

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



Mémoire de fin de cycle

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

Sujet :

**Importation du matériel médical et revente en
l'état
Cas : FODIMMED**

Réalisé par :

AFETTOUCHE Safia & AMGHAR Nassima

Devant le jury composé de :

Président : ABIDI Mohammed, MCB, UMMTO

Rapporteur : ACHIR Mohammed, MCB, UMMTO

Examineur : GHEDDACHE Lyes, UMMTO

Promotion : 2021/2022

Remerciements

En premier, nous remercions le Bon Dieu le toutpuissant de nous avoir donné de la santé, le courage et la patience pour être ce que nous sommes aujourd'hui et pour mener ce modeste travail ;

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à notre promoteur Mr ACHIR Mohamed pour ses orientations, son aide et ses précieux conseils ;

Nous remercions très sincèrement les membres du jury pour avoir bien voulu accepter d'évaluer notre travail ;

Nous voulons aussi témoigner notre reconnaissance et exprimer toute notre gratitude à nos enseignants qui ont participé pour une grande part dans notre formation ;

Enfin nous adressons un grand merci à nos familles et à toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à ;

*A mon père à qui je l'avais promis ; auquel je témoigne toute ma reconnaissance pour le sacrifice
et les encouragements consentis à mon égard durant mes études.*

A ma mère que dieu ait son âme dans son vaste paradis.

A mon cher frère sofiane.

A mon cher frère hamid et sa femme et ses enfants massinas et ilgane.

A mon cher frère vrachis et sa femme wafia et ses enfants noona, nadine et adem.

A ma grande chère sœur samia pour son aide et son sacrifice pour moi depuis mon enfance.

A mes chères sœurs nora et zozo.

Mes chers amis selena, kamelia, kamelia ; Fadila, Koukou, Billal, adel et mon cher Saïd.

Ma binôme nassima et sa famille.

Et toute ma famille de proches et de loin.

Merci dieu, et bon courage à vous, à nous et à ceux qui vont consulter un jour ce mémoire

Safia

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à ;

A ma mère, et à ma belle-mère à qui je l'avais promis ; auquel je témoigne toute ma reconnaissance pour le sacrifice et les encouragements consentis à mon égard durant mes études.

A mon père que dieu ait son âme dans son vaste paradis.

A mon cher frère Nacer et sa femme Sabrina et leurs fils Ghiles.

A mon cher frère Lounes.

A mes chères sœurs.

A mon cher mari et ma belle famille.

Mes chers amis Kahina, Fadila, Koukou, Billal .

Ma binôme Safia et sa famille.

Et toute ma famille de proches et de loin.

Merci dieu, et bon courage à vous, à nous et à ceux qui vont consulter un jour ce mémoire.

Nassima

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Les principaux critères d'évaluation des fournisseurs	64
--	----

Liste des figures

Figure N°01 : Schéma représentant le cycle de vie du dispositif médical	41
Figure N°02 : Classification des dispositifs médicaux selon les risques	43
Figure N°03 : Nombre de projets par catégorie de 2009 à 2020.....	48
Figure N°04 : Evolution des unités de productions de différents produits pharmaceutiques pour l'année 2020	48

Introduction générale.....	01
-----------------------------------	-----------

CHAPITRE 1 : APERÇU SUR LES ECHANGES INTERNATIONAUX

Introduction	04
Section 1 : Les éléments de base des échanges internationaux	04
Section 2 : Instruments et techniques de paiement de commerce international	12
Section 3 : Les procédures de dédouanement de la marchandise à l'importation	23
Conclusion.....	37

CHAPITRE 2 : L'IMPORTATION DES EQUIPEMENTS MEDICAUX EN ALGERIE

Introduction	38
Section 1 : Généralités sur les dispositifs médicaux	38
Section 2 : Règlement sur les procédures d'importation des équipements médicaux en Algérie	46
Section 3 : Procédure d'achat des équipements médicaux	59
Conclusion.....	67

CHAPITRE 3 :

Introduction	68
Section 1 :Description de la SARL FODIMMED.....	68
Section 2 : Déroulement d'une opération d'importation d'un matériel médical par la SARL FODIMMED.....	72
Conclusion.....	83
Conclusion générale	84

Bibliographie

Annexes

Table des matières



Introduction Générale



Introduction Générale

Le commerce est l'une des pratiques les plus anciennes et les plus importantes de l'humanité. Le commerce international est né du besoin senti par l'Homme de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, par définition il correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques nationaux. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) 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).

Les accords de libre-échange facilitent le déroulement du commerce international en réduisant les obstacles au commerce qui existent entre deux ou plusieurs pays. Un certain nombre de mesures ont été prises pour promouvoir le commerce international. Ces mesures comprennent l'intervention des banques dans le financement des importations et des exportations.

Le commerce international tel que nous le connaissons aujourd'hui a subi de nombreux changements. La diversification des moyens de paiement, les avancées technologiques, techniques et industrielles ont favorisé leur développement en réduisant les coûts de transport et d'accès aux pays émergents. Les progrès technologiques ont diversifié les produits échangés sur le marché, permettant de maintenir le commerce international. De plus, les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) permettent un échange d'informations et de documents presque instantané entre les entités qui établissent des échanges.

L'Algérie, comme tout autre pays cherchant à tirer le maximum de profit de son commerce extérieur, a connu de multiples changements d'ordre économique à travers son passage à l'économie de marché et son intégration au marché mondial. L'analyse des principales caractéristiques du commerce extérieur de l'Algérie, après son ouverture, révèle une diversification des produits importés.

L'importation semble être une activité internationale facile à mettre en place. La principale motivation du choix des importations est le manque de produits ou d'intrants nécessaires à la production sur le territoire du pays.

Introduction Générale

Une opération d'importation ou d'exportation dans le commerce extérieur comportes des formalités différentes de celles relatives au commerce local il ne s'agit pas d'une simple opération d'achat-vente, mais d'une relation contractuelle entre l'acheteur et le vendeur de nationalités différentes, qui agissent par banques interposées afin d'asseoir leurs transactions sur les bases juridiques internationales admises et régies par des conventions.

Le secteur de la santé est considéré comme le plus important et le plus dynamique. Il bénéficie de meilleures dispositions en matière de moyens nécessaires à son développement et à son bon fonctionnement.

L'Algérie est considérée comme un plus grand importateur d'équipements médicaux et de produits pharmaceutiques, elle est très dépendante du marché international pour l'achat des équipements médicaux.

Objectif de la recherche

L'objectif de notre travail est de bien comprendre la spécificité de l'importation de ce type d'équipements qui diffèrent des autres produits importés

Problématique

Notre problématique cherchera à s'interroger sur la question suivante : **Quelles sont les étapes suivies par la SARL FODIMMED pour l'importation de dispositifs médicaux ?**

Ainsi, à partir de cette question centrale, d'autres sous questions secondaires peuvent être posées :

- Quels sont les documents utilisés fréquemment dans le commerce extérieur?
- Quelles sont les modalités et techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?
- Quelles sont les lois et règles qui régissent ce secteur?

Choix du sujet

Au-delà du fait que nous avons voulu remplir les exigences académiques qui exigent à tout étudiant en Master 02 de rédiger un mémoire de fin de cycle, et par la même occasion, obtenir de l'expérience ; Notre sujet est en lien direct avec notre formation universitaire, nous avons choisi ce sujet « Analyse d'une opération d'importation des équipements médicaux »

Introduction Générale

principalement car nous aimerions y travailler et parce que ce dernier reste toutefois un thème relativement nouveau, ce qui nous a poussé à le choisir mais aussi le sujet est d'actualité par rapport à la pandémie covid-19 ou y a eu une forte demande de ce type de matériel sur le marché mondial et surtout sur le marché algérien. Paradoxalement, nous avons rencontré plusieurs difficultés vis-à-vis du manque de documentation.

Méthodologie de la recherche

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail s'appuie une recherche bibliographique (ouvrages, thèses, rapports et sites web, mémoire, dictionnaires), Mais aussi sur étude empirique menée à l'aide d'une approche qualitative. Celle-ci nous a permis de réaliser une étude de cas auprès de la SARL TSM dans le but de suivre le déroulement de l'importation d'équipements médicaux.

Structure de la recherche

Le plan de notre travail sera composé de trois chapitres :

Dans le premier chapitre, nous aborderons les fondements relatifs aux opérations du commerce extérieur, préalables à l'exécution de toute transaction internationale, les différents modes et techniques de financement du commerce extérieur.

Le deuxième chapitre sera consacré à la présentation des dispositifs médicaux, la réglementation algérienne sur l'importation de ce matériel et les procédures d'achat de ce dernier.

Le troisième et dernier chapitre qui présente le résultat du stage pratique effectué au sein de la SARL « FODIMMED », porte sur les étapes de l'importation des équipements médicaux.

Chapitre 1



Aperçu sur les échanges internationaux



Introduction

Le commerce international est l'échange de biens, services et capitaux entre pays. Ce type de commerce existe depuis l'antiquité, mais il connaît un nouvel essor du fait de la mondialisation.

Pour les entreprises, cela va au-delà des modes et des courants de pensées car, de tout temps, les opérations commerciales ont subi l'effet des coûts de transaction, de transport et des changes.

Aussi loin que nous puissions retourner dans l'histoire, nous constatons que le commerce à l'échelle internationale a toujours existé (de la Mésopotamie au VI^{ème} siècle, au commerce international moderne qui connaît un essor depuis le XIX^{ème} siècle) et les évolutions de l'économie font qu'il existera toujours et occupera encore une place importante dans l'activité commerciale.

Section 1 : Les éléments de base des échanges internationaux

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

1. Définition de commerce extérieur

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit.¹

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.²

¹ BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2^{ème} Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

² KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques de nationalités différentes. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme, et les services aux entreprises).³

Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit, il est caractérisé par deux types de transactions : Les importations ; Les exportations.

On entend par importation, tout achat de marchandises de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national. L'exportation, quant à elle, est toute expédition de marchandises à destination de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national.⁴

2. Emergence du commerce international

Le commerce international trouve son origine au XVII^e siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

2.1. Des échanges limités jusqu'au XVIII^e siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est par ailleurs peu favorable.⁵

2.2. Naissance du commerce international

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité ; favorisés par la sédentarisation des populations.

Le commerce international s'est développé à partir du XVI^e siècle sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde et de l'organisation des nouvelles méthodes de production, en reconnaissant l'implantation du marchand et la légitimité de l'activité économique. Les marchandises ont favorisé le

³ <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international>.

⁴ Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », *Revue d'économie politique*, 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611. DOI : 10.3917/redp.155.0591. URL : <https://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2005-5-page-591.htm>

⁵ MORE-T, « Les enclosures », 1^{ère} Edition Dunod, Paris 1996, P324.

développement des échanges commerciaux par l'importance qu'ils accordent dans l'économie à la balance commerciale. Selon la doctrine mercantiliste, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux.⁶

Le commerce extérieur, commence à prendre sa forme actuelle à partir du XIXème siècle avec l'émergence des Etats-Nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance et l'aura des Etats sur la scène internationale.⁷

Actuellement, les Firmes s'engagent à l'international selon :

- **L'Avantage spécifique de la firme elle-même** : Cela est lié à un avantage technologique, un savoir-faire ou une compétence managériale lui permettant ainsi la réalisation d'économies d'échelle.
- **Les Avantage du pays d'accueil** : Prix et qualité des inputs, Coût du transport et des communications, Qualité des infrastructures, Barrières douanières...
- **Les Avantage liée à la mondialisation** : Diminution des coûts de l'échange, Accords internationaux (bilatéraux ou multilatéraux) ...

Tous ces points sont des facteurs incitant à l'investissement à l'international. Les investisseurs sont donc plus volontaires aux investissements externes dus à des coûts externes poussés par le bas par le libre-échange.⁸

2.3. Le protectionnisme du commerce au début du XIXe siècle

La révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, le transport et le commerce. Elle a eu lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en

Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste. Ainsi, la Grande-Bretagne avait institué des monopoles commerciaux (la compagnie à chartes) et de navigation et mis en place une législation pour réguler le

⁶HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

⁷HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

⁸ LAZARY : « **le commerce international** », A la portée de tous, Alger, 2005, P12.

commerce des grains et protéger les propriétaires fonciers. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.⁹

2.4. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle

Le commerce international reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, les limites qu'indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts de blé trop élevés ; peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique.¹⁰

2.5. Développement du commerce international

Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la seconde Guerre mondiale durant la période appelée « Les trente glorieuses ». Il se traduisait 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 construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales, la mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs.¹¹

A partir des années soixante-dix, au fur et à mesure de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. La mondialisation de la production s'interprète, par ailleurs, par un développement marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritime et aérien.¹²

⁹ Courrier international n° 427 du 7/13, janvier 1999.

¹⁰ LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009, P4.

¹¹ HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

¹² Idem

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence du développement du libre-échange et une incitation à l'ablation des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires.¹³

Les innovations techniques des technologies de l'information et de la communication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.¹⁴

3. Les documents du commerce international

On distingue les documents suivants :

3.1. Les documents usuels du commerce international

Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles.

3.1.1. Facture commerciale

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est faite par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.¹⁵

3.1.2. Facture pro forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec réalisation de l'opération commerciale.

Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives que nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire...).

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.¹⁶

¹³Rainelli, Michel. « Introduction », *Le commerce international*. La Découverte, 2009, pp. 3-6.

¹⁴HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

¹⁵ Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p 13.

¹⁶HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

3.1.3. Facture consulaire

C'est une facture commerciale établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat, ainsi que les prix facturés sont les prix pratiqués dans le marché du pays du fournisseur¹⁷

3.1.4. Facture douanière

Elle répond au même besoin que la facture consulaire et est établie sur des formulaires spéciaux. Elle ne comporte, cependant, pas la signature du consul ou le cachet de la douane.

Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services douanes du pays importateur.¹⁸

3.2. Les documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.¹⁹(Martini, 2008)

3.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)/ (B/L)

Le connaissement maritime est un document établi par une compagnie de transport maritime ou tout autre organisme qui se charge de transporter la marchandise du port d'embarquement au port de destination.²⁰

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »²¹

¹⁷ HOUCHI Fatima, « **les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement** » ; Thèse Magister ; UMMTO.2012 ; P41.

¹⁸HOUCHI Fatima, op. Cit, p 41.

¹⁹ Ghislaine Legrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, Pris, 2008, p 16.

²⁰ Rapport du secrétariat de la CNUCE, Nations Unis, New York, 1971, p 25.

²¹ LEGRAND.G ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, paris, 2009, p13

3.2.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA)

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA ». La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.²²

3.2.3. La Lettre de Voiture Internationale (CIM)

La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accélérer chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.²³

3.2.4. La Lettre Transport Routier (LTR)

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur, qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.²⁴ La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

3.2.5. Le récépissé postal

C'est un document établi par les services de poste à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt kilogrammes.²⁵

3.2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal)

Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en le bon état de la marchandise pendant l'acheminement.²⁶

²² https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a16942.html

²³ TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

²⁴ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Documents-transports.htm>.

²⁵ TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

²⁶ Idem

3.3. Les documents d'assurance

La souscription d'une assurance est nécessaire pour garantir l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques affectant la marchandise lors du transport.

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés Soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.²⁷

On distingue:

3.3.1. La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun (une police au voyage, une police à alimenter, une police flottante ou d'abonnement).

- **police de voyage** : C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. En général, elle concerne les petits importateurs.²⁸
- **Une police à alimenter**: couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.
- **Une police flottante ou d'abonnement**: couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.
- **Une police tierce- chargeur**: souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.²⁹

3.3.2. Le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

²⁷TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

²⁸<https://www.glossaire-international.com>

²⁹TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

3.3.3. Les documents douaniers³⁰

Ces documents concernent les déclarations en douane, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

- **Note de poids** : La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.

- **Le certificat d'origine** : Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

- **Certificat de poids** : Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

- **Le certificat d'analyse** : Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.

- **Le certificat sanitaire** : Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

- **Certificat vétérinaire** : Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

- **Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique** : Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

Section 2 : Les instruments et les techniques de paiement du commerce international

Dans cette section nous allons parler dans un premier temps des différents instruments de paiement à l'international, ensuite nous aborderons les techniques de paiement.

1. Les instruments de paiement

Dans les opérations économiques internationales, on utilise différents instruments de paiement à savoir :

³⁰TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

1.1 Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients. L'inconvénient majeur de cet instrument réside dans l'acheminement postal qui rallonge les délais d'encaissement et accroît les risques de perte du chèque.³¹

1.2 Les effets de commerce

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme.
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document.
- il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.³²

1.3 La lettre de change

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) 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.

1.4 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 donnés. Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte. Les limites du billet à Ordre sont fortes, il fait courir en particulier des risques non négligeable de non-paiement, de

³¹ V.MEYER et C.ROLIN : « techniques de commerce international » édition Foucher, Paris, 2005, P90

³² MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; Lexique du commerce international, Les 2600 mots actuels et pratiques de l'import- export, Ed Bréal, Paris, 2002, P19

non transfert des fonds, d'émission tardive d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.³³

1.5 Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, un nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.³⁴

1.6 Le virement bancaire

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires: La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire.³⁵

1.7 Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable³⁶.

2. Les techniques de paiements à l'international

Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...). Les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont "la remise documentaire et le crédit documentaire",³⁷

³³ Code commerce (Office National Des Travaux Déductifs) 1974, p388

³⁴ MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E

³⁵ HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », *Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017*

³⁶ TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », *Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019*

³⁷ Luc BERNET-ROLLANDE, *Principes de technique bancaire*, éditions DUNOD, Paris 2008, p 368.

2.1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.³⁸

2.1.1 Définition

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur, de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de marchandise que contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.³⁹

2.1.2 Les intervenants

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes

- **Le donneur d'ordre** : C'est le vendeur (exportateur) qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- **La banque remettante** : C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.
- **La banque chargée de l'encaissement** : C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.
- **Le tiré** : C'est l'importateur qui est la partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites

2.1.3 Formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

³⁸KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33

³⁹AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012

2.1.3.1 Document contre paiement (D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due.⁴⁰

2.1.3.2 Documents contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.⁴¹

2.1.3.3 Document contre acceptation et aval (garantie, caution)

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.⁴²

2.1.4 Déroulement d'une remise documentaire

- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance.
- Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement.
- La banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

⁴⁰HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », *Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017*

⁴¹AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », *Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012*

⁴²REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », *Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011, P24.*

- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents.
- Enfin, lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation⁴³

2.1.5 Avantages et inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages et inconvénients.

2.1.5.1 Les avantages de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.
- Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.
- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture.
- Possibilités d'escompte de la remise.
- Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

2.1.5.2 Les inconvénients de la remise documentaire

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients

- Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire, c'est quand l'importateur commande une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.⁴⁴

⁴³HASSINE-S (2015), Op.cit, P31.

⁴⁴MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; Op.cit,P 48

- Si le client 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.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

2.2 Crédit documentaire ou la lettre de crédit

La lettre de crédit est un engagement de paiement d'une banque à une autre banque, généralement d'un autre pays; contre présentation de documents conformes.

2.2.1 Définition

Le crédit documentaire est utilisé dans le monde entier comme instrument de paiement dans les opérations de commerce international, pour garantir le bon déroulement des échanges et de résoudre toute conflit d'intérêt entre l'acheteur et le vendeur ; or, le crédit documentaire est une technique de paiement née spontanément des besoins de la pratique, il est régi tant dans son principe que dans son fonctionnement opérationnel par les usages de commerce international, auxquels les parties concernées décident de se soumettre sans intervention des différentes législations nationales.⁴⁵(ANDRE-P, 2010)

2.2.2 Les intervenants

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties :⁴⁶(POULAIN.E, 2002)

- **Le donneur d'ordre** : Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.
- **Le bénéficiaire** : Il s'agit de l'exportateur qui bénéficiera de l'engagement bancaire.
- **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 notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en

⁴⁵BENOIT-F et ANDRE-P, « le crédit documentaire », Edition Vuibert, Paris 2010, P216.

