



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



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'Obtention du Diplôme de Master en Science Commercial

Spécialité : Science Commercial

Option : Finance et Commerce Internationale

Thème

PRÉSENTATION DES PROCÉDURES RÈGLEMENTAIRE EXIGE D'UNE OPÉRATION D'IMPORTATION, CAS : ENIEM OUED AISSI

Présenté par :

- HAMIS Hacene
- HALLADJ Mokrane

Encadré par :

GUERMAH Hayet

Devant le jury composé de :

Présidente : OUALIKENE Selim M.C.A à l'UMMTO

Rapporteur : GUERMAH Hayet

Examineur : ABIDI Mohamed M.C.B à l'UMMTO



Année universitaire 2017/2018





Remerciements

En premier lieu, Nous remercions dieu de nous avoir donné la force et le courage d'aller au bout de notre travail.

Nos sincères remerciements pour tous ceux qui ont contribué de près, ou de loin, à la réalisation de ce travail.



Dédicaces

Aux membres de nos familles

À nos chers parents

À nos chers amis.

HAMIS Hacene

HALLADJ Mokrane

SOMMAIRE

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur	
Introduction	3
Section 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur	4
Section 02 : L'évolution du commerce extérieur en Algérie	14
Conclusion	54
Chapitre II : La gestion commerciale de la procédure d'importations	
Introduction	55
Section 1 : le paiement dans le commerce international	56
Section 2 : La logistique du commerce international.....	76
Conclusion	118
Chapitre III : La conduite d'une opération d'achat et d'importation Au sein de l'unité Cuisson ENIEM d'OUED AISSI	
Introduction	119
Section 1 : Aperçu général sur l'entreprise ENIEM.....	120
Section 2 : La procédure générale d'importation au sien de ENIEM.....	129
Conclusion	141
Conclusion générale	142
Bibliographie.....	143
Liste des tableaux	146
Liste des figures	147
Table des matières	148
Liste des annexes	

LISTE DES ABRÉVIATIONS

BEA : Banque Extérieure d'Alger.

BL: Bill of Lading.

BR: Bulletin de Reception.

CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

CAAT : Compagnie Algérienne d'assurance et de transport.

CACI : Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.

CAM : Complexe Appareils Ménagers.

CCI : Chambre de Commerce Internationale.

CCR : Compagnie Centrale de Réassurance.

CIC : Credit Industriel et Commercial.

CIV : Condition Internationale de Vente.

CMCNE : Credit de Mobilisation de Créance née à l'Etranger.

CMU : Commission du Marche d'Unité.

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

CREDOC : Crédit Documentaire.

DA : Dinar Algérien.

DAI : Demande d'Achat Interne.

DIB : Demande d'Imputation Bancaire.

DSTR : Déclaration Simplifiée de Transit Routier.

ENIEM : Entreprise Nationale des Industries Electro Ménager.

FAP : franche d'Avaries Particulières.

FMI : Fonds Monétaire International.

GAAT : Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce.

GRZLE : grande Zone Arabe de Libre Echange.

GPA : Groupement Professionnel d'Importation.

HOS : Hecksher, Ohlin et Samuelson.

IDE : Investissement Direct Etranger.

INCOTERM : International Commercial Terms.

IMPORT : Importation.

LC : Lettre du Credit.

LMC : Loi sur la Monnaie et le Credit.

LTA : Lettre de Transport Aérien.

LVI : Lettre de Voiture Internationale.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

ONACO : Office National de Commercialisation.

ONRA : Organisation Nationale de la Réforme Agraire.

PAM : Petit Appareil Ménager.

PAS : Programme d'Ajustement Structurel.

PGI : Programme Général d'Importation.

PIB : Produit Intérieur Brut.

PROMEX : Agence de Promotion du Commerce Extérieur.

PV : Procès-Verbal.

REMDOC : Remise Documentaire.

SAA : Société Algérienne d'Assurance.

SPA : Société Par Action.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial.

TXCH: Taux de Change.

TCO : Tableau Comparatif des Offices.

U/CL : Unité Climatisation.

U/CO : Unité Commerciale.

U/CU : Unité Cuisson.

UE : Union Européenne.

U/LM : Unité de Lampe de Mohammedia.

UMA : Union du Maghreb Arabe.

USM : Unité Sanitaire de Miliana.

USD : United States Dollar (dollar des États-Unis).

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le commerce international occupe une place importante dans le débat politique et économique qui existe depuis des siècles. Celui-ci, a connu une croissance rapide avec l'apparition de l'école classique au 18^{ème} siècle sous l'influence des théories économiques (avantage absolu d'Adam Smith, avantage comparatif de David Ricardo et puis les théorie HOS) qui ont démontré que le libre échange est mis en œuvre par la spécialisation internationale.

L'échange entre les nations est devenu une nécessité car aucune d'entre elles ne peut prétendre satisfaire à ses besoins de façon autonome. L'apparition d'une économie mondiale, l'existence des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, la force d'accélération de la croissance et la poussée démographique ont favorisé l'essor du commerce international ainsi que l'intégration économique grâce au développement des échanges internationaux et l'ouverture des économies nationales aux marchés mondiaux.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquate, parmi de nombreuses possibilités de plus en plus sophistiquées à sécuriser ces opérations.

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

L'économie algérienne a connu de profondes mutations dès l'indépendance à nos jours, le passage de l'économie planifiée à la libéralisation a été possible après la mise en place des réformes qui vont permettre une transformation de ces mécanismes.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes ont acquis une expérience riche dans le domaine du commerce extérieur, notamment les importations qui ont atteint les 60 milliards de dollars en 2017.

C'est pourquoi nous nous sommes intéressés par l'étude de la procédure d'importation suivie par ces dernières.

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

Quelles sont les procédures que suivent les entreprises afin de réaliser une opération d'importation, et particulièrement l'ENIEM ?

Dans un esprit de clarté, les questions ci-dessous méritent d'être posées :

- Quel est l'effet de la mondialisation sur le commerce extérieur ?
- Comment choisir et assurer la logistique pour une opération d'importation ?
- Quels sont les moyens de paiement utilisés aux opérations d'importation ?
- Quelles sont les obstacles liés aux importations ?
- Quelles sont les procédures d'importation suivies par l'ENIEM ?

Pour cerner notre problématique, nous avons élaboré un travail de recherche qui sera structuré en trois chapitres dont deux chapitres théoriques et un chapitre comportant le cas pratique au sein de l'ENIEM ;

Le premier chapitre est axé sur les fondements du commerce international. Nous verrons un aperçu historique des théories qui ont marqué le développement des échanges du commerce international ainsi que l'évolution de celui-ci en Algérie.

Le deuxième chapitre présentera la gestion commerciale de l'importation. Il se divisera en deux sections, la première est concentrée sur les techniques et les instruments de paiement à l'échelle internationale, la deuxième nous éclairera sur la logistique internationale incluant le transport, l'assurance, l'incoterm, ainsi que la procédure de dédouanement des marchandises.

Enfin et pour illustrer la procédure suivie, nous présenterons un cas pratique d'une opération d'importation effectuée par l'ENIEM.

CHAPITRE I :

LES FONDEMENTS DU
COMMERCE EXTÉRIEUR

Introduction

Depuis le XVI^{ème} siècle les économistes ont tenté d'expliquer les échanges internationaux à travers les théories du commerce international.

Le processus d'internationalisation est très lié à celui de la libéralisation des échanges, cette dernière est développée avec la montée des arguments en faveur du libre-échange s'opposant aux arguments favorables au protectionnisme.

De ce fait, l'Algérie se devrait de s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre des réformes économique et financier visant la libéralisation du commerce extérieur.

