

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du Diplôme de Master

En science commerciale

Filière : science commerciale

Spécialité : Finance et Commerce International

Thème :

***La procédure d'importation suivie par l'entreprise
ENIEM***

Cas : d'importation de machine à laver 7KG en CKD

Réalisé par :

MEZIANI Karima

NAHI Sabrina

Dirigé par :

AKKOUL Jugurta

Devant le jury composé de :

Présidente : Mme DJELLOUT Fatima, Maitre assistante Classe « A », UMMTO

Rapporteur: M. AKKOUL Jugurta, Maitre de conférences Classe « B », UMMTO

Examineur : M OUALIKENE Selim, Maitre professeur, UMMTO

Promotion 2023

Remerciements

Nous tenons à remercier tout d'abord le bon dieu, de nous avoir donné le courage de surmonter toutes les difficultés pendant la confection de ce modeste travail

Puis, nous remercions notre promoteur Mr. AKOULLJUGURTA qui a accepté de nous encadrer et de guider tout au long de ce projet.

Aussi nous remercions notre encadreur Mr. ISSADAMAR de l'entreprise ENIEM /TIZIOUZOU pour son aide précieuse et ses conseils avisés, ainsi que sa disponibilité.

Nous remercions chaleureusement les membres du jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant d'évaluer notre travail

Nous remercions profondément tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail de recherche.

Dédicace

Je dédie ce travail à :

Ma précieuse maman SADIA Mon cher papa AMAR

*Mes chères sœurs HASSINA, SONIA, RAZIKA Mes
chers frères RAFIK, OUSSAMA*

*Les petits poussins MOUMOUH et ILYANE Ma belle
chérie KARIMA (HOHO)*

Et à mes chers grands parents MATIMA et MA3MAR

*Ma chère binôme SABRINA pour sa patience sa
gentillesse et sa générosité tout le long de nos études,
ainsi a toute sa famille*

*Et à tous ceux qui me sont très cher et qui ont toujours
été à mes côtés dans les bons et mauvais moments
m'encourageant à aller de l'avant.*

Karima

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à :

*Mes parents SAID et DJOUHAR : Grâce à leurs
tendres encouragements et leurs grands sacrifices, ils
ont pu créer le climat affectueux et propice à la
poursuite de mes études.*

*Aucun dédicace ne pourrait exprimer mon respect, ma
considération et mes profonds sentiments envers eux ;*

Mes chères sœurs et mon frère.

Mon mari DJILALI et toute sa famille.

*A ma binôme « KARIMA » qui a travaillé avec patience
et sans relâche dans notre travail. A tous les fous rires
et pleurs partagés, je te remercie pour chaque moment
passé et je*

te souhaite longue vie pleine de bonheur.

SABRINA

Liste des abréviations

A

ATA:

B

B/L: Bill of Lading

BB : Besoin Brut

BN : Besoin Net

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BAD : Le Bon à Délivré

C

CEO: Commission d'évaluation des Offres

CFR: Cost and Freight (Cout ET Fret)

CIF: Cost, Insurance and Freight (Cout, Assurance ET Fret)

CIP : Corriage, Assurance, Paid to (Port, Payé, Assurance comprise)

CIV : Conditions International de Vente

COP : Commission d'Ouverture des Plis

CACI: Chambre Algérienne de Commerce Industrie

CMR : La convention de marchandises par route.

CPT: Corriage paid to (pors payé, jusqu'à...)

CCM : Commission Centrale des Marchés

CNIS : Centre National d'Information Statistique

CIM : Lettre de Voiture Internationale

CKD: Completely Knocked Down

CD: Coude de Douane

D

DAT : Delivred at Terminal (Rendu à Terminal Convenu)

DAP : Delivred at Place (Rendu, Lieu Convenu)

DDP : Delivered Duty Paid (Rendu, Droits Acquittés)

DU : La Déclaration Unifier

DAI : La Demande d'Achat Interne

DSTR : La Déclaration Simplifie de Transite par Route

E

EXW : Ex-Worts (à l'usine)

ENIEM : Entreprise Nationale des Industries de l'électroménager

F

FAP SAUF : Free of Particulaire Average

FAS : Free a Long Sid Ship (Franco les Long du navire)

FCA : Free Carrier (Franco Transporteur)

FOB : Free on Board (Franco à Bord du navire)

I

ISO : International Society Organisation

L

LTA : Lettre de Transport Aérien

LTF : La Lettre de Transport Ferroviaire

LTR : Lettre de Transport Routier

L/C : Lettre de Crédit

P

PGA : Le Programme Global d'approvisionnement

PV : Procès-Verbal

S

SAA : Société Algérienne des Assurances

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

S.I.G.A.D : Systèmes Informatique Gestion Automatique Douanière

SPA : Société Par Action

SBLC : Stand by Letter of Credit

SD : Stock Disponible

T

TCO : Tableau Comparative des Offres

TVA : Taxe sur la Valeur Ajouté

Liste des tableaux et figures

- Tableau n°01** : Les conventions de Bruxelles et les règles de Hambourg.
- Tableau n°02** : Les avantages et les inconvénients du transport maritime
- Tableau n°03** : Avantages et inconvénients de transport aérien
- Tableau n°04** : Avantages et inconvénients transport ferroviaire
- Tableau n°05** : Avantages et inconvénients de transport routier
- Tableau n°06** : La classification des incoterms selon les groupes
- Tableau n°07** : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change
- Tableau n°08**: Les avantages, inconvénients de la remise documentaire
- Tableau n°09** : Les types de crédit documentaire
- Tableau n°10** : les critères de détermination du profil des fournisseurs
- Tableau n°11** : Les avantages et les inconvénients des modes de passation des marchés publics Les modes de passation
- Tableau n°12** : tableau représentatif des résultats du guide de la première partie
- Tableau n°13** : tableau représentatif des résultats du guide de la deuxième partie
- Tableau n°14** : tableau représentatif des résultats du guide de la troisième partie
- Tableau n°15** : Notation techno-financière

Liste des figures

- Figure n°01** : le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire
- Figure n°02** : l'organigramme de l'entreprise ENIEM

Sommaire

Introduction générale	
Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international	
Introduction	
Section 1 : présentation et évolution du commerce international.....	
Section 2 : Les théories du commerce international.....	
Section 3 : les documents administratifs du commerce international et la pratique du dédouanement.	
Conclusion	
Chapitre II : Financement et la gestion commerciale d'une opération d'importation.	
Introduction	
Section 1 : La logistique du commerce international	
Section 2 : Les modes de paiement à l'international	
Section 3 : le déroulement d'une opération d'importation	
Conclusion	
Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisé au niveau de l'ENIEM Introduction	
Section 1 : La Présentation de l'entreprise ENIEM.....	
Section 2 : Présentation de la méthodologie suivie	
Section 3 : Analyse d'une opération d'importation de machine à laver réalisé par l'ENIEM au sien de l'unité Climatisation	
Conclusion	
Conclusion générale	
Bibliographie.	

Dans un monde de plus en plus globalisé, le développement du commerce international a augmenté de façon exponentielle. Les turbulences commerciales entraînent l'émergence de nouveaux termes tels que les importations et les exportations.

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises entre au moins deux pays. Les flux de service sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux « surtout le transport le tourisme et le service aux entreprises ».¹

L'importation : c'est l'action d'importer, des produits. Introduire sur le territoire national des produits en provenance de pays étrangers.²

Les défis du commerce international vont de la réglementation et de la gestion des risques des transactions commerciales aux différences culturelles, linguistiques et juridiques. L'un des plus grands risques liés à l'importation est la qualité du produit livré. Il est donc impératif que les entreprises mettent en place des mécanismes de surveillance et de contrôle pour minimiser ces risques et assurer le succès à long terme de leurs activités d'importation.

En ce qui concerne l'Algérie, le développement du commerce mondial depuis les années 1990 a montré une transition d'un système socialiste vers un système d'économie de marché, et les lois nécessaires ont été promulguées, telles que l'incitation à la création d'entreprises et la facilitation de l'entrée et de la sortie des affaires monde et des réglementations ont été édictées. Sécurité dans les transactions économiques et financières.³

Dans le cadre de notre recherche, nous tenterons de répondre à la problématique suivante :

Quelle est la procédure à suivre pour la réalisation d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ENIEM ?

Afin de répondre à la problématique, diverses questions secondaires peuvent s'imposer:

- Quels sont les modes de financement de cette opération ?
- Quels sont les documents utilisés par l'entreprise ENIEM lors d'une opération d'importation de la machine à laver 7 kg en CKD ?
- Comment l'entreprise doit-elle transporter ses marchandises ?

¹ S. Bouchtas, « le commerce international », Ecole supérieure des banques, Alger, P 5.

² Dictionnaire de français « Le robert », EDIF 2000, P.219.

³ « L'Algérie face aux défis de la transaction vers une économie de marché »S.Ramdani, Revue Africaine de l'intelligence Economique, 2017.

Parmi les raisons qui ont motivé le choix de notre thème on cite : l'importance qu'accordent les entreprises aux échanges extérieurs

Pour mieux comprendre notre problématique, nous avons développé un cadre de recherche basé sur les objectifs suivants :

Sur le plan théorique : il s'agit de connaître les différentes opérations commerciales effectuées dans les domaines de commerce extérieur, et comment la gestion commerciale assure le bon fonctionnement des transactions commerciales.

Sur le plan pratique : il s'agit à partir du cas que nous avons effectué au sein de l'entreprise ENIEM est de connaître comment cette entité procède ou réalise une opération d'importation à l'étranger.

Méthodologie de la recherche

Réalisation d'une revue de la littérature à l'aide d'une recherche documentaire. Diverses références telles que des ouvrages, de travaux de recherche (articles, mémoires) et sites web ont été consultées.

Nous avons effectué un stage chez l'entreprise de l'électroménager ENIEM à Tizi ouzou, qui s'appuie sur des documents internes, ainsi que des entretiens avec le chef de service au sein de l'unité climatisation ainsi que les employés des services : gestion des stocks, achat, transit afin de bien comprendre en termes réels au sein de l'entreprise.

Structure du mémoire

Pour résoudre cette problématique, nous avons suivi le plan de travail suivant :

Dans le premier chapitre, nous allons présenter d'une manière générale les notions de base du commerce international, à savoir : les théories du commerce international, les documents usuels du commerce international, le dédouanement.

Le deuxième chapitre donne un aperçu général sur l'organisation des opérations logistiques, et les incoterms, et le processus d'une opération d'importation.

Enfin, le troisième chapitre sera consacré à notre cas pratique où nous allons présenter l'entreprise ENIEM, la méthodologie de la recherche, ainsi que le suivi d'une opération d'importation d'une machine à laver 7 Kg effectuée par l'entreprise.

Chapitre I :
**Les fondements théoriques du commerce
international Introduction**

Introduction

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises entre les espaces économiques nationaux. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises et de services entre les espaces économiques nationaux. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises).⁴

Ce chapitre traite des généralités sur le commerce international, il est composé de trois sections, le premier est relatif à la présentation du commerce international (définition. Naissance...), La seconde est consacrée pour les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international, et la troisième abordera les documents administratifs du commerce international et la procédure de dédouanement.

Section 1 : présentation et évolution du commerce international

Introduction

Le commerce international a connu une évolution significative au fil des ans, passant d'un échange de biens et de services entre pays à une économie mondiale interconnectée. Les avancées technologiques et les politiques commerciales ont joué un rôle important dans cette évolution, permettant aux entreprises de se développer à l'échelle mondiale et d'atteindre de nouveaux marchés.

1. Les Définitions du commerce international :

Définition 01 :

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

Définition 02 :

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

Définition 03 :

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

¹ R.MOKRANI E N.BOUKHERROUB « Le suivi d'une opération d'achat d'importation de Fil

d'Acier », mémoire de fin d'étude, UMMTO

2. Naissance du commerce international :

Le commerce extérieur est né à partir du XVI^e siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelle méthode 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 prospérité des nations. L'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où il peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et des métaux précieux.²

3. Développement du commerce extérieur

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandise et de service ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale. Le développement du commerce extérieur a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre Mondiale.

Ils se traduisent en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières. Les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructure et des opérations immobilières internationales. L'internationalisation de la production, les délocalisations et les implantations sur les marchés étrangers, se traduisent par le développement des investissements directs étrangers.

La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres.

A partir des années soixante-dix, les services ont pris une place plus grande dans les économies et le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. Le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux

² Battiau MICHEL « Le commerce international », ellipse paris, 2002

Puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.⁶

4. Les principaux acteurs du commerce extérieur

4.1. Fournisseur :
Est une personne qui vend des denrées, des produits ou des services à un client. Est une société à même d'approvisionner un certain type de denrées ou de matériaux.

4.2. L'importateur :
Est un commerçant indépendant étranger qui achète ferme des produits de l'exportateur qui en suite les revend à son nom et pour son propre compte. Donc à ses risques et profits, il se rémunère en prélevant une marge bénéficiaire.

4.3. La banque :

Est un établissement financier qui reçoit de fonds de public, les emplois pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières.

4.4. Le transitaire :

Est une personne ou une entreprise mandatée par l'expéditeur ou le destinataire d'une marchandise qui doit subir plusieurs transports successifs. Sa mission est d'organiser la liaison entre les différents transporteurs est d'assurer ainsi que toute les opérations administratives connexes s'y rapportant : réglementation douanière, gestion administrative et financière, du personnel, commercial, les assurances, des litiges, des crédits documentaires, des représentations fiscales.

4.5. La douane :

Est une administration bénéficie d'un héritage historique .si sa tâche principale est de réguler les flux de marchandises, elle a su évoluer et diversifier ses missions pour faire face aux nouveaux enjeux économiques, c'est une Administration qui organise et surveille la protection des droit d'importation et d'exportation des marchandises, système de surveillance et de taxation du commerce international.

4.6. L'assurance :

Est un service qui fournit une prestation lors de la surveillance d'un événement incertain et aléatoire souvent appelé « risque ». La prestation, généralement financière peut être destinée à un individu, une association ou une entreprise. En échange de la prestation d'une cotisation prime.⁷

Conclusion

⁶ M.HIMKER et M.HOUACINE « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017 », Mémoire fin d'étude, UMMTO TIZI OUZOU Promotion 2018.

⁴ H.toubal, S.tounsia, 2020 « procédure de dédouanement », mémoire fin de formation. P. 10.11.

En résumé, le commerce international a connu une évolution significative en passant d'un échange de biens et de services entre pays à une économie mondiale interconnectée. Les avancées technologiques et les politiques commerciales ont joué un rôle important dans cette évolution, permettant aux entreprises de se développer à l'échelle mondiale et d'atteindre de nouveaux marchés

Section 2 : Les théoris du commerce international

Introduction

Le commerce international a traversé plusieurs étapes à travers le temps, dans cette section on va présenter un aperçu théorique du commerce extérieur.

1. Les théories traditionnelles du commerce international

1.1 La théorie des avantages absolus d'Adam SMITH

Cette théorie a été avancée par le fondateur de la doctrine libéral en économie "Adam Smith", qui à tenter d'expliquer l'importance du libre-échange pour accroître la richesse de toutes les nations commerçantes ainsi qu'il a souligné que le commerce mutuellement bénéfique est basé sur le principe de l'avantage absolu.

Dans son analyse de la division du travail pour expliquer l'échange des marchandises, Adam Smith avait abordé la question du commerce extérieur entre les nations comme étant une nécessité dans le cadre d'un système de libre-échange.⁸

1.2. La théorie des avantages comparatifs de David RICARDO

Un avantage comparatif est l'avantage qu'un pays obtient dans le commerce international lorsque le désavantage d'un produit est son faible coût et son prix de vente par rapport aux autres.⁹

En 1817 dans les principes de l'économie politique et de l'impôt. David Ricardo pousse plus loin la réflexion amorcée par Adam Smith en proposant le principe de l'avantage comparatif. Selon ce principe, un pays à l'intérêt à échanger un bien avec un autre pays, même s'il ne dispose pas d'un avantage absolu par rapport à ce pays.¹⁰

1.3. La théorie de la dotation factorielle

⁸ 5 Brahim GUENDOZI, "relations économiques internationales ", Édition El maarifa, 2008, page 22

⁶ Jean-Louis MUCCHIELLI, « Relations économique internationales », édition, Paris, 2010, p.39

⁷ J.LONGAE ; P.VANHOVE , « économie générale », édition DUNOD, p.343

Les nations différentes entre elles, selon des critères propres à chacune des approches : Dans la version ricardienne, ce sont les techniques de production qui diffèrent, alors que dans la version HOS, ce sont les dotations relatives en facteurs de production.¹¹

Les nations différentes entre elles, selon des critères propres à chacune des approches : Dans la version ricardienne, ce sont les techniques de production qui diffèrent, alors que dans la version HOS, ce sont les dotations relatives en facteurs de production.¹²

1.2.1. La contribution de P.A. SAMUELSON

La contribution de l'économiste américain P.A. AMUELSON.