⁴⁶MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E, Op.cit, P56..

sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.⁴⁷

2.2.3 Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différents types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

2.2.3.1 Selon le critère de sécurité

Il existe trois sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protègent d'une manière croissante l'exportateur :

- **Le crédit documentaire révocable** : Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.⁴⁸

- **Le crédit documentaire irrévocable** : La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) : ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial.⁴⁹

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.⁵⁰

2.2.3.2 Selon le critère modes de réalisation

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

- **Le crédit réalisable par paiement à vue** : Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.⁵¹

⁴⁷ Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, édition Belfius, p 9.

⁴⁸ GHISLAINE LEGARANDE et HUBERT MARTINI, « **management des opérations de commerce international import –export** », 7^{ème} éd, DUNOD, paris, 2002, P103

⁴⁹ HASSANI-T et OUERD-A, « *Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur* », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

⁵⁰ AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012

⁵¹ Document Interne de CPA

- **Le crédit réalisable par paiement différé** : Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite) ; le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.⁵²

- **Le crédit réalisable par acceptation de traite** : L'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.⁵³

- **Le crédit réalisable par négociation** : En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière, L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.⁵⁴

2.2.3.3 Selon le critère de financement

On distingue quatre crédits documentaires spéciaux :

- **Crédit documentaire revolving** : Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.⁵⁵

- **Le crédit documentaire transférable** : C'est une autorisation que donne l'importateur et la banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur

⁵² MANSOUR-R et ZENATI-M, « Le financement d'une opération d'importation par la méthode REMDOC », Mémoire de Master, UMMTO 2015/2016

⁵³ HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

⁵⁴ Document interne de CPA

⁵⁵ Didier -pierre MONOD, « **moyens et techniques de paiement internationaux** », 4eme éd, ESKA, 2007, P140.

d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.⁵⁶

- **Le crédit RED Clause :** Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.⁵⁷

- **Le crédit documentaire adossé ou back to back :** C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.⁵⁸

2.2.4 Les caractéristiques du crédit documentaire

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- Un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.
- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.
- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise.⁵⁹

⁵⁶HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

⁵⁷TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les techniques de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

⁵⁸AMIEUR-S, « Les modes de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA finance No06 2003, P14.

⁵⁹HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

2.2.5 Déroulement d'un de crédit documentaire

- L'acheteur/donneur d'ordre demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire auprès de la banque du vendeur/bénéficiaire, pour le compte de ce dernier.
- La banque émettrice, celle de l'acheteur, transmet l'ensemble des documents à la banque notificatrice, celle du vendeur, tout en précisant les conditions d'utilisation et de paiement (montant, date, nature de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents demandés, et le délai de paiement).
- Dès ce moment, la banque émettrice s'engage à régler le vendeur, à condition que ce dernier respecte exactement les conditions exigées, en fournissant surtout tous les documents nécessaires dans les délais prévus.
- La banque du vendeur lui notifie cette ouverture de crédit, sans aucun engagement de sa part.
- Dès la réception de la notification du Credoc, le vendeur doit vérifier que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial défini avec le client, et que tous les documents essentiels sont fournis dans les délais accordés.
- Quand tout est conforme, le vendeur expédie la marchandise. L'acheteur doit s'assurer de la bonne qualité des biens achetés pour informer sa banque dans le but de tout règlement financier.⁶⁰

2.2.6 Avantage et inconvénients du Crédit documentaire

Le crédit documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

2.2.6.1 Les Avantages du Credoc

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde.
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la quantité demandée et dans des délais fixés à l'avance.
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables.
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux.

⁶⁰HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

- Pour l'exportateur : Sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé.
- Pour l'importateur : sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.⁶¹

2.2.6.2 Les inconvénients du Credoc

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients :

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur.
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires.
- Procédure lourdes et complexes.
- c'est un moyen de paiement coûteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.⁶²

Section 3 : Les procédures de dédouanement de la marchandise à l'importation

L'administration des douanes est chargée de contrôler toutes les marchandises qui franchissent les frontières. De ce fait, ces mécanismes d'intervention peuvent accélérer leur entrée comme ils peuvent la retarder.

Ces enjeux imposent à l'administration des douanes, une vision de l'action douanière. Elle doit désormais, établir des processus de dédouanement et des outils permettant à la fois de faciliter les échanges, de décourager et de détecter toute menace à la sécurité. Il s'agit d'une action de modernisation des méthodes de gestion et des mécanismes de contrôle douanier.

1. Le pré dédouanement

Le pré dédouanement consiste à faire contrôler par les services de douane et d'immigration des passagers et marchandises dans le port, la gare ou l'aéroport de départ par des agents officiant pour le pays d'arrivée dans le but de désengorger les installations très

⁶¹KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017

⁶²Ibid, P39.

fréquentées ou dans le but d'accélérer le transit des personnes. Ainsi, lors de leur arrivée, les passagers et les marchandises n'ont plus à subir de contrôle.

1.1. La conduite en douane des marchandises

L'opération de conduite en douane suppose l'acheminement des marchandises à importer vers le bureau des douanes le plus proche de la frontière douanière. Cette obligation prend naissance dès l'instant même où la marchandise franchit la limite du territoire douanier, lorsqu'il s'agit d'une importation.

Pour cela et pour éviter des détournements de marchandises, le transporteur doit emprunter la route légale désignée à cet effet par les services des douanes. Cette formalité s'impose à toutes marchandises quelque soit sa valeur, même si elle est exemptée de droit et taxes.⁶³

1.2 La mise en douane

La mise en douane permet aux services des douanes d'identifier, de prendre en charge et de garder sous sa surveillance, les marchandises jusqu'au dédouanement ou l'enlèvement. Elle est caractérisée par le dépôt obligatoire de la déclaration.

La mise en douane a pour but essentiel :

- D'obliger le transporteur ou son représentant légal à décharger sous le contrôle de la douane et dans un endroit particulier (magasin cale, air de dépôt temporaire ou port sec) les marchandises transportées. Ce qui permet de les décharger de sa responsabilité à l'égard des marchandises transportées ;
- De permettre aux agents des douanes, en particulier ceux des brigades commerciales de procéder au dédouanement des marchandises.⁶⁴

La mise en douane comporte les opérations suivantes :

1.2.1 L'opération d'escorte des marchandises

Consiste en l'accompagnement des marchandises par les agents des douanes en magasins cale, air de dépôt temporaires ou ports secs.

⁶³Idir KSOURI, les régimes douaniers, édition Grand Alger, Pages 37-38.

⁶⁴ Manuel des procédures douanières, page 18.

1.2.2 L'entrée des marchandises en magasins cales, aires de dépôt temporaires ou ports secs

Selon les dispositions d'escorte, les marchandises importées (ou à exporter) peuvent être admises dans les magasins cales, aire de dépôt temporaires ou port secs. Toutefois, les marchandises qui présentent un danger ou sont susceptibles d'altérer les autres marchandises ou exigent des installations particulières, ne peuvent être admises que dans les magasins et aires de dépôt temporaires aménagées pour les recevoir (MADT).

1.2.3 Le séjour des marchandises en magasins cales, aires de dépôt temporaires ou ports secs

Selon la disposition de l'article 71 du code de douane, la durée maximale de séjour des marchandises dans les magasins cales, aire de dépôt temporaire ou ports secs est de vingt et un (21) jours. Après la mise en douane, il convient de présenter les documents de transport.

1.3 Présentation du manifeste de transport**1.3.1 Définition du manifeste du transport**

Le manifeste est un document de transport maritime ou aérien récapitulant toutes les marchandises embarquées d'un port ou d'un aéroport à destination d'un autre port ou un autre aéroport.

Chaque mode de transport donne à l'établissement d'un document de transport particulier et qui sont :

- Pour l'entrepôt maritimes, le connaissement (bill of lading) ;
- Pour le transport aérien, la lettre de transport aérien (LTA) ;
- Pour le transport routier, la feuille de route (FR) ;
- Pour le transport ferroviaire, la feuille de route internationale

Le dépôt du manifeste de transport relevé de la responsabilité du transporteur.

1.3.2. Présentation du manifeste selon le mode de transport**1.3.2.1 Pour le transport par voie maritime**

Elle est constituée du manifeste de la cargaison, ou l'état de changement du navire et des manifestes spéciaux de provisions de bord et de pacotille.⁶⁵

Les manifestes doivent être singés par le capitaine du navire et déposés dans les 24h qui suivent leurs introductions sur le territoire douanier, ce délai ne court pas les week-ends et les jours fériés. Doivent être déposés également les connaissements et tout autre document exigé par la douane.

- **A l'entrée dans la zone maritime du rayon des douanes** : le capitaine de bord présente à l'intérieur de rayon des douanes le journal de bord et le manifeste des cargaisons qui doit être signé par le dernier.
- **L'entrée dans le port** : le capitaine de bord ou son représentant légal doit déposer obligatoirement au cours des 24 heures de l'arrivée du navire pour contrôler le visa : Le manifeste de cargaisons destinées à être déchargées ; Le manifeste de pacotilles ; Et éventuellement, tout autre document qui pourrait être exigé par les services de douane.

1.3.2.2 Pour le transport par voie aérienne

Elle est constituée de la lettre de transport aérien (LTA) qui permet l'identification des marchandises par la nature, marque, le nombre, le numéro des colis et le lieu de chargement. Ce document doit être signé par le commandant de bord et déposé dès l'arrivée de l'aéronef dans l'aéroport douanier.

Le document de bord doit être présenté dès son atterrissage au bureau des douanes pour le contrôle et visa.

Le manifeste de cargaison qui doit comporter les renseignements suivants :

- Indication sur le moyen de transport ;
- L'espèce de la marchandise ;
- Le nombre de colis ;
- Le poids brut de la marchandise ;

⁶⁵ Article 60 du code des douanes.

- Le manifeste des provisions de bord, objet et marchandises de l'équipage ;
- Le lieu de chargement.

1.3.2.3 Pour le transport par voie terrestre

Elle consiste soit en une lettre de voiture en cas de transport par voie ferrée ou en feuille de route en cas de transport routier, celle-ci doit comporter les mêmes renseignements que ceux dans le cas de transport maritime et aérien.

Elle doit être singée par le conducteur du moyen de transport et déposée dès l'arrivée au niveau du poste frontalier.

Le transporteur des marchandises doit déposer auprès du bureau des douanes à titre de déclaration sommaire, une feuille de route indiquant la destination, lieu de déchargement des marchandises et les renseignements permettant l'identification de ces derniers, ces renseignements sont :

- La nature des marchandises ;
- Nombre de colis et numéros ;
- Marque de marchandises.

On a saisi auparavant les formalités de pré-dédouanement, pour qu'en suite nous focalisons l'étude sur le dédouanement des marchandises.

Au regard de la description des étapes contenues dans l'opération de pré-dédouanement, il en ressort de cela de compléter de ces opérations du fait qu'elles supposent le respect des dispositions réglementaires contenues dans le code des douanes.

2. Le dédouanement de la marchandise

Toutes les marchandises qui traversent les frontières nationales à l'importation ou à l'exportation doivent faire l'objet d'une déclaration en détail, cette obligation s'applique même lorsqu'il s'agit d'objets non taxable ou dispensés de formalité douanières.

2.1. Déclaration sommaire

Document déposé au bureau de douane, après l'introduction des marchandises dans le territoire douanier communautaire. Ce document peut être un document de transport ou un

document commercial. Cette opération permet la prise en charge des marchandises en attendant l'affectation d'une destination douanière.

Aussi appelé « déclaration sommaire anticipée » (entry summary declaration) est une des obligations qui incombe au transporteur ou son représentant, l'importateur ou son représentant, ou toute personne en mesure de présenter ou faire présenter les marchandises et qui a pour objet de contrôler le type de marchandise qui doit entrer sur le territoire douanier communautaire. Juridiquement, il consiste à affecter aux marchandises un régime douanier qui prend en compte leur destination (utilisation). En termes plus simples, le dédouanement à l'importation consiste, dans la plupart des cas, à acquitter les droits de douane et la TVA. Pour les produits soumis à des réglementations particulières comme les normes, les formalités sanitaires ou phytosanitaires, des contrôles peuvent être effectués sur le respect de ces réglementations.

2.2. Déclaration en détail

Toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail.

La déclaration en détail demeure obligatoire même si l'opération en question bénéficie de l'exemption des droits et taxes, comme c'est le cas pour les opérations d'exportation.

La déclaration en détail doit être faite par écrit, elle doit être signée par le déclarant qui peut être le propriétaire, le commissionnaire en douane ou le transporteur.

La déclaration doit être déposée obligatoirement au niveau du bureau de douane territorialement compétent

Le dépôt se fait dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises.

L'établissement de la déclaration en détail est l'acte par lequel on assigne un régime douanier aux marchandises.

2.2.1. Etablissement de la déclaration en détail

La déclaration en détail est établie sur un formulaire conforme au modèle conservé à la direction générale des douanes, il est unique à toutes les opérations effectuées en douane quel

que soit le régime douanier assigné aux marchandises déclarées (voir ci-joint contenu de la déclaration en détail).

La déclaration est déposée en cinq exemplaires :

- le premier exemplaire est intitulé « exemplaire douane » ;
- le deuxième exemplaire est intitulé « exemplaire déclarant » ;
- le troisième exemplaire « exemplaire banque » ;
- le quatrième « exemplaire statique » ;
- le cinquième exemplaire est intitulé « exemplaire retour », établi lorsque l'opération fait l'objet d'un régime suspensif.

2.2.2. Les documents à annexer à la déclaration en détail

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

- **Registre de commerce** : Le registre de commerce doit avoir un lien entre l'activité exercée et le produit à importer.
- **Identifiant fiscale** : Il est délivré par les services des impôts
- **Facture commerciale** : La facture commerciale définitive doit comporter la date, le numéro, nom et raison sociale du vendeur et de l'acheteur, la désignation de la marchandise, le prix unitaire, le prix globale, la quantité, l'incoterm utilisé dans la transaction, la signature et le cachet du vendeur.

La facture doit être domiciliée auprès d'une banque algérienne agréée, sauf pour les cas des opérations d'importation ou d'exportation dispensées de domiciliation bancaire (voir contrôle de changes).

- **Mandat du commissionnaire en douane** : Lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par leur propriétaire mais par un commissionnaire en douane, la déclaration en détail doit être accompagnée du mandat du commissionnaire en douane.
- **Documents d'inspection aux frontières** :
 - Ces documents sont exigés lorsque la marchandise de par sa nature est soumise à un contrôle aux frontières, il s'agit des contrôles relatifs aux :
 - inspections sanitaires : animaux et produits d'origine animale ;
 - inspections de contrôle de qualité et de conformité ;

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

2.2.3. Dépôt de la déclaration en détail

2.2.3.1. Délai de dépôt

Précédemment, il a été dit que les marchandises doivent être déclarées après leur déchargement dans les magasins, aires de dépôt temporaire et port sec.

Elles peuvent séjourner au niveau des MADT et ports-secs pour une durée de vingt et un (21) jours. Le délai de dépôt de la déclaration est donc fixé à vingt et un (21) jours francs, à compter de la date de déchargement des marchandises.

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

2.2.3.2. Dépôt anticipé (la déclaration anticipée)

La déclaration en détail peut être déposée avant l'arrivée des marchandises au bureau de douane.

Cette facilité est accordée pour permettre l'enlèvement dès l'arrivée des marchandises au bureau de douane.

En l'état actuel de la réglementation, seuls les produits périssables, dangereux et pondéreux sont concernés.

2.2.3.3. Dépôt de déclaration incomplète

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

2.2.3.4. Lieu de dépôt

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

2.2.4. Recevabilité de la déclaration en détail

La déclaration, pour être enregistrée, doit être reconnue recevable par les agents des douanes. L'objectif de cette opération est de déceler les inexactitudes ou omissions en rapport avec les énonciations et les documents produits à l'appui de la déclaration en détail.

L'agent des douanes de la recevabilité est chargé de ce contrôle de conformité qui consiste en la vérification des éléments suivants :

- l'utilisation du cadre adéquat au régime choisi ;

- au libellé relatif à la désignation des marchandises dans les cases prévues ;
- le déclarant signataire de la déclaration est habilité à dédouaner ;
- les énonciations obligatoires sont formulées (espèce, origine, valeur, quantité) ;
- la déclaration est établie sur l'imprimé prévu par l'administration des douanes ;
- l'inexistence de surcharge, ni de rature, ni d'interligne dans le nombre d'exemplaires (tous les exemplaires doivent être lisibles et identiques) ;
- que tous les documents nécessaires sont annexés à la déclaration (registre de commerce, carte d'immatriculation fiscale, autorisation, certificat,.....).
- Les déclarations estimées non recevables sont rejetées par le service avec indication du motif du rejet.

2.2.5. Enregistrement de la déclaration

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

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

L'enregistrement de la déclaration en détail constitue un acte authentique. Il engage la responsabilité du déclarant et constitue, pour le service des douanes, le support juridique de ses interventions.

Une fois enregistrées, les déclarations sont orientées vers un des circuits : vert, orange ou rouge.

3. Le post dédouanement

Après l'enregistrement de la déclaration en détail, les agents des douanes procèdent, s'ils jugent utile, à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées.

3.1. Vérification de la marchandise

En ce réfèrent à l'article 92 du code des douanes de l'année 2005⁶⁶, les agents des douanes peuvent procéder, s'ils jugent utile, à la vérification partielle ou totale des marchandises déclarées, cette vérification vise à :

- Contrôler le bien fondé des énonciations et des documents annexés par un contrôle sur pièce ;
- Procéder à une reconnaissance matérielle des marchandises qui sont décrites dans la déclaration en détail par un contrôle sur place (physique).

Selon les dispositions de l'article 92 du code des douanes de l'année 2005, « la vérification des marchandises se fait exclusivement par l'inspecteur des douanes de visite, toute fois, elle ne peut se faire qu'en présence du déclarant qui assiste à l'opération et qui doit se faire dans un délai raisonnable.

3.1.1. La vérification sur pièce : (règle de gestion)

Il s'agit d'une vérification documentaire, elle porte essentiellement sur le contrôle des documents exigés afin de corroborer le contenu avec les indications mentionnées sur la déclaration. La vérification sur pièce porte sur :

- L'exactitude de l'espèce tarifaire des marchandises ;
- La valeur déclarée comme élément d'assiette des droits et taxes ;
- L'origine des marchandises ;
- La quantité (poids, surface, volume ou nombre de marchandises).

Examen de la facture : l'inspecteur des douanes doit bien reconnaître les vraies factures commerciales qui comportent tous les éléments du commerce international.

La facture commerciale doit contenir toutes les informations dont les services des douanes ont besoin, à savoir :

- Le numéro de la facture ;
- La date de l'établissement de la facture ;
- Le cachet et la signature du fournisseur ;
- Le réseau social du fournisseur.

⁶⁶ Code des douanes Algérien, édition Barti, Alger, 2005, p 61

- Les éléments de contrôle de la facture commerciale internationale sont :
- Le prix unitaire (PU) ;
- Le prix global (PG) ;
- Le mode de transport ;
- La banque intermédiaire ;
- L'adresse du fournisseur ;
- L'adresse du client ;
- Les modalités de paiement ;
- La monnaie de paiement.

Examen de l'espèce tarifaire : l'inspecteur doit s'assurer que le libellé écrit en toutes lettres et sa transcription en chiffres concorde, pour cela, il doit faire référence à la facture.

L'inspecteur doit préciser que le produit correspond à l'espèce tarifaire déclarée au regard du classement selon les règles du système harmonisé de codification des marchandises.

a. Examen de la licence d'importation

L'inspecteur doit vérifier la date d'émission, le visa de l'administration du commerce, le visa de la banque domiciliaire, le libellé exact du tarif douanier et l'intitulé chiffré.

Cette démarche est nécessaire afin de concorder les énoncés de la déclaration avec celle de la licence.

b. Examen de l'origine

D'après les dispositions de l'article 14 du code des douanes de l'année 2005, « le pays d'origine d'une marchandise est celui où elle a été extraite des sous-sols, récoltée où fabriquée ».

Pour prouver l'origine des marchandises, l'administration des douanes peut exiger un document dit « certificat d'origine ».

c. Examen de la provenance

L'article 15 du code des douanes de l'année 2005 stipule que la provenance d'une marchandise est le pays à partir duquel elle a été expédiée vers la destination du territoire douanier.