Dans ce chapitre nous allons essayer d'élaborer une introduction au commerce extérieur. Il s'articulera autour de deux sections. La première section traitera les fondements et théories du commerce international à travers les théories traditionnelles classiques d'Adam Smith « théories des avantages absolu » de David Ricardo « théories des avantages comparatifs », les théories néoclassiques « HOS », et les nouvelles théories de l'échange international,

Le second lieu, on a traité l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie, l'économie algérienne est marquée par plusieurs mutations de l'indépendance à nos jours, passant de la période de monopole de l'Etat à libéralisation. On va analyser l'évolution et la structure du commerce extérieur en Algérie (importations et exportations) ainsi que la balance commerciale et les principaux partenaires de l'Algérie.

Section 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

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

1- Les théories traditionnelles du commerce international

Les théories du commerce extérieur sont des branches les plus anciennes, et plus riches de la théorie économique, et explicatives des échanges internationaux qui tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exporté sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

Les théoriciens distinguent entre deux théories du commerce international, les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international.

Les théories traditionnelles composent de :

1-1-Les théories classiques du commerce international

La théorie du commerce international est née de l'analyse développée par les auteurs classiques anglais. Les thèses de ces auteurs ont été élaborées au moment de la révolution industrielle en Grande-Bretagne.¹

1-1-1- La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH

A. SMITH a largement célébré les avantages de la division du travail, de la spécialisation des tâches. C'est là un moyen de produire davantage ou à moindre coût. Mais la division du travail va de pair avec l'échange. Se spécialiser implique de renoncer à produire soi-même certains biens qui sont obtenus en échange du surplus de production que permet la spécialisation.²

¹ Christian AUBIN et Philippe NOREL, « économie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, 2000, Paris, page : 18

² Idem, page : 19

La théorie de l'avantage absolu apporte aussi un début de réponse à la question de sens des échanges. Elle enseigne que chaque pays doit se spécialiser dans la production pour laquelle il a l'avantage. Cela signifie qu'il produira, dans ce secteur, au-delà de ses besoins et qu'il pourra exporter cet excédent de production. Ces exportations permettront d'acquérir, par l'importation, les biens que le pays renonce à produire. Ainsi, chaque pays exporte le bien pour lequel il a un avantage absolu, c'est-à-dire qu'il produit à un coût plus faible que son partenaire.³

À ce sujet A. SMITH écrivait : « La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins cher à acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ses souliers, mais il les achète au cordonnier. Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché nous ne sommes en état de le rétablir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée sans le genre dans lequel nous avons quelque avantages ».⁴

On conclut par l'étude de cette théorie qu'Adam SMITH se base sur l'avantage absolu qu'a la possibilité pour un pays de produire un bien avec moins de facteurs de production que partout ailleurs dans le reste du monde.⁵

Un avantage absolu est donc l'avantage acquis par une nation lorsqu'elle produit et vend un bien à un prix inférieur à celui des autres nations concurrentes.⁶

1-1-2- La théorie de l'avantage comparatif chez David RICARDO :

Un avantage comparatif est un avantage obtenu, dans l'échange international, par une nation lorsque, comparativement aux autres biens, son désavantage sur un bien, en termes de coût et de prix de vente, est moindre.

David RICARDO, dans la théorie des avantages comparatifs répond à cette question en précisant que la spécialisation internationale est bénéfique pour tout. Les nations sans

³ Idem, page : 21

⁴ Brahim GUENDOUZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008, page : 22

⁵ Jean-Louis MUCCHIELLI, « relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, p.39

⁶ J. LONGATTE ; P. VANHOVE, « économie générale », Edition DUNOD, page : 343

avantage doivent se spécialiser dans les productions pour lesquelles elle connaisse le moindre désavantage. Ce qui fait que les richesses totales produites s'accroissent.

Tout en adhérant aux critiques formulées par A. SMITH à l'encontre des mercantilistes à propos de leur conception du rôle du commerce extérieur dans une économie nationale (conception protectionniste), D. RICARDO avait rejeté néanmoins la théorie proposée car elle excluait du commerce international les pays qui n'auraient aucun avantage absolu. Pour cela, il avait proposé une nouvelle approche de l'échange international basée sur une analyse des couts comparatifs entre pays échangistes.

Il avait suggéré pour cela un modèle simple au travers duquel il avait explicité les concepts de couts comparatifs et de la spécialisation internationale. Les hypothèses du modèle sont les suivantes :

- Le commerce international se pratique uniquement entre deux pays. Dans l'exemple choisi par D. RICARDO, il y a l'Angleterre et le Portugal. Ces deux pays étaient supposés d'égale importance du point de vue de la production.
- L'échange international ne porte que sur deux marchandises. L'exemple retenu par l'auteur concerne le drap et le vin.
- Le cout de production de chaque marchandise était mesuré par la quantité de travail dépensé. Dans ce cas, une unité de travail était considérée égale à une journée d'un ouvrier d'habileté et de force moyenne.
- Le rendement des secteurs de production dont les produits faisaient l'objet d'un échange international, était constant.
- Les frais de transport et d'assurances qu'entraînent habituellement les opérations de commerce international, étaient supposés nuls.
- La neutralité de la monnaie. Cette dernière était destinée uniquement à faciliter les échanges.
- L'immobilité internationale des facteurs de production.⁷

La spécialisation des pays conformément à leurs avantages relatifs, a permis une création nette de richesse (augmentation de la production totale de vin sans diminution de celle de drap)

⁷ Brahim GUENDOUZI, Op.cit., page : 23,24

La recherche d'un gain maximale pousse chaque pays à renoncer totalement à la production pour laquelle il n'est pas compétitif. C'est une logique de spécialisation intégrale, sous réserve que les capacités de productions soient suffisantes pour satisfaire les besoins totaux des deux pays.⁸

1 2- les théories néoclassiques de l'échange international.

Après les classiques, nous avons les néoclassiques qui ont contribué à leur tour au développement du commerce international, parmi leurs travaux nous avons :

1-2-1-La théorie de la dotation en facteur de production d'HOS :

Les travaux d'Elie HECKSHER et Bertel OHLIN, complétés par ceux de Paul SAMUELSON, ont montré l'importance des dotations en facteur de production dans l'obtention des avantages comparatifs.

1-2-1-1-Le théorème de E. HECKSHER et B. OHLIN (H-O)

C'est E. HECKSHER le premier, suivi ensuite par B. OHLIN, qui tous les deux avaient expliqué l'échange international à partir de l'abondance ou la rareté relatives des facteurs de productions dont sont dotés les pays. Chaque nation a en effet intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant des facteurs de production largement disponibles. L'exemple cité par les deux auteurs est celui de deux pays : l'Angleterre qui dispose en abondance du capital du travail mais qui n'a que peu de terre, et l'Australie qui, au contraire, possède énormément de terre mais pas suffisamment de capital et de travail.

Dans le cadre de l'échange international, l'avantage de l'Angleterre réside dans la spécialisation dans des produits qui nécessitent beaucoup de capital et de travail (produits manufacturiers). En revanche, l'Australie aura avantage à produire des biens qui utilisent intensivement le facteur terre (produits agricoles).