En effet, ce dernier fait élever le prix du facteur abondant réputé bon marché et fait diminuer le prix du facteur rare considéré cher.¹⁴

1.2.2. Le paradoxe de w. LEONTIEF

Le premier auteur qui tenta de tester le modèle d'Heckscher et Ohlin fut W. Leontief, dans les années 1950. Partant du principe que les États-Unis étaient abondants en capital, il mit au point un test devant déterminer si les exportations américaines plus intensives en capital que les importations.¹⁵

Cependant, ce dernier avait interprété le résultat obtenu autrement. Aussi, une heure de travail d'ouvrier aux États-Unis équivaut d'après lui à plusieurs heures de travail d'ouvrier à l'étranger. Au demeurant, l'étude empirique de W. LEONTIEF a montré qu'un modèle à deux facteurs (capital-travail) comme celui de HECKSHER et OHLIN est sans doute intéressant, mais reste insuffisant pour expliquer l'échange international.¹⁶

2 Les nouvelles théories du commerce international

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

2.1. L'approche néo factorielle

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.¹⁷

2.2. Théorie macroéconomiques

On peut distinguer deux théories :

2.2.1. La théorie de la demande

La théorie des courbes d'indifférence va nous permettre à présent de déduire les deux lois de comportement de la demande : la demande d'un bien « normal » est une fonction décroissante de la revenue.¹⁸

^{11 14} Brahim GUENDOZI, Op.cit., p27

¹⁵ Jean-Louis Mucchielli Op.cit., P.52

¹⁶ Brahim GUENDOZI Op.cit. p28

¹⁷ Jean Louis Mucchieli, OP. cit p 58

¹⁸ <https://cours-exercice.com>. Cours microéconomie « la théorie de la demande ».

¹⁹ Vernon : économiste américain connu pour sa théorie de cycle de vie du produit et pour son application au commerce international.

Vernon a montré le caractère temporaire de cet avantage. Quand le produit banalisé est parvenu dans sa phase de maturité, il devient intensif en travail peu qualifié

2.2.2. Théorie du cycle de vie international des produits¹³

Dans ces nouvelles conditions, le prix des factures retrouve son importance. Pour diminuer les coûts (transports, fabrication), les entreprises délocalisent leur production vers des pays en voie de développement à leur tour exportateurs vers les pays industrialisés.

La notion de cycle de vie du produit, utilisée à l'origine dans des études de marketing, est reprise par l'auteur dans sa tentative de recherche sur les déterminants du commerce international. Le principe est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays donné tant que sa propagation internationale ne s'est pas encore effectuée. Trois phases sont distinguées dans l'évolution des conditions et des lieux de production ainsi qu'à l'attitude des consommateurs face au produit nouveau.

2.4. Théories de la firme²⁷

Elle consiste en trois théories :

2.4.1. La concurrence imparfaite

Pour Bernard, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait, il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification.

2.4.2. Théorie de la firme multinationale

D'autres auteurs comme DUNNING, ont essayé d'intégrer dans leurs analyses les trois niveaux macroéconomique (nation), méso économique (secteur d'activité), et microéconomique (entreprise) pour démontrer que les stratégies d'internationalisation dépendaient de la combinaison d'un certain nombre de conditions ; la firme doit posséder certains avantages, par exemple une technologie, qu'il est plus intéressant d'internaliser (niveau microéconomique) du fait des faibles coûts des facteurs de production du pays d'accueil (niveau macroéconomique).

2.4.3. L'avantage compétitif des nations

Si le succès d'une entreprise à l'international est prédéterminé, selon Michael Porter,²¹ par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux variables sont appelées à jouer le rôle.

L'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaire, légaux) qui permettent de stimuler les

²⁷ H.HAMIS e M.HALLADJ «Présentation des procédures réglementaire exige d'une opération d'importation», mémoire fin d'étude UMMTO TIZI OUZOU. 2018. page 12.13.

²¹ Porter. : Économiste américain célèbre pour son analyse de la façon dont une entreprise peut obtenir un avantage concurrentiel ou compétitif.

²² A.Gerjebin ; « théorie contemporaine de l'échange international » France, 1987, P.229.

²³ H.HAMIS e M.HALLADJ « Présentation des procédures réglementaire exige d'une opération

industries, de modifier la concurrence, d'améliorer la qualité des facteurs ou encore de stimuler la demande intérieure ; Le hasard²² sur la base de ces théories, le commerce international a connu un essor important. Sous la coupe de l'organisation mondiale du commerce (L'OMC), les pays ont trouvé un cadre idéal pour améliorer leurs activités.²³

Conclusion

En résumé, la théorie du commerce international a été développée pour comprendre les facteurs qui influencent le commerce entre les nations. Les théories les plus importantes incluent le libre-échange, le protectionnisme, la théorie de l'avantage comparatif et la théorie de l'avantage absolu. Il est important de noter que la théorie du commerce international peut être controversée, en particulier lorsqu'il s'agit de décider quelle politique commerciale est la meilleure

Section 3 : les documents du commerce international et la pratique du dédouanement

Introduction

Les documents de contrôle du commerce international sont des documents nécessaires à l'importation et à l'exportation de marchandises.

1. Les documents comptables

1.1. Bon de commande :

Un bon de commande est un document commercial créé par un client et adressé à un fournisseur, précisant la quantité et la qualité des marchandises à livrer, la date de livraison et le mode de livraison. Le Vendeur confirme alors la commande en précisant le prix, le mode de paiement et le délai accordé. De plus, ce document nécessite la signature du client et est souvent réalisé en plusieurs exemplaires¹⁰

1.2. **la facture pro-forma**²⁵ : La facture pro-forma est le premier document par ordre d'entrée dans le théâtre des opérations de commerce extérieur. En effet quand la fourniture d'une facture pro-forma est demandée par l'acheteur, c'est que celui-ci

en a besoin pour la joindre à la demande de licence d'importation (document obligatoire, réclamé par les autorités douanières, ou réglementaires de son pays).

Si elle n'est pas signée par son émetteur, pour qu'elle soit admise par les différentes juridictions, et éviter les éventuelles fraudes, il est nécessaire de l'envoyer à l'acheteur accompagnée d'un courrier signé

La facture commerciale :

La facture commerciale export est un document administratif utilisé par les sociétés d'exportation qui contient tous les renseignements concernant chaque vente effectuée à des clients internationaux. L'on détaille sur la facture internationale le concept, la quantité et le montant des produits/services vendus, les conditions de livraison (Incoterms) et de paiement, ainsi que les impôts et autres frais dérivés de la vente. L'importateur se sert d'un original de la facture pour déclarer auprès de l'autorité fiscale de son pays le montant à verser, le destinataire du versement et le moyen de paiement convenu.²⁶

La facture consulaire :

¹⁰ H.Djida et N.Aiter « les procédures d'importation » mémoire fin d'étude promo 2004

²⁵ Didier-Pierre MONOD « Techniques administratives du commerce international Import – Export » Éditions ESKA 1993.P.26

²⁶ https://www.globalnegotiator.com/Global_Negotiator

Est un document qui certifier les informations relatives à un envoi de marchandises. L'objectif de la facture consulaire est d'accélérer l'importation de marchandises dans un pays, elle sert de base pour déterminer les droits de douane.¹¹

Les documents douaniers et administratifs¹²

Les documents qui vont suivre sont présentés dans l'ordre logique de leur établissement. Bien que cet ordre ne soit pas obligatoire, il est bon qu'une relation de cause à effet soit établie entre tous les documents et les différentes mentions à inscrire sur l'ensemble de la liasse.

Avant d'analyser l'ensemble des documents douaniers et administratifs, il est utile de connaître les principes élémentaires du fonctionnement des organismes fiscaux et douaniers, d'avoir quelques notions sur l'appellation statistique des marchandises exportées, ou importées, et comprendre l'importance de leur origine.

La nomenclature douanière

Afin de permettre l'élaboration des statistiques du commerce extérieur, les marchandises exportées, ou importées font l'objet d'une identification au moyen d'un

ensemble de codes appelé nomenclature. Les produits se classent dans un ordre donné selon des critères définis par des conventions.²⁹

Documents certifiant l'origine¹³

Emission des certificats d'origine : Le certificat d'origine est un document commercial qui peut être demandé par le client pour justifier l'origine de la marchandise et bénéficier d'avantages tarifaires.

Il existe sept (07) types de certificats d'origine :

Certificat de circulation de marchandises EUR1

Il concerne uniquement les pays membres de l'Union Européenne et fait office de certificat d'origine.

Il a été instauré suite à la mise en œuvre de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne entré en vigueur le 01/09/2005. Il y a lieu de noter que seuls les services des douanes algériennes sont habilités à le viser.

Certificat d'origine selon le Système Généralisé de Préférences

Il concerne tous les pays qui offrent des avantages tarifaires selon le système généralisé de préférences.

²⁷ <https://www.eurofiscalis.com>, international firm facture consulaire.

²⁸ Didier-Pierre MONOD « Techniques administratives du commerce international Import – Export » Éditions ESKA 1993.P.39.

²⁹ Didier-PIERRE MONOD op.cit. P.39.40

³⁰ <https://www.caci.dz>. Chambre Algérienne de commerce et industrie

Certificat d'origine de la Zone Arabe de Libre Echange

Il concerne tous les pays membres de la Ligue Arabe à l'exception de la République de Djibouti, la République Démocratique de la Somalie et des Iles Comores. La Mauritanie a gelé sa participation à la convention de la GZALE

Certificat de circulation de marchandises dans le cadre de l'accord commercial préférentiel Algéro- Tunisien

Il concerne les marchandises échangées directement entre les deux pays et répondant aux règles d'origine convenues, en vertu de l'accord commercial préférentiel signé à Tunis le 04 décembre 2008 et entré en vigueur le 1er mars 2014.

Il est délivré par les services de la CACI uniquement et visé par les services de douanes.

Certificat d'origine non préférentiel délivré par la CACI

Ce certificat sert uniquement à établir l'origine de la marchandise et ne donne pas le droit à un traitement préférentiel.

Certificat d'origine des produits exportés vers la Jordanie

Il a été instauré suite à la convention commerciale entre l'Algérie et le Royaume de Jordanie du 19/05/1998.

Certificat d'origine des produits exportés vers la Mauritanie

Il a été instauré suite à la convention commerciale entre l'Algérie et la Mauritanie du 23/04/1996.

La libre circulation des marchandises (carnet ATA)¹⁴

Tout industriel, tout commercial, tout technicien est susceptible de se déplacer à l'étranger accompagné d'échantillons, de prototypes, d'instruments, d'outillage, qu'il devra rapporter dans le pays de départ.

Le carnet ATA facilite donc les formalités douanières en permettant l'admission temporaire des marchandises dans le pays d'accueil sans avoir à payer les droits et taxes en vigueur. Il évite également d'avoir à obtenir une licence d'importation ou de remplir des déclarations en douane à chaque fois que les marchandises traversent une frontière.

Le carnet ATA :

Ce document s'appelle le carnet ATA (Admission Temporaire/Temporary Admission). Qu'est une solution pratique et économique pour faciliter les mouvements de marchandises temporaires à l'étranger pour des activités telles que les salons, expositions et démonstrations. Cependant, son utilisation doit être bien encadrée pour éviter toute infraction aux règles

¹⁴ Didier-Pierre, 1993 op.cit. p.82

³² Didier-Pierre, 1993 op.cit. p.83

³³ <https://logistics.Public.lu>, documents de transport- formalité et démarches.

douanières.³²

2. Les documents de transport

Un document de transport est un contrat de transport de marchandises échangés entre les différents acteurs et varie en fonction du mode de transport utilisé.³³

Le connaissement maritime :

La bille of Lading, B/L, apporte la preuve du contrat de transport. C'est un document qui permet en plus de transmettre la propriété de la marchandise par le mécanisme de l'endossement, il est dit « négociable ».

La forme du B/L la plus utilisée est par conséquent la forme « à ordre ». Le connaissement maritime est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.¹⁵

Le connaissement présente un triple aspect :

- C'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre.
- C'est le titre de propriété des marchandises.
- C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même.

La lettre de transport aérien (LTA) :

La lettre de transport aérien (air way bill) est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instruments de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Si ces déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas de dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers.³⁵

La lettre de transport routier (LTR)

La LTR est un document de transport par route, qui prend la forme d'un papier pour lier l'expéditeur, le transporteur et le destinataire. Ces documents possèdent un statut officiel et doivent nécessairement être gardés à bord d'un véhicule de transport de marchandises.³⁶

¹⁵ G. LEGRAND et H. MARTINI Op.cit., p. 35-37.

³⁵ <https://www.Dashdoc.com>, La lettre de voiture.

³⁶ Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006

³⁷ J. DUBOIN, F. DUPHIL, J. PAVEAU, « Pratique du commerce international » Exporter, 25ème Édition, Les éditions FOUCHER, Malakoff, 2015, P.302.

La lettre de transport ferroviaire (LTF)

Dans le domaine de transport ferroviaire, les marchandises expédientes par train donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport ferroviaire. Ce document est aussi un titre de transport non négociable qui pourrait compter une certification de poids établis par l'administration des chemins de fer.³⁷

La pratique de dédouanement

Le caractère obligatoire de la déclaration en douane

Il faut avoir une déclaration en douane à chaque importation ou exportation. La déclaration en douane pour but d'assigner un régime juridique précis à la marchandise.

Les principaux éléments de la déclaration en douane

L'origine :

L'origine correspond au pays dont cette marchandise est considéré comme originaire. Elle est déterminé Simon des réglés élaborées par la commission et ne saurait être confondue avec la Provence.¹⁶

La valeur en douane :

La valeur en douane se réfère au montant ou à la valeur marchande des marchandises importées ou exportées, qui est utilisé pour calculer les droits de douane, les taxes et autres frais associés à l'importation ou à l'exportation. La valeur en douane est généralement basée sur le prix de vente effectif de la marchandise, mais peut également tenir compte d'autres coûts tels que le transport, l'assurance et les frais supplémentaires. La valeur en douane est utilisée pour déterminer la base imposable pour les tarifs douaniers et les taxes à l'importation.³⁹

L'espèce tarifaire :

L'espèce tarifaire est une dénomination attribuée à chaque marchandise en fonction de ses caractéristiques propres et en relation avec la nomenclature douanière qui est un répertoire de milliers de produits, cette nomenclature est élaborée à partir du système international de désignation et de codification qui n'est alphabétique mais méthodique.

La classification tient compte de l'origine du produit (animal, végétale, ou minérale), de la matière constitutive de la marchandise et du secteur d'utilisation ou de la branche d'activité.⁴⁰

Caractères généraux des régimes douaniers économiques⁴¹

Les régimes douaniers économiques ont des caractères généraux communs qui sont les suivants :

¹⁶ J.DUBOIN, F.DUPHIL, J.PAVEAU, « Pratique du commerce international » Exporter, 25^{ème} Édition, Les éditions FOUCHER, Malakoff, 2015, P.302

³⁹ J.DUBOIN, F.DUPHIL, J.PAVEAU, op, cit, Page.302.

⁴⁰ H.Djida et N.Aiter « les procédures d'importation » mémoire fin d'étude promo 2004

⁴¹ H.toubal, tounsia, « procédure de dédouanement », mémoire fin de formation. 2020

L'extraterritorialité :

Pour une fonction administrative, les marchandises importées ou exportées placées pour un régime douanier économique ne s'arrêtent pas en dehors du territoire douanier notionnel. De cette fonction administrative, il résulte pour les marchandises placées sous ces régimes, une suspension des droits et taxes, une dispense des formalités du contrôle du commerce extérieur. Cependant, la réglementation de change demeure applicable aux marchandises importées ou exportées dans le cadre des régimes douaniers économiques.

La suspension des droits et taxes :

Cette mesure est directement en rapport avec les régimes douaniers économiques. Les marchandises placées sous un régime douanier séjournant dans un territoire douanier un certain temps avant d'être réexportées soit en l'état, soit après avoir subi une transformation des droits et taxes à l'importation et à l'exportation.

Le cautionnement :

En contrepartie des avantages énumérés ci-dessus, les marchandises sous un régime douanier économique à la souscription d'un engagement assorti d'une caution garantissant les droits et taxes suspendus et les pénalités éventuellement encourues. La caution constitue pour le receveur des douanes une garantie vis-à-vis du trésor, en cas où l'opérateur économique ne respecterait pas les engagements souscrits.¹⁷

Les différents régimes douaniers économiques⁴³

Les régimes douaniers économiques permettant le stockage, la transformation, l'utilisation ou la circulation de marchandises en suspension des droits de douanes, des taxes intérieures de consommation ainsi que tous autres droits et taxes et mesures de prohibition de caractère économique dont elles sont possibles.

Le transit

Le transit national : c'est les régimes de transit national concernant les opérations de transit effectuées à l'intérieur d'un territoire. Ils sont régis par une réglementation nationale.

⁴² H. Toubal, Tunisie, « procédure de dédouanement », mémoire fin de formation. 2020

⁴³ code des douanes de l'union européenne, règlement n°952/2013 du parlement européen et du conseil du 9 octobre 2013, article 84

⁴⁴ J. DUBION, F. PAVEAU, « Pratique du commerce international » Explorer, 25^{ème} édition, Les éditions FOUCHER, Malakoff, 2015. P.332.

⁴⁵ 30 J. DUBION, F. PAVEAU, « Pratique du commerce international » Explorer, 25^{ème} édition, Les éditions FOUCHER, Malakoff, 2015. P.332.

Transit international : C'est les régimes de transit international supposent des opérations couvrant aux moins deux pays. Historiquement, le transit international par fer est apparu le premier, puis le transit international par air, et enfin le transit par route en 1949 avec une première convention "TIR".

