

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITÉ Mouloud MAMMARI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION

DÉPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de Master
en Sciences Commerciales

Option : Finance et Commerce International

Thème

Analyse de processus d'approvisionnement
en matières premières à l'internationale

Cas: GAMMA PVC de Tizi-Ouzou

Présenté par :

M^{elle} MAHCENE Cylia

M^r HIANI Rezzak

Encadré par :

M^r ACHIR Mohamed

Année Universitaire 2020– 2021

Remerciements

De prime abord, nous tenons à remercier le Bon Dieu tout puissant de nous avoir donné patience, courage et volonté pour accomplir notre travail.

Nous adressons à cet effet nos vifs remerciements à :

Mr ACHIR

Mnotre promoteur, pour nous avoir aidé et dirigé tout au long de notre travail.

Ainsi que

Mr GUETTAB et notre encadreur **Y. HADEF** et **H. IDIR** aise indel'entreprise d'AMYI

SFER ainsi que tout l'équipe de l'entreprise.

Nous souhaitons également exprimer notre profonde gratitude à tous ceux

qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation du présent travail

DÉDICACES

Avant tout, je remercie Dieu tout puissant de m'avoir aidé à réaliser ce modeste travail.

Je dédie ce travail

*A la lumière de ma vie qui a tout fait pour me mettre sur le chemin
de la réussite Ma chère maman*

*Mon cher oncle « à qui je souhaite une longue et belle vie » ; qui a tout fait
pour être ce que je suis*

A mes chères et adorables sœurs et sur tout à ma petite sœur Biba.

*A mes adorables amis et camarades à qui je souhaite bonheur et réussite
à tous mes cousins et cousines*

*Et à toutes personnes qui ont été toujours à mes côtés, qui m'ont
orienté, aidée et encouragé tout au long de mon cursus.*

*A mes professeurs et toute ma promotion, Master Finance de Commerce
International promotion 2021/2022, je vous souhaite beaucoup de réussite dans
vos vies.*

A mon binôme Hassan et toute sa famille

M. Cylia

DÉDICACES

Avant tout, je remercie Dieu tout puissant de m'avoir aidé à réaliser ce modeste travail.

A mes très chers grands parents Jedi Amaar, Yaya Sâada

Aucune dédicace ne saurait exprimer mon respect, mon amour éternel et ma considération pour les sacrifices que vous avez consentis pour mon instruction et mon bien être. Je vous remercie pour tout le soutien et l'amour que vous me portez depuis mon enfance j'espère que votre bénédiction m'accompagnera toujours.

A celle qui étais toujours source de ma joie de vivre et de mon courage de m'avoir donné ses aides et ses soutiens tout ou long de mes études.

A mes oncles et tantes et leurs familles

Qu'elles trouvent ici l'expression de ma haute gratitude.

*A la personne qui élimine et comble ma vie à toi ma très chère **Sihem** ainsi que toute sa famille*

*A mes amis: **Younes et Youcef.***

En souvenir de notre sincère et profonde amitié et des moments agréables que nous avons passés ensemble. Veuillez trouver dans ce travail l'expression de mon respect le plus profond et mon affection la plus sincère.

A mes professeurs et toute ma promotion, Master Finance de Commerce International promotion 2021/2022, je vous souhaite beaucoup de réussite dans vos vies.

A ma binôme Cylia et toute sa famille

H. Rezzak

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre I: les notions de base sur le commerce extérieur.....	03
Introduction.....	03
Section1 : Historique et théories du commerce international	03
Section2 : l'évolution du commerce extérieure et la place de l'Algérie.....	09
Conclusion	20
Chapitre II: le commerce extérieur de l'Algérie	21
Introduction.....	21
Section1 : évolution du commerce extérieur en Algérie.....	21
Section2 : Les politiques commerciales de l'Algérie	36
Conclusion	38
Chapitre III: Les modalités d'importation à l'international	39
Introduction.....	39
Section1 : Procédures et démarches d'importation	39
Section2 : Les procédures de dédouanement	50
Conclusion	58
Chapitre VI: Analyse de processus d'approvisionnement en matières premières de L'entreprise de GAMMA PVC.....	59

Introduction.....	59
Section1 : Analyse de processus d’approvisionnement en matière première de GAMMA PVC	59
Section2 :Analyse des risques liés à l’approvisionnement en matières premières de GAMMA PVC	71
Conclusion	75
Conclusion générale	76

Liste des abréviations

ADPIC : Aspects des Droits de Propriétés Intellectuelles qui touchent le Commerce.

ATA: Temporary Admission

BAF: Bank Adjustment Factor

CAF : Cout, Assurance, Fret

CEA : Commissariat à L'Energie Atomique.

CNIS : Centre National de l'Information Statistique.

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et Développement.

D.P.I : Déclaration Préalable aux Importations.

DAU : Document Administratif Unique

DED : Demande de Franchise Douanière

MAC : Mise à la Consommation

MLP : Mise en Libre Pratique

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

OMPI : Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle.

ONS : Office National des Statistiques.

ONU : Organisation des Nations Unies.

PIB: Produits Intérieur Brut.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

UMA: Union de Maghreb Arabe.

USD: United States Dollars.

VA : Vente à l'Arrivé

VD : Vente au Départ



**INTRODUCTION
GÉNÉRALE**

Introduction Générale

Introduction Générale

Le besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques a donné naissance au commerce extérieur et cela en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour.

Toutefois, cette évolution est accompagnée par un accroissement des risques liés à l'approvisionnement et aux conditions de financement des importations, et plus les parties en présence sont éloignées plus ce risque s'accroît et les relations qu'elles entretiennent comportent une part d'incertitude surtout si l'un des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Malgré les progrès sensibles qui ont marqué les opérations du commerce international ces dernières années, il subsiste un nombre important d'obstacles à la libre circulation des biens et des services dans de nombreux pays, en particulier les pays en développement et les pays en transition. Ces obstacles, qui sont à l'origine des surcoûts et de la complexité inutiles des transactions internationales, empêchent les pays et les entreprises de tirer pleinement parti du commerce international.

Le commerce extérieur comme enjeu majeur pour toute l'économie, constitue désormais l'activité privilège de compétition, est un moteur générateur de revenu. Les échanges internationaux comme les présentent les théories de commerce international portent une solution pour maximiser le bien-être de la nation, comme ils peuvent être un facteur essentiel pour déterminer la qualité de la croissance économique de cette nation.

L'Algérie est un pays largement ouvert sur l'extérieur, le commerce extérieur occupe une place importante dans l'économie algérienne.

L'Algérie, à l'instar de ces pays interpellés également par le processus de la mondialisation qui ne laisse pas d'autres alternatives, a signé un accord de libre-échange avec l'Union Européen en décembre 2001 et qui est entrée en vigueur depuis septembre 2005, contenu de son processus de négociation pour une adhésion possible à l'OMC. Un partenaire stratégique avec lequel l'Algérie commerce près de 60 % de ces échanges extérieurs.

La nouvelle stratégie économique que l'Algérie a adopté ces dernières années lui a permis d'entrer dans une nouvelle phase économique durant laquelle plusieurs changements

Introduction Générale

sont survenus. Pour cela, nous nous engageons à suivre et analyser le processus d'évolution du commerce extérieure de l'Algérie de l'an 2000 à 2020.

En Algérie, les entreprises activant dans ce secteur font appel en grande partie à l'importation du fer malgré l'existence de la matière en Algérie, ce qui expose le secteur aux problèmes d'approvisionnement.

A travers une étude de terrain, nous allons analyser les points traités dans la partie théorique afin d'avoir une vision plus claire sur le sujet au sein de l'entreprise industrielle en Algérie, ce qui nous pousse à poser la question suivante :

Quels est le degré de maîtrise du processus d'approvisionnement de matières premières par l'entreprise GAMMA PVC ?

La réponse à cette problématique implique les réponses aux questions suivantes :

- Quelles sont les différentes descriptions du processus d'approvisionnement De l'entreprise GAMMA PVC ?
- Quels sont les principaux clients et les principaux fournisseurs de cette entreprise ?
- Quels sont les différents risques liés à l'approvisionnement en matières premières De GAMMA PVC ?

Dans le but de compléter notre recherche, nous avons opté pour une approche qualitative combinant entre des études documentaires (recherche bibliographique, textes juridiques, rapports et autres documents) et des entretiens semi directifs réalisé auprès d'un certain nombre tel que le responsable commerciale et le comptable de cette entreprise.

Notre travail sera réparti en quatre chapitres, dans le premier chapitre on va essayer d'éclaircir l'histoire du commerce international et donner un aperçu sur son évolution avec la présentation de différentes théories ayant contribué à son développement sans oublier de citer les politiques commerciales utilisées.

Dans le deuxième chapitre, nous étudions les évolutions du commerce extérieur en Algérie et sur leur protectionnisme, et sur les procédures de dédouanement en troisième chapitre comme on a spécifié le dernier chapitre d'une étude analytique sur l'entreprise de GAMMA PVC.



CHAPITRE I

LES NOTIONS DE

BASE SUR LE

COMMERCE

EXTÉRIÈRE

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Introduction

L'objet du commerce international est de mettre en contact des économies nationales qui s'échangent des matières premières, des produits alimentaires, des biens industriels etc.... La structure de chacune d'elles influe sur les courants commerciaux de différents pays considérés séparément et sur le commerce mondial dans son ensemble.

Le premier chapitre va se porter sur l'étude du commerce des biens, services et facteurs. Il est subdivisé en deux sections, dans la première on traitera l'historique et les théories de commerce international qui explique les changements sur le commerce à l'échelle national et global. Et sur l'évolution du commerce extérieure et la place économique que l'Algérie occupe en Afrique et au monde dans la deuxième section.

Section 1 : Historique et les théories de commerce extérieur

Les fondements de la théorie de commerce international ont d'abord été posés par les théories traditionnelles, et les théories de la dotation en facteur de production avant d'être reformulés par les nouvelles théories du commerce international.

1.1. Les théories de commerce international

Les théories du commerce international sont divisées selon trois théories principales les théories classiques, la théorie de la dotation en facteurs de production et les nouvelles théories.

1.1.1. Les théories classiques de l'échange international

Les théoriciens classiques étaient les premiers qui ont influencé l'évolution du commerce extérieur. Parmi ces théories on cite :

1.1.2. Avantages absolus (Adam Smith)

Adam Smith généralise son raisonnement sur les effets positifs de la division du travail : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle les coûts de production sont les plus faibles. L'ouverture des frontières est alors bénéfique pour chaque pays. Cette théorie repose sur l'hypothèse selon laquelle chaque pays est meilleur dans certains secteurs de production. Selon Adam SMITH le commerce extérieur est un moyen pour un pays

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

découlé les excédents de production suivant le principe de l'avantage absolu, c'est aussi un moyen pour importer des biens que d'autre pays produisent mieux.¹

1.1.1.2. La théorie de l'avantage comparatif de D. RICARDO

L'avantage comparatif est une théorie développée par David Ricardo pour le commerce international. C'est une évolution dans la continuité de la théorie d'Adam Smith et sa théorie de l'avantage absolu. Son analyse se base et se résume dans les points suivants.²

- ✓ Le commerce international s'effectue entre deux pays d'égale importance.
- ✓ Le commerce international ne porte que sur deux biens ou deux marchandises.
- ✓ Les coûts de production sont mesurés par les heures de travail dépensé par la production de deux biens.
- ✓ Les frais de transaction (frais d'assurance et de transport) sont supposés nuls.

D.RICARDO a une vue très restreinte du commerce international, d'abord un pays peut avoir des relations commerciales avec plusieurs pays et l'échange peut s'effectuer avec plus d'une marchandise, ainsi que les frais des transactions même minimales doivent être pris en considération. Pour cela, viennent les économistes HECKSHER, OHLIN et SAMUELSON pour apporter un plus à l'analyse faite par D. RICARDO.

1.1.2. La théorie de la dotation en facteurs de production

Cette théorie a apporté un plus et une autre vision par rapport à la théorie précédente.

1.1.2.1. Le théorème d'E.HECKSHER et B. OHLIN

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce. Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis, il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

¹ B.GUENDOUZI; « relation économique internationale » ; édition EL MAARIFA ; Alger ; p15.

² Ch. AUBIN ; « économie internationale : faits, théories et politique », édition le seuil ; 2000 ; p20.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

1.1.2.2. La contribution de SAMUELSON

Postule, qu'à terme, l'échange international conduit à l'égalisation des prix des facteurs identiques et donc à la disparition des avantages comparatifs, par conséquent les nations vont chercher d'autres aspects, par exemple la recherche et développement, l'innovation, etc.

1.1.2.3. Le paradoxe de W. LEONTIEF

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels). Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et de travail non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

1.1.3 Les nouvelles théories du commerce international

Ces nouvelles théories ont pour but d'améliorer le commerce et leurs échanges vers l'extérieur.

1.1.3.1. L'approche néo-factorielle

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

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

a. Capital humain

Pour R.L.FINDLAY « un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié »³

b. Qualification du travail

D.B.KEESING aborde de façon plus directement empirique les liens entre la qualification du travail et les avantages comparatifs: pour lui, le travail n'est pas un seul facteur de production homogène; il faut séparer en plusieurs types de qualifications. Les travaux de KEESING ont confirmé que le modèle d'Heckscher-Ohlin peut prévoir la nature des échanges en se fondant sur les dotations factorielles, à condition que le travail soit lui-même décomposé en plusieurs sous-catégories plus homogènes.

1.1.3.2. L'approche néo-technologique

Regroupe celui de l'écart technologie et celui du cycle de vie du produit.

a. L'écart technologique

Poser qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : L'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.

b. Cycle de vie de produit

Dans sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation. Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé.

³ Jean-Louis Mucchielli: « relations économiques internationales », 4^e éd Hachette supérieur; mars 2010, p58.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Lorsque le produit est adopté, et utilisés sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.

Vernon (1966) identifie quatre phases dans le cycle de vie d'un produit :

- Première phase, l'innovation : le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur

- Deuxième phase, la croissance : La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole

-Lors de troisième et quatrième phase, le flux des échanges s'inverse, le pays innovateur devient importateur et les pays développés imitateurs deviennent exportateurs. Donc le produit s'est banalisé, la firme innovatrice l'abandonne progressivement pour consacrer à des nouveaux produits; la demande nationale devient saturée et la demande résiduelle est satisfaite par des importations.

1.2. Libre-échange vers Le protectionnisme dans le commerce international

Avec la crise, la croissance du commerce international ralentit même si elle reste encore assez vigoureuse. Les difficultés rencontrées par les pays riches et les pays émergents poussent ceux-ci à adopter des positions de repli. La tentation protectionniste est mise en avant pour défendre l'emploi et arrêter les fermetures d'usines devenues non rentables par la mondialisation.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

1.2.1. Présentation du protectionnisme

1.2.1.1. Définition

Le protectionnisme est une politique économique qui cherche à limiter l'accès au territoire national de produits étrangers ; c'est-à-dire il vise à mettre des barrières à l'entrée des produits étrangers sur le territoire national afin d'en limiter les importations.⁴

1.2.1.2. Formes du protectionnisme : On y trouve

a. Des mesures tarifaires, essentiellement des droits de douane, c'est-à-dire des taxes calculées en % du prix des produits importés qui ainsi, peuvent devenir plus élevés que les produits nationaux ; et pour cela les consommateurs du pays donneront la priorité à ces produits nationaux donc favoriseront les entreprises nationales et l'emploi.

b. Des mesures non tarifaires telles que la mise en place de quotas pour limiter les quantités de marchandises importées ou la croissance de ces volumes, comme pour les anciens accords multifibres (1974-2005) qui visaient les produits textiles de pays en développement surtout des pays d'Asie du Sud-Est. Cet accord fixait des quotas d'exportations de produits du textile et de l'habillement par pays en développement afin de protéger les industries textiles des pays développés de la concurrence des pays à bas salaires⁵. Ils ont été démantelés lors de négociations de l'OMC

c. Le protectionnisme « gris » ou « déguisé » car moins visible et administratif, tel que la mise en place de normes. Dans ce dernier cas, il s'agit par exemple de normes techniques, ou de normes d'hygiène, de sécurité pour protéger les consommateurs. Plus récemment, il peut s'agir aussi de normes concernant le droit du travail (interdiction du travail des enfants) ou de normes environnementales (protection de l'environnement). Cependant, les mesures tarifaires (droits de douane) et non tarifaires ont beaucoup diminué ces dernières décennies dans le cadre des accords de libre-échange du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) puis à partir de 1994, de l'OMC (Organisation mondiale du commerce, basée à Genève). Ainsi, entre 1961 (Dillon round) et 2001 (Doha), les droits de douane moyens sont tombés de 16.5% à 4% des prix des produits (source OMC). C'est pourquoi les pays ont de plus en plus recours à des mesures administratives (normes), même si l'objectif de l'OMC est également de les réduire ou de les contrôler.

⁴Cf. Bouet A; «le protectionnisme: analyse économique»; 1998; paris; Vuibert; p1.

⁵Cf. Bouet A; «le protectionnisme: analyse économique»; 1998; paris; Vuibert; p1.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

1.2.2. Les arguments en faveur du protectionnisme

On cite quelques auteurs qui encouragent le protectionnisme: L'économiste allemand Friedrich List⁶ (1789-1846) a soutenu le principe de protectionnisme, pour lui le protectionnisme est un facteur temporaire et éducatif.

Il s'agit de mettre en place une protection tarifaire limitée aux industries naissantes se qui leur permette de réaliser des économies d'échelle et de convaincre les consommateurs nationaux d'acheter les produits de ces nouvelles entreprises nationales, donc elles seront plus protégées et plus tard en mesure de pouvoir affronter la concurrence internationale ne seront plus risqué de disparaître avant la date prévue.

Nicolas Kaldor (économiste anglais, 1908-1986) a avancé une théorie analogue mais pour les industries vieillissantes, donc en déclin. La concurrence est ruineuse et conduit à la perte de ces vieilles entreprises. Aussi pour préserver l'emploi, surtout localement, il serait préférable d'adopter à l'égard de ces activités un protectionnisme sélectif. On peut penser aujourd'hui au cas des entreprises textiles ou de chaussures en Europe, ou encore à la sidérurgie, au papier. Cependant, dans le cadre du Marché Unique européen, ce type de protectionnisme est interdit, précisément parce qu'il est réservé à un ou quelques secteurs de l'économie. La France fut d'ailleurs condamnée par le passé pour avoir subventionné des industries de main d'œuvre (industrie textile, cuir et habillement) en difficulté (plan Borotra de 1997). Les entreprises durent rembourser les subventions perçues. Le même problème touche aujourd'hui l'entreprise de transport maritime corse SNCM (elle doit rembourser 400 millions d'euros d'aides perçues de l'Etat).

Aujourd'hui, une nouvelle théorie reprend l'argument du protectionnisme sélectif par le jeu des subventions étatiques. C'est la théorie de la politique commerciale stratégique⁷ défendue par les économistes américains J.Brander et B.Spencer en 1985. Selon ces auteurs, lorsqu'un marché est contrôlé par une entreprise (par exemple étrangère) en situation de monopole (Concurrence imparfaite) et que les coûts d'entrée d'une nouvelle entreprise sur ce marché sont élevés, alors l'Etat doit pouvoir accorder des subventions à cette nouvelle entreprise pour accroître la concurrence. Ainsi, les pouvoirs de l'entreprise en monopole seront limités et la nouvelle entreprise, en devenant compétitive grâce aux aides publiques, pourra gagner des

⁶ Friedrich List, *Système national d'économie politique*, édition d'Henri Richelot, Paris, 1857

⁷ Maurice Byé; op.cit p1256.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

parts de marché. L'exemple d'Airbus (nouveau producteur, fragile avec un retard technologique au départ). L'octroi d'une subvention par l'Etat français à Airbus permettrait de diminuer les coûts de production d'un nouvel appareil, surtout ses coûts de recherche-développement, et donc de rattraper son retard et ainsi d'éliminer son concurrent américain d'un marché potentiel. Le protectionnisme européen est également mis en avant aujourd'hui, notamment vis-à-vis des pays émergents comme la Chine. Mais il s'agit là surtout pour le moment de prises de positions politiques. Il s'agirait d'adopter des normes communes au sein de tout le Marché Unique (28 pays) pour se protéger de l'entrée des produits à bas prix en provenance de pays ne respectant pas un minimum de critères en matière de santé, de sécurité ou d'environnement.

Synthèse

Quelle que soit la théorie avancée, et la forme retenue le but est de protéger l'économie nationale de la concurrence étrangère. Par conséquent, il s'agit d'empêcher la fermeture et/ou la délocalisation d'usines ou d'entreprises en difficulté, peu rentables car situées sur des créneaux d'activité soit trop nouveaux (pour des pays émergents), soit trop anciens (pour des pays développés). Au total, il s'agit donc de sauver des emplois, le plus souvent dans des bassins locaux.

1.2.3. Les arguments contre le protectionnisme

Le protectionnisme peut se révéler illusoire pour l'économie nationale, surtout sur le long terme, tant par ses effets sur l'offre que sur la demande.

1.2.3.1. Par rapport à l'offre

- A l'encontre des entreprises étrangères, la principale inconvénance apportée par les mesures protectionnistes est la perte de l'aiguillon de la concurrence.
- Les entreprises nationales seront moins stimulées dont la recherche-développement et l'innovation risquent alors d'être reculé et même perdu.
- Les entreprises ne réaliseront plus de gains de productivité, car les prix des produits fabriqués sont coûteux et les coûts de production augmenteront donc elles seront moins compétitives.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

- Au final, les entreprises nationales finiront par accumuler du retard sur leurs concurrentes étrangères et perdront des marchés le jour où les mesures protectionnistes se relâcheront et elles devront alors redoubler ces efforts

1.2.3.2. Par rapport à la demande

L'absence de concurrence procure aux entreprises nationales une « rente ». A l'absence de la concurrence étrangère, les entreprises nationales augmentent les prix de leurs produits fabriqués en cas où les produits étrangers ne peuvent plus entrer sur le territoire national, le cas où les entreprises nationales payent des impôts et taxes plus élevés.

Section 2 : l'évolution du commerce extérieur et la place de l'Algérie

Au cours des 20 dernières années, le commerce a été influencé par de nombreux facteurs, tels que les progrès des technologies de l'information, les crises financières, l'augmentation du nombre de Membres de l'OMC, les catastrophes naturelles et les tensions géopolitiques. Ces facteurs ont entraîné la volatilité des prix des produits de base et des changements parmi les principaux pays commerçants et leurs partenaires commerciaux, et ils ont contribué à l'importance croissante du commerce des services. Pendant cette période, le commerce a joué un rôle important en stimulant la croissance économique et en aidant des millions de personnes à sortir de la pauvreté.