Par conséquent, l'échange international sera indirectement un échange de facteurs rares contre des facteurs abondants. En d'autres termes, quand l'Australie exporte du blé et que l'Angleterre fait de même avec des biens industriels, il y a en quelque sorte échange de terre australienne contre du capital anglais.⁹

⁸ Christian AUBIN et Philippe NOREL, Op.cit., page 22,23

⁹ Brahim GUENDOUZI, Op.cit., page 26, 27

Les hypothèses qui sous-tendent cette approche de la dotation factorielle sont :

- La concurrence pure et parfaite ;
- L'immobilité internationale des facteurs de production ;
- La mobilité des produits (libre échange) ;
- L'homogénéité des facteurs de production ;

1-2-1-2-La contribution de P.A. SAMUELSON :

La contribution de l'économiste américain P.A. SAMUELSON dans l'analyse de l'échange international selon le principe défini par E. HECKSHER et B. OHLIN réside dans l'observation d'une homogénéisation des prix des facteurs de production entre les pays qui pratiquent le commerce international. En effet ce dernier fait élever le prix du facteur abondant (demande en excès pour ce facteur) réputé bon marché, et fait diminuer le prix du facteur rare (offre en excès pour ce facteur) considéré cher. D'où une égalisation internationale des rémunérations des facteurs de production. Il s'agit alors du théorème HECKSHER-OHLIN-SAMUELSON (HOS).¹⁰

- **Le paradoxe de LEONTIEF :**

En 1953, l'économiste WASSILIEW LEONTIEF a voulu vérifier la loi des dotations en facteur de production de (HOS), en étudiant le commerce extérieur des Etats-Unis. A priori, le résultat devait montrer que les Etats-Unis exportaient des biens riches en capital et importaient des biens riches en main d'œuvre.

Le paradoxe s'explique en grande partie par le fait que les Etats-Unis exportaient des biens qui incorporaient beaucoup de main d'œuvre très qualifiée, en abondance aux Etats-Unis (recherche, étude, ingénierie).¹¹

L'explication prend en considération la très forte productivité des travailleurs américains due non pas à l'abondance du capital, mais plus au niveau élevé de l'éducation, à la meilleure qualification ainsi qu'à l'organisation efficace des entreprises industrielles. Aussi, une heure de travail d'ouvrier aux Etats-Unis équivaut d'après lui à plusieurs heures de travail

¹⁰ Brahim GUENDOUZI, Op.cit., page27

¹¹ J. LONGATTE ; P. VANHOVE, page 345

d'ouvrier à l'étranger. D'où l'apparence d'une dotation en travail importante au niveau de l'économie.

Au demeurant, l'étude empirique de W. LEONTIEF a montré qu'un modèle à deux facteurs (capital, travail) comme celui de HECKSHER et OHLIN est sans doute intéressant, mais reste insuffisant pour expliquer l'échange international. Selon l'auteur, un modèle à plusieurs facteurs est beaucoup plus analytique.¹²

2- Les nouvelles théories du commerce international

Une des raisons avancées pour expliquer l'apparition et le développement de la nouvelle théorie et l'insatisfaction largement répondue, devant la faible capacité de la théorie traditionnelle à expliquer les caractéristiques du commerce international.

Contrairement aux enseignements de la théorie traditionnelle, le commerce international se développe le plus entre les nations les plus développées dont les dotations factorielles sont peu différentes. Il s'agit donc d'un commerce entre nations très peu différenciées les unes des autres, alors que la théorie traditionnelle met au contraire en avant le rôle des caractéristiques différentes des nations pour expliquer l'échange international.¹³

2-1- L'approche néo factorielle

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

L'énoncé de cette théorie est : « un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié ». ¹⁴

2-2-L'approche néo technologique

Dans les théories néo technologiques la localisation de la production est reliée aux coûts comparatifs. La théorie reconnaît qu'il y a une brèche technologique temporaire à la suite de l'introduction de nouveaux produits, la brèche donnant un avantage comparatif temporaire au pays qui introduit le nouveau produit. La faiblesse de la théorie de la brèche

¹² Brahim GUENDOUZI, Op.cit., page 28

¹³ Michel RAINELLI, « La nouvelle théorie du commerce international », Edition La Découverte, Paris, 1997, page 20, 21

¹⁴ Jean Louis MUCCHIELLI, Op.cit., page 58

technologique est qu'elle ne fournit aucune explication au fait que la découverte n'est pas exploitée dans le pays avec les coûts de production les plus avantageux.

HIRSCH (1967) remédia en partie à cette lacune en suggérant que les produits suivent des cycles technologiques. Dans les premières années suivant leur introduction sur le marché, les nouveaux produits requièrent une large dose de main-d'œuvre de haute qualification avant qu'ils soient par la suite standardisés. Ce n'est qu'au stade de la standardisation que leur production devient de la routine et qu'ils peuvent être produits avec une main-d'œuvre moins qualifiée. En quelque sorte, cette formulation ressemble fort à une formulation dynamique du modèle HECKSHER-OHLIN.

2-3-La théorie macroéconomique

On distingue deux catégories :

2-3-1- La théorie de la demande

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Stefan Burestam LINDER considère que la demande largement négligée joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne.

Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national

2-3-2- La théorie du cycle de vie international des produits

Vernon¹⁵ a montré le caractère temporaire de cet avantage. Quand le produit banalisé est parvenu dans sa phase de maturité, il devient intensif en travail peu qualifié ; dans ces nouvelles conditions, le prix des facteurs retrouve son importance. Pour diminuer les coûts (transport, fabrication), les entreprises délocalisent leur production vers des pays en voie de développement à leur tour l'exportateur vers les pays industrialisés.

La notion de cycle de vie du produit, utilisée à l'origine dans des études de marketing, est reprise par l'auteur dans sa tentative de recherche sur les déterminants du commerce

¹⁵ VERNON : économiste américain connu pour sa théorie de cycle de vie du produit et pour son application au commerce international.

international. Le principe est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays donné tant que sa propagation internationale ne s'est pas encore effectuée. Trois phases sont distinguées dans l'évolution des conditions et des lieux de production ainsi qu'à l'attitude des consommateurs face au produit nouveau.

Les trois phases du cycle de vie international des produits sont :¹⁶

2-4-Phase du produit nouveau

Le produit nouveau est d'abord lancé aux Etats-Unis, pays où il y a l'innovation technologique, un haut niveau de revenus et une main d'œuvre très qualifiée. Le produit nouveau apparaît en premier lieu comme un bien de luxe, dont le marché reste limité et le nombre de firmes le fabricant restreint. Les investissements techniques (équipements et installations) et commerciaux (promotion-vente) liés à ce type de produit sont élevés. D'où une localisation de la production du produit nouveau à proximité du marché et donc son cantonnement dans les pays de son lancement, en l'occurrence les Etats-Unis. Cette phase n'engendre pas par conséquent de flux de commerce international.

2-4-1-Phase du produit mûr

Le produit mûr connaît un degré accru de normalisation technologique tant dans ses caractéristiques intrinsèques que dans les procédés de fabrication. Sa demande s'accroît et s'élargit vers d'autres pays. Des concurrents apparaissent à l'étranger en raison de la diffusion de la technologie. Durant cette phase un mouvement, d'exportations se développe car le prix du produit devient de moins en moins élevé et les producteurs cherchent de plus en plus de nouveaux marchés.

2-4-2-Phase du produit standardisé

Le produit standardisé se caractérise par une connaissance précise des méthodes de production et par leur simplification. Les conditions liées au marketing sont entièrement maîtrisées et le marché du produit parfaitement connu. Il est alors possible d'envisager entièrement sa production en dehors du pays novateur, lequel devient importateur net. Des pays du Tiers-Monde peuvent aussi, sous certaines conditions, devenir producteurs du fait de

¹⁶ Brahim GUENDOUZI, Op.cit., page 29,30

la banalisation du produit. Des exportations vont se développer à partir des pays ayant bénéficié du savoir-faire technologique.

En définitive, les pays qui innove, en l'occurrence les Etats-Unis, continuera à exploiter son monopole technologique pour de nouveaux produits. Mais selon cette logique, les pays en développement sont susceptibles d'être entraînés dans un processus d'industrialisation, lequel restera malheureusement borné aux seuls produits ayant atteint le stade ultime de leur cycle de vie.