L'admission temporaire

Si une entreprise importe temporairement des marchandises d'un pays tiers afin de remplir un contrat spécifique, une licence temporaire peut lui être accordée, à condition que ces marchandises soient réexportées telles quelles dans un délai maximum de 24 mois. Pour autorisation publique. Le système convient également aux échantillons commerciaux et aux produits non européens présentés lors de foires

Commerciales dans l'Union européenne. Cela permet aux entreprises de bénéficier d'une exonération partielle ou totale des droits de douane normalement payés à l'importation.⁴⁴

Les garanties douanières⁴⁵

Afin de protéger les intérêts de la communauté et des États membres, les autorités douanières exigent des garanties de la part des entreprises qui veulent bénéficier du transit sous douane.

Les garanties d'ordre matérielles

Après examen de la déclaration de transit déposée par le déclarant en douane et une vérification éventuelle des marchandises, le bureau de douane peut procéder à l'apposition de scellés sur le véhicule.

La dispense de scellement, qui existe, dépend de nombreux facteurs tels que le mode de transport (par exemple le transport ferroviaire), la nature de la marchandise, les risques de fraude encourus, la qualité du soumissionnaire.

Les garanties financières

Elles sont prévues sous deux formes :

La consignation consiste à déposer une somme représentant les perceptions dont sont passibles les marchandises puis son remboursement après constat du respect des engagements souscrits ;

La caution, c'est-à-dire l'engagement d'une personne physique ou morale de payer en cas de défaillance du principal obligé, se pratique au coup par coup ou, plus généralement, de façon globale. Son usage est beaucoup plus répandu que le système de la consignation.

Réception des marchandises

La réception des marchandises fait partie des processus les plus importants d'un entrepôt. Lorsqu'elle est mal gérée, elle peut donner lieu à de nombreuses erreurs de stocks limitant la productivité de l'entreprise.

La réception des marchandises implique généralement les étapes suivantes : La planification et l'information.

Le déchargement et la gestion des quais de chargement.

Le contrôle qualité de la marchandise reçue.

L'adressage des marchandises.⁴⁶

Conclusion

En somme, les fondements théoriques du commerce international tels que l'avantage comparatif, la spécialisation, la libre concurrence et l'ouverture économique ont permis aux économies de se connecter et de s'échanger des biens et des services à travers les frontières. Ces théories ont démontré comment le commerce international peut favoriser la prospérité économique à long terme, ainsi que la croissance globale en mettant en valeur le potentiel économique et les avantages concurrentiels de chaque pays

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE
D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

Chapitre II :
Financement et gestion commerciale d'une
opération d'importation

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

Introduction

Dans ce chapitre nous aborderons dans une première section la logistique qui fait référence à la gestion des opérations de transport et de stockage dans le cadre d'une chaîne d'approvisionnement. Cela inclut le transport des marchandises de leur lieu d'origine à leur destination finale, ainsi que la gestion du stockage et de la distribution de ces marchandises.

Et dans la deuxième section, nous allons traiter des modes de paiement qui sont des méthodes utilisées pour transférer des fonds entre deux parties lors d'une transaction commerciale.

Et dans la troisième section, nous allons expliquer Le processus d'importation qui est la procédure d'achat de marchandises provenant d'un pays étranger.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

Section 1: La logistique du commerce international

Introduction

La logistique est essentielle dans le commerce international car elle permet de garantir la qualité et la disponibilité des produits, ainsi que le respect des délais et des normes réglementaires. Elle implique généralement la collaboration entre plusieurs parties prenantes, telles que les exportateurs, les importateurs, les transporteurs.

1 Le transport international

1.1 Le choix du mode de transport¹

Une bonne stratégie de transport est un élément de base du succès à l'import-export. Les termes utilisés dans le contrat de vente préciseront qui assumera les frais de transport : l'acheteur ou le vendeur. Par contre, dans tous les cas, le coût du transport fait partie intégrante des coûts de revient du produit et détermine sa situation concurrentielle sur le marché visé. Cependant, avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre étapes préliminaires.

1.1.1 Première étape: Connaître ses propres besoins

Les divers modes de transport disponibles et abordables détermineront le choix. Il faut également tenir compte des caractéristiques physiques du produit : son poids, son volume, sa fragilité et ses exigences en emballage. La fragilité et la valeur du produit détermineront les risques de dommages ou de vol.

1.1.2 Deuxième étape: Connaître les besoins et les capacités du client

L'exportateur peut souvent bénéficier de l'expérience du client en se servant d'un transitaire attiré déjà connu par le client. Parfois l'acheteur pourra même obtenir des tarifs préférentiels de la part des compagnies de transport.

1.1.3 Troisième étape: Évaluer les différents transporteurs

Tout en se renseignant sur les tarifs de différents transporteurs, il faudra aussi s'informer de l'étendue et de la fréquence de leurs services.

1.1.4 Quatrième étape: Obtenir le meilleur prix

Il faut accorder une attention particulière aux coûts.

1.2 Les différents modes de transport international

Dans le commerce international on a quatre modes de transport : maritime, aérien, routier et ferroviaire, à chacun ses spécificités et ses documents usuels.

1.2.1 Le transport maritime.

Le développement du transport maritime, est étroitement lié à celui du commerce international, demeure de très loin, le principal mode de transport dans

¹Karl MIVILLEDECHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009, p. 80.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

le monde, le moins coûteux et le plus adapté aux (marchandises et produits lourds ...)²

1.2.1.1 Le contrat de transport maritime

Le contrat de transport maritime est un contrat conclu entre le chargeur et le transporteur lequel ce dernier s'engage à livrer une marchandise d'un port à l'autre, moyennant le paiement d'un prix appelé « fret », le chargeur doit présenter sa marchandise en temps et lieu fixé.

L'armateur prend en charge la marchandise pour le transporteur. Ce dernier délivre le document de transport maritime appelé « le connaissement maritime » ou « Bill of lading ». Le connaissement maritime est le document matérialisant le contrat de transport maritime qui est considéré la preuve du contrat. C'est un document négociable. Sur ce document sont consignés la nature, le poids, et les marques des marchandises embarquées.³

1.2.1.2 Les parties au contrat de transport maritime

Le contrat est passé entre un chargeur et un armateur. Le chargeur représente la marchandise et peut être :

- L'expéditeur réel ;
- Un mandataire de celui-ci (transitaire) ;
- Le destinataire de la marchandise ou son représentant.

L'armateur, propriétaire ou affréteur d'un navire, est représenté en général par son agent.⁴

1.2.1.3 La responsabilité du transporteur

La responsabilité du transporteur est étalée dans ce tableau en distinguant entre la convention de Bruxelles et les règles de Hambourg.

²Jean Belotti, « Transport international de marchandises », Paris, 5^{ème} édition 2015, P 247.

³Ghilaine Legendet Hubert Martini, « Le commerce international », 3^{ème} édition Dunod, Paris, 2010, p 109.

⁴Denis CHEVALIER et François DUPHIL, « Transporter à l'international », Foucher, 4^{ème} édition, 2009, France, P. 138.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

Tableau n°01: Les conventions de Bruxelles et les règles de Hambourg.

Convention de Bruxelles	Règles de Hambourg
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Avarie ou pertede la marchandise: Présomption de responsabilité en l'absence de réserve sur le connaissance. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Présomption de responsabilité en l'absence de réserve. Présomption de faute ou de négligence.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Causes d'exonération de la responsabilité: Innavigabilité d'un navire, faute nautique, vices cachés de la marchandise, fait non imputable au transporteur, faute du chargeur (sides réserves ont été faites sur le connaissance). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incendie, transport d'animaux vivants, sauvetage en mer.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Retard: Responsabilité retenue si un délai a été convenu 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Retenue en cas de dépassement du délai convenu ou d'un délai raisonnable compte tenu des circonstances.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Limitation de responsabilité du transporteur: Uncertain montant par kilo ou par colis, la limite la plus élevée des deux étant appliquée. ▪ Possibilité de lever les limites d'indemnisation par une déclaration de valeur. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Possibilité de lever les limites en cas de faute lourde ou de dol du transporteur.

Source: C.PASCO, « Commerce international » DUNOD, 6ème édition, Belgique, 2007, p. 76.

Tableau n°02: les avantages et les inconvénients du transport maritime

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Taux de fret avantageux. ▪ Peu coûteux. ▪ Adapté aux expéditions lointaines, et aux produits lourds. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Délai trop long. ▪ Assurance et emballage plus cher. ▪ Obligation de stocks. ▪ Mode de transport risqué.

Source: Ghizlane Legend et Huber Martini.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

1.2.2 Transportaérien⁵

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

Le transport aérien est le deuxième mode de transport utilisé dans les échanges extracommunautaires, grâce à sa rapidité et sa sécurité ainsi qu'à des frais de stockage et des coûts d'emballage réduits.

1.2.2.1 Les parties du contrat de transport aérien

Entre le chargeur et le transporteur se place, de manière presque systématique dans le cas du transport aérien, un intermédiaire appelé « agent de fret aérien », Cet agent, agréé par l'IATA (l'International Air Transport Association: une conférence qui regroupe la plupart des grandes compagnies de transport aérien. Ses membres s'engagent à respecter un certain nombre de normes de sécurité et de qualité du service), est chargé par les compagnies de leur trouver du fret et d'émettre le document de transport (la LTA). Juridiquement, il agit en cette matière comme un courtier et a donc une responsabilité limitée.

Cependant, dans la pratique, cet agent est généralement chargé par l'expéditeur d'un certain nombre d'opérations annexes. Il assume alors, en tant que commissionnaire, la responsabilité des opérations. Enfin, dans le cas du groupage, c'est le groupeur de fret qui est partie au contrat de transport. Il devient le chargeur.⁶

Tableau n°04: Avantages et inconvénients du transport aérien

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">▪ Le moyen le plus rapide sur de longues distances.▪ Un coût d'emballage moins cher.▪ Un moyen régulier et fiable.▪ La réduction des frais financiers.	<ul style="list-style-type: none">▪ Un coût très élevé.▪ Il augmente la valeur ajoutée de la marchandise.▪ Une capacité très limitée de charge.

Source: Journal. N «commerce international: théorie technique et application», édition ERPI, Québec, 2005, p. 279.280.

1.2.3 Le transport ferroviaire

Il faut noter que le transport ferroviaire de marchandise n'est pas utilisé dans la plupart des régions du monde par manque de voies ferrées transcontinentales.

⁵Jean Belotti, Op.cit., Paris 2015, p. 109.

⁶D. CHEVALIER et F. DUPHIL, op.cit., P. 176

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

En commerce international, le transport ferroviaire fait concurrence au transport maritime, entre autres pour ce qui est la capacité de charge. Par ailleurs, il complète le transport maritime au aérien à l'arrivée et au départ. Enfin comme nous le verrons plus loin, le transport ferroviaire est souvent combiné à un autre mode de transport.⁷

1.2.3.1 Le contrat au transport ferroviaire

Le document de transport utilisé dans le transport ferroviaire est la lettre de voiture. L'absence, l'irrégularité ou la perte de la lettre de voiture n'affectent ni l'existence ni la validité du contrat de transport qui reste soumis aux dispositions de la convention (CMR).⁸

Tableau n°05 : avantages et inconvénients transport ferroviaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">▪ Il est adapté à l'expédition importante. Compétence et rapidité pour les grandes distances.▪ La sécurité de développement de transport combiné.▪ Planification des délais de livraison.	<ul style="list-style-type: none">▪ Compétitivité moindre pour les courtes distances.▪ Limitation de l'infrastructure de réseau ferroviaire.▪ Rupture de charge.

Source: Journal. N «commerce international: théorie technique et application», édition ERPI, Québec, 2005, p.277.

1.2.4 Le transport routier

La convention de Genève de 1956 signée par la plupart des pays européens, dite convention CMR, encadre le transport routier international de marchandises. La lettre de voiture internationale CMR est mise en place pour chaque expédition signée du transporteur.⁹

1.2.4.1 Le contrat de transport routier

Contrat de transport routier international Le contrat de transport routier est constaté par une lettre de voiture internationale (LVI). L'absence, l'irrégularité ou la perte de la lettre de voiture n'affectent ni l'existence ni la validité du contrat de transport qui reste soumis aux dispositions de la convention (CMR).¹⁰

⁷Corrine PASCO, «Commerce international», DUNOD, 6ème, Paris, 2006.

⁸Article 4, Convention CMR signée le 19 mai 1956 à Genève, ord. 23 décembre 1958, JO 26 Décembre.

⁹Hubert Martini, op.cit. p.86.

¹⁰Article 4, Convention CMR signée le 19 mai 1956 à Genève, ord. 23 décembre 1958, JO 26 décembre.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

Tableau n°06: Avantages et inconvénients de transport routier

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">▪ Il est très adapté aux petits colis.▪ Il répond aux besoins du transport de port à port et transport multimodal par conteneur.▪ Des délais de livraison courts.▪ Le rapport entre le délai de livraison et le prix est intéressant.	<ul style="list-style-type: none">▪ Les conditions climatiques influencent sur les délais de livraison.▪ Coût de transport plus élevé pour les expéditions lointaines et plus cher que le fer.

Source: Journal N «commerce international: théorie et technique, application», édition ERPI, Québec, 2005, p. 274.

1.3 Les incoterms

Les Incoterms, contraction de termes anglais «International Commercial Terms», constituent un ensemble codifié de dispositions contractuelles standards relatives au transport des marchandises.

Définis par la Chambre de Commerce Internationale (ICC), les Incoterms sont révisés tous les 10 ans afin de refléter l'évolution des pratiques du commerce international. Ces règles d'usage définissent de manière codifiée les conditions de livraison des marchandises dans le cadre d'un contrat de vente.

Plus précisément, les Incoterms permettent de déterminer les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur, la répartition des coûts de transport, ainsi que le lieu de livraison qui représente le point de transfert des risques du vendeur à l'acheteur.¹¹

1.3.1 Le rôle des incoterms

Les incoterms ont été élaborés :

- ❖ Dans le but d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international.
- ❖ De plus, les incoterms sont, indirectement, des outils d'optimisation des règles de la valeur en douane, contribuant au soutien de la performance économique des opérateurs du commerce international.
- ❖ La version 2000, avait comme objectif, de s'adapter au transport multimodal et de valoriser les communications électroniques.¹²

¹¹<http://www.douane.gouv.fr>. Consulté le 11/05/2023 à 11h40.

¹²Ghislaine Legrand et Hubert Martini, «Commerce international», 3^{ème} Edition Dunod, Paris, 2010, p. 129.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

1.3.2 Classification des incoterms

1.3.2.1 La classification par groupe

Les 11 incoterms définis par la CCI selon la dernière révision (révision 2010), sont classés en quatre groupes ou familles.

Tableau n°07: la classification des incoterms selon les groupes

Legroupe	Les incoterms	Transfert des frais et risque
E	EXW : ex work «depart usine»	Obligation minimum.
F	FCA : free carrier. (Francotransporteur) FAS : franco le long du navire. FOB : Francobord.	Le vendeur n'assume ni les risques ni les frais de transport.
C	CFR : cout et fret. CIP : cout, assurance et fret CPT : port payé jusqu'au point de destination convenue. CIP : cout et assurance payé jusqu'à la destination convenue.	Le vendeur assume les frais de préacheminement et du transport mais pas les risques.
D	DAP : rendu frontière du navire. DAT : rendu à l'arrivée du navire. DDP : rendu droit et taxes acquittés.	Le vendeur assume les risques et frais de transport au point convenu.

Source: CORINE PASCO «commerce international» 4^{ème} Edition DONOD, 2002, p.62.

1.3.2.2 Selon le mode de transport

Avec la version 2010, nous distinguons deux groupes d'incoterms selon le mode de transport :

- ❖ Transport Multimodal (les termes utilisables quelque soit le mode de transport): EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP.
- ❖ Transport Maritime ou Fluvial (les termes utilisables pour le transport par mer et par voies navigables intérieures) : FAS, FOB, CFR et CIF.¹³

1.3.2.3 Selon le type de vente

¹³Ghizlane Legende et Hubert Martini, op.cit., p.138.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

On distingue deux (02) types de vente :

- ❖ Les incoterms de vente au départ :
Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les groupes : E, F, C. Tandis que la marchandise voyage tout le long, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur.
- ❖ Les incoterms de vente à l'arrivée : Elle comprend le groupe : D où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur.¹⁴

1.4 Les assurances

Les assurances définissent de façon presque uniforme les risques assurés et les risques exclus ainsi que certains principes de fonctionnement.¹⁵

1.4.1 Objectif de l'assurance transport

L'assurance permet de couvrir le préjudice subi par la marchandise et de composer les plafonds des indemnités versées par le transitaire ou par le transporteur.

1.4.2 Les différents types de police

- Police au voyage : cette police couvre, au coup par coup, les marchandises sur un trajet déterminé. Elle est donc la seule adaptée à une expédition isolée. Tous les éléments à prendre en compte étant bien connus, le risque est limité.
- Police à l'alimentation : Valable pour une durée indéterminée et un quantum déterminé. Les envois sont fractionnés. L'assuré informe l'assureur de chaque expédition par un « Avis d'alimentation ».
- Police d'abonnement (ou flottante) : C'est un contrat de long durée, il couvre toutes les opérations faites par le même expéditeur quel que soit la nature, la quantité et le mode de transport de la marchandise.
- Police « tiers-chargeur » : Cette assurance est mise à disposition de chargeur par le transitaire, elle couvre les marchandises au compte de chargeur.¹⁶

Conclusion

La coopération entre les différentes parties de la chaîne d'approvisionnement, telles que les fournisseurs, les transporteurs et les prestataires de services logistiques, est essentielle pour assurer une livraison rapide, efficace et sûre des produits.