L'exportation et sur demande des exportateurs, l'administration des douanes peut établir des certificats attestant l'origine des produits exportés.

3.1.2. La vérification physique des marchandises : (règle de gestion)

A l'exportation de certaines marchandises pour lesquelles il existe des facilitations douanières (marchandise périssables, dangereuses), la vérification physique des marchandises consiste à récupérer le lendemain du dépôt de la déclaration en détail au bureau des douanes où celle-ci a été déposée, le talon de cette dernière est de le remettre soit, à la brigade de visite, soit à l'inspecteur des douanes chargée du dossier pour les aéroports⁶⁷.

Conformément à l'article 5 du code des douanes, la vérification est l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et sur les documents.

Les dispositions combinées des articles 92 à 100 du code des douanes de l'année 2005 constituent les bases légales des droits et obligations des agents des douanes et du déclarant en douane lors de la vérification physique des marchandises.

3.2. Liquidation et paiement des droits et taxes

Le principe général en matière de liquidation et d'acquittement des droits et taxes, c'est le paiement avant tout enlèvement de marchandises, soit en comptant, soit en crédit. A cet effet, le montant des droits et taxes à payer est déterminé par le résultat de la vérification, et éventuellement par le résultat du recours engagé par le propriétaire des marchandises.

S'agissant des déclarations admises pour conforme sur documents, le montant des droits et taxes à payer est celui déterminé par les énonciations de la déclaration. Lorsque l'importateur ne demande pas le bénéfice de la clause transitoire conformément aux dispositions de l'article 07 du code des douanes, les taux et tarifs applicables pour le calcul des droits et taxes, sont ceux en vigueur à la date de l'enregistrement de la déclaration.

Néanmoins, et en cas où le bon à enlever n'a pas été délivré le déclarant peut en cas d'abaissement du taux des droits et taxes, bénéficier de l'application de ce nouveau taux, conformément aux dispositions de l'article 103 du code des douanes. Par ailleurs, s'agissant des valeurs administrées applicables à certaines marchandises, dont la liste est régulièrement

⁶⁷ Section N° 4, code des douanes algérien, édition Barti, Alger, 2000-2001, p 70

transmise aux services, il est à rappeler que la date d'application de ces valeurs est fixée par les notes accompagnant ces valeurs.

Aucune autre date ne doit être prise en compte, ni aucun bénéfice de clause transitoire ne doit être accordé à cet effet. Conformément aux dispositions des articles 108 et 109 bis du code des douanes, pour l'enlèvement des marchandises, le déclarant peut à défaut de paiement au comptant des droits et taxes présenter :

- Des obligations cautionnées par une institution financière nationale à quatre (04) mois d'échéance, lorsque la somme à payer après chaque décompte dépasse cinq mille (5000) DA ;
- Ou une soumission annuelle cautionnée de crédit enlèvement.

Les deux crédits donnent lieu au paiement d'un intérêt de crédit de 15 % l'an et d'une remise de 1/3 % pour le premier et 1% pour le second.

3.3. Enlèvement de la marchandise

L'opération d'enlèvement des marchandises consiste la procédure finale dans le processus de dédouanement, elle consiste à mettre les marchandises à la libre disposition du destinataire ou de l'expéditeur. Aucune marchandise ne peut être retirée des bureaux de douane ou des lieux désignés par l'administration des douanes sans que les droits et taxes aient été préalablement payés, consignés ou garantis. Le déclarant se présente au niveau du MADT/ PS où séjourne la marchandise et procède à l'enlèvement de sa marchandise à l'aide du BAE et de la quittance délivrés par le caissier, d'un exemplaire de la Déclaration, ainsi que le « bon à délivrer » du consignataire. Si les marchandises déclarées ne sont pas enlevées dans les délais impartis, elles sont mises d'office en dépôt avec inscription sur un registre spécial. Au-delà de quatre (04) mois, les marchandises non enlevées peuvent être vendues par l'administration des douanes aux enchères.

3.4. La réception de la marchandise

3.4.1. La réception quantitative

Cette opération est relativement simple, car elle consiste en la réception de la marchandise et du contrôle visuel des quantités et de son bon état apparent, exemple : emballage adéquat et non détérioré.

3.4.2. La réception qualitative

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

3.5. Le stockage

Après la réception de la marchandise, celle-ci est entreposée dans des magasins généreux en attendant un emploi ultérieur, ce qui fait que l'essentiel du stock est observable. Dans une entreprise il existe par conséquent un entrepôt ; le reste peut-être par exemple dans ateliers pour usage à court ou moyens termes. Les conditions de stockage des marchandises dépendent de la claire de l'entrepôt.

Exemple : Surface, hauteur, moyen de manutention, personnel ainsi que de la nature.

Conclusion

On a bien compris que, le commerce avait un poids important depuis longtemps pour certaines économies, grâce à plusieurs facteurs qui ont contribué dans le développement des échanges internationaux aussi bien en volume qu'en valeur, et avec l'importance accordée au commerce international par les banques qui ont facilité les relations d'échanges (importations et exportations), en offrant les moyens de paiement qui répondent à l'attente de ses clients.

Les différents modes de paiement du commerce international évoqué dans ce chapitre sont considérés comme un soutien financier des banques sur lequel repose les entreprises mais il est toutefois indispensable de vérifier au préalable si le mode de paiement est adéquat et s'il ne comprend pas de risque. Ces risques, de plus en plus diversifiés à cause l'évolution rapide du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent.

Chapitre 2



L'importation des équipements médicaux en Algérie



Introduction

L'importation des équipements médicaux est le fait d'importer de l'étranger des matériaux et équipements à l'usage de la médecine humaine. Dans ce chapitre, nous allons nous intéresser particulièrement à ce qui touche le sujet de recherche de ce mémoire, qui sera répartie en trois (03) sections, où on trouve dans la première la présentation des équipements médicaux de façon globale leur caractéristique, la deuxième section, les mesures et les différentes règles à l'importation des dispositifs médicaux en Algérie. Enfin, en dernier, nous allons présenter les procédures d'achat

Section 1 : Généralités sur les dispositifs médicaux

Dans cette section, nous allons présenter la différence entre « les équipements médicaux » et « les dispositifs médicaux », les caractéristiques de ses derniers, leur classification, et enfin, leur disponibilité sur le marché mondial.

1. Présentation des dispositifs médicaux

Dans cette partie nous allons voir la différence entre « un dispositif médical » et « un équipement »

1.1. Définition du dispositif médical

C'est un produit de santé qui consiste en tout instrument, appareil, équipement ou logiciel destiné, par son fabricant, à être utilisé chez l'Homme à des fins de diagnostic, de prévention, de contrôle, de traitement, et d'atténuation d'une maladie et/ou d'une blessure.

Il accomplit son action médicale par un moyen mécanique. Beaucoup de produits différents répondent à cette définition. Exemples : un pansement qui couvre une blessure, une prothèse qui remplace une articulation abîmée, un scanner qui prend une « photo » du corps pour permettre au médecin de poser un diagnostic, un défibrillateur externe qui envoie une décharge électrique pour redonner un rythme cardiaque normal, etc.

- Diagnostiquer, prévenir, contrôler, traiter ou atténuer une maladie ;
- Diagnostiquer, contrôler, traiter, atténuer ou compenser une blessure ou un handicap ;
- Etudier, remplacer ou modifier l'anatomie ou un processus physiologique ;
- Maîtriser la conception ;¹

¹ www.afmps.be consulté le 17/06/2022 à 23h30

1.2. Définition des équipements médicaux

Les équipements médicaux sont des dispositifs médicaux nécessitant des activités d'étalonnage, de maintenance préventive et corrective, de formation des utilisateurs et de mise hors service- activités qui relèvent d'ordinaire des ingénieurs biomédicaux.

L'équipement médical est utilisé à des fins spécifiques du diagnostic et du traitement des maladies et/ou des traumatismes, ou de la réadaptation des patients, tout comme le fait qu'il peut être employé seul et/ou en association avec du matériel auxiliaire consommable, ou d'autres dispositifs².

Nous trouvons également la définition suivante : « L'équipement médical est constitué de l'appareillage destiné à aider le diagnostic et le traitement de problèmes médicaux ». Il est, en général, conçu selon des règles rigoureuses de sécurité et n'inclut pas les dispositifs médicaux implantables, jetable ou à usage unique³.

1.3. Cycle de vie des DM

Les dispositifs médicaux sont utilisés à des fins médicales, ils doivent par conséquent être sans risque lors de leur utilisation sur des patients. La première preuve de fiabilité pour ces dispositifs à usage médical, est la conformité aux exigences mondiales du marquage CE. Le fabricant se doit également, de veiller à la sécurité des utilisateurs et engage sa responsabilité quant à la fiabilité de son produit, tout au long du parcours de vie de son dispositif. Il va pour cela interagir avec différents acteurs qui sont, les exploitants (centres de santé...) et les sociétés de régulation (ANSM, Organismes notifiés).⁴

Il s'agit de donner une vue d'ensemble du cycle de vie d'un dispositif médical : Recherche, innovation, test, marquage CE, mise sur le marché, achat et marchés publics, exploitation, etc.

a. La conception du produit

Elle est réalisée par des personnes physiques ou morales spécialisées dans la conception, de la fabrication, du conditionnement et de l'étiquetage d'un dispositif médical en vue de sa mise sur le marché. La fabrication du dispositif médical débute par l'idée et le brevet

² www.who.int consulté le 18/06/2022 à 09h45

³ www.who.int consulté le 18/06/2022 à 10h

⁴ <http://www.utc.fr> consulté le 18/06/2022 à 10h10

defabrication puis la conception du produit ensuite la production du dispositif médical puis la classification du dispositif selon l'utilisation et le management des risques.

b. Mise sur le marché et marquage CE

Pour la mise au marché d'un dispositif médical, ce dernier ci doit respecter les exigences de la sécurité et de la santé défini par la directive des dispositifs médicaux. La mise sur le marché d'un DM est conditionnée à l'obtention, préalablement à sa commercialisation, du marquage CE. Ce dernier traduit la conformité du dispositif médical aux exigences de sécurité et de santé énoncées dans la législation européenne. Le fabricant doit constituer un dossier permettant de prouver les moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs de sécurité et de santé fixés par la législation. Ainsi, les dispositifs doivent être conçus de façon à ce que leur utilisation ne compromette ni l'état clinique des patients, ni la sécurité et la santé des patients et des utilisateurs. De plus, les dispositifs doivent atteindre les performances qui sont revendiquées par le fabricant et leurs risques éventuels doivent être acceptables au regard des bénéfices apportés au patient.⁵

c. Achat et marchés publics

Une fois que les dispositifs médicaux sont contrôlés et conformes aux normes ISO et prêts à être utilisés, ils sont mis au marché afin de couvrir la demande. L'acheteur doit choisir parmi les divers dispositifs médicaux disponibles sur le marché l'équipement et la matière qui lui conviennent le plus afin d'être utilisés et exploités.

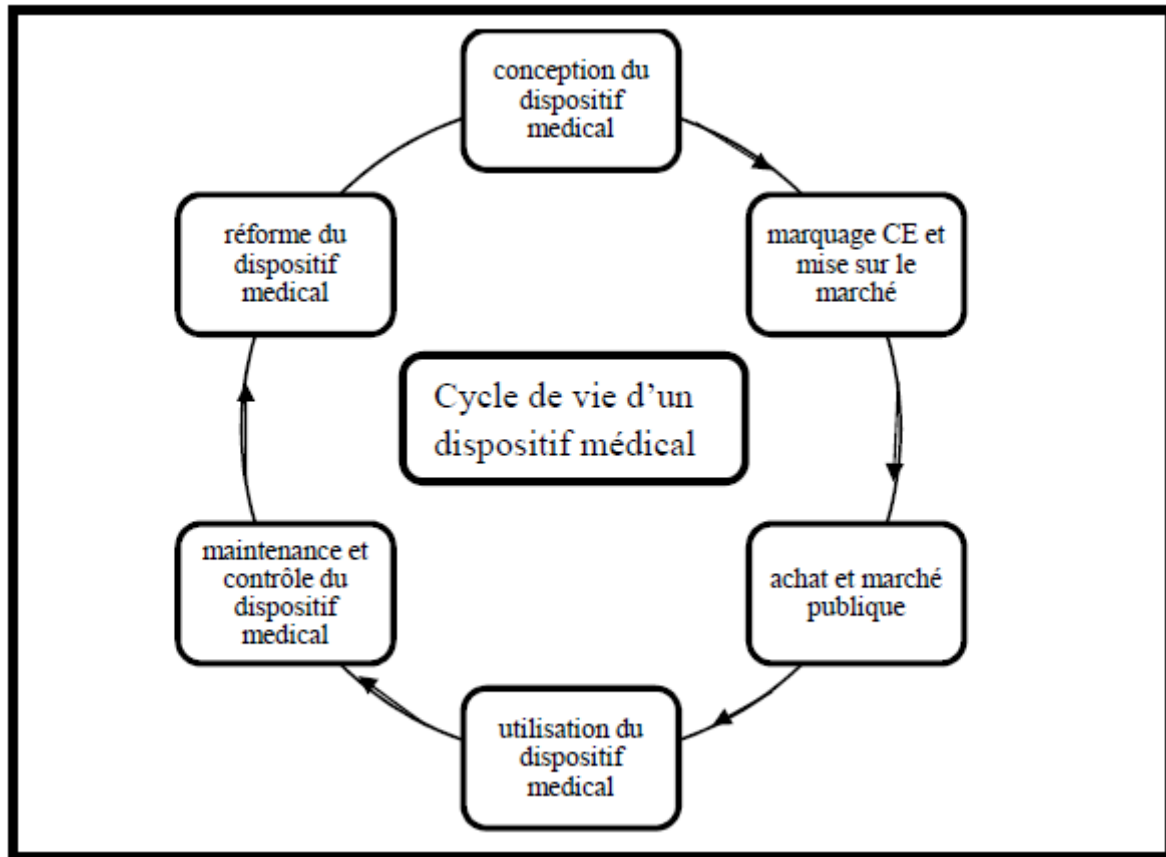
d. Utilisation des dispositifs médicaux

Une fois que le dispositif est acheté, il sera prêt à être utilisé par des personnes concernées que ce soit par des professionnels de la santé (médecins, infirmiers/ infirmières/...) ou par des patients ayant la connaissance du mode d'utilisation de ce dernier.

Remarque : Durant le cycle de vie des dispositifs médicaux, le fabricant veille sur la maintenance et le contrôle qualité du produit post mise sur marché.

⁵ www.ansm.sante.fr consulté le 18/06/2022 à 10

Figure 01 : Schéma représentant le cycle de vie du dispositif médical



Source : Réalisé en utilisant les données le cycle de vie du dispositif médical

2. Classification des dispositifs médicaux

Les dispositifs médicaux sont classifiés selon quatre (04) fonctions comme suit :

2.1. Classification selon le degré de risque

Il existe quatre catégories de risques potentiels pour la santé⁶

Classe I : les dispositifs médicaux classifiés dans cette catégorie sont faible degré de risque, ils comprennent des dispositifs non invasifs, des instruments chirurgicaux réutilisables, des dispositifs en contact avec une peau lésée utilisés comme barrière mécanique ou la compression ou pour l'absorption des exsudats. Exemples de dispositifs médicaux de cette classe : Seringues (sans aiguille), Scalpels, Électrodes pour ECG, Gants d'examen, les cannes, les sparadraps, les lits médicaux, les fauteuils roulants, les stéthoscopes, etc.

⁶ ABDENNEBI Djema, GUETIB Keltoum mémoire fin d'étude « L'effet de maintenance préventive des capteurs sur la rentabilité de divers dispositifs médicaux » Université de Ghardaïa promotion 2019/2020 p9

Classe II a : les dispositifs médicaux classifiés dans cette catégorie sont à risque potentiel/modéré ils comportent des instruments de diagnostic, des dispositifs destinés à conduire ou stocker du sang, des fluides ou des tissus, des dispositifs invasifs de type chirurgical de courte durée.

Exemple : Tubes utilisés en anesthésie ; Tubes de trachéotomie ; Aiguilles pour seringue ; Pansements hémostatiques ; Tensiomètres ; Thermomètres ; Certaines lentilles de contact ; Les prothèses auditives ; Les scalpels ; Certains cathéters ; etc.

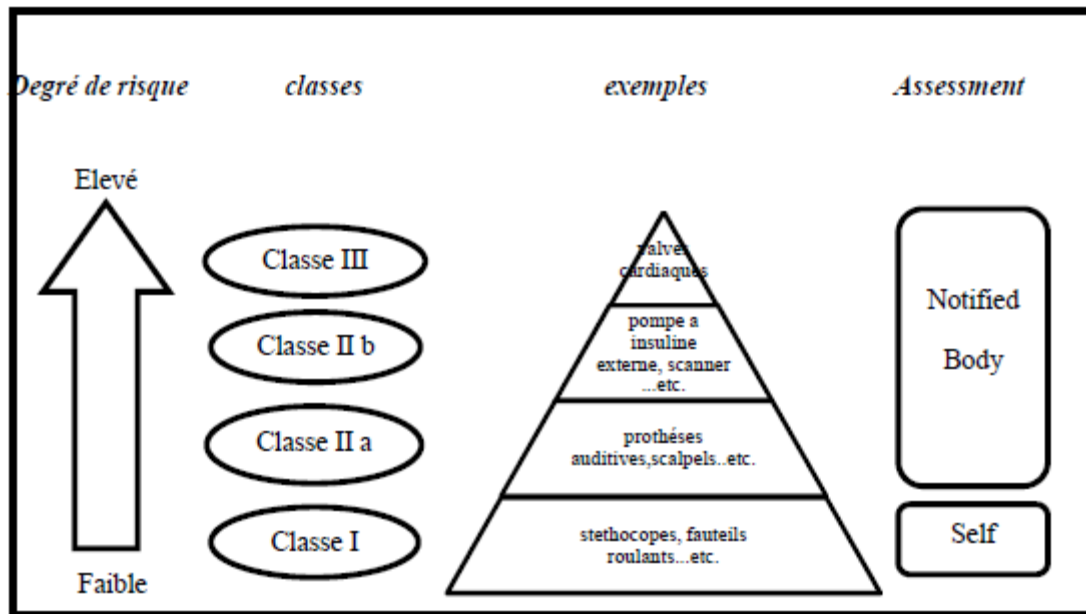
Classe II b : Les dispositifs médicaux de cette classe sont à risque potentiel élevé/important qui comprend notamment des implants chirurgicaux à long terme, des dispositifs contraceptifs et des dispositifs de protection vis-à-vis des MST, des dispositifs médicaux actifs destinés au contrôle ou au monitoring de l'administration dans le corps du patient d'un liquide biologique ou d'une substance potentiellement dangereuse.

Exemple : Les produits de désinfection des lentilles, les scanners, les pompes à insulines externes, machines de dialyse, couveuses pour nouveaux nés, Oxymétries, Respirateurs etc.

Classe III : Classe de risque la plus élevée, qui inclut des dispositifs en contact avec le système nerveux central, le cœur et le système sanguin, des dispositifs incorporant une substance qui, lorsqu'elle est utilisée séparément, est considérée comme étant médicamenteuse, des implants chirurgicaux long terme ou biodégradable, des dispositifs incorporant des produits d'origine animale.

Exemple : Les implants mammaires, les prothèses de hanche, Cathéters destinés au cœur, Spermicides, Aiguilles transe-septales, Applicateurs d'agrafe chirurgicale, Pincettes souples à biopsie, Pompes cardiaques, etc.

Figure 02: Classification des dispositifs médicaux selon les risques



Source : réalisé par nous-mêmes d'après www.easymedicaldevice.com.

2.2. Classification selon leur nature

Cette classification représente le mode d'action des équipements médicaux sur l'organisme⁷

- **Les dispositifs utilisés une seule ou plusieurs fois chez un patient** on y retrouve les implants ainsi que le matériel consommable. On peut citer en exemple les prothèses de hanche ou de genoux, les valves cardiaques, les aiguilles, les gants ou encore les dispositifs de traitements des plaies.
- **Les dispositifs utilisables chez plusieurs patients** : il s'agit ici du matériel réutilisable si besoin avec désinfection et/ou stérilisation du dispositif. On y trouve par exemple les instruments de chirurgie, tensiomètre, stéthoscope etc.
- **Les dispositifs comprenant de la mécanique, l'électronique et de l'informatique chez plusieurs patients** : on trouve dans cette catégorie des équipements d'imagerie médicale tels que les scanners, les échographes, les appareils de ventilation assisté etc.

