheteur en raison de son coût (peu élevé), mais ne procure pas une réelle sécurité pour le vendeur.

#### **2- Le crédit documentaire irrévocable**

Ce mode de crédit ne peut être annulé ni corrigé sans l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice. Le vendeur reste confronté à des risques politiques, économiques... Il est moins souple pour l'acheteur car il ne peut pas être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Article 9 des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre de commerce internationale.

<sup>39</sup> <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-documentaire-credoc-irrevocable.html>  
25/07/2022 à 14h00

# Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

## 3- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit documentaire implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, mais aussi celui de la banque notificatrice. Comme cette confirmation couvre le risque politique, le vendeur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est la catégorie de crédit documentaire qui offre la meilleure protection au vendeur.<sup>40</sup>

### 1.1.1.3 les modes de réalisation du crédit documentaire

Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé ou par acceptation ou négociation, à condition que les documents présentés soient conformes aux stipulations du crédit, la banque émettrice et la banque confirmatrice sont obligées d'honorer leur engagement en faveur de bénéficiaire, selon le mode de réalisation prévu :

- Si la réalisation est par paiement différé, contracter l'engagement du paiement différé et payer à l'échéance ;
- Si la réalisation est par paiement à vue, payer à vue ;
- Si la réalisation est par acceptation, accepter la lettre de change « traite » tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance.
- Si la réalisation par négociation, le paiement par négociation correspond à un paiement effectué d'avance par la banque négociatrice.<sup>41</sup>

### 1.1.2 La remise documentaire

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur. La remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives à l'encaissement de la chambre de commerce international, définissent la remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instruments à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement (D/P) ou document contre acceptation (D/A) ou tout autre forme.<sup>42</sup>

#### 1.1.2.1 Les acteurs de la remise documentaire

---

<sup>40</sup> KHIAL AHMED, « La chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », Université d'Oran 2012/2013, P.70.

<sup>41</sup> <https://www.village-justice.com/articles/modes-realisation-operation-credit,12615.html> 18h32 le 01/08/2022

<sup>42</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), « *Gestion des opérations import-export* », Edition Dunod, Paris 2008, P.145.

## Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

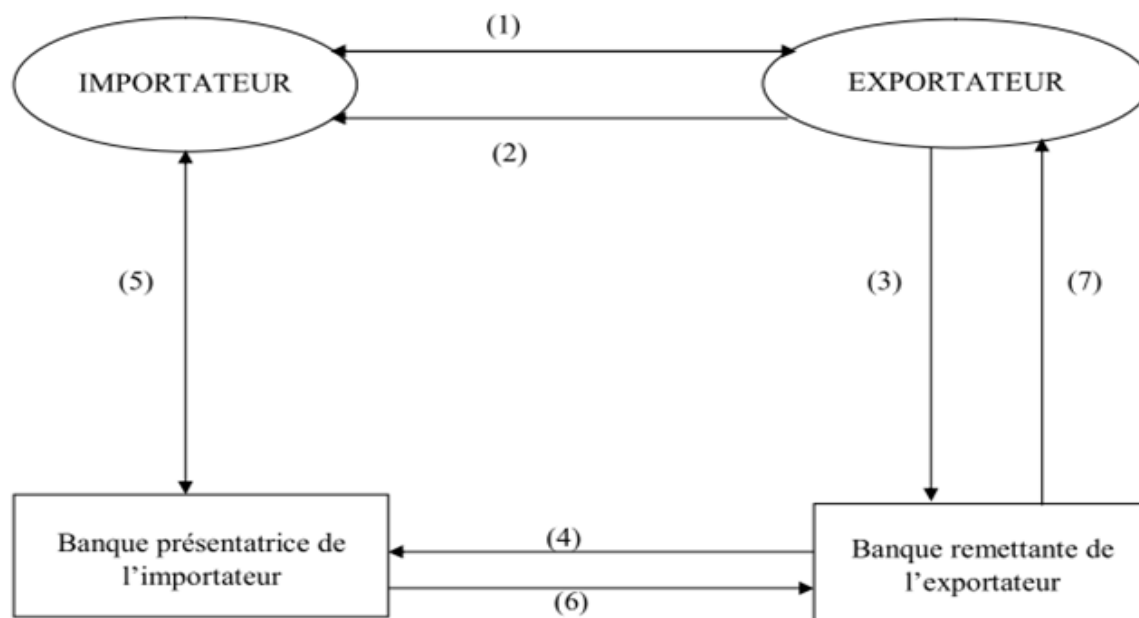
Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- **Donneur d'ordre** : C'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque avec l'instruction d'encaissement ou acceptation des effets de commerce.<sup>43</sup>
- **Banque remettante** : C'est la banque de l'exportateur, elle reçoit les documents et les transmet à la banque chargée d'encaissement (la banque de l'importateur) selon la lettre d'instruction du donneur d'ordre. Les responsabilités de la banque remettante sont strictement limitées à ces tâches.
- **La banque présentatrice** : C'est la banque de l'importateur (acheteur), elle s'occupe de la remise des documents à l'acheteur soit contre paiement ou contre acceptation d'une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.
- **Le Bénéficiaire** : Appelé aussi tiré, c'est le destinataire des documents (importateur) qui lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

### 1.1.2.2 circuits de la remise documentaire

Le mécanisme de la remise documentaire peut être résumé à travers les étapes suivantes

*Figure 02 : circuit de la remise documentaire*



**Source** : élaboré par moi-même à partir de l'ouvrage : LEGAND(G), et Martini(H) » Management des opérations de commerce international » P.146

On distingue (07) étapes qui sont les suivantes<sup>44</sup> :

- **Etape (1)** : Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;
- **Etape (2)** : L'exportateur expédie ses marchandises à l'importateur ;

<sup>43</sup> SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), « *Les instruments et les techniques de paiement à l'international* », Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, UMMTO hesnaoua 2015, P.44

<sup>44</sup> SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), *Op.cit*, P.50

## Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

- **Etape (3)** : L'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur ;
- **Etape (4)** : La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions. L'ordre doit qu'il est soumis aux REU 522 (selon l'article 4 des REU) ;
- **Etape (5)** : La présentatrice délivre les documents à l'importateur dans le respect des instructions qu'elle a reçues (contre paiement au comptant ou acceptation des effets).
- **Etape (6)** : La banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai n'excédant pas huit jours à partir de la date de leur réception ;
- **Etape (7)** : Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

### On doit préciser que

L'importateur peut refuser de payer ou d'accepter les documents envoyés par son fournisseur pour les motifs suivants :

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'importateur après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- Il souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement
- Il manque des documents indispensables au dédouanement ;
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue.<sup>45</sup>

### 2.2 Autres techniques de paiement

A côté du crédit documentaire et de la remise documentaire, ils existent d'autres techniques de règlement non documentaire telles que l'encaissement simple, le contre-remboursement, le compte à l'étranger.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> [www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-documentaire-credoc-irrevocable.html](http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-documentaire-credoc-irrevocable.html)  
27/07/2022 à 14h00

<sup>46</sup> <https://cours-bts-ci.fr/remise-documentaire> 27/07/2022 à 14h00

# Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

## 2.2.1 L'encaissement simple<sup>47</sup>

L'encaissement simple se fait par différents instruments de paiement tel que le chèque, la traite (lettre de change), et le virement. (Mais le plus souvent une traite) l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transports ou titre représentants le droit de propriété sur les marchandises... etc.) à son banquier, suivi d'un traité pour l'encaissement.

Cette technique de paiement est utilisée entre partenaires qui se connaissent. Il comporte le risque de non –paiement car le règlement est totalement à l'initiative de l'acheteur, pour se couvrir de ce risque l'exportateur peut demander une lettre de garantie bancaire à son importateur.

### On doit préciser que

Il ne faut pas confondre entre encaissement documentaire et encaissement simple.<sup>48</sup>

L'encaissement documentaire est un encaissement de documents financiers accompagnés de documents commerciaux, ou de documents commerciaux non accompagnés de documents financiers. Quant à l'encaissement simple, il vise un encaissement de documents financiers par la banque non accompagnée des documents commerciaux (qui sont, quant à eux, remise directement à l'acheteur). L'encaissement simple n'est à ce titre pas une technique de paiement documentaire, mais plutôt une technique de paiement non documentaire.<sup>49</sup>

## 2.2.2 Le contre remboursement

Cette technique, donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier, le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Il se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte de vendeur, moyennant rémunération<sup>50</sup>.

*Figure 03 : Le circuit de paiement par le contre remboursement*



Source : CORRINE PASCO « Commerce international), 4<sup>ème</sup> Edition, Paris, 2002.

## 2.2.3 Le mécanisme de contre remboursement

<sup>47</sup> <https://cours-bts-ci.fr/remise-documentaire> 27/07/2022 à 14h00

<sup>48</sup> Conception personnelle, à partir de l'ouvrage de Naji JAMMAL *Op.cit*, P.367-368.

<sup>49</sup> SEGUENI, (Smail), ZANOUN, (Nouara), *Op.cit*, P.79.

<sup>50</sup> <https://www.glossaire-international.com>, consulter le 19/07/2022 à 18h.

## **Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation**

---

A Le vendeur expédie la marchandise par l'intermédiaire d'un transitaire jusqu'à l'acheteur avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu.<sup>51</sup>

- Le transitaire au moment où il présente la marchandise au destinataire (importateur) demande le paiement.
- Dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur c'est la livraison
- Le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre ; le vendeur.
- Les avantages et les inconvénients de contre remboursement
- Avantage
- Procédure simple ;
- Sécurité et rapidité de paiement.
- Inconvénients

Plusieurs raisons pourraient expliquer le refus de paiement par l'acheteur :

- les marchandises sont endommagées ;
- Les marchandises ne sont pas conformes à ce qu'avait été demandé ;
- L'acheteur n'a pas obtenu la licence d'importation ;
- L'acheteur n'a pas pu obtenir les devises demandées.

### **2.2.4 Le compte à l'étranger**

Lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il a la possibilité d'y ouvrir un compte. La technique est très intéressante quand l'exportateur exporte couramment vers un pays et pour des sommes importantes.<sup>52</sup>

Cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- De réduire le montant de commission liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes ;
- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays.

En conclusion nous pouvons dire que nous avons vu les techniques de paiement à l'international les plus utilisées en Algérie leur étapes et leurs modes de fonctionnements

---

<sup>51</sup> <https://www.glossaire-international.com>, consulté le 27/07/2022 à 14h00

<sup>52</sup> LASARY « *Commerce international à la portée de tous* » .p36.

# Chapitre I : Le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation

---

## Conclusion

En conclusion, nous pouvons donc dire que le commerce extérieur a pour principal fondement, la spécialisation de chaque pays dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire, dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

Chaque organisation économique a ses propres missions, son propre système et ses propres objectifs, dans l'optique de favoriser les échanges.

Dans ce premier chapitre l'objectif visé était de présenter le commerce international et ses aspects financiers lors d'une opération d'importation. De ce fait nous avons défini le commerce international, puis nous avons présenté ses principaux acteurs, introduit certaines théories qui le caractérise tel les théories classiques et les théories des avantages absolus de Adam Smith, enfin nous avons pu citer et expliqué les différentes techniques de paiement à l'international.

Dans le chapitre suivant, nous présenterons la logistique dans le commerce international.

## **Chapitre II**

# **La logistique dans le commerce international**

## Introduction

Toute entreprise dont la principale activité est l'importation ce doit de choisir le mode de transport, l'incoterm et la police d'assurance pour se couvrir d'éventuels risques dans le cas où la souscription des primes d'assurance leur incomberait (selon l'incoterm retenu).

Toute entreprise qui veut donc réaliser une opération d'achat ou de vente à l'international doit se soumettre à un certain nombre d'obligations déclaratives, et doit s'acquitter des droits et taxes vis-à-vis de l'administration douanière du pays. Ceci dans le but de contrôler les flux des marchandises, et d'assurer la sécurité et la santé des citoyens, aussi lutter également contre les marchés parallèles.<sup>53</sup>

Dans ce chapitre, nous serons en mesure de mieux comprendre le concept de la logistique dans le commerce international.

Pour atteindre nos objectifs, nous nous attèlerons a de mieux cerner, dans la section 1, tous les aspects du transport de marchandise. Dans la section 2 nous mettrons en évidence l'importance des incoterms. Enfin nous exposeront la partie dédouanement de marchandises.

## Section 01 : Le transport de marchandise

Le transport international est un système logistique constitué de nombreux intermédiaires, répondant à de très nombreuses contraintes et règles, qui mettent en œuvre plusieurs intervenants. Ainsi que d'énormes moyens de stockage, de distribution et de dédouanement<sup>54</sup>

L'objectif de cette section est de mieux comprendre la logique de transport de la marchandise, Pour cela nous verrons donc les différents moyens de transport de marchandises, leurs avantages et leurs inconvénients

### 1.1. Définition du contrat de transport

*« Le contrat de transport est une convention par laquelle un transporteur professionnel s'engage à assurer le déplacement de la marchandise selon un code de location déterminé et moyennant un prix spécifique ».*<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> CORRINE PASCO « Commerce international », 4<sup>ème</sup> Edition, Paris, 2002.

<sup>54</sup> S. OUALIKENE, « cours gestion des opérations de commerce international », transport international, 1er année master 1, UMMTO, année 2016.

<sup>55</sup> Belloti. J, « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992, page 41

Dans le contrat de transport, il y a trois intervenants<sup>56</sup>

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

### 1.2. Les différents modes de transport

Cinq modes de transport s'offrent aux exportateurs et aux importateurs.