La gestion des risques commerciaux internationaux tels que la défaillance des

¹⁴Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « Commerce international », 3^{ème} Edition Dunod, Paris, 2010, p.145.

¹⁵Ghislaine Legrand et Hubert Martini, op.cit., p.22.

¹⁶Jean Belotti, Paris, 5^{ème} édition 2015, p.60.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

fournisseurs, les retards de livraison et les problèmes de qualité est également une partie importante de la logistique.

Section 2: Les modes de paiement à l'international

Introduction

Le commerce international implique des transactions financières entre les entreprises de différents pays. Pour faciliter ces transactions, les modes de paiement utilisés sont spécifiques au commerce international.

1 Les instruments de paiement internationaux

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». ¹⁷

Il faut distinguer deux sortes de chèques qui n'offrent pas les mêmes garanties de paiements:

Le chèque d'entreprise est tiré par le titulaire du compte, soit l'acheteur, sur une banque. Il n'offre aucune garantie, la provision pouvant être suffisante ou insuffisante au moment de la présentation du chèque à l'établissement teneur du compte. Cet inconvénient peut être évité partiellement par le visa ou quasi-totalement par la certification. ¹⁸

Le chèque de banque tiré par une banque sur elle-même, à la demande de l'acheteur, offre en principe une plus grande garantie. Mais reste aussi sans effet contrôle risque politique. ¹⁹

1.1.1 Inconvénients du chèque

- Risque de perte. Et le risque d'opposition du débiteur en fonction de la réglementation locale.
- Délai de recouvrement allongé.
- Acheminement postal rallongeant les délais de paiement. ²⁰

1.2 Les effets de commerce

1.2.1 La lettre de change

La lettre de change appelée également traite est un écrit par lequel une personne (le

¹⁷Philippe Monnier & Sandrine Machier Le François, «Les techniques Bancaires», 7^{ème} édition Dunod, Paris, 2016/2017; p.85.

¹⁸Philippe Monnier, Sandrine Machier-Le François, op.cit 7^{ème} édition Dunod, Paris, 2016/2017; p.85.

¹⁹S.Oulounis, op.cit.2005 p.10.

²⁰S.Oulounis, op.cit.2005 p.10.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

tireur) donne l'ordre à un autre de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

- **Tireur** : Fournisseur, Créance, Exportateur, Bénéficiaires.
- **Ordre de payer**: Facture et traite, Retour de la traite accepté.
- **Tiré**: Client, Débiteur, Importateur.

La lettre de change a les caractéristiques d'un effet de commerce:

Elle peut être négociée, il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire de la banque du tiré sur la traite.

C'est un instrument très utilisé dans le cadre de crédit documentaire réalisable par acceptation ou négociation.²¹

Tableau n°08: Les avantages et les inconvénients de la lettre de change;

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">▪ Peut inclure des intérêts puisque son montant est défini conformément à la facture qu'elle accompagne.▪ A la différence du chèque, il n'est pas nécessaire de disposer des fonds pour émettre une lettre de change.	<ul style="list-style-type: none">▪ N'offre pas de garantie face au risque d'impayé.▪ Peu, comme un chèque, être perdue ou endommagée.

Source: <https://gocardless.com>

1.2.2 Le billet à ordre

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donné. Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte.

Il s'agit également d'un effet de commerce peu utilisé dans les transactions internationales. Il a quasiment les mêmes caractéristiques, cependant son inconvénient majeur est son émission à l'initiative de l'acheteur il comporte des risques importants de litiges tels que l'émission tardive, erronée pour l'échéance ou le montant.²²

1.2.3 Le virement international

Le virement est un transfert d'un compte à un autre, il est opéré par une

²¹S. Oulounis, op.cit. 2005 p.11.

²²S. Oulounis, «Gestion financière internationale», Office des publications universitaires, Université Pierre Mendès France, Grenoble 2, 2005 p.12.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

banquesur ordre de l'importateur au profit de l'exportateur il peut être effectué de diversesmanières:

- **Par courrier** : l'ordre de virement transite par la voie postale, les délais peuvent être plus ou moins longs, ce qui lui enlève une grande partie de son intérêt.
- **Par télex** : il offre d'avantages de sécurité que le virement courrier mais le support papier reste l'instrument du virement ce qui laisse subsister des risques (manque de papier et certaines sujétions telles que la nécessité que le poste de réception soit libre).
- **Par le réseau SWIFT**: C'est un système privé d'échange de messages télématique entre banques adhérentes. C'est un moyen très rapide, peu coûteux, sûr et tendant à être impossible à contrefaire si le virement est effectué avant toute expédition.²³

1.2.3.1 Les inconvénients de virement

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur.
- Risque de change dans le cas d'un virement de devises.

1.2.3.2 Les 3 principaux avantages

La sécurité: grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées et à l'utilisation de messages cryptés, les messages qui empêchent les écoutes pirates, l'accès sécurisé au système par un code et la normalisation des messages évitent les risques d'erreur et d'incompréhension.

La rapidité et le coût très réduit. Avec la permanence et facilité d'utilisation soit 24h/24h, 365j/an.²⁴

2 Les techniques de paiement

2.1 L'encaissement simple

Il consiste à ce que le marchand ou le service soit payé soit :

- ✓ d'avance ce qui n'est pas toujours possible en fonction du contrôle des changes dans le pays de l'acheteur ;
- ✓ au comptant ou à échéance avec matérialisation d'une traite ou non.

Si les opérateurs ne peuvent pas régler la solution de l'encaissement simple, l'encaissement documentaire est une alternative : il comprend essentiellement la remise documentaire et le crédit documentaire.²⁵

2.2 La remise documentaire

Est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée « banque remettante », remitting bank) de transmettre des documents tels que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée « banque représentative »),

²³S. Oulounis, op.cit. p.13.

²⁴S. Oulounis, op.cit. p.13.

²⁵Hubert Martini, DONOD 2017, Op.cit. p.181.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

presentingbank) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise).²⁶

2.2.1 Les intervenants

- **Le donneur d'ordre** : C'est le vendeur Exportateur qui donne mandat à sa banque.
- **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.²⁷

2.2.2 Principe et mécanisme de la remise documentaire²⁸

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

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

On distingue six étapes dans cette procédure :

Étape 1 : le vendeur expédie la marchandise et fait établir les documents de transport soit à l'ordre de la banque présentatrice soit directement à l'ordre de l'acheteur". La première solution est préférable surtout en cas de transport aérien afin d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

Étape 2 : les documents sont remis à la banque de l'exportateur en France.

Étape 3 : la banque remettante transmet les documents accompagnés d'une lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.

Étape 4 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites, soit contre son engagement de payer ultérieurement. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents qui lui permettent de reprendre possession de la marchandise.

Étapes 5 et 6 : le paiement est transmis au vendeur par l'intermédiaire de la banque remettante. Cette dernière transmet au bénéficiaire un « avis de sort » qui

²⁶H. Martini, D. Deprée, J. Klein-

Cornede "Crédits documentaire" "GUIDE PRATIQUE", édition Revue Banque, p. 30.

²⁷Hubert Martini, DONOD 2017, Op. cit. p. 181.

²⁸Hubert Martini, DONOD 2017, Op. cit. p. 181, 182.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

l'informe de la réception des fonds.

Tableau n°08: Les avantages, inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• L'acheteur ne peut pas dédouaner la marchandise sans avoir préalablement fourni une instruction de transfert pour paiement du fournisseur étranger (D/P).• La procédure est souple et peu formelle. L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs formalistes, moins rigoureux sur le plan des documents requis et des dates.• Le coût bancaire est réduit.	<ul style="list-style-type: none">• Si l'acheteur ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier, et donc payer à nouveau des frais de transport, de stockage, et d'assurance.• L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur.

Source: H. Martini, D. Deprée, J. Klien-Musca. « Guide pratique » édition Revue Banque, 2007, p.32.

2.3 Le crédit documentaire

Le crédit documentaire (ou lettre de crédit) est un mode de paiement utilisé en commerce international pour sécuriser les transactions entre un acheteur et un vendeur.

Le crédit documentaire, dit *Credoc* ou *CD*, est « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur, selon laquelle le montant des créances lui sera réglé, pourvu qu'il apporte, à l'aide de documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises à destination du pays importateur ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis » (source: Crédit Lyonnais).²⁹

2.3.1 Les intervenants d'un crédit documentaire

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur.
- **fournisseur étranger** ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- **La banque émettrice**: C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
- **La banque modificatrice**: C'est la banque correspondante de la banque émettrice de

²⁹ Philippe Monnier & Sandrine Machier-Lefrançois, « Les techniques bancaires », 7^{ème} édition Dunod, Paris, 2017 p.33.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

nsle pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

- **Le bénéficiaire:** C'est le vendeur qui est le bénéficiaire de l'engagement bancaire d'être payé. D'autres banques peuvent intervenir: banque du bénéficiaire, banque de remboursement.³⁰

2.3.2 Les différents modes de réalisation du crédit documentaire

Le crédit est réalisable par paiement à vue : Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.³¹

Le crédit est réalisable par paiement différé : paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif.³²

Le crédit est réalisable par acceptation : La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice ou la banque confirmatrice si l'une ou l'autre est désignée. L'exportateur est payé à l'échéance.

Le crédit est réalisable par négociation : La banque désignée escompte, contre les documents, une traite tirée sur elle-même. Le vendeur est réglé immédiatement tandis que l'acheteur ne sera débité qu'à l'échéance.³³

2.4 La lettre de crédit stand-by

Définition : La lettre de crédit Stand-by (ou SBLC, Standby Letter of Credit) est une garantie bancaire à première demande. Elle consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire (vendeur) en cas de défaillance du donneur d'ordre (acheteur). Contrairement au Crédit Documentaire, la Stand-by n'est pas un instrument de paiement.³⁴

2.4.1 Les diverses fonctions d'un stand-by³⁵

2.4.1.1 Le stand-by commercial, garantie de paiement

La lettre de crédit stand-by commerciale est un instrument de paiement et de garantie de paiement d'une opération commerciale de vente de marchandises, elle est mise au profit du vendeur. Elle reprend la forme du crédit documentaire, à la différence que'elle n'a pas la vocation d'être mise en jeu. Sa finalité est de protéger le bénéficiaire mais sa mise en jeu, soit sa réalisation, n'advient que si cela est nécessaire.

L'avantage de la lettre de stand-by réside principalement dans la grande souplesse de cet outil mis en place pour garantir un encours.

³⁰Hubert Martini, Dunod 2017, p. 185.

³¹<https://static.societegenerale.fr>

³²Hubert Martini Dunod 2017 Op. cit. p. 189.

³³S. Oulounis Office des publications universitaire Op. cit. p. 19.

³⁴<https://societegenerale.sn, LCSB>.

³⁵S. Oulounis Op. cit. p. 23.24.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

2.4.1.2 Lestand-bygarantid'indemnisation,garantiedemarché

Le stand-by garanti d'indemnisation, garantie de marché. La stand-by, garantie de marché, est émise au bénéfice de l'acheteur, à titre de caution, utilisable à première demande par lui si le cocontractant, l'exportateur, n'a pas rempli à son égard les obligations contractuelles.

C'est l'acheteur qui se garantit auprès de sa banque et se protège de la non-exécution des obligations du vendeur, cette stand-by est valable jusqu'à l'exécution de celles-ci.

Conclusion

A travers cette section, nous pouvons conclure que : Il est essentiel de connaître les différents instruments et moyens lors d'échanges à l'international afin d'opter pour le mieux adapté selon les différents critères, pour cela, il faut mettre une stratégie qui correspond à ses clients.

Section3:ledéroulementd'uneopérationd'importation

Introduction

Le commerce international est le mouvement des marchandises à travers la frontière. Le dédouanement, ou dédouanement des marchandises, est une étape importante qui nous permet de vérifier la conformité des marchandises et des documents, de percevoir les taxes et les droits de douane.

1 Elaborationdeprogrammed'approvisionnement

Par besoin d'approvisionnement, on entend non seulement le besoin d'achat lié au fonctionnement propre à l'entreprise tels que : les fournitures de bureaux, les équipements divers, la construction de locaux, rénovation, etc...

Mais tous les besoins de prestation de services liés à son activité, tels que les prestations d'intérêt général et les prestations d'assurance pour ces locaux par exemple. Avant de se lancer dans une opération d'importation, l'entreprise élabore son programme d'approvisionnement.

1.1 Définitionduprogrammed'approvisionnement

Le programme d'approvisionnement est l'ensemble des articles qui seront nécessaires de fabriquer, de transformer ou d'approvisionner pour satisfaire la commande des clients et le bon fonctionnement de l'entreprise".³⁶

2 Naissanceetexpressiondesbesoins

L'expression des besoins relevés par les consommateurs et transmis de la gestion des stocks, pour définir les besoins réels, pour un approvisionnement. Les

³⁶Robert LAMAILLE, « la gestion des stocks par la maîtrise des flux », édition d'Organisation, Paris, 2000, p.140.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

besoins

doivent être exprimés en : qualité, en quantité, délai de mise en disposition, conditionnement et emballage souhaité.

2.1 Définition des besoins à satisfaire

Les besoins d'une entreprise sont l'ensemble des lacunes qu'elle doit combler pour atteindre ses objectifs et maintenir sa position sur le marché.³⁷

2.2 Calcul des besoins d'approvisionnement³⁸

Le calcul des besoins est un outil de gestion qui permet de répondre à la commande commerciale dans les meilleures conditions économiques et dans les délais optimaux.

Le service gestion des stocks élabore un programme de production annuelle. Sur la base de ce programme, les besoins bruts sont déterminés, il procède ensuite au calcul des besoins nets tenant compte des stocks existants au magasin. Ce qui permet ensuite d'établir le programme d'approvisionnement. Les besoins nets ainsi calculés donnent lieu à l'édition du listing d'achat en cas de gestion des stocks à long terme ou de demande d'approvisionnement en cas de gestion des stocks à court terme.

La quantité à approvisionner est notifiée au service achat. La gestion des matières a pour mission de garantir, grâce à une gestion prévisionnelle à long terme, la disponibilité des matières aux dates voulues et aux quantités requises.

Ainsi, le programme de production annuel présente la base de la gestion prévisionnelle à long terme. Les quantités à approvisionner et la date d'approvisionnement en découlent.

La gestion prévisionnelle à court terme a pour mission de garantir que dans le cas de chaque article, la quantité nécessaire à l'exécution d'un ordre de fabrication soit disponible en stock.

Le calcul des besoins d'approvisionnement est effectué comme suit :

Le calcul des stocks disponibles (SD) :

Stock disponible = stocks sur fiche comptable + stock de sécurité + stock en cours (commande)

.

Des besoins bruts (BB) : C'est la quantité totale des produits composants ou articles nécessaires pour la production.

Le calcul des besoins nets (BN) : On obtient le besoin net en déduisant le stock disponible d'un besoin brut.

Besoin Net (BN) = Besoin Brut (BB) - Stock Disponible (SD).

³⁷<https://economy-pedia.com>.

³⁸ Documents internes de l'ENIEM, 2023.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

3 Le cahier des charges

Ils'agit d'une souscription définitive de l'objet demandé. Il existe deux types de cahier des charges :

3.1 Les types de cahiers de charge

3.1.1 Cahier des charges technique

Le cahier des charges technique est un document sur lequel seront indiquées toutes les données techniques relatives au produit en question.

3.1.2 Cahier des charges d'exécution

C'est un cahier qui comprend la description des besoins de l'acheteur en termes de puis sance d'un objet donné.³⁹

4 Recherche et sélection des fournisseurs

Afin de sélectionner un fournisseur étranger, une entreprise importatrice doit :

- Vérifier les contraintes logistiques et les Incoterms et les dates de livraison.
- Calculer les coûts d'achat estimés en fonction des suggestions des fournisseurs.

Tableau n°10: les critères de détermination du profil des fournisseurs

Les critères	Les intérêts
--------------	--------------

³⁹R. CHIBANI, «Levade-mecum de l'import-export», édition ENAG, 1997, p4.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

<p>Commerciaux:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notoriété de fournisseur. • Qualité de service (délai de livraison, emballage, transport...); • Prix et conditionnement de paiement ; • Capacité de donner des informations sur le marché et la qualité rationnelle des cadres. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bénéfice de son image de marque ; Facteur de compétitivité (devise, durée de crédit) ; • Meilleure connaissance des marchés « amont » et de la concurrence ; • Facteur humain facilitant les contrats commerciaux
<p>Technique:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rapidité d'exécution de la commande; • Contrôle qualité (certification ISO); • Existence d'un département « recherche et développement »; • Qualité des techniciens. 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilités de gestion et diminution de la quantité à demander ; • Diminution des renvois et accroissement de la qualité en aval ; • Utilisation des innovations amont ; • Amélioration du service après ventes.
<p>Gestion:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Service administratif efficace (prise de commande rapide) ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitation de contact et dédouanement automatisé;
<ul style="list-style-type: none"> • Moyens de communication adoptés; • Organigramme permettant d'être en contact avec un seul responsable; • Personnel stable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi aisé de la commande et des incidents.