2.3. Classification selon leur fonction

Dans cette classe, nous allons voir les différents types de dispositifs médicaux selon leurs fonctions et rôle dans le diagnostic.

⁷ AIT YAHIA Zoulikha Etude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain Université A.MIRA-BEJAIA promotion 201/2019, P10

- **Les équipements de diagnostic médical :** Le matériel de diagnostic est l'ensemble des équipements permettant de diagnostiquer le patient et de savoir de quelle maladie il souffre. En d'autres termes, cela va permettre de rechercher la cause du mal-être de la personne concernée et ainsi lui apporter des solutions et remèdes adaptés. Il peut s'agir d'un matériel classique comme le tensiomètre, le stéthoscope et le glucomètre ou encore d'un matériel plus spécifique comme le scanner, l'IRM et les appareils à rayon X.

- **Les équipements à vocation thérapeutique :** Il s'agit des équipements nécessaires pour le traitement de la maladie à proprement parler. En fait, en plus d'administrer des médicaments, le professionnel de santé va également utiliser sur le patient des appareils en guise de soins. Avec l'avancée de la technologie, plusieurs thérapies au laser permettent de soigner totalement quelques maladies. C'est à l'aide de ce genre de matériel que le traitement se fera.

- **Les équipements vitaux à la survie du patient (les équipements d'urgence) :** Les équipements vitaux à la survie du patient sont utilisés lors des situations les plus critiques et urgentes. Lorsqu'un patient se trouve entre la vie et la mort, il est nécessaire de le maintenir en vie et ce ne sera possible qu'à l'aide de ces équipements. Parmi ces équipements médicaux on peut citer le ventilateur médical, l'appareil à dialyse ou encore les bouteilles d'oxygène accompagnés de leurs masques à gaz, etc. Par ailleurs, il y'a des équipements de réanimation qui soutiennent et/ou qui remettent en marche les fonctions vitales d'un patient (les fonctions cardiaques et respiratoire)

- **Les équipements de laboratoire :** Le matériel de laboratoire a les mêmes fonctions que le matériel de diagnostic, car il sert en général à détecter les causes d'une maladie. Il arrive en effet qu'un simple diagnostic ne suffise pas pour déterminer une maladie qui affecte un patient. Une analyse médicale s'avère ainsi nécessaire (la réalisation de manipulations de chimie et biologie). On peut citer les agitateurs, les autoclaves, la verrerie de laboratoire

2.4. Classification selon la durée de l'utilisation

Connaitre la durée d'utilisation des équipements médicaux est nécessaire pour une utilisation plus saine et correcte afin d'éviter les risques sur la santé de l'utilisateur. Il existe 3 niveaux⁸ :

- **Utilisation temporaire** si < 1 heure
- **Utilisation à court terme** si comprise en 1 heure et 1 mois
- **Utilisation à long terme** au-delà

⁸ www.qualitiso.com consulté le 19/06/2022 à 14h

3. Les acteurs du marché des Dispositifs médicaux dans le monde

Le marché mondial des dispositifs médicaux est un marché important et en constante croissance, il est caractérisé par le développement continu de ses produits avec une technologie avancée et une grande concurrence entre les différents matériels disponibles sur le marché.⁹

Le marché mondial du dispositif médical est évalué à 409 Mds USD de chiffre d'affaires en 2020, avec un CAGR de 4,5 % sur la période 2018-2022. Les États-Unis restent le marché le plus important, avec 45 % de parts de marché.

Le marché du matériel médical est en pleine effervescence. Et ce n'est pas le contexte sanitaire actuel qui va freiner cette croissance.

L'industrie des dispositifs médicaux repose sur plusieurs secteurs dans lesquels les États-Unis détiennent un avantage concurrentiel, notamment la microélectronique, les télécommunications, l'instrumentation, les biotechnologies et le développement de logiciels.

Voici quelques grands acteurs du marché mondial des DM :

La crise sanitaire déclenchée par le virus portant le nom de Covid-19 a mis plus que jamais en avant de nombreux matériels médicaux en avant tel que le masque ou encore le gel hydro alcoolique. Ses produits faisaient partis de notre quotidien mais était jusqu'à la souvent négligée par les particuliers. Si l'issue de cette crise est encore floue, on peut néanmoins imaginer que bon nombre de français seront plus précautionneux sur leur hygiène. Un effet d'aubaine pour le marché du matériel médical.

La demande sur le marché Dispositif médical général a augmenté en raison de plusieurs approches telles que les progrès technologiques et la forte concurrence. Il couvre différents aspects des entreprises représenté en utilisant plusieurs techniques de présentation graphique telles que des graphiques, des tableaux, des images et des diagrammes.

Le marché « Équipement médical » entre dans une période de changement intense. Les perturbations mondiales, les avancées technologiques et l'évolution des comportements des consommateurs modifient l'industrie à plusieurs niveaux à la fois. Les entreprises doivent trouver le bon équilibre entre la continuité d'une activité stable et rentable, tout en montrant la

⁹ www.finuzes.fr consulté le 19/06/2022 à 22h

voie en perturbant leurs propres modèles économiques. Pour les aider, Market.biz suit les changements clés dans l'industrie Équipement médical depuis de nombreuses années et ses principales conclusions et données sont publiées dans le rapport sur le marché Équipement médical-2021.

Le rapport sur le marché mondial Équipement médical rassemble, analyse et interprète des informations sur le marché et sur les clients passés, présents et potentiels. Il étudie également les caractéristiques, les habitudes de dépenses, l'emplacement et les besoins de l'industrie, de l'industrie Équipement médical dans son ensemble et des concurrents particuliers auxquels vous êtes confronté. Il fournit des données pertinentes pour aider à résoudre les défis marketing auxquels une entreprise sera probablement confrontée. En fait, il vous aide à développer des stratégies telles que la segmentation du marché et la création d'une identité pour un Équipement médical qui le sépare de ceux des concurrents. Il vous indique également les tendances dans l'industrie Équipement médical, les changements dans l'industrie, les tendances législatives.

Le marché des dispositifs médicaux est un marché dynamique vu l'importance de ce matériel sur la santé humaine et sa forte demande.

Section 2 : Règlement sur les procédures d'importation des équipements médicaux en Algérie

Pour toute importation, un ensemble de règles et mesures sont nécessairement associées afin de garantir le bon déroulement de l'opération d'importation, et ce, dans les normes, et d'une manière conforme et légale.

La spécificité de ces produits rend la réglementation plus stricte par rapport aux autres produits importés

1. Le secteur des dispositifs médicaux en Algérie

Le secteur des dispositifs médicaux est considéré comme le plus important vu le grand effort que l'Etat met en œuvre pour l'améliorer et promouvoir la production locale, mais malgré cela, la demande sur le marché national n'est pas encore satisfaite, ce qui pousse l'Etat à dépendre des importations

1.1. L'industrie des équipements médicaux en Algérie

L'industrie pharmaceutique et équipements médicaux en Algérie est en constante croissance sur toutes ces dernières années.

Les dépenses du Ministère de l'Industrie Pharmaceutique ont traduit la volonté des pouvoirs publics de créer une industrie pharmaceutique nationale autonome pour prendre en charge les besoins du pays en matière de produits pharmaceutiques. Le ministère tend à réorganiser le secteur en favorisant l'investissement axé sur la production et améliorer un niveau d'intégration appréciable¹⁰.

L'Etat soutient la production nationale des dispositifs médicaux et encourage la recherche et le développement notamment la promotion de l'investissement dans ce domaine. Malgré ces efforts, la production nationale reste toujours modeste. De nombreux facteurs peuvent expliquer le recul de la production des dispositifs médicaux en Algérie. En effet, le développement du secteur des dispositifs médicaux est étroitement lié à la qualité de l'administration économique nationale. La mauvaise gestion entraîne des retards, des inefficacités, des incertitudes, de la corruption et d'autres formes de problèmes qui bloquent l'épanouissement du secteur des dispositifs médicaux. Garantir l'accès élargi aux dispositifs médicaux devient ainsi problématique et les autorités algériennes doivent accorder plus d'importance à la régulation de la production locale et des importations de ces dispositifs.

Afin de faire face à cette problématique, certains opérateurs souhaiteraient la genèse d'une assise juridique prévoyant le montage ou la fabrication de matériel et équipements médicaux conformément aux normes internationales.

L'objectif de la mise en place de la stratégie nationale de la E- Santé a été fixé durant l'année 2019 par Mohamed El Amine DJAKER, spécialiste des technologies de l'information et de la communication à l'Organisation mondiale de la santé (OMS) en Algérie :

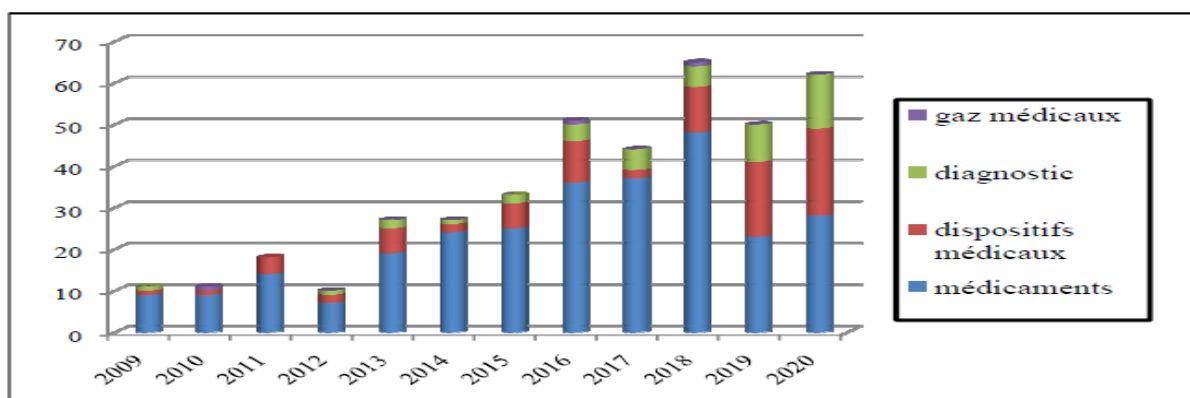
- La loi de santé 18-08 lui a consacré une disposition
- Création et installation de l'agence nationale de numérisation en janvier 2021
- Plusieurs sociétés innovantes et actives dans ce domaine notamment dans la télémédecine
- Une activité qui se développe dans le secteur privé

¹⁰ Rapport sur les priorités et la planification Ministère de l'Industrie Pharmaceutique année 2021 volume 2

- Une activité qui se développe plus dans les dispositifs médicaux que dans le secteur pharma.¹¹

Le graphe suivant illustre l'évolution du nombre de nouveaux projets par catégories de produits entre de 2009 à 2020 :

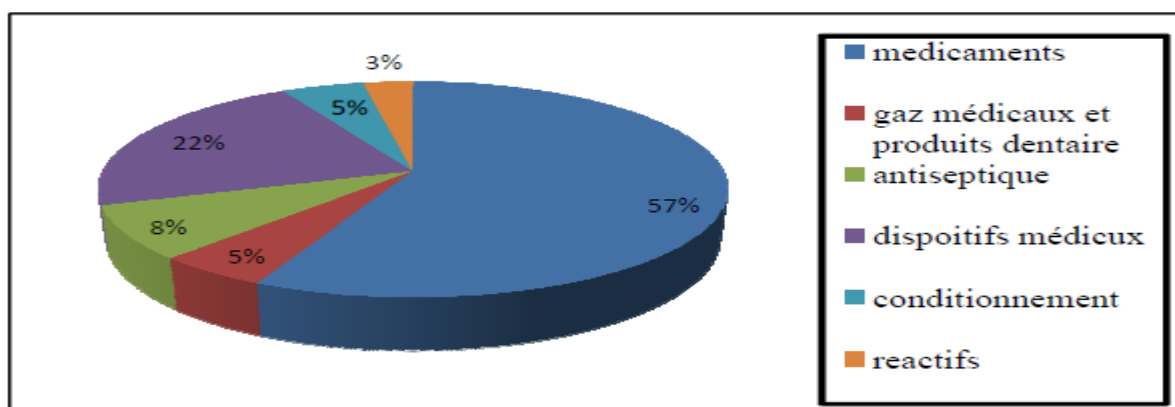
Figure 03 : Nombre de projets par catégorie de 2009 à 2020



Source : Bretagne commerce international, Webinaire Réformes et perspectives du secteur de la santé et de la e-santé en Algérie et au Maroc | Janvier 2021

Grâce au politique vivement recommandé pharmaceutique algérienne a connu un essor nationale durant les dernières années qui s'élève à 175 unités de productions opérationnelles en 2020.

Figure 04 : Evolution des unités de productions de différents produits pharmaceutiques pour l'année 2020



Source : Bretagne commerce international, Webinaire Réformes et perspectives du secteur de la santé et de la e-santé en Algérie et au Maroc | Janvier 2021

¹¹ Bretagne commerce international, Webinaire Réformes et perspectives du secteur de la santé et de la e-santé en Algérie et au Maroc | Janvier 2021

En ce qui concerne les facilités accordées par le gouvernement algérien durant la pandémie Covid-19, l'état a mis en place des mesures exceptionnelles destinées à la facilitation de l'approvisionnement du marché national en produits pharmaceutiques en matières premières et intrants servant à la fabrication des dispositifs médicaux, et en équipements de détection ou ces derniers ci seront bénéficiés de l'exonération en matière de TVA à titre temporaire telle que prévu par l'article 36 LFC 2020.

Une liste de produits été établie par l'agence nationale des produits pharmaceutiques et validée par les services du ministère de l'industrie pharmaceutique applicable à partir du 27/07/2021.

1.2. Un marché structurellement importateur

Le marché des dispositifs médicaux algérien est basé sur les importations. La majorité des produits disponibles sur le marché sont importés et cela est dû à l'insuffisance et l'incapacité de l'économie nationale à produire des dispositifs médicaux Hi-Tech et diversifiés nécessaires au système de soins de santé algérien malgré les efforts massifs déployés.

Les importations sont en constante croissance sur toutes ces dernières années où on constate une consommation massive des dispositifs médicaux et l'augmentation de leur importation en particulier lors de la pandémie du covid-19.

La facture d'importation des équipements médicaux pour l'année 2019 s'élève à 286 millions d'euro pour le secteur privé et de 500 millions d'euro pour le secteur public.

Sur les 1 022 opérateurs agréés, le marché des importations des équipements médicaux est conduit seulement par 40 opérateurs relatifs aux différentes spécialités ayant effectué un nombre important d'opérations d'importation, parmi ces opérateurs les 16 premiers représentent 80% du montant total des importations, ils se spécialisent dans :

- L'imagerie médicale
- Le dispositif médical
- La désinfection
- Le dentaire
- Les réactifs
- L'hémodialyse

- Les prothèses orthopédiques
- Les implants

Selon la direction des études et de la prospective les importations des équipements médicaux chirurgicaux ont connu une augmentation de 10,96% durant l'année 2020 qui représente une valeur de 149,69 millions dollars par rapport à l'année 2019 qui est de 134,91 millions de dollars¹².

1.3. Les administrations responsables sur dispositifs médicaux

On distingue 3 administrations responsables sur les produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux :

- **L'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques ANPP** : Créée en 2008, cette agence est un établissement public à gestion spécifique, dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministre de l'industrie pharmaceutique, son siège de l'agence est fixé à Alger.

L'agence est gérée par un conseil d'administration, dirigée par un directeur général et dotée d'un conseil scientifique. L'organisation interne de l'agence est fixée par arrêté du ministre chargé de la santé, sur proposition du directeur général, après délibération du conseil d'administration¹³.

Plusieurs missions étaient confiées pour cette agence on trouve parmi ses derniers :

- L'homologation des dispositifs médicaux et de l'octroi de la décision d'homologation et de son renouvellement et, le cas échéant, de sa suspension, de son retrait, de sa cession et de son transfert, après avis de la commission d'homologation des dispositifs médicaux
- Le contrôle de la qualité et de l'expertise des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux et de la tenue des substances étalons et des produits de référence à l'échelle nationale
- Contribuer à l'élaboration des stratégies de développement du secteur pharmaceutique
- De contribuer à l'élaboration de la liste des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux essentiels

¹² Statistique du commerce extérieur en Algérie année 2020.

¹³ Article 6,7 chapitre 3 En application des dispositions de l'article 225 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018 relative à la santé du journal officielle n° 43 de 07/07/2019.

- D'établir un rapport annuel sur ses activités qu'elle adresse au ministre chargé de l'industrie pharmaceutique¹⁴.

• **Les établissements pharmaceutiques** : L'établissement pharmaceutique est une société organisée selon les formes juridiques prévues par le code de commerce et soumise à l'agrément des services compétents du ministre chargé de l'industrie pharmaceutique. Ce sont des établissements de fabrication, d'exploitation, d'importation, et de distribution en gros et d'exportation des dispositifs médicaux et produits pharmaceutiques destinés à la médecine humaine.

Les activités de fabrication et de commercialisation de médicaments et du matériel médical sont désormais réservées uniquement aux établissements pharmaceutiques de droit

algérien soumis à l'obtention d'un agrément préalable auprès du ministre chargé de l'industrie pharmaceutique à savoir, les établissements de fabrication, d'exploitation, d'importation, de distribution en gros et d'exportation.

L'établissement pharmaceutique d'exploitation est chargé d'assurer l'activité d'exploitation des décisions d'enregistrement des produits pharmaceutiques et/ou d'homologation des dispositifs médicaux. Il doit assurer toutes les opérations liées à l'enregistrement, à l'homologation, à la pharmacovigilance, à la matériovigilance, à la libération et au suivi des lots des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux.

L'établissement pharmaceutique d'importation est chargé d'assurer l'activité d'importation de produits pharmaceutiques et/ou de dispositifs médicaux, en vue de leur vente en l'état aux établissements de distribution en gros et aux établissements publics ou de leur utilisation dans les études cliniques, tout en satisfaisant les conditions de stockage, de qualité et de la libération desdits lots de produits pharmaceutiques et/ou dispositifs médicaux. Elle peut également assurer l'importation de matières premières et/ou articles de conditionnement, en vue de leur vente en l'état aux établissements pharmaceutiques de fabrication ou d'exportation

L'établissement pharmaceutique de fabrication est chargé d'assurer l'activité de fabrication de produits pharmaceutiques et/ou de dispositifs médicaux en vue de leur vente aux établissements de distribution en gros, aux établissements publics, ou aux

¹⁴ www.anpp.dz consulté le 07/06/2022 à 10h44.

établissements d'exportation, ou de leur utilisation dans les études cliniques ou de bioéquivalence. L'établissement de fabrication peut se prêter, également, à l'activité de recherche et développement.

L'établissement pharmaceutique de distribution en gros est chargé d'assurer les activités d'achat, de stockage et de transport de produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux autres que des médicaments expérimentaux, en vue de leur distribution en gros et en l'état aux établissements pharmaceutiques de distribution en gros, aux officines pharmaceutiques et aux établissements de santé privés et publics.

L'établissement pharmaceutique d'exportation est chargé d'assurer les activités d'achat et de stockage de produits pharmaceutiques et/ou dispositifs médicaux fabriqués localement ou importés en vue de leur exportation¹⁵.

• **Ministère de l'industrie pharmaceutique** : Au début de l'année 2020, le gouvernement algérien a annoncé la création du Ministère de l'Industrie Pharmaceutique, dirigé par Lotfi Benbahmed. L'objectif derrière la création de ce ministère était de promouvoir la production locale de produits pharmaceutiques, en vue de placer l'Algérie au premier plan de la production. Sa mission est de garantir la disponibilité continue des produits pharmaceutiques, notamment les médicaments essentiels à travers la création de l'Observatoire national de veille sur la disponibilité des produits pharmaceutiques.