Pour cela nous allons essayer de suivre l'économie de différents pays et de voir la place de l'économie Algérienne par rapport à ses pays.

2.1. L'évolution du commerce extérieur pour les pays du monde

Dans le présent rapport, les pays ont été regroupés en différentes catégories et se classent selon leurs niveaux de développement. Et pour cela les pays ont été classés en trois grandes catégories suivantes :

2.1.1. Les pays développés

Plus de sept années après la crise financière mondiale, les décideurs du monde entier continuent de faire face à des défis immenses dans les efforts déployés pour stimuler les investissements et relancer la croissance dans le monde. L'économie mondiale a été freinée

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

par plusieurs obstacles majeurs, à savoir la faiblesse des cours des produits de base et la baisse du taux de croissance de la productivité⁸.

Le document s'attend à ce que le calendrier et le rythme de normalisation de la politique monétaire des États-Unis réduisent certaines des incertitudes quant aux orientations qui seront suivies, tout en empêchant qu'une instabilité excessive ne se manifeste au niveau des taux de change et du prix des actifs. L'amélioration du taux de croissance mondiale devrait également être rendue possible par l'atténuation des pressions à la baisse exercées sur les cours des produits de base.

Bien que les pays en développement aient été le moteur de la croissance mondiale depuis la crise financière, les pays développés, en particulier les États-Unis d'Amérique, devraient contribuer dans une plus grande mesure à cette croissance au cours de la période sur laquelle portent les prévisions. A cet égard, les Nations Unies s'attendent à ce que la croissance enregistrée dans les pays développés continue de s'accélérer en 2016, ce qui lui permettra de dépasser la barre des 2 % pour la première fois depuis 2010. Dans les pays en développement ou en transition, le rythme de la croissance est, en 2020, tombé à son niveau le plus bas depuis la crise financière mondiale, dans un contexte caractérisé par une forte baisse des cours des produits de base, d'importantes sorties de capitaux et une augmentation de l'instabilité des marchés financiers.

Le ralentissement de la croissance du volume des échanges de marchandises en 2018 était général, témoignant d'une baisse de la demande d'importation dans les pays développés comme dans les pays en développement, même si certaines régions ont été plus touchées que d'autres.

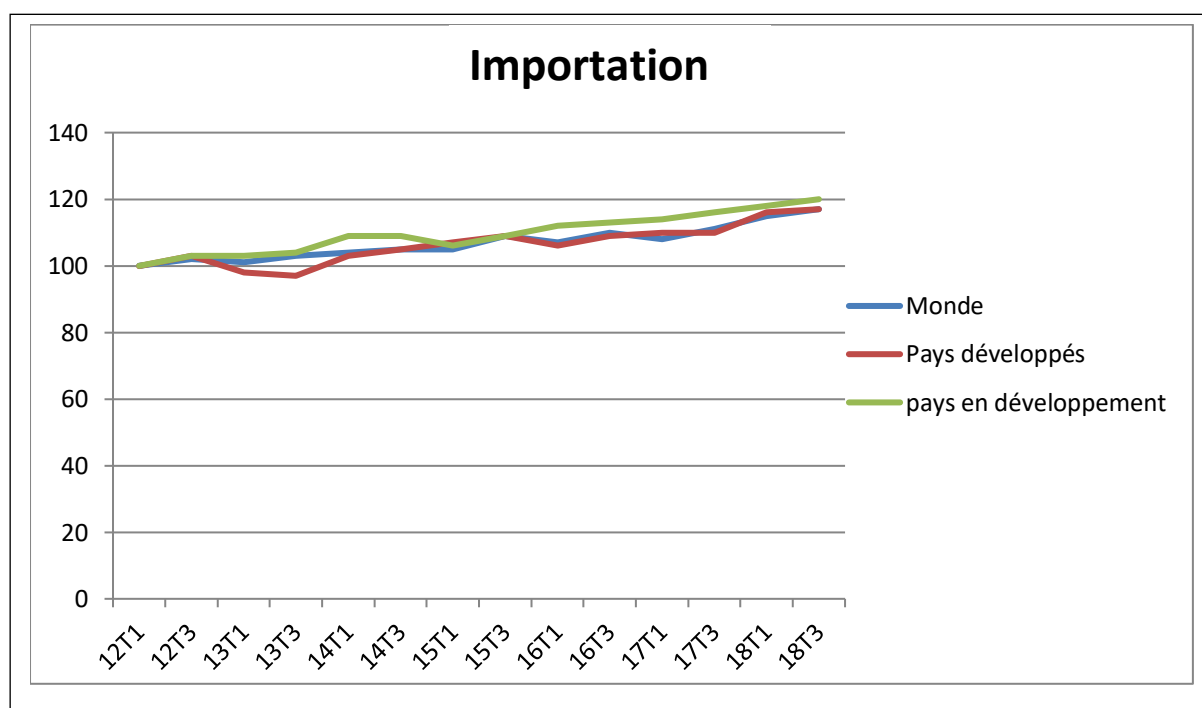
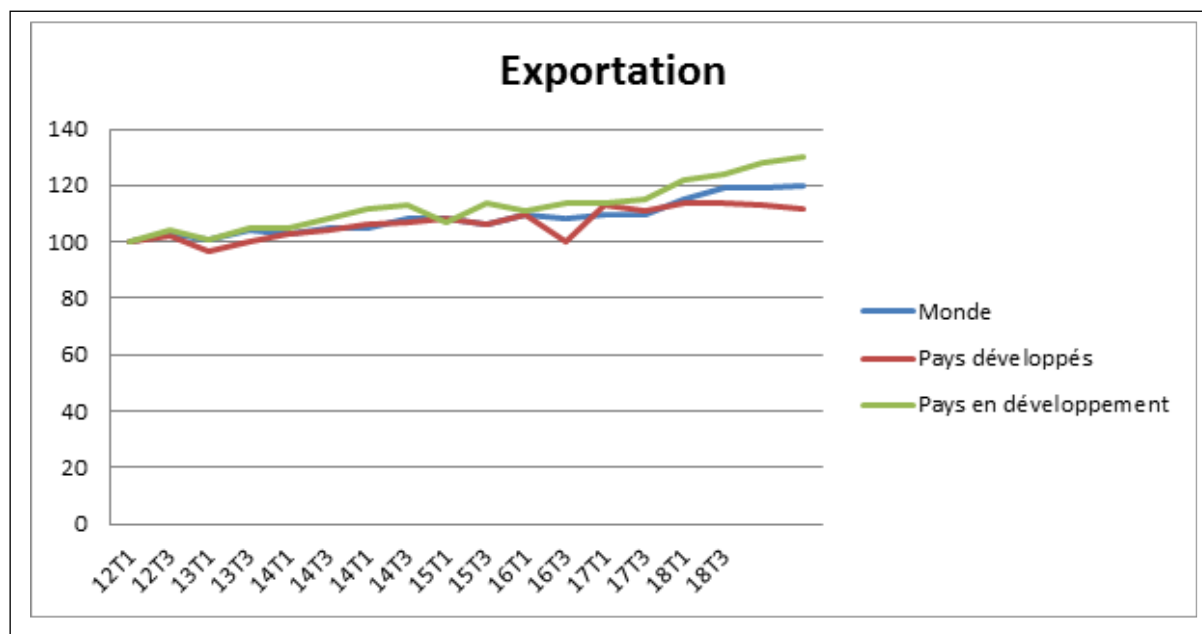
Le niveau était au plus bas au quatrième trimestre de 2018, lorsque le volume des exportations a baissé de 0,1% et le volume des importations, de 0,5%. Le ralentissement des exportations était principalement dû à la diminution des expéditions des pays développés, qui ont connu un repli en glissement annuel trois trimestres sur quatre en 2018. Pour ce qui est des importations, les pays développés ont enregistré une croissance faible tout au long de l'année, en particulier durant le premier semestre. Parallèlement, les économies en

⁸(Interview: Alfredo CALCAGNO – Chef du Service des politiques macro-économiques et des politiques de développement à la CNUCED; propos recueillis par Alpha Diallo)

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

développement ont vu leurs importations reculer fortement au dernier trimestre (-2,1%) malgré une croissance plus vigoureuse plus tôt dans l'année.

Graphique 1 : Volume des exportations et des importations de marchandises selon le niveau de développement, 2012T1-2018T4



Source: OMC et CNUCED.

Le graphique 1 et 2 montre le volume des exportations et des importations de marchandises par région. Le déclin des échanges observé en 2018 a été principalement induit

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

par l'Europe et l'Asie, qui représentent une part importante des importations mondiales (respectivement 37% et 35%). Après avoir enregistré une forte hausse en 2017, l'Asie a affiché une croissance du commerce plus modérée en 2018. Parallèlement, les exportations en Europe ont stagné tout au long de l'année tandis que les importations ont diminué progressivement.

2.1.2. Les pays émergents

Ces 20-25 dernières années, le volume des échanges a été multiplié par près de 3,5 grâce à la baisse des coûts de communication, de transport ou encore à la libéralisation des échanges dans le cadre de l'OMC.

Les crises ont été des freins au commerce international, notamment la crise Asiatique des années 90 et la bulle internet du début des années 2000.

Les nouvelles stratégies commerciales des pays émergents ont eu tendance à rallonger la chaîne de valeur, permettant ainsi d'accroître les échanges, même si nous assistons dernièrement au phénomène inverse, dû aux mutations récentes de ces stratégies.

Un des phénomènes les plus marquants des 20-25 dernières années est l'accroissement des échanges commerciaux entre les pays. En effet le volume des échanges a été multiplié par près de 3.5 durant cette période (+240%). Alors que le commerce international constitue une composante importante de la croissance économique mondiale, il convient de s'intéresser à son évolution depuis 1991 dans un contexte où la mondialisation économique impacte grandement les politiques commerciales et où la dynamique des échanges ralentit.

Tout d'abord, le commerce mondial augmente fortement en 1994 (+11%) après plusieurs années de relative stagnation. La hausse s'explique essentiellement par une reprise économique en Europe après une année 1993 particulièrement mauvaise.

Cette hausse amorce une période de cinq années (1994-1998) durant lesquelles les échanges internationaux vont fortement augmenter (+7%/ans en moyenne), notamment grâce à la baisse des coûts de communication et de transport, ainsi qu'à la libéralisation des échanges commerciaux dans le cadre de l'OMC qui a été créé en 1995. A cela il convient d'ajouter l'implication du phénomène de délocalisation menées par les multinationales issues des pays industrialisés vers les pays émergents, ainsi que la multiplication des projets de fusion et acquisitions entre les deux rives de l'atlantique.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

En 1998, la crise des pays émergents (notamment Asiatique) entraîne une rupture de la dynamique des échanges. En effet, la sortie des capitaux de ses pays va les plonger dans une violente récession. Plusieurs pays émergents vont alors faire évoluer leur stratégie économique pour devenir mercantilistes et ainsi accumuler des devises et pouvoir faire face à ce type de situation.

Ensuite, en 2000 et 2001, interviennent respectivement la crise de bulle internet et l'intégration de la Chine au sein de l'OMC, ce qui marque le début d'une nouvelle ère du commerce international. En effet, dans le même temps, les pays émergents développent leur stratégie basée notamment sur les faibles coûts de la main d'œuvre pour attirer les multinationales afin qu'elles produisent dans leurs pays pour ensuite réexporter tout ou partie de cette production dans les pays industrialisés (Europe et Etats-Unis en tête). Dès lors, les

Chaines de valeur s'allongent, se fragmentent et se complexifient, nécessitant ainsi l'intervention de plusieurs intermédiaires et la multiplication des échanges entre les pays car les composants d'un même produit passent plusieurs fois les frontières. Au niveau comptable, ce phénomène accroît les chiffres du commerce extérieur qui augmente de près de +70% entre 2000 et 2007. La crise de 2008-2009 vient alors stopper net cette dynamique avec un effondrement brutal du commerce international.

Enfin, la reprise des échanges s'inscrit dans une reprise économique globale relative. La confirmation de l'émergence économique de la Chine et de plusieurs autres pays entraîne l'accélération des coûts salariaux dans ces pays. Combinée à l'affirmation de leur montée en gamme (hausse de qualité et de la complexité des produits fabriqués), cela a pour effet de réduire les importations à forte valeur ajoutée de ces pays. Dès lors, la production a tendance à se recentrer par grandes zones continentales, ce qui raccourcit les chaînes de valeur et explique pour partie le ralentissement des échanges aux cours des dernières années.

1.1.3. Les pays en voie de développement

La sous-région est confrontée à de nombreux défis, tant économiques, sociaux que politiques. L'instabilité politique continue d'être un enjeu pour un certain nombre de pays de la sous-région dans un contexte d'insécurité croissante. L'Algérie est particulièrement concernée par la situation sécuritaire au Sahel, en Libye et au Moyen-Orient⁹.

⁹ Source: Indicateurs de la Banque Mondiale, site web.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

La sous-région est également marquée par une baisse du prix du pétrole qui a des effets négatifs sur l'Algérie, le Soudan, et la Libye, mais positifs pour les pays importateurs de pétrole. La baisse des prix des hydrocarbures sur le marché international s'est traduite par une légère diminution du déficit de la balance énergétique (-6,8%) en Tunisie. Au Maroc, à la fin mai 2016, la facture énergétique a baissé de 31,2% par rapport à la même période en 2015 pour s'établir à 19,9 milliards de dirhams. La part des produits énergétiques dans le total des importations a reculé, passant à 12,2% contre 18,5% l'année précédente.

En Algérie, au défi sécuritaire s'ajoute celui d'une crise économique qui a frappé de plein fouet les finances publiques en 2014. La fiscalité pétrolière a baissé du tiers en 2020, et les ressources budgétaires globales de 12%.

2.2. La place de l'Algérie

La place de l'Algérie est répartie en deux la place mondiale et en Afrique.

2.2.1. La place de l'Algérie en Afrique

Nous allons voir le classement de notre pays par rapport à l'indice d'intégration régionale au sein de l'UMA et selon le domaine des énergies renouvelables et aussi selon les économies les plus compétitives en Moyen-Orient.

2.2.1.1. Indice d'intégration régionale en Afrique – Algérie

L'indice d'intégration régionale en Afrique permet de d'apprécier dans quelle mesure chaque pays africain respecte ses engagements par rapport aux cadres d'intégration panafricaine tels que l'agenda 2063 et le traité d'Abuja. Etabli conjointement par la Banque Africaine de développement, la commission de l'union africaine et la CEA, l'indice s'intéresse aux dimensions suivantes : la libre circulation des personnes, l'intégration commerciale, l'intégration productive (développement des chaînes de valeur régionales), les infrastructures régionales ainsi que la convergence des politiques macroéconomiques.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

- **Classement généra**

L'Algérie occupe la troisième place au sein de l'UMA sur l'indice global d'intégration régionale.¹⁰

Libre circulation des personnes	Intégration commerciale	Intégration productive	Infrastructures régionales	Intégration financière et convergence des politiques macroéconomiques
Classé la 1er dans la zone UMA	Classé 4em.la Tunisie arrive en 1er position.	Classé 4eme. Tunisie arrive en 1 ^{er}	Classé 4eme. La Libye arrive en 1er position	Classé 3em. le Maroc arrive en 1er position

Tableau 1 : classement générale de l'Algérie au sein de l'UMA

Source: Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, octobre 2015 ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA

A. libre circulation des personnes

L'Algérie obtient une bonne note (classée première). L'Algérie permet en effet aux ressortissants de tous les autres pays de l'UMA d'entrer sans VISA. L'Algérie a également ratifié les traités de l'UMA qui concerne la libre circulation des personnes, les droits d'établissement et de libre circulation des travailleurs.

B. Intégration commerciale

L'Algérie occupe la quatrième place. Le pays dispose d'un tarif moyen appliqué d'environ quatre pour cent (4 %) sur les importations en provenance de l'UMA ; c'est le deuxième en importance au sein du bloc, après celui de la Mauritanie. Le niveau du commerce (en pourcentage du PIB) avec le reste de la communauté économique régionale est relativement

¹⁰Un système de classification à l'échelle continentale, comparant les performances de tous les pays africains en termes d'intégration régionale, est en cours d'élaboration et sera inclus dans les prochaines mises à jour du présent profil de pays.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

faible : sur la période 2010-2013, les importations de l'UMA ne représentent que 0.4% de son PIB, et les exportations vers l'UMA 0.9% du PIB, ce qui classe l'Algérie au deuxième rang de l'UMA selon cette dimension

C. Intégration productive

L'Algérie est classée la quatrième selon cet indice. L'économie algérienne est faiblement intégrée dans les chaînes de valeur régionales. Son commerce est modérément complémentaire avec celui de ses partenaires.

D. Infrastructures

L'Algérie se classe quatrième. Le prix des communications mobiles vers l'Afrique est assez élevé, l'Algérie est treizième, s'agissant de la cherté des communications, parmi les 38 pays africains pour lesquels des données étaient disponibles. Le pays est classé quatrième parmi les membres de l'UMA en ce qui concerne sa performance moyenne selon l'indice de développement des infrastructures de la BAD entre 2010 et 2012. Environ 58 % des vols internationaux à destination et en provenance de l'Algérie sont intra-UMA, ce qui classe l'Algérie en deuxième position derrière la Libye selon ce ratio.

Dans l'ensemble, les performances de l'Algérie en termes d'intégration régionale apparaissent mitigées. Le pays est bien classé dans le domaine de la libre circulation des personnes, mais il se classe à l'avant-dernière position au sein de l'UMA pour les autres dimensions de l'indice. Pour améliorer ses performances, l'Algérie devrait réduire ses tarifs douaniers pour le commerce intra-UMA et améliorer son intégration dans les chaînes de valeur régionales.

2.2.1.2. La place de l'Algérie dans le domaine des énergies renouvelable en Afrique

Pour ce qui est de la production en énergie renouvelable sur l'ensemble du continent, L'Afrique produit une capacité globale de 34963 mégawatts (MW) contre 38192 MW à fin 2015 et 23050 en 2007. ¹¹

Le classement des 10 tops pays africains, ayant la plus grande capacité installée d'énergies renouvelables en 2019. ¹²

¹¹Intitulé«Statistiquesdecapacitérenouvelable2017».

¹²Intitulé«Statistiquesdecapacitérenouvelable2017».

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Tableau 2 : les pays Africains ayant les plus grandes capacités dans la production des énergies renouvelables

Les tops 10 pays en Afrique	La production des énergies renouvelables
Egypte	13240 mégawatts (MW)
Afrique de Sud	12744 MW
Mozambique	11260 MW
Ethiopie	10502 MW
RD Congo	2 579 MW
Zambie	2 436 MW
Maroc	2 309 MW
Nigeria	2 062 MW
Soudan	1 793 MW
Algérie	1107 MW

Sources : Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA.

Interprétation

L'Algérie vient à la 18e place de ce classement en production d'énergie renouvelable, ce classement ne reflète qu'un début d'investissement dans cette activité. L'Algérie s'est engagée récemment dans un plan gigantesque en termes de diversification et de transition énergétique, afin de mettre le cap sur le renouvelable et de dégager des excédents à promouvoir vers l'exportation.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Malgré les impacts de la pandémie de la Covid_19, les énergies renouvelables ont établi un record mondial de nouvelle capacité électrique en 2020. Elles ont été la seule source de production d'électricité à enregistrer une augmentation nette de la capacité totale.

2.2.2.3. Le classement des économies les plus compétitives en Moyen-Orient

L'Algérie est classée à la 87e place au classement mondial sur la compétitivité économique¹³ sur lequel le tableau suivant montre :

Tableau 3 : les économies les plus compétitives en Moyen-Orient

Pays	Classement
Qatar	14
Emirats arabes unies	17
Arabie saoudite	25
Koweït	34
Bahreïn	39
Oman	62
Jordanie	64
Maroc	72
Iran	74
Algérie	87

Sources : Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, octobre 2015 ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA.

¹³ Source : theglobalcompetitivenessreport2015-2016

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

Interprétation

Malgré la baisse des économies du pays, l'Algérie a été classé parmi 100 pays du Moyen orient à partir des statistiques obtenues durant la période 2015 et 2018.

2.2.2. La place de l'Algérie dans le monde

On doit voir le classement de notre pays par rapport aux autres pays développer selon la Matière d'innovation et la compétitivité.

2.2.2.1. Classement des meilleurs pays au monde

Le magazine américain US News & World Report a publié son classement des meilleurs pays du monde. L'Algérie y figure à la 78ème place parmi 80 pays classés.

Tableau 4 : classement des meilleurs pays au monde

Pays	Classement du pays
Suisse	1 ^{er}
Canada	2 ^{ème}
Angleterre	3 ^{ème}
Allemagne	4 ^{ème}
Japon	5 ^{ème}
Suède	6 ^{ème}
USA	7 ^{ème}
Emirats Arabes Unis	22 ^{ème}
Arabie Saoudite	32 ^{ème}
Egypte	45 ^{ème}
Maroc	48 ^{ème}
Tunisie	64 ^{ème}
Algérie	78 ^{ème}
Iran	79 ^{ème}
Serbie	80 ^{ème}

Sources : Croissance Algérie, ONS ; Croissance Afrique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU ; Croissance Afrique du Nord, calcul CEA.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

2.2.2.2. La place de l'Algérie dans le monde selon la matière d'innovation

L'Algérie enregistre une très mauvaise note en matière d'innovation, et ses autorités ne font pas grand-chose pour améliorer la situation. Selon le rapport de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), qui s'intéresse à l'efficacité des politiques d'innovation pour le développement, l'Algérie est classée à la 126e place mondiale avec un faible indice de 24.38 sur 100¹⁴.

Ce rapport passe au crible les différentes facettes; politique, économique et sociale de l'innovation dans 141 pays.

Cette étude entend "fournir les outils nécessaires pour adapter les politiques d'innovation de manière à promouvoir la production, la productivité et la croissance" entre autres.

2.2.2.3. Evolution de la compétitivité Algérien

Selon le rapport global sur la compétitivité 2014-2015 de la WEF¹⁵, l'économie algérienne se hisse au 79e rang, gagnant ainsi 21 places par rapport au classement du 2013-2014 (100e rang) et celui du 2012-2013 (110e rang).

Pour établir son classement global de compétitivité, le Forum se base sur 114 indicateurs regroupés dans 12 catégories dont l'environnement macro-économique dans lequel l'Algérie a occupé la 11e place parmi les 114 pays étudiés.

Sur le critère de la taille du marché, l'Algérie est classé 47e mondialement. Parmi les atouts qui ont permis à l'Algérie de grimper dans le classement, figure aussi les avancées enregistrées dans les secteurs de l'éducation, l'enseignement et la santé, notamment les efforts consentis en matière de prévention contre le sida et le paludisme. Le rapport du Forum recommande, par ailleurs, une meilleure prise en charge du secteur financier croupissant à la 133 e place selon l'indice de la disponibilité des services financiers, la 133 e place en matière de solidité du système bancaire et la 72 e place concernant la facilité d'octroi de crédits.