Par ailleurs, R. VERNON considère que c'est par l'intermédiaire de la multinationalisation des firmes (notamment américaines) que le cycle de vie du produit se déroule internationalement. Ceci signifie que la redistribution internationale des activités industrielles est indissociable des firmes multinationales.

2-5-Théorie de la firme

Elle consiste trois théories :

2-5-1- La concurrence imparfaite

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

2-5-2- Théorie de la firme multinationale

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

2-5-3 L'avantage compétitif des nations

Si le succès d'une entreprise à l'international est prédéterminé, selon Michael PORTER¹⁷, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux variables sont appelées à jouer le rôle :

- L'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaire, légaux) qui permettent de stimuler les industries, de modifier la concurrence, d'améliorer la qualité des facteurs ou encore de stimuler la demande intérieure ;
- Le hasard.¹⁸

Sur la base de ces théories, le commerce international a connu un essor important sous la coupe de l'organisation mondiale du commerce (OMC), les pays ont trouvé un cadre idéal pour améliorer leurs activités.

¹⁷ Porter : économiste américain célèbre pour son analyse de la façon dont une entreprise peut obtenir un avantage concurrentiel ou compétitif.

¹⁸ A GERJEBIN, « théorie contemporaine de l'échange international », France, 1987, page 229

Section 02 : L'évolution du commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie à cet effet une vague d'effort a été menée par les autorités algériennes pour arriver à une économie ouverte.

2-1- L'historique sur les pratiques et les politiques commerciales en Algérie

Dans le but de protéger l'économie nationale, l'État Algérien a pris le contrôle de toute l'activité économique, notamment le commerce extérieur et les hydrocarbures.

Pour relancer l'économie nationale sur la base de la relance des exportations, l'État a choisi de prendre le monopole sur les opérations de commerce extérieur à partir de 1971.

2-1-1- La période 1962-1988 (le monopole de l'Etat)

Dès l'indépendance, le commerce extérieur a été géré par deux organes : l'office national de la commercialisation (ONAC) et les groupements professionnels d'achat (GPA).

La première phase :

L'ONAC, créé en 1963, détenait le monopole sur les importations et les exportations nationales sur les produits de grandes consommations (thé, café, sucre, lait, beurre...etc.). Elle a joué le rôle de stabilisateur des prix et de ses produits du fait que ses pertes étaient compensées par des subventions du trésor public¹⁹.

Les GPA élaborent des programmes annuels d'importation dont l'objectif est de renforcer le pouvoir de négociation nationale, mais aussi d'agréger les opérations commerciales à l'échelle nationale. Ces GPA ont été dissous en 1971 et l'État reprend le contrôle sur les opérations du commerce extérieur.

L'Algérie en 1963 a opté pour le protectionnisme, en prenant un certain nombre de mesures dont l'objectif est de contrecarrer les difficultés rencontrées, la préservation et la protection de l'économie nationale.

¹⁹ BENISSAD Hocine. La réforme économique en Algérie (ou l'indicible ajustement structurel), 2e Edition, office des publications universitaires, Alger, 1991.

À partir de 1964, une nouvelle structure d'encadrement des opérations du commerce extérieur est mise sur pied. Elle consiste à obliger les opérateurs privés du commerce extérieur à s'organiser dans une sorte d'association à caractère non lucratif. Cinq groupements professionnels d'achats (GPA) ont été créés dans cinq branches différentes (le bois et ses dérivés, les textiles artificiels et le coton, le lait et ses dérivés, les cuirs et les peaux, et les autres textiles). Ces GPA regroupent l'ensemble des importations privées ainsi qu'un représentant de l'État au sein du conseil d'administration de chaque groupe. Le représentant procédait à un contrôle à priori et a posteriori de chaque opération d'importation.

En 1963, l'Algérie a créé un cadre réglementaire pour la fixation à l'avance des quantités des marchandises importées.²⁰

Des programmes annuels d'importation sont fixés par l'Etat et les GPA sont chargés d'exécuter ces programmes. En dehors de ces branches et celles réservées aux monopoles des sociétés nationales et de l'ONAC, les importations étaient libres, excepté celles qui sont frappées par un contingent ou une prohibition à l'importation.

Dans cette phase, les exportations étaient plus simples, car elles nous sont représentées pas des mécanismes de fonctionnement complexes comme dans le cas des importations pour plusieurs raisons. D'une part l'Algérie est un mono-exportateur d'un seul produit à savoir les hydrocarbures. De l'autre, les exportations d'hydrocarbures relèvent du seul ressort de la SONATRACH, qui est une société nationale qui s'occupe de toutes les opérations d'exploration d'extraction, de transport et d'exportation d'hydrocarbures. Et qui occupe une place considérable dans le produit intérieur brut (PIB).

Les objectifs majeurs recherchés à travers le contrôle de l'Etat sur le commerce extérieur peuvent être résumés comme suit :

- Protéger les industries naissantes de la concurrence étrangère ;
- Contrôler les flux d'importation en conformité avec les plans de développement ;
- Le contrôle de l'Etat sur les exportations. Ce dernier entre dans le cadre de la récupération-nationalisation des richesses du sous-sol (le caractère mono- exportateur

²⁰ BRAHIM-S, « La libéralisation du commerce extérieur et l'impératif de l'OMC avec référence au cas de l'Algérie », Mémoire du master université d'Oran 2011-2012, P58.

de l'économie algérienne rend facile l'exercice de ce monopole détenu par la SONATRACH) ;

- Renforcer le pouvoir de négociation avec les partenaires étrangers et plus particulièrement en ce qui concerne les transferts de technologie ;

L'État algérien a rencontré des difficultés lors de sa réalisation du contrôle sur les importations et les exportations. Les éléments essentiels déclencheurs des réformes de cette phase sont les suivants :

- Certains produits continuaient à être importés alors qu'une surproduction nationale est enregistrée, par exemple la pomme de terre.
- Le mécanisme de fixation des prix. En fait, les entreprises maintenaient des prix très élevés et pour cause, ces produits se vendaient malgré tout, à cause de la pénurie générale enregistrée durant cette période.
- Importations de marchandises produites localement. Et l'émergence de conflit entre les entreprises et leur tutelle (l'État).
- Absence de programmation rigoureuse des importations par les entreprises monopolistes, et enfin diminution des produits importés.

En effet, le manque d'opérationnalité et d'efficacité constaté dans l'exercice de ce contrôle durant la première période, ont amené les pouvoirs publics à procéder à des réaménagements, par itération, de la politique du commerce extérieur dans le sens de la réalisation de la stratégie globale.

2-1-1-1-L'application du système d'autorisation globale d'importation :

À partir de 1974, l'instauration du programme général d'importation (PGI) relatif à la libéralisation du commerce d'exportation qui fixant les conditions d'exportation et de réexportation des marchandises réalisées à partir du territoire douanier national. Promulguée l'ordonnance N°74-12 relative au nouveau système de planification des importations. Celle-ci stipule que désormais les importations doivent se faire dans le cadre des AGI (autorisation globale d'importation)²¹.

²¹ Les AGI sont des autorisations d'importations délivrées chaque année par le ministère du Commerce sur la base des états prévisionnels établis par les entreprises nationales publiques ou privées.

Les opérations du Commerce extérieur sont réalisées sur la base d'un programme annuel d'importation y compris celles concernant les produits libres (qui ne font l'objet d'aucune restriction)²².

Toutefois, le contrôle par les AGI s'avère très compliqué en raison d'une part du volume très important des importations durant cette période et du caractère « externe » et à posteriori de ce contrôle d'autre part²³.