Source : J.PAVEAU, F.DUPHIT, « exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition, FOUCHER, p508.

5 Modes de passation des marchés publics

La réglementation des marchés publics a prévu trois modes de passation des marchés publics pour toutes commandes ou contact, ils se présentent comme suit :

5.1 Le gré à gré

C'est un mode de conclusion d'un marché sans appel d'offre formel par la concurrence, il suffit que le responsable contacte un fournisseur de son choix et signe directement avec lui le contrat. « Le gré à gré est une négociation directe avec des fournisseurs connus et choisis par l'entreprise sans appel à la concurrence ». ⁴⁰

⁴⁰M.SABRI, K.AOUDIA, M.LALEM « guide de gestion des marchés publics » Edition sahel, 2002, p.7.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

Le gré à gré peut revêtir la forme du gré à gré simple ou la forme du gré à gré consultation, cette dernière est organisée par tous les moyens écrits appropriés sans autres formalités.

L'acheteur a recours au gré à gré chaque fois qu'il considère ce mode de passation plus avantageux et notamment dans les cas suivants :⁴¹

Quand les présentations ne peuvent pas être exécutées que par un partenaire, cocontractant unique qui détient soit une situation monopoliste, soit à titre exclusif ;

- Quand l'appel à la concurrence s'avère infructueux ;
- Dans les cas d'urgence impérieuse motivée par un danger imminent que court un bien ou un investissement déjà matérialisé sur le terrain qui ne peut s'accommoder des délais de l'appel d'offre ;
- Dans le cas d'un approvisionnement urgent destiné à sauvegarder le fonctionnement de l'économie ou les besoins essentiels de la population ;
- Lorsque les présentations ne peuvent être satisfaites que par un partenaire donné, d'un lien technologique direct persistant.

Ce mode de passation vise à obtenir des offres de plusieurs soumissionnaires. Il constitue le régime général de passation.⁴² Les caractéristiques et spécificités du produit sont définies

5.2 L'appel d'offre

Avec précision et c'est l'acheteur qui les impose.

L'appel d'offre peut être national ou international, il peut se faire sous l'une des formes suivantes :

- L'appel d'offre ouvert : procédure selon laquelle tout candidat peut soumissionner sans distinction.
- L'appel d'offre restreint : c'est la procédure selon laquelle seuls les candidats répondants à certaines conditions minimales d'éligibilité peuvent soumissionner.

5.3 La consultation restreinte

La consultation restreinte (sélective) est la procédure selon laquelle les candidats autorisés à soumissionner sont ceux spécifiquement invités à le faire après présélection pour la réalisation d'opérations complexes et/ou d'importance particulière.⁴³

6 Réception et exploitation des offres⁴⁴

6.1 Réception des offres

⁴¹Nasser.SAOU, «guided management of public markets» 2016, p.45,46.

⁴²«Guides des marchés publics », ministère des finances OCDE Édition 2021.

⁴³Nasser.SAOU, 2016 op.cit.p.42.

⁴⁴Documents interne ENIEM, 2023

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

Les offres réceptionnées par l'acheteur sous forme d'une facture dite « Facture Pro-forma » qui formalise la proposition du vendeur à l'acheteur éventuel, de connaître le montant, la qualité et la modalité de la commande.

La pro-forma également utilisée par l'acheteur pour solliciter des autorisations comme la licence d'importation, l'ouverture d'un crédit documentaire lorsque cette technique de paiement est imposée par l'acheteur.

La facture pro-forma reprend tous les éléments qui figurent dans la facture commerciale, spécifications relatives aux produits, aux modalités de livraison, aux conditions de paiement.

Ce document constitue comme un moyen que l'acheteur sollicite pour la comparaison des offres et la sélection des fournisseurs.

6.1.1 La commission d'ouverture des plis

La commission d'ouverture des plis se réunit sur une convocation du service achat, le jour ouvrable qui suit la date limite du dépôt des offres, cette commission se réunit en séance publique en présence des soumissionnaires préalablement informés dans le cahier des charges.

Cette commission se réunit valablement quel que soit le nombre des membres présents et elle a pour mission de constater la régularité de l'enregistrement des offres sur un registre ad hoc de dresser la liste des soumissions.

6.2 Exploitation des offres

6.2.1 La sélection technique

L'acheteur doit au préalable vérifier toutes les caractéristiques techniques des offres, il doit demander immédiatement aux fournisseurs des échantillons dont il ne dispose pas.

6.2.2 La comparaison des offres

Citons par exemple leur capacité à nous faire progresser sur le plan technologique, la notoriété ou l'image que leur marque peut apporter à nos produits leurs avantages financiers.

6.3 Négociation des offres

Ils doivent les vérifier, éliminer le cas échéant, celles qui s'écartent sur les points essentiels dans des conditions fixées dans le cahier des charges évaluer à partir d'une grille de critères, les offres reconnues conformes aux conditions, et prendre leurs décisions sur la base des résultats de cette évaluation en retenant la ou les offres jugées les plus avantageuses.

Dans ce cadre, la commission définit les critères d'évaluation des fournisseurs qui peuvent être:

- Le prix et les modalités de paiement,

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

- Le respect des délais de livraison,
- la qualité ainsi que l'efficacité du service après-vente.

7 Passation de la commande

Après avoir sélectionné nos fournisseurs, l'entreprise procède à la commande des produits. Cette opération est plus complexe dans le cadre international.

La passation de la commande est un acte important, car elle engage juridiquement l'entreprise vis-à-vis du fournisseur étranger. Par conséquent, elle doit être prudente et vigilante et autant qu'elle est confrontée à un droit différent du sien.

Lorsque l'importation porte sur un bien d'équipement qui nécessite le montage, la maintenance, la formation du personnel, etc. La commande est formalisée par un contrat de vente dont le vendeur est tenu de respecter les obligations. La commande peut être effectuée par un bon de commande transmis au vendeur.

Conclusion

En résumé, une opération d'importation implique de multiples étapes, qui vont depuis la recherche des fournisseurs jusqu'à la livraison des produits sur le lieu de destination.

Les acteurs impliqués dans l'opération d'importation sont nombreux, et il est important de travailler en étroite collaboration avec eux pour assurer le bon déroulement de différentes étapes. Dans l'ensemble l'importation est un processus complexe qui nécessite une planification minutieuse, une communication claire.

CHAPITRE II : FINANCEMENT ET GESTION COMMERCIALE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

**CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION
D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM**

**CHAPITRE III :
ETUDE D'UNE OPERATION
D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE
L'ENIEM**

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Introduction

A travers notre stage pratique, au sein de l'unité climatisation dans l'entreprise ENIEM de Oued Aissi, Tizi-Ouzou, nous allons essayer de comprendre la procédure d'importation, afin de cerner notre problématique et d'y apporter des éléments de réponse.

Mais avant d'entamer notre analyse, il y a lieu de commencer par une présentation générale de l'entreprise ENIEM. Puis nous présenterons le cadre méthodologique suivi. Par la suite, nous avons suivi une opération d'importation au sein de l'unité climatisation.

Section 1 : présentation de l'entreprise ENIEM

Introduction

ENIEM, est une entreprise algérienne spécialisée dans la production d'appareils électroniques domestiques. Dotée d'un capital social de 2,8 milliards de dinars, ENIEM emploie plus de 1700 personnes et dispose d'une capacité de production annuelle de plus de deux millions d'appareils. ENIEM s'efforce constamment d'améliorer la qualité de ses produits tout en les rendant accessibles à un plus grand nombre de personnes.¹

1 L'historique sur l'ENIEM²

L'ENIEM est une entreprise publique économique (EPE) de droit algérien constituée par décret n°83 du 02.01.83, issue de la restructuration organique de la SONELEC qui existe depuis 1974. L'ENIEM est entrée en production à partir de janvier 1977 dont l'activité principale est la fabrication et la commercialisation d'appareils électroménagers.

Elle est certifiée à l'ISO (International Society Organisation) 9001 depuis 1998. Elle a été transformée juridiquement en société par action le 08 octobre 1989, avec un capital de 10.279.800.000 DA.

L'ENIEM se subdivise en différentes unités qui sont :

- Trois unités de production spécialisées par produits : Unité Froid, Unité Cuisson, Unité Climatisation.
- Une Unité de Soutien Technique aux Productions, aussi une Unité Commerciale

2 Situation géographique de l'ENIEM³

L'ENIEM est implantée dans la zone industrielle AISSAT-IDIR, Oued-Aissi à environ dix (10) KM à l'est de Tizi-Ouzou et sur la Route reliant la ville de Tizi -Ouzou et la commune de Tizi -Rachad, elle s'étale sur une superficie de 55 hectares et elle relève administrativement de la commune de Tizi-Rachad, daïra de Larbâa Nath Irathen. Sa direction générale se trouve à la sortie Ouest de la ville de Tizi-Ouzou.

¹ Site web officiel d'ENIEM, consulté le 27 juin 2023.

² Document interne de l'ENIEM 2023.

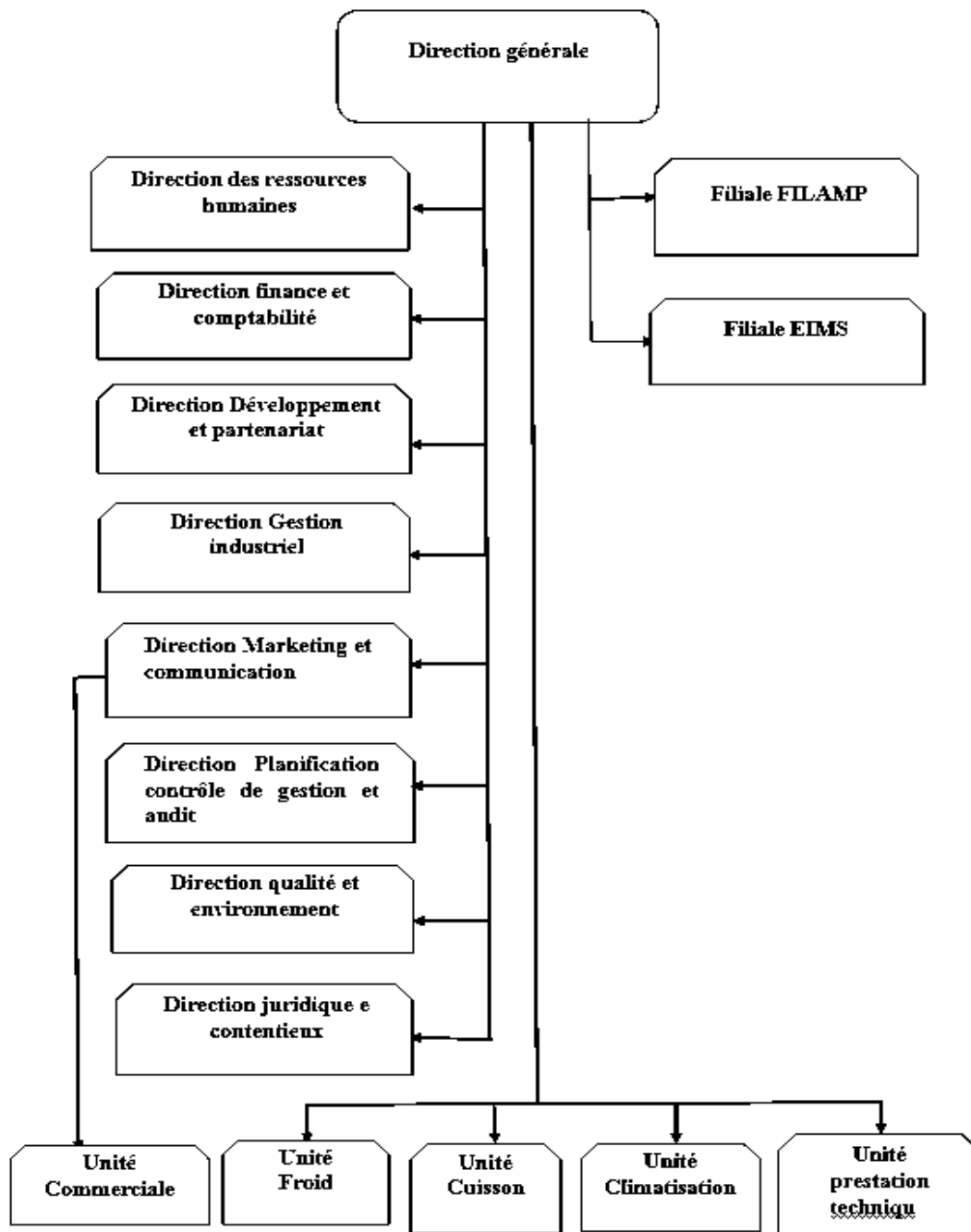
³ Document interne de l'ENIEM 2023.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

3 Organisation de l'ENIEM⁴

L'organisation de l'ENIEM a connu une évolution avec le développement de sa gamme d'activité. La structure de l'ENIEM dans sa configuration actuelle se compose comme suit : Voir l'organigramme de l'entreprise suivant :

Figure n°02: l'organigramme de l'entreprise ENIEM



⁴ C.Matouk et O.Rahmani, 2019 « les procédures d'importation », mémoire de master, tizi ouzou P.75.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

3.1. La mission de chaque unité

3.1.1. La direction générale

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

3.1.2. Les directions centrales de l'entreprise se composent des directions suivantes :

- La direction des finances et comptabilité ;
- La direction du développement ;
- La direction des ressources humaines ;
- La direction planification et contrôle de gestion ;
- La direction de l'administration et la direction de l'exploitation : qui gère les unités de production (froid, cuisson et climatisation) et l'unité prestation technique.

3.1.3. L'unité commerciale

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et assurer le service après-vente à sa clientèle. Parmi ses activités :

- Le marketing et la vente des produits fabriqués ;
- Assurer le service après-vente ;
- La gestion des stocks des produits finis.

3.1.4. L'unité prestation technique

Sa mission est de fournir et d'exploiter les moyens techniques pour répondre aux sections des unités de production ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes de l'entreprise (Bâtiments, voiries, éclairages etc.....). Les activités de l'unité sont les suivantes :

- Gestion du réseau informatique ;
- Conception et réalisation des outils moules .
- Usinage de diverses pièces de recharges et impression ;
- Étalonnage d'instruments de mesures ;
- Entretien des bâtiments ;
- Production d'énergie et des fluides ;
- Neutralisation des rejets industriels avant évacuation vers les décharges publique ;
- Transports de marchandises ;
- Surveillance du site, Prestations sociales.

Pour les unités de production, l'entreprise dispose de trois unités productives à savoir : L'unité froid, l'unité cuisson, l'unité climatisation.

3.1.5. L'unité froid

La mission de l'unité froid est de produire et développer les produits de froid domestique. Parmi ses activités :

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture, plastification) ;
- Injection plastique et polystyrène ;
- Fabrication de pièces métalliques (condenseurs, évaporateurs) ;
- Isolation, thermoformage et assemblage

3.1.6. L'unité cuisson

- Parmi ses activités ;
- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement des surfaces (émaillage, zingage, chromage) ;
- Assemblage.

3.1.7. L'unité climatisation⁵

Elle est spécialisée dans la fabrication de climatiseurs fenêtre, split mural et split système, ainsi que des chauffages à gaz butane. Ses activités sont les suivantes :

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture) ;
- Assemblage.

En plus de ces activités de réalisation, les unités de production (froid, Cuisson et Climatisation) assurent en leur sein respectif les activités suivantes :

- Etude méthode de fabrication et, les approvisionnements ;
- Contrôle et maintenance, sécurité industrielle.

3.1.8. Les missions de l'unité commerciale

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et du service après-vente. Parmi ses activités :

- Marketing, et la vente, Service après-vente ;
- Gestion des stocks des produits finis.

3.2. La fonction transit à l'ENIEM⁶

La fonction de transport au niveau de l'ENIEM est organisée comme suit : La constitution du stockage et de la mise à la consommation est réalisée par l'unité de production de chaque article.

Conclusion

Finalement la prestation d'énieuvre démontre que l'entreprise est une entreprise dynamique et innovatrice de la plus haute qualité. L'entreprise s'engage également à adopter des pratiques commerciales responsables et durables, ce qui renforce sa réputation et sa crédibilité dans le monde des affaires.

⁵ Documentation interne du l'ENIEM, L'unité climatisation 2023

⁶ Documentation interne du l'ENIEM, 2023

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Section 2 : présentation de la méthodologie suivie

Introduction

Dans cette section, nous nous concentrerons sur le cadre méthodologique utilisé pour mener notre étude. Tout d'abord, concernant l'approche utilisée, nous avons opté pour une approche qualitative afin de mieux comprendre les différents aspects liés à la performance de l'entreprise "ENIEM".

1 Approche de la recherche

1.1 Approche quantitative⁷

L'étude quantitative est une technique de collecte de données qui permet au chercheur d'analyser des comportements, des opinions, ou même des attentes en quantité.

L'objectif est souvent d'en déduire des conclusions mesurables statistiquement, contrairement à une étude qualitative.

1.2 Approche qualitative⁸

L'étude qualitative est une enquête visant à obtenir des informations détaillées sur les besoins et le comportement des consommateurs sur un marché cible. Elle diffère de l'étude quantitative dont le but est d'obtenir des données statistiques.