Le WEF insiste également sur la nécessité de revoir le cadre institutionnel de l'économie algérienne et d'améliorer l'efficacité des marchés du travail et des biens ainsi que le marché financier pour "mettre la croissance du pays sur une trajectoire plus durable".

¹⁴ LerapportTheGlobal InnovationIndexdel'OMPI,2015.

¹⁵ PubliéparleForuméconomiquemondial,2015.

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

L'Algérie occupe le 136e rang en matière d'efficacité du marché des biens, selon le rapport qui déplore à cet égard la faiblesse d'intensité de la concurrence locale (136 e rang) et la complexité des procédures de lancement des projets (139 e rang).

Concernant les infrastructures de base, l'Algérie est classée 107e à l'échelle mondiale, indique le même rapport notant la mauvaise qualité des routes (107e place) des ports (117e place) et des infrastructures du transport aérien (128e place). Le rapport souligne également qu'en dépit de la disponibilité des scientifiques et des ingénieurs (61e place), l'innovation demeure l'un des points négatifs pour l'Algérie qui occupe la 128e place, selon cet indice. Le classement du WEF est établi à partir des données économiques collectées auprès des 144 pays étudiés, outre les résultats d'enquêtes menées dans ces pays.

En Algérie, l'enquête a été réalisée par le Centre de recherche en économie appliquée pour le développement (CEAD).

2.2.3. Le poids de l'Algérie dans le commerce mondiale

En 2019, les échanges commerciaux de l'Algérie se sont élevés à 78 Mds USD, en recul de 12% par rapport à 2018.

Les *exportations* algériennes ont atteint 36 Mds USD en 2019 et ont reculé de 14% sur un an. Cette contraction est essentiellement la conséquence d'une baisse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures, ces derniers représentant 93% du total des exportations algériennes (39% de gaz naturel, 37% de pétrole brut et 17% de carburants). Le reste des exportations du pays (-12% en 2019) se composent de dérivés des industries pétrolières et gazières (engrais, ammoniac, huiles issues de la distillation des goudrons) et de produits agroalimentaires (dattes, sucre).

En 2019, la France était le 1er client de l'Algérie (14% du total), devant l'Italie (13%) et l'Espagne (11%).

Nettement plus diversifiées, les importations algériennes ont atteint 42 Mds USD en 2019, en recul de 10% par rapport à 2018. Les importations algériennes de cinq groupes de biens ont reculé en 2019 : les biens alimentaires (-6%, principalement céréales et produits laitiers), les biens de consommation (-5%, inclus médicaments et pièces automobiles), les biens d'équipements industriels (-20%) et agricoles (-19%) et les biens intermédiaires (-6%). Les

Chapitre I : les notions de base sur le commerce extérieur

catégories des biens bruts (+6%, principalement soja, bois et fer) et des carburants (+33%) ont en revanche vu leurs achats progresser entre 2018 et 2019

La Chine était en 2019 le 1er fournisseur de l'Algérie (avec une part de marché de 18%), suivie par la France (10%) et l'Italie (8%).

Conséquence d'une baisse des exportations algériennes plus importante que celle des importations, le déficit de la balance commerciale s'est accentué de 35% en 2019, atteignant 6 Mds USD. Le taux de couverture (exportations/importations) était de 85%, contre 90% en 2018.

Conclusion

Les différentes pratiques du commerce extérieur avaient été fondées par les théories traditionnelles puis reformulées par les nouvelles théories en intégrant le facteur de la technologie qui s'intéresse à la modélisation des échanges des biens et services entre états, et s'incliner également sur les questions d'investissements international et de taux de change.

Malgré que les théories du commerce international mettent en avant les avantages du libre-échange pour tous les partenaires, les pouvoirs publics ne cessent de protéger leurs activités nationales et cela en mettant en place les politiques commerciales qui diffèrent d'un pays à un autre.

Les pays d'Europe, considérés comme pays développés, jouent un rôle très important dans le développement des échanges entre différents pays du monde. En contre parti les pays en voie de développement comme l'Algérie et ses voisinages se basent essentiellement sur l'exportation des matières premières qui n'assure aucun développement au niveau local.

CHAPITRE II

LE COMMERCE

EXTÉRIEUR EN

ALGÉRIE

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Introduction

Le secteur du commerce extérieur est un secteur stratégique de toute économie Nationale. C'est à travers la bonne maîtrise de ses deux principales fonctions à savoir le commerce des importations et le commerce des exportations que n'importe quel pays peut être qualifié de nation stable sur le plan économique et social.

L'économie nationale Algérienne est fondée essentiellement sur les ressources provenant des hydrocarbures. Son commerce extérieur est dominé par les importations. Cela fait de la dépendance de l'Algérie vis-à-vis de l'extérieur une question sérieuse qui interpelle les autorités Algérienne, mais aussi l'ensemble des opérations économiques et les institutions concernées.

Dans notre présent chapitre, nous allons traiter les points essentiels sur l'évolution qu'a connus ce secteur durant toute la période 2005 et 2019 dans la première section, et les politiques commerciales et leur pratique sera vue dans la deuxième section.

Section 01 : Evolution du commerce extérieur en Algérie par groupe d'utilisation :

Le graphique suivant montre l'évolution chiffrée des exportations et des importations de l'Algérie ¹⁶

Ainsi que de sa balance commerciale durant la période allant de 2010-2020.

¹⁶ Ministredelafinance«statistiqueducommerceextérieuredel'Algérie»;2017.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Tableau 05 : la part des exportations Algériennes dans le commerce mondiales (la valeur en USD)

Année	Importation	Exportation	Balance de commercial	Taux de couverture%
2010	40473	57053	16580	141
2011	47247	73489	26242	156
2012	50376	71866	21490	143
2013	55028	64974	9946	118
2014	58580	62886	4306	107
2015	39192	28860	-10332	74
2015	31537	22103	-9434	70
2016	38877	24487	-14390	63
2017	11920	8938	-2982	75
2018	5403,2	4812,6	-590,6	89,1
2019	5005,2	4205,7	-799,6	84
2020	9121,76	7617,09	-1504,67	83,50

Source : CNIS

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

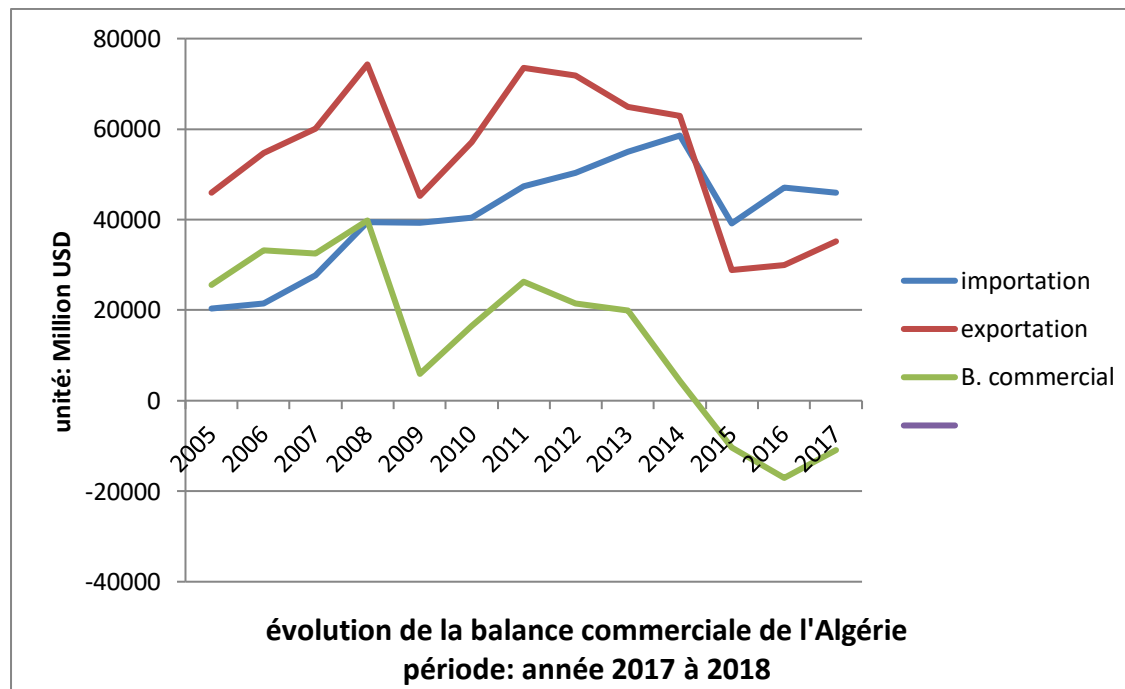
Tableaux 06 : Evolution des changes commerciaux de l'Algérie en 2017 à 2018 en dinar et dollar :

	Année 2017		Année 2018		Evolution En (%)
	Dinars	Dollars	Dinars	Dollar	
Importation	51112987	46059	5387655	46197	0,30
Exportation	3904715	35191	4800538	41168	16,98
Balance commerciale	-12068582	-10868	-587117	-5029	
Taux de couverture %	76		89		

Source : CNIS (Centre National sur l'information Statistique)

Pour résumer les statistiques obtenues on les résume en graphe suivant :

Graphique 03 : évolution des échanges commerciaux Algérie



Source : réalisé sur la base des données des tableaux N°5 et N°6

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Interprétons

Malgré la baisse des importations entre 2015 et 2017 mais les exportations restent toujours plus faibles que les importations, ce qui engendre une balance commerciale négative c'est-à-dire les résultats globaux obtenus en matières des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période 2018 un volume global des importations de 15,17 milliards de dollars USD, soit un recul de 1,30% par rapport aux résultats de la même période de l'année 2018.

Un volume global de l'exportation de 13,33 milliards de dollars USD soit une baisse de 1,49% par rapport résultats de la même période de l'année 2018.

Un déficit de la balance commerciale de l'ordre de 1,48 milliard dollars USD.

Ses résultats dégagent le même taux de couverture des importations par exportation de l'ordre de 88% durant quatre premiers mois de l'année 2018.

La période 2008-2009 a connue grande chute à cause de la baisse des exportations qui est relié à la présence de la crise financière et économique mondiale celle des subprimes qui a touché tous les pays du monde.

C'est à partir de 2014 et à cause de la baisse des prix de pétrole que tout a changé et que les importations ont pris de l'ampleur et les exportations ont baissés, c'est par le fait que l'Algérie est un pays rentier qui n'exporte que les Hydrocarbures que la balance commerciale Algérienne a été affecté négativement et que les exportations ont connu un énorme recul.

Le niveau des réserves de change qui étaient supérieur à 192 milliards de dollars janvier seraient de 151 milliards de dollars en 2015 et à 121 milliards à fin 2016 selon le Ministre des finances, un niveau qui représente 23 mois d'importations mais tablant sur un cours de 60 dollars le baril. Or le montant risque d'être inférieur tant fin 2015 que fin 2016. Ainsi les réserves de change sont passées de 192 milliards de dollars début janvier 2014, les 173 tonnes d'or équivalent seulement à environ 7 milliards de dollars et termineront certainement à un montant inférieur à 140/145 milliards de dollars fin 2015. La valeur d'une monnaie qui dépend fondamentalement de la production et de la productivité globale. Et pour rappel 70 % de la valeur du dinar algérien est corrélée aux réserves de change qui proviennent presque intégralement de la rente des hydrocarbures.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

1.1.1. L'importation par groupe d'utilisation

On présente des tableaux qui montrent que les importations Algériennes ont marqués des variations durant toute la période 2017/2018

Tableau 07: la répartition par groupe de produits 2017/2018

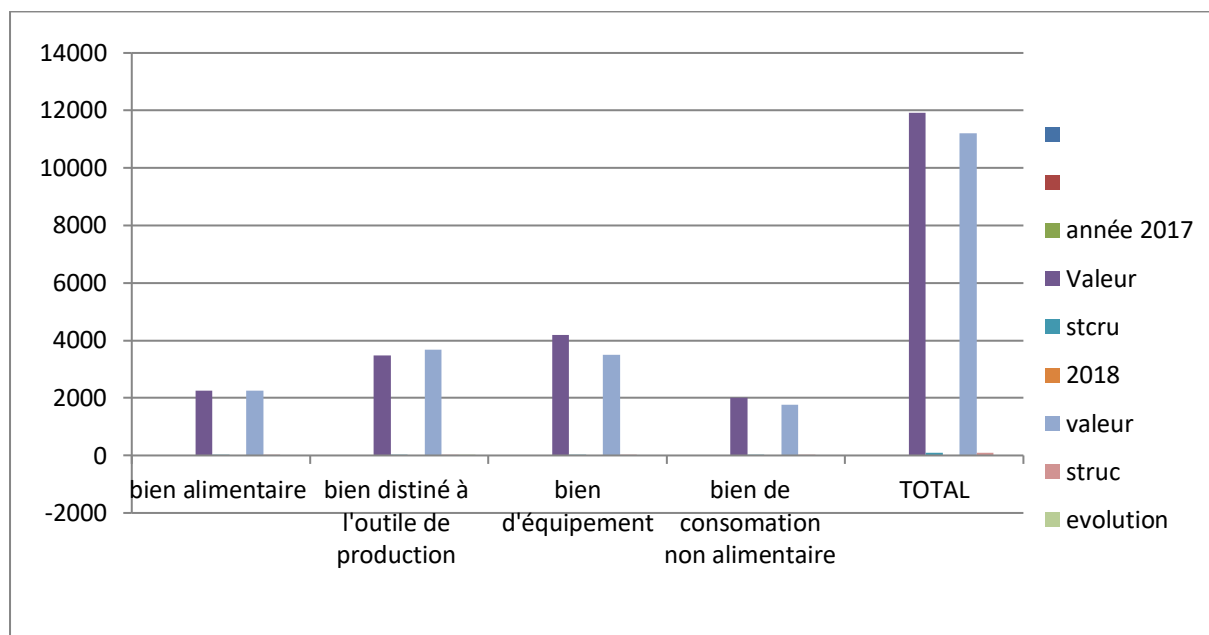
Groupe de produit	Année 2017		Année 2018		Evolution
	Valeur	Structure %	Valeurs	Structure %	
Bien alimentaire	2250	18,88	2245	20,083	-0,22
Biens destiné à l'outil de production	3468	29,09	3684	32,88	6,23
Bien d'équipements	4190	35,15	3510	31,32	-16,21
Bien de consommations non alimentaire	2012	16,88	1767	15,77	-12,18
TOTLE	11920	100	11205	100	-5,99

Source : CNIS.2018

Les produits ou on a obtenu un grand % que l'Algérie importe sont des biens D'équipements et les biens destinés à l'outil de production. Une baisse de total des importations des produits en 2018 par rapport à l'année précédente 2017. On va résumer les statistiques obtenus dans le tableau on graphe suivant :

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Graphique 04: les produits importés par groupe d'utilisation



Source : CNIS.

Nos importations peuvent être réparties en 4 grandes catégories de biens :

1.1.1.1. Les biens d'équipements

Il s'agit surtout comme le montre le tableau, des appareils électriques pour la téléphonie, des véhicules de transport de personnes et de marchandises et des turboréacteurs et turbopropulseurs.¹⁷

¹⁷ Ministredelafinance«statistiqueduducommerceextérieurdel'Algérie»;2016

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Tableau 08 : Les principaux produits des biens d'équipement en millions USD :

Principe Produit	Année 2017		Année 2018		Evolution
	Valeur	Structure %	valeur	Structure %	
Appareils électroniques pour le téléphone	339,81	8,11	216,11	6,16	-36,40
Véhicule de transport De personne et marchandise	167,31	3,99	106,55	3,04	-36,32
Turboréacteurs, Turbopulseurs	65,14	1,55	117,58	3,35	80,50
Article de robinetterie et organes similaires	148,95	3,55	118,46	3,37	-20,47
Machine et appareils mécanique	53,75	1,28	113,52	3,23	111,20
Machine et appareils trier, cribler et malaxer les terres	116,93	2,79	86,88	2,48	-25,70
centrifugeuses	95,22	2,27	83,56	2,38	-12,25
pompes pour liquides	84,26	2,01	92,38	2,63	9,51
véhiculés automobiles a usage spéciaux	100,26	2,39	89,10	2,54	-11,13
moniteurs et projecteurs	97,69	2,33	81,41	2,32	-16,66
Sous totale	1269,42	30,30	1105,55	31,50	-12,91
Totale de groupe	4190	100	3510	100	-16,23

Source : CNIS

1.1.1.2. Pour les biens destinés au fonctionnement de l'outil de production :

Sont constitué essentiellement des matériaux de construction (barres en fer ou en acier, tubes et tuyaux, bois, etc.....) ainsi que les huiles destinées à l'industrie alimentaire.¹⁸

¹⁸ Ministredelafinance«statistiquedecommerceextérieuredel'Algérie»;2016.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Tableau 09 : Les principaux produits des biens de fonctionnement de l'outil de production en million USD :

Principaux Produits	Année 2017		Année 2018		Evolution
	Valeur	Structure %	Valeur	Structure %	
huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux	304,07	8,77	377,39	10,24	24,11
tubes et tuyaux et profiles creux en fer ou en acier	384,61	11,09	263,38	7,15	-31,52
demi produits en fer ou en acier non allies	132,05	3,81	246,21	6,68	86,45
huiles destinées a l'industrie alimentaire	238,02	6,86	219,73	5,96	-7,68
constructions et parties de constructions	266,89	7,70	179,36	4,87	-32,80
le bois	104,54	3,01	132,46	3,60	26,71
barres en fer et en acier	75,43	2,18	127,50	3,468	69,03
produits lamines	132,95	3,838	121,65	3,30	-8,50
polymères de l'éthylène	75,44	2,18	94,47	2,56	25,23
Polyacetals	65,59	1,89	70,80	1,92	7,94
Sous totale	1779,59	51,31	1832,95	49,79	3,00
Totale groupe	3468	100	3684	100	6,23

Source : CNIS.

1.1.1.3. Le groupe des « biens de consommation occupe le dernier rang

Dans la structure de nos importations avec la côte part de 15,77% et une Valeur de 1,76 milliard de dollars US. Par rapport au premier trimestre 2017, Ce groupe enregistre une diminution de 12,58%, soit une baisse de 245 millions de dollars US en valeur absolue.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Tableau 10 : Les principaux produits des biens de consommation non alimentaire En million USD

Principaux Produits	Année 2017		Année 2018		Evolution
	valeur	Structure %	valeur	Structure %	
Médicaments	345,69	17,18	492,22	27,86	42,39
véhiculés de tourisme et collections CKD	370,73	18,43	644,24	36,46	73,78
parties et accessoires de véhiculés automobiles	96,20	4,78	76,65	4,34	-20,32
Antibiotiques	18,58	0,92	26,97	1,53	45,16
meubles et leurs parties	57,93	2,88	3,82	2,08	-36,44
refrigerateurs, congelateurs	57,34	2,85	61 766	3,49	7,53
tissus de fils de filaments synthétiques	51,70	2,57	38,71	2,19	-25,13
agent de surface organiques	26,18	1,30	29,03	1,64	10,89
poeles et chaudières a foyer	32,55	1,62	24,54	1,39	-24,61
ouvrages en fer ou en acier	25,15	1,25	28,78	1,63	14,43
Sous totale	1082,05	53,78	1459,62	82,60	34,89
Totale de groupe	2012	100%	1767	100%	-12,18

1.1.1.4. Le groupe des biens alimentaires :

Viennent en dernier rang dans la structure des importations réalisées durant l'année 2019, avec une part de 19,25% de la valeur globale on atteint 8,07% milliard USD au cours de l'année 2019 soit une baisse de l'ordre de 5,85% par rapport à l'année 2018.

En terme de structure dudit groupe de produits de céréales, laits et produits laitiers, sucre et sucreries et résidus et déchets des industries alimentaires affichant des parts respectives de 33,52% , 15,43% , 9% et 6,95% .

L'intérieur de ce groupe, les hausses obtenues au cours de l'année 2019 ont concerné principalement, les tabacs et succédanés de tabac fabriqués de l'ordre de 30,82% , les fruits

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

comestibles, écorces d'agrumes ou de melons avec 71,98 % et les animaux vivants de l'ordre de 67,98 %.

Quant aux baisses, elles ont concerné essentiellement les céréales (11,70 %), laits et produits laitiers (11,08 %), les sucres et sucreries (10,92 %), les résidus et déchets des industries alimentaires (16,58 %) et les légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires avec un taux de 12,06 %.

- : Les principaux produits des biens alimentaires en million USD

Principaux Produits	Année 2018		Année 2019		Evolution
	Valeur	Structure %	valeur	Structure %	
Céréales	3064,70	35,75	2706,10	33,52	-11,70
Laits et produits de la laiterie	1401,09	16,34	1245,91	15,43	-11,08
Sucres et sucreries	815,65	9,51	726,61	9,00	-10,92
Résidus et déchets des industries alimentaires	672,83	7,85	561,25	6,95	-16,58
Tabacs et succédanés de tabac fabriqués	277,65	3,24	363,22	4,50	30,82
Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	387,38	4,52	330,65	4,22	-12,06
Préparations alimentaires diverses	326,56	3,81	316,61	3,92	-3,05
Fruits comestibles, écorces d'agrumes ou de melons	161,82	1,89	278,30	3,45	71,98
Animaux vivants	163,86	1,91	275,27	3,41	67,98
Café, thé, maté et épices	367,54	4,29	343,98	4,26	-6,44
SOUS TOTALE	7639,19	89,10	7157,89	88,67	-6,30
TOTALE	8573,58	100%	8072,27	100%	-5,85

Source : CNIS. 2019

Synthèse :

L'évolution des importations entre 2010 et 2020 permet d'observer avant tout un tassement léger du niveau des importations sur les dernières années. En effet, après une hausse sensible en 2018 les importations enregistrent une légère baisse en 2017 et une autre plus rapide en 2020 à cause de la baisse des prix de pétrole donc la baisse de la valeur de la monnaie national par rapport à la monnaie étranger.

La baisse des importations en 2020, ainsi qu'on peut le constater, touchera en valeurs absolues tous les groupes d'utilisation qu'ils s'agissent des produits alimentaires, des matières premiers, demis produits, et des biens d'équipements.

En somme, sur ces dernières années qui ont coïncidé avec la libéralisation du commerce d'importation, l'essoufflement du poste importation observable dans les faits depuis 2010 indique bien un changement d'attitude profond, en ce sens que ce sont les entreprises et le marché qui régulent les achats externes. Donc il est possible de dire que le système de gestion des importations a entré dans une phase de stabilité progressive jusqu'à l'année 2020.