En 1976, l'Etat pose le principe de l'irréversibilité de son monopole sur ce secteur comme on peut le lire dans la constitution et également dans la charte nationale de 1976, le monopole de l'Etat est établi de manière irréversible sur le commerce extérieur et sur le commerce de gros.

Les AGI sont délivrées chaque année par le ministère du commerce sur la base des états prévisionnels établis par les entreprises nationales publique ou privés. Les AGI rentrent dans le cadre d'un plan global d'importation (PGI) qui recense tous les besoins nationaux en matière d'importation et mobilise en conséquence les budgets nécessaires pour le fonctionnement correct des AGI.

2-1-1-2-Le fonctionnement de monopole réel de l'Etat (1978-1988) :

L'Etat a tenté progressivement d'améliorer l'organisation et le fonctionnement de l'activité du commerce extérieur par la promulgation de la loi N° 78-02 du février 1978²⁴.

La promulgation de la loi n°78-02 du 11- 02-1978 apporte plusieurs modifications aux importations, à savoir : l'interdiction de toute intervention directe des entreprises privées au niveau des importations ; l'autorisation d'importer mais pas de revendre des produits non soumis au monopole de l'état²⁵.

Sur le monopole de l'Etat du commerce extérieur en nationalisant toutes les transactions sur achats et ventes de biens et services avec l'extérieur. Ces dernières sont maintenant du seul ressort des monopoles déployés par les entreprises publiques. « Cette loi consacre trois

²²N. Bouzidi, 1983, p.164.

²³ N. Bouzidi, 1983, p. 214

²⁴ Loi N°78-02 du février 1978, relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur In JORA N° 07, année, 1978, p.114.

²⁵ DAHMANI, Mohamed et NIZIGIYIMANA, Yves. Le taux d'ouverture de l'économie algérienne (de 1980 à 2005).

Principes fondamentaux, dont les deux derniers ne sont d'ailleurs que la conséquence directe :

- La confirmation formelle du principe de l'intervention étatique exclusive au niveau des échanges extérieurs ;
- L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur des opérateurs privés, nationaux ou étrangers, agissant pour leur propre compte ;
- L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur des opérateurs privés exerçant une activité d'intermédiaire pour le compte de sociétés étrangers »²⁶.

Une instruction présidentielle du 17 juin 1978 sur le monopole d'Etat du commerce extérieur décrète des principes devant guider les entreprises publiques dans leurs transactions commerciales avec l'étranger, ce sont :

- La prise en considération des capacités de production nationales dans la satisfaction des besoins locaux avant tout recours à l'importation ;
- Les achats à l'extérieur sont à effectuer en priorité et à conditions égales, auprès de pays liés à l'Algérie par des accords commerciaux ;
- L'opération d'importation de biens et services doit appeler une opération de crédit à des conditions avantageuses²⁷.
- Le décret ²⁸du 22 décembre 1984 répartit les différents produits importables par entreprises titulaire d'un monopole :
- La liste A dont les produits ne relèvent que du monopole à moins d'une autorisation de son ministère de tutelle ;
- La liste B dont les produits peuvent être importés par n'importe quel organisme public pour son exploitation ou ses investissements²⁹.

Toutes les exportations de biens, fournitures et services sont réservées à l'État et aux entreprises publiques. De ce fait, les contrats avec les entreprises étrangères ne sont conclus que par l'État dans le cadre du programme général d'exportation, et les entreprises publiques bénéficient d'une autorisation générale à l'exportation. Dans le cadre d'incitation à

²⁶ M'HAMSADJI-BOUZIDI Nachida : op. Cite, p.268.

²⁷ BENISSAD Hocine : « *Algérie : restrictions et réforme économiques* », op. Cit, p.87.

²⁸ Décret N° 84-385 du 22 décembre 1984 fixant les mesures destinées à protéger les installations, ouvrages et Moyens.

²⁹ BENISSAD Hocine : « *la réforme économique en Algérie* », op. Cit, p.82.

l'exportation, l'Algérie a accordé des encouragements fiscaux des encouragements en matière des prix des encouragements en matière d'assurance³⁰.

2-1-1-3-Les critiques de la phase de monopole

Le régime du monopole d'Etat du commerce extérieur s'avère inopérant. Il ne s'impose pas comme un outil efficace de planification et de rationalisation des importations et des exportations. Donc il Ya lieu de dire que :

- Il n'empêche pas l'importation de produits concurrents à ceux fabriqués localement par le secteur public ou le secteur privé. Dans ce dernier, certaines entreprises sont même liquidées du fait de la concurrence externe ;
- Les importations d'input de certaines entreprises, en relevant de plusieurs monopoles sont devenues des opérations à programmation ardue ;
- Le régime des monopoles, renforcé par celui des appels d'offres à la concurrence internationale n'élimine en rien l'affaïssement du sens moral d'importateurs publics et la pratique des « commission » et des « pots de vin »³¹.

2-1-2- L'ouverture de commerce extérieur en Algérie :

Au début des années 80, après les chocs pétroliers de 1973 et 1979, les pays qui avaient mis en place des politiques d'ouverture ont connu une croissance économique soutenue et ont mieux résisté aux différents chocs économiques, par contre les pays qui avaient des politiques protectionnistes ont vu leurs revenus baisser. C'est dans ce contexte que l'Algérie a adopté le programme d'ajustement structurel sous la signature du fonds monétaire international dès le début des années 90, dans le but de rétablir les équilibres macroéconomiques et la transition de l'économie Algérienne vers des systèmes libéraux.

2-1-2-1-Le cadre institutionnel et organisationnel des échanges internationaux :

Le commerce international ne peut se développer que dans un cadre institutionnel et organisationnel.

³⁰ BENISSAD Hocine, 1991, op cite.

³¹ BENISSAD Hocine : « la réforme économique en Algérie », op. Cit, p.88.

a) Les accords commerciaux pour le développement des échanges internationaux :

Il existe plusieurs accords et organismes qui ont participé au développement des échanges, parmi ces accords, on désigne les suivants³² :

➤ Du GATT à l'OMC

Le GATT (General Agreement on Tarifs and Trade), ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui a été signé en 1947 entre 23 pays, a pour objectif d'améliorer le bien-être des populations des pays membres par l'accroissement de la production et du commerce international. Ainsi, le commerce international devenait un instrument indispensable pour accélérer le développement économique. L'OMC (organisation mondiale du commerce) a succédé au GATT (en janvier 1995) à la fin du dernier cycle de négociations du GATT (Accord de Marrakech faisant parti de l'acte final de l'Uruguay-round). Le GATT n'était pas une Institution internationale mais plutôt un club, l'OMC est une institution internationale qui poursuit les mêmes objectifs que le GATT mais avec des moyens plus importants en particulier un système de sanctions pour les États qui commettent des infractions relativement à leurs engagements.

➤ La Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement (CNUCED) :

La Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement a été créée en 1964, en tant que mécanisme intergouvernemental permanent. Elle compte 191 pays membres et est le principal organe de l'assemblée générale des Nations-Unies concernant le domaine du commerce et du développement. Ses principaux objectifs sont d'aider les pays en développement à tirer le meilleur parti des possibilités de commerce, d'investissement et de développement qui s'offrent à eux et de les soutenir pour qu'ils puissent s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale.