#### 1.2.1. Le transport maritime

##### 1.2.1.1. Définition

Le transport maritime est le premier mode de transport à l'international. C'est un mode de transport qui est adapté à la fois pour l'acheminement de marchandises en grande masse sur de longues distances. Le transport maritime est, ainsi, le mode le plus important pour le transport de marchandises.<sup>57</sup>

##### ▪ Les opérateurs <sup>58</sup>

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

##### 1.2.1.2 Les avantages et inconvénients du transport maritime

*Tableau 01 : Les avantages et inconvénients du transport maritime*

---

<sup>56</sup> S. OUALIKENE. *Op.cit.*2016

<sup>57</sup> S. OUALIKENE, *Op.cit* 2016

<sup>58</sup> <https://www.gefco.net/fr/glossaire/definition/transport-maritime/> le 25/07/2022

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

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

### 1.2.2. Le transport aérien

#### 1.2.2.1. Définition

Le transport aérien international est un moyen de transport en extension dans le cadre d'une offre de plus en plus concurrentielle grâce à sa sécurité, sa fiabilité et surtout sa rapidité.<sup>59</sup>

#### 1.2.2.2. Les avantages et inconvénients de transport aérien

*Tableau 02 : Les avantages et inconvénients de transport aérien*

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

<sup>59</sup> S. OUALIKENE, *Op.cit* 2016

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

**1.2.3. Le transport routier**

**1.2.3.1. Définition**

« Le transport par route est très utilisé dans les pays équipés d'un bon réseau routier, il permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport. Le transport routier est adapté aux distances et tonnages moyens ». <sup>60</sup>

**1.2.3.2. Les avantages et inconvénients de transport par route**

**Tableau 03 : Les avantages et inconvénients de transport par route**

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

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

**1.2.4. Le transport ferroviaire**

**1.2.4.1. Définition**

« Le transport ferroviaire est un transport terrestre qui présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais, et cela est d'autant plus vrai que la distance

<sup>60</sup> G.LEGRAND, H.MARTINI, Op.cit, P 40

à parcourir est grande, cependant il est moins souple que son concurrent direct le transport routier ». <sup>61</sup>

#### 1.2.4.2. Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire

**Tableau 04 : Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire**

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

Source : Madeleine NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, 2<sup>ème</sup> édition, paris, 2005, P 96

#### 1.2.5. Le transport fluvial

##### 1.2.5.1. Définition

« Le transport fluvial c'est tout le transport effectué par des bateaux (et non des navires) sur une voie d'eau et circulant à l'intérieur des terres. Le transport fluvial relève donc techniquement de la navigation intérieure et juridiquement du droit des transports terrestres ». <sup>62</sup>

##### 1.2.5.2. Les avantages et inconvénients de transport fluvial

**Tableau 05 : les avantages et inconvénients de transport fluvial**

<sup>61</sup> G. LEGRANG ; H. MARTINI ; *Op.cit*, P 40

<sup>62</sup> MAINI. P, VENTURELLI. N, « *Transport Logistique* », page 132

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

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

Pour conclure cette section nous pouvons dire que le choix du mode de transport est très important. Chacun prétend à des avantages et à des inconvénients. C'est donc soit à l'importateur ou à l'exportateur de trouver le moyen qui correspond le mieux à lui et à ses marchandises.

## Section 2 : l'importance des incoterms dans le commerce international

Incoterms est un terme normalisé qui sert à définir les droits et devoirs des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux et nationaux.<sup>63</sup>

Nous verrons donc dans cette section les différences entre chaque incoterm, et pourquoi la négociation de l'incoterm entre l'importateur et l'exportateur est très importante dans le commerce international

### 2.1 Présentation des incoterms

<sup>63</sup> <https://www.lfc-conseil.fr/incoterms/> le 01/08/2022 à 14h00

L'incoterm a été rédigé pour la première fois en 1936 par la CCI qui a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.

Le mot incoterms provient de "international commercial terms"; c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international. Qui est une véritable norme de commerce international. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport (exemple : FOB Le Havre). Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison<sup>64</sup>

Les incoterms permettant d'harmoniser les pratiques en matière de contrats et de limités des litiges entre vendeur et acheteur et aussi d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent.<sup>65</sup>

## **2.2 L'étude détaillée des incoterms<sup>66</sup>**

La répartition de coût selon vendeur et acheteur est déterminée en fonction de l'incoterm qui va définir précisément le point de transfert de frais à ne pas confondre avec le point de transfert de risques.<sup>67</sup>

### **1- EXW (Ex Works ou à l'usine)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement. L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérent à l'acheminement des marchandises dans l'établissement du vendeur à la destination souhaité. Ce terme présente une obligation minimale pour le vendeur. C'est un incoterm très utilisé par les entreprises débutantes à l'export ou lorsque la commande est d'un faible montant. C'est aussi le cas des acheteurs qui désirent grouper leurs commandes.

### **2- FCA (Free Carrier ou franco transporteur)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il remet la marchandise emballé au transporteur, désigné par l'acheteur, après avoir exécuté le dédouanement à l'exportation. L'acheteur conclut le contrat de transport et organise à ses frais et risques l'acheminement de marchandise. En cas de chargement dans ses locaux, c'est le vendeur qui fait le chargement à ses frais et risques ; l'acheteur fait le déchargement à l'arrivée. Cet incoterm multimodal (tous

---

<sup>64</sup> GHIDLAINÉ Legrand, HUBERT Martini, « *petit export* », Edition Dunod, Paris, 2009 p 123.

<sup>65</sup>LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Commerce international* », Edition Dunod, Paris, 2008, Pp.8-12.

<sup>66</sup> Université du québec à montréal les incoterms de la chambre de commerce international et les termes de vente du code de commerce uniforme (ucc-a2): étude et analyse.

<sup>67</sup>JURA, « *Techniques financières internationales* », Edition Dunod, Paris, 2001, Pp 21-22

les modes de transport) est très utilisé par les opérateurs, l'exportateur prenant à charge toutes les opérations à effectuer en France, y compris le dédouanement export.

**3- FAS (Free Along Side Ship ou franco le long du navire)**

Le vendeur livre la marchandise le long du navire sur le quai après avoir exécuté le dédouanement à l'export. C'est l'acheteur qui est chargé de l'organisation à ses propres frais et risques de toutes les opérations nécessaires ensuite au bon acheminement de la marchandise. Ce terme était peu utilisé jusqu'en 2000 car il n'inclut pas le dédouanement export.

**4- FOB (Free On Board ou franco à bord)**

L'exportateur dédouane la marchandise à l'export et livre la marchandise à bord du bateau. Le transfert des frais et des risques se fait au passage du bastingage dans le port de départ. L'acheteur choisit le transporteur, paie le fret, dédouane à l'arrivée et effectue le posttransport.

Cet incoterm représente un des grands incoterms maritimes. Il est très souvent retenu en lointain exportation.

**5- CFR (Cost and Freight ou coût et fret)**

Cet incoterm requiert du vendeur qu'il livre la marchandise à bord du navire après l'avoir dédouanée à l'export, qu'il conclut le contrat de transport et paie le coût du transport jusqu'au port de destination. C'est pourtant l'acheteur qui supporte le risque de dommage aux marchandises et le risque de hausse du fret (c'est-à-dire du coût du transport) depuis le passage de bastingage au port de départ. L'acheteur prend la commande en charge au port d'arrivée sur le bateau et fait le reste.

**6- CIF (Coste, Insurance and Freight ou coût, assurance et fret)**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il a une obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours du transport maritime. C'est lui-même qui paye la prime, mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

C'est le grand incoterm par excellence, celui que les pouvoirs publics recommandent dès lors qu'il y a transport maritime. En effet, l'exportateur vend non seulement un produit mais aussi un transport et une assurance au même temps.

**7- CPT (Carriage Paid To ou port payé jusqu'à)**

Cet incoterm est construit sur le modèle du CFR. Le vendeur paie le coût du transport principal jusqu'au lieu de destination convenu et dédouane la marchandise au départ. Cet incoterm est beaucoup moins utilisé que le CIF.

**8- CIP (Carriage and Insurance paid to ou port payé, assurance comprise jusqu'à)**

Comme pour le CPT, mais cette fois-ci, le vendeur doit souscrire une assurance en plus du paiement du fret et du dédouanement à l'export. Il ne supporte pas pour autant les risques pendant le transport.

**9- DAF (Delivered At Frontier ou rendu frontier)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est livrée et dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière. Le transfert des frais et risques se fait au passage de la frontière. Les formalités douanières d'importations et paiement des droits de douane dus à l'import incombent à l'acheteur. Rien n'est dit sur l'obligation d'assurance : il est conseillé à une seule des deux parties de s'en occuper.

**10- DES (Delivered Ex Ship ou rendu ex ship)**

C'est le vendeur qui choisit le navire, paie le fret et supporte les risques du transport maritime. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au point de déchargement usuel du port de destination convenu. Cet incoterm, créé en 1980, n'a jamais vraiment réussi à s'imposer à l'instar du suivant, le DEQ, parce que le vendeur supporte les risques du transport.

**11- DEQ (Delivered Ex Quay ou rendu à quai)**

En plus des modalités prévues par le DES, le vendeur décharge la marchandise au port d'arrivée et le remet non dédouanée à l'acheteur.

**12- DDU (Delivered Duty Unpaid ou rendu droits non acquittés)**

Le vendeur prend en charge l'intégralité des opérations à l'exception du dédouanement à et du paiement des droits de douane et des taxes. Le transfert des frais et risques se fait au lieu de destination convenu avant déchargement dans les locaux de l'acheteur. Cet incoterm est très utilisé dans l'union européenne, parce qu'il n'y a plus de dédouanement, ainsi qu'en lointaine exportation.

**13- DDP (Delivered Duty Paid ou rendu droits Acquittés)**

Le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des marchandises, dédouanement import compris (sauf déchargement à l'arrivée). Cet incoterm présente l'obligation maximale pour le vendeur. Il est réservé à des opérateurs chevronnés, disposant d'une bonne connaissance des techniques.

*Tableau 06: la présentation récapitulative des incoterms 2010*

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

Source : <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleureperformance>, le 01/08/2022 à 9h00

## 2.3 Classification des incoterms

### 2.3.1 Classement des incoterms par groupe

*Tableau 07 : Classement des incoterms par groupe*

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

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », 3ème éd, Edition Dunod, Paris, 2010, P105.

### 2.3.2 Selon le type de la vente

L'objectif est de connaître les obligations de l'acheteur et du vendeur en vertu de l'incoterm utilisé donc il est primordial de porter attention à la répartition des coûts et des risques entre le vendeur et l'acheteur.<sup>68</sup>

- a- Les incoterms de vente au départ :** Les incoterms de vente au départ libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition, laissant à l'acheteur les charges et les risques liés au transport de la marchandise. Elles comprennent les incoterms: CFR, CIF, CIP, FAS, FOB, EXW.
- b- Les incoterms de vente à l'arrivée :** les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, le

<sup>68</sup> SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), Les instruments et les techniques de paiement à l'international, Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, UMMTO hesnaoua 2015, P.51

vendeur assume donc les coûts et les risques liés au transport de la marchandise. Elles comprennent les incoterms : DES, DEQ, DDU, DDP.

### **2.3.3 Selon le mode de transport**

- a-** Transport maritime : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ ;
- b-** Transport terrestre : DAF ;
- c-** Transport polyvalent : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP ;
- d-** Transport aérien : FCA ;
- e-** Transport par rail : FCA. <sup>69</sup>

### **2.4 Le choix des incoterms**

Le choix des incoterms résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratiques des entreprises concurrentes) et de la capacité de toute l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. <sup>70</sup> En fait, le choix de l'incoterms à des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques. <sup>71</sup>

### **2.5 L'importance des incoterms**

L'objectif visé par les incoterms et leurs importances se résume comme suit :<sup>72</sup>

- Etablir une panoplie des règles internationales de caractère facultatif précisant l'interprétation des principaux termes utilisés dans le contrat de vente avec l'étranger ;
- Eviter les malentendus dus aux diversités d'interprétations des usages commerciaux entre pays et entités économiques ;
- Informer et éclaircir les exportateurs sur la loi nationale applicable aux contrats de lui donner des renseignements et l'aider dans leur interprétation ;
- Servir de base au contrat tout en prévoyant certaines modifications ou additions dans la mesure où les circonstances l'exigent ;
- Préciser de façon explicite les obligations et les frais que chaque partie se propose d'assumer.

### **2.6 La limite des incoterms**

---

<sup>69</sup> LEGRAND.G et MARTINI.h, « *Commerce international* », 3<sup>ème</sup> éd, Edition Dunod, Paris, 2010, P104.

<sup>70</sup> SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), *Op.cit.*, P.53

<sup>71</sup> LEGRAND.G et MARTINI.G, *Op.cit.*, P15.

<sup>72</sup> Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998, P17.

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment :<sup>73</sup>

- a- L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire références dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis.
- b- Des variations des incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion. Elles sont quelquefois utiles pour respecter les particularités d'une transaction (par exemple le FOB américain, suivi du nom du port d'embarquement ; FOB New York, permet au vendeur de livrer la marchandise au terminal de chemin de fer de la ville, sans préciser à qui incombera la responsabilité de la marchandise avant qu'elle ne soit placée sur le navire);
- c- L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise ; De plus, la pratique de ports ou de certaines professions développe des usages particuliers qui donneront lieu à des dispositions contractuelles expresses prévalant sur la définition des incoterms

Pour conclure cette section, nous pouvons dire que le choix de l'incoterm définissant les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale. Négocier donc entre l'importateur et l'exportateur est très large, ce qui permet donc de régler les litiges qui en découle.

---

<sup>73</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op.cit.*, P 15

### Section 3 : Les risques/ garantie liés au dédouanement de marchandises dans le Commerce International

Les risques nés des opérations de commerce international peuvent comprendre des risques économiques, des risques politiques, des risques commerciaux, des risques de change et d'autres risques comme les risques culturels et environnementaux.

Au final, la gestion des risques du commerce international est le facteur principal qui détermine la documentation et les méthodes de paiement utilisées par l'importateur et l'exportateur<sup>74</sup>

Dans cette section, l'objectif est de mieux apprendre les risques liés au dédouanement de marchandises. Pour cela nous verrons les différents types de risque et les garanties ainsi escompté.

#### 3.1 Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur

##### 3.1.1 Définition du risque

Le risque est défini comme un évènement incertain constituant une menace et dont la survenue peut affecter la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. La caractéristique propre du risque est donc l'incertitude temporelle d'un évènement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. Le risque inhérent au secteur bancaire se distingue par sa multiplicité et par son caractère multidimensionnel.<sup>75</sup>

##### 3.1.2 Les différents types de risque

###### 3.1.2.1- Selon le moment où il se présente

On distingue trois (3) risques qui sont:<sup>76</sup>

- a- **Le risque de fabrication** : Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication ;
- b- **Le risque de crédit** : C'est le risque qui prend après livraison des fournitures dans le cas de non règlement de la créance ;
- c- **Le risque technique** : Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage de financement particulier, il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

<sup>74</sup> <https://www.waystocap.com> consulté le 25/07/2022 à 18h30.

<sup>75</sup> <https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment> le 02/08/2022 à 14h00

<sup>76</sup> MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et technique financière internationale, 7<sup>ème</sup> édition, Edition Economica, P106.