L'analyse de l'évolution des importations par produit, de 2010 à 2020 laisse voir d'abord une irrégularité de niveau des approvisionnements d'une année sur l'autre, sur de nombreux produits. C'est là une situation tout à fait normale au stade actuel, dans la mesure où :

- Le rythme des achats reste dépendant fondamentalement des demandes qui sont exprimées sur le marché.
- Ce rythme est également dépendant des performances de production national ;

1.1.2 Les exportations par groupe d'utilisation :

Les exportations algériennes s'est basé sur les hydrocarbures avec une part de 33,57% au cours de l'années 2020. Ce repli est dû essentiellement à la baisse des exportations de hydrocarbures de l'ordre de 35,20%. Malgré la baisse des prix de pétrole les Hydrocarbures ont présenté l'essentiel de nos exportations à l'étranger et pour cela ont enregistré une diminution pendant la période 2012 jusqu'à nos jours.

La forte croissance des recettes d'exportations des hydrocarbures est le résultat conjugué de relèvement général du niveau de prix internationaux mais également d'une augmentation significative des niveaux de production et d'exportation de la SONATRACH, ce résultat

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

enregistré en 2000 à savoir 18,9 milliards de dollars US correspond en termes de performance intrinsèque du secteur des hydrocarbures.

Une baisse en moyenne annuelle d'un dollar du cours du pétrole (le prix de cession du gaz étant indexé sur celui du pétrole) occasionne un manque à gagner d'environ 600 millions de dollars. Les réserves de pétrole selon le dernier conseil des ministres sont d'environ 10 milliards de barils et celles du gaz conventionnel de 2700 milliards de mètres cubes gazeux.

Ces données sont loin des données souvent reprises par la presse nationale qui évoquent plus de 12 milliards de barils de pétrole et de 4500 milliards de mètres cubes gazeux (données de BP de 1999 jamais réactualisées). Les exportations de gaz qui représentent plus de 34% des recettes de SONATRACH durant 2010/2014 n'ont jamais pu dépasser la barre des 55 milliards de mètres cubes gazeux. Les recettes de SONATRACH ont été de 73 milliards de dollars entre 2010/2011, 63 milliards de dollars en 2013 59 milliards de dollars en 2014.

1.1.2.1. L'impact de la baisse des prix de pétrole :

Economie algérienne à une croissance essentiellement tirée par les hydrocarbures et l'investissement public. Les effets de la crise économique en grande partie causée par la COVID-19 sur les prix du pétrole permettent d'utiliser celui-ci comme variable instrumentale pour comprendre l'effet sur l'économie sans risque de se tromper du fait de la part que représente les hydrocarbures dans les exportations (98%), dans les recettes fiscales (60%) et dans le PIB (19%). De toutes les matières cotées en bourse, le pétrole est celui qui subit le plus l'effet de la COVID-19.

Avant même l'arrivée du virus en Algérie, la croissance faiblissante du PIB (1% en 2019 contre 1,4% en 2018), s'expliquait déjà par l'évolution négative de la production et des prix des hydrocarbures, ainsi que par la faiblesse de diversification de l'économie algérienne un ralentissement de la croissance a été enregistré même dans les secteurs hors hydrocarbures puisque la croissance hors hydrocarbures est passée de 3,3% en 2018 à 2,6% en 2019.

Le ralentissement de l'économie se fait déjà sentir, une augmentation du mécontentement social vis-à-vis des coupes budgétaires, de l'augmentation des taxes et du taux de chômage élevé chez les jeunes ce qui pose également un risque qui entrave la réduction de la pauvreté et des inégalités.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Malgré une politique monétaire stricte, l'inflation a atteint 4,8 % en 2019, reflétant en partie l'effet d'une dépréciation nominale du dinar d'environ 20 %, destiné à corriger le déséquilibre extérieur. Durant la première moitié de l'année 2019, les autorités monétaires ont autorisé une dépréciation supplémentaire du dinar, alors que le gouvernement essayait d'éviter une baisse rapide des réserves de change et de les maintenir au-dessus de 100 millions de dollars US. La dépréciation du dinar devrait maintenir une pression inflationniste élevée, avec une prévision de l'inflation à 5,9 % en 2019.

Tableau 12 : Evolution des exportations totales en Algérie en millions USD :

Valeurs en million USD	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Exportations hors hydrocarbure	1526	2062	2062	2106	2582	2063	47089	45957	2925,56	445,23	338,88
Exportations Hydrocarbures	55527	71427	69804	63752	60304	35724	30026	34763	38871,75	6349,97	4561,12
Total des exportations	57053	73489	71866	65917	62880	37787	7115	80720	41797,23	6795,2	4900

Source : CNIS (centre nationale sur l'information statistique des douanes)

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

* résultats provisoires

Les exportations hors hydrocarbures, restent toujours marginales avec seulement 9,48% du volume global des exportations soit l'équivalent de 24 dollars contre 34,8 milliard de dollars en 2019.

Structure des exportations algériennes hors hydrocarbure

Tableau 13 : Les principaux produits hors hydrocarbures en million USD :

Principaux Produits	Année 2019		Année 2020		Evolution
	Valeur	Structure %	valeur	Structure %	
Engrais minéraux ou chimique azotés	205,46	31,22	210,56	36,38	2,48
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons de houille de haut température	96,41	14,65	101,24	17,49	5,01
Sucres de canne ou de betterave et saccharose chimiquement pour l'états solide	61,13	9,29	61,56	10,64	0,71
Ammoniac anhydre ou en solution aqueuse (ammoniaque)	83,47	12,68	61,25	10,58	-26,63
Phosphate de calcium	19,54	2,97	12,09	2,09	-38,12
Dattes	24,10	3,66	26,41	4,56	9,58
Hydrocarbures Cyclique	19,83	3,01	18,43	3,18	-7,05

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Alcools acycliques	4,74	0,72	6,52	1,13	37,66
Hydrogène, gaz rares	19,54	2,97	12,09	2,09	-38,12
Fils, Câbles et d'autres conducteurs isoles	5,83	0,89	6,93	1,20	18,40
Sous total	539,90	82,05	511,57	88,40	-5,25
Totale	658,04	100%	578,70	100%	-12,06

Source : CNIS.2020

Pour conclure on peut dire que l'incidence ne se constate pas directement dans L'évolution chiffrée de la balance commerciale, l'avènement de l'Euro, comme monnaie Internationale, affecte le commerce extérieur algérien. Le fait d'importer en euro et d'exporter les hydrocarbures essentiellement en dollars, l'Algérie subit une perte d'autant plus que l'Euro est plus cher, en termes de cours, que le dollar.

1.1.2.2 La répartition des importations par mode de financement :

Tableau 14 : Les importations en Algérie par mode de financement :

Mode de financement	Année 2017		Année 2018		EVOLUTION
	Valeurs	Structure %	Valeurs	Structure %	
CASH	2424	59,65	2219	58,58	-8,48
Lignes de crédit	1503	36,98	1479	39,04	-1,60
Comptes devises propres	-	-	-	-	-
Autre	137	3,37	90	2,38	-34,31
TOTALE	4064	100%	3788	100%	-6,79

Source : CNIS

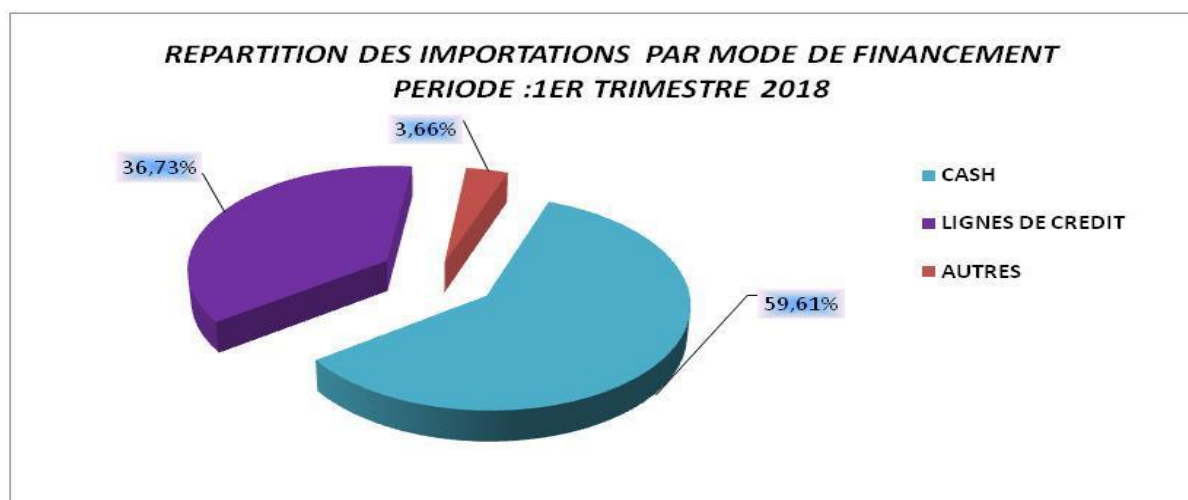
Les importations réalisées en Algérie ont été financées essentiellement par CASH d'un grand pourcentage par rapport aux autres modes de financement (lignes de crédit et comptes devises propres). Reste des importations est réalisé par le recours aux transferts financiers à raison de 2018 ont été financées essentiellement par CASH à raison de 59,61% soit 6,68 milliards de Dollars US, enregistrant une diminution de 8,56% par rapport au premier trimestre 2017. Les

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

lignes de crédits ont financé 36,73% du volume global des importations, soit une diminution de 2,83%.

Le reste des importations est réalisé par le recours aux autres transferts financiers à raison de 410 millions de dollars US, soit une proportion de 3,66%.

Figure 05 :



NB : - LE CASH correspond au mode de règlement Remise Documentaire.

- Les Lignes de Crédit correspondent au Crédit Documentaire.

1.2. Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par régions économiques.

En ce qui concerne la répartition par régions économiques on va essayer de montrer et expliqué les tableaux joints en annexe, et ces derniers montrent que nos échanges restent toujours polarisés sur nos partenaires traditionnels.¹⁹

En effet, les pays de l'Union Européen (UE) occupent les parts les plus importantes dans nos importations et de nos exportations suivis par les pays de l'OCDE en deuxième position.

1.2.1. Union Européenne (UE) :

Les pays de l'Union Européenne sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, on a marqué une augmentation de pourcentage des importations durant toute la période 2010-2020.

¹⁹ Ministredelafinance«statistiquecommerceexterieuredel'Algérie»;2016.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

Les importations en provenance de l'UE ont enregistré 53,40% au titre d'importation et 63,69% au titre de exportations ou coure de l'année 2020.

1.2.2. Les pays de l'OCDE (hors UE) :

Les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 13,47 % des importations de l'Algérie en prévenance de ces pays, et de 21,64 % des exportations de l'Algérie vers ces pays.

Par rapport à l'année 2020, il y a lieu de signaler une augmentation appréciable des exportations réalisées avec ces pays de l'OCDE (hors UE), passant de 45,21 milliards de dollars en 2019 à 51,96 milliards de dollars en 2018. Soit près de 18,21 % en valeur relative. Tandis que les importations de l'Algérie en provenance de ces pays, ont enregistré une diminution évaluée à 14,5 %.

1.2.3. Les autres régions :

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions restent toujours marqués par des faibles proportions.

- Le volume global des échanges avec les autres pays d'Europe affiche une augmentation des importations durant l'année 2010-2015, une diminution pendant à partir de 2015 jusqu'à 2020 et une très faible exportation vers ces pays-là. Une régression de la part du marché de près de 22,50 % par rapport à l'année 2019, en passant de 2,52 milliards de dollars en 2019 à 1,29 milliard de dollars US en 2020.
- Les pays de l'Asie affichent une légère diminution de près de e 29,30 % passant de 795,18 millions USD à 1,03 milliards de dollars US à 1,52 milliards de dollars US pour l'année 2019-2020.
- Enfin, les pays d'Amérique ont enregistré une baisse enregistré une baisse de plus d'un quart (28,55 %) par rapport aux deux premiers mois de l'année 2019, en passant de 1,81 milliard USD à 1,29 milliard USD durant les deux premiers mois de l'année 2020.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

1.3. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie en 2020 :

En ce qui concerne la répartition par régions économiques au cours de l'année 2016, les tableaux joints en annexe montrent clairement que l'essentiel de nos échanges extérieurs reste toujours polarisé sur nos partenaires traditionnels.²⁰

1.3.1. Les principaux clients :

Tableau 15 : Principaux pays clients de l'Algérie.

Principaux clients	valeur	Structure %	Taux annulé %	Evolution %
ITALIE	708,04	14,45	14,45	-43,61
FRANCE	649,28	13,25	27,70	-40,30
TURQUE	342,51	10,13	37,83	23,50
CHINE	496,56	8,47	46,31	204,59
ESPAGNE	415,26	6,99	53,30	-62,33
MALTE	342,51	4,25	57,55	140574,63
SINGAPORE	208,33	4,09	61,64	1043,88
INDE	200,28	3,84	65,48	-28,83
PAYS-BAS	188,20	3,64	69,11	-11,16
BRIZIL	178,13	3,26	72,37	-13,19
GRANDE BRITANNIQUE	159,64	3,12	75,49	-
BELGIQUE	149,34	3,05	78,54	-7,39
GRECE	139,72	2,85	81,39	283,99
PORTUGALE	132,64	2,71	84,10	-43,66
AUSTRAL	127,23	2,60	86,70	7,39
Sous Total	4248,10	86,70		
Reste du monde (87 pays)	651,90	13,30	100%	
Total	4900,01	100%		

Durant les deux premiers mois de l'année 2020, les cinq premiers clients de l'Algérie représentent près de 53,30 % des exportations algériennes, comme repris dans le tableau

²⁰ Ministredelafinance«statistiquedecommerceexterieuredel'Algérie»;2016.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

contre. A ce titre, l'Italie est le principal client de l'Algérie avec une part de 14,45 %, suivie par la France, la Turquie, la Chine et l'Espagne avec des parts respectives de 13,25 %, 10,13 %, 8,47 % et de 6,99 %.

L'Espagne enregistre le point de décroissance le plus significatif à l'évolution des exportations avec un taux négatif de 8,34 % au cours des deux premiers mois de l'année 2020.

208 Millions USD Hausse des exportations vers Malte durant les deux premiers mois de l'année 2020.658 Millions USD Le déficit le plus important est enregistré avec la Chine.

1.3.2. Les principaux fournisseurs :

Tableau 16 : Principaux pays fournisseurs de l'Algérie :

Le principal fournisseur	valeur	Structure	Taux annulé	Evolution
CHINE	1073,51	17,51	17,51	-27,80
FRANCE	589,70	9,62	27,13	-9,34
ITALIA	508,51	8,30	35,45	-12,24
ETAT UNIS D'AMERIQUES	395,84	6,46	41,89	132,34
Espagne	383,36	6,25	48,14	-27,55
Allemagne	333,91	5,45	53,59	-35,68
TURQUE	281,06	4,59	58,17	-35,29
BRESIL	212,52	3,47	61,64	1,42
ARGENTINE	192,22	3,14	64,77	-52,80
FEDERATION DE RUSSI	171,37	2,80	67,57	2,15
UKRAINE	144,59	2,36	69,93	52,37
INDE	135,27	2,21	72,14	-15,07
EGYPTE	124,65	2,03	74,17	40,12
REP DE COREE	123,34	2,01	76,18	-24,39
ARABIE SAOUDITE	80,36	1,31	77,49	-19,26
Sous Total	4750,19	77,49		
Reste du monde (132 pays	1379,74	22,51	100%	
Totale	6129,93	100%		

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

En ce qui concerne la répartition des importations par partenaire commercial, les cinq premiers fournisseurs de l'Algérie représentent 48,14 % des importations globales et ce, pour les deux premiers mois de l'année 2020.

Bien que les importations en provenance de la Chine ait connu un repli de l'ordre de 27,80 %, elle est érigée en principal fournisseur durant les deux premiers mois de cette année. La Chine a contribué à hauteur de 17,51 % des importations de l'Algérie, suivie par la France, l'Italie, les Etats Unis d'Amérique et l'Espagne avec les parts respectives de 9,62 %, de 8,30 %, de 6,46 % et de 6,25 %.

Les USA enregistrent le point de croissance le plus élevé à l'évolution des importations avec un taux de 3,01 %. 132 % Hausse des importations en provenance des Etats Unis d'Amérique durant les deux premiers mois de l'année 2020.

Section 2 : Les politiques commerciales de l'Algérie :

Les politiques commerciales actuellement en Algérie sont en plein lifting, afin de préparer l'économie Algérienne d'une manière cohérente à l'ouverture vers ses principaux partenaires commerciaux, notamment l'union européenne²¹. La sphère de commerce extérieure est caractérisée par l'amarrage lent et difficile à l'économie mondiale (accord avec l'OMC et l'UE), à cause d'une situation qui se résume par :

- Un commerce extérieur vulnérable car il repose sur l'exportation des matières Premières.
- Un faible intérêt pour les entreprises locales à l'ouverture faute de l'efficacité, et manque de compétitivité.

2.1. La stratégie commerciale de l'Algérie :

L'Algérie ne fait pas parti d'aucun système commercial bilatéral ou multilatéral ou régional. Le processus de l'ouverture se manifeste par l'adoption d'une stratégie menée à deux niveaux :

²¹ BRAHMISouad: «mémoire delibéralisationducommerceextérieurimpératifdel'OMCavec référenceaucasde l'Algérie»;Oran ;2010-2011;p60.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

- Le premier est multilatéral, dans le cadre d'accèsion à l'Organisation Mondiale de Commerce.
- Le deuxième est bilatéral / régional, la dynamique est impulsée par le processus de Barcelone, qui constitue la base des relations avec l'Union Européenne.

2.2. Les principales réformes des instruments de la politique Commerciale :

La nécessité d'insertion l'économie algérienne dans une économie mondiale et régionale, a poussé le gouvernement d'engager des réformes afin de faciliter cette insertion.

La réduction de la protection tarifaire et non tarifaire (Droit additionnel Provisoire levé en 2005), notamment à partir de mise en œuvre de l'accord d'association avec l'Union

- La levée des interdictions et restrictions quantitatives à l'importation désormais aucun produit n'est interdit à l'importation.
- La simplification des formalités des dédouanements.
- Contingentement sur l'importation des produits agricoles conformes aux règles de l'OMC et aux accords euro méditerranée.
- Adhésion aux principes de l'accord sur les Aspects des droits de Propriété intellectuelle qui touchent le Commerce (ADPIC).
- Adoption des conventions commerciales internationales.

- L'application des mesures antidumping et des mesures compensatoires se limite aux situations avérées, dans lesquelles les importations ciblées font l'objet d'un dumping ou d'une subvention.

2.3. Le droit de douanes en Algérie :

2.3.1. Définition :

Le droit de douane²² est un impôt prélevé sur une marchandise importée lors de son Passage à la frontière. Ces droits peuvent être forfaitaires ou représenter un pourcentage du prix (droits *ad valorem*).

²²www.google.fr/file:///C:/Users/pc/Desktop/Droitdedouane-Wikipédia.html,2017

2.3.2. Fondement légal du Droit de Douane.

- Les marchandises qui rentrent dans le territoire douanier ou qui en sortent, sont passibles selon le cas, des droits d'importation ou des droits d'exportation inscrits au tarif des douanes.
- Ces droits peuvent prendre la forme d'un droit douanier proprement dit ou autres taxes intérieures.
- Le droit de douane est un impôt établi par l'Etat sur une marchandise à l'occasion du passage des frontières, il consiste à appliquer à une marchandise dans les caractéristiques sont connues, les droits prévus pour elle au tarif. Il est un prélèvement obligatoire, définitif, sans contrepartie, en numéraire et destiné à financer l'action publique²³.

2.3.3. Caractéristiques du Droit de Douane :

On distingue trois (3) caractéristiques de droit de douane selon le résumé suivant :

2.3.3.1. Un droit portable : toutes les marchandises importées ou exportées doivent être conduites au bureau des douanes pour y être déclarées, vérifiées et taxées s'il y a lieu.

2.3.3.2. Un droit uniforme : Dans toutes les parties du territoire douanier en doit se conformer aux mêmes lois et règlements douanier.

2.3.3.3. Un droit général : Il s'applique à toutes les personnes physiques ou morales sans égard à leurs qualités. L'Etat lui-même y est soumis.

2.3.4. Les formes du Droit de Douane :

On distingue deux (02) types essentiels de droit de douane ²⁴:

²³www.google.com. Les droits dedouane(DD) et taxe douanières,sectionv ;2016.

²⁴ Zitouniahmedetzaihfassina:«mémoiresurl'impactdelaloidefinancede2009surl'évolutionetfinanceme ntducommerce extérieur de l'Algérie»;Tizi-Ouzou;2011-2012;p15.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

2.3.4.1. Un droit spécifique : Il prend la forme d'une somme monétaire fixe par unité de bien échangé, le montant des droits se détermine en fonction de mesure physique (longueur, surface, nombre, etc.).

2.3.4.2. Un droit ad valorem : Il prend la forme d'un pourcentage de la valeur de la marchandise estimée des produits quand ceux-ci atteignent le pays importateur, ce droit s'avère être le plus pratique et le plus adaptable sur les marchés internationaux.

2.3.4.3. Un droit combiné : Il prend à la fois les deux formes précédentes :

2.3.5. Les taux de Droit de Douane : Les taux de droits de douane applicables en Algérie sont :

- Taux réduit de 5% est applicable pour les matières premières et généralement pour les équipements ;
- Taux intermédiaire de 15% pour les produits semi-finis et intermédiaires ;
- Taux majorés de 30% pour les produits de consommation finale ;
- Taux zéro pour les exonérations de droits pour certains secteurs et pour les équipements concernant les nouveaux.

2.3.6. Evolution des droits de douane dans le cadre d'accord d'association avec l'Union Européenne :

La liberté de circulation pour le moment concernée par l'accord touche les produits industriels sauf textile, et les services. Les échanges des produits agricoles ne se sont pas concernés. Cette liberté de circulation des produits industriels se fera selon la nature des biens ²⁵:

- Pour les produits d'équipements la levée totale des taxes dès la rentrée en figure de l'accord.

²⁵ Zitouniahmedetzaihfassina:«mémoiresurl'impactdelaloidefinancede2009surl'évolutionetfinanceme ntducommerce extérieurde l'Algérie»;Tizi-Ouzou;2011-2012;p15.

Chapitre II : le commerce extérieur de l'Algérie

- Pour les biens intermédiaires la levée des droits de douanes se fera d'une manière progressive qui s'étale sur 7 ans à partir la rentrée en figure de l'accord.

Comme on a vu dans le précédent paragraphe les politiques commerciales regroupent l'ensemble des interventions afin de modifier les conditions des échanges des produits avec l'extérieur. Le cas de l'Algérie avec l'élimination des restrictions quantitatives, les instruments les plus déterminants qui régissent l'activité commerciale ce sont les droits de douane et la politique de change.