➤ L'organisation de Coopération et Développement Economique (OCDE) :

L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) a, en 1961, succédé à l'Organisation européenne de coopération économique (OECE), fondée en 1948 pour gérer l'aide américaine d'après-guerre (plan Marshall). L'OCDE regroupe plus d'une

³² PAVEAU.J, DUPHIL.F, BARELIER.A, DUBOIN.J, GERVAIS.F, KUHN.G, LEMAIR.J-P, LEVY.C, PAVEAU.M, « Pratique de commerce international », Foucher, Malakoff, Paris, 2013, P19-20.

trentaine de pays : toute l'Europe occidentale et l'Amérique du nord, plus le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Corée et, depuis 1995 et 1996, certains pays d'Europe centrale (République tchèque, Hongrie, Pologne) et, depuis 2010 le Chili, la Slovénie, Israël, et l'Estonie. L'OCDE est le principal rassembleur de statistiques sur les pays développés.

➤ **Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI)**

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels³³.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international. Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires ;
- Encaissements documentaires ;
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms) ;
- Remboursement de banque à banque ;
- Garanties et cautions internationales.

b) Les organismes du financement des échanges

Les organismes du financement des échanges sont les suivants³⁴:

³³ <http://www.iccwbo.org/about-icc>.

³⁴ PAVEAU.J, DUPHIL.F, BARELIER.A, DUBOIN.J, GERVAIS.F, KUHN.G, LEMAIR.J-P, LEVY.C, PAVEAU.M, op-cite, P20.

➤ **Le Fonds Monétaire International (FMI)**

Le Fonds monétaire international (FMI) est une institution internationale chargée de promouvoir la coopération monétaire internationale, garantir la stabilité financière, faciliter les échanges internationaux, contribuer à un niveau élevé d'emploi, à la stabilité économique et faire reculer la pauvreté. Le Fonds monétaire international est, en particulier, chargé de la gestion des crises financières. Il endosse, également, la responsabilité de la stabilité du Système monétaire international (SMI). Créé par les accords de Brettons Woods en 1944.

➤ **La Banque Mondiale (BM)**

Crée en même temps que le FMI, elle regroupe cinq institutions : la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD), Association Internationale pour le Développement (AID), la Société Financière Internationale (SFI), l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (AMGI), le Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI).

2-1-2-2- Les facteurs de la libéralisation du commerce extérieur en Algérie :

La libéralisation du commerce extérieur en Algérie est provoquée par plusieurs facteurs:

a) Crise et restructuration (1979-1987)

Au début des années 1980, l'économie algérienne commence à être restructurée, et l'aggravation de la crise économique en Algérie à la suite du choc pétrolier dès 1986. La baisse régulière du prix du brut amorcé 1985 s'accélère brutalement en 1986. Le niveau des prix atteint son plancher et dévoile brutalement les dysfonctionnements structurels de l'économie algérienne. La chute des prix du pétrole de 40 % réduit à néant les illusions de puissance du potentiel industriel algérien et révèle la dépendance et la fragilité d'un système construit sur la seule performance du secteur des hydrocarbures³⁵.

³⁵ Benderra.O, (1986 – 1998), Économie algérienne : Les réseaux aux commandes de l'État, Extrait de La Méditerranée des réseaux, Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb, sous La Direction de Jocelyne Cesari, Maisonneuve et Larose, octobre 2002, *Alegria -watan*, (lu le 31 juillet 2012).

b) Crise et privatisation (1988-1993)

La baisse du prix des hydrocarbures de 1985 à 1987, avait des conséquences sur le plan social et économique du pays. La crise politique de 1988, les résultats des élections de 1991 et leurs annulations plongèrent le pays dans une période très difficile d'insécurité et de désordre économique, l'obtention d'une aide financière du FMI et les mesures qui lui sont associées ont renforcé l'urgence des réformes.

c) Le régime du commerce extérieur depuis 1988

A partir 1988 l'Algérie tenté de libéraliser son commerce extérieur en effet, la loi de finance N° 88-2986 relative à l'abolition du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur n'est qu'une partie de l'ensemble des autres textes législatifs visant à accommoder l'économie nationale aux conditions de l'économie de marché. Cette loi apporte trois modifications principales au système de fonctionnement du commerce extérieur : la suppression des procédures du contrôle préalable a la conclusion des contrats par les entreprises publiques, Le budget de devise et La suppression du caractère obligatoire du recours aux monopoles.

d) La dette extérieure :

➤ Naissance et évolution de la dette (avant 1986)

Selon un rapport du Conseil National Economique et Social (CNES) sur la dette algérienne³⁶, il apparait que l'Algérie ne comptait comme dette extérieure, dans les années soixante, que les seuls crédits de l'O.C.I (organisme français de coopération industrielle). Au début des années soixante-dix, quelques prêts gouvernementaux de pays de l'Est qui partageaient la ligne socialiste avec l'Algérie, et un prêt du Fonds Koweïtien de Développement Economique et Social. Le stock de la dette extérieure était de 3335 millions de dollar US en 1971³⁷.

Afin de répondre aux besoins des différents investissements engagés dans la politique d'industrialisation, l'Etat a augmenté sensiblement son recours à la mobilisation de crédits

³⁶ Rapport du conseil national économique et social (CNES) sur : « la dette des pays du sud de la méditerranée : obstacle au partenariat euro-méditerranéen, dossier du colloque international, Annaba, 4-5-6 décembre, 1999, P27.

³⁷ Rapport du conseil national économique, op.cit., p27.

extérieurs. Le stock de la dette avait atteint en 1976 les 9,5 milliards de dollar US et 18,5 milliards de dollar US en 1979³⁸.

L'Algérie lance le Plan VALHYD (valorisation des hydrocarbures) qui prévoit l'intensification des exportations d'hydrocarbures, en particulier du gaz naturel. Ce plan vise à long terme la production pétrolière et gazière. Il ambitionne l'extraction de toutes les réserves de pétroles, de condensat et de GPL répertoriées, et prévoit un programme de réalisation sur 30 ans dont le coût atteint 36,4 milliards de dollars³⁹.

Bénéficiant d'une amélioration importante des termes de l'échange (en 1974 puis en 1979), l'Algérie peut pour autant supporter la charge de la dette, d'autant plus qu'une part très importante (80%) provient des créanciers privés⁴⁰.

De 17,05 milliards de dollars US en 1980, la dette extérieure est passée à 24,6 milliards de dollars US en 1987⁴¹, l'Algérie a subi des conséquences désastreuses à savoir :

- Le transfert de richesse au profit des pays destinataires de ses hydrocarbures du fait de la décrue des prix de ces derniers.
- Des enlèvements très importants sur ces recettes, au titre des intérêts.
- **L'expansion de la dette extérieure (1986-1991)**

En 1986, la forte chute du prix du brut se traduit pour le pays par une baisse de ses recettes extérieures de plus de 5,6 milliards de dollars US. La monnaie américaine avait perdu depuis le début de 1985 près de la moitié de son pouvoir d'achat⁴².

Le stock de la dette extérieure augmente entre 1984 et 1986 de 7 milliards de dollars US du fait principalement de cette décote du dollar US. Les réserves de change fondent de plus d'un milliard de dollars en 1986⁴³. Ainsi fragilisé, et devant la réticence des banques internationales à accorder des prêts libre, le pays a mobilisé des crédits commerciaux pour toute importation afin de ne pas entamer davantage ses réserves de change qui étaient très faibles.

³⁸ Le rapport du conseil national économique et social, op.cit., boudjenah Yasmine, op.cit., p34.

³⁹ De VILLIERS Gauthier, « l'Etat démiurge : le cas algérien », l'Harmattan. Paris, 1987.

⁴⁰ BOELLY Rolande, « l'abandon de la dette, un préalable », El Watan, 21 janvier 1999.

⁴¹ Rapport du conseil national économique et social, op.cit.

⁴² Rapport du conseil national économique et social, op.cit., p29.

⁴³ Idem.