### 3.1.2.2-Selon la nature des risques

On peut classer ces risques en plusieurs groupes<sup>77</sup>

#### A) Le risque commercial

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner les éléments suivants :

- a- **La qualité** : Les marchandises qui ne sont pas soumises à une norme ou à une appellation d'origine précise peuvent être interprétées différemment et causer des déboires à l'importateur tant auprès de l'administration (douane, répression des fraudes, etc.) que sa clientèle. Seul un certificat d'inspection des marchandises émis par une société spécialisée peut garantir ce type de risque ;
- b- **Les conditions sanitaires** : Les autorités du pays d'importation ont toujours la possibilité d'effectuer des contrôles dans leurs laboratoires .En cas de résultats d'analyses différents de ceux mentionnés sur le certificat fourni par l'exportateur, la mise à la consommation peut être retardée, voire interdite. Seul un certificat sanitaire ou phytosanitaire émis par une autorité publique peut garantir ce type de risques ;
- c- **La quantité** : C'est une livraison ayant un caractère définitif et qui est inférieur en nombre à la quantité commandée.

Cela entraîne deux sortes de conséquences :

- **Le manque de recettes** : la quantité non livrée fera gravement défaut par le manque à gagner si des investissements ont été prévus ou réalisés à cet effet ,l'acheteur ne pourra faire face à ces remboursements de prêts ;
- **Le risque de rupture de contrat et de boycott pour les commandes futures** si les marchandises commandés font l'objet d'un référencement auprès d'une centrale d'achat qui n'admettra aucune excuse même justifiée. Seul le crédit documentaire marqué « expédition partielle interdite » peut garantir ce type de risques.
- **Le délai d'expédition** : Il est généralement impératif que l'importateur reçoive les marchandises dans le délai convenu pour qu'elles soient mises à la disposition des clients à la meilleure époque de vente. Tout retard de livraison peut entraîner soit la mévente s'il s'agit de ventes saisonnières, soit l'impossibilité d'importer les marchandises si la date mentionnée sur la licence d'importation est échue. Seul le crédit documentaire indiquant une date limite d'expédition peut garantir ce type de risque.

---

<sup>77</sup> Didier-Pierre MONOD, 4 eme édition mise à jour RUU 600, éditions ESKA, 2007, p53.

**B) Le risque d'interruption de marché**

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations des Incoterms ont été remplies.

Ce risque existe également quand les deux pays des contractants entrent en conflit politique empêchant la livraison des marchandises déjà fabriquées ou en cours de montage sur site.

- **Pour l'exportateur :** Ce risque existe lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà terminées et que l'importateur ne désire plus recevoir ces marchandises pour une quelconque raison.
- S'il s'agit de marchandises spécifiques ou fabriqués sur mesure, il sera difficile, voire impossible, pour l'exportateur de les revendre.
- **Pour l'importateur :** C'est un risque subi par l'importateur quand la marchandise est produite presque exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut alors profiter de sa position dominante pour refuser de lui livrer la marchandise ou augmenter ses tarifs suivant la conjoncture.

**C) Le risque économique**

Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leurs prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (ex : crise de pétrole).

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « Hardship » l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte, sous peine d'une action à justice.

**D) Les risques financiers**

Les risques financiers correspondent aux différents risques inhérents aux activités bancaires et financières, au sens large, et peuvent potentiellement concerner l'ensemble des agents économiques.

- **Pour l'exportateur**
  - Défaut de paiement;
  - Défaillance du débiteur;
  - Règlement judiciaire.
- **Pour l'importateur**

C'est un risque auquel peut être confronté tout acheteur avec quelques variantes spécifiques au commerce international.

- Les livraisons partielles ;

- Les conditions et délais de paiement ;
- Le prix ;
- Les conditions de livraison ;
- Les assurances ;

### E) Les risques politiques

Appelés aussi « risque pays », il existe lorsque les concourants résident dans des pays différents et sont spécifiques au commerce international. Ces risques sont appréciés différemment par l'exportateur ou par l'importateur. Ils sont généralement classés en fonction des événements suivants :

- a. Risque des guerres** : Ce type de risque résulte d'un conflit armé interne ou externe, guerre civile, révolution, émeute, mouvement populaire.
- b. Désaccord ou rupture des relations économiques** : Il s'agit d'un désaccord politique flagrant touchant les pays des cocontractants.
- c. Catastrophes naturelles** : Ce sont des événements majeurs entraînant d'un dysfonctionnement de la vie économique d'un pays : Typhon, inondation, tremblement de terre...
- d. Non transfert des fonds** : Ce risque concerne le non-transfert de devises entre banques.

### 3.2.1 La mise en place des garanties bancaires

#### 3.2.1.1 Les intervenants

##### ▪ Le donneur d'ordre

Le donneur d'ordre est l'exportateur ou la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur.

Celui-ci doit faire face à ses obligations contractuelles à l'effet de ne pas être obligé de payer s'il ne les a pas remplies convenablement vis-à-vis de l'importateur.<sup>78</sup>

##### ▪ Le bénéficiaire

Il s'agit de l'acheteur (importateur) qui a la possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

---

<sup>78</sup>REZIG Lydia ; SAADI Naima. « *Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie* ». Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, UMMTO hesnaoua 2014, P.35

- **Le garant**

C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui sera dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

- **Le contre garant**

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (par le biais de sa contre garantie) à répondre à toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre). Ces intervenants ont chacun des intérêts propres ; aussi il n'y a aucune relation entre le donneur d'ordre et le garant, ni entre le bénéficiaire et le contre garant.

Par le même, les contre garanties sont totalement indépendantes des garanties ; il s'agit d'engagement distincts l'un de l'autre. Ceci bien entendu dans le cas d'engagement quadrangulaire qui met en présence toutes les parties.

### 3.2.1.2 Les modes d'émissions

Une Garantie Internationale peut être émise en mode directe ou en mode indirecte. On parle alors de Garantie Directe ou de Garantie Indirecte.<sup>79</sup>

- **La garantie directe**

On parle de Garantie Directe, lorsque le Donneur d'Ordre donne instruction à sa Banque (aussi appelée Banque Garante), via une lettre d'ordre, d'émettre une Garantie au profit du bénéficiaire. La Banque Garante rédige la Garantie et l'adresse directement au Bénéficiaire. Ce dernier peut reconnaître au papier entête de la Garantie qu'elle a été émise par la Banque Garante.

Dans certains cas, la Banque Garante peut demander à une seconde banque, généralement située dans le pays du Bénéficiaire, d'intervenir. Cette banque locale, appelée Banque notificatrice, transmet l'engagement de la Banque Garante (Banque émettrice) au Bénéficiaire tout en lui confirmant l'apparente authenticité de l'acte. Mais elle ne prend aucun engagement dans la garantie. Son rôle se limite à la notification

Si le Bénéficiaire ou les réglementations locales ne l'exigent pas, les Banques Garantes optent très souvent pour l'émission directe qui est moins contraignante et moins coûteuse à mettre en œuvre.

---

<sup>79</sup> REZIG Lydia ; SAADI Naima. « *Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie* ». Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, UMMTO hesnaoua 2014, P.37

**▪ La garantie indirecte**

Dans le cas d'une émission indirecte, la banque agit toujours sur instruction du Donneur d'Ordre. Par contre, la banque émettrice, appelée Banque Contre-Garante, demande à une banque locale, appelée Banque Garante, d'émettre la Garantie. Les instructions données via le réseau SWIFT par la banque émettrice à la banque locale constituent la Contre-Garantie. La banque locale peut être un correspondant de la banque émettrice. Mais ce n'est pas obligatoire.

Le mode d'émission indirecte est souvent imposé par le Bénéficiaire qui souhaite obtenir l'engagement d'une banque qu'il connaît. Il peut également résulter des exigences réglementaires locales : les gouvernements des pays importateurs imposent parfois que les Garanties émanent de banques domiciliées sur leur territoire, notamment lorsque le Bénéficiaire de la Garantie est un acheteur public. L'intervention d'une banque locale a pour conséquence d'ajouter des frais supplémentaires, puisque les commissions sont perçues par la Banque Contre-Garante et par la Banque Garante étrangère.

**3.2.2 Les différents types de garantie****3.2.2.1 La garantie de soumission**

Désigne un engagement pris par une banque, une compagnie d'assurance ou une autre partie (le garant) à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre) ou pris sur les instructions d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou d'une autre partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire) par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de sa soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites du montant indiqué.<sup>80</sup>

**3.2.2.2. La restitution d'avant garantie**

La garantie de restitution d'avance dont le montant est limité à 15% du montant du contrat commercial et ce conformément à la réglementation en vigueur, peut être définie comme étant une garantie destinée à rembourser ou à restituer l'avance qui aurait été verser par le bénéficiaire (importateur) avant la livraison et/ou le début des travaux, dans le cas où l'exportateur (donneur d'ordre ou vendeur) n'aurait pas honoré ses engagement et respecté convenablement les termes du contrat commercial qu'il a ratifié.<sup>81</sup>

**3.2.2.3 La garantie de bonne exécution ou de bonne fin**

C'est l'engagement donné par la banque du vendeur afin de garantir à l'acheteur, le paiement d'indemnités dans le cas où le vendeur faillirait à ses obligations contractuelles. Pour l'importateur, la garantie de bonne exécution ou de bonne fin, émise par la banque du

---

<sup>80</sup> Article 2 RUU pour les garanties contractuelles, publication n°325

<sup>81</sup> REZIG Lydia ; SAADI Naima. Op.cit, P.38

fournisseur, lui permet d'être indemnisé d'une somme généralement fixée à 10% du montant du marché, en cas de non-respect par le fournisseur de ses obligations contractuelles.<sup>82</sup>

#### 3.2.2.4 La garantie d'admission temporaire

Cette garantie entre dans le cadre de l'importation temporaire d'un matériel dans le pays de la réalisation du marché qui sera réexporté ultérieurement (à la fin du contrat).<sup>83</sup> Cette garantie dispense l'entreprise étrangère des droits et taxes douanières exigibles à l'importation. Elle couvre le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter.<sup>84</sup>

Cette garantie, dont le montant est égal aux droits et taxes douaniers exigibles, entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Elle est libérale à sa date d'échéance qui interviendra après réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

#### 3.2.2.5 La garantie de retenue de garantie

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles. Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution.<sup>85</sup>

#### 3.2.2.6 La lettre de crédit « stand-by »<sup>86</sup>

La lettre de crédit « stand-by » est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur du vendeur. Pour un montant convenu à la signature du contrat commerciale. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appel à cette garantie. C'est un instrument de sécurité, une « garantie de non-paiement » puisque sa réalisation signifie que le donneur d'ordre n'a pas remplis les obligations qu'il a contractées envers le bénéficiaire<sup>21</sup>

Pour conclure nous avons vu donc qu'il existe différents types de risque dans le commerce international ; Pour l'importateur et pour l'exportateur. Cela donc pour plusieurs raisons telles

---

<sup>82</sup> AMELLAL Lydia ; AOUCHETA Souhila. LES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, UMMTO hesnaoua 2014, P.22

<sup>83</sup> *Idem*

<sup>84</sup> Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 91.

<sup>85</sup> AMELLAL Lydia ; AOUCHETA Souhila. *Op.cit* , P.24

<sup>86</sup> <https://www.cic.fr/fr/banques/entreprises/dossiers/la-lettre-de-credit-stand-by>. Le 02/08/2022 à 14h00

que les risques économique ou politique. Nous avons appris de ce faite que la mise en place des garanties bancaires a été donc primordiale à un moment donné.

**Conclusion**

En conclusion, nous pouvons avancer sans risque de nous tromper qu'une des parties les plus importantes du commerce extérieur est sa logistique. Le choix du type de transport de marchandise que l'on a vu dans la section 01 est donc très important.

Nous avons vu également aussi dans la section 02, l'importance des incoterms dans le commerce international.

Enfin, la section 03 nous a permis d'avoir un éclairage sur le dédouanement de marchandises et tout ce qui en découle.

# **Chapitre III**

## **Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

### **Introduction**

Dans les deux chapitres présentés précédemment, j'ai exposé de manière théorique le commerce international ainsi que ça logistique.

Dans ce chapitre, je vais mettre en pratique donc l'ensemble des données théorique que j'ai engrangé dans le premier chapitre et le deuxième chapitre. Pour ce faire, j'ai effectué un stage pratique au sein de l'entreprise Sonly machine, une entreprise d'importation de machines industrialisées de Chine vers l'Algérie

## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

Dans ce chapitre, je vais présenter dans une première section la méthodologie de recherche ainsi prédéfini puis présenté cette entreprise, son historique, son schéma organisationnel et ses activités principales. Dans la deuxième section je présenterai l'organisation et la performance de cette entreprise. Enfin dans la troisième section nous allons étudier le déroulement d'une opération d'importation «de machines industrielles».

L'objet de cette étude consiste donc principalement à mettre en évidence les principales étapes de déroulement d'une opération du crédit documentaire dans une banque, sachant que l'entreprise préfère réceptionner la marchandise importée qu'avant de régler la facture.

Pour mieux appréhender le déroulement de l'opération d'importation de Chine vers l'Algérie, j'ai eu donc l'occasion de collaborer de l'intérieur de l'entreprise avec l'importateur Sonly machine de Tizi-Ouzou.

### **Section 01 : Présentation de l'entreprise Sonly Machine et du cadre méthodologique mobilisé**

Pour la réalisation de ce mémoire ; j'ai donc réussi avoir une place pour un stage pratique de 2 mois dans une entreprise qui se nomme Sonly machine dont la principale activité est l'importation de machines industrielle.

Dans cette section nous allons dans un premier temps présenté méthodologique mobilisé pour faire notre étude puis dans un second temps nous feront une présentation de l'entreprise

#### **1.1 Le cadre méthodologique mobilisé pour collecter et analyser des données**

## Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE

---

### 1.1.1 Approche de la recherche

Pour mon travail, trois approches de recherche sont envisageable

- **L'approche qualitative**<sup>87</sup> : Une approche qualitative s'appuie sur des impressions, opinions et avis pour recueillir des informations destinées à décrire un sujet plutôt qu'à le mesurer. Un sondage qualitatif est moins structuré : il a pour but d'approfondir un sujet pour obtenir des informations sur les motivations, les raisonnements et les attitudes des personnes sondées. Vous gagnez en profondeur, mais les résultats sont plus difficiles à analyser.
- **L'approche approche quantitative**<sup>88</sup> : Une approche quantitative sert à collecter des données brutes et concrètes, principalement sous forme numérique. Structurées et statistiques, ces données vous aident à tirer les conclusions générales de votre étude.
- **L'approche approche mixte** : Les approche mixtes sont utilisées lorsqu'il faut intégrer des méthodes qualitatives et quantitatives pour mieux répondre aux questions de recherche. Les méthodes mixtes peuvent être choisies pour :
  - Interpréter les résultats quantitatifs ;
  - Généraliser statistiquement les résultats qualitatifs ;
  - Explorer (qualitativement) et mesurer (quantitativement) un phénomène.