Conclusion

On conclue que le secteur du commerce extérieur de l'Algérien a connu une remarquable fluctuation durant la période étudiée 2010 - 2020.

D'après les études que nous avons faites, le commerce extérieur de notre pays tend à s'affaiblir compte tenu à des assouplissements apportés suite à la promulgation de la baisse de valeur de la monnaie nationale. Cette dévalorisation de la monnaie nationale est étroitement liée à la baisse des prix de pétrole, tandis que l'économie Algérienne étant essentiellement basée sur l'exportation des hydrocarbures.

Les prix du pétrole étant incertains, et si la tendance actuelle persistait (baisse des prix), risquerait de connaître un creusement de son déficit budgétaire. L'Algérie aura tendance à chercher d'autres alternatives pour diversifier les ressources de l'économie algérienne en se basant principalement sur l'agriculture et l'industrie ainsi que d'autres secteurs.

CHAPITRE III

LES MODALITÉS

D'IMPORTATION

À

L'INTERNATIONAL

Introduction

L'importation désigne communément l'introduction de marchandises dans un territoire douanier. Ce terme ne s'applique cependant pas à la procédure de dédouanement de marchandises introduites dans le territoire douanier de la Communauté.

Le régime permettant à des marchandises de pays tiers de circuler librement dans toute la Communauté, de la même manière que des marchandises qui y sont produites, est appelé la mise en libre pratique.

Du point de vue de la douane, la mise en libre pratique modifie le statut des marchandises non communautaires, celles-ci devenant des marchandises communautaires, et suppose l'accomplissement de toutes les formalités prévues pour l'importation.

Ce troisième chapitre s'attache à décrire la procédure et la démarche d'importation dans la première section, puis nous exposerons à la deuxième section les procédures de dédouanement de la marchandise à l'importation.

Section 1 : les procédures et démarches d'importation

L'exercice de l'activité d'importation nécessite l'immatriculation au registre du commerce. Cette immatriculation s'effectue auprès du tribunal de première instance du lieu de situation de l'établissement principal du commerçant ou du siège de la société. Le numéro analytique du registre du commerce doit être porté sur les titres d'importation.

1.1. Procédure d'importation

Pour mieux expliquer les procédures d'importation nous avons fait un aperçu général sur le sujet.

1.1.1. Généralité sur l'importation

Le contexte « d'importation » se rapporte à l'action d'acheter hors du pays des biens et/ou des services moyennant un paiement en devise par le transport du canal bancaire.

L'importance de ces biens ou services s'avère nécessaire par ce qu'ils ne sont pas produits localement, qu'ils révèlent d'un fabricant spécialisé bien déterminé, soit dans le cadre d'un échange commercial international.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Leur valeur est fixée en prix CAF (Coût, Assurance, Fret) qui comprend la fois, le prix du produit, plus les frais de transport et d'assurance, du lieu d'expédition jusqu'au port ou lieu de destination les importations sont un complément de ressources pour la production intérieure.

1.1.2. Définition des procédures d'importation

Les procédures d'importation sont généralement mises en place par les institutions administratives, économiques, bancaires et douanières. Tout importateur désireux d'acquérir des biens et des services de l'étranger doit s'y conformer et ce, dans le cadre général de la loi 90/10 relative la monnaie, du crédit et du transfert de devises.

Les étapes successives sont nécessaires pour se conformer à ces procédures et se résument comme suit :

- Définition des besoins à importer;
- Elaboration d'un cahier des charges;
- Lancement d'un appel d'offres national et /ou international
- Collecte des offres des fournisseurs
- Etude technico-économique;
- Etablissement d'un tableau comparatif des offres pour le choix de meilleur fournisseur sur le rapport qualité/prix;
- Négociation avec le meilleur fournisseur (le moins-disant) ;
- Passation de commande ou de contrat;
- Formalités douanières;
- Domiciliation et transfert de devises ;
- Réception des marchandises.

1.1.3. Les types d'importation

Il existe plusieurs types d'importation tel que :

Toutes les marchandises sont libres à l'importation, à l'exception des poudres, explosifs, pneumatiques rechapés, des substances qui appauvrissent la couche d'ozone et le matériel utilisant ces substances... pour lesquels des restrictions existent.²⁶

²⁶www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Documentation/Procedures_d_Import.pdf

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Pour effectuer une importation, l'opérateur souscrit un Engagement d'Importation sur le formulaire intitulé "Engagement d'importation, Licence d'importation, Déclaration Préalable d'Importation" (Formulaire en vente dans le commerce).

L'engagement d'importation doit être domicilié auprès d'une banque choisie par l'importateur. L'engagement est établi en 5 exemplaires et accompagné d'une facture proforma en 5 exemplaires (dont deux sont destinés à la douane).

Le visa préalable du Ministère chargé du commerce extérieur est requis pour les Engagements d'importation établis par les personnes physiques ou morales non immatriculées au registre du commerce, ainsi que par celles non inscrites au fichier des opérateurs du commerce extérieur et réalisant des opérations d'importation sans caractère commercial ou pour usage professionnel.

Sont dispensées de l'engagement d'importation les opérations d'importation sans paiement (dons sans caractère commercial, marchandises donnant lieu à des règlements par des avoirs constitués légalement à l'étranger, remplacement au titre de la garantie, etc..).

1.1.3.2. Marchandises soumises à Licence d'importation

Seuls les poudres et explosifs les pneumatiques rechapés ou usagés, la friperie, les substances qui appauvrissent la couche d'ozone et le matériel utilisant ces substances sont soumis à licence d'importation.

La licence d'importation est déposée, contre récépissé, au Ministère chargé du commerce extérieur. Elle est délivrée par ce département, après avis du ministère concerné.

La durée de validité de la licence d'importation est de 6 mois au maximum. Ce délai commence à courir à partir de la date du visa du Ministère chargé du commerce extérieur.

La licence d'importation permet le passage en douane et le règlement financier de la marchandise.

Toutes les factures et factures Pro-forma doivent comporter les précisions suivantes :

- Le prix unitaire exprimé en valeur
- La quantité exprimée en unités de mesures adéquates
- La désignation commerciale de la marchandise

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

1.1.3.3. Marchandises soumises à la Déclaration Préalable d'Importation :

Les importations de marchandises qui causent ou menacent de porter un grave préjudice à la production nationale (importations massives, importations de produits subventionnés par les pays exportateurs ou importés au prix dumping) sont soumises à la Déclaration Préalable d'Importation au prix de dumping.

La Déclaration préalable d'importation est établie en 6 exemplaires sur le formulaire "Engagement d'importation, licence d'importation, déclaration Préalable d'Importation" accompagnée d'une facture pro-forma en 5 exemplaires.

La durée de validité de la Déclaration préalable d'importation est de 3 mois

1.1.3.4. Marchandises soumises à la Demande de Franchise Douanière (DFD)

La DFD est requise pour l'importation des marchandises libres à l'importation, admises en franchise de droits de douane, dans le cadre des conventions commerciales et tarifaires conclues entre le Maroc et certains pays.

La Demande de Franchise Douanière est présentée au Ministère chargé de l'industrie et du commerce – Direction de la Politique Commerciale Extérieure (Division des Importations) par les importateurs désirant bénéficier de la franchise douanière. Elle est délivrée par ce département après avis du Ministère intéressé.

La demande est établie en 4 exemplaires sur le formulaire intitulé "Demande de Franchise Douanière" et accompagnée d'une facture pro-forma en 3 exemplaires.

La durée de validité de cette demande est de 6 mois au maximum.

1.1.3.5. Déclaration unique des marchandises

La déclaration en douane des marchandises est effectuée sur le formulaire intitulé "Déclaration Unique de Marchandise" – DUM. Cette déclaration doit être accompagnée par la facture, du titre d'importation et le cas échéant des autres documents exigibles selon la nature des produits.

Cette déclaration doit intervenir dans un délai maximum de 60 jours, à compter de l'arrivée de la marchandise.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Les marchandises, qui n'ont pas fait l'objet de cette déclaration en détail, sont considérées comme abandonnées en douane.

Sont également considérées comme abandonnées en douane, les marchandises pour lesquelles une déclaration en détail a été déposée, mais qui n'ont pas été enlevées dans un délai de 3 mois à compter de la date d'enregistrement de ladite déclaration.

Il en est de même pour les marchandises pour lesquelles les droits et taxes n'ont pas été payés ou garantis.

1.1.4. Le contrôle à l'importation

1.1.4.1. Contrôle de la qualité à l'importation :

Un contrôle de la qualité a été institué à l'importation des produits industriels dont les normes sont rendues d'application obligatoire et ce conformément aux dispositions des lois et textes relatifs à la normalisation.

L'importation et l'enlèvement de ce type de produits industriels, sont subordonnés à la présentation d'une attestation ou d'un certificat de conformité aux normes, délivrés par le Ministère chargé de l'industrie.

Toutefois, les opérateurs, qui s'approvisionnent chez les mêmes fournisseurs, sont autorisés à importer lesdits produits en dispense du contrôle de conformité aux normes obligatoires.

La dispense s'obtient par la présentation d'un document intitulé "autorisation d'admission de produits en dispense du contrôle de conformité aux normes rendues d'application obligatoire" délivré par le Ministère chargé de l'Industrie et dont la validité est fixée pour une année.

En cas de changement de fournisseurs, la présentation des documents de conformité ou de l'autorisation précitée est requise.

L'attestation de conformité fait l'objet d'une demande adressée, par l'opérateur, au Ministère chargé de l'Industrie l'avisant de chaque arrivage des produits concernés aux bureaux douaniers

Dans le cas de prélèvement d'échantillons, un procès-verbal d'échantillonnage est établi en conséquence. Ces échantillons sont transmis par les services du Ministère chargé de l'Industrie au laboratoire concerné pour réaliser les essais nécessaires. En cas de conformité

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

des produits industriels concernés, l'attestation de conformité, dont une copie est transmise au bureau d'importation, est délivrée à l'opérateur. En cas de non-conformité, les résultats des essais sont notifiés, par les services du Ministère chargé de l'Industrie, au service douanier et à l'importateur.

En cas de contestation, ce dernier dispose d'un délai de 8 jours pour demander une seconde analyse portant sur le même échantillon.

Si à l'expiration du délai de huit jours, la seconde analyse n'a pas été demandée ou si les résultats de la seconde analyse concordent avec les résultats des premiers essais, le produit en cause doit être réexporté. En cas de refus de réexportation, les dispositions de la loi n°13.83 relatives à la répression des fraudes sur les marchandises demeurent applicables.

Dans le cas où la seconde analyse infirme les résultats des premiers essais, une attestation de conformité est délivrée à l'opérateur.

1.1.4.2. Contrôle sanitaire vétérinaire et phytosanitaire

a. Contrôle sanitaire vétérinaire

L'importation d'animaux vivants, de denrées animales, de produits d'origine animale, de produits de multiplication animale et de produits de la mer et d'eau douce est soumise, aux frais de l'opérateur, à une inspection sanitaire et qualitative.

Ces animaux et produits sont interdits à l'importation lorsque le pays d'origine ou de provenance est non reconnu indemne de maladies contagieuses.

Les animaux sont soumis au régime de la quarantaine. Pour les produits, d'origine animale, l'inspection consiste en une ou plusieurs des opérations suivantes, en fonction de la recherche envisagée :

- Examen documentaire ;
- Contrôle physique du produit ;
- Prélèvement d'échantillons pour analyse

Au vu des résultats de l'inspection, un certificat sanitaire est délivré à l'importateur, ce qui donne lieu soit à l'admission, soit au refoulement du produit concerné.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Les produits et denrées reconnus impropres à la consommation humaine ou animale peuvent être, au choix de l'importateur soit détruits, soit incinérés.²⁷

b. Contrôle phytosanitaire

L'importation des végétaux et produits végétaux est soumise à un contrôle phytosanitaire systématique et obligatoire.

L'importation de ces produits, ou de certains d'entre eux provenant de pays ou régions déterminés peut être interdite.

Les plantes séchées sont, toutefois, dispensées du contrôle phytosanitaire. Les services concernés peuvent ordonner :

- Soit la désinfection ou la fumigation des produits végétaux ;
- Soit le refoulement ou la destruction de ces produits.

L'importation de ces produits n'est autorisée par les services douaniers qu'après production d'un certificat d'inspection phytosanitaire délivré par le service de la protection des végétaux.

1.2. Démarche d'importation

La démarche qui suit répertorie l'ensemble des questions qu'il est nécessaire de se poser pour mener à bien une opération d'importation. . Toute entreprise avance à son rythme et décide de ses priorités.

Nous nous permettons toutefois d'insister sur le fait que s'intéresser à chacune de ces étapes participe d'une bonne méthodologie import. Chacun décidera du temps qu'il convient d'y consacrer.

1.2.1. Étapes de la démarche d'importation

1.2.1.1. Vérification de la faisabilité

Faut d'abord préciser la demande d'achat Notamment sur les plans techniques et utilisation finale. Ces éléments serviront aux étapes suivantes.

²⁷www.lemoci.com > Actualités Réglementaires

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

S'enquérir sur les formalités douanières à l'importation en France ou en CE Afin de s'assurer que l'importation d'un produit ne présente pas de contraintes douanières rédhitoires (droits de douane trop élevés, droits antidumping sur certaines origines, contingents épuisés, formalités documentaires trop contraignantes) qui compromettraient très rapidement l'option de s'approvisionner de l'étranger. Répertoire des zones d'échanges préférentielles qui permettront d'orienter le choix du fournisseur en fonction de l'origine des marchandises.²⁸

Se renseigner sur les directives communautaires, normes, contraintes d'emballage, de marquage ou d'étiquetage, éventuellement en vigueur à l'entrée des marchandises en CE ou à la mise à la consommation à l'étranger si les produits sont respectés des contraintes techniques.

L'opération import est viable sur le plan logistique c'est-à-dire le Choix du mode de transport, emballage extérieur, assurance-transport, capacité d'entreposage, coûts engendrés de « porte à porte ». Choix des flux d'approvisionnements comme : les livraisons directes du fournisseur à l'utilisateur final, livraisons via le distributeur...²⁹

Vérifier l'impact d'un changement d'origine de fabrication sur les clients Export. Etudier, chiffrer l'impact comme : les droits de douane, préférences tarifaires supplémentaires ou au contraire supprimées, contraintes douanières supplémentaires ou au contraire échanges facilités...³⁰

1.2.1.2. Rechercher et sélectionner les fournisseurs

Localiser les sources d'approvisionnement En utilisant les statistiques du commerce extérieur, les organismes publics, parapublics et privés existants.

Localiser les sources d'approvisionnement En utilisant les statistiques du commerce extérieur, les organismes publics, parapublics et privés existants.

Répertoire des fournisseurs potentiels Via les annuaires d'entreprises, les foires et salons professionnels internationaux, les appels d'offres, les réseaux de rapprochements d'entreprises

²⁸ Les déclarants en douane auprès des commissionnaires de transport: www.pagespro.com

²⁹ Partenaires du transport: syndicat TLF www.e-tlf.com www.pagespro.com

³⁰ TheMarketAccessDatabase, rubrique Applied Tariffs Database <http://mkacddb.eu.int>

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Vérifier le sérieux des fournisseurs et leur capacité à produire conformément au cahier des charges Produit, qualité, délai, sécurité, réputation, situation financière, positionnement parmi la concurrence.

Rencontrer ses fournisseurs étrangers Sauf, éventuellement, à commander des produits standards, ne pas se contenter de contacts épistolaires, téléphoniques et d'échantillons.

Négocier les conditions générales d'achat Bien sûr le prix, associé à un Incoterm, mais aussi les modalités de paiement, les délais, le service après-vente, les solutions en cas de défectueux...³¹

1.2.1.3. Passation de la commande

Bien gérer la commande, de bout en bout Organisation interne, formation du personnel aux techniques du commerce international, aux langues étrangères et aux échanges interculturels.

Vérifier avant expédition la conformité des marchandises à la commande Surprises récurrentes à l'import : l'inconstance dans la qualité ou le non-respect du cahier des charges.³²

Le fournisseur souhaite couvrir le risque d'impayé Mettre en place des remises documentaires, crédits documentaires, lettres de crédit stand-by... au mieux des intérêts de l'acheteur.³³

1.2.1.4. Acheminement de la marchandise de l'étranger

Choisir la bonne solution-transport Décider de l'Incoterm, mode de transport, emballage, assurance, prestataires logistiques.

Faciliter les opérations douanières à l'import Valider les paramètres douaniers tels que : espèce tarifaire – origine – valeur et la réglementation afférente et Utiliser à bon escient les facilités douanières et fiscales, aussi Sous-traiter les formalités douanières ou mettre en place une procédure de dédouanement à domicile...

Gérer les éventuels transports auprès des transporteurs et assureurs. Et les commerciaux auprès des fournisseurs et sous-traitants.

³¹ Sitegouvernementalducommerceextérieurwww.exporter.gouv.fr

³² Organismes de formation continue et formations universitaires initiales:www.formatel.com,www.formaguide.com

³³ ServicesInternationalesBanqueswww.banques.fr

1.2.1.5. Faire de la veille

Dans le monde du commerce international, rien n'est figé Poursuivre la veille : technologique, informative, réglementaire, normative, économique, politique, financière afin d'anticiper les évolutions à venir et d'ajuster les choix de politique industrielle...³⁴

1.2.2. Les intermédiaires

Parmi les intermédiaires intervenant dans le commerce international sont les suivant :

1.2.2.1. L'agent commercial

Est un intermédiaire de commerce qui exerce sa mission de façon permanente et indépendante au nom et pour le compte d'un mandant. Son statut est régi par les articles L. 134-1 et suivants du Code de commerce.

L'agent commercial est un intermédiaire de commerce qui exerce sa mission de façon permanente et indépendante au nom et pour le compte d'un mandant.

L'agent commercial négocie et, éventuellement, conclut des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestations de service au nom et pour le compte de producteurs, industriels et commerçants ou d'autres agents commerciaux dont il assure la représentation par le biais d'un contrat de mandat.

1.2.2.2. Le courtier

Le courtier est un intermédiaire de commerce dont l'activité consiste à rapprocher deux parties en vue de la conclusion d'un contrat. Contrairement à l'agent commercial, le courtier ne représente pas le client qui fait appel à ses services (le donneur d'ordre), il se contente de le mettre en relation avec un acheteur ou un vendeur potentiel. Autrement dit, il ne prend pas d'engagement pour le compte de son donneur d'ordre. Il se confond le plus souvent avec l'apporteur d'affaires. Il exerce à son activité de manière indépendante, en entreprise individuelle ou en société.

³⁴www.douane.gouv.fr

1.2.2.3. Le commissionnaire

Le commissionnaire est un intermédiaire qui achète ou vend des services pour le compte d'un commettant, mais en son propre nom.

Le commissionnaire conclut des contrats pour le compte d'une entreprise dont l'identité n'a pas à être connue puisqu'il agit sous son nom personnel. A la différence du courtier, il ne se contente de rapprocher des partenaires potentiels, mais conclut lui-même les contrats pour lesquels il a été missionné. Il exerce à titre indépendant, en entreprise individuelle ou en société.

1.2.2.4. L'apporteur d'affaire

L'apporteur d'affaires est un intermédiaire dans des opérations de vente ou d'achat de biens ou de prestation des services.

Il exerce généralement son activité en tant que courtier, sans représenter le donneur d'ordre qui le rémunère auprès de la clientèle. Il est cependant des cas dans lesquels il agit au nom et pour le compte du donneur d'ordre, en tant que mandataire auprès des clients. Il peut, du reste, dans certains cas, être le mandataire des clients finaux auprès des entreprises prestataires, même s'il est rémunéré par ces prestataires (à l'instar du courtier d'assurances).

1.2.2.5. L'agent immobilier

Est un intermédiaire intervenant dans les opérations d'achat, de vente, d'échange, de sous-location ou de location, saisonnière ou non, de maisons, appartements, fonds de commerce, terrains.

1.2.2.6. La banque

Est un intermédiaire qui assure le service de paiement, et est un professionnel qui met en rapport deux parties intéressées à la conclusion d'une opération bancaire.

1.2.2.7. Le transporteur

Lorsque aucun commissionnaire en douane n'est représenté auprès d'un bureau de douane frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte »

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

1.2.3. Choix de transport

Nous présenterons les différents modes de transport selon le prix, délai, et sécurité de notre marchandise dans le tableau suivant :

Tableau 17 : les différents modes de transport

	Mer	Air	Route	Fer
marchandises	Marchandises pondéreuses Emballage protecteur	Marchandises à forte VA Certaines marchandises dangereuses interdites Emballage plus léger	Tous types de marchandises	Marchandises pondéreuses Volumes importants
Prix	Taux de fret avantageux	Taux de fret élevé	Forte concurrence sur les taux de fret	Taux de fret très avantageux
Délai	Relativement long: 4 à 5 semaines pour l'Asie ou 2 semaines pour Amérique nord	Délai très court	Livraison porte à porte Délai assez court pour transport continental	Délai long Peu adapté aux courtes Distances
Sécurité	Risque de mer Risque lors de la manutention portuaire Assurance plus chère	Très bonne sécurité	Risque assez important, mais peut permettre d'éviter les ruptures de charge	Assez bonne sécurité

Source : réalisé par nos soins selon les données de KSOURI, les opérations de commerce international, BERTI, édition, Alger, 2016.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Critères de choix

Coût :

- Prise en compte du coût global des opérations (emballage, transport, assurance, manutention et stockage, douane, frais, ...);
- Coût de transport rapporté à la valeur EXW (en %).

Délai :

- Délai de transport, fréquence des expéditions ;
- Délai d'attente ;
- Délai de formalité douanière.

Sécurité :

- Sécurité des marchandises (mode de transport, emballage, opérations de manutention...);
- Sécurité des délais (fonction du mode de transport, du nombre de ruptures de charge, des formalités douanières, et de conditions annexes telles que grèves, conditions climatiques, ...).

1.2.4. Les incoterms

1.2.4.1. Définition

Les incoterms sont rédigés par la chambre de commerce international afin d'homogénéiser le vocabulaire dans les transactions commerciale et ainsi faire éviter les malentendus entre l'acheteur et vendeur.³⁵

Grace aux incoterms on peut savoir qui doit transporter la marchandise et qui va l'assuré et la dédouané (soit l'exportateur ou l'importateur).

Les documents ou en peut trouver les incoterms sont : le contrat commercial, la facture commerciale, le crédit documentaire, et la déclaration en douane.