1.3 Approche mixte⁹

La recherche par méthodes mixtes est une conception de recherche dans laquelle les chercheurs collectent et analysent des données quantitatives et qualitatives au sein d'une seule étude pour répondre à leur question de recherche.

Le choix de l'approche : Dans notre étude, nous avons choisi l'approche qualitative qui nous permet de comprendre et expliquer un sujet à l'aide d'un entretien.

2 Stratégie de la recherche : étude de cas¹⁰

Il s'agit d'une étude de cas. C'est une méthode utilisée avec l'approche qualitative, permettant de collecter des données par l'analyse et la compréhension des caractéristiques du phénomène à étudier afin de mieux le cerner.

L'étude de cas est caractérisé par :

- Une étude approfondie d'une situation, un événement ou un cas spécifique ;
- Moins coûteux et plus simple sur le plan logistique, car il ne nécessite pas de populations ou de conditions de laboratoire importantes ;
- Aide à établir les premières hypothèses pour faciliter les enquêtes futures.

⁷ Article « Etude quantitative : définition, techniques, étapes et analyse » scribbr.fr consulté le 08/06/2023 à 12:50

⁸ Article « Étude qualitative : définition, avantages et méthodes », <https://hubspot.fr> consulté 13:20 08/06/2023

⁹ <https://www.voxco.com/glob> consulté le 09/06/2023 à 05:34.

¹⁰ Document « Caractéristiques de l'étude de cas, méthodologie et exemple-thpanorama » consulté le 09/06/2023 à 7:22.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

- Les phénomènes peuvent être étudiés en profondeur pour tirer d'autres conclusions.

3 Justification du choix de l'entreprise ENIEM

L'ENIEM est une entreprise industrielle spécialisée dans le commerce extérieur, à travers l'importation. Elle a une longue expérience dans ce domaine, qui fait aussi référence à notre thème de mémoire.

4 L'objectif de l'étude empirique

L'objectif de l'étude est de collecter des données concrètes et observables à partir de sources du monde réel afin de tester ou de refuser les hypothèses de recherche.

5 La collecte des données

5.1 Outil de collecte des données

Choisi d'utiliser un guide d'entretien. Qui est un document qui regroupe l'ensemble des questions à poser et à aborder lors d'une entrevue. C'est une méthode de recherche et d'investigation.

5.2 Les caractéristiques du guide d'entretien¹¹

Le guide d'entretien peut prendre la forme d'une succession de questions inscrites dans un document.

Pour plus d'efficacité, cela peut être décrit sous forme de tableau, une colonne est réservée aux sujets généraux et l'autre colonne est dédiée aux questions.

Les guides d'entretien ordonnent souvent les questions en utilisant une technique de sablier, des questions les plus générales aux questions les plus spécifiques.

5.3 Construction de notre guide d'entretien

Il est composé de trois parties :

5.3.1 Partie 01 : Cadre général de l'entreprise

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

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

5.3.2 Partie 02 : Moyen de financement

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

¹¹ Article « Le guide d'entretien : caractéristiques et exemples », <https://www.scribbr.fr/methodologie>. Consulté le 09/06/2023 à 11:33.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

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

5.3.3 Partie 03 : Opération d'importation numéroté le point

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

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

6 Méthode d'analyse des données : Analyse du contenu¹²

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

6.1 Les caractéristiques de l'analyse du contenu

- Les données sont détaillées, et actuels ;
- Les informations sont disponibles à temps. Ajouter une source.

Conclusion

En résumé, cette section méthodologique discute de l'approche, de la stratégie, de la justification de choix de l'entreprise "ENIEM", de l'outil de collecte des données et de la méthode d'analyse utilisés dans notre étude. Ces éléments sont essentiels pour garantir la rigueur et la pertinence de notre recherche sur la performance de l'entreprise.

Section 3 : Analyse d'une opération d'importation de machine à laver réalisé par l'ENIEM au sien de l'unité Climatisation

Introduction

L'importation de biens et de services est une activité importante pour les entreprises et les consommateurs du monde entier. L'analyse du processus d'importation consiste à examiner les différentes étapes de l'importation, de la commande des marchandises à la livraison.

L'objectif ultime de l'analyse des processus d'importation est d'améliorer l'efficacité et la compétitivité des entreprises sur un marché mondial de plus en plus concurrentiel.

1 Analyse du résultat de l'entretien

Ici il s'agit des réponses obtenues par l'organisme d'accueil

1.1 Partie 01 : Connaître l'entreprise « ENIEM »

¹² N.SLIMANI, F. TAKABACHET 2021 «Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », Mémoire master, Tizi ouzou.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Tableau n°11 : Tableau représentatif des résultats du guide de la première partie

Questions	Réponses
Quelle est la nature de cette entreprise ; quels sont les produits que vous fabriquez ?	<ul style="list-style-type: none"> - Société par Action (SPA) - Réfrigérateurs, congélateurs, cuisinière, radiateur à gaz naturel, machine à laver, chauffe-eau, climatiseurs et armoire de climatisation.
Quelle est votre analyse du marché ?	- Le produit ENIEM est très apprécié par le consommateur algérien, renommé par sa bonne qualité malgré l'existence de la concurrence déloyale.
Quels sont vos objectifs ?	<ul style="list-style-type: none"> - Satisfaire la clientèle en terme de qualité et service après-vente ; - élargir la gamme de nos produits; - Exploration ; - Réductions des coûts des produits.
Est-ce que vous rencontrez des problèmes ?	- Augmentation vertigineuse des prix des matières premières.
Quelle est votre situation actuelle ?	<ul style="list-style-type: none"> - Le produit ENIEM a une bonne réputation sur le fret sur le marché national, pourra faire face à la concurrence. - Rupture de stocks des plusieurs produits sur le marché et ce, par rapport à la rareté de la manière première pour l'approvisionnement.

Source : conception personnelle et guide d'entretien

Le tableau représente les réponses de l'entreprise ENIEM à différentes questions concernant sa nature, sa situation actuelle, ses objectifs et son analyse de marché.

L'entreprise fabrique une variété de produits tels que les réfrigérateurs, les climatiseurs, les cuisinières, etc. Elle est société par action et elle vise à satisfaire la clientèle en termes de qualité et de service après-vente. Cependant, l'entreprise rencontre des difficultés en raison de l'augmentation des prix des matières premières et de la rupture de stocks de certains produits sur le marché.

L'ENIEM est une entreprise qui répond à la demande du marché par sa production de divers produits.

1.2 Partie 02 : Connaître le moyen le plus utilisé par l'ENIEM

Tableau n°12 : tableau représentatif des résultats du guide de la deuxième partie

Questions	Réponses
-----------	----------

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Quels sont les moyens de financement les plus utilisés pour vos opérations ?	<ul style="list-style-type: none"> - Remise documentaire ; - Lettre de crédit ; - Chèque bancaire.
Qui vous offre plus de sécurité à vos opérations ?	<ul style="list-style-type: none"> - Les procédures de travail de l'entreprise.

Source : conception personnelle et le guide d'entretien

En terme de sécurité, l'entreprise estime que ses propres procédures de travail sont les fiables pour garantir la sécurité de ses opérations.

1.3 Partie 03 : Connaître la procédure d'importation de l'ENIEM

Tableau n°13 : tableau représentatif des résultats du guide de la troisième partie

Questions	Réponses
Quels sont les pays d'où vous importez souvent ?	<ul style="list-style-type: none"> - Zone Europe ; - Pays d'Asie.
Quelle est la procédure de cette opération ?	<ul style="list-style-type: none"> - Procédure des achats matières et composants de l'entreprise ; - Procédure de dédouanement de la marchandise.
Quel est le mode de transport utilisé ?	<ul style="list-style-type: none"> - Maritime (FOB/CFR).
Est ce que votre entreprise est exportatrice ?	<ul style="list-style-type: none"> - Oui, aux pays africains.
quels sont les principaux intervenants dans le dédouanement de marchandises ?	<ul style="list-style-type: none"> - Section transit (Déclarants en douane) ; - Service transport ; - Service des douanes.

Source : conception personnelle et le guide d'entretien

L'ENIEM est une entreprise d'import-export des produits d'électroménager et qui travaille avec plusieurs pays différents.

2 Présentation de produit et déclenchement de la procédure

2.1 Présentation de la machine à laver (lave-linge) 07 kg en CKD

La machine à laver entièrement automatique est du type à ouverture frontale avec une capacité de lavage de 07 kg.

Le lave-linge est équipé des dernières technologies et répond aux normes internationales de performance, de sécurité et d'environnement. Il dispose d'un design harmonieux, d'un affichage numérique avec le logo ENIEM, d'une plaque signalétique avec les caractéristiques techniques et d'une étiquette énergétique. Ses caractéristiques sont :

- Classe énergétique minimale A ;
- Efficacité de lavage minimale A ;

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

- Efficacité d'essorage minimale B ;
- Niveau de bruit pendant le lavage et l'essorage ;
- Nombre de programmes : au moins 9 (coton, laine, lavage rapide, lavage à la main, lavage délicat, programme économique, synthétiques, rinçage, essorage).

2.2 Expression du besoin d'achat (demande d'achat interne)

A base du programme de production et des nomenclatures des produits, la Gestion de Stock, au niveau de l'unité de Gestion Prévisionnelle, va rédiger un programme global d'approvisionnement PGA.

Le PGA sert à faire ressortir les éléments suivants :

- Stock disponible
- Besoin brut (consommation) ;
- Besoin net.

Après avoir déterminé le stock disponible et le besoin brut, l'ENIEM procédera enfin au calcul du besoin net annuel selon la formule suivante :

Besoins Net Annuel = Besoin Brut – Stock Disponible

Une fois que les besoins nets sont calculés et déterminés, une demande d'achat interne (DAI) est établie en deux exemplaires par le service gestion des stocks et envoyé au service achat pour l'exécution de l'achat.

Dans notre cas : demande d'achat d'une collection de 10 000 machine à laver FRONT 7kg 1200RPM 220V/50HRZ WHITE modèle MFG70-ES1202.

3 Recherche des fournisseurs

3.1 L'élaboration du cahier charge

Après avoir déterminés les besoins de l'entreprise, le service commercial élaboré un cahier des charges qui décrit précisément certains conditions auquel le fournisseur doit répondre, puis envoyé à la commissions centrale des marchés pour qu'il le valide ou qu'il le corrige éventuellement si besoin.

3.2 Consultation et sélection des fournisseurs

Une fois le besoin est déterminé et que la demande d'achat interne (DAI) est suivie d'une fiche technique, le service Achats peut procéder à une sélection des fournisseurs ;

- Tout marché ou commande annuelle dont le montant est \leq 4 millions de dinars (4 000 000 DA), fait objet d'une consultation directe des fournisseurs sur la base d'une fiche technique ;
- Tout marché ou commande annuelle dont le montant est $>$ 4 millions de dinars (4 000 000 DA), fait objet d'une consultation sélective des fournisseurs sur la base d'un cahier de charge.

Donc ça sera une consultation sélective. (annexe01)

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Le service Achats va alors effectuer des consultations sélectives avec ses fournisseurs habituels (fournisseurs déjà homologués de la Short List correspondant au besoin exprimé) en présentant la DAI et la fiche technique. Et cela se fait par fax ou mail.

Le service commercial procède une consultation sélective en émettant une lettre de consultation (annexe) pour l'achat de 10 000 machines à laver 7 kg en CKD. Le service achat procède à la consultation des fournisseurs préalablement homologués. Dans notre cas le service achat consulte :

- Fournisseur 1/chine
- Fournisseur 2 /Corée
- Fournisseur 3 /chine

Chaque soumission doit contenir les documents suivants :

- La lettre de consultation
- Le cahier d'charge
- La consultation N°UCL 10/2014
- La déclaration à souscrire (annexe02)
- La déclaration de probité (annexe03)

Après avoir engagé des discussions avec les fournisseurs dont les produits ont été agréés avec des délais de remise des offres, s'ensuit une phase de réception des offres.

3.3 La réception des offres

A la réception des offres par DHL celles-ci sont présentées, selon le cas accompagnées des soumissions, elles ont été enregistrées dans le registre ad-hoc ouvert à cet effet dans l'ordre d'arrivée de chaque offre.

- **Fournisseur 1 chine**
 - Montant du marché (C+F) : 2 250 000,00 USD.
 - Montant du marché en dinars : 187 640 100,00 DA.
 - Mode de paiement : lettre de crédit à Vue.
 - Garantie : 1 %.
 - Taux de change : 83,3956 du 12/10/2014.
 - Port d'embarquement : Chine.
 - Délais de livraison : 25 à 35 Jours après réception L/C.

Tableau n°14 : l'offre de fournisseur1

Désignation	Qtes	P.U	MT/USD	CV/DA
Machine à laver 7 kg	10 000	225. 00	2 225 000 .00	187 640 100.00

Source : dossier traité à l'ENIEM

- **Fournisseur 2 /Corée**
 - Montant du marché (C+F) : 2 402 600,00 USD

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

- Montant du marché en dinars : 200 366 268.56 DA
- Mode de paiement : lettre de crédit à 60 jours
- Garantie : 1 %
- Taux de change : 83,3956 du 12/10/2014
- Port d'embarquement : coréen
- Délais de livraison : 8 semaines après réception L/C

Tableau n°15 : l'offre de fournisseur2

Désignation	Q tes	P.U	MT/USD	CV/DA
Machine à laver 7 kg	10 000	240.26	2 402 600. 22	200 366 268. 56

Source : dossier traité à l'ENIEM

- **Fournisseur 3 /chine**

- Montant du marché (C+F) : 2 398 900. 00 USD
- Montant du marché en dinars : 200 057 704. 84 DA
- Mode de paiement : lettre de crédit à vue
- Garantie : 1 %
- Taux de change : 83,3956 du 12/10/2014
- Port d'embarquement : chine
- Délais de livraison : 50 jours après réception L/C

Tableau n°16 : l'offre de fournisseur3

Désignation	Qtes	P.U	MT/USD	CV/DA
Machine à laver 7 kg	10 000	239. 89	2 398 900. 00	2 007 704. 84

Source : dossier traité à l'ENIEM

3.4 Commissions

3.4.1 Commissions d'ouverture des Plis (PV COP)

Responsable d'initier les offres des fournisseurs intéressés participants les représentants des différentes entreprises envoient ensuite les dossiers complets à Comité d'évaluation des offres.

3.4.2 Commission d'évaluation des offres (PV CEO)

Lorsque cette commission reçoit les offres des soumissionnaires de commission d'ouverture des plis elle procède à l'évaluation des offres. En présence des organismes suivants : technique, commerciale, qualité et financière.

Dans notre étude de cas, la séance est présidée par le président de la commission. Et la commission d'évaluation des offres a procédé à l'étude et à l'évaluation du marché CKD.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Machine à laver relatif à la consultation sélective qui avait été lancée à cet effet. Après étude et analyse, elle établit un classement des offres suivant le barème de notation qui est la base de cette opération. La première étape étant l'évaluation technique qui sera notée sur 35 points en se référant aux exigences de l'entreprise et les soumissionnaires sont notés comme suit :

- Le fournisseur 1 Chine obtient 33.05 points ;
- Le fournisseur 2 Corée obtient 31.16 points ;
- Le fournisseur 3 Chine obtient 31.66 points.

Une évaluation financière de deuxième étape est ensuite effectuée et est notée sur une échelle de 65 points. 50 points pour le montant du marché CFR, 10 points pour le mode de paiement et 5 points pour la date de livraison sont pris en compte. Les soumissionnaires sont évalués comme suit :

Puis vient la deuxième étape qui est l'évaluation financière qui sera notée sur 65 points, en tenant compte : du montant de marché CFR noté sur 50 points, du mode de paiement noté sur 10 points et du délai de livraison qui est noté sur 5 points. Les soumissionnaires sont notés comme suit :

- Fournisseur 1 /chine : montant de marché CFR (50 p) + délai de livraison (5 p) + modalités de paiement (05 p) = 65.00 point ;
- Fournisseur 2 Corée : montant de marché CFR (46.82 p) + délai de livraison (2.5 p) + modalités de paiement (5 p) = 59.32 points ;
- Fournisseur 3 chine : montant de marché CFR (46.89 p) + délai de livraison (3 p) + modalités de paiement (5 p) = 59.89 points.

A l'issue de ces deux étapes, le comité additionnera pour chaque fournisseur les points obtenus aux deux évaluations pour obtenir une évaluation financière technique cette notation se compose de 100 points.

Tableau °17 : Notation techno-financière

Fournisseur	Note technique 35 pts	financière 65 pts	Total 100 pts
F1	33.05	65.00	98.05
F2	31.16	59.32	90.48
F3	31.66	59.89	91.55

Source : Documents ENIEM (évaluation de la commission).

PV commission d'évaluation des offres N 07/2014 du 13/10/2014

Taux de change du 13/10/2014: 1 USD = 83.3956

3.4.3 Décision de la CEO

La CEO propose d'attribuer le marché au fournisseur 1/chine pour la meilleure offre technico-commerciale.

Montant du marché : 2 250 000.00 USA en CFR, soit 187 640 100.00 DA.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

3.4.4 Négociation

Après avoir reçu trois offres F1, F2, F3 l'acheteur entame des négociations pour obtenir une meilleure offre, en négociant essentiellement le prix, le mode de paiement et le délai de livraison.