La mise en place des outils et dispositifs réglementaire garant de la qualité, de l'efficacité et de la sécurité. L'Agence nationale des Produits Pharmaceutiques ANPP est renforcée en moyens humains et matériels, les commissions d'enregistrement des médicaments et d'homologation des dispositifs médicaux.

Garantir l'accessibilité économique aux produits pharmaceutiques à tous les citoyens par l'accélération de la procédure d'agrément des établissements pharmaceutiques, l'encouragement de la sous-traitance, le développement du volet exportation à travers l'orientation de plusieurs projets d'investissements dans la fabrication locale à une projection corrélée vers l'export¹⁶.

¹⁵ Journal officiel, Le décret exécutif N°21-82 publié au journal officiel N°14 le 28/02/21.

¹⁶ w.miph-dz.org consulté le 20/06/2022 à 11h20

2. Formalités administratifs de l'importation des DM

Dans le cas d'importation des équipements médicaux selon le *Jargeau douaniers* ce genre de documents sont appelé des formalités administratives particulière (FAP) qui peuvent être un permis, certificat pour autorisation. Elles sont obligatoires pour toute importations de ce type afin de pouvoir calculer le tarif douanier et de vérifier et assurer le bon déroulement de l'opération vu la sensibilité des produits importés

2.1. Agrément pour l'importation des équipements médicaux

L'agrément est obligatoire et doit être demandé et déposé au niveau du ministère de l'industrie pharmaceutique qui contiens un ensemble de documents et doit être accompagner du cahier des charges fixant les conditions techniques d'importation et de commercialisation de matériels, équipements, instruments et consommables médico-chirurgicaux, visé par l'importateur et établi par le ministère de l'industrie pharmaceutique.¹⁷

La validité de l'agrément est déterminée selon la validité du registre de commerce

Les documents requis sont :

- Une demande d'agrément ;
- Une présentation de la société ;
- Une copie légalisée des statuts de la société ;
- Une copie légalisée du registre de commerce portant code d'activité 406-204 ;
- Une copie certifiée conforme à l'original du diplôme de l'ingénieur ou du technicien supérieur (biomédical, électronique ou électrotechnique) qui exerce la fonction de directeur Technique ;
- Un contrat de travail notarié, liant la Société au Directeur Technique (durée minimale 24 mois) ;
- Un plan des lieux précisant la description du local, englobant les aires d'affectation pour les ventes, le stockage et la maintenance et dont la superficie doit être supérieure ou égale à 90m² ;
- Un engagement pour assurer la maintenance du matériel vendu, pour une période de 03 ans et la disponibilité de la pièce de rechange pour une durée de 10 ans.

¹⁷ www.algex.dz consulté le 20/06/2022 à 10h

2.2. Autorisation d'importation

L'autorisation à l'importation est exigée pour chaque importation quel que soit le statut de l'opérateur public ou privé, pour le passage en douane il est nécessaire de préciser que cette autorisation ne concerne en aucun cas les opérateurs agréés et seul l'agrément délivré par le ministère de l'industrie pharmaceutique permet le passage en douane.

L'autorisation d'importation est délivrée au préalable par le ministère de l'industrie pharmaceutique aux particuliers privé, aux établissements de la santé et autre organismes

Les documents requis sont :

- Une demande d'importation qui indique : le n° de la facture et la date, le montant global à importer, le n° et la date d'agrément de conformité ou d'ouverture de la structure en question
- Les autorisations d'importation et de domiciliation bancaire, selon le modèle fourni par le Ministère de l'industrie pharmaceutique ;
- Les factures pro-forma ;
- Les certificats de conformité aux normes de fabrication ISO ou UE ;
- Le certificat de marquage CE et système de qualité ;
- L'agrément de la structure privée délivrée par les services du Ministère de l'industrie pharmaceutique.

2.3. Conditions techniques des importations des équipements médicaux

Le cahier des conditions techniques d'importations des produits pharmaceutiques et des équipements médicaux est un document qui fixe les clauses de l'importateur doit suivre et respecter selon les articles 207, 208, 209, 210, 212 et 213 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018, modifiée et complétée, relative à la santé, et ce, quel que soit le statut juridique de l'établissement pharmaceutique d'importation,

Il est nécessaire d'être soumis par l'établissement pharmaceutique d'importation aux procédures de contrôle, de faire l'objet d'une décision d'homologation conformément à la législation et à la réglementation en vigueur et d'avoir une certification ou une homologation dans le pays d'origine à la date d'importation pour les dispositifs médicaux n'ayant pas de décision d'homologation en Algérie, qui continuent à être importés, conformément aux dispositions réglementaires.

Respecter les règles et conditions des articles mentionnés dans le cahier des conditions techniques de l'importation des équipements médicaux est obligatoire comme indiqué dans la section 3 qui est concerner par des dispositifs médicaux ou est mentionné que les importations des dispositifs médicaux sont accordées sur la base des besoins nationaux et le cas échéant en complément à la production national et que les conditionnements primaire et secondaire des dispositifs médicaux doivent être conformes aux normes internationales et doivent comporter toutes les informations détailler sur les dispositifs médicaux importer selon sa catégorie en arabe et en langue étrangère (ex :sa dénomination commerciale , désignation caractéristiques technique mode d'utilisation du produit les information du fournisseur, fabricant et le pays d'origine etc.)¹⁸

3. La réglementation appliquée sur les dispositifs médicaux en Algérie

Dans cette partie, nous allons voir un aperçu sur la réglementation algérienne en ce qui concerne les dispositifs médicaux, les lois sur ces produits d'importation mais aussi les nouvelles réformes en ce qui concerne **le Covid-19**.

3.1. Les modalités d'homologation des dispositifs médicaux

Selon e l'article 230 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018, modifiée et complétée, relative à la santé, le décret présente les modalités d'homologation des dispositifs médicaux à usage de la médecine humaine de déterminer les missions, la composition, l'organisation et le fonctionnement de la commission d'homologation des dispositifs médicaux, créée auprès de l'agence nationale des produits pharmaceutiques, désignée ci-après la « commission » ainsi que les conditions d'octroi, de renouvellement, de retrait, de transfert et de cession de la décision d'homologation.¹⁹

La demande d'homologation est déposée auprès de l'agence nationale des produits pharmaceutiques par le pharmacien directeur technique de l'établissement pharmaceutique de fabrication et/ou d'exploitation, conformément à la réglementation en vigueur.

Elle doit stipuler clairement que le dispositif médical fabriqué localement, objet de la demande d'homologation, est destiné exclusivement à l'exportation.

¹⁸www.miph-dz.org Cahier des conditions techniques à l'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux à usage de la médecine humaine

¹⁹Article 230 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018, modifiée et complétée, relative à la santé.

Par la suite, le dossier d'homologation fait l'objet d'un examen de recevabilité par les services de l'agence nationale des produits pharmaceutiques, dans un délai n'excédant pas 8 jours.

L'examen porte sur la vérification du positionnement et la classification du dispositif médical, objet de la demande d'homologation, de la complétude du dossier et de l'authenticité des documents le composant ainsi que l'acquittement des droits d'homologation y afférents.

Lorsque le dossier est jugé recevable, une évaluation technique est effectuée par les services compétents de l'agence nationale.

Les éléments essentiels du dossier d'homologation et les rapports de l'évaluation technique sont soumis dans un délai de 60 jours, à compter de la date de recevabilité de la demande d'homologation par le directeur général de l'agence nationale des produits pharmaceutiques à la commission d'homologation des dispositifs médicaux, qui doit donner son avis conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

L'agence nationale des produits pharmaceutiques doit se prononcer, après avis de la commission d'homologation, dans un délai n'excédant pas 90 jours, à compter de la date de recevabilité du dossier d'homologation.

3.2. La réglementation douanière sur l'importation des dispositifs médicaux

L'importation des produits pharmaceutique, matériel, instrumentation, consommables et équipements médico-chirurgicaux, à usage de la médecine humaine ont soumise à un agrément délivré par les services du Ministère de l'industrie pharmaceutique, après souscription au cahier des charges fixant les conditions techniques d'importation et de commercialisation desdits matériels²⁰.

Les entités autorisées à effectuer l'Importation pour besoins propres sont :

- Les praticiens installés à titre privé (cabinet, cliniques privées) ;
- Les établissements de santé publique sous tutelle du Ministère de la Santé, de la Population et de la Réforme Hospitalière ;
- Et les associations, ONG à vocation humaine.

²⁰ Arrêté du 08/05/2011 relatif à l'interdiction d'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine fabriqués en Algérie.

Le dédouanement des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux importés sur la base des programmes prévisionnels annuels est subordonné à un visa technique délivré chaque année par le ministère chargé de la santé.

Les importations supplémentaires de produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux doivent faire l'objet d'un avenant au cahier des conditions techniques à l'importation dans les mêmes formes.

Tous les produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux faisant l'objet d'une importation doivent avoir, à la date de leur dédouanement, une validité égale ou supérieure aux 2/3 de leur durée de vie. Voir texte réglementaire Arrêté du 30/10/2008 fixant le cahier des conditions techniques à l'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine.

Il est interdit d'importer des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine, dont les besoins sont couverts par la production nationale²¹.

3.3. Les mesures exceptionnelles sur ces importations durant la pandémie (covid-19)

La Direction Générale des Douanes met à la disposition de ses usagers, notamment les professionnels la liste des sous positions tarifaires se rapportant aux²² :

- Produits pharmaceutiques,
- Dispositifs médicaux,
- Équipements de détection,
- Accessoires et pièces de rechange de ces équipements,
- Matières premières.

La liste de ces produits utilisés dans la riposte à la pandémie du Coronavirus (COVID-19) est établie par les services habilités chargés de la Santé et ceux chargés de l'Industrie Pharmaceutique et validée par le Comité scientifique de suivi de l'évolution de la pandémie du Coronavirus (COVID-19). En effet, les produits repris à cette liste bénéficient²³ :

²¹ www.douane.gov.dz consulté le 14/10/2021 à 15h

²² Décret exécutif n°20-109 du 05 Mai 2020, modifié et complété par le décret exécutif n°21-213 du 20 Mai 2021 relatif aux mesures exceptionnelles temporaires destinées à la facilitation de l'approvisionnement du marché national en produits pharmaceutiques, en dispositifs médicaux et en équipements de détection en riposte à la pandémie du Coronavirus (COVID-19)

²³ Article 36 de la Loi de Finances Complémentaire pour 2020, modifié et complété par l'article 22 de la Loi de Finances Complémentaire 2021

De l'exemption, à titre temporaire, de la Taxe sur la Valeur Ajoutée et des Droits de Douane, conformément à l'article 36 de la Loi de Finances Complémentaire pour 2020, modifié et complété par l'article 22 de la Loi de Finances Complémentaire 2021

Des facilitations lors de leurs dédouanements conformément au décret exécutif n°20-109 du 05 Mai 2020, modifié et complété par le décret exécutif n°21-213 du 20 Mai 2021 relatif aux mesures exceptionnelles temporaire destinées à la facilitation de l'approvisionnement du marché national en produits pharmaceutiques, en dispositifs médicaux et en équipements de détection en riposte à la pandémie du Coronavirus (COVID-19)

Les procédures de dédouanement simplifiées sont accordées, pour tous les régimes douaniers autorisés, ils prennent la forme de déclarations : simplifiées, provisoires, anticipées qui sont, sont des déclarations initiales qui doivent être régularisées par des déclarations complémentaires

a. La déclaration simplifiée : La déclaration simplifiée est une déclaration introduite, qui nécessite un document appelé assortie d'un engagement de régularisation par une déclaration complémentaire (définitive) et un engagement qui seront imprimés et remplis puis déposés aux services des douanes, pour le dédouanement et l'enlèvement urgent ou express des marchandises importées.

Le service doit prendre toutes les mesures nécessaires pour transmettre les déclarations simplifiées manuelles au CNTSID, pour permettre leur prise en charge dans le système SIGAD.

b. La déclaration provisoire : La déclaration provisoire dite « déclaration incomplète », est une déclaration en détail, comportant un engagement cautionné, suivant le modèle « D48 » dans le but de compléter ultérieurement cette déclaration ou de produire les documents manquants, dans un délai d'un mois.

c. La déclaration anticipée : La déclaration anticipée est une déclaration en détail déposée avant l'arrivée de la marchandise et permettant leur enlèvement immédiat, dès leur arrivée. La déclaration doit être régularisée avant enlèvement des marchandises.

Un délai d'un mois maximum avant l'arrivée des marchandises, peut être accordé pour la souscription de la déclaration anticipée. Si les marchandises ne sont pas présentées dans

cedélaï de 30 jours, la déclaration anticipée et annulée d'office et considérée comme ne pas avoir été déposée.

La déclaration anticipée permet à l'opérateur, entre autre, d'obtenir les documents indispensables au dossier de dédouanement et l'enlèvement rapide de sa marchandise.

Pour les services des douanes, la déclaration anticipée permet l'obtention des informations, préalablement, à l'arrivée des marchandises, nécessaires au contrôle, à la détermination des éléments d'assiette et à la gestion des risques.

Les opérations de dédouanement déjà réalisées dans le cadre de la prévention et de la lutte contre le coronavirus (COVID-19) doivent être régularisées conformément aux dispositions de la présente note, par des déclarations en détail définitives²⁴.

Le secteur des dispositifs médicaux est soumis à de nombreuses obligations douanières et fiscales strict et a un contrôle permanent vu l'importance de ce secteur sur la santé humaine

Section 3 : Procédure d'achat des équipements médicaux

La compétitivité de l'entreprise à l'importation réside dans son processus de gestion de ses ressources et compétences, pour cela, l'entreprise avant d'entamer une procédure d'importation à l'international, se doit d'établir un processus d'achat bien défini, qui lui permet de prendre une bonne décision d'achat mais aussi de sélectionner le fournisseur qui répond à ses exigences.

1. L'expression des besoins et la décision d'achat

Avant d'entamer toutes démarches concernant son projet d'importation, l'entreprise doit évaluer ses besoins. C'est-à-dire, elle doit définir quel bien sera le plus adapté à son activité, et doit donc évaluer son coût, la quantité nécessaire, le niveau d'innovation nécessaire, le besoin d'un service après-vente (ou non) dans le cas de machines et équipements, sa qualité en fonction du positionnement du produit (haut, moyen ou bas de gamme). L'acheteur doit définir la fréquence de ses importations futures. Dans le cas d'un achat dit« Occasionnel », la négociation n'a pas beaucoup de poids et la relation entre les deux parties n'a pas grande importance. Si l'importateur envisage des achats répétitifs, il pourrait avoir un plus grand pouvoir de négociation sur les prix, les quantités, les services associés,

²⁴ Articles 78, 78 bis, 82, 84, 86, 86 bis et 92 du code des douanes. -Décret exécutif n 0 20-109 du 05 mai 2020.

etc. Et construira une relation à long terme avec son fournisseur. Il est donc important pour chacune des parties de développer des affinités professionnelles.²⁵

Les points qui doivent être pris en considération pour une meilleure définition des besoins sont:²⁶

- Anticiper ses besoins : les achats importants doivent être envisagés dès la prévision budgétaire
- Remettre en cause le besoin ;
- Définir le besoin en termes de fonctions à remplir et de résultats à obtenir
- Retenir parmi les solutions existantes celle qui présente la meilleure rentabilité (rapport entre les gains attendus et la dépense engagée) ;
- Cerner les principales caractéristiques du besoin d'achat :
 - Sa nature (bien matériel, travaux, prestation intellectuelle)
 - Sa complexité (achat standard, ou spécifique)
 - Son mode d'exécution (livraison unique, étalée dans le temps)
 - Son coût prévisible (faible, élevé)
 - Son caractère répétitif
- Impliquer, parfois, les fournisseurs potentiels dans la définition du besoin ;
- Exprimer le besoin de manière à ce que la concurrence soit possible ;
- Formaliser le besoin sous forme de demande d'achat validée par les personnes habilitées.

2. Le choix d'un marché

2.1. Choix d'un marché international

Avant de passer au choix d'un bon marché, l'entreprise tient à faire une étude sur la nature et les caractéristiques du produit choisi pour l'importation, c'est à partir de là que l'importateur peut délimiter le nombre de pays qui pourront répondre à ses besoins. Plus le produit sera spécifique moins l'acheteur aura le choix. Dans le cas où l'entreprise accorde de l'importance à la qualité du produit, ou encore, si elle est dans une stratégie de réduction des coûts, elle dotera les pays où les coûts de production sont moindres. Dans d'autres cas où l'importateur a à réaliser plusieurs opérations auprès d'un même fournisseur (ou d'un

²⁵ AIT YAHIA Zoulikha, « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », Mémoire de fin de cycle, université Bejaia 2018/2019, page 47/48.

²⁶ Idem

mêmepays), il doit bien choisir le marché avec lequel il pourra faire affaire, c'est donc un choix stratégique qui s'inscrit dans le processus d'internationalisation de l'entreprise.²⁷

2.2. Le marché Algérien de la santé

En Algérie, le marché des dispositifs médicaux est très dépendant des importations, alors que la production nationale a plus que doublé ses dix dernières années. Les efforts déployés par l'Etat pour promouvoir la fabrication locale ont eu pour effet de favoriser le « générique », et grâce à ses efforts aujourd'hui, les chiffres d'affaire du marché Algérien de la santé connaissent une croissance de plus de 11%. Pour l'industrie pharmaceutique, le chiffre d'affaire est estimé à plus de 03 Mds d'EUR. Malgré les restrictions à l'importation et une production locale grandissante, les importations de médicaments ont fortement augmenté en 2018.

Tant dis que le marché des dispositifs médicaux connaît un chiffre d'affaire de 0,7 Md d'EUR. Le marché algérien est très dépendant des importations : 95% des produits sont importés avec des besoins de plus en plus importants. Pour la grande majorité des dispositifs médicaux, le marché est très 'éclaté' avec plus d'une centaine d'acteurs : producteurs, importateurs, distributeurs.

Le marché Algérien des dispositifs médicaux dépend énormément de la commande publique (civile et militaire) à travers des appels d'offres.²⁸

3. La recherche des fournisseurs

3.1. L'identification et le choix des fournisseurs

Pour qu'une entreprise réalise une bonne compétitivité, elle doit bien maîtriser ses achats. L'importateur doit diversifier ses sources d'approvisionnement et rechercher des fournisseurs à l'étranger, pour éviter une forte dépendance et obtenir par conséquent les conditions les plus avantageuses.²⁹

²⁷ EBERT-WALKENS L. : Les motivations et obstacles à l'importation pour les PME du Québec, Mémoire présenté à l'université de Québec, mai 2013 page 34.

²⁸ www.businessfrance.fr consulté le 21/06/2022 à 23h

²⁹ AIT YAHIA Zoulikha, « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », Mémoire de fin de cycle, université Bejaia 2018/2019, page 49.

Le choix du fournisseur doit être particulièrement bien étudié. Pour ce faire, l'entreprise devra s'accommoder des contraintes de délais de fabrication, de livraison, des prix et des prestations proposées par le fournisseur.

Elle doit aussi s'assurer que la quantité voulue est réalisable par le fournisseur en fonction de sa capacité de production afin de prévenir d'éventuelles ruptures de stock.

Le choix est plus large pour les produits standardisés et l'entreprise bénéficie d'un pouvoir de négociation plus grand.

L'importateur doit pouvoir se fier à des fournisseurs capables de satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins.

3.1.1. La localisation des sources d'approvisionnement

La première étape consiste à débroussailler le terrain en localisant les sources d'approvisionnement et cela à partir de statistiques douanières, dont le cas où les produits de l'entreprise sont clairement désignés dans la nomenclature douanière internationale appeler système harmonisé. En d'autre part cette tâche peut être s'avérer fastidieuse lorsque les mots clés ne sont pas reconnus par les bases de données douanières, ou lorsque le produit cherche à de multiples positions tarifaires.