Pour mon travail j'ai opté à la méthode qualitatif car grâce aux d'entretiens approfondis, des observations ou des entretiens de groupe, j'ai pu permettre d'atteindre de meilleur résultat escompté

### 1.1.2 La Stratégie de recherche

J'ai opté dans cette partie pratique une étude de cas unique qui pour définitions :

Etude cas unique : « L'étude de cas est une étude qualitative dont les données vous permettent de justifier vos arguments ». <sup>89</sup>

« L'étude de cas, souvent appelée aussi plus ou moins justement « observation », est, avec l'entretien, la méthode la plus anciennement et la plus fréquemment utilisée dans les « Sciences humaines cliniques » tant en ce qui concerne la pratique que la recherche. On peut dire, pour les distinguer, que « l'observation » met l'accent sur le regard jeté sur une réalité et sur le matériel recueilli, alors que l'« étude de cas » porte l'intérêt sur le travail d'analyse et de présentation du matériel concernant une personne en situation »<sup>90</sup>.

### 1.1.3 Justification du choix de l'entreprise

---

<sup>87</sup> <https://www.compilatio.net/blog/memoire> le 29/09/2022 à 18h00

<sup>88</sup> *Idem*

<sup>89</sup> <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-de-cas/> le 29/09 à 18h00

<sup>90</sup> <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-de-cas/> le 29/09 à 18h00

## Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE

J'ai choisi l'entreprise Sonly machine pour :

- Une entreprise privé qui réussit ;
- La principale activité de l'entreprise Sonly machine est uniquement l'importation ;
- Le domaine de l'industrie est un sujet d'actualité ;
- Larges expérience dans le domaine d'importation ;
- Larges expérience dans le domaine de la règlementation des échanges commerciaux international.

### 1.1.4 Collecte des données

Dans mon cas, j'ai fait appel à l'observation sur le terrain et à des entretiens avec des responsables de l'entreprise.

**Observation:** L'observation est une technique fréquemment utilisée pour mener une étude qualitative. Elle permet de recueillir des données verbales et surtout non verbales. Cette technique propose à l'enquêteur de se focaliser sur le comportement d'une personne, plutôt que sur ses déclarations.<sup>91</sup>

**Entretien :** L'entretien permet à l'étudiant de récolter des données verbales qui sont récoltées grâce à des questions (préparées ou non). Cette seconde technique de l'étude qualitative permet de comprendre le sujet à partir d'interprétations des données récoltées lors des témoignages.<sup>92</sup>

### Mon guide d'entretien

Question	Réponse brève
Quel est le nombre d'employé ?	13
Quel est l'adresse du siège ?	Coopérative les oliviers 450logt ginicidère nouvelle ville Tizi Ouzou Algérie
Quel est votre type d'importation ?	Machine industrielle
Quel est Structure de l'entreprise ?	Structure hiérarchique
L'entreprise importe-elle dans tous les pays du monde ou bien uniquement de la Chine vers l'Algérie ?	Uniquement la chine
Quel est Date de création de l'entreprise ?	2008
Quel est votre Méthode de travail ?	<b>Voir dans la section 01 chapitre 03</b>

<sup>91</sup> DÉCRIRE Entretien et observation Didier FASSIN page 88

<sup>92</sup> *Idem*

## Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE

Sonly machine privilégie quel banque ?	BDL
L'entreprise travail t'elle en coordination avec les organismes tell l'anej ou andi ?	oui
Y'a-t-il une croissance de la demande de machine industrielle ?	Oui depuis l'année 2021 avec l'aide et la volonté de l'état.
Quel est l'atout principal de l'entreprise ?	Connaissance absolu des produit que nous important
Quel sont les missions de sonly machine	Augmenter le chiffre d'affaire
Quel sont les différents postes au sein de l'entreprise ?	* Le directeur * Un deuxième directeurs : * Un sous-directeur administratif. * 5 employés de service chargé de l'étude et analyse dossier client et de l'engagement * 01 employé de service contrôle de Marchandises * 03 secrétaires. * 01 démarcheur
Quel est l'environnement économique en 2022 ?	Reprise évidente des activités suite à l'arrêt causé par la crise du covid-19
Sonly machine fait elle appelle à la sous-traitance ?	OUI
L'entreprise a-t-elle des partenaires étrangers ?	OUI

### 1.1.5 Méthode d'analyse des données

Dans mon cas, j'ai utilisé la méthode d'analyse de contenu. L'analyse de contenu est définie comme une approche qui permet d'aller au-delà du contenu manifeste pour rendre explicite le contenu latent des données. En ce sens, l'analyse ne se limite pas à une simple description du « quoi » et du « comment » des données. Elle vise à comprendre le « pourquoi »<sup>93</sup>  
Cette méthode a pour caractéristiques : <sup>94</sup>

- Les données ne sont alors pas traitées comme des objets intangibles ou comme une représentation exhaustive et objective du réel
- Les données sont situées dans une réalité subjective comportant des symboles, des codes, des non-dits, ou encore un langage particulier
- Cette méthode intègre la subjectivité dans la démarche scientifique
- Le chercheur ou la chercheuse détient un rôle important dans le processus d'analyse

<sup>93</sup> <https://scienceetbiencommun.pressbooks.pub/projetthese/chapter/methodes-danalyse-de-contenu> le 29/09/2022

<sup>94</sup> <https://scienceetbiencommun.pressbooks.pub/projetthese/chapter/methodes-danalyse-de-contenu> le 29/09/2022

## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

### **1.2.1 Historique de l'entreprise Sonly machine**

L'Entreprise Sonly machine est une entreprise privé. Elle est issue de la coopération mutuelle de deux importateurs algériens. Son siège se trouve au chef-lieu de Wilaya de Tizi-Ouzou.

Il s'agit d'une entreprise qui fut fondé en 2008 lors de la grande lancé de notre pays vers une politique d'importation intensive, le tout aider et réguler par l'état.

Sonly machine est une entreprise qui a fait le bonheur de plusieurs centaines de clients au niveau de toute l'Algérie.

Son domaine d'activité est l'importation de machines industrielles, traitant directement avec les banques algériennes et les organismes tels que l'ansej et l'andi, L'entreprise facilite de plus en plus l'achat de l'industrie et contribue au bien développement local.<sup>95</sup>

### **1.2.2 Présentation de l'entreprise**

#### **1.2.2.1 Sonly machine est une société innovante et dynamique**

Créée en 2008, l'entreprise est gérée par Monsieur YACINE \*\*\*\*. Avec plus de 15 années d'expérience dans le domaine de la vente de matériel industriels, ce dernier donc une parfaite connaissance du secteur géographique et de ses spécificités. Sa mission est donc de faciliter les importations de la chine vers l'Algérie et toutes les wilayas d'Algérie,

Sonly machine est donc une société spécialisée dans la recherche, l'acquisition et l'importation de vos produits sur le territoire, aux meilleurs tarifs possibles. L'entreprise est également spécialisée dans le montage et le service après-vente.<sup>96</sup>

Le but est donc de développer, faciliter et optimiser les échanges avec les fournisseurs étrangers afin de gagner en qualité et d'obtenir les meilleurs tarifs sur le marché.

Après une étude du projet du client, l'entreprise organisera ainsi la recherche du fournisseur le plus adapté, la négociation des tarifs avec celui-ci et éventuellement la gestion maritime, aérienne, routière.

#### **1.2.2.2 L'atout : une collaboration transparente et efficace**

Sonly machine possède un panel de fournisseurs très large permettant de satisfaire les besoins clients. Ayant déjà négocié les tarifs achats, et anticipé la gestion maritime, aérienne ou routière, ils sont en mesure de proposer une compétitivité en toute confiance.<sup>97</sup>

#### **1.2.2.3 Les différents postes au sein de l'entreprise**

---

<sup>95</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 04/09/2022

<sup>96</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 04/09/2022

<sup>97</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 04/09/2022

## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

C'est une entreprise de première catégorie de Tizi Ouzou. Elle comporte un effectif de 13 employés au niveau de la wilaya :

- Le directeur ;
- Un deuxième directeurs ;
- Un sous-directeur administratif ;
- 5 employés de service chargé de l'étude et analyse dossier client et de l'engagement ;
- 01 employé de service contrôle de Marchandises ;
- 03 secrétaires ;
- 01 démarcheur.<sup>98</sup>

### **1.2.2.4 Les missions de certains postes de l'entreprise**

J'ai eu la chance dans mon travail de pouvoir investigué sur les missions de certain poste clef de l'entreprise. Suite à la réponse reçue voici ce que l'on peut conclure :<sup>99</sup>

#### **A Le directeur**

Il représente le responsable principal de la structure de l'entreprise ; il a plusieurs taches comme :

- faire connaître Sonly sur la base locale pour les clients ;
- optimiser les ressources de l'agence ;
- augmenter la rentabilité de l'agence ;
- motiver le personnel ;
- veiller au bon équilibre de la trésorerie de l'agence ;
- respecter les règles de gestion ;
- défendre les intérêts de l'institution ;
- réaliser les objectifs assignes à l'entreprise.

#### **B Le secrétariat**

Leur but et le maintien d'une bonne entente entre les clients et tous les organismes existant durant la procédure d'importation

- L'enregistrement et le placement
- Organisation des rendez-vous professionnel comme : visites, rencontres, réunions.

#### **C Le démarcheur**

Le démarcheur a pour rôle :

- Les déplacements pour recevoir la marchandise ;

---

<sup>98</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 04/09/2022

<sup>99</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 05/09/2022

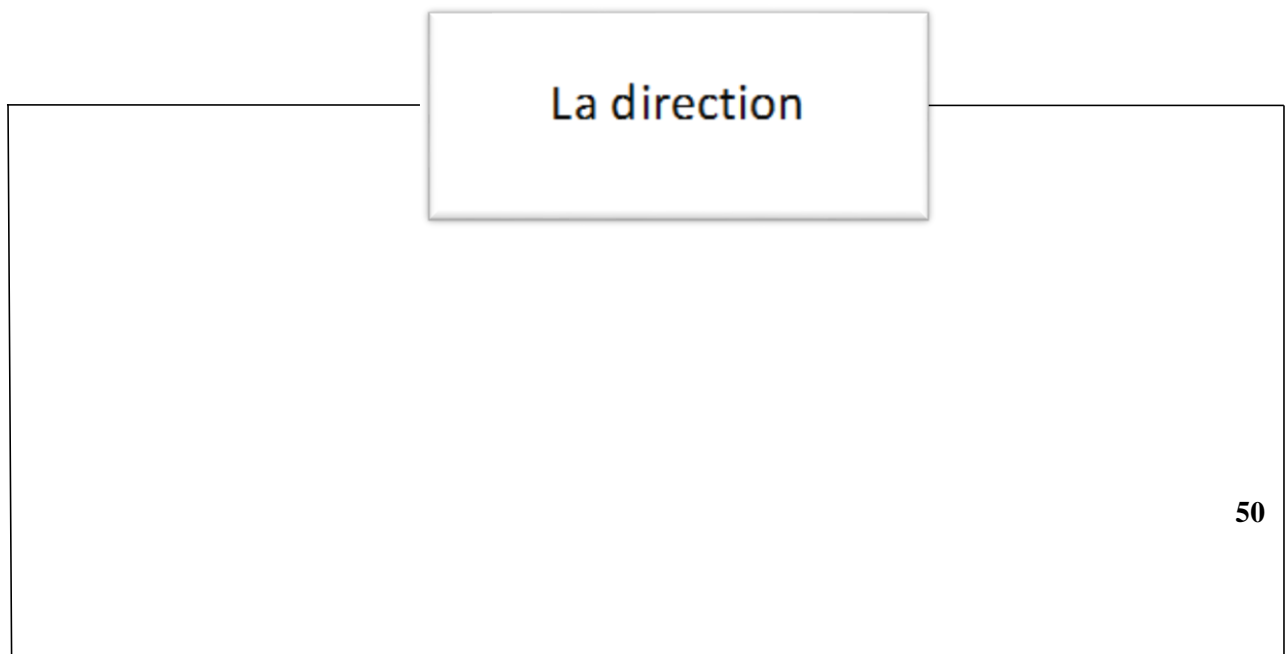
## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

- Les déplacements d'escorter la marchandise du port d'Alger vers la wilaya de Tizi Ouzou
- Négociation du tarif de transport ;
- 1<sup>er</sup> contrôle de l'état de la marchandise ;
- Contrôle du déchargement de la marchandise.