3.5 La sélection du fournisseur et la gestion de la commande

3.5.1 L'élaboration d'un tableau comparatif des offres

Une fois les offres reçues, le service Achats va faire une évaluation comparative à son niveau, pour en déduire le choix du fournisseur le plus avantageux. Pour cela, il va utiliser un tableau comparatif des offres (TCO).

(Annexe04) : Tableau comparatif des offres (TCO) des trois fournisseurs F1, F2, F3 numérotés les annexes. Le TCO fait ressortir l'offre la plus avantageuse : Fournisseur 1/chine qui paraît plus intéressante sur les aspects suivants :

- Les prix ;
- Le délai de livraison ;
- Et le mode de paiement.

3.5.2 Élaboration d'un rapport de présentation

Le protocole préparé par le comité d'évaluation des offres est envoyé au service des achats, et le service des achats doit établir un rapport de présentation pour confirmer si le comité d'évaluation des offres confirmera la décision d'envoi au comité d'approvisionnement, et la structure commerciale doit établir les éléments suivants rapport de présentation : Cela inclut un tableau de comparaison, PV CEO et PV COP.

Il approuve le projet de contrat de fourniture de 10 000 machines à laver 07 kg de collection par le fournisseur 1/ chine, indiquant que ces travaux font partie du programme de production 2015.

Après que la Commission délivre un visa au service des achats pour le processus de commande en confirmant le contrat ou en faisant un rapport confirmant la commande d'achat au fournisseur 1.

Le marché est validé comme suit :

- Supérieur à 01 MDA et inférieur à 40 MDA, les marchés sont examinés par la Commission des Marchés de l'Unité.
- Supérieur ou égal à 40 MDA, les marchés sont examinés par la Commission Centrale Marchés de la Direction Générale.

Dans notre cas c'est supérieur

3.6 Le choix de fournisseur

A l'issue du débat engagé suite à la présentation du dossier, les membres de la CCM valident la proposition de l'unité climatisation de contracter pour le lave-linge avec le fournisseur 1 Chine.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Cependant étant une nouvelle source d'approvisionnement et stocks produits finis, les membres de la CCM recommandent à l'unité Climatisation de placer une présérie de 5000 appareils à titre d'essais, satisfaction, le reste des besoins auprès de ce même fournisseur.

3.6.1 La réalisation du contrat entre l'acheteur et le fournisseur

3.6.1.1 Etablissement d'une facture d'achat

Après avoir opté pour le fournisseur 1 Chine, l'acheteur établit une facture d'achat, sur lequel est mentionné. L'acheteur transmet un dossier au chef de département qui contient les documents suivants :

- La fiche de vérification
- La facture pro-forma
- Le nom de fournisseur
- Une facture d'achat
- A l'envoi d'une facture d'achat en doit demander au fournisseur de nous informer 48 heures avant l'expédition de la marchandise.
- Réponse aux fournisseurs : après avoir la fiche de vérification, le responsable de service achat envoi une réponse aux autres fournisseurs qui n'ont pas eux le marché avec une justification.

3.6.1.2 Exécution des contrats entre acheteurs et fournisseurs

Le service commercial commence d'abord par établir et rédiger les contrats en interrogeant les parties prenantes. Le fournisseur doivent lister l'ENIEM représentée par l'acheteur, et le Fournisseurs 1 chine représenté par leur Gérant (Vendeur), puis lister et détailler les clauses contractuelles telles que : Je décrirai ;

- L'objet du contrat ;
- Mode de passation ;
- Les caractéristiques générales de la machine à laver ;
- Le montant du contrat ;
- La modalité de paiement ;
- Le délai de livraison, et leurs conditions ;
- Les garanties techniques, et les modifications techniques ;
- Les garanties obligatoires, et garanties service après-vente ;
- Emballage et marquage
- Transport ;
- Document d'expédition et d'exportation ;
- Domiciliation bancaire ;
- Assurances, et l'exclusivité ;

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

- Durée du contrat ;
- Langue du marché ;
- réalisation du contrat, mise en demeure, et force majeure ;
- Droit applicable, et règlement des litiges.

Ce contrat sera alors envoyé au fournisseur sélectionné par mail pour confirmer le marché avec eux. Une fois qu'il aura validé il devra le signer et le renvoyer à l'acheteur. Après la réception de contrat de fournisseur, le service achat procède à leur vérification puis les envois au PDG pour qu'il les signe.

3.6.1.3 L'élaboration d'un bon de commande

Le service Achats peut alors procéder à l'établissement du Bon de Commande.

Notre bon de commande va comprendre ce qui suit :

- La désignation et les spécifications des produits ;
- L'unité de mesure ; et la quantité exigée ;
- Le prix unitaire ; et le montant TTC ; le montant total CPT (Carriage Paid To)
- Le mode de paiement, et le délai de livraison ;
- Le type d'emballage ;
- Le poids net et le poids brut ;
- Le port de destination...etc.

Annexe05 : Bon de commande fournisseur 1 chine

A la réception du bon de commande d'ENIEM, Fournisseur 1 chine va envoyer une confirmation de commande.

3.7 Le paiement de la marchandise

Une fois l'acheteur a passé la commande et que le PDG est donné son autorisation pour l'ouverture d'une lettre de crédit le service achat entame une étape importante qui est la domiciliation bancaire à la base d'une facture pro forma ou d'un contrat, et elle s'effectue comme suit : l'acheteur remplira la demande d'imputation bancaire (DIB) qui contient les mentions suivant :

- Nom et adresse du fournisseur ; fournisseur 1 chine
- Numéro de bon de commande ; facture pro forma n du 30/11/2014
- Mode de paiement ; lettre de crédit à vue irrévocable et confirmé
- Montant de la marchandise ; 1 125 000. 00 USD CFR
- Tarif douanier. 84 50 12 20

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Afin de détenir la marchandise, l'importateur doit certifier à la banque (BEA) qu'il dispose des originaux de la marchandise. Dans notre cas, l'acheteur demande l'ouverture d'une lettre de crédit irrévocable et confirmée une fois le débit et l'exécution effectués.

Celui-ci sera accompagné d'une facture pro-forma engageant les deux parties. Dès que la banque reçoit la demande d'ouverture du Credoc, elle vérifie d'abord si le prélèvement a été effectué et renseigne la facture et les informations contenues dans la demande. Après vérification, la banque publie le Credoc et en informe l'Acheteur en adressant à l'Acheteur un document attestant de la publication du Credoc.

3.8 Expédition et assurance des marchandises

3.8.1 Expédition des marchandises

Le Fournisseur est responsable d'informer le Client (ENIEM) de l'expédition des Marchandises au moins 48 heures avant l'expédition et de notifier :

- La date d'embarquement ;
- Le montant ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port de destination ;
- Le nombre de palette ;
- Le poids brut de marchandise ;
- Nom du navire ;

Mais aussi la liste des documents réceptionnés et qui sont :

- 08 factures originales commerciales ;
- 03 connaissements Bill of lading (annexe06)
- 02 certificats d'origine ; (annexe07)
- 04 listes de colisage ; (annexe08)

Par conséquent, l'entreprise se rend à sa banque BEA pour l'endossement et le retrait des documents.

3.8.2 Le contrat d'assurance

Assurance pour protéger les marchandises des risques éventuels liés au transport. Dès réception de l'avis d'expédition, l'acheteur souscrit une assurance couvrant les risques pouvant affecter les marchandises pendant le transport. L'ENIEM assure ses produits au niveau de la SAA (Caisse Algérienne Des Assurances et des Prévoyances).

Cela se fait par le biais d'un avis alimentaire (annexe09) 48 heures avant l'expédition contenant les informations suivantes : numéroter les annexes

- Type d'assurance : Tous risques ;
- Contrat d'assurance : Contrat d'adhésion ;
- Taux d'assurance maritime 0.12%.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

C'est ainsi que les montants d'assurance sont calculés et fixés. Une fois cette opération effectuée, deux exemplaires de l'avis alimentaire seront délivrés, l'un restant au niveau de la publicité et l'autre envoyé à l'organisme d'assurance.

Lorsque le dossier de la marchandise arrive à la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), la BEA prépare un document accusant réception de la marchandise et l'envoie à U/C (Annexe). Si vous êtes invité à signaler une collecte des documents, votre notification contiendra les informations suivantes :

- La date de réception du document ;
- Description du produit.
- Les frais de transport que le climatiseur doit supporter.
- Liste des documents originaux reçus par le fournisseur : facture originale, connaissement, certificat d'origine (annexe10), liste de colisage, EUR1 (Certificat de circulation de l'Union européenne).

Après avoir reçu l'accusé de réception au moment de l'achat, l'Acheteur demande au service comptable d'émettre un Ordre de Virement Bancaire (BEA). Cet ordre de transfert contient les informations suivantes :

- Nom et adresse du fournisseur
- Numéro de virement fournisseur
- Le montant de marchandises.

Lorsque l'acheteur reçoit l'ordre de virement, il le soumet à la banque. Celui-ci délivrera un document pour procéder au dédouanement des marchandises.

4 Le dédouanement et réception de marchandises

A l'arrivée des marchandises au port d'Alger, l'ENIEM doit passer par la compagnie maritime en premier lieu puis par la douane comme suit :

Les documents nécessaires pour le dédouanement d'une marchandise ;

- **Délivré par le fournisseur : numéroté**
 - Facture commerciale ;
 - Connaissance Bill of lading ;
 - Liste colisage ;
 - Certificat de conformité ;
 - Certificat d'origine.
- Délivré par la compagnie d'assurance :
 - Avis d'aliment.
- Délivré par la compagnie maritime
 - Avis d'arrivé.

4.1 Première étape l'échange de document

Après que l'ENIEM ait reçu l'avis d'arrivé de la marchandise, l'entreprise remettra à la compagnie de transport maritime le B/L (bill of lading) à son nom, ou à l'ordre de la BEA.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Cependant, il a été "agréé" au nom de l'ENIEM accompagné d'un chèque de paiement des frais de transport et d'expulsion au transporteur s'appelle chèque frais maritime e chèque caution. Cette dernière délivre à l'ENIEM un bon a délivré de livraison (BAD) par lequel la marchandise est retirée du port et acheminée vers l'entrepôt de l'entreprise.

4.2 Deuxièmes étapes établissement de la Déclaration Simplifiée de Transit routier DSTR

Le transitaire établi une DSTR (annexe11) pour faire un transfert de la marchandise du port vers l'entrepôt privé de l'ENIEM sous escorte douanière. Le transfert doit se faire dans un délai de 15 jours.

Escorte : C'est l'accompagnent de la marchandise durant son tragi par un agent de douane. Accompagner pour guider, surveiller, protéger.¹³

Les exemplaires de la DSTR :

- Exempleire de départ ;
- Exempleire de destination ;
- Exempleire bon à délivrer ;
- Exempleire retour.

Les documents nécessaires pour la DSTR :

- Facture commerciale ;
- Avis d'arrivé ;
- Connaissance ;
- Bon à délivré.

Remarque : Délais de l'avis d'arrivé jusqu'à la DSTR es 15 jours, et faute de quoi paiement d'une amande de 50 000 DA.

4.3 Troisième étape le tarif douanier

C'est l'ensemble des règles e conditions exigé par l'administration de douane il contient 21 section et 99 chapitres.

4.4 Quatrième étapes Entreposage 3301 déclaration de mise à l'entrepôt privé de l'entreprise

3301 régime fait entrée la marchandise à l'entrepôt avec les documents suivants :

- Facture commerciale
- Connaissance
- Avis d'arrivé
- Exempleire destination (DSTR)
- Délais de régime (DSTR vers 3301 es 15 jours accordé par la douane)

¹³ Dictionnaire de français « LE ROBERT », EDIF2000, p.155.

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

Pour déclarer que la marchandise est dans l'entrepôt d'ENIEM. Et le déclarant il établira alors un dossier comportant ces documents.

4.5 Cinquièmes étapes la déclaration de mise à la consommation 1033

1033 c'est le régime de dédouanement de marchandises en payant droits et taxes. Après le paiement des droits et taxes un bon a enlevé délivré par la douane et ce dernier ne permet de faire sortir la marchandise de l'entrepôt sous vers le magasin.

Avec des documents nécessaires qui sont :

- Facture commerciale ;
- Avis d'arrivé ;
- Connaissance ;
- Exemple déclarant (DU) ;
- Délais de régime 3301 vers 1033 le délai accordé par la douane est d'une année.

DU : La déclaration unifié (Annexe12).

L'administration de douane (CNIS) centre nationale informatique statistique à crée un logiciel appelé le S.I.G.A.D système informatique gestion automatique douanière, qui permet l'identification des marchandises entrée ou sorti du territoire nationale.

Les exemplaire de la DU :

- Exemple douane ;
- Exemple déclarant ;
- Exemple banque ;
- Exemple retour.

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

4.6 Calcule des droits et taxes

Montant : 126 304 USD, Assurance : 18 171 DA ,FRET : CFR

Taux de change : 140.3820 DD : 15%

TVA : 19%

- ❖ Calcule le droit de douane (DD)
- ❖ Calcule TVA 4.6.
- ❖ Calcule DD

Calcule d'abord la CAF : Prix + assurance.

Converti : le prix * Taux de change = 126 304 * 140.3820 = 17 730 808 DA.

CAF : le montant converti + assurance = 17 730 808 + 18 171

CAF = 17 748 979.

- DD : CAF * le taux DD

CHAPITRE III : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION REALISE AU NIVEAU DE L'ENIEM

$$DD = CAF \times 15 \div 100 = 2\,662\,346 \text{ DA.}$$

Calcule TVA

$$TVA = \text{Assiette TVA} * \text{taux TVA}$$

$$\text{Assiette TVA} = CAF + DD = 17\,748\,979 + 2\,662\,346 = 20\,411\,395 \text{ DA.}$$

$$TVA = 20\,411\,395 \times 19 \div 100 = 3\,878\,151 \text{ DA.}$$

$$DD \text{ et Taxes} = DD + TVA = 2\,662\,346 + 3\,878\,151 = 6\,540\,497.$$

5 La réception de la marchandise

La gestion des stocks réception va établir un « bulletin de réception » pour le service achat qui contient la quantité et la qualité.

A la base de ce bulletin, la machine à laver va entrer au service inspection qualité.

5.1 Service quantité

Sert à compter le nombre réel de la marchandise par apport à la facture.

5.2 Service inspection qualité

Il va prendre un échantillon, du CKD et faire un essai.

Conclusion

En conclusion, l'achat de la collection de 10 000 machines à laver 7 kg a nécessité une série d'étapes bien définies et de procédures rigoureuses, depuis l'analyse des besoins jusqu'à la réception de la marchandise. L'ENIEM a mobilisé différentes unités et commissions pour évaluer les offres des fournisseurs, sélectionner le meilleur parmi eux et finaliser un contrat d'achat en bonne et due forme.

Les étapes de dédouanement, de transit, d'entreposage et de réception ont également été rigoureusement planifiées et exécutées pour garantir la qualité et la conformité de la marchandise livrée. Ce processus rigoureux garantit que l'ENIEM dispose d'une machine à laver de haute qualité pour répondre aux besoins de ses clients tout en respectant les normes de sécurité et d'environnement.

Les échanges économiques internationaux s'expliquent d'abord par le fait que certains pays ne peuvent pas produire les biens dont ils ont besoin, ou les produisent en quantités insuffisantes. Alors ils essaient d'obtenir des choses ailleurs qui ne sont pas disponibles localement. Plus la vie économique devient complexe, plus la variété des biens produits est grande, plus le commerce international devient important, car il devient de plus en plus impossible pour la plupart des pays de couvrir la gamme complète des produits.

Cette étude de cas s'inscrit dans un contexte professionnel où les entreprises cherchent à résoudre des problèmes spécifiques ou à améliorer leur fonctionnement interne. L'étude de cas consiste à analyser en profondeur un cas spécifique pour en tirer des enseignements et des stratégies applicables à d'autres situations similaires. Cette étude de cas en particulier vise à analyser les pratiques de gestion des ressources humaines dans une entreprise donnée, en vue de proposer des recommandations d'amélioration et d'innovation.

Au niveau théorique, il est important de comprendre les différents processus de transaction dans le commerce extérieur et comment les contrôles commerciaux garantissent le bon déroulement des transactions commerciales. Niveau pratique : Savoir comment cette entreprise opère ou importe des opérations à l'étranger en se basant sur des exemples qui ne se font pas au sein de l'ENIEM.

Notre étude pratique sur « le suivi du processus d'importation dans une ENIEM au niveau de l'entreprise » nous a permis de comprendre la progression de ce processus depuis la nécessité d'importer des marchandises jusqu'au stockage des stocks. Chaque étape du processus d'une transaction d'achat à l'importation est importante, aucune étape n'est plus importante que les autres, mais elles se complètent. Une mauvaise compréhension des besoins et une mauvaise détermination des besoins par les services achats peuvent entraîner des pertes importantes pour une entreprise. En outre, une mauvaise sélection des fournisseurs, des méthodes de paiement, des modes de transport, une assurance appropriée pour les marchandises importées et des régimes tarifaires inadéquats peuvent menacer la compétitivité d'une entreprise. L'ENIEM, comme toutes les entreprises algériennes exerçant des activités d'importation, a besoin de mieux comprendre et maîtriser les normes et les techniques du commerce international.