En effet, les crédits à court terme mobilisés en 1986 sont remboursables dès 1988 ; ceux mobilisés en 1987 le sont dès 1989. Le pays accumule alors des dettes : le stock de dette extérieure augmente de plus de 10 milliards de dollars US entre 1985 et 1989 ; il passe de 18,4 à 28,6 milliards de dollars US, et le service de la dette augmente encore plus vite que son stock. La trappe de la dette se referme alors sur le pays. En définitive, le pays a chèrement payé sa volonté de continuer à faire figure de bon payeur :

- Il aura réprimé ses importations, privant l'appareil de production d'inputs indispensable ;
- Il aura perturbé les circuits et mécanismes d'importation, en raison des délais nécessaires à la négociation et à la mise en place de financement pour des produits qui sont traités habituellement cash ;
- Il aura versé une prime indue à certains pays dont il est devenu de plus en plus l'otage ;
- Il aura ruiné son crédit et payé des surcoûts visibles et non visibles liés à la contraction du champ des partenaires et aux pratiques tellement douteuses que certaines banques ont refusé d'y associer leur nom⁴⁴.

2-1-2-3-. L'Algérie sous les orientations des organisations et institutions international

a) L'Algérie sous les orientations du FMI

A partir l'année 1986 la situation économique du pays s'est dégradée sur plusieurs plans. Ces facteurs concéder comme des raisons qui incité l'Algérie à recourir au Fonds monétaire international (FMI) pour demander des facilités financières. Cette démarche se solde par la signature avec le FMI deux accords de Stand-by (de confirmation) en 1989 et 1991

➤ Le premier accord stand-by (30 mai 1989)

Le premier accord stand-by est conclu avec le FMI, fin mai 1989. En vertu de ce premier accord, le FMI impose une conditionnalité concerne la politique monétaire (appelée à être plus rigoureuse), la suppression du déficit budgétaire, la poursuite de la dépréciation du cours du dinar et l'adoption d'une loi imposant la flexibilité des prix. Cette conditionnalité ne

⁴⁴ Rapport du conseil national économique et social, op.cit., p29.

paraît pas gênante politiquement, dès lors qu'elle n'affecte pas encore le cadre institutionnel dans lequel sont prises et exécutées les décisions économiques. L'Algérie s'y soumet donc aisément : la masse monétaire ne s'accroît plus que de 7% en un an, le déficit budgétaire est éliminé, le taux

De change du dinar continue à se dégrader tandis qu'une loi est votée, en juillet 1989⁴⁵, assouplissant le régime des prix⁴⁶.

➤ **Le deuxième accord stand-by (3 juin 1991)**

Les négociations avec FMI aboutissent le 3 juin 1991 à libérer un crédit stand-by dont le montant s'élève à 300 millions de DTS, soit environ 400 millions dollars, libérale en plusieurs tranches.

L'objectif de l'accord de confirmation consiste à rétablir le déséquilibre de la balance des paiements, le FMI impose une conditionnalité traditionnelle. En matière de commerce extérieur et de changes il recommande :

- Une libéralisation du commerce extérieur ;
- Une dépréciation rapide du taux de change jusqu'en mars 1991, devant être suivie, en été, soit d'une forte dévaluation, soit de la mise en place d'un marché « libre » du dinar
- Une plus grande libéralisation des prix, devant entraîner de moindres subventions budgétaires ;
- Une réforme du système fiscal et douanier⁴⁷.

b) L'accord d'association de l'Algérie-UE

Le premier accord de coopération entre l'Algérie et la communauté européenne est conclu en 1976, son objectif principal est le soutien, l'accompagnement et le développement de l'économie algérienne.

Dans l'accord avec UE que l'Algérie a signé en 2001, l'aspect commercial est dominant, l'objectif essentiel étant d'établir une zone de libre-échange, les autres volets de coopération passent au second plan. Cet aspect est d'autant plus important que les échanges

⁴⁵ La loi de finance N° 89-12 du 5/7/1989 relative aux prix, JORA N° 29 du 19 juillet 1989.

⁴⁶ BENNISAD Hocine : « Le plan d'ajustement structurel », OPU, Alger, 1997, p.109.

⁴⁷ BENNISAD Hocine : « L'ajustement structurel, l'expérience du Maghreb », OPU, Alger, 1999, p.59.

entre les deux parties sont asymétriques. L'Algérie représente un petit partenaire pour l'UE mais l'UE est le premier partenaire de l'Algérie.

Les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit⁴⁸:

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties, afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leurs coopérations dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinente ;
- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens et de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économiques, social, culturel et financier
- Encourager l'intégration maghrébine, en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la communauté européenne et ses états membres.

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

❖ Impact de l'accord d'association sur l'économie algérienne

Ici, on va traiter les différents effets de ces accords sur l'économie algériennes d'une manière générale en appuyant sur : le consommateur, les entreprises, l'emploi, l'industrie, et enfin les recettes budgétaires.

- **Effet sur le consommateur :** Les effets de la libéralisation du commerce extérieur seront en principe positifs par les consommateurs, car la baisse des barrières douanières va faire baisser les prix des principaux produits.

⁴⁸ MAKLOUF-F, « Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du master En économie des affaires Européennes et internationale, Université de Paul 2006, P125.

- **Effet sur les entreprises** : les effets de la libéralisation du commerce extérieur pour les entreprises sont en principe positifs, puisque la baisse des droits de douane va faire baisser les coûts des entreprises.
- **Effet sur l'industrie** : si l'économie nationale avait une bonne réactivité, l'accord d'association aurait dû apporter les résultats suivants : réduction des coûts de production et amélioration de la compétitivité des entreprises pour pouvoir affronter la concurrence étrangère, et la réallocation des facteurs de production des secteurs les moins rentables vers les plus rentables.
- **Effet sur les recettes budgétaires** : la mise en œuvre de l'accord d'association à partir de 2005, et la baisse des tarifs douaniers, les ressources de l'État ont connus une forte baisse et des pertes exprimées en % du PIB, ces pertes ont été de 0,2 en 2005 pour atteindre 1,0 en 2014⁴⁹.

c) L'accord d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

En raison de la crise économique qu'a connue le pays pendant la fin des années 80 et début des années 90, la procédure d'adhésion de l'Algérie à l'OMC n'a pas connu une progression significative malgré que l'accord été signé en 1987 avec la GATT. Le groupe de travail s'est réuni pour la première fois en 1998 et l'Algérie est considérée comme un pays ouvert commercialement.

Cet accord vise trois objectifs principaux :

- La diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la première condition de cette diversification à moyen et long terme des exportations et de la production ;
- Le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter les effets de la concurrence internationale ;
- La maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

A l'orée de l'adhésion à l'organisation mondiale de commerce, l'Algérie initie 'un changement structurel'⁵⁰, des modifications institutionnelles dans plusieurs domaines ont

⁴⁹ BRAHMI.S, la libéralisation du commerce extérieur et impératif de l'OMC avec références au cas de l'Algérie,

Mémoire de magistère, université ORAN.P96

⁵⁰ CASTEL. O : les politiques volontaires de l'Etat mexicain, dans l'ajustement structurel et après ? p59-60, in BENISSAD Hocine, « Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché », op.cit., p217.

constitué un vaste chantier de réforme en Algérie afin de répondre aux exigences de l'adhésion à l'OMC.