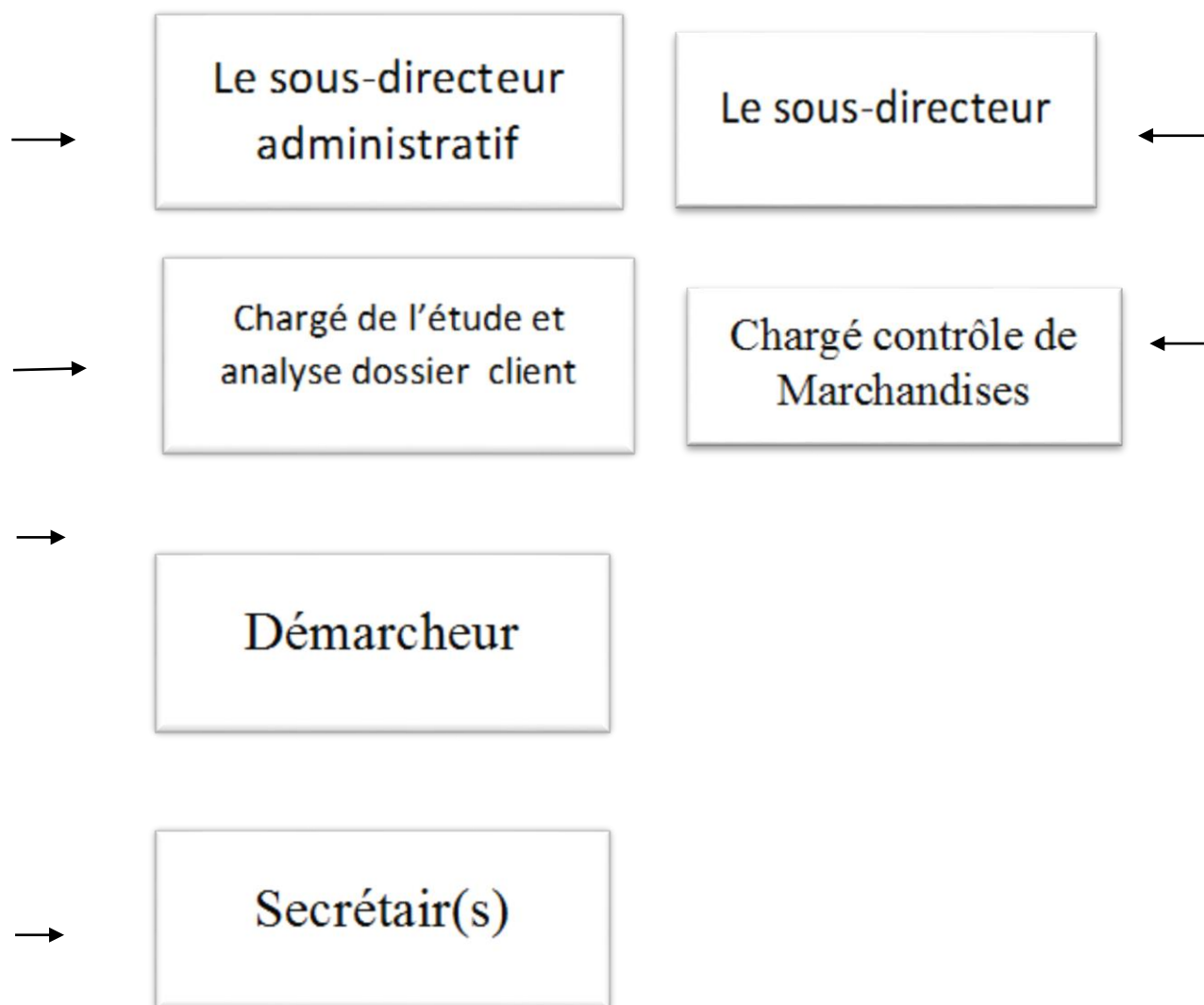
### **1.2.3 La structure de l'entreprise**

*Figure 04 : La structure de l'entreprise*



### Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE

---



Source : donnée de Sonly machine 14h15 le 13/09/2022

#### 1.2.4 Sonly machine et son environnement économique en 2020/2021/2022

L'année 2021 a été très complexe pour les entreprises suite à la crise sanitaire de 2020 et au bouleversement des environnements. Étant donné que Sonly machine a pour principal fournisseur la Chine, qui de ce fait s'avoue être le pays épicentre de la pandémie, l'activité s'est vue être au ralenti suite à l'interdiction et à la fermeture des frontières.

##### a) Environnement économique 2020

## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

Durant l'année 2020 l'économie du pays a été dérégulée et a chuté considérablement. La fermeture des frontières et l'arrêt temporaire des importations ont privé à l'Algérie de rentré de devises précieuses. De plus l'activité économique du pays a été arrêté durant les mois de MARS AVRIL JUIN 2020 ; ce qui a donc empêché la réalisation de certains objectifs des entreprises.

### **b) Environnement économique 2021**

2021 est synonyme de réouverture des frontière, mais l'Algérie a mené une politique contre l'importation, ce qui a poussé le pays a des pénuries et a une inflation galopante.

On a pu enregistrer une récupération de 80 000 registres de commerce liée à l'importation retiré par l'état. La chasse au faux importateur, spéculateurs a conduit donc le commerce international au plus bas au niveau.

L'entreprise Sonly machine a notamment pu continuer ses fonction d'importation étant donné de leur efficacité mais la fonction est devenu plus dure suite à la multiplication des conditions des restrictions

### **c) Environnement économique 2022**

2022, une Année qui s'est annoncé plein d'espoir pour le domaine de l'importation, mais qui dans les fait a vu connaitre une crise au niveau mondiale et donc une inflation des produit au niveau mondiale suite à la pénurie de l'énergie.

#### **1.2.5 Sonly machine et son caractère différenciateur**

Sonly machine s'efforce de proposer un contenu différent de la concurrence. L'entreprise recherche minutieusement le besoin de son client en scrutant le panel de produit à disposition. L'entreprise promet une livraison dans le plus bref délai

Sonly machine se base aussi essentiellement sur les notions de : meilleurs qualité et les meilleurs prix au niveau de la wilaya de TIZI OUZOU

Beaucoup d'efforts et d'approche de développement sont mise en œuvre par l'équipe commerciale pour creusé l'écart avec la concurrence.<sup>100</sup>

Equipe commerciale : « On ne s'arrête jamais. L'objectif est de faire mieux qu'avant »

#### **1.2.6 La sous-traitance**

*« La sous-traitance est le fait qu'une entreprise donnée confie partiellement sa production à une autre dans le cadre d'un travail de sous-œuvre. Les produits ainsi fabriqués par la seconde sont pour le compte de la première et selon ses besoins et exigences. Cette*

---

<sup>100</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 05/09/2022

## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

*dernière gère ainsi mieux ses ressources et ses coûts de production et ce selon un contrat clairement établi entre les deux structures. »<sup>101</sup>*

Dans notre cas Sonly machine sous-traite quelques activités telles que :

- La livraison du produit ;
- Le stockage du projet plus de 10 m de long ;
- Le stockage du projet plus de 4 m de hauteur .

### **1.7 Rôle des partenaires étrangers**

Sonly machine ne peut travailler seul sur deux pays de deux continents différents, et notamment un pays comme la Chine.

Sonly a donc trouvé des partenaires étrangers chinois, qui eux sur place, sont capables de garantir la meilleure qualité prix sur le marché chinois avec un service de transport le plus adéquat afin de minimiser les coûts.

Dans le cadre de l'exécution de ses missions, les partenaires étrangers doivent observer les règles essentielles suivantes :

- Être attentifs sur les nouvelles lois commerciales de la Chine ;
- Informer sur l'innovation technologique ;
- Informer sur la constante évolution du marché chinois ;
- Informer sur la monnaie de facturation et la monnaie du paiement ;
- Les délais de livraison ;
- La négociation avec les fournisseurs chinois ;

Pour conclure cette première section, nous avons donc pu montrer la méthodologie mobilisée pour mon travail. J'ai donc choisi l'approche qualitative ; Puis j'ai ainsi défini ma stratégie de recherche, montré ma méthode de collecte des données ; et ma Méthode d'analyse des données. Dans un second temps, j'ai présenté l'entreprise Sonly machine.

## **Section 02 : Organisation de l'entreprise Sonly machine et ses performances commerciales**

Étudier l'organisation d'entreprise revient à analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise, non seulement dans ses éléments visibles et mesurables (taux de satisfaction, capacité d'innovation, taux de retour, niveau de productivité ...) mais aussi dans ses

---

<sup>101</sup> Le guide pratique de la sous-traitance. Savoir se faire payer - 1ère éd. Page 4

## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

caractéristiques invisibles (facilité de communication, le fonctionnement homogène des équipes, l'image de stabilité ...) <sup>102</sup>.

Dans la seconde partie de la première section nous avons présenté l'entreprise Sonly machine, ainsi que le cadre méthodologique mobilisé pour mon travail. Dans cette section nous verrons l'organisation de l'entreprise Sonly machine et ses performances commerciales ainsi que ses objectifs et sa mission.

### **2.1 L'organisation de l'entreprise Sonly machine**

#### **2.1.1 Organisation de Sonly machine <sup>103</sup>**

Sonly machine est organisée en quatre principales unités :

##### **a) L'unité commerciale**

Cette unité se trouve au centre-ville de Tizi-Ouzou plus précisément les 450 logements Gini-cidère nouvelle ville. Son but :

- Communiquer auprès de clients et prospects en grand nombre.
- Appuyer les efforts de la force commerciale par des actions de communication, de marketing direct ou par des supports d'aide à la vente.
- Contacter à distance des clients et prospects pour qualifier des fichiers, prendre des rendez-vous, suivre la relation...
- Repérer le lancement d'un nouveau produit sur le marché.
- Rechercher de nouveaux axes de développement auprès de segments cibles.
- Étudier l'évolution des marchés sur lesquels l'entreprise agit : chiffre d'affaires, volumes des ventes, parts de marché, tendances, concurrence, circuits de distribution
- Développer des actions en partenariat avec des fournisseurs ou des distributeurs
- Identifier le ou les segments de consommateurs visés.
- Mieux comprendre le comportement de ces consommateurs, évaluer leurs attentes et leurs besoins. <sup>104</sup>

##### **b) L'unité administrative <sup>105</sup>**

L'unité administrative doit :

- Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de toute modification ou problématique jusqu'à l'arrivée de sa marchandise.

---

<sup>102</sup> <https://www.leblogdudirigeant.com/fiche-pratique-lorganisation-dentreprise/> le 29/09/2022 à 21h00

<sup>103</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 06/09/2022

<sup>104</sup> BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Algérie, 2003, P 263.

<sup>105</sup> <https://langue-francaise.tv5monde.com/decouvrir/dictionnaire> le 29/09/2022 à 21h00

## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

- Informer sa clientèle par les moyens les plus rapides de l'exécution de tout ordre d'opérations initiées par elle.
- Gérer les échéanciers de manière à assurer les paiements à bonne date.
- Assurer la conservation des valeurs et documents représentant les existants dont il a la charge.
- Assurer une bonne tenue et un classement adéquat des dossiers de référence (règlement financier et contrats) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe.
- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires.
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées.

### **c) L'unité transport et logistique**

L'unité transport et logistique doit s'assurer de :

- Repérer les meilleur Compagni de transport possible afin de garantir un délai de livraison court et un cout moins élevé ;
- S'assurer de connaitre la législation de la chine afin de payé les taxe douanière nécessaire ;
- Gestion de la réception de marchandises en Algérie et de l'acquittement des taxes qui s'en suivent
- S'assurer de l'escorte de la marchandise du port vers Tizi Ouzou
- S'assurer du bon déchargement de la marchandise.<sup>106</sup>

#### **2.1.2 Missions et objectifs de Sonly machine**

La mission de Sonly machine est claire. Elle doit pouvoir être un intermédiaire des plus efficaces à l'importation de machine pour ses clients.

Ainsi et pour pouvoir remplir convenablement ses fonctions, et pour répondre aux nouveaux besoins de marché et des clients, Sonly doit œuvrer à un redéploiement de ses moyens humains et matériels et à l'amélioration de ses capacités, pour ce faire elle doit : <sup>107</sup>

- Satisfaire les clients par l'aptitude à offrir des produits et des services répondant à leurs besoins.
- En cas de prêt bancaire pour le client, s'assurer un développement harmonieux entre les clients et la banque.
- Améliorer et rendre plus efficace la gestion.
- Développer le commerce par l'introduction de nouvelles techniques managériales et de marketing.

---

<sup>106</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 07/09/2022

<sup>107</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 07/09/2022

## Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE

- Gérer de façon plus performante les ressources humaines.
- Mettre en place et renforcer la prévision et le contrôle.

### 2.2 Les aspirations de l'entreprise

#### a- Le profit :

Profit ou bénéfice = Chiffre d'Affaires - Coûts (dépenses)

#### b- La pérennité

L'objectif de Sonly machine est de rester viable, d'assurer un leadership le plus longtemps possible. Pour assurer sa pérennité, l'entreprise doit pour cela garantir de bons résultats.<sup>108</sup>

#### c- Positionnement vis-à-vis de la concurrence :

- Améliorer le taux de fidélisation ;
- Améliorer le Taux d'attraction ;
- Améliorer le Taux de notoriété ;
- Améliorer le Taux de préférence.

#### d) Objectifs sociétale

Sonly machine a pour objectif de contribuer au bonheur de la société. Elle a une forme de responsabilité vis-à-vis de la société. Elle crée des évènements caritatifs et de sensibilisation à chaque fois que c'est nécessaire.

### 2.3 Les activités de l'entreprise

L'activité de l'entreprise se base sur le développement économique et social, la recherche, la vente, l'importation des équipements, des produits composants destinés aux différentes branches de l'industrie :

- Des équipements industriels afin de permettre à la création de petite manufacture
- De la pièce détachée
- Des petits appareils support.<sup>109</sup>

### 2.4 Performances commerciales

#### 2.4.1 La commande client de Sonly machine de mars 2022 à aout 2022

*Tableau 08 : La commande client de Sonly machine de mars 2022 à aout 2022*

Date	Type de produit	PRIX	Destination
------	-----------------	------	-------------

<sup>108</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 10/09/2022

<sup>109</sup> Données personnel de Sonly machine 13h15 le 10/09/2022

### **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

02/03/2022	Machine moulage plastique	12 000 000 DA	Tizi Ouzou centre-ville
02/03/2022	Machine moulage plastique	12 000 000 DA	Tizi Ouzou centre-ville
02/03/2022	Machine moulage plastique	12 000 000 DA	Draa el mizane
02/03/2022	Moule cagette	3 500 000 DA	Draa el mizane
17/03/2022	Machine moulage plastique	12 000 000 DA	Tizi Ouzou Tadmait
17/03/2022	Casette électronique de rechange	2 500 000 DA	Tizi Ouzou centre-ville
17/03/2022	Télécommande de rechange	800 000 DA	Tizi Ouzou centre-ville
08/04/2022	Machine fabrication manche en bois	900 000 DA	Tizi Ouzou Arjaouna
01/05/2022	Pièce de rechange spécifique	5 000 000 DA	Si mutapha
28/05/2022	Machine moulage plastique	12 000 000 DA	Tizi Ouzou oued aissi
28/05/2022	Moule pour sachet	3 500 000 DA	Tizi Ouzou oued aissi
28/05/2022	Moule pièce chaise en plastique	3 800 000 DA	draa el mizane
10/06/2022	Machine tube PVC	15 000 000 DA	Alger centre-ville
10/06/2022	Moule tube pvc 4cm	3 500 000 DA	Alger centre-ville
04/07/2022	Moule sachet 3kg	3 500 000 DA	Tizi Ouzou oued aissi
04/07/2022	Moule sachet 5kg	3 500 000 DA	Tizi Ouzou oued aissi
17/07/2022	Machine fonderie aluminium	25 000 000 DA	Tizi Ouzou centre-ville
17/07/2022	Moule aluminium	5 000 000 DA	Tizi Ouzou centre-ville
17/07/2022	Moule aluminium	4 000 000 DA	Tizi Ouzou centre-ville
01/08/2022	Moule cagette	3 500 000 DA	Tizi Ouzou Tadmait
4/08/2022	Moule plaque aluminium	5 500 000 DA	Tizi Ouzou centre-ville
04/08/2022	Machine fonderie plastique	12 000 000 DA	Tizi Ouzou bougni
04/08/2022	moule manche bois type balaie	3 500 000 DA	Tizi Ouzou oued aissi