Bibliographie

➤ Les ouvrages :

- S. Bouchtas, «le commerce international», Ecole supérieure des banques, Alger.
- Battiau MICHEL « Le commerce international », ellipse paris, 2002.
- Brahim GUENDOUZI, « relations économiques internationales », Édition El maarifa, 2008.
- Jean-Louis MUCCHIELLI, « Relations économique internationales », édition, Paris, 2010.
- J.LONGAE ; P.VANHOVE , « économie générale », édition DUNOD.
- Michel Rainelli "La nouvelle théorie du commerce international" Éditions La Découverte "1997" Paris.
- Didier-Pierre MONOD « Techniques administratives du commerce international Import – Export » Éditions ESKA 1993.
- G.LEGRAND et H.MARTINI: le petit export, «management des opérations de commerce international importer-exporter » 8e édition, DUNOD, Paris, 2007.
- J.DUBOIN, F.DUPHIL, J.PAVEAU, « Pratique du commerce international» Exporter, 25ème Édition, Les éditions FOUCHER, Malakoff, 2015.
- J.DUBION, F.PAVEAU, « Pratique du commerce international » Explorer, 25ème édition, Les éditions FOUCHER, Malakoff, 2015.
- Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009.
- Jean Belotti, « Transport international de marchandises », paris, 5 ème édition 2015.
- G.legrand et H.Martini, « le commerce international », 3émé édition Dunod, paris, 2010.
- Denis CHEVALIER et François DUPHIL, « Transporter à l'international », Foucher, 4ème édition, France, 2009.
- Corine PASCO « commerce international » 4ème Edition DONED, 2002.
- Corine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006.
- Philippe Monnier & Sandrine Machier-Lefrançois, « Les techniques Bancaires », 7 e édition Dunod, Paris, 2016/2017.

- S.Oulounis, « Gestion financière internationale », Office des publications universitaire, Université Pierre Mendès France, Grenoble 2, 2005.
- H.Martini, D.Deprée, J.Klein-Cornede « Crédits documentaire » GUIDE PRATIQUE", édition Revue Banque.
- H.Martini, D.Deprée, J.Klien-Musca. « Guide pratique» édition Revue Banque, 2007.
- Robert LAMAILLE, « la gestion des stocks par la maitrise des flux », édition d'Organisation, Paris, 2000.
- J.PAVEAU, F.DUPHIT, «exporter : pratique de commerce international», 24ème édition, FOUCHER.
- R.CHIBANI, « le vade-mecum de l'import-export », édition ENAG, 1997.
- M.SABRI, K.AOUDIA, M.LALEM « guide de gestion des marchés publiques » Edition sahel, 2002.
- Nasser. SAOU, « guide d'nie gestion des marchés publiques » 2016.

➤ **Dictionnaires :**

- Dictionnaire de français « Le robert », EDIF 2000, P.219.
- Dictionnaire de français « LE ROBERT », EDIF2000, P155

➤ **Mémoires :**

- R.MOKRANI E N.BOUKHERROUB « Le suivie d'une opération d'achat e d'importation de Fil d'Acier », mémoire de fin d'étude, UMMTO TIZI OUZOU.
- M.HIMKER et M.HOUACINE « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017 », Mémoire fin d'étude, UMMTO TIZI OUZOU Promotion 2018.
- Mémoire présentation des procédures réglementaires exige d'une opération d'importation.
- H.toubal, tounsia, « procédure de dédouanement », mémoire fin de formation. 2020.
- H.HAMIS e M.HALLADJ «Présentation des procédures réglementaire exige d'une opération d'importation», mémoire fin d'étude UMMTO TIZI OUZOU. 2018.
- H.Djida et N.Aiter « les procédures d'importation » mémoire fin d'étude. 2004.

- N.SLIMANI, F. TAKABACHET «Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », Mémoire fin d'étude 2021.

➤ **Articles :**

- Journal.N « commerce international : théorie technique e application », édition ERPI, Québec, 2005.
- Article 4, Convention CMR signée le 19 mai 1995 à Genève, ord.23 décembre 1958, JO 26 décembre.
- Vernon : économiste américain connu pour sa théorie de cycle de vie du produit et pour son application au commerce international.
- Documentation interne du l'ENIEM 2023.
- « Guide des marchés publics », ministère des finances OCDE Édition 2021.
- Documentation interne du l'ENIEM, L'unité climatisation 2023.
- Article « Etude quantitative : définition, techniques, étapes et analyse » scribbr.fr.
- Article « Étude qualitative : définition, avantages et méthodes », <https://hubsport.fr>.
- Document «Caractéristiques de l'étude de cas, méthodologie et exemple-thpanorama ».
- Article « Étude qualitative : un guide complet » <https://fr.surveymonkey.com>.
- Article « Le guide d'entretien : caractéristiques et exemples », <https://www.scribbr.fr/methodologie>.
- Guide d'entretien 2023.
- Documents interne de l'ENIEM, service gestion des stocks 2023.
- Document interne de l'ENIEM, service achat 2023.
- Document interne de l'ENIEM, service transit 2023.

➤ **Sites internet :**

- [Https://www.globalnegotiator.com/Global Negotiator](https://www.globalnegotiator.com/Global%20Negotiator)
- [Https://www.caci.dz](https://www.caci.dz). Chambre Algérienne de commerce et industrie.
- <https://www.mecalux.fr>
- <https://gocardless.com>
- <Https://static.societegenerale.fr>
- [Https:// societegenerale.sn](Https://societegenerale.sn), LCSB.
- <Https://economy-pedia.com>

- <https://www.voxco.com.glob> consulté le 09/06/2023 à 05:34

-

-

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Lise des abréviations

Les des tableaux et figures

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international

Introduction

Section 1 : présentation et évolution du commerce international

1. Les Définitions du commerce international
2. Naissance du commerce international
3. Développement du commerce extérieur
4. Les principaux acteurs du commerce extérieur
 - 4.1. Le fournisseur
 - 4.2. L'importateur
 - 4.3. La banque
 - 4.4. Le transitaire
 - 4.5. La douane
 - 4.6. L'assurance

Section 2 : Les théories du commerce international

1. Les théories traditionnelles du commerce international
 - 1.1 La théorie des avantages absolus d'Adam SMITH
 - 1.2 La théorie des avantages comparatifs de David RICARDO
 - 1.3 La théorie de la dotation factorielle
 - 1.3.1. La contribution de P.A. SAMUELSON
 - 1.3.2. Le paradoxe de w. LEONTIEF
2. Les nouvelles théories du commerce international
 - 2.1 L'approche néo factorielle
 - 2.2 Théorie macroéconomiques
 - 2.2.1. théorie de la demande
 - 2.2.2. Théorie du cycle de vie international des produits
 - 2.3. Théories de la firme
 - 2.3.1. La concurrence imparfaite
 - 2.3.2. Théorie de la firme multinationale
 - 2.4 L'avantage compétitif des nations

Section 3 : les documents administratifs du commerce international et la pratique du dédouanement.

1. les documents comptables
 - 1.1 Bon de commande
 - 1.2 la facture pro-forma
 - 1.3 La facture commerciale
 - 1.4 La facture consulaire

2. les documents douaniers et administratifs
 - 2.1 La nomenclature douanière
 - 2.2.1 Documents certifiant l'origine
 - 2.2.1.1 Certificat de circulation de marchandises EUR1
 - 2.2.1.2 Certificat d'origine selon le Système Généralisé de Préférences
 - 2.2.1.3 Certificat d'origine de la Zone Arabe de Libre Echange
 - 2.2.1.4 Certificat de circulation de marchandises dans le cadre de l'accord commercial préférentiel Algéro- Tunisien
 - 2.2.1.5 Certificat d'origine non préférentiel délivré par la CACI
 - 2.2.1.6 Certificat d'origine des produits exportés vers la Jordanie
 - 2.2.1.7 Certificat d'origine des produits exportés vers la Mauritanie
 - 2.3 La libre circulation des marchandises (carnet ATA)
 - 2.3.1 Le carnet ATA
 3. Les documents de transport
 - 3.1 Le connaissement maritime
 - 3.2 La lettre de transport aérien (LTA)
 - 3.3 La lettre de transport routier (LTR)
 - 3.4 La lettre de transport ferroviaire (LTF)
 4. La pratique de dédouanement
 - 4.1 Le caractère obligatoire de la déclaration en douane
 - 4.2 Les principaux éléments de la déclaration en douane
 - 4.2.1. L'origine
 - 4.2.2. La valeur en douane
 - 4.2.3. L'espèce tarifaire
 - 4.3 Caractères généraux des régimes douaniers économiques
 - 4.3.1. L'extraterritorialité
 - 4.3.2. La suspension des droits et taxes
 - 4.3.3. Le cautionnement
 - 4.4. Les différents régimes douaniers économiques
 - 4.4.1. Le transit
 - 4.4.2. L'admission temporaire
 5. Les garanties douanières
 - 5.1. Les garanties d'ordre matérielles
 - 5.2. Les garanties financières
 6. Réception des marchandises

Conclusion

Chapitre II : Financement et la gestion commerciale d'une opération d'importation.

Introduction

Section 1 : La logistique du commerce international

1. Le transport international
 - 1.1. Le choix du mode de transport
 - 1.1.1 Première étape : Connaître ses propres besoins
 - 1.1.2 Deuxième étape : Connaître les besoins et les capacités du client

1.1.3 Troisième étape : Évaluer les différents transporteurs

1.1.4 Quatrième étape : Obtenir le meilleur prix

1.2 Les différents modes de transport international

1.2.1 Le transport maritime

1.2.1.1 Le contrat de transport maritime

1.2.1.2 Les parties au contrat de transport maritime

1.2.1.2 La responsabilité du transporteur

1.2.1.3 Transport aérien

1.2.1.3 Les parties du contrat de transport aérien

1.2.2 Le transport ferroviaire

1.2.2.2 Le contrat au transport ferroviaire

1.2.3 Le transport routier

1.2.3.2 Le contrat de transport routier

1.3 Les incoterms

1.3.1 Le rôle des incoterms

1.3.2 Classification des incoterms

1.3.1.1 La classification par groupe

1.3.1.2 Selon le mode de transport

1.3.1.3 Selon le type de vente

1.4 Les assurances

1.4.1 Objectif de l'assurance transport

1.4.2 Les différents types de police

Section 2 : Les modes de paiement à l'international

1. Les instruments de paiement internationaux

1.1. Le chèque

1.2. Les effets de commerce

1.2.1. La lettre de change

1.2.2. Le billet à ordre

1.2.3. Le virement international

1.2.3.1. Les inconvénients de virement

1.2.3.2. Les 3 principaux avantages

2. Les techniques de paiement

2.1. L'encaissement simple

2.2. La remise documentaire

2.2.1. Les intervenants

2.2.2. Principe et mécanisme de la remise documentaire

2.3. Le crédit documentaire

2.3.1. Les intervenants d'un crédit documentaire

2.3.2. Les différents modes de réalisation du crédit documentaire

2.4. La lettre de crédit stand-by

2.4.1. Les diverses fonctions du stand-by

2.4.1.1. Le stand-by commercial, garantie de paiement

2.4.1.2. Le stand-by garanti d'indemnisation, garantie de marché

Section 3 : le déroulement d'une opération d'importation

1. Elaboration de programme d'approvisionnement
 - 1.1. Définition du programme d'approvisionnement
2. Naissance et expression des besoins
 - 2.1. Définition des besoins à satisfaire
 - 2.2. Calcul des besoins d'approvisionnement
3. Le cahier des charges
 - 3.1. Les types des cahiers de charge
 - 3.1.1. Cahier des charges technique
 - 3.1.2. Cahier des charges d'exécution
4. Recherche et sélection des fournisseurs
5. Modes de passation des marchés publics
 - 5.1. Le gré à gré
 - 5.2. L'appel d'offre
 - 5.3. La consultation restreinte
6. Réception et exploitation des offres
 - 6.1. Réception des offres
 - 6.1.1. La commission d'ouverture des plis
 - 6.2. Exploitation des offres
 - 6.2.1. La sélection technique
 - 6.2.2. La comparaison des offres
 - 6.3. Négociation des offres
7. Passation de la commande

Conclusion

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisé au niveau de l'ENIEM

Introduction

Section 1 : La Présentation de l'entreprise ENIEM

1. L'historique sur l'ENIEM
2. Situation géographique de l'ENIEM
3. Organisation de l'ENIEM
 - 3.1. La mission de chaque unité
 - 3.1.1. La direction générale
 - 3.1.2. Les directions centrales de l'entreprise se composent des directions suivantes
 - 3.1.3. L'unité commerciale
 - 3.1.4. L'unité prestation technique
 - 3.1.5. L'unité froid
 - 3.1.6. L'unité cuisson
 - 3.1.7. L'unité climatisation
 - 3.1.8. Les missions de l'unité commerciale
 - 3.2. La fonction transit à l'ENIEM

Section 2 : Présentation de la méthodologie suivie

Introduction

1. Approche de la recherche
 - 1.1. Approche quantitative

- 1.2. Approche qualitative
- 1.3. Approche mixte
- 2. Stratégie de la recherche
- 3. Justification du choix de l'entreprise ENIEM
- 4. Quel est l'objectif d'une étude ?
- 5. La collecte des données
 - 5.1. Outil de collecte des données
 - 5.2. Les caractéristiques du guide d'entretien
 - 5.3. Construction de notre guide d'entretien
 - 5.3.1. Partie 01 : Cadre général de l'entreprise
 - 5.3.2. Partie 02 : Moyen de financement numéroté le point
 - 5.3.3. Partie 03 : Opération d'importation numéroté le point
- 6. Méthode d'analyse : Analyse du contenu
 - 6.1. Les caractéristiques de l'analyse du contenu

Section 3 : Analyse d'une opération d'importation de machine à laver réalisé par l'ENIEM au sien de l'unité Climatisation

Introduction

- 1 Présentation de produit et déclenchement de la procédure
 - 1.1 Partie 01 : Connaître l'entreprise « ENIEM
 - 1.2 Partie 02 : Connaître le moyen le plus utilisé par l'ENIEM
 - 1.3 Partie 03 : Connaître la procédure d'importation de l'ENIEM
- 2. Présentation de produit et déclenchement de la procédure
 - 2.1. Présentation de la machine à laver (lave-linge) 07 kg en CKD
 - 2.2. Expression du besoin d'achat (demande d'achat interne)
- 3 Recherche des fournisseurs
 - 3.1 L'élaboration du cahier charge
 - 3.2 Consultation et sélection des fournisseurs
 - 3.3 La réception des offres
 - 3.4 Les commissions
 - 3.4.1 Commissions d'ouverture des Plis (PV COP)
 - 3.4.2 Commission d'évaluation des offres (PV CEO)
 - 3.4.3 Décision de la CEO
 - 3.4.4 Négociation
 - 3.5. La sélection du fournisseur e la gestion de la commande
 - 3.5.1 L'élaboration d'un tableau comparatif des offres
 - 3.5.2 Élaboration d'un rapport de présentation
 - 3.6. Le choix de fournisseur
 - 3.6.1. La réalisation du contrat entre l'acheteur et le fournisseur :
 - 3.6.1.1. Etablissement d'une facture d'achat
 - 3.6.1.2. Exécution des contrats entre acheteurs et fournisseurs
 - 3.6.1.3. L'élaboration d'un bon de commande
 - 3.7. Le paiement de la marchandise
 - 3.8. Expédition et assurance des marchandises

3.8.1 Expédition des marchandises

3.8.2 Le contrat d'assurance

4. Le dédouanement et réception de marchandises

4.1 Première étape l'échange de document

4.2. Deuxièmes étapes établissement de la Déclaration Simplifiée de Transit routier
DSTR

4.3. Troisièmes étapes le tarif douanier

4.4. Quatrième étapes Entreposage 3301 déclaration de mise à l'entrepôt privé de
l'entreprise

4.5 Cinquièmes étapes la déclaration de mise à la consommation 1033

4.6. Calcule des droits et taxes

5. La réception de la marchandise

5.1. Service quantité

5.2. Service inspection qualité

Conclusion

Conclusion générale

Bibliographie.

Table des matières

Annexes

Résumé

Résumé

Le développement du commerce extérieur nécessite non seulement de choisir les moyens de paiement les plus sûrs pour les transactions commerciales internationales, mais aussi de maîtriser les mécanismes et procédures de financement.

En effet, diverses techniques de paiement international (crédits papier, virements papier) ont été introduites.

Notre intérêt de recherche réside dans l'étude des processus du processus d'importation, depuis la notification des exigences jusqu'au paiement des marchandises importées. Une étude de cas pratique réalisée au niveau de l'organisation d'accueil a permis de mieux comprendre les processus et le rôle de chaque participant aux opérations d'importation. Les mots-clés sont commerce extérieur, commerce d'importation, crédit documentaire, transfert documentaire.

Summary

The development of foreign trade requires not only choosing the safest means of payment for international commercial transactions, but also mastering financing mechanisms and procedures. Indeed, various international payment techniques (paper credits, paper transfers) have been introduced.

Our research interest lies in studying the processes of the import process, from notification of requirements to payment for imported goods. A practical case study carried out at the host organization level provided a better understanding of the processes and the role of each participant in import operations.

The key words are foreign trade, import trade, documentary credit, and documentary transfer.