1.2.4.2. Classification des incoterms

Les incoterms sont classés selon 3 parties :

- a. Par groupe : nous avons 4 groupe différents, groupe G, F, C, et D

³⁵Cours«chainelogistiqueinternational»réaliséparB.GUENDOUZI,2016.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

b. Par type de vente : vente au départ (VD) et vente à l'arrivé (VA).

b.1. Incoterm vente au départ : c'est l'acheteur qui support les charges et les risques liées au transport, et le vendeur il est obligé de livrer la marchandise dans son pays.

b.2. Incoterm vente à l'arrivé : c'est le vendeur qui assume tous les frais et les risques de la marchandise jusqu'à sa destination.

c. Par moyen de transport : transport maritime et transport multimodal. Pour mieux expliquer les incoterms nous allons les résumés dans le tableau suivant

Tableau 18 : Les incoterms

Moyens de transport	Type de vente	Signale d'incoterms		Groupe
Transport maritime	VD	FAS	Franco le long du navire	F
	VD	FOB	Franco bord	F
	VD	CFR	Cout et fret	C
	VD	CIF	Cout assurance fret	C
Transport multimodal	VD	EXW	Départ usine	E
	VD	FCA	Franco transporteur	F
	VD	CPT	Port payé jusqu'à	C
	VD	CIP	Port payé assurance comprise jusqu'à	C
	VA	DAT	Rendu au terminal	D
	VA	DAP	Rendu destination,	D
	VA	DDP	convenu Rendus droit acquittées	D

Source : réalisé par nos soins selon les données de la cour.³⁶

Section 02 :les procédures de dédouanement

Avec la libéralisation du commerce, les importateurs sont libres d'importer les marchandises à l'exception de ceux qui sont prohibées ou soumises à des mesures restrictives. Suite à l'opération d'importation, les marchandises sont soumises à un régime douanier dès leurs arrivées sur le territoire douanier.

³⁶Cours«chainelogistiqueinternational»réaliséparB.GUENDOUI,2016.

2.1. Les procédures de dédouanement

Se fait selon deux procédures essentielles :

2.1.1. La procédure de droit commun

Elle se fait des délais de dédouanement très courts et l'utilisation du document administratif unique. Le déclarant doit fournir également un certain nombre de documents d'accompagnement. La procédure peut être manuelle ou informatisée.

2.1.1.1. Les documents d'accompagnement de la déclaration en douane

- La facture commerciale qui contient toutes les informations essentielles figurant dans la déclaration et définissant la nature du lien contractuel entre l'acheteur et le vendeur.
- Les titres de transport rendant compte des conditions du transport.
- La liste de colissage qui permet la vérification des marchandises.

Et d'autres documents peuvent se révéler nécessaires comme licence d'importation ou d'exportation, certificats d'origine, certificat de circulation...

2.1.1.2. La procédure manuelle ou informatisée

Dans certains bureaux non encore équipés du système d'ordinateur pour le traitement du fret international, la procédure est manuelle. Après enregistrement et contrôle éventuel de la déclaration, la marchandise peut être enlevée.³⁷

La procédure informatisée représente plus de moitié des opérations. Elle permet au déclarant de saisir sur un terminal d'ordinateur, le contenu de sa déclaration, au moyen d'un état de codage.

La déclaration est alors datée et affectée d'un contrôle douanier.

³⁷LEGRAND.G et MARTINI.H; «management des opérations de commerce international »8° ed DUNOD, paris,2007.Page67

2.1.2. Les procédures simplifiées de dédouanement

Environ 48 % des dédouanements utilisent des procédures simplifiées, placées sous convention avec la douane.

2.1.2.1. La procédure de déclaration simplifiée

Cette procédure permet de disposer de la marchandise dans des meilleurs délais sans attendre que la totalité des formalités douanières soit accomplie.

Les opérations ont également la possibilité de fournir les informations nécessaires aux douanes avant l'arrivée de la marchandise et accélèrent ainsi les éventuels contrôles. Les déclarations anticipées peuvent être transmises par informatique ou télétransmission.

2.1.2.2. La procédure de dédouanement à domicile

Elle permet de réaliser les opérations de dédouanement dans les locaux de l'entreprise, sans transformation préalable du service des douanes sauf :

- Pour les marchandises placées sous scellés à l'importation ;
- Pour les marchandises sensibles à l'exportation, ou les marchandises placées sous régime économique.

2.1.2.3. La procédure de dédouanement express

Cette procédure simplifié le dédouanement des envois express réalisés en particulière par les sociétés spécialisées de fret express. Elle est appelée à mettre en œuvre les possibilités de l'échange des données informatisées notamment à l'importation. Cette procédure peut toutefois être utilisée en mode manuel.

2.1.2.4. La procédure d'abonnement

Cette procédure concerne les envois réalisés par la voie postale. Les colis sont présentés à la douane avec un formulaire C2/CP3. Le DAU n'est exigé que si l'envoi est d'une valeur supérieure à 15 000 € à l'importation ainsi qu'une DV1 si la valeur unitaire excède 35 000 €. A l'exportation, le DAU n'exigé que pour des envois supérieurs à 7 600€.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Une déclaration complémentaire globale reprendra par la suite l'ensemble des envois sa complis auprès d'un seul bureau de douane, de domiciliation.

2.2. Les régimes douaniers

Lors du dédouanement, la procédure précise la situation juridique attribuée à la marchandise, c'est-à-dire le régime sous lequel elle est placée. Certains régimes comme l'exportation ou l'importation simple ont un caractère définitif. D'autres régimes appelés «régimes économiques » permettent de répondre à des situations plus complexes d'utilisation ou d'entreposage temporaire d'une marchandise, ou de transformation dans un pays tiers suivie d'un retour dans un pays membre.

2.2.1. Les régimes définitifs

2.2.1.1. L'exportation en simple sortie

Les marchandises acquies le caractère communautaire doivent être dédouanées lorsqu'elles quittent le territoire douanier. Le Document administratif unique (DAU) fait apparaître la valeur en douane à des fins statistiques (valeur de la marchandise au point de sortie du territoire national). La TVA n'est pas applicable aux marchandises quittant le territoire national puisque celles-ci ne sont pas consommées sur place.

2.2.1.2. L'importation définitive

Elle suppose la mise en libre pratique de la marchandise (MLP) et la mise à la consommation (MAC). La MLP entraîne l'application des mesures communautaires tarifaires (paiement des droits) et de politiques commerciales. Ce régime confère aux marchandises le caractère communautaire. Celles-ci peuvent circuler librement dans toute l'Union Européenne. La MLP n'est jamais sollicitée seule. La mise à la consommation est en principe simultanée. Elle entraîne le paiement de la TVA et le respect de la réglementation nationale. L'acheteur peut ensuite en disposer librement.³⁸

Il est néanmoins possible de dissocier la mise en libre pratique de la marchandise de la mise à la consommation si au moment du dédouanement, on sait que le bien est destiné à être livré à un autre État membre, à un assujetti TVA, ayant fourni son numéro d'identifiant.

³⁸ BELLOTI Jean, *transport international de marchandise*, Op.Cit, p.88.

2.2.2. Les régimes de transit

Ils permettent de mieux gérer les flux logistiques de l'entreprise et de transporter les marchandises non dédouanées en suspension de droits et de taxes et de toute mesure de politique commerciale, d'un bureau de douane de départ à un bureau de destination. Chaque opération de transit donne lieu à l'établissement d'une déclaration sommaire et à l'utilisation d'une garantie financière sous forme de caution (le cautionnement est l'engagement d'une personne physique ou morale de payer en cas de non-respect des engagements souscrits par le principal obligé). Ce cautionnement peut être au coup par coup ou global. La douane exerce aussi des contrôles matériels (pose de scellés sur les moyens de transport, contrôle éventuel des marchandises). La dispense de scellement peut être obtenue dans certains cas. Différentes formes de transit international sont proposées. Leur choix dépend du mode de transport et du trajet à parcourir.³⁹

Il existe deux catégories de régime de transit:

- Le transit national ou ordinaire;
- Le transit international régi par des conventions internationales.

2.2.3. Le régime d'entreposage :

Les importateurs peuvent stocker, en suspension de droits et de taxes et de l'application de mesures commerciales, les marchandises non communautaires.

Les exportateurs peuvent bénéficier des avantages liés à l'exportation (exonération de TVA, paiement des restitutions). L'entreposage peut être effectué dans des entrepôts de différentes catégories, de type privé ou public.⁴⁰

2.2.4. Les régimes d'utilisation de la marchandise

³⁹ MEYER.VetROLIN.C, *techniques du commerce international*, édition Marie–Odile Morin, 2005, p.88.

⁴⁰ LEGRAND Ghislaine et MARITINI Hubert, *gestion des opérations import-export*, p.87.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

L'entreprise qui exporte ou qui importe temporairement des marchandises à destination ou en provenance d'un pays tiers, sans avoir réalisé de transformation peut utiliser des régimes spécifiques.

2.2.4.1. Le régime des retours :

Ce régime permet aux marchandises communautaires qui reviennent après utilisation l'étranger d'être réimportées en franchise de droits, TVA et autres taxes. Le retour peut être prévu au départ, ou de nature accidentelle. La douane vérifiera lors du retour des marchandises que celles-ci n'ont subi aucune transformation.

2.2.4.2. Le Régime ATA (admission temporaire) :

Ce régime ⁴¹ permet d'importer des produits temporairement utilisés à l'étranger dans des foires, des expositions, lors de missions de prospection (échantillons, matériels de démonstration) d'être réimportés en franchise de droits et de taxes (les produits bénéficiant de ce régime sont en général les échantillons commerciaux, le matériel professionnel ou à caractère pédagogique ou scientifique, les films de cinéma avant leur exploitation commerciale). Le carnet ATA couvre les opérations d'exportation temporaire, de transit et d'importation temporaire dans les différents pays tiers. Il est composé de plusieurs jeux de deux feuillets : un feuillet d'entrée, un feuillet de sortie pour chaque territoire emprunté.

L'avantage essentiel de ce régime réside dans la simplicité des formalités en frontière et la dispense de caution ⁴² pour l'utilisateur. Pour l'obtenir l'entreprise paye une prime de garantie non remboursable. Lors de la réimportation définitive le carnet sera présenté à la chambre de commerce émettrice qui mettra fin au régime.

2.2.4.3. L'admission temporaire :

⁴¹

Régime du carnet ATA institué par la convention douanière de Bruxelles de 1961. Sont adhérents à la convention les pays de l'UE, AELE, Afrique du Sud, Algérie, Australie, Bulgarie, Canada, Chypre, Corée du Sud, Hong Kong, Hongrie, Île Maurice, Inde, Israël, Japon, Malaisie, Malte, Nouvelle-Zélande, Pologne, Roumanie, Sénégal, Singapour, Sri Lanka, Républiques tchèque et slovaque, Turquie, pays de l'ex-Yougoslavie.

⁴² La caution : est fournie de manière globale par le Bureau international des chambres de commerce (BICC) représenté en France par la chambre de commerce et d'industrie de Paris.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Les entreprises peuvent importer pour une durée limitée des marchandises, les utiliser et les réexporter en l'état, en bénéficiant d'une suspension totale ou partielle des droits et taxes qui seraient normalement dus dans un régime définitif.

2.2.5. Le régime de la transformation de marchandises destinées à la mise à la Consommation :

C'est le régime en application duquel les marchandises importées peuvent subir, sous le contrôle de l'Administration des Douanes avant leur mise à la consommation, une transformation ou une ouvraison ayant pour effet, que les droits et taxes applicables aux produits obtenus soient inférieures à ceux qui seraient applicables aux marchandises importées.⁴³

Elle est ouverte aux entreprises travaillant essentiellement pour le marché intérieur notamment les industries de montage, les industries pharmaceutiques et les industries d'éditions.

La demande d'agrément au régime est adressée au Ministre chargé des Finances sous le couvert du Directeur général des Douanes. Le délai de séjour est de six (06) mois renouvelable dans des cas justifiés.

2.2.6. LE DRAWBACK

Le régime douanier qui permet, lors de l'exportation de marchandises, d'obtenir le remboursement total ou partiel des droits et taxes à l'importation qui ont frappé soit ces marchandises, soit les produits contenus dans les marchandises exportées ou consommées au cours de leur production.

Pour bénéficier du régime du drawback, l'exportateur doit :

- Justifier de l'importation préalable pour la mise à la consommation des marchandises utilisées pour la production des produits exportés ;

⁴³Code des douanes, texte intégral du code mise à jour à la loi de finance 2013. Textes réglementaires et d'applications, Berti éditions Alger 2014, p.136.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

- Satisfaire, notamment, aux obligations particulières prescrites par la réglementation douanière, les bénéficiaires devant également tenir des écritures ou comptabilité matières, permettant de vérifier le bien-fondé de la demande de drawback.⁴⁴

2.3. Mode et technique de paiement

Lors de négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, la monnaie de facturation, les délais d' règlement, le mode de paiement, les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international.

2.3.1. Les instruments de paiement :

Nous avons trois principaux instruments de paiement :

2.3.1.1. Le chèque :

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euro ou en devises étrangères.⁴⁵

2.3.1.2. Le virement international

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. L'acheteur donne l'ordre à son banquier de payer le vendeur par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex ou un système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition.

2.3.1.3. La lettre de change :

S'agit d'un écrit par lequel l'exportateur donne l'ordre à son client étranger de payer un certain montant à vue ou à l'échéance.

2.3.2. Les techniques de paiement

⁴⁴Code des douanes mis à jour par le ministère de finance en 2016, section14bis,article192,p.53.

⁴⁵Idem,Page96

On distingue six techniques de paiement qui sont résumé comme suite :

2.3.2.1. L'encaissement simple

Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que facteurs, documents de transport et d'autre..., et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement.

2.3.2.2. La remise documentaire

Est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un vendeur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.⁴⁶

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

2.3.2.3. Le crédit documentaire

Est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou service ont été accomplis.

2.3.2.4. Les lettres de crédit stand-by

Est un engagement irrévocable pris par une banque à payer un bénéficiaire, en cas de défaillance du l'acheteur.

2.3.2.5. Le rôle des sociétés d'inspection

⁴⁶Idem,page98

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Elles assurent l'essentiel des missions d'inspection avant embarquement dans le cadre du commerce international, qui est la procédure pour laquelle un organisme privé vase charger de contrôler les détails de l'expédition tel que le prix, quantité, qualité des marchandises.

2.3.2.6. Le contre remboursement

Consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite.

Synthèse

L'importation passe d'abord sur l'immatriculation au registre de commerce, ensuite, il faut faire la prospection c'est-à-dire la recherche de fournisseurs, et la prospection commerciale peut prendre de nombreuses formes comme :

- Prospection téléphonique ;
- Démarchage ;
- Marketing direct postal ou Email ;

Annonce pressée;

- Présence foires et salons (local et international)

Une fois le fournisseur est trouvé, il faut négocier : les clauses du produit notamment les quantités en qualités, les emballages et surtout les incoterms, ensuite, il faut faire un « bon de commande » il est suivi de devis reçu du fournisseur, et une fois le devis intéresse l'entreprise, elle doit faire appeler à la « facture pro-forma » de son fournisseur. C'est à partir de là cette facture va s'adresser à sa banque pour établir un engagement d'importation.

Donc, le premier document à établir c'est « l'engagement d'importation », c'est ce qui donne naissance à l'importation effectué auprès d'une banque. Ensuite, il faut identifier les « Armateurs » qui sont les personnes qui se chargent du transport et de la manutention de la marchandise, et ils sont en relation avec le transitaire.

Chapitre III : le commerce extérieur de l'Algérie

Donc là, le transitaire qui est la personne qui se charge d'effectuer les opérations de dédouanements des marchandises, et les Armateurs s'occupent à proprement parler du transport maritime, qu'ils soient propriétaires exploitants ou simples affréteurs, c'est-à-dire loueurs d'un navire, leur rôle est de transporter la marchandise d'un point A à un point B par la mer, en temps et en bon Etat. Maintenant, ce qu'il faut faire, c'est de chercher un conteneur pour le charger on l'appelle ça « Empotage » (c'est l'opération de chargement de la marchandise dans le conteneur) et quant au « Dépotage » (c'est le fait de sortir la marchandise du conteneur).

Les conteneurs soit se sont ceux de 6M on les appelle 1EVP, soit ceux du 12M : 2EVP. Une fois la marchandise est arrivée au port, nous s'adresserons aux douaniers et ensuite manipuler la marchandise ce qu'on appelle « la manutention portuaire » au sein du port.

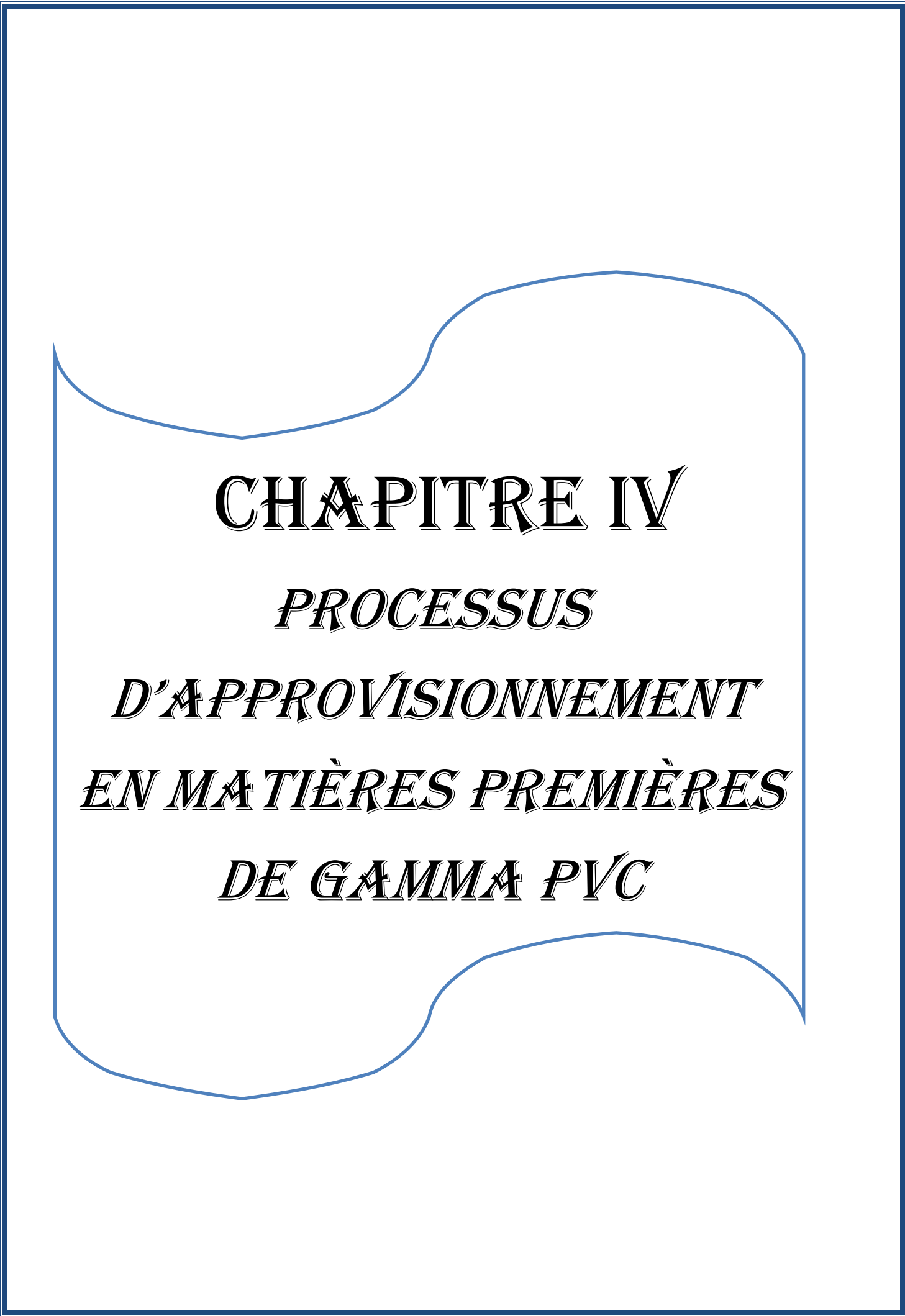
L'opération qui consiste à mettre la marchandise dans les bateaux on l'appelle (Acconage) Le connaissement maritime est le document de transporteur à la personne qui livre la marchandise, le Fret pour les corrigés on utilise le BAF et CAF.

Une fois le bateau arrive sur place, il a besoin des remorques pour l'accoster, ensuite faut faire descendre toute la marchandise du bateau (Acconage) et la déplacer (manutention portuaire), et enfin y a un camion qui vient pour la déplacer vers le douanier, dans ce cas-là, il faut payer les droits de douanes. Le transitaire se charge grâce à un système informatisé au Maroc (BADR) d'effectuer les opérations avec la douane.

Après, il va faire une déclaration unique de marchandise (DUM), bien sûr il va payer les DD qui se compose des droits d'importation sur taxe et TVA....

Si l'importateur a l'argent il paye et il prend en charge la marchandise sinon, la douane lui demande des garanties sous formes d'obligations cautionnées et de crédit d'enlèvement (il paye sur place mais après un délai d'intérêt) donc, les intérêts, il doit les remettre au départ avec l'obligation sous forme de chèque et ses intérêts se calculent comme les intérêts bancaires.

La marchandise transportée vers les locaux d'importateurs c'est ce qu'on appelle «le poste acheminement ».



CHAPITRE IV
PROCESSUS
D'APPROVISIONNEMENT
EN MATIÈRES PREMIÈRES
DE GAMMA PVC

Introduction

Avant de fabriquer un produit, l'entreprise a besoin de s'ouvrir sur ses marchés situés en amont, les fournisseurs, pour pouvoir s'approvisionner.

Le processus d'approvisionnement en matières premières est indispensable dans la réalisation des objectifs d'une entreprise industrielle pour qu'elle puisse être performante, d'où la nécessité de comprendre l'ensemble des activités de ce processus ainsi que sa relation avec la performance.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes dans tous les secteurs activent dans un marché où elles sont fortement concurrencées par les importations ce qui les met dans des positions délicates exigeants d'elles une forte vigilance afin de pouvoir survivre et atteindre ces objectifs.

A cet effet, nous allons analyser le processus d'approvisionnement en matière première de l'entreprise étudié dans la première section et sur l'analyse des risques liées l'approvisionnement en matières premières en deuxième section.

Section 1 : Analyse du processus d'approvisionnement en matière première

GAMMA PVC

Dans cette section, nous présenterons l'entreprise GAMMA PVC et ensuite faire une analyse générale sur leur approvisionnement en matières premières.

1.1. Présentation de GAMMA PVC

Dans ce point-là, nous présenterons AMYIS FER qui a servi de cadrer à notre étude notamment sa situation géographique, son domaine d'activité, sa structure et son organisation, ses objectifs, et ses missions.

1.1.1. La situation géographique

GAMMA PVC est une société commerciale implantée à AZIB HEMMED.TIZI OUZOU. Elle est située non loin de la route qui amène à Azazga, Ses locaux administratifs sont sur le même site. GAMMA PVC a en plus de son siège à Tizi-Ouzou, Krim-Belkacem.