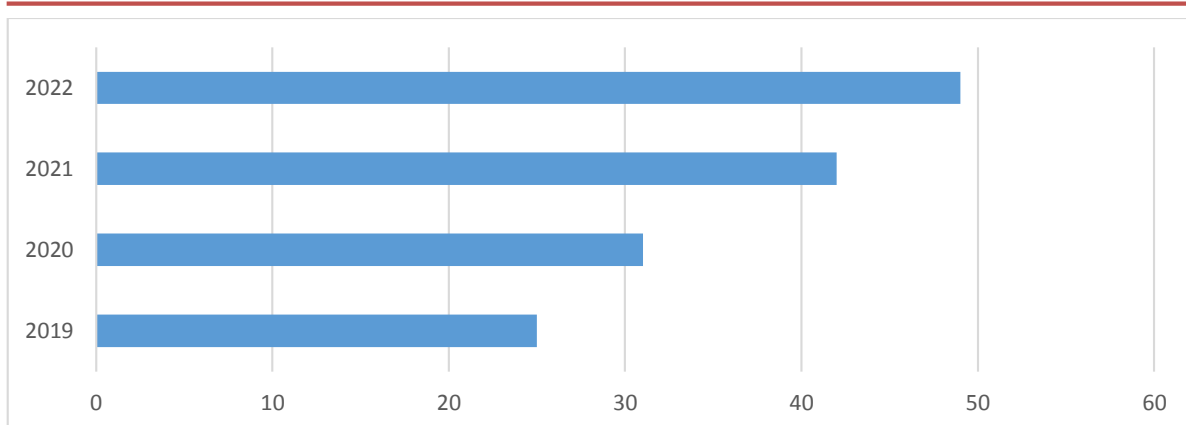
Source : données de Sonly machine 2022

#### **2.4.2 Evolution du nombre de commande prise en charge par Sonly machine**

##### **a- Evolution du nombre de produit vendu de 2018 à 2022**

*Schéma 01 : Evolution du nombre de produit vendu de 2018 à 2022*

### Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE



Source : données de Sonly machine 2022

On note une augmentation du nombre de commandes faites à Sonly Machine dans le cadre de l'importation

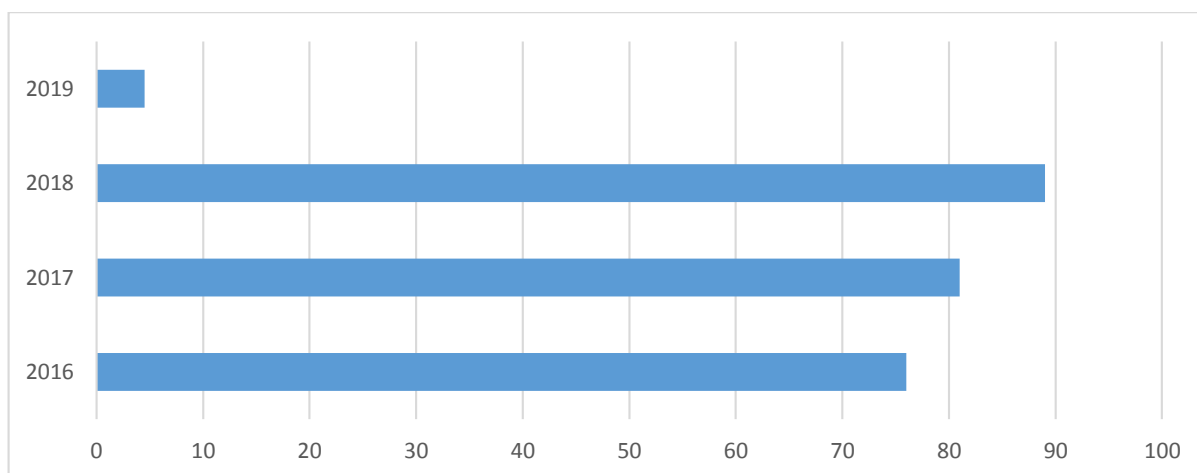
- Sonly machine a pu enregistrer 25 commandes en 2019
- Sonly machine a pu enregistrer 31 commandes en 2020
- Sonly machine a pu enregistrer 42 commandes en 2021
- Sonly machine a pu enregistrer 49 commandes en 2022

On peut conclure d'une nette croissance des commandes et donc d'une croissance du chiffre d'affaire.

#### b- Evolution du nombre de produits vendus de 2016 à 2019

Dans le cas où l'on prend en considération le nombre de commandes d'avant 2019, on pourra s'apercevoir d'une nette différence

*Schéma 02 : Evolution du nombre de produits vendus de 2016 à 2019*



Source : données de Sonly machine 2022

- Sonly machine a pu enregistrer 76 commandes en 2016
- Sonly machine a pu enregistrer 81 commandes en 2017
- Sonly machine a pu enregistrer 89 commandes en 2018

## Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE

- Sonly machine a pu enregistrer 25 commande en 2019

On peut conclure d'une nette croissance des commandes de l'année 2016 à 2018. Sonly machine passe de 76 commandes à 89 commandes.

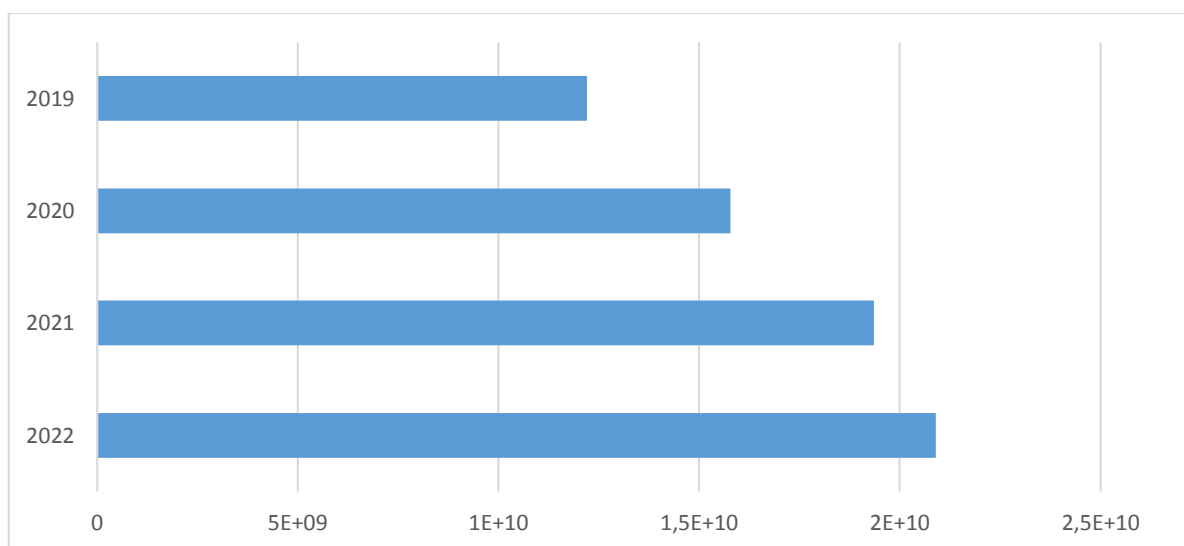
On s'aperçoit que l'année 2019 cloche avec seulement 25 commandes prise en charge par l'entreprise. Une explication, l'environnement économique.

L'année 2019 a connu une crise sans pareil, une pandémie de niveau mondiale qui a donc bloqué les commerces entre pays

### 2.4.3 Evolution du chiffre d'affaire de l'entreprise Sonly machine

a- Evolution du chiffre d'affaire de Sonly machine de 2018 à 2022 en milliard de centimes

*Schéma 03 : Evolution du chiffre d'affaire de Sonly machine de 2018 à 2022 en milliard de centimes*



Source : données de Sonly machine 2022

On note bien que le chiffre d'affaire de l'entreprise est en nette augmentation

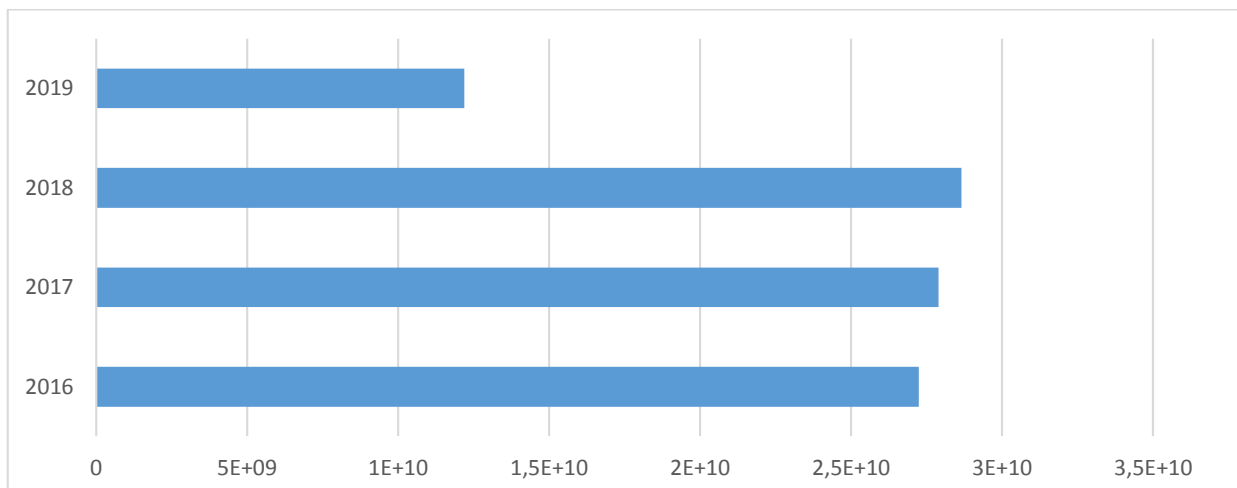
- On a 12.2 milliard de centime de Dinard en 2019
- On a 15.78 milliard de centime de Dinard en 2020
- On a 19.35 milliard de centime de Dinard en 2021
- On a 20.9 milliard de centime de Dinard en 2022

On peut conclure d'une nette croissance des commande et donc d'une croissance du chiffre d'affaire. Ce qui s'explique par une reprise du marché et de l'économie mondiale.

c- Evolution du chiffre d'affaire de Sonly machine de 2016 à 2019 en milliard de centimes algérien

## Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE

*Schéma 04 : Evolution du chiffre d'affaire de Sonly machine de 2016 à 2019 en milliard de centimes algérien*



Source : données de Sonly machine 13h15 le 04/09/2022

On note bien que le chiffre d'affaire de l'entreprise est en nette augmentation de 2016 à 2018 puis une chute brutale pour l'année 2019

- On a 27.25 milliard de centime de Dinard en 2016
- On a 27.89 milliard de centime de Dinard en 2017
- On a 28.65 milliard de centime de Dinard en 2018
- On a 12.20 milliard de centime de Dinard en 2019

On s'aperçoit que aussi que l'année 2019 cloche avec seulement 12.2 milliard de centime de Dinard de chiffre d'affaire. Une explication, l'environnement économique.

L'année 2019 a connu une crise sans pareil, une pandémie de niveau mondiale qui a donc bloqué les commerces entre pays.

### **2.4.3 Remarque sur les données analysées**

On peut remarquer que l'année 2018 avec 89 produits vendus pour un montant totale de 28.6 milliard de centimes algériens. Et que si l'on prend l'année 2021 avec 42 produits vendus pour 19.8 milliard de centimes algériens. On observe bien via ces exemples l'effet direct de l'inflation et de l'augmentation des prix sur les produits importés.

En conclusion nous pouvons dire que nous avons pu montrer les objectifs, missions et aspiration de l'entreprise Sonly machine. Dans un second temps nous avons pu montrer ces performances commerciales durant un intervalle d'année compris entre 2016 à 2022.

## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

### **Section 3 : La procédure générale d'importation au sein de l'entreprise Sonly machine**

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par l'entreprise, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de l'entreprise Sonly machine. Dans notre cas, le contrat lie l'acheteur qui est Sonly machine et le fournisseur Chinois

#### **3.1 Intervenants de l'opération**

Les intervenants dans cette opération sont :

- Le donneur d'ordre : L'importation algérien;
- Le bénéficiaire : L'exportateur étranger;
- La banque émettrice : la BDL agence de Tizi-Ouzou ;
- La banque notificatrice : ASIA COMMERCIAL BANK.<sup>110</sup>

#### **3.2 Déroulement de l'opération**

Le contrat commercial conclu entre l'importateur Sonly machine et l'exportation Chinois consiste à ce que l'exportateur fournisse à Sonly machine une machine industrielle d'un montant de 31 450.00 USD, à travers un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.<sup>111</sup>

##### **3.2.1 Présentation du contrat**

L'importateur algérienne qui est l'entreprise Sonly machine, signe un contrat, avec un fournisseur Chinois ; pour l'importation d'une machine industrielle fabricant des cagettes en plastique, en négociant les différents détails concernant la marchandise :

- Les pays d'origine et provenance des marchandises ;
- Le prix de la marchandise ;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement ;
- Les frais accessoires ;
- Les délais de livraison ;
- Les échéances fixées pour le paiement ;<sup>112</sup>
- Incoterms;
- Modalités de paiement.

##### **3.2.2 La demande d'ouverture d'un crédit**

---

<sup>110</sup> [https://www.clearnox.com/fr/credoc-credit-documentaire/13h15 le 10/09/2022](https://www.clearnox.com/fr/credoc-credit-documentaire/13h15%20le%2010/09/2022)

<sup>111</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 10/09/2022

<sup>112</sup> Donnée personnel de Sonly machine 13h15 le 10/09/2022

## **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

Dès que la banque BDL reçoit la facture pro forma domiciliée et la demande d'ouverture de crédit, la banque s'engage de payer le montant indiqué sur la facture pro forma pour le compte de fournisseur.

Les étapes de l'ouverture de Credoc sont :

L'importateur algérien Sonly machine s'est présenté à la banque BDL de Tizi-Ouzou avec les documents suivants dans le but de domicilier son opération d'importation.

### **1- Facture pro-forma**

- Identification de l'entreprise ; raison social, adresse, capital social .... ;
- Référence de la commande ; numéro...;
- Contenu de la commande ; articles, prestations .... ;
- Délai et mode d livraison ;
- Conditions tarifaires ; prix unitaire HT, port et emballage....
- Conditions de paiement ;
- Validité de l'offre ;
- Mentions particulières. <sup>113</sup>

2- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation ;

3- Engagement d'importation ;

4- Et il doit remplir une demande d'ouverture de Credoc (**Annexe 01**) et une demande de domiciliation.