La deuxième étape consiste à opérer un premier tri des pays cibles à partir des critères suivants :

- savoir-faire reconnu du pays en la matière ;
- proximité géographique (délai, réapprovisionnement facilités) ;
- affinités culturelles (réduction des risques de malentendus, facilités relationnelles) ;
- contraintes douanières et normatives maîtrisables et globales ;
- risque politique faible ;

Les CRDI (Centres Régionaux de Documentation Internationale) au sein des chambres de commerce et d'industrie proposent des ouvrages, des études et des notes de synthèse qui viendront reconforter les entreprises dans leurs choix.³⁰

³⁰ MOULAI HACENE A., LAHBIB A. : « La procédure d'achat et d'importation de marchandises Cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC » Mémoire de fin de Cycle, 2012/2013 page09.

3.1.2. Les outils de recherche des fournisseurs

Parmi les outils que l'entreprise utilise lors de la recherche des fournisseurs sont :

- la consultation des répertoires de fabrication et d'exportateur étrangère ;
- la consultation des revues professionnelles étrangères ;
- effectuer des missions de prospection : dans ce cas, l'entreprise va effectuer des missions à l'étranger afin de trouver des fournisseurs. Ces visites offrent plusieurs avantages :
 - Pouvoir communiquer directement avec le fournisseur ;
 - Pouvoir visiter les usines des fournisseurs ;
 - Pouvoir inspecter le produit soigneusement et déterminer s'il faut apporter des modifications ;
 - Pouvoir se renseigner sur les contrôles à l'exportation qui pourraient nuire à la circulation des marchandises ;
- assister à des salons et des foires professionnels à l'étranger ;
- contacter les représentants étrangers au niveau national ;
- internet : est devenue la solution la plus pratique et plus économique pour effectuer cette recherche afin de faciliter la transmission d'information.³¹

3.1.3. La sélection des fournisseurs

Après avoir achevé l'étape de consultation des fournisseurs, l'entreprise entame l'étape suivante qui est la sélection des fournisseurs qui répondent le mieux à ses besoins et exigences. Toutefois, pour chaque entreprise des critères qui définissent son choix de fournisseur et la moindre négligence ou précipitation peut engendrer des risques importants sur la vivacité du produit et voir même de l'entreprise.

Nous présentons dans ce qui suit les risques qui peuvent survenir en l'absence d'une procédure méthodique de la sélection du fournisseur ainsi que les moyens à mettre en œuvre pour réussir cette étape.³²

- **Appréciation des risques de sélection des fournisseurs**

Les principaux risques sont :

³¹MOULAI HACENE A., LAHBIB A., op.cit, p9.

³²AIT YAHIA Zoulikha, « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », Mémoire de fin de cycle, université Bejaia 2018/2019.

- Le non-respect par les fournisseurs du délai de livraison, qui peut avoir comme conséquence la perte de confiance des clients et la perte de compétitivité sur le marché.
- Une mauvaise qualité du produit importé.
- L'absence de garantie technique et de services après-vente.
- Une mauvaise situation financière du fournisseur, et l'impossibilité d'honorer ses engagements.
- Une capacité de production qui ne répond pas aux besoins des clients de l'entreprise.
- Risque de tomber sur des revendeurs et non des fabricants
- **Critères de sélection des fournisseurs**

Plusieurs critères sont utilisés par l'entreprise lors de la recherche des fournisseurs pour éviter les risques ci-dessus indiqués, l'importateur doit se fier à des fournisseurs capables de satisfaire ses besoins. Les critères de suivi de performance des fournisseurs sont généralement le prix, le respect de délais et de la qualité.

3.1.4. Les étapes principales du processus de choix du fournisseur

- La rédaction d'une présélection ;
- La comparaison des fournisseurs figurant sur la présélection sur la base du rapport qualité-prix, de la fiabilité et de la solvabilité ;
- La visite des fournisseurs, si c'est possible, afin de voir leurs opérations ;
- Le choix des fournisseurs avec lesquels travailler ;
- Rapport qualité-prix : l'importateur doit être satisfait du prix et de la qualité qu'offre le fournisseur. Doit ainsi obtenir une soumission écrite et demande d'un échantillon en basant sur ses spécifications pour assurer que le fournisseur soit en mesure de produire ce dont il a besoin ;
- Fiabilité : Il est important d'effectuer des recherches concernant la fiabilité du fournisseur. Si cela est possible, rendre visite au fournisseur. Regarder leur travail et leur système de production ;
- Vérifier la fiabilité de tout sous-traitant auprès duquel le fournisseur pourrait impartir le travail ;
- Solvabilité ;
- Des vérifications financières des fournisseurs étrangers peuvent s'avérer difficiles en raison d'un manque d'informations financières disponibles ;

- Vérifier si l'équipe de commerce international de la banque d'importateur peut effectuer une demande de statut, une demande concernant la situation financière de la société pour le compte l'entreprise ;³³

3.1.5. La sélection définitive des fournisseurs

La sélection des fournisseurs est l'une des plus importantes décisions que doit prendre le responsable des achats.

Compte tenu de la masse d'information récoltée, l'acheteur international utilise des tableaux de bord pour modéliser le calcul du coût de revient de ses achats selon différents incoterms et selon les conditions générales offertes par les fournisseurs.

Les principaux critères d'évaluation des offres sont repris dans les tableaux suivants :³⁴

Tableau n°01 : Les principaux critères d'évaluation des fournisseurs

	Pondération	Notes attribuées par fournisseur (fournisseur = Frs)			
		Frs 01	Frs 02	Frs 03	Frs 04
Délai de fabrication					
Délai de livraison					
Performance du produit, certification					
Délai de paiement					
Mode de paiement					
Garantie : durée et étendue					
Installation					
Formation					
SAV					
Capacités de production					
Incoterm					
Prix					
Evaluation globale chiffrée					

Source : mémoire fin de cycle « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain » page 50.

³³ www.infoentrepreneurs.org consulter le 26/06/2022 à 21h45.

³⁴ G. Legrand et H. Maritini, « commerce international », DUNOD, 8ed, Belgique, 2010.

L'entreprise dispose d'une multitude de méthodes en vue de repérer les fournisseurs potentiels. Elle réunit un ensemble d'informations sur eux en vue de les comparer et choisir un fournisseur définitif, avec qui engager les négociations en vue de parvenir à un accord.³⁵

3.2. Méthodes de paiement des fournisseurs étrangers

Il existe quatre méthodes principales pour payer les fournisseurs étrangers pour les marchandises que vous importez d'eux - ou pour recevoir le paiement si vous exportez à l'étranger³⁶ :

- **Le paiement à l'avance** : le fournisseur n'expédie les biens que lorsque le paiement a été reçu.
- **Les lettres de crédit** : la banque de l'importateur garantit le paiement sur présentation d'un ensemble de documents d'exportation par le fournisseur - la garantie de la banque augmente le coût de cette méthode.
- **L'encaissement documentaire** : lorsque les biens sont expédiés, le fournisseur envoie les documents d'exportation à la banque de l'importateur. Ces documents ne sont remis à l'importateur que lorsque le paiement a été effectué.
- **Le commerce à compte ouvert** : le fournisseur expédie les biens à l'importateur et en demande le paiement dans un délai convenu.

3.3. La négociation avec le fournisseur

La négociation est une activité qui met face à face deux ou plusieurs acteurs qui confrontés à la fois des divergences et des interdépendances, choisissent de rechercher volontairement une solution mutuellement acceptable qui leur permet de créer, de maintenir ou de développer une relation.³⁷

Les points et les éléments, auxquels l'acheteur doit donner une importance particulière autour de la négociation sont :

³⁵ Mr. MOULAI HACENE Abderrahim et Mr. LAHBIB Abdelouhab mémoire fin d'étude « La procédure d'achat et d'importation de marchandises cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC » UMMTO 2012/2013 page 13.

³⁶ www.infoentrepreneurs.org consulté le 26/06/2022 à 21h45.

³⁷ AISSI Aziz et BOUKACEM Yougourten, « procédure d'importation dans les entreprises nationales Algériennes cas : importation d'une scie coupe tube par l'entreprise ENIEM mémoire de fin de cycle », université de Tizi-Ouzou, 2018, page 25, 26

- **La qualité** : Les produits doivent faire l'objet d'une description claire avec des critères et normes de qualité au quels ils doivent satisfaire et indication des références de ces normes.
- **Le prix** : C'est le paramètre le plus important, mais à lui seul, il ne doit pas être déterminant, il faut que le prix soit relié, notamment à la qualité et la fiabilité des produits, aux couts du financement.
- **Les modalités de paiement** : Pour éviter les risques il est préférable d'utiliser un crédit documentaire révocable et conformé, et il est important d'établir une liste claire des documents à présenter, pour des paiements particuliers.
- **Les délais** : Les délais d'exécution doivent faire l'objet d'un planning contractuel fixant avec précision des périodes de livraison en fonction des besoins de réception de l'acheteur.

Enfin, la procédure d'importation passe par plusieurs étapes afin d'assurer le bon déroulement de l'opération d'importation, et cette étape a l'intérêt de permettre à l'entreprise de disposer de biens et de services nécessaire à son activité.

Conclusion

Pour conclure, nous dirons que le secteur des équipements médicaux occupe une place très importante dans le marché mondial. C'est un marché stratégique par sa finalité, au service de la santé de la population, mais aussi par son poids économique, sa contribution à l'emploi, à la croissance et également à la balance commerciale.

L'Algérie est un important importateur de produits médicaux innovants et chers sur le continent Africain, l'approvisionnement du marché national est en grande partie assuré à travers l'importation.

Chapitre 3

*La pratique de l'opération d'importation
du matériel médical au sein de la
SARL FODIMMED*

Introduction

Afin de mieux cerner la pratique de l'importation du matériel médical dans les entreprises. Nous avons effectué un stage pratique au sein de l'entreprise FODIMMED, sise dans la ville de Tizi-Ouzou 02, rue Houari Boumediene, qui est spécialisée dans l'importation et la vente de matériel médical.

A travers ce chapitre, qui concerne l'étude d'un cas pratique d'opération l'importation des matériels médical dans L'entreprise FODIMMED, nous allons tenter d'abord de présenter dans la première section L'entreprise et son organigramme, puis le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire, objet de la deuxième section.

Section 1: Description de la SARL FODIMMED

Avant de procéder à notre étude de l'exemple de cas d'importation d'un médical pour la SARL FODIMMED, nous exposerons d'abord une présentation générale de cette dernière, qui fera l'objet de cette section.

1. Présentation générale de la SARL FODIMMED

La SARL FODIMMED est une société spécialisée dans importation et la vente en l'état de matériels Médicaux neufs. Créée en l'an 2000, société à responsabilité limitée dotée du statut de personne morale et d'un capital de 20 000 000 DA (Pour atteindre 40 000 000 DA en 2016). Composée de quatre associés, agréée par le Ministère de la Santé, sise 02, rue Houari Boumediene à Tizi-Ouzou, et pour vocation L'importation et la distribution d'équipements médicaux.

C'est une entreprise à taille humaine de vingt (20) salariés, qui a capitalisé une expérience de vingt-deux ans dans le domaine de la santé, principalement orientée vers les solutions complètes dans le Domaine médical (Néonatalogie, Bloc opératoire et de réanimation, Stérilisation, Radiologie, Dentaire Et le Mobilier Médical).

Toujours à l'écoute de ses clients, les salariés de l'entreprise s'unissent à tout mettre en œuvre afin de garantir un service après-vente de qualité et une assistance technique efficace. Elle veille à présenter des produits fiables tout en restant compétitive.

Afin de pouvoir répondre aussi bien à des besoins ponctuels qu'à des demandes globales sur de gros Projets, la SARL propose un grand nombre de marques et de produits qui lui

permettent de couvrir Une large gamme d'équipements hospitaliers La SARL FODIMMED agit à titre d'ambassadrice en Représentant professionnellement plusieurs marques étrangères.

2. Les partenaires de FODIMMED

FODIMMED procède à l'importation du matériel médical auprès de plusieurs fournisseurs étrangers, Et distribue pour des clients locaux.

2.1. Les fournisseurs de FODIMMED

Les fournisseurs étrangers de FODIMMED sont les suivants:

- ATOM: Entreprise japonaise de fabrication de matériels médicaux en Néonatalogie, Couveuse,
- Photothérapie Conventionnelle et simple. Pousse Seringue, Rampe Chauffante. Table Chauffante.
- Table Chauffante et de Réanimation;
- FURUDA Denshi. D'Origine Japon, fabrication d'échographes ;
- BEIJING: D'Origine Chine: Scialytiques ;
- HEBEI PUKANG: D'Origine Chine, fabrication de mobilier médical ;
- GEMSS: D'Origine Corée du sud, fabrication de radiologie ;
- JW (choongwae): D'Origine Corée de sud, fabrication de tables opératoires et scialytique mobile et Plafonnier avec ou sans batterie à LED et simple;
- ESSE 3 : l'Entreprise italienne de fabrication d'unités D'entaires et autoclaves ;
- Techno Gaz: D'Origine Italie, fabrication d'aspirateurs chirurgicaux et para-germes ;
- EDRA MEDICAL D'Origine France, fabrication de Lavabos, vidoirs, laves mains;
- FOURES: D'Origine France fabrication de Bras, pompe à nutrition, pompe à perfusion, pousse Seringue, rail et accessoires et l'unité technique;
- UNITAIR D'origine France, fabrication de steribloc ;
- PRIMEDIC D'Origine Allemagne, fabrication de défibrillateurs ;
- STORZ D'ORIGINE Allemagne, Fabrication Endoscopes pour usages Médicaux et Techniques et Instruments pour ORL ;
- LTE: D'Origine Angleterre, fabrication d'autoclave de différentes capacités;
- TUTTNAUER: D'Origine Pays Bas, fabrication d'autoclaves ;

- INFINIUM: D'Origine USA, fabrication de moniteur de surveillance, appareil d'anesthésie, scialytiques plafonnier et mobile à LED et simple avec ou sans batterie;
- SPACELABS HEALTHCARE: D'Origine USA, fabrication d'ECG ;
- EXPORT MEDICAL CONSEIL, Fabrication Endoscopes pour usages Médicaux ;
- LAMIDEY NOURY, Fabrication des Bistouris Electriques .

2.2. Les clients de FODIMMED

Les clients de FODIMMED sont tous des clients locaux. Le plus souvent, elle procède à la vente pour Les centres hospitaliers universitaires et les directions de santé et de la population, c'est-à-dire pour L'Etat, mais également pour des particuliers, en leur vendant des Petits matériels tels que le tension-mètre.

Ses clients sont :

DSP D'Alger, DSP M'silla, CHU Seat, CHU D'Oran, DSP Djelfa DSP Boumerdes. DSP D'Oran, DSP Sidi Bellabes, DSP Tiaret DSP Bouira, DSP Laghouat, DSP Annaba, DSP Blida, DSP Tlemcen, DSP Bordj Bou Arreridj, DSP Bejaia, DSP Relizane, DSP Tizi-Ou DSP Tamanrasset.

3. Les objectifs de FODIMMED

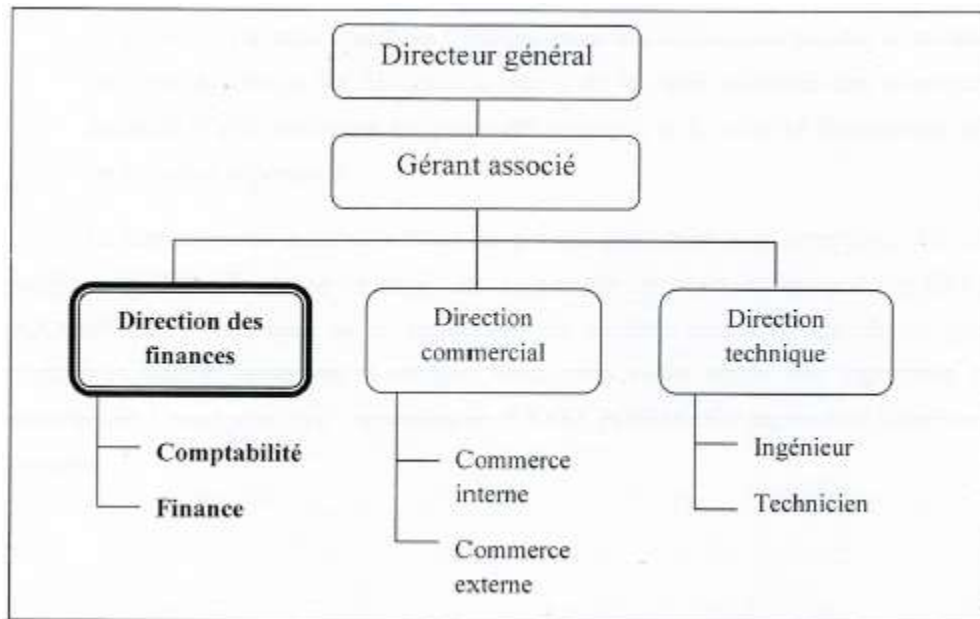
L'objectif de l'entreprise est de satisfaire les exigences de ses clients, Forte de son expérience et de Son savoir faire, elle met à la disposition des professionnel de sante une équipe technique Performante et efficace pour assister (installations, aménagements, maintenance et conseils) ses Clients, ainsi qu'une équipe commerciale attentive et compétente pour conseiller et tout mettre en œuvre, pour satisfaire sa clientèle.

Un conseil professionnel toujours disponible dans le but d'avoir une relation durable avec ses clients via son service après vente en proposant des solutions les plus adaptées à leur pratique et à leurs difficultés.

Organisation de la SARL FODIMMED

FODIMMED est structurée en trois sous directions, chapeautées par une direction générale, comme le montre l'organigramme suivant:

Schéma 4 : Organigramme de la SARL FODIMMED



Source: réalisé par nos soins à partir de l'entretien avec le comptable

L'organigramme de la SARL FODIMMED montre qu'elle est composée d'un directeur général, ayant pour mission de superviser tout le travail de la société, de donner son accord sur de nouvelles relations avec les fournisseurs et les clients de la SARL et de représenter la société auprès du ministère des finances et de la santé. Il est secondé par un gérant qui s'occupe de la gestion et du contrôle des tâches effectuées au niveau de différentes sous-directions qui sont :

- La sous-direction commerciale composée de deux services. Le premier est le service commercial interne, qui est chargé de la clientèle, et le second est le service commercial externe, (service où s'est déroulé notre stage pratique) chargé de la négociation et les commandes avec des fournisseurs étrangers;
- La sous-direction technique composée d'ingénieurs et techniciens. Elle est chargée de l'installation, de la mise en place et du service après-vente du matériel auprès du client ;
- La sous-direction financière qui est composée de deux services : comptabilité et finance. Ce service a pour mission de tenir les comptes de l'entreprise, d'assurer leur comptabilisation et de produire des états financiers dont le bilan, le compte de résultat, etc. Il est aussi chargé du traitement des factures clients et fournisseurs ainsi que tous les flux financiers entrant et sortant. Il est aussi chargé de l'établissement des déclarations fiscales et sociales telle que le G50 et les déclarations auprès de la Caisse

nationale des assurances sociales. Il gère également les paies des employés et le suivi du Financement des opérations d'importation.

La fabrication du matériel médical est presque inexistante dans notre pays. Afin de satisfaire la demande de sa clientèle sur l'ensemble du territoire national, la SARL FODIMMED est contrainte de se rapprocher des sociétés étrangères spécialisées pour acquérir le matériel nécessaire et adéquat.

Ainsi, nous avons attaché une importance au déroulement d'une opération d'importation de la SARL FODIMMED auprès d'un fournisseur étranger.

Section 2: Déroulement d'une opération d'importation d'un matériel médical par la SARL FODIMMED

Après avoir présenté l'organisme d'accueil, nous essayerons de déterminer l'origine du risque de change par le suivi du déroulement d'une opération d'importation d'une table de radiologie auprès d'un fournisseur coréen.

1. Présentation du cas

La SARL FODIMMED est une société commerciale dont la mission consiste à commercialiser et à installer le matériel médical.

A cause d'un manque de marchandises au niveau local, FODIMMED procède à l'importation des articles manquants de la Corée Du Sud. Elle opte pour le paiement par crédit documentaire. Dans cette opération, interviennent les agents suivants:

- Le donneur d'ordre (acheteur/client): SARL FODIMMED;
- La banque émettrice (banque de l'acheteur): NATIXIS Algérie;
- Le bénéficiaire (vendeur fournisseur): GEMSS Médical Systems Co, Ltd;
- La banque notificatrice (banque du vendeur): WOORI Bank Sungnam Industrial Com, Br., en Corée Du Sud.