1.1.2. Historique

Créé en 2006 par MONSIEUR BOUAYAD BRAHIM. EURL GAMMA PVC. Est une société unipersonnelle à responsabilité limitée au capitale 4 milliard de dinar. Et qui a pour principal activité d'importation et la revente en l'état.

Initialement spécialisée dans la vente de matière première, elle a réussi en l'espace de 5 ans à se faire connaître sur le marché national et tisser des relations d'affaire avec les fournisseurs internationaux de grande notoriété.

La stratégie commerciale de société est axée sur (différenciation) commerciale en offrant des services aux clients comme :

- Acceptation commandes par téléphone ou par fax.
- Une garantie pour les clients.
- Une remise allant à 7% accordées aux clients selon la valeur globale des achats.
- Un service de livraison gratuit.

1.1.3. L'activité de l'entreprise

L'entreprise active dans le domaine de l'importation et de la revente l'en était la matière première destinée à la production.

Chapitre IV : le commerce extérieur de l'Algérie

1.1.4 Le produit importé par l'entreprise

Le principe produit importé par l'entreprise est profilés pvc (proline).
Ce marché connaît une réelle évolution en Algérie.

Tableau 19 : liste des catégories importées par l'entreprise :

Catégorie	La matière première
Profilés PVC	Profilés pvc 50mm et 3 chambres ; Profilés pvc60mm et 3 chambres ; Profilés pvc 60mm et 4 chambres ; Profilés pvc 70mm et 5 chambres ; Profilés pvc 81 mm et 6 chambres ; Profilés pvc coulissants 70mm ; Profilés pvc coulissants 84 mm ; Profilés auxiliaires en pvc ;

Chapitre IV : le commerce extérieur de l'Algérie

Portes et fenêtres en pvc	Fenêtres à ouverture unilatérale ; Inclinaisons et rotation des fenêtres en pvc ; Fenêtres en pvc à travers ; Porte et fenêtre coulissante en pvc ; Fenêtres en pvc cintrées ; Baies pvc fenêtres ; Porte en pvc ; Porte d'entrée en pvc ; Porte française ; Porte de balcon en pvc ; Porte de WC en pvc ;
Panneaux de porte décoratifs en pvc	Panneaux de porte en pvc thermoformé ; Panneaux de porte plats en pvc ; Panneaux de porte en pvc inox ;

Source : documents internes de l'entreprise.

1.1.4.1. Délais de passation de la commande et réception de matière

Première

Le délai de passation et de remboursement est de 90 jours (3 mois), dont les 15 jours du premier mois l'entreprise reçoit la matière première et elle fait la dédouaner à 9 % du droit de

Chapitre IV : le commerce extérieur de l'Algérie

douane, et à partir de là l'entreprise commence sa production et aussi elle fait une demande d'une autre commande.

Et les 10 jours et 2 mois restants c'est temps de la vente des matières produites, et les 10 derniers jours (80 jours) l'entreprise commence à rembourser sa banque. Et à savoir que l'entreprise GAMMA PVC utilise l'incoterm CFR dans ses importations des matières premières.

1.1.5. L'organisation GAMMA PVC

L'organisation GAMMA PVC se présente comme suit :

1.1.5.1. La direction Générale (DG)

Elle a pour mission de veiller à la prise de décisions relatives à la bonne gestion de la Société puis à la coordination de toutes ses activités. A cet effet, il lui revient :

- D'ordonner l'exécution du budget ;
- De définir les tâches et les stratégies à court, moyen et long terme ;
- De coordonner les différentes sections ;
- D'ester en justice au nom de la société.

1.1.5.2. La direction générale adjointe (DGA)

La direction générale adjointe assiste la direction générale dans l'exercice de ses fonctions et assure l'intérim de celle-ci en cas d'absence, participe à l'élaboration des stratégies, définition des objectifs, veille à l'application stricte des procédures et règles de la société.

1.1.5.3. La direction des ressources humaines (DRH)

Le rôle de la direction de la ressource humaine est essentiellement basé sur le recrutement et la gestion du personnel, elle gère de nos jours 110 personnes qui se composent de cadres,

Chapitre IV : le commerce extérieur de l'Algérie

d'employés permanents et de journaliers. Les employés permanents sont au nombre de 40 dont 2 cadres supérieurs ; 4 cadres moyens ; 30 agents de maîtrise.

Quant aux journaliers ils sont recrutés pour satisfaire aux besoins de la production lors d'une importante commande avec des délais très courts. Enfin les attributions de DRH peuvent se résumer en ces points :

- Administrer le personnel de la société ;
- Déclarer les charges fiscales et sociales ;
- Régler les contentieux avec le personnel ;
- Etablir les bulletins de salaire ;
- Organiser les activités culturelles et sportives ;
- Organiser les stages.

1.1.5.4. La direction administrative et financière (DAF)

Elle est chargée de la direction comptable et financière de la société. Elle est en liaison étroite avec tous les autres services. Elle a pour tâches :

- L'élaboration et le suivi du budget ;
- La gestion de la trésorerie ;
- La tenue de la comptabilité ;
- L'élaboration et l'établissement des documents financiers de synthèse ;
- Le règlement des fournisseurs ; etc.....

1.1.5.5. Le service approvisionnement et logistique (SAL)

Ce service rattaché à la direction générale a pour rôle :

- De mettre à la disposition de l'entreprise les matières premières, pièces détachées et autres produits dont elle a besoin au moment opportun, en quantité suffisante et de bonne qualité, à moindre coût ;
- Le choix des fournisseurs ;
- La gestion des stocks ;
- Le traitement des commandes ;
- L'entreposage, le stockage et le transport des matières premières, pièces détachées et produits finis.

1.1.5.6. La direction commerciale (DC)

Cette direction a pour mission l'établissement des provisions des ventes, de la communication, de la publicité, de l'établissement du budget prévisionnel et du quota des commerciaux. Elle travaille étroitement avec le Magasin Commerciale et le Service Dépôt/Facturation.

a. Le Magasin Commerciale

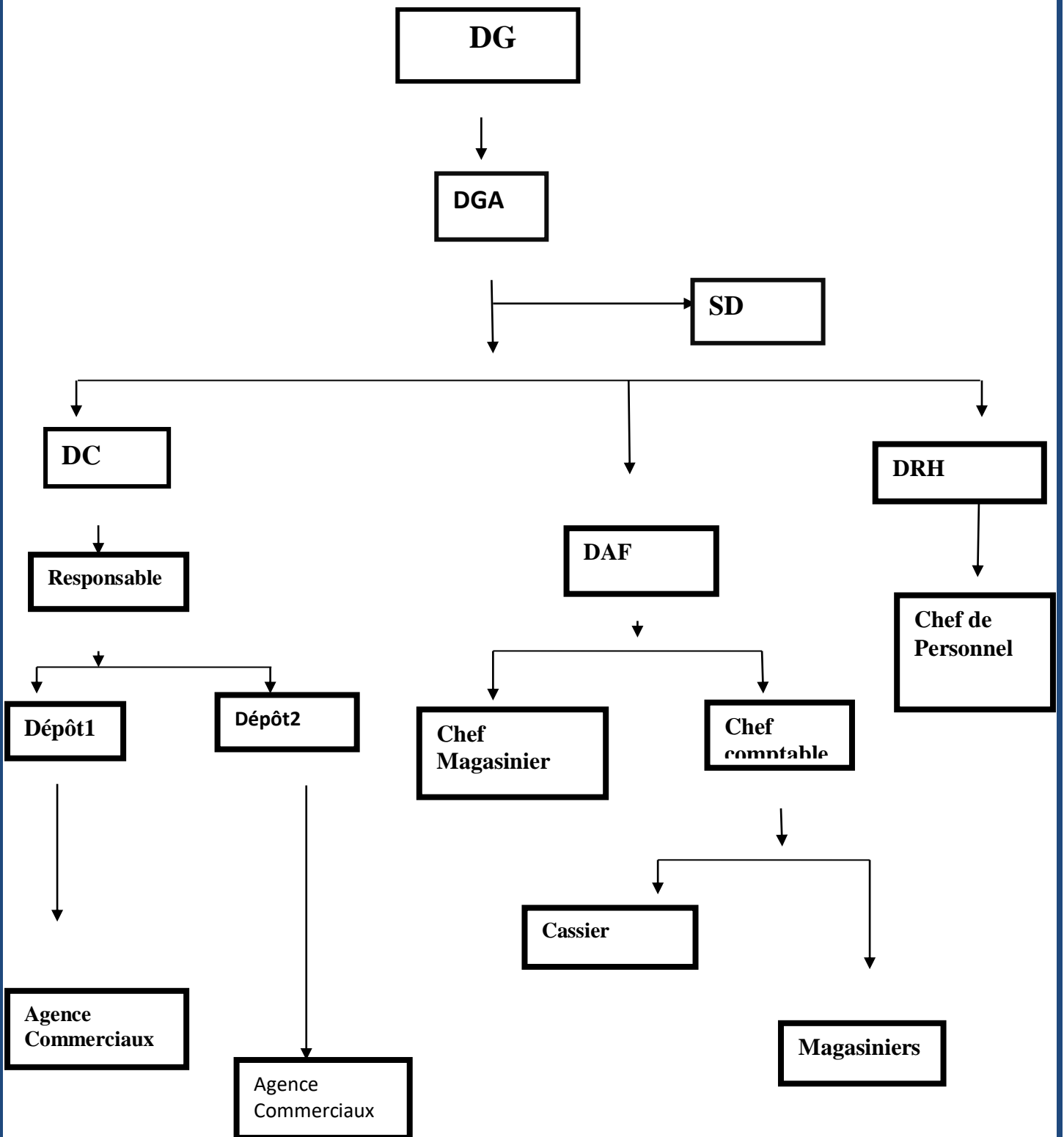
Le magasinier reçoit les produits finis de l'usine, les enregistres ont établi un bordereau d'entrée de stocks. Il est chargé principalement de mettre les produits finis à la disposition des démarcheurs (commerciaux) et du dépôt de TIZI OUZOU.

b. Le service dépôt/ facturation

Toute sortie de produit est facturée à ce niveau et seules les factures délivrées par ce service, permettent aux démarcheurs de sortir les produits au niveau du magasin. Le service dépôt et facturation est chargé du suivi des stocks physiques et assure le transfert entre les différents dépôts.

Chapitre IV : le commerce extérieur de l'Algérie

Organigramme de l'entreprise GAMMA PVC



1.1.6. GAMMA PVC et la concurrence

Ces dernières années, GAMMA PVC vit une situation difficile car frappée par une concurrence très rude qui joue sur sa rentabilité économique. La concurrence peut être définie comme étant une situation où plusieurs agents proposent de vendre des biens ou des services équivalents ou substituables, donc les clients potentiels sont alors dans une situation de choix entre les différents produits accessibles, ainsi cette concurrence se présente sous deux (02) formes : la concurrence dite loyale (légale) et celle dite déloyale (illégal), GAMMA PVC est beaucoup plus confrontée à la concurrence déloyale vis-à-vis de ses concurrents.

1.1.6.1. La concurrence loyale (légale) et la stratégie de lutte GAMMA PVC

La concurrence loyale est l'idéale voulu par toute entreprise. Cette loyauté de la concurrence est organisée par des normes légales et jurisprudentielles (ensemble des décisions des tribunaux) fondées en particulier sur les dispositions législatives en matière de loyauté dans les contrats ou les principes généraux du droit des obligations.

En Algérie, GAMMA PVC n'est pas la seule entreprise qui importe le produit donc elle n'a pas le monopole de distribution des produits donc elle est confrontée à des concurrents directs et indirects, pour lutter contre cette concurrence loyale, GAMMA PVC a mis sur le marché des produits vendus au même prix aux consommateurs c'est-à-dire au même prix proposé par ces concurrents avait et a toujours l'avantage d'être de meilleure qualité par rapport aux autres produits qui ne sont pas conformes aux normes internationales.

1.1.5.2. La concurrence déloyale (illégal) et la stratégie de lutte DE GAMMA PVC

La concurrence déloyale correspond à l'usage de pratiques commerciales abusives par rapport à la concurrence loyale et parmi les pratiques déloyales auxquelles GAMMA PVC est confronté, on peut citer :

- Le dénigrement qui est une pratique qui consiste à discréditer les produits, le travail ou le représentant du concurrent, elle se fait en désignant le concurrent d'une manière précise ou sous-entendue, chez GAMMA PVC on ne parle de concurrence déloyale que lorsque le dénigrement est exprimé en public.

Chapitre IV : le commerce extérieur de l'Algérie

- L'imitation : qui peut être relative à un nom commercial, une dénomination sociale (raison sociale), ou encore à un produit, GAMMA PVC est souvent confrontée à l'imitation de produits il s'agit des brevets, marques, dessins et modèles imité. Par conséquence, pour concurrence déloyale car l'élément reproduits peut engendrer confusion pour le consommateur.
- Un commerce mené sur un territoire sans accord dès ses autorités est un commerce dit illicite donc de concurrence déloyale. C'est le cas de la fraude et de la contrefaçon. L'entrée massive de ces produits illégaux a une conséquence néfaste sur GAMMA PVC en particulier cas ils sont vendue à des prix que GAMMA PVC ne peut pas rivaliser vue que ces marchandises ne sont pas acquitté des droits de douanes et autres taxes Fiscales.
- Enfin pour faire face à la fraude et la contrefaçon, l'Etat Algérien a mis en place un système de contrôle des matières premières depuis la frontière dont GAMMA PVC à bénéficier.

1.1.7. Les objectifs et les missions d'approvisionnement en matières premières de GAMMA PVC

1.1.7.1. Les objectifs d'approvisionnement en matière première

Les objectifs de la fonction d'approvisionnement varient selon le contexte de chaque entreprise. Les objectifs poursuivis par le responsable des approvisionnements dans ce processus sont :

- Rechercher et sélectionner des fournisseurs capables de répondre à leurs besoins ;
- Acquérir des matières premières dans les meilleures conditions de prix, de qualité, et de délai ;
- Optimiser les couts logistiques (minimisation des frais de magasinage et de surestaries payés au port engendrés par les retards de sorties des conteneurs).

1.1.7.2. Les missions du service approvisionnement en matière première

Les missions de services approvisionnement chez GAMMA PVC sont :

- La gestion du stock de matière première ;
- Le suivi des fournisseurs en vue du respect des délais de livraison ;
- L'optimisation du niveau des inventaires de stocks de matières premières ;
- Assurer un ap
- Provisionnement de matières premières à meilleurs conditions de prix et de qualité

1.2. Les procédures d'achat de matière première à GAMMA PVC

La présence d'une entreprise à l'international ne s'improvise pas, elle doit trouver le moyen d'être compétitive et cela en maîtrisant le processus d'achat et trouver des fournisseurs fiables, mais aussi gérer les risques de la chaîne import.

1.2.2.1. L'expression des besoins

Les circonstances de la détermination du besoin naissent après l'analyse des inventaires réguliers produits par le chef magasinier, de la fiche de production.

Après une analyse de tous ces documents, le responsable achat établit une demande d'achat, cette demande est un document qui comporte les informations suivantes :

- Une description détaillée de l'article demandé ;
- Le numéro du code s'il existe ;
- La quantité désirée ;
- Le délai de livraison.

1.2.2.2. La recherche des fournisseurs

GAMMA PVC est dépendante de l'extérieur car la quasi-totalité de ses matières premières proviennent de l'extérieur. La recherche du fournisseur se fait selon trois critères à savoir :

Chapitre IV : le commerce extérieur de l'Algérie

- **Le critère financier (le prix) :** GAMMA PVC cherche à minimiser ses couts d'achat en choisissant le fournisseur qui offre le prix le plus intéressant par rapport aux autres fournisseurs tout en respectant la qualité du produit.
- **Le critère géographique :** c'est-à-dire la distance qui sépare GAMMA PVC de ses fournisseurs, plus la distance est petite plus les frais de transport est réduit.
- **Le critère technique (la qualité) :** le produit de GAMMA PVC avait et a toujours l'avantage d'être de meilleure qualité, pour cela cette entreprise est très exigeante en ce qui concerne la qualité de la matière première à acheter.

1.2.2.3. La sélection des fournisseurs

Les prévisions de consommation pour les matières premières permettent au responsable du service approvisionnement d'estimer les besoins annuels et cela se fait après des études de marché, GAMMA PVC procéda à une sélection rigoureuse des fournisseurs adaptés à chaque type de matière en fonction des critères suivant :

- Le prix ;
- La qualité (respect du cahier des charges fixant les exigences techniques) ;
- Les délais de livraison et leur respect ;
- La garantie. Etc.

Le choix des fournisseurs est fait par le responsable des approvisionnements et de la direction générale, ensuite le service établit une liste de critères sur la base sur laquelle il sélectionne les fournisseurs les plus avantageux l'ors qu'ils sont nombreux. Par contre quand la source d'approvisionnement est unique l'entreprise procéda généralement par négociation :

- **Cas d'un seul fournisseur :** la négociation est engagée entre l'acheteur désigné par gamma pvc et le vendeur afin de s'entendre sur le prix que les autres conditions d'achat tel que la qualité, délai, remise, conditions de transports etc.....
- **Cas de plusieurs fournisseurs :** les critères de choix fixé par GAMMA PVC sont d'ordre qualitatif et quantitatif.

1.2.2.4. La passation de la commande

Au terme des étapes précédentes, le responsable achat est conduit naturellement à la passation de la commande en fonction du programme de réapprovisionnement établi chaque fois que le stock diminue. La passation de la commande chez AMYIS FER se fait après création d'un certain nombre de documents :

- **La demande d'achat** : c'est un document qui est émis par le service demandeur (le magasin) et il est établi en plusieurs exemplaires, un doit rester au magasin et trois sont adressés au service des achats. La demande d'achats comporte les informations suivantes : le numéro de demande, nom du service utilisateur, référence des biens à acheter, signature du demandeur.
- **La commande** : elle est rédigée par les services achats aux fournisseurs par le biais d'un bon de commande, ou bulletin de commande, ce document est établi en cinq exemplaires ; deux sont adressés au fournisseur, un reviendra au service achat signé par le fournisseur, et un autre va au service comptabilité et deux sont adressés au magasin.

En résumé, le responsable achat envoie une lettre d'expression du besoin comportant toutes les caractéristiques de la commande auprès du fournisseur par le biais de l'internet et ensuite le fournisseur renvoie une facture pro forma comme accusé de réception.

1.2.2.5. Le suivi et règlement des factures

Dès l'expédition de la commande, les factures sont adressées à GAMMA PVC. Elles sont réceptionnées et enregistrées par le secrétariat, puis transmises au service achat en portant la date d'arrivée. Le responsable achat contrôle la concordance (prix-quantité-condition) avec le bon de commande. Pour les crédits documentaires, lorsqu'un crédit est ouvert dans une banque (**NATIXIS, BNP PARI BAS, EL BARAKA BANK**) par GAMMA PVC, cette banque à un moment donné reçoit les documents originaux de la commande concernée de la banque fournisseur. Elle informe GAMMA PVC et lui remet une traite pour acceptation et après signature et retour, la banque lui remet les dits documents, ensuite elle procède au paiement du crédit à l'échéance.

Les factures originales sur lesquelles est porté le numéro du dossier de commande sont transmises à la comptabilité fournisseurs. Un double est gardé dans le dossier de commande. Le responsable achat relance les transitaires afin de réduire les délais de transmission des factures. Le règlement de la facture se fait après livraison de la marchandise. Mais certains fournisseurs exigent un paiement partiel avant expédition, d'autre par contre exigent la totalité.

1.2.2.6. La réception de la commande

Le responsable achat vérifie si la marchandise reçue est conforme quantitativement et qualitativement aux désignations du bon de commande puis à la réception, le responsable achat GAMMA PVC est soumis l'obligation de signer un bon de réception ou il enregistre les résultats de contrôle quantitatifs et qualitatifs, ce bon de réception précise :

- L'identité du fournisseur ;
- Le numéro de la commande ;
- La qualité reçue ;
- La qualité acceptée.

1.2.2.7. La clôture du dossier

Le responsable achat d'AMYIS FER rassemble tous les documents relatifs à l'opération et il les remet au secrétariat afin d'être conservé, le dossier reconstitué peut être utile dans une opération ultérieure.

1.2.3. La logistique

L'acheminement des matières premières à GAMMA PVC se fait en quatre étapes à savoir, le suivi de la commande confirmée et non embarquée, le suivi des commandes flottantes et celui des commandes arrivées et la livraison de la commande.

1.2.3.1. Le suivi de la commande confirmée et non embarquée

Il convient de faire un suivi de la commande déjà confirmée mais non encore embarquée, par une relance au niveau du fournisseur pour avoir la position de la commande afin de remplir les formalités administratives telle que : la Déclaration préalable aux importations (D.P.I) et l'assurance. L'établissement de la D.P.I permet de faire les enregistrements des importations au niveau du bureau économique et donne la possibilité au service d'inspection innovant, de sécurité et de certification, de procéder à l'inspection de la marchandise entrant sur le territoire.

1.2.3.2. Le suivi des commandes flottantes

Une fois la commande embarquée elle est alors appelée flottante, le responsable achat surveille les délais et relance le fournisseur ou le transporteur quand il constate un retard dans son acheminement. Les transitaires GAMMA PVC organisent la procédure de réexpédition des commandes en C&F (cout et frais). Avant l'arrivée de la commande au port l'entreprise fait parvenir aux transitaires partenaires les documents nécessaires qui sont : la facture fournisseur, la liste de colisage et le connaissement maritime.

1.2.3.3. Le suivi des commandes arrivées

La commande une fois est entrée en douane au niveau du port de Bejaïa ou de Skikda, les transitaires GAMMA PVC prennent contact avec les transitaires locaux en envoyant les documents nécessaires à l'ouverture du dossier de dédouanement. A ce niveau, un contrôle est effectué pour vérifier la conformité de la commande à celle décrite dans la D.P.I (Déclaration Préalable aux Importations).

1.2.3.4. La livraison de la commande

Après l'accomplissement des différentes formalités au niveau de la douane, le transitaire obtient un bon d'enlèvement qui autorise GAMMA PVC à entrer en possession de la commande. Il appartient à GAMMA PVC de recevoir les arrivages des transporteurs ; de signer les décharges présentées, d'identifier et d'enregistrer toutes les matières entrées. La réception est formellement enregistrée dans le bordereau de livraison.

1.2.4. La gestion des stocks de matières premières

Les méthodes de gestion des stocks de matières premières concernent à GAMMA PVC, L'organisation du magasin et la gestion des stocks de matières premières en magasin.