### **3.2.3 Domiciliation bancaire**

#### **3.2.3.1 Première Domiciliation bancaire**

Si c'est pour la première domiciliation, il faudra joindre une copie du registre de commerce dont la durée limitée actuellement à 2 ans et une copie de la carte fiscale et le certificat temporaire attestation du respect.

À la réception du dossier de domiciliation d'importation, le chargé de la clientèle s'assure que celui-ci contient tous les documents exigés à savoir : <sup>114</sup>

- La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur ;
- Deux copies de la facture pro forma ;
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Le NIF ; (**annexe 02**)

---

<sup>113</sup> Donnée personnel de Sonly machine 2022

<sup>114</sup> *Idem*

## Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE

- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinés à la revente en état ;
- Autorisation ou visa délivrée par les ministres concernés pour l'importation de certains produits.

### 3.2.3.2 Suite de la procédure de la domiciliation bancaire

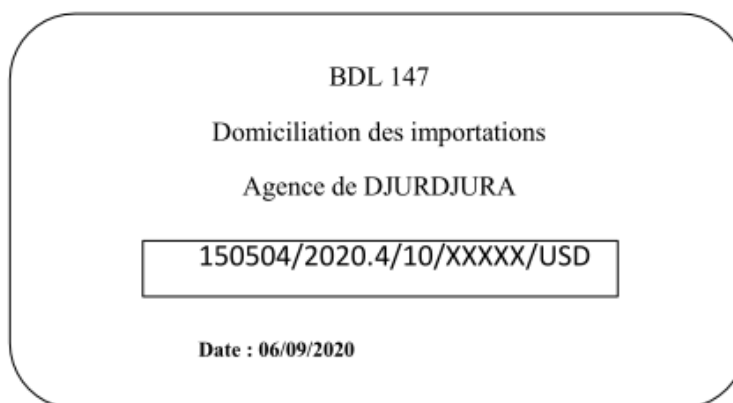
L'acheteur transmet la facture pro forma à sa banque, selon le mode de paiement pour une domiciliation bancaire.

La demande de domiciliation (**Annexe 03**) est : Signé par l'importateur est correctement renseignée et englobe les informations suivantes :

- Nom et prénom ou raison social de l'importateur ;
- Adresse ;
- capital social ;
- numéro d'identification statistique (NIS) ;
- numéro d'immatriculation de registre de commerce ;
- numéro d'identification fiscal (NIF) ;
- Code d'activité ;
- Nature de marchandise ;
- Origine, provenance .<sup>115</sup>

### 3.2.3.3 Modèle de domiciliation importation

*Figure 05 : Modèle de domiciliation importation*



BDL 147  
Domiciliation des importations  
Agence de DJURDJURA

150504/2020.4/10/XXXXX/USD
----------------------------

Date : 06/09/2020

Source : document interne de l'BDL

- **La première case** : Matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou, code agrément banque et code agrément du guichet ; 150504 ;
- **Deuxième case** : Année de domiciliation et l'ordre de dossier dans le trimestre : 2020.4

<sup>115</sup> Données personnel de Sonly machine 2022

## Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE

---

- **Troisième case** : chiffre identifiant le type de dossier d'importation :
  - 10 : simple importation de bien ;
  - 13 : contrat d'importation à la fois de bien et service ;
  - 20 : marché de travaux ;
  - 30 : marché d'étude, de prestation de service ou d'assistance techniques ;
  - 60 : marché d'architecte ;
  - 70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence.
- **Quatrième case** : ordre de dossier dans le trimestre : 00001 ;
- **Cinquième case** : code de la monnaie.

### 3.3 Notification du crédit documentaire

La banque notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents, conformes, sont présentés dans les délais impartis.<sup>116</sup>

### 3.4 La procédure du crédit documentaire

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procèdent à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc....

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque confirmatrice.

Si les documents sont conformes avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents en y déduisant ses frais.

La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice, par courrier express en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

La banque confirmatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire.

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).<sup>117</sup>

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

---

<sup>116</sup> <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/le-credit-documentaire>

<sup>117</sup> SEGUENI, (Smail), ZANOUN, (Nouuara), Les instruments et les techniques de paiement à l'international, Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier ; UMMTO hesnaoua, 2015, P.98

### **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Pour conclure nous avons pu donc mieux comprendre comment se déroule une opération du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par l'entreprise grâce à la méthode crédit documentaire.

#### **Conclusion**

### **Chapitre III : Analyse de la conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE**

---

Pour conclure, grâce à notre cadre méthodologique ainsi défini au début de l'investigation, notamment grâce à mon approche qualitative, nous avons pu ainsi nous immerger dans le monde des entreprises d'importations. Après une opération de collecte des précieuses données très précieuses grâce à mon guide d'entretiens ; nous avons été en mesure de présenter l'entreprise et d'analyser ses performances commerciales.

Durant notre stage au sein de l'entreprise Sonly machine Tizi-Ouzou, nous avons relevé qu'un grand nombre de clients sollicitent cette entreprise, et que tout se déroule sans anicroche, malgré la distance d'importation -de Chine vers l'Algérie- grâce essentiellement au professionnalisme des acteurs de cette entreprise.

Sonly machine est donc une entreprise d'importation qui propose des produits adaptés à ses clients et le tout, aux meilleurs prix et dans les délais de livraison les plus courts.

En résultante ; nous avons pu constater que la situation économique du pays durant ces dernières années n'a pas été favorable à la croissance de l'entreprise. Toutefois, l'année 2021, grâce à la volonté des gouvernements la conjoncture ont changé en bien et cela a redonné un souffle à cette activité.

# Conclusion générale

En conclusion, nous pouvons dire que le commerce extérieur joue un rôle très important dans une économie. Un pays qui, son commerce extérieur est fleurissant est un pays puissants

car il permet en outre de faire entrer des devises nécessaires et en même temps il lui assure une certaine domination et un pouvoir de négociation

Le commerce extérieur octroie aussi de la croissance à l'échelle macroéconomique : il crée des emplois, réduit la pauvreté et ouvre des perspectives.

Nous avons vu dans le chapitre 02 sections 03 que le commerce international repose aussi sur une grande part de risque. De ce fait, l'entreprise doit être capable de s'adapter rapidement à son environnement et être à l'affût de toute nouvelle réglementation, afin d'éviter du mieux possible ces risques qui dans certains cas peuvent être handicapants.

Notre étude pratique sur le « suivi d'une opération d'importation au niveau de l'entreprise Sonly Machine, nous a permis de comprendre le déroulement des importations en Algérie et m'a fait comprendre aussi de l'importance des garanties sur les marchandises vu dans le chapitre 02 section 03

De ce fait pour grâce à notre travail de recherche et à notre investigation sur le terrain nous avons pu ainsi répondre à la problématique posée « Quelles sont les procédures que suivent les entreprises afin de réaliser une opération d'importation, et particulièrement l'entreprise Sonly Machine ? ». Ainsi donc nos objectifs Sur le plan théorique était de présenter le cadre conceptuel du commerce international, montrer les différentes mesures de la logistique dans le commerce international. Puis il s'agit de montrer les procédures de dédouanement des marchandises.

Puis Sur le plan pratique ; nous avons présenté l'entreprise Sonly Machine et ces méthodes d'importation et logistique, puis dans un second temps, il s'agissait d'analyser la conduite d'une opération d'importation par l'entreprise Sonly Machine.

De ce fait nous avons vu les documents et les règles usuelles du commerce extérieur. Nous avons compris quelle était la différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire. Enfin nous avons appris comment les banques procéderont-elles à la réalisation d'une opération du commerce extérieur.

Nous avons appris aussi que les entreprises préfèrent la remise documentaire que le crédit documentaire, parce que c'est le moyen le moins cher, et la remise documentaire se fait facilement, vu que la banque détient une technologie plus avancée, des logiciels plus développés. Alors la banque se limite à être un intermédiaire entre l'agent étranger et son client, donc elle ne prend pas d'engagement.

Nous avons observé grâce à notre investigation que les commerces en Algérie liés à l'importation en vue de leur chiffre d'affaires s'écroulent à partir de l'année 2019 suite à la crise sanitaire COVID-19. La relance de ce créneau de fait lentement.

Ce travail de mémoire nous a été très utile. Il nous a permis de nous ancrer dans le monde professionnel, sur une activité étudiée uniquement en théorie à l'université UMMTO. Nous avons pu constater qu'au niveau global l'industrie en Algérie est vraiment en retard comparée au pays dit développé.

### BIBLIOGRAPHIE

#### Ouvrages

- 1- MARIE-PAUL VERLAETEN, « les aspects théoriques du commerce international et de la protection », juillet, 199, P 8-9
- 2- Stéphane Bécuwe, « Commerce international et politique commerciale », Edition Armand Colin, 2006, P.11.
- 3- Jean –Louis Mucchielli, « Relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, P.39, P.110.
- 4- Jean Louis Mucchielli ,Op.Cit,P.58.
- 5- Philippe Monnier & Sandrine Machier-Lefrançois, « Les techniques Bancaires », Dunod, Paris, 2008, P.80.
- 6- Lasary, à portée de tout ; « Le commerce international », 2005, P.196.
- 7- Luc Bernet-Rollande, « Principe de technique bancaire »,25 éme Edition, Paris, 2008, P.197.
- 8- G.LAGRAND, H MARTINI « Le management des opérations du commerce international »Edition dunod Belgique, 2003.
- 9- Yves SIMON et Delphine LAUTER, « Finance international » 9 éme Edition, Economica, paris, 2003, P.708
- 10- Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », Edition ,ENAG, P.15.
- 11- 33 PIRRE FABRE (D), « Le crédit documentaire », Paris, 2007, P.29.
- 12- Ghislaine Legrand & Hubert Martini, Op.cit, P.150.
- 13- Belloti. J, « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992, page 41
- 14- G.LEGRAND, H.MARTINI, op-cit, P 40
- 15- GHIDLAINÉ Legrand, HUBERT Martini, « petit export », Edition Dunod, Paris, 2009 p 123.
- 16LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », Edition Dunod, Paris, 2008, Pp.8-12.
- 17- JURA, « Techniques financières internationales », Edition Dunod, Paris, 2001, Pp 21-22
- 18- LEGRAND.G et MARTINI.G, Op.cit., P15.
- 19- Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998, P17.
- 20- LEGRAND.G et MARTINI.H, Op.cit., P 15
- 21- MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et technique financière internationale, 7éme édition, Edition Economica, P106.
- 22- Didier-Pierre MONOD, 4 eme édition mise à jour RUU 600, éditions ESKA, 2007, p53.
- 23- Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 91.
- 24- LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris 2008,P .145.
- 25- KHAL AHMED, « La chaine logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », Université d’Oran 2012/2013, P.70.

#### Webographie

- 1- [www.larousse.fr](http://www.larousse.fr)
- 2- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international> 26/07/2022 à 17h00
- 3- <https://www.absparis.org/glossaire/commerce-international> 26 /07/2022 à 17h00
- 4- <https://www.icd-ecoles.com/definition-du-commerce-international> 17h35 le 17/07/2022
- 5- <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-> le 04/08/2022 à 14h04
- 6- <https://www.glossaire-international.com>, consulter le 19/07/2022 à 18h.
- 7- <https://www.waystocap.com> consulté le 25/07/2022 à 18h30.
- 8- <https://www.village-justice.com/articles/modes-realisation-operation-credit,12615.html> 18h32 le 01/08/2022

### Revues

- 1- 18495 Milliards de Dollars d'exportations en 2014, selon l'OMC
- 2- SWIFT : est le siège de la société coopérative à but non lucratif, fondé le 03 mai 1973 par 239 banques appartenant à 15 pays.
- 3- Article 9 des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre du commerce international.
- 4- LASARY « Commerce international à la portée de tous » .
- 5- MAINI. P, VENTURELLI. N, « Transport Logistique »,
- 6- Article 2 RUU pour les garanties contractuelles, publication n°325
- 7- Le guide pratique de la sous-traitance. Savoir se faire payer - 1ère éd. Page 4
- 8- les incoterms de la chambre de commerce international et les termes de vente du code de commerce uniforme (ucc-a2): étude et analyse

### Mémoires

- 1- SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), Les instruments et les techniques de paiement à l'international, Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, 2015, P.12
- 2- SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), Les instruments et les techniques de paiement à l'international, Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, 2015, P.13
- 3- SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), Les instruments et les techniques de paiement à l'international, Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, 2015, P.19
- 4- SEGUENI, (Smaïl), ZANOUN, (Nouuara), Les instruments et les techniques de paiement à l'international, Mémoire de fin d'étude en banque et marché financier, 2015, P.79.
- 5- S. OUALIKENE, cours gestion des opérations de commerce international, transport international, 1er année master 1, UMMTO, année 2016.

Annexes

(Annexe 01) La demande d'ouverture CREDOC

**DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE  
AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE**  
Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche  
ALGER  
AGENCE ou SUCCURSALE

Messieurs,  
Nous vous prions d'accepter par  
pour la somme de : .....  
auprès de : .....  
en faveur de : .....

qui devra être validé par (1) télégramme  
assistée par traité à (2) lettre sur .....  
banque ou .....  
publique à .....

crédit valable jusqu'à (3) ..... à .....  
contre remise des documents suivants :  
- facture commerciale en ..... exemplaires  
- jet complet de consignation ..... (valable à l'ordre de .....)  
notifié .....

sur dépôt/rapport à destination .....  
(6) police/verificatif d'assurance couvrant les risques suivants : .....

le tout se rapportant à l'expéditeur en (1) une fois de (4) .....

**Actes/tes**  
Assurance couverte par (1) Voyage  
Embarquement (5) ..... destination .....

Il est bien entendu que nous passons à votre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de cette présente opération.  
Nous vous dégageons ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne toute différence de change,  
l'authenticité et la teneur des documents, les retards qui pourraient survenir dans leur transmission, leur perte ou vol, les erreurs,  
les omissions d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les cables et télégrammes, les radiotelex, l'interprétation des autres  
techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels qu'ils.

Assimilé que nous considérons l'engagement de manière certaine, sans nous engager à vous remettre sur votre demande un  
montant d'assurance, si celui-ci vous est refusé par nous.

De convention expresse les documents sont affectés par nous à titre de gage et de satisfaction à la bonne fin des avances qui  
résulteront de votre ..... (7) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont  
nous serions débiteurs envers vous pour quelque motif que ce soit.

La réalisation du prêt par acceptation ne fait pas obstacle à votre demande de conversion de votre avance l'échéance des traites,  
si le prix de la marchandise vient à fléchir au-dessous du montant total des traites acceptées.