2. Déroulement pratique du crédit documentaire

Le crédit documentaire se déroule en deux (02) phases: l'ouverture et la réalisation.

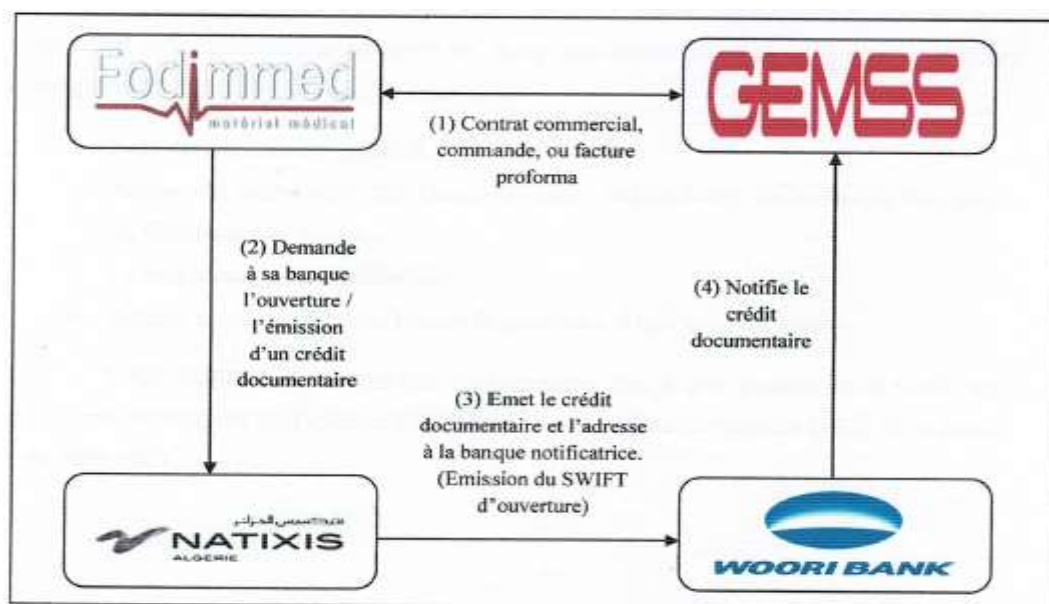
2.1. Première phase: L'ouverture du crédit documentaire

Nous allons présenter et illustrer par un cas pratique le déroulement d'une opération d'importation

D'une table de radiologie, auprès du fournisseur GEMSS, payable par le crédit documentaire. Il s'agira en particulier de montrer comment se réalise le contrat commercial entre la SARL FODIMMED et le fournisseur GEMSS, la demande d'ouverture, l'émission et la notification du crédit documentaire.

L'ouverture du crédit documentaire, comme le montre le schéma ci-après, se fait en quatre étapes: commençant de la conclusion du contrat commercial entre les deux parties, jusqu'à la notification du crédit documentaire.

Schéma n°5: Ouverture du crédit documentaire



Source: construction personnelle

2.1.1. Présentation du contrat commercial

Il s'agit d'une entreprise FODIMMED sise dans la ville de Tizi-Ouzou 02. Rue Houari BOMMEDIENE, Tizi-Ouzou, Algérie, spécialisée dans l'importation, la distribution, et l'installation de matériel médical. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (table de radiologie) avec un fournisseur coréen (GEMSS Medical Systems Co, Ltd, dont le siège est: 29 Dunchon-Daero, 541 Beon-Gil, Jungwon-Gu, Seongnam Si, Gyeonggi-do, Korea),

Le contrat est signé le 28/06/2016 entre les deux parties qui stipule que:

- La livraison de cette marchandise doit se faire au plus tard le 10/08/2016:
- Le prix de la marchandise a été fixé à un montant de 7000 USD (770 959 DZD):
- Lieux de prise en charge de la marchandise: un aéroport Sud Coréen (n'importe quel aéroport):
- Lieux de déchargement: aéroport d'Alger;
- Les conditions de règlement: paiement par crédit documentaire irrévocable, réalisable par paiement à vue:

L'incoterm utilisé : CPT (Carriage Paid To);.

Après la réalisation du contrat entre les deux parties, FODIMMED procède à la passation de la Commande en adressant par retour une facture proforma (voir annexe n°1) qui comporte les Éléments suivants :

- Nom du fournisseur: GEMSS:
- Adresse du fournisseur: 29, Dunchon-Daero, 541Beon-Gil, Jungwon-Gu. Seongnam Si. Gyeonggi-Do, Korea
- Le nom du client : FODIMMED:
- Adresse du client : 02, Rue Houari Boumediene, Tizi-Ouzou, Algérie:

FODIMMED demande une table de radiologie, dont le prix unitaire est de 5500 USD. Les frais de transport sont estimés à 1500 USD, ce qui donne un montant global de la facture de 7000 USD.

GEMSS décide de choisir la banque « WOORI BANK Sunnam Industrial Com Br» en tant que banque notificatrice du crédit documentaire. Les détails de cette banque sont les suivants:

- Nom: WOORI BANK Sunnam Industrial Com, Br: Adresse: 307-2 Sangdaeweondong. Jungweongu, Seongnam-City, Gyeonggido,Korea;
- Code SWIFT HVBKKRSEXXX:
- Numéro de compte: 1081-200456468:

Les termes de vente stipulent que la livraison se fait depuis la Corée Du Sud par GEMSS, dans un délai de quatre (04) semaines après réception des documents de confirmation et du paiement.

L'incoterm utilisé est le CPT Le paiement se fait par crédit documentaire irrévocable, réalisable à vue. La validité du contrat est de 60 jours à compter de l'émission de la facture proforma.

2.1.2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire

Après la confirmation de la commande, FODIMMED procède à l'ouverture d'un crédit documentaire.

L'article 63 de la loi de finances complémentaire 2009, stipule qu'une taxe de domiciliation (voir annexe n°2) est obligatoire sur les opérations d'importation de biens ou de services. Le tarif de la taxe est fixé à 0.03% du montant global de la facture proforma. minimum 20 000 DA. Son but est d'informer la Banque d'Algérie de l'opération d'importation.

Pour payer la taxe de domiciliation, les documents suivants sont nécessaires:

La demande de pré-domiciliation (voir annexe n°3)

La demande se fait en remplissant un formulaire par internet qui doit être envoyé par un courrier Électronique à la boîte courriel de NATIXIS (cette demande n'existe que depuis Mars 2016) avec les mentions suivantes :

- Type d'opération : import:
- Numéro du contrat/proforma/facture: GMSP-1601089R
- Date de la facture: 28/06/2016
- Mode de paiement: crédit documentaire import
- Délai de paiements: à vue
- Nature: bien
- Activité: revente en l'état
- Tarif douanier: 90221400
- Description tarif douanier: autres pour usages médicaux, chirurgicaux, ou vétérinaires:
- Montant: 7000
- Monnaie: Dollar des USA
- Termes de vente: CPT
- Description du produit: table de radiologie
- Fournisseur: GEMSS

Après avoir envoyé la demande de pré-domiciliation, FODIMMED attend une réponse de sa banque qui accepte ou non la domiciliation de l'opération.

Effectivement, la banque est disposée à domicilier l'opération sous réserve de la

Conformité de l'ensemble des documents nécessaires à sa réalisation.

. La facture proforma: (voir l'annexe n°1)

. La demande d'ouverture du crédit documentaire auprès de NATIXIS (voir annexe°5)

Cette demande comprend les éléments suivants:

- 50 Nom du donneur d'ordre: SARL FODIMMED;
- 59 Nom du bénéficiaire : GEMSS;
- -57A Banque du bénéficiaire: WOORI BANK Sunnam Industrial Com, Br: 307-2
- -Sangdaeweondong Jungweongu Seongnam-City Gyeonggi-do Korea;

Le paiement de l'opération se fait par crédit documentaire irrévocable, payable à vue auprès de NATIXIS Algérie, dont la date de validité est le 31/08/2016. La réalisation de l'opération se fait auprès d'une banque intermédiaire entre NATIXIS et WOORI BANK qui est KOREA EXCHANGE BANK Seoul South Korea avec un montant de 7000 USD.

FODIMMED autorise le transbordement de la marchandise, mais pas l'expédition partielle, c'est-à-dire, elle exige l'expédition totale, mais elle autorise le changement du Moyen de transport. L'expédition se fait à partir d'un aéroport Sud Coréen vers l'aéroport d'Alger avant le 10/08/2016

Les documents exigés pour le fournisseur (pli bancaire) doivent être présentés dans un délai de 21 Jours. Ils sont les suivants :

- Lettre de transport aérien (03 exemplaires) émise à l'ordre de NATIXIS Algérie ;
- Facture commerciale (05 exemplaires);
- Liste de colisage (02 exemplaires):
- Certificat d'origine cacheté et signé (01 exemplaire);
- Certificat de conformité (01 exemplaire);
- Attestation du bénéficiaire;
- Certificat de garantie.

Cette demande d'ouverture doit être signée par FODIMMED.

- **La demande de domiciliation (voir annexe n°6)**

La demande de domiciliation contient les éléments suivants :

- Nom et raison sociale: SARL FODIMMED;
- Capital social: 20 000 000,00 ;
- Adresse 02, rue Houari Boumediene à Tizi-Ouzou ;
- Numéro de compte: 0200151703957200147 ;
- Registre de commerce: 00B0043706/1500 ;
- Matricule fiscal: 000015004370656.

Le dossier de domiciliation pour l'importation de la marchandise comprend les montants suivants.

- Désignation de la marchandise: table de radiologie;
- Montant: 7000 USD;
- Tarif douanier: 90221400;
- Nom du fournisseur: GEMSS ;
- Mode de règlement : crédit documentaire ;
- Facture proforma n°: GMSP-1601086R du 28/06/2016.

Si les documents sont conformes. NATIXIS procède à l'ouverture du crédit documentaire, et transmet

Cette ouverture à WOORI BANK par SWIFT en précisant toutes les conditions de réalisation et de paiement avec demande de confirmation du crédit documentaire ;

2.1.3. Emission du crédit documentaire à la banque notificatrice

L'émission du crédit documentaire se fait par SWIFT (voir annexe n°7). A partir de cette annexe, nous tirons les éléments essentiels suivants :

Le message SWIFT comporte des détails sur les deux parties intervenantes dans L'opération d'importation. Il comprend des informations liées au moyen de paiement (le crédit documentaire dans ce cas), telle que sa forme, son numéro et sa date de validité. Il présente aussi le montant de la marchandise et les conditions de son expédition, ainsi que d'autres

conditions relatives au paiement, dont l'assurance et les charges qu'engendre l'opération. Il contient également certains documents que FODIMMED exige à son fournisseur GEMSS.

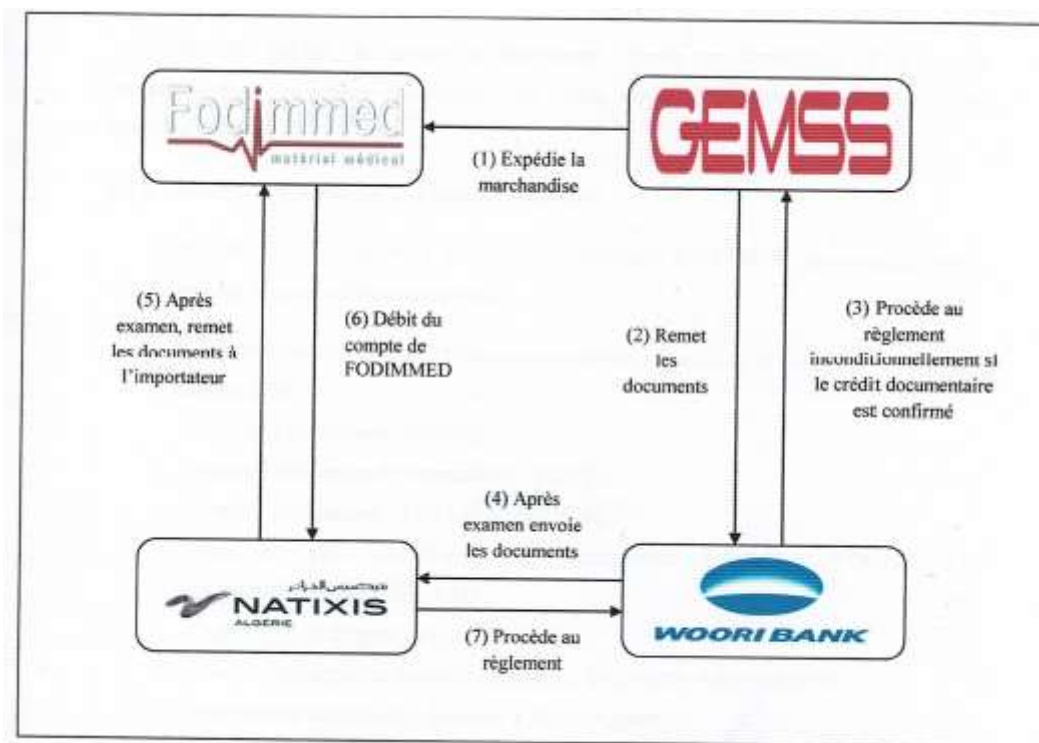
2.1.4. Notification du crédit documentaire

WOORI BANK, la banque du fournisseur, notifie cette ouverture à son client GEMSS et peut y ajouter sa confirmation.

2.2. Deuxième phase: Réalisation du crédit documentaire

La phase d'ouverture se termine par la notification du crédit documentaire par la banque du Fournisseur. Nous procédons donc à sa réalisation. Dans cette phase, nous allons expliquer comment se fait l'expédition de la marchandise, ainsi que la circulation des documents pour effectuer enfin le Paiement. Pour cela, nous présentons le schéma qui synthétise cette phase, il se résume comme suit:

Schéma n°6: Réalisation du crédit documentaire



Source: Réalisé par nos soins

2.2.1. Expédition de la marchandise

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, GEMSS procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat qui est Mentionné dans le crédit.

2.2.2. Remise des documents à la banque notificatrice

Le fournisseur GEMSS, collecte les documents mentionnés dans le crédit documentaire et les présente à sa banque WOORI BANK.

2.2.3 Règlement par WOORI BANK

WOORI BANK la banque du fournisseur, vérifie ces documents, et en cas de conformité avec les termes et conditions de crédit, elle crédite le compte de GEMSS en déduisant ses Frais.

2.2.4. Envoie des documents à la banque émettrice

WOORI BANK transmet à son tour les documents à NATIXIS par courrier rapide. Les documents sont les suivants (originaux) :

- Lettre de transport aérien (03exemplaires) émise à l'ordre de NATIXIS Algérie (voir annexe n°8);
- Nom de l'expéditeur: GEMSS ;
- Numéro de compte de l'expéditeur: 13230 ;
- Nom du destinataire SARL FODIMMED ;
- Nom et ville de l'agent du transporteur émetteur: WOJIN AIR CONSOLIDATORS CO, LTD;
- Code LATA de l'agent: 17-3 0192/001 6 ;
- Aéroport de départ et itinéraire demandé : INCHEON Aéroport, Korea ;
- Aéroport de destination: aéroport d'Alger, Algérie;
- Vol/date: QR8983/20 Juillet 2016;
- Nombre de colis: 01 ;
- Poids brut: 150.00 kg ;
- Poids de taxation: 267.00 ;
- Tarif/montant: 10 360;

- Total: 2 766 120 ;
- Nature et quantité de la marchandise (dimension ou volume):
 - Table de radiologie, proforma n°: GMSP-1601086R, date: 28/06/2016 ;
 - Termes de vente: CPT, aéroport d'Alger, Algérie ;
 - N° du crédit documentaire : 00151CD116001203;
 - NIF: 000015004370656 ;
 - Dimension: 220 x 81 x 90 cm.
- Autres charges: 5970 ;
- Total prépayé: 2 772 090;

-L'expéditeur certifie que les indications portées sur le présent document sont exactes et que dans la Mesure où une partie quelconque de l'expédition contient des marchandises dangereuses, cette partie d'expédition est correctement désignée bien préparée pour le transport aérien conformément à la réglementation pour le transport des marchandises dangereuses applicables :

WOOJIN AIR CONSOLIDATORS CO, LTD: agent du transporteur Qatar airways ;

- Signature de l'expéditeur ou de son agent: 20/07/2016 INCHEON, KOREA
- Facture commerciale (07 exemplaires) (voir annexe n°9) :
- Expéditeur : GEMSS ;
- Destinataire SARL FODIMMED
- Mode de transport: aérien ;
- Port de chargement: INCHEON Aéroport, South Korea ;
- Port de déchargement: aéroport d'Alger, Algérie:
- Date d'embarquement: 20/07/2016; Termes de paiement: crédit documentaire à vue;
- Termes de vente: CPT, aéroport d'Alger, Algérie ;
- Remarques:
 - N° du crédit documentaire: 00151CD116001203 ;
 - Nous certifions par ceci que la marchandise est strictement conforme avec la facture proforma n°GMSP-1601086R du 28/06/2016 ;
- Description de la marchandise: table de radiologie;
- Facture proforma n° GMSP-1601086R du 28/06/2016 ;
- Termes de vente: CPT Aéroport d'Alger, Algérie ;

- Quantité: 01 ;
- Prix unitaire 5 500 USD ;
- Frais: 1 500 USD ;
- Total: 7000 USD.
- Domiciliation import n° 15 13 01 2016 3 10 00001/USD, faite le 20/07/2016 auprès de NATIXIS Algérie.
- Liste de colisage (02 exemplaires);
- Certificat d'origine (01 exemplaire) ;
- Certificat de conformité (01 exemplaire);
- Certificat de garantie (01 exemplaire)

NATIXIS informe son client de l'arrivée des documents à son niveau. FODIMMED établit une demande de Bon de Cession Bancaire (HC) (voir annexe n°10), qui autorise la délivrance de la marchandise au client. Il comporte les éléments suivants :

- Description de la marchandise table de radiologie ;
- Facture proforma n° GMSP-160108OR ;
- Date: 28/06/2016 ;
- Montant: 7000,00 USD ;
- Crédit documentaire n° : CDI 16001203.

NATIXIS établit le BCB comprenant les éléments suivants :

- LTA n°: 157-99236130 du 20/07/2016 ;
- Compagnie: QATAR Airways ;
- Fournisseur: GEMSS ;
- Montant: 7000,00 USD ;
- Marchandise: table de radiologie ;
- Aéroport d'origine: INCHEON Aéroport ;
- Référence: CDI 16001203.

Elle procède ainsi à la domiciliation de la facture commerciale (voir annexe n°9)

2.2.5. Envoi des documents au client

Après examen des documents, établissement du BCB et domiciliation de la facture commerciale, NATIXIS envoie l'ensemble des documents à FODIMMED. Cette dernière transmet ces documents au Transitaire pour procéder au dédouanement de la marchandise et l'établissement de la déclaration Douanière D10 (voir annexe n°11) qui comporte les éléments suivants :

- Importateur: SARL FODIMMED;
- NIF: 000015004370656 ;
- Fournisseur: GEMSS ;
- Déclarant : SARL T.B.K, 07 Rue Docteur Saadane Alger ;
- Description tarif douanier :autres pour usages médicaux, chirurgicaux, ou vétérinaires ;
- Désignation des marchandises :table de radiologie ;
- Montant total de la facture: 7000,00 USD ;

1. Prix total de la facture (net): 5500,00 USD ;

2. Fret: 1500,00 USD ;

-Taux de change: 109,76213 ;

-Valeur en DZD: 768 334.60 DZD;

-Domiciliation bancaire: 151/301/2016/3/10/00001/USD ;

-Taxes comprises:

1. Taxe sur la Valeur Ajoutée (IVA) 137 147.00 D2D ;

2. Droits de Douane (DD): 38-416,000ZD;

3. Autres taxes: 585,00 DZD .

2.2.6. Débit du compte de FODIMMED

NATIXIS établit un avis de débit indiquant qu'elle va passer au débit du compte de FODIMMED. L'avis de débit contient les éléments suivants :

- Agence: NATIXIS de Tizi-Ouzou ;

- Client: SARL FODIMMED ;
- N°d compte client: 7039572001-47 ;
- Type: CDI à vue ;
- Date: 08/08/2016 ;
- Dossier: CDI16001203;
- Monnaie: Dinar algérien ;
- Montant en devise: 7000 USD;
- Cours: 109,9964;
- Règlements import: 769 974,80 DZD ;
- Frais et taxes: 6 750,86 DZD;
- Total à débiter: 776 725,66 DZD.