1.2.4.1. Organisation du magasin de matières premières

Les matières premières sont des bobines de fer de sept à seize tonnes. Elles sont rangées par domination de chaque matière au sein des magasins. Les bobines sont classées de sorte à éviter la confusion (leur épaisseur).

1.2.4.2. Gestion du stock de matières premières en magasin

La gestion du stock de matières premières en magasin concerne les mouvements de stocks, les entrées et sorties de stocks et les documents produits.

a) Les mouvements des stocks

La méthode de valorisation utilisée est le cout moyen unitaire pondéré (CMUP). Qui se calcule de la manière suivante :

$$\text{CMUP} = \frac{\text{Stock Initial (valeur)} + \text{Entrées (valeurs)}}{\text{Stock initial (quantité)} + \text{Entrées (quantités)}}$$

b) Les entrées en stock

Les entrées en stock des matières premières se font lors des livraisons suite à une commande. L'entrée est constatée par le remplissage du bon d'entrée, des fiches de stocks de chaque matière première et par l'entrée en stock sur le logiciel.

c) Les sorties de stock

Les bobines de fer de matières premières sortent du magasin après leur livraison pour besoins de production. Cette livraison se fait tous les jours. Lors de la livraison, le chef magasinier remplit le bon de sortie qui suit la procédure des signatures. Il remplit aussi les

Chapitre IV : le commerce extérieur de l'Algérie

fiches de stocks et déduit la quantité livrée du stock sur les divers documents de stocks en sa possession. Le suivi des stocks de matières se fait grâce à la production de plusieurs documents.

d) Les documents produits

Il s'agit ici des fiches qui sont produites régulièrement et lors de l'inventaire. En effet, GAMMA PVC procède à l'inventaire de son stock mensuellement. Il est sanctionné par la production de la fiche d'inventaire qui renseigne sur le stock au début du mois, les mouvements de la période, le stock à la date de l'inventaire.

Cette section nous a permis d'avoir une idée précise de l'entreprise GAMMA PVC ainsi que son processus d'approvisionnement en matières premières, dans la deuxième section nous allons procéder à une analyse détaillée des risques liées au processus d'approvisionnements de GAMMA PVC.

Section 02 : Analyse des risques liés à l'approvisionnement en matières première GAMMA PVC

Le risque d'approvisionnement est le risque de fluctuation des cours de matières premières, de retard, du cout, et de la mauvaise qualité de l'approvisionnement, du risque logistique de gestion de stocks. Dans cette section nous allons analyser la survenance des différents risques et comment peuvent-ils nuire à la continuité de l'activité de l'entreprise GAMMA PVC.

2.1. Identification des risques relatifs aux activités du processus d'approvisionnement de GAMMA PVC

GAMMA PVC est confrontée à plusieurs risques qu'elle doit gérer afin de mener à bien ses missions d'approvisionnement.

2.1.1. Identification des risques liés au processus d'achat

Nous identifierons dans le processus, les risques liées à :

- Risques liées à l'expression des besoins ; sont identifiés lorsque les besoins se font sentir ;
- Risques liées à la recherche des fournisseurs ; ces risques sont identifiés lors de la recherche des fournisseurs à l'extérieur ;
- Risques liées à la sélection des fournisseurs à l'étranger ;
- Risques liées à la passation de la commande ;
- Risques liées au règlement des factures fournisseurs, qui sont identifiés au moment du règlement des fournisseurs ;
- Risques liées à la logistique, qui identifiés lors du suivi jusqu'à la livraison des matières premières commandées.

Tous ces risques nous allons les résumés comme suit dont nous allons expliquer leurs objectifs et leurs impacts.

2.1.1.1. Risque liée à l'expression des besoins

Les risques liés à l'expression des besoins sont divisés par deux tâches :

A. Expression du besoin

Il a pour objectif d'assurer que les besoins sont exprimés et bien planifiés à temps mais ils ne sont souvent pas satisfaits à temps, car ils sont arrêtés momentanément de la production.

B. Planification des besoins

Son objectif est d'assurer que les besoins sont bien planifiés, mais elle est non-respect du délai de planification des besoins car elle a pour impact de décalage des prévisions mensuelles.

2.1.1.2. Risque liée à la recherche des fournisseurs

La tâche de ce risque est :

A. La consultation de fournisseurs à l'étranger

Qui a pour objectifs :

- Effectuer les approvisionnements auprès des fournisseurs qui respectent les conditions contractuelles ;
- Maîtriser les coûts d'approvisionnements.

Ce risque dépend d'un nombre limité de fournisseurs, son impact est l'arrêt de la production en cas de retard de livraison.

2.1.1.3. Risque liée à la sélection des fournisseurs à l'étranger

Le risque lié à la sélection des fournisseurs à l'étranger est divisé par deux différentes tâches qui sont les suivantes :

A. Approvisionnement en matières premières à l'étranger

Son objectif est de sélectionner des fournisseurs étrangers qui seront capables de répondre aux besoins de la société, et son risque dépend vis-à-vis de l'extérieur, et son impact est l'arrêt de la production en cas de retard de livraison par les fournisseurs.

B. Choix du fournisseur à l'étranger

Son objectif est de choisir un fournisseur qui assurera la livraison adéquate des matières premières, il est risqué à la soumission aux contraintes du fournisseur sélectionné qui a pour impacts de mauvais achats et la perte financière, il est aussi risqué au non-aspect du délai de mise à disposition de la matière première par le fournisseur au transporteur qui a pour impacts le retard de livraison.

2.1.1.4. Risque lié à la passation de commande

Ce risque est divisé en trois taches qui sont les suivantes :

A. Réception des offres des fournisseurs

Elle a pour objectifs de réceptionner les offres favorables, et elle est risquée aux mauvais choix des offres, et son impact est la perte financière et le choix entraînant des offres.

B. Passation de la commande

Son objectif est d'assurer que les commandes sont passées dans un délai acceptable, il est risqué à la non satisfaction du besoin à temps, et il a pour impact la diminution du nombre d'équipes de production pour pouvoir tenir en attendant l'entrée de la commande en cours.

A. Réception des originaux des documents envoyés par les fournisseurs

Son objectif est de réceptionner les originaux des documents au moment opportun, et elle est risquée souvent à la réception tardive des documents originaux, et elle a pour impact de long délai de réexpédition des conteneurs de matières premières.

2.1.1.5. Risque liée au règlement des factures des fournisseurs

La seule tache de ce risque est :

A. Règlement des factures des fournisseurs

A pour objectifs :

- D'assurer que les fournisseurs sont réglés à temps
- Disposer de la liquidité suffisante pour honorer à temps les engagements ;
- Eviter les retards de paiement.

Le risque de cette tâche est :

- Non-paiement des fournisseurs à temps.
- Manque de moyens financiers.
- Facturation des agios par mois en cas de retard de paiement.

Son impact est :

- La perte de fournisseurs et de crédibilité.
- L'impossibilité d'honorer à temps les engagements conclus avec les fournisseurs ;
- Le paiement de frais supplémentaires.

2.1.1.6. Risque liée à la logistique

Ce risque est divisé par plusieurs taches différentes :

A. Suivi des commandes

Il a pour objectif de suivre le mouvement des navires jusqu'au port de destination ; et d'assurer que le système de suivi des commandes, et il est risqué au non-respect du délai de prévision d'entrée de stocks de matières premières en magasin, son impact est le non-respect du délai de livraison.

B. Réexpédition des conteneurs vers leur lieu de déchargement

Son objectif est le réacheminement des conteneurs à temps, elle est risquée au paiement de frais de magasinage et de surestaries pour Non-respect du délai de franchise, et son impact est la perte financière et l'augmentation du cout d'approvisionnement.

C. Réception de la commande de matières premières

Elle a pour objectif réceptionné les commandes conformes à la demande (quantité, qualité), mais elle est risquée à la non-conformité de la commande (par exemple étiquettes défectueuses), et elle a pour impact de ralentissement de la production et de commercialisation.

D. Livraison des matières premières commandées

Cette livraison a pour objectif de réceptionner les matières premières commandées temps opportun, elle est risquée au retard de livraison dû aux moyens de transports (voie maritime, voie ferroviaire, voie routière) et aussi le retard de livraison dû à l'engagement du port de transition, et également le long délai d'acheminement jusqu'au port de destination et le retard de livraison dû aux aléas climatique, son impact est la rupture de stock de matières premières, la baisse du niveau de production, épuisement du stock de sécurité existant avant l'entrée de la prochaine commande, et enfin la baisse du niveau de production.

2.1.3. Les contraintes rencontrées par l'entreprise AMYIS FER à l'importation

Lors de processus d'approvisionnement, l'entreprise peut trouver quelques obstacles et contraintes pouvons avoir un effet négatif sur le déroulement de cette opération.

Ces contraintes sont :

2.1.3.2. Prix

Les prix des matières premières peut poser problème dans le cas où ce dernier change entre la période de passation de la commande et sa réception, ainsi que les variations des taux de change internationaux qui sont jamais fixe.

2.1.3.3. Acheminement de produits

Cette contrainte est liée principalement à la qualité de transport qui peut causer des retards à la passation de la commande, ainsi que les procédures de dédouanement qui varie du pays à un autre.

2.2. Conclusion de l'étude

Après avoir analysé le processus d'approvisionnement en matières premières d'GAMMA PVC et les risques qui y sont liés. On a déduit que le processus d'approvisionnement est confronté à beaucoup de risques qui peuvent nuire et affecter le cycle d'exploitation et la rentabilité de l'entreprise GAMMA PVC en freinant la productivité de cette dernière. Et les méthodes adoptées par GAMMA PVC sont assez efficace pour qu'elle puisse être performante, les secrets de cette performance sont :

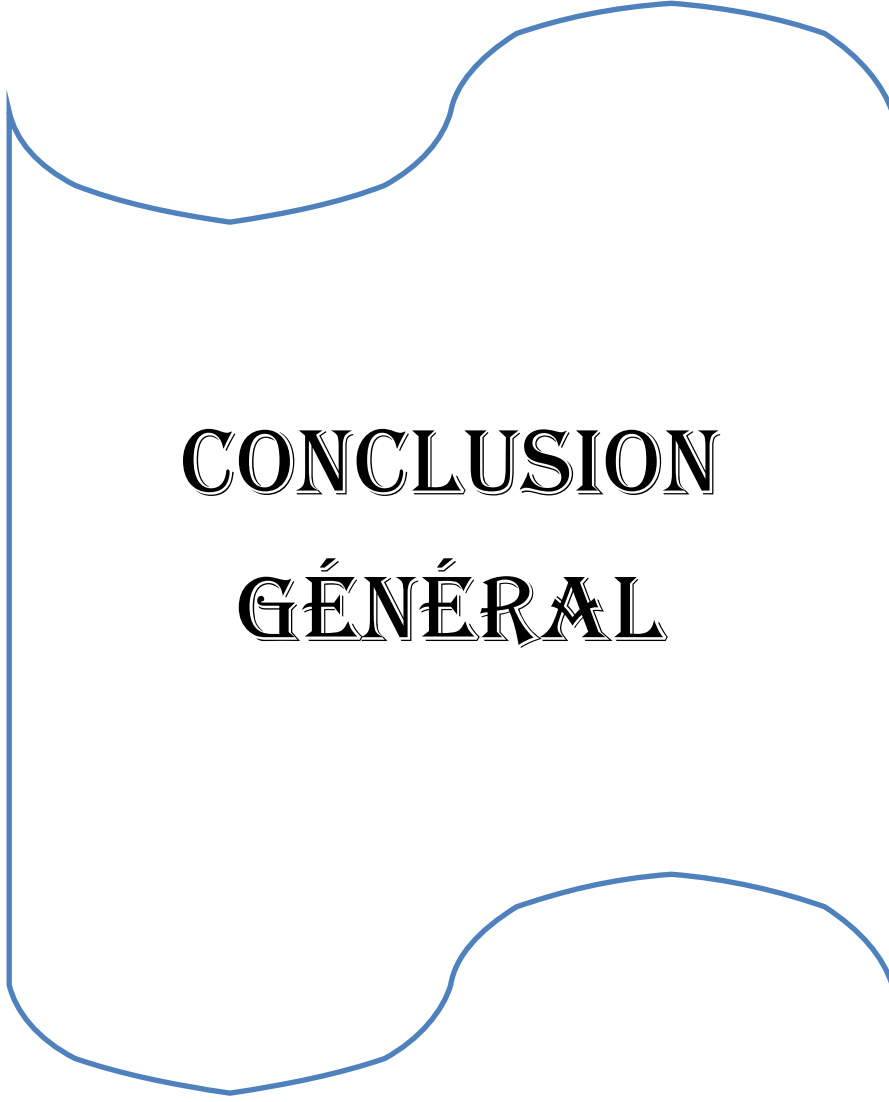
- L'entreprise GAMMA PVC veille à assurer un approvisionnement permanent en fer pour
- éviter les ruptures de stocks.
- GAMMA PVC procédé à un contrôle rigoureux sur la qualité et sur les quantités achetées.
- Malgré tous ces points fort d'GAMMA PVC y'a des moyens d'améliorer à sa performance et mieux gérer ce processus d'approvisionnement, la position de recommandations est nécessaire afin d'améliorer sa performance. Ainsi, nous avons formulé ces recommandations :
- En cas de retard de livraison de la part de ses fournisseurs étrangers, elle fera appel aux plus proches collaborateurs locaux pour s'approvisionner dans les plus brefs délais dans le but d'éviter les ruptures de stocks

Chapitre IV : le commerce extérieur de l'Algérie

- Afin de réduire ses coûts, l'entreprise pourrait collaborer avec d'autres entreprises du même secteur pour passer ensemble la commande d'achat de matières premières en quantité plus importante afin d'obtenir les meilleurs prix.
- GAMMA PVC doit étudier et analyser le marché, dans le but de détecter son évolution en termes de hausse et de baisse de la demande, afin de bien gérer ses approvisionnements et ne pas se retrouver en rupture de stocks.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de décrire le processus d'approvisionnement d'GAMMA PVC et aussi de comprendre les différentes activités de ce processus. Et en fin nous avons procédé à l'identification et à l'analyse de ces risques. Après cette analyse, nous avons proposé quelques recommandations pour une meilleure efficacité du processus d'approvisionnement et aider l'équipe dirigeante d'atteindre les objectifs fixés.



**CONCLUSION
GÉNÉRAL**

Conclusion générale

Conclusion général

De différents théoriciens comme A. Smith et D. Ricardo ont été les premiers fondateurs de la théorie du commerce international. Cette dernière a évolué ensuite au fil du temps avec les nouvelles apparitions technologiques qui ont favorisées et faciliter les échanges commerciaux entre nations.

Le commerce extérieur est le secteur stratégique et le moteur de toute économie et au même temps il est l'un des secteurs les plus sensibles, s'exposant aux différents changements et évolutions au niveau international. La progression de ce secteur dépend de la stabilité politique et diplomatique d'un pays par rapport au monde extérieur.

Comme tous les autres pays, le commerce extérieur de l'Algérie se constitue de deux fonctions principales, la fonction d'exportation et la fonction d'importation. Mais un déséquilibre majeur entre les exportations et les importations Algériennes peut être relevé. Ces dernières restent dominantes et l'Algérie dépendante de l'extérieur.

L'économie Algérienne a ouvert ses frontières au monde extérieur dans le but de réaliser une intégration à l'économie mondiale, mais surtout, de libéraliser ce secteur, resté pendant très longtemps monopolisé par l'état. Malgré sa libéralisation, ce secteur reste dominé par le volume excessif des importations. Ainsi nous avons enregistré une grande baisse des exportations à partir de 2011, ce qui engendre à l'augmentation des importations. Et une autre crise qu'on vivier actuellement dans les deux dernières années suite à la baisse des prix du pétrole, les effets de la crise économique engendrée par le COVID-19 sur le prix de pétrole permettent d'utiliser celui-ci comme variable instrumentale pour comprendre l'effets sur l'économie sans risque de se tromper du fait de la part que représentent les hydrocarbure dans l'exportation, dans les recettes fiscales est dans le PIB de toute les matières première cotées en bourse, le pétrole est celui qui subit le plus l'effet du COVID-19.

De nos jours l'approvisionnement est devenu une fonction principale de l'activité de l'entreprise. Une bonne gestion de celui-ci influe favorablement la réalisation du plan de production et même la réalisation des bénéfices, et c'est le cas des entreprise Algérienne.

Conclusion générale

L'entreprise GAMMA PVC comme la plupart des entreprises Algériennes, se passe en plusieurs étapes et chaque étape est exposé à des risques que doit être analyser et gérer afin d'assurer sa survie et mieux se positionner sur des marchés de plus en plus concurrentiels.

Enfin, et malgré tous ses efforts afin de mieux gérer son processus d'approvisionnement, l'entreprise présente toujours des défaillances qu'il faudra traiter dans le but de déduire ses vulnérabilités et assurer une performance durable dans un environnement concurrentiel, ce qui indique l'évolution enregistré durant toute la période 2010 à 2020.



*LISTE DES
TABLEAUX ET DES
FIGURES*

Liste des tableaux et des figures

A. Liste des tableaux

Tableau1 : classement générale de l'Algérie au sein de l'UMA.....	P23
Tableau2 : les pays Africains ayant les plus grandes capacités dans la production des énergies renouvelables.....	P25
Tableau3 : les économies les plus compétitives en Moyen-Orient.....	P26
Tableau4 : classement des meilleurs pays au monde.....	P27
Tableau5 : Evolution des changes commerciaux de l'Algérie en 2017 à 2018 en dinar et dollar.....	P33
Tableau6 : la répartition par groupe de produits 2017/2018.....	P34
Tableau7 : Les principaux produits des biens d'équipement en millions USD.....	P36
Tableau8 : Les principaux produits des biens de fonctionnement de l'outil de production en million USD	P38
Tableau 9 : Les principaux produits des biens de consommation non alimentaire En million USD.....	P39
Tableau 10 : Les principaux produits des biens alimentaires en million USD.....	P40
Tableau 11 : Evolution des exportations totales en Algérie en millions USD	P41
Tableau 12 : Les principaux produits hors hydrocarbures en million USD.....	P44
Tableau 13 : Les importations en Algérie par mode de financement.....	P45
Tableau 14 : Principaux pays clients de l'Algérie.....	P46
Tableau 15 : Principaux pays fournisseurs de l'Algérie.....	P49
Tableau 16 : Tableau : les différents modes de transport.....	P50
Tableau 17 : Tableau : Les incoterms.....	P68
Tableau18 : liste des catégories importe par l'entreprise.....	P70
Tableau 19 : liste des catégories importe par l'entreprise	P85/86

B. Liste des Figures

Figure 1 : Volume des exportations et des importations de marchandises selon le niveau de développement, 2012T1-2018T4

Figure 2 : balance commerciale durant la période allant de 2010-2020

Figure 3 : évolution des échanges commerciaux Algérie

Figure 4 : les produits importés par groupe d'utilisation

Figure 5 : La répartition des importations par mode de financement

Figure 6 : Organigramme de l'entreprise GAMMA PVC



BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

- [1] B. GUENDOZI ; « relation économique international » ; édition EL MAARIFA ; Alger ; p15.
- [2] Ch. AUBIN ; « économie international : faits, théories et politique », édition le seuil ; 2000 ; p20.
- [3] Jean-Louis Mucchielli: « relations économiques internationales » ; 4^o éd Hachette supérieur ; mars 2010, p58.
- [4] Cf. Bouet A ; « le protectionnisme : analyse économique » ; 1998 ; paris ; Vuibert ; p1.
- [5] Cf. Bouet A ; « le protectionnisme : analyse économique » ; 1998 ; paris ; Vuibert ; p1.
- [6] Friedrich List, Système national d'économie politique, édition d'Henri Richelot, Paris, 1857
- [7] Maurice Byé ; op.cit p1256.
- [8] (Interview: Alfredo CALCAGNO – Chef du Service des politiques macro-économiques et des politiques de développement à la CNUCED; propos recueillis par Alpha Diallo)
- [9] Source: Indicateurs de la Banque Mondiale, site web.
- [10] Un système de classification à l'échelle continentale, comparant les performances de tous les pays africains en termes d'intégration régionale, est en cours d'élaboration et sera inclus dans les prochaines mises à jour du présent profil de pays.
- [11] Intitulé « Statistiques de capacité renouvelable 2017 ».
- [12] Intitulé « Statistiques de capacité renouvelable 2017 ».
- [13] Source : the global competitiveness report 2015-2016

- [14] Le rapport *The Global Innovation Index* de l'OMPI,2015.
- [15] Publié par le Forum économique mondial,2015.
- [16] Ministre de la finance «statistique du commerce extérieure de l'Algérie»;2017.
- [17] Ministre de la finance «statistique du commerce extérieure de l'Algérie»;2016
- [18] Ministre de la finance «statistique du commerce extérieure de l'Algérie»;2016.
- [19] Ministre de la finance «statistique du commerce extérieure de l'Algérie»;2016.
- [20] Ministre de la finance «statistique du commerce extérieure de l'Algérie»;2016.
- [21] BRAHMI Souad: «mémoire de la libéralisation du commerce extérieure impératif de l'OMC avec référence au cas de l'Algérie»;Oran ;2010-2011;p60.
- [22] file:///C:/Users/pc/Desktop/Droitdedouane-Wikipédia.html,2017
- [23] www.google.com. Les droits de douane(DD) et taxe douanières, section v ;2016.
- [24] Zitouni ahmed et zaif hassina :«mémoire sur l'impact de la loi de finance de 2009 sur l'évolution et financement du commerce extérieur de l'Algérie»;Tizi-Ouzou;2011-2012;p15.
- [25] Zitouni ahmed et zaif hassina : «mémoire sur l'impact de la loi de finance de 2009 sur l'évolution et financement du commerce extérieur de l'Algérie»;Tizi-Ouzou;2011-2012;p15.
- [26] www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Documentation/Procedures_d_Import.pdf
- [27] www.lemoci.com»Actualités Réglementaires
- [28] Les déclarants en douane auprès des commissionnaires de transport: www.pagespro.com
- [29] Partenaires du transport :syndicat TLF www.e-tlf.comet www.pagespro.com
- [30] The Market Access Data base ,rubrique Applied Tariffs Data base<http://mkaccdb.eu.int>
- [31] Site gouvernemental du commerce extérieur www.exporter.gouv.fr
- [32] Organismes de formation continue et formations universitaires initiales :
www.formatel.com,www.formaguide.com
- [33] Services International des Banques www.banques.fr

[34] www.douane.gouv.fr

[35] Cours «chaîne logistique internationale» réalisé par B.GUENDOUZI,2016.

[36] Cours «chaîne logistique internationale» réalisé par B.GUENDOUZI,2016.

[37] BELLOTIJ ean, *transport international de marchandise*, *Op.cit.*,p.88.

[38] MEYER.VetROLIN.C, *techniques du commerce international* ,édition Marie–Odile Morin,2005,p.88.