Vous voudrez bien déduire votre compte et ..... de montant de cette opération ainsi  
que de vos frais et commissions.

Pour toutes les conditions non prévues ci-dessus, vous êtes formellement et confidentiellement informés relatif aux crédits  
documentaires émis, établi par la Chambre Internationale de Commerce, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux  
pays ou l'opération se déroule et qui d'ailleurs pas subject aux Règles de Usages unificées.

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées.

Kienstare

(1) Banque le moins traité.  
(2) Révocable (sauf à être engagé)  
(3) Révocable à votre engagement de votre correspondants  
(4) Révocable et sans engagement de nous correspondants  
(5) Indication de la date et lieu.  
(6) Montant, devise, prix, conditions (CF - RCB Flouci).  
(7) Lieu et date certaine d'acceptation.  
(8) À remettre à l'assureur ou souscrit par les assurés.  
(9) Paiement de commission.

(Annexe 02) Le NIF.

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTERE DES FINANCES  
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS

ATTESTATION D'IMMATRICULATION FISCALE

NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE  
« NIF »  
(Dispositions des articles 41 et 42  
de la loi de finances 2006)

Nom : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Prénom(s) : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Date et lieu de naissance : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Numéro d'identification Fiscale « NIF »

(Annexe 03) La demande de domiciliation

Raison sociale de l'importateur :SARL  
 Adresse :CITE E XXXXXXXXXXXXX  
 Registre de Commerce N° : 03B073  
 N° Identification Fiscale :000810.....  
 N° Compte : 00851 1130000000/00

**DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE**

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction N°20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la FACTURE PROFORMA / contrat tiré par :

Fournisseur (nom + adresse) : .....

Facture Proforma / Contrat N° : .....

Mode de paiement : ...CREDIT DOCUMENTAIRE A VUE

Désignation de la marchandise importée : MACHINERIE

**VENTILATION PAR POSITION TARIFAIRE**

TARIF DOUANIER	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEUISES
XXXXXXX	XXXXXXXXXXXXX			XXXXXXXXXEUR

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes des conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

De même que nous nous engageons par la présente à prendre en charge le risque de change qui pourrait résulter de cette opération.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutation distinguées

.....le.....  
SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT

### Liste des figures :

<b>Figure 01</b> : Schéma de base d'un crédit documentaire.....	17
<b>Figure 02</b> : circuit de la remise documentaire.....	21
<b>Figure 03</b> : circuit de la remise documentaire.....	23
<b>Figure 04</b> : Le circuit de paiement par le contre remboursement.....	24
<b>Figure 05</b> : La structure de l'entreprise.....	52
<b>Figure 06</b> : Evolution du nombre de produit vendu de 2018 à 2022.....	59
<b>Figure 07</b> : Evolution du nombre de produit vendu de 2016 à 2019.....	59
<b>Figure 08</b> : Evolution du chiffre d'affaire de Sonly machine de 2018 à 2022 en milliard de centimes.....	60
<b>Figure 09</b> : Evolution du chiffre d'affaire de Sonly machine de 2016 à 2019 en milliard de centimes algérien.....	61
<b>Figure 10</b> : Modèle de domiciliation importation.....	64

### Liste des tableaux :

<b>Tableau 01</b> : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	20
<b>Tableau 02</b> : Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	23
<b>Tableau 03</b> : Les avantages et inconvénients du transport maritime .....	29
<b>Tableau 04</b> : Les avantages et inconvénients de transport aérien.....	30
<b>Tableau 05</b> : Les avantages et inconvénients de transport par route.....	31
<b>Tableau 06</b> : Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire.....	31
<b>Tableau 07</b> : les avantages et inconvénients de transport fluvial.....	32
<b>Tableau 08</b> : la présentation récapitulative des incoterms 2010.....	36
<b>Tableau 09</b> : Classement des incoterms par groupe.....	37
<b>Tableau 10</b> : La commande client de Sonly machine de mars 2022 à aout 2022.....	58

## Table des matières

<b>Remerciement</b>	
<b>Dédicaces</b>	
<b>List des abréviations</b>	
<b>Sommaire.....</b>	<b>01</b>
<b>Introduction générale.....</b>	<b>02</b>
<b>Chapitre 01 : Le commerce international et ses aspects financiers d'une opération d'importation.....</b>	<b>05</b>
Introduction .....	06
Section 1 : Définition et évolution de commerce international.....	06
1.1. Les Définitions de commerce international.....	06
1.2 Les théories à l'origine du développement du commerce international.....	07
1.3 Le développement du commerce international.....	08
1.4 L'évolution de commerce international.....	08
1.5 Les principaux acteurs du commerce international.....	09
1.6 Les théories du commerce international.....	09
1.6.1 Les théories traditionnelles du commerce international.....	09
1.6.1.1 Les théories classiques.....	09
1.6.1.2 Théories des avantages absolus (Adam Smith 1776).....	10
1.6.2 Les nouvelles théories du commerce international.....	10
1.6.2.1 L'approche néo factorielle.....	10
1.6.2.2 L'approche néo technologique.....	10
1.6.2.3 Théorie de la demande.....	10
Section 02 : Les instruments de paiement à l'international.....	11
2. Les instruments de paiements à l'international.....	11
2.1 Le chèque.....	11
2.1.1 Le chèque d'entreprise.....	11
2.1.2 Le chèque de banque.....	11
2.2 Les effets de commerce.....	12
2.2.1 La lettre de change.....	12
2.2.2 Le billet à ordre.....	13
2.3.1 Les types de virements bancaire.....	13
2.3.1.1 Le virement par SWIFT.....	13
2.3.1.2 Le virement postal (courrier).....	14
2.3.1.3 Le virement par télex.....	14
2.4 La carte bancaire.....	14
Section 3 : Les techniques de paiements à l'international.....	16
3.1 Les techniques documentaires de règlements.....	16
3.1.1 Le crédit documentaire.....	16
3.1.1.1 Les intervenants du crédit documentaire.....	16
3.1.1.2 - Les principaux types de crédit documentaire.....	18
3.1.1.3 les modes de réalisation du crédit documentaire.....	19
3.1.2 La remise documentaire.....	20
3.1.2.1 Les acteurs de la remise documentaire.....	21
3.1.2.2 circuit de la remise documentaire.....	23
3-2- Autres techniques de paiement.....	23
3.2.1 L'encaissement simple.....	23
3-2-2 - Le contre remboursement.....	24
3-2-1 - Le mécanisme de contre remboursement.....	24

3-2-3 - Le compte à l'étranger.....	25
Conclusion.....	26
<b>Chapitre 02: la logistique dans le commerce international.....</b>	<b>27</b>
Introduction .....	28
Section 01 : le transport de marchandise.....	28
1.1. Définition du contrat de transport.....	28
Introduction .....	28
Section 01 : le transport de marchandise.....	28
1.1. Définition du contrat de transport.....	28
1.2. Les différents modes de transport.....	29
1.2.1. Le transport maritime.....	29
1.2.1.1. Définition.....	29
1.2.1.2 Les avantages et inconvénients du transport maritime.....	29
1.2.2. Le transport aérien.....	30
1.2.2.1. Définition.....	30
1.2.2.2. Les avantages et inconvénients de transport aérien .....	30
1.2.3. Le transport routier.....	30
1.2.3.1. Définition.....	30
1.2.3.2. Les avantages et inconvénients de transport par route.....	30
1.2.4. Le transport ferroviaire.....	31
1.2.4.1. Définition.....	31
1.2.4.2. Les avantages et inconvénients du transport ferroviaire.....	31
1.2.5. Le transport fluvial.....	32
1.2.5.1. Définition.....	32
1.2.5.2. Les avantages et inconvénients de transport fluvial.....	32
Section 02 : Les incoterms.....	33
2.1 Présentation des incoterms.....	33
2.2 L'étude détaillée des incoterms.....	33
2.3 Classification des incoterms.....	37
2.3.1 Classement des incoterms par groupe.....	37
2.3.2 Selon le type de la vente.....	37
2.3.3 Selon le mode de transport.....	38
2.4 Le choix des incoterms.....	38
2.5 L'importance des incoterms.....	38
2.6 La limite des incoterms.....	39
Section 03 : Les risques/ garantie liés au dédouanement de marchandises dans le Commerce International.....	40
3.1 Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur.....	40
3.1.1 Définition du risque.....	40
3.1.2 Les différents types de risque.....	40
3.1.2.1 Selon le moment où il se présente.....	40
3.1.2.2 Selon la nature des risques.....	41
3.2.1 La mise en place des garanties bancaire.....	44
3.2.1.1 Les intervenants.....	44
3.2.1.2 Les modes d'émissions.....	44
3.2.2 Les différents types de garantie.....	45
3.2.2.1 La garantie de soumission.....	45
3.2.2.2. La restitution d'avant garantie.....	46
3.2.2.3 La garantie de bonne exécution ou de bonne fin.....	46
3.2.2.4 La garantie d'admission temporaire.....	46

3.2.2.5 La garantie de retenue de garantie.....	46
3.2.2.6 La lettre de crédit « stand-by ».....	47
Conclusion.....	47
<b>Chapitre 03 : Conduite d'une opération d'importation par SONLY MACHINE.....</b>	<b>48</b>
Introduction.....	49
Section 01 : Présentation de l'organisme SONLY MACHINE.....	49
1.1 Historique de l'entreprise Sonly machine.....	49
1.2 Présentation de l'entreprise.....	50
1.2.1 Sonly machine est une société innovante et dynamique.....	50
1.2.2 L'atout : une collaboration transparente et efficace.....	50
1.2.3 Les différents postes au sein de l'entreprise.....	50
1.2.4 Les missions de certains postes de l'entreprise.....	51
1.3 La structure de l'entreprise.....	52
1.4 Sonly machine et son environnement économique en 2020/2021/2022.....	53
1.5 Sonly machine et son caractère différenciateur.....	53
1.6 La sous-traitance.....	54
1.7 Rôle des partenaires étranger.....	54
Section 02 : Organisation de l'entreprise Sonly machine et ses performances commerciales.....	55
2.1 L'organisation.....	55
2.1.1 Organisation de Sonly machine.....	55
2.1.2 Mission et objectif de Sonly machine.....	56
2.2 Les objectifs.....	57
2.3 Les activités de l'entreprise.....	57
2.4 Performances commerciale.....	58
2.4.1 La commande client de Sonly machine de mars 2022 à aout 2022.....	58
2.4.2 Evolution du nombre de commande prise en charge par Sonly machine.....	59
2.4.3 Evolution du chiffre d'affaire de l'entreprise Sonly machine.....	60
Section 03 : La procédure générale d'importation au sein de l'entreprise Sonly machine.....	62
3.1 Intervenants de l'opération.....	62
3.2 Déroulement de l'opération.....	62
3.2.1 Présentation du contrat.....	62
3.2.2 La demande d'ouverture d'un crédit.....	63
3.2.3 Domiciliation bancaire.....	63
3.2.3.1 Première Domiciliation bancaire.....	63
3.2.3.2 Suite de la procédure de la domiciliation bancaire.....	64
3.2.3.3 Modèle de domiciliation importation.....	64
3.2.4 Le dédouanement de la marchandise.....	65
3.2.5 La réception des marchandises.....	65
3.2.6 Le stockage de la marchandise.....	65
3.2.7 L'expédition de la marchandise.....	65
3.2.8 Le paiement.....	66
3.2.9 L'assurance de la marchandise.....	66
Conclusion.....	66
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>67</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>68</b>
<b>Annexe.....</b>	<b>70</b>
<b>Liste des figures.....</b>	<b>73</b>
<b>Liste des tableaux.....</b>	<b>73</b>
<b>Table des matières</b>	

### Résumé

Le thème traité dans notre présent mémoire a pour intitulé « la conduite d'une opération d'importation d'une machine industrielle de chine vers l'Algérie » avec pour corolaire, le sous thème : cas d'une opération d'importation via le crédit documentaire piloté avec la banque BDL de Tizi-Ouzou.

Cette étude a eu pour but principale d'appréhender le domaine du commerce international globalement et ses aspects financiers dans le détail lors d'une opération d'importation.

Dans le premier chapitre, Nous avons défini en premier lieu la notion du commerce international tel que défini par les théories traditionnelles mais également par les nouvelles théories traitant de cette notion.

Dans le second chapitre, nous nous sommes attelé l'introduction de la logistique dans ses divers aspect dans le commerce international. Nous avons également recensé les divers types de transport de marchandises disponible pour les exportateurs. Enfin, dans la partie théorique, nous avons présenté les divers rouages du fonctionnement de dédouanement de marchandises en insistant sur la nécessité et l'importance d' des incoterms pour les règlements des factures.

Nous nous somme appuyé sur un cadre méthodologie afin de réaliser la partie pratique au sein de l'entreprise d'importations de machines industrielles, l'entreprise Sonly machine. Après mure réflexion Nous avons fait le choix d'opté pour une approche qualitative sur la base de l'étude d'un cas unique. Pour récolter les données, nous avons utilisé la méthode de l'observation critique sur le terrain et sur les divers entretiens avec des acteurs de l'entreprise. Un guide d'entretien au préalable a donc été nécessaire.

Les résultats les plus significatifs de cette étude ont mis en évidence que l'activité de l'importation est étroitement interdépendante de la croissance économique du pays. Un pays en bonne santé économique est un levier très efficace pour cette activité d'importation de machines industrielle. D'un autre coté l'activité globale d'importation influx positivement sur la croissance d'un pays. Le tout forme un cercle vertueux

**Mots clés** : Le commerce international, les machines industrielles, Le crédit documentaire, l'importation, croissance économique.

### Summary

During the treatment of my theme the conduct of an import operation of an industrial machine from China to Algeria; in the case of an import operation by documentary credit within the BDL of Tizi-Ouzou.

This study aimed to better understand the field of international trade and its financial aspects during an import operation. In the first chapter, I defined international trade in this way, then showed its traditional theories and the new theories of international trade. In the second chapter, I introduced logistics in international trade. I presented the different types of freight transport available to exporters. Finally in my theoretical part I presented the customs clearance of goods by passing on the necessity and the importance of incoterms to settle futures.

I mobilized a methodology framework to be able to do my practical part in the industrial machinery import company called Sonly machine. After mature reflection I opted for a qualitative approach on the abacus of the study of a single case. To collect my data, I used the method of field observation and interviews with company stakeholders. An interview guide was therefore necessary. The most important results of this study showed that the import activity is dependent on the economic growth of the country. A country in good economic health is a lever for this activity of importing industrial machinery.

**Keywords:** Trade, Industrial machinery, Documentary credit, Import, Economic growth.