2.2.7. Remboursement de la banque émettrice

Parallèlement, WOORI BANK, la banque du fournisseur, se fait rembourser par NATIXIS. Le choix de l'utilisation de la technique du crédit documentaire par FODIMMED lui offre, donc, L'avantage d'un déroulement efficace et sécurisé, qui lui assurera la garantie de l'expédition de sa marchandise et le respect du délai prévu. Mais cette technique peut générer un risque de change dû au décalage entre le dédouanement de la marchandise et le remboursement de la banque du client.

Conclusion

A travers notre recherche, nous avons eu l'accès aux documents de la SARL FODIMMED, ce qui nous a permis d'illustrer les caractéristiques de l'activité de FODIMMED en termes de risque de change à Travers des exemples que nous avons présente ci-dessus. Nous sommes arrivées aux résultats Suivants :

- Fodimmed utilise la banque comme un intermédiaire entre elle et ses fournisseurs en utilisant la litre de crédit documentaire comme un moyen de paiement a fin d'évité le risque de non-paiement, et garanti l'arrivage de marchandises à toute sécurité.
- Fodimmed évite la remise documentaire parce que les fournisseurs exige la litre de crédit documentaire comme un garant de paiement par la banque.



Conclusion Générale



Conclusion Générale

L'Algérie importe la plupart des produits pharmaceutiques et équipements médicaux. Dans ce pays, le commerce extérieur occupe une place très importante dans l'économie nationale.

L'industrie des dispositifs médicaux est un rouage indispensable dans toute société, et ce, en raison de ses caractéristiques dites « basiques ». Mais il est toutefois important de souligner que le secteur algérien de la santé et de l'industrie pharmaceutique a bel et bien connu une évolution très importante lors de ses dernières années, principalement grâce à l'encouragement de l'état à la production locale des médicaments et des équipements médicaux. C'est pour cela, et pour d'autres raisons, que l'État Algérien a mis en place une forte régulation dans le but d'améliorer le secteur des dispositifs médicaux, que ce soit en matière de fabrication et/ou en importation. Même si certains textes réglementaires laissent entrevoir des possibilités d'amélioration dans le domaine du dispositif médical, beaucoup reste à faire en matière de régulation du marché, de renforcement du contrôle technico administratif, de sécurisation de l'approvisionnement des structures publiques de santé et d'encouragement de la production nationale.

L'étude sur le terrain que nous avons effectué nous a permis d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier et suivre une importation des équipements médicaux au sein de la SARL « FODIMMED »

Notre méthodologie de travail est d'approche qualitative où nous avons récolté nos informations par l'observation en assistant à la différente démarche mais aussi l'entretien en posant quelques questions pour clarifier les choses et avoir plus d'information

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur en premier lieu, afin de mieux mener une opération d'importation dans les bonnes conditions et faire le bon choix des instruments et techniques de paiement, mais aussi d'avoir une idée sur la logistique et les procédures de dédouanement de la marchandise. En deuxième lieu, nous avons réalisé une présentation des dispositifs médicaux pour mieux connaître la réglementation Algérienne sur ce type d'importation.

Notre étude pratique nous a également permis de mieux comprendre et saisir cette opération d'importation si complexe en traitant deux importations différentes avec deux moyens de paiement différents, qui sont : la remise documentaire, et le crédit documentaire, connue pour être les techniques les plus utilisées lors du financement à l'étranger. Nous avons aussi eu la

Conclusion Générale

chance d'avoir une vue plus proche vis-à-vis de ce qui se passe durant cette dernière (du début de l'opération qui est l'étape de la signature du contrat toute en passant par l'obtention de l'autorisation de l'importation du ministère de l'industrie pharmaceutique, à l'ouverture de la remise documentaire pour la première opération et le crédit documentaire pour la deuxième opération a la dernière étape qui est la récupération de la marchandise).

Dans l'illustration de notre cas pratique au niveau de la SARL FODIMMED nous avons constaté que l'importation des équipements médicaux est une opération complexe et que le crédit documentaire et la remise occupent une place très importante dans le financement du commerce extérieur. Le Credoc offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, et d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement. La remise documentaire est un mode de règlement plus souple et moins coûteux elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractante et ses procédures sont moins complexe que celle du crédit documentaire.



Bibliographie



Bibliographie

I- Ouvrages

1. BERTRAND NEZEYS, Commerce international croissance et développement, 2^{ème} édition, France-Jouvé, Paris, mai 1990.
2. LEGRAND GHISLAINE, MARTINI MUBERT, Management des opérations de commerce international importer-Exporter, 8^{ème} édition, Dunod, Paris, 2007.
3. CHEHRIT KAMAL, les crédits documentaires, 2^{ème} édition, Alger : Grand Alger livres, 2007.
4. LAHLOU MOUSSA, Le crédit documentaire : un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international, ENAG. Edition, Algérie, 1999.
5. PIEDELIEVRE STEPHANE, Instrument de crédit et de paiement, 8^{ème} édition, Paris, Dalles, 2014.
6. RAINELLI Michel, Le commerce international. 9^{ème} édition, La Découverte, rue Abel- Hovelacque 75013 Paris. 2003.
7. CHIBANI RABAH, le vade-mecum de l'import-export édition ENAG Algérie 1997

II- Mémoires :

1. ABDENNEBI Djema, GUETIB Keltoum, « L'effet de maintenance préventive des capteurs sur la rentabilité de divers dispositifs médicaux », mémoire fin d'étude Université de Ghardaïa promotion, 2019/2020
2. AISSI Aziz et BOUKACEM Yougourten, (procédure d'importation dans les entreprises national algériennes cas : importation d'une scie coupe tube par l'entreprise ENIEM), mémoire fin de cycle UMMTO 2018
3. AIT YAHIA Zoulikha, « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », Mémoire de fin de cycle, université Bejaia 2018/2019
4. BERKANI Dalila, DAIF Fatma mémoire fin d'étude « Financement du commerce extérieur par les banques: cas BEA »UMMTO promotion 2016/2017
5. BOUCHATAL Sabiha : le commerce international : paiement, financement et y afférant risques, mémoire DESB, école supérieur d'Alger, 2003
6. EBERT-WALKENS L. « Les motivations et obstacles à l'importation pour les PME du Québec », Mémoire présenté à l'université de Québec, mai 2013
7. GHAROUT Nacera, KERBICHE Samira « Etude sur les procédures d'une opération d'importation cas de ENIEM » Mémoire fin d'étude, UMMTO 2016/2017

Bibliographie

8. MACEDO DE ARAUJO Maria Carolina, MASSON Anne-Charlotte, TAN Wei, ZHANG Bin « Mémoire management des risques Management du risque des dispositifs médicaux en exploitation. Déploiement de la norme : NF S99-172:2017 », université de technologie Compiègne, 2020/2021.
9. MOULAI HACENE Abderrahim., LAHBIB Abdelouhab. : « La procédure d'achat et d'importation de marchandises Cas du Rond à Béton dans l'entreprise SPA BBC » Mémoire de fin de Cycle, université de Bejaia 2012/2013.
10. SAIDJ Bouras, SLIMANI Arezki, mémoire fin d'étude « la gestion d'opération d'importation cas ENIEM » UMMTO 2016/2017
11. ZIDANI Abdelhamid, TERRAK Abdelghani Mémoire de fin d'études, « Exportation hors hydrocarbures, processus et contrainte cas groupe SAIDAL » UMMTO promotion 2018.

III- Articles

1. Bretagne commerce international, Webinaire Réformes et perspectives du secteur de la santé et de la e-santé en Algérie et au Maroc | Janvier 2021
2. Direction régionale des affaires sanitaires et sociales de Midi-Pyrénées : DM, concepts et réalités de terrains guide juridique et pratique, France 2005

IV-Lois et règlements

1. Décret exécutif 21-213 du 20/02/2021. Note n°1403/MG/DGI/DOFR/SDEF/B2/2020
2. Article 6,7 chapitre 3 En application des dispositions de l'article 225 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439 correspondant au 2 juillet 2018 relative à la santé du journal officielle n° 43 de 07/07/2019.
3. Le décret exécutif N°21-82 publié au journal officiel N°14
4. Articles 78, 78 bis, 82, 84, 86, 86 bis et 92 du code des douanes. -Décret exécutif n 0 20-109 du 05 mai 2020
5. Décret exécutif n°20-109 du 05 Mai 2020, modifié et complété par le décret exécutif n°21-213 du 20 Mai 2021 relatif aux mesures exceptionnelles temporaire destinées à la facilitation de l'approvisionnement du marché national en produits pharmaceutiques, en dispositifs médicaux et en équipements de détection en riposte à la pandémie du Coronavirus (COVID-19)
6. Ministère des finances direction générale des imports Décret exécutif 21-213 du 20/02/2021. Note n°1403/MG/DGI/DOFR/SDEF/B2/2020 du 23/09/2020

V- Webographie

1. www.guot.org
2. www.glossaire-international.com
3. www.memoireonline.dz,
4. www.logistiqueconseil.org
5. www.icao.int
6. www.iata.org
7. www.easymedicaldevice.com
8. www.craneww.com
9. www.douane.gov.fr
10. www.douane.gov.dz
11. www.who.int
12. www.businessfrance.fr
13. www.infoentrepreneurs.org
14. www.scribbr.fr
15. www.issep-ks.rnu.tn
16. www.bdl.dz
17. www.bna.dz
18. www.algex.dz
19. www.miph-dz.org
20. www.anpp.dz
21. www.finuzes.fr
22. www.utc.fr
23. www.anism.santé.fr
24. www.qualitetransport.gouv.fr



Table des matières



Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale..... 01

CHAPITRE 1 : APERÇU SUR LES ECHANGES INTERNATIONAUX

Introduction 04

Section 1 : Les éléments de base des échanges internationaux 04

1. Définition de commerce extérieur 04

2. Emergence du commerce international 05

2.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle..... 05

2.2. Naissance du commerce international 05

2.3. Le protectionnisme du commerce au début du XIXe siècle..... 06

2.4. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle 07

2.5. Développement du commerce international..... 07

3. Les documents du commerce international 08

3.1. Les documents usuels du commerce international 08

3.1.1. Facture commerciale 08

3.1.2. Facture pro forma 08

3.1.3. Facture consulaire 09

3.1.4. Facture douanière 09

3.2. Les documents de transport..... 09

3.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)/ (B/L) 09

3.2.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA)..... 10

3.2.3. La Lettre de Voiture Internationale (CIM)..... 10

3.2.4. La Lettre Transport Routier (LTR) 10

3.2.5. Le récépissé postal 10

3.2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal)..... 10

3.3. Les documents d'assurance..... 11

3.3.1. La police d'assurance..... 11

3.3.2. Le certificat d'assurance 11

3.3.3. Les documents douaniers 12

Table des matières

Section 2 : Instruments et techniques de paiement de commerce international	12
1. Les instruments de paiement	12
1.1. Le chèque	13
1.2. Les effets de commerce	13
1.3. La lettre de change	13
1.4. Le billet à ordre	13
1.5. Le warrant	14
1.6. Le virement bancaire	14
1.7. Le virement Swift.....	14
2. Les techniques de paiements à l'international.....	14
2.1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire).....	15
2.1.1. Définition	15
2.1.2. Les intervenants.....	15
2.1.3. Formes de réalisation	15
2.1.3.1. Document contre paiement (D/P).....	16
2.1.3.2. Documents contre acceptation (D/A).....	16
2.1.3.3. Document contre acceptation et aval (garantie, caution)	16
2.1.4. Déroulement d'une remise documentaire	16
2.1.5. Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	17
2.1.5.1. Les avantages de la remise documentaire	17
2.1.5.2. Les inconvénients de la remise documentaire.....	17
2.2. Crédit documentaire ou la lettre de crédit	18
2.2.1. Définition	18
2.2.2. Les intervenants.....	18
2.2.3. Les différentes formes de crédit documentaire	19
2.2.3.1. Selon le critère de sécurité.....	19
2.2.3.2. Selon le critère modes de réalisation.....	19
2.2.3.3. Selon le critère de financement	20
2.2.4. Les caractéristiques du crédit documentaire	21
2.2.5. Déroulement d'un de crédit documentaire.....	22
2.2.6. Avantage et inconvénients du Crédit documentaire.....	22
2.2.6.1. Les Avantages du Credoc.....	22
2.2.6.2. Les inconvénients du Credoc	23

Table des matières

Section 3 : Les procédures de dédouanement de la marchandise à l'importation	23
1. Le pré dédouanement	23
1.1. La conduite en douane des marchandises	24
1.2 La mise en douane.....	24
1.2.1 L'opération d'escorte des marchandises	24
1.2.2 L'entrée des marchandises en magasins cale, aires de dépôt temporaires ou ports secs ...	25
1.2.3 Le séjour des marchandises en magasins cale, aires de dépôt temporaires ou ports secs ..	25
1.3 Présentation du manifeste de transport	25
1.3.1 Définition du manifeste du transport	25
1.3.2. Présentation du manifeste selon le mode de transport	26
1.3.2.1 Pour le transport par voie maritime	26
1.3.2.2 Pour le transport par voie aérienne	26
1.3.2.3 Pour le transport par voie terrestre	27
2. Le dédouanement de la marchandise	27
2.1. Déclaration sommaire.....	27
2.2. Déclaration en détail.....	28
2.2.1. Etablissement de la déclaration en détail	28
2.2.2. Les documents à annexer à la déclaration en détail	29
2.2.3. Dépôt de la déclaration en détail	30
2.2.3.1. Délai de dépôt.....	30
2.2.3.2. Dépôt anticipé (la déclaration anticipée).....	31
2.2.3.3. Dépôt de déclaration incomplète	31
2.2.3.4. Lieu de dépôt.....	31
2.2.4. Recevabilité de la déclaration en détail	31
2.2.5. Enregistrement de la déclaration	32
3. Le post dédouanement.....	32
3.1. Vérification de la marchandise.....	33
3.1.1. La vérification sur pièce : (règle de gestion).....	33
3.1.2. La vérification physique des marchandises : (règle de gestion).....	35
3.2. Liquidation et paiement des droits et taxes	35
3.3. Enlèvement de la marchandise	36
3.4. La réception de la marchandise	36
3.4.1. La réception quantitative	36

Table des matières

3.4.2. La réception qualitative	37
3.5. Le stockage.....	37
Conclusion.....	37
CHAPITRE 2 : L'IMPORTATION DES EQUIPEMENTS MEDICAUX EN ALGERIE	
Introduction	38
Section 1 : Généralités sur les dispositifs médicaux	38
1. Présentation des dispositifs médicaux.....	38
1.1. Définition du dispositif médical.....	38
1.2. Définition des équipements médicaux	39
1.3. Cycle de vie des DM	39
2. Classification des dispositifs médicaux.....	41
2.1. Classification selon le degré de risque	41
2.2. Classification selon leur nature	43
2.3. Classification selon leur fonction.....	43
2.4. Classification selon la durée de l'utilisation	44
3. Les acteurs du marché des Dispositifs médicaux dans le monde.....	45
Section 2 : Règlement sur les procédures d'importation des équipements médicaux en Algérie	46
1. Le secteur des dispositifs médicaux en Algérie	46
1.1. L'industrie des équipements médicaux en Algérie	47
1.2. Un marché structurellement importateur.....	49
1.3. Les administrations responsables sur dispositifs médicaux	50
2. Formalités administratifs de l'importation des DM	53
2.1. Agrément pour l'importation des équipements médicaux	53
2.2. Autorisation d'importation.....	54
2.3. Conditions techniques des importations des équipements médicaux.....	54
3. La réglementation appliquée sur les dispositifs médicaux en Algérie	55
3.1. Les modalités d'homologation des dispositifs médicaux.....	55
3.2. La réglementation douanière sur l'importation des dispositifs médicaux.....	56
3.3. Les mesures exceptionnelles sur ces importations durant la pandémie (covid-19)	57
Section 3 : Procédure d'achat des équipements médicaux.....	59
1. L'expression des besoins et la décision d'achat.....	59
2. Le choix d'un marché.....	60
2.1. Choix d'un marché international	60

Table des matières

2.2. Le marché Algérien de la santé	61
3. La recherche des fournisseurs	61
3.1. L'identification et le choix des fournisseurs	61
3.1.1. La localisation des sources d'approvisionnement	62
3.1.2. Les outils de recherche des fournisseurs	63
3.1.3. La sélection des fournisseurs	63
3.1.4. Les étapes principales du processus de choix du fournisseur	64
3.1.5. La sélection définitive des fournisseurs	65
3.2. Méthodes de paiement des fournisseurs étrangers	66
3.3. La négociation avec le fournisseur	66
Conclusion	67

CHAPITRE 3 : LA PRATIQUE DE L'OP2RATION D4IMPORTATION DU MATERIEL MEDICAL AU SEIN DE LA SARL FODIMMED

Introduction	68
Section 1: Description de la SARL FODIMMED	68
1. Présentation générale de la SARL, FODIMMED	68
2. Les partenaires de FODIMMED	69
2.1. Les fournisseurs de FODIMMED	69
2.2. Les clients de FODIMMED	70
3. Les objectifs de FODIMMED	70
Section 2: Déroulement d'une opération d'importation d'un matériel médical par la SARL FODIMMED	72
1. Présentation du cas	72
2. Déroulement pratique du crédit documentaire	72
2.1. Première phase: L'ouverture du crédit documentaire	73
2.1.1. Présentation du contrat commercial	73
2.1.2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire	75
2.1.3. Emission du crédit documentaire à la banque notificatrice	77
2.1.4. Notification du crédit documentaire	78
2.2. Deuxième phase: Réalisation du crédit documentaire	78
2.2.1. Expédition de la marchandise	79
2.2.2. Remise des documents à la banque notificatrice	79
2.2.3 Règlements par WOORI BANK	79
2.2.4. Envoi des documents à la banque émettrice	79

Table des matières

2.2.5. Envoi des documents au client	82
2.2.6. Débit du compte de FODIMMED.....	82
2.2.7. Remboursement de la banque émettrice.....	83
Conclusion.....	83
Conclusion générale	84
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

Résumé :

Les opérations d'import et d'export sont complexes et demandent l'intervention de plusieurs acteurs comme les banques, les fournisseurs, les importateurs, la douane, les transporteurs, services des imports, transitaire...etc. ou chacun effectue des tâches bien précises mais avec une coordination avec les autres acteurs ou nous l'avons illustré dans notre cas pratique au niveau de la SARL « FODIMMED » qui est une entreprise importatrice spécialisée en matériels médicaux-chirurgicaux

L'intérêt de notre recherche porte sur l'étude de la conduite d'une opération d'importation des équipements médicaux dès l'expression du besoin, le paiement de cette marchandise en utilisant le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyen de financement jusqu'à la récupération de la marchandise importée. Le cas pratique que nous avons réalisé au niveau de l'organisme d'accueil, nous a permis de mieux comprendre le déroulement et le rôle de chaque intervenant d'une opération d'importation.

Mots clés : importation / commerce extérieur / équipements médicaux / crédit documentaire / remise documentaire

Abstract

Import and export operations are complex and require the intervention of several actors such as banks, suppliers, importers, customs, carriers, import services, freight forwarder, etc. where each one performs very specific tasks but with coordination with the other actors where we have illustrated it in our practical case at the level of the limited liability company "FODIMMED" which is an importing company specializing in medical-surgical equipment.

The interest of our research relates to the study of the conduct of an import operation of medical equipment from the expression of the need, the payment of this merchandise using the documentary credit and the documentary remittance as a means of financing until " the recovery of the imported goods. The practical case that we carried out at the level of the host organization, allowed us to better understand the progress and the role of each party involved in an import operation.

Keywords: import/ trade /medical equipment/ documentary credit / documentary collection