Les membres de l'OMC veulent tous bénéficier des avantages accordés par l'Algérie à l'Union européenne (UE) dans le cadre de l'Accord d'association. Avec des droits de douane nuls, tels qu'accordés aux Européens.⁵¹

L'adhésion de l'Algérie à l'Organisation mondiale du commerce pour l'Algérie est irréversible devant bénéficier des expériences réussies de la Russie et de l'Arabie Saoudite eux-mêmes dont les économies sont dépendantes des hydrocarbures.⁵²

d) L'intégration maghrébine et l'économie algérienne

Le Maghreb est la région la plus homogène du point de vue sociologique, linguistique et culturel, est une région possédant un potentiel de développement très riche, naturel et humaine non négligeables. Malgré ce riche patrimoine, le Maghreb reste l'une des régions les moins intégrées du monde

En 1989 cette intégration soit concrète avec la création de « l'Union du Maghreb Arabe » (UMA) qui compte cinq pays : l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

Cependant, pour plusieurs raisons, le processus d'intégration a été bloqué et a enregistré un retard énorme en le comparant à d'autres processus d'intégration.

L'Algérie a encouragé en 2001/2005 et en 2006 des initiatives permettant de réactiver les structures et organes de l'UMA.

C'est un accord qui consiste à l'exonération de 2000 produit des droits de douane sur une période allant de cinq ans à dix ans.

L'objectif visé a développé les relations économique et commerciales, cet accord constitue le premier du genre⁵³, il concerne les produits lesquels les deux pays accordent des avantages tarifaires similaires à ceux qui régissent leurs échanges avec l'Union Européenne.

⁵¹ Khalifa Litamine , Adhésion à l'OMC : L'Algérie n'est pas pressée, ALGRIE ECO. Le : 05/02/ 2018

⁵² Dr Abderrahmane Mebtoul, analyste et expert international, L'adhésion de l'Algérie à l'OMC est irréversible, le journal « La Matinale d'Algérie », L'adhésion de l'Algérie à l'OMC est irréversible, publie le 09/05/2015.

⁵³ Déclaration du ministre du commerce Algérien au journal, la nouvelle république. 22 décembre 2008.

➤ L'accord Algérie et Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)

L'accord de l'Algérie avec la GZALE est entré en vigueur au début de l'année 2005,

C'est une alliance économique entre pays arabes pour une complémentarité économique et des échanges commerciaux.

La GZALE prévoit une suppression totale des droits de douanes entre les pays signataires de l'accord.

La GZALE regroupe actuellement 19 pays, à savoir l'Algérie (L'Algérie est membre depuis 2009), la Jordanie, l'Egypte, les Emirats Arabes Unies, le Bahreïn, la Tunisie, l'Arabie Saoudite, le Soudan, la Syrie, l'Iraq, le Sultanat d'Oman, la Palestine, le Qatar, le Koweït, le Liban, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et le Yémen.

Au cours de l'année 2013, le marché des fournisseurs de l'Algérie au sein de la Gzale est à 80% dominé par les Emirats arabes unis, l'Arabie saoudite, la Tunisie, l'Egypte, la Libye et le Maroc.

En termes de clients, le marché de l'Algérie au sein de GZALE est à 74% dominé par la Tunisie, le Maroc, la Syrie, le Soudan et la Lybie ; Les importations algériennes depuis ces zones ont presque doublé en 2013 atteignant 3.4 milliards de dollars contre 2.3 milliards de dollars en 2012.

Durant l'année 2013, le volume des échanges entre l'Algérie et les pays de la Gzale s'est établi à 7,05 milliards de dollars contre 5,3 milliards de dollars en 2012. Les exportations algériennes vers cette zone ont augmenté de seulement 19% au moment où les importations se sont accrues de 49% sur un an, souligne une étude d'ALGEX sur l'impact de l'accord de libre échange sur le commerce de l'Algérie avec cette zone⁵⁴.

2-1-2-4- Le cadre institutionnel national

A côté des importateurs et des exportateurs qui sont chargés des opérations d'importation et d'exportation, existent d'autres intervenants ; des organes qui s'occupent de réglementer ce commerce.

⁵⁴ www.algex.dz

a) Le ministère du commerce

Le ministère du commerce à travers sa direction générale du commerce extérieur et dans le cadre des relations commerciales extérieures, a pour mission :

- De proposer toutes stratégies en matière de commerce extérieur et de la promotion des exportations et d'en assurer le suivi ;
- D'initier et de participer à l'élaboration des instruments juridiques et organisationnels relatifs aux échanges commerciaux extérieurs ;
- D'animer et d'impulser, à travers les structures appropriées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales ;
- De préparer ou de contribuer à la préparation et à la négociation des accords commerciaux internationaux ;
- De concevoir et de mettre en place un système d'information sur les échanges commerciaux extérieurs.

Pour mener à bien sa mission de coopération et de promotion des échanges, il dispose deux organes qui sont sa tutelle : l'agence de promotion du commerce extérieur (PROMEX) et la chambre de commerce et d'industrie (CACI).

b) L'Agence algérienne de promotion du commerce extérieur

L'agence algérienne de promotion du commerce extérieur est un établissement public à caractère administratif placée sous la tutelle du ministre du commerce, créé par le décret exécutif N°04-174 du 12 juin 2004. Cette agence est dotée de personnalité et d'autonomie financière.

Elle a pour mission :

- La gestion des instruments de promotions des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- L'analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études de perspectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs ;
- L'élaboration d'un support annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportations ;
- La mise en place d'un système de veille sur les marchés internationaux et leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie ;

- Le suivi et l'encadrement de la participation des opérateurs économiques nationaux aux différentes manifestations économiques,
- De l'assistance aux opérateurs économiques pour le développement d'actions de communication, d'information et de promotion relatives aux produits et services destinés à l'exportation.⁵⁵

Il est à préciser dans ce cadre qu'ALGEX a remplacé l'office algérienne de promotion des exportations qui a connu une dissolution.

c) La chambre de Commerce et d'Industrie Algérienne

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie est un établissement public à caractère industriel et commerciale doté de la personnalité morale et l'autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministre du commerce. Pour accomplir la mission de promotion et développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion en direction des marchés extérieurs. La CACI est chargée notamment de :

- Organiser ou participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestation économiques en Algérie et à l'étranger (foires, salons, colloques, journées d'études et missions commerciales) visant la promotion et le développement des activités économiques nationales et des échanges commerciaux avec l'étranger ;
- Etablir des relations et conclure des accords de coopérations et d'échanges mutuels avec les organismes homologues ou similaires étrangers ;
- Proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportations des produits et services nationaux ;
- Donner son avis sur les conventions et accords commerciaux liant l'Algérie et les pays étrangers.⁵⁶

Concernant la structure, la CACI dispose de trois organes principaux : l'assemblée générale le conseil et les commissions techniques.

⁵⁵ Art 6 de Décret exécutif no 04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement de L'agence nationale de promotion du commerce extérieur.

⁵⁶ Art 05 de décret exécutif no 96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie.

d) La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations

La CAGEX est une entreprises publique économique par action, dans les actionnaires sont les compagnies d'assurances (SAA, CAAR, CAAT, CNMA et CCR).

A l'origine décidée aux risques des petites et moyennes entreprises et à l'exportation, l'assurance-crédit à l'exportation est l'un des moyens possibles pour prévenir, recouvrer et indemniser les fournisseurs en cas de défaillance de leurs clients, elle demeure néanmoins méconnue de nombreux acteurs.

L'Algérie est dotée d'une législation particulière relative à l'assurance-crédit à l'exportation et d'un organisme chargée de mettre en œuvre cette technique de promotion des exportations.⁵⁷

Sa mission principale est la couverture des principaux risques encours pendant le déroulement des opérations d'exportations et de la garantie des paiements en cas de financement.

Ces risques peuvent être des risques d'interruption de marché, de fabrication, de non recouvrement du matériel et produits exposés et ce à travers l'assurance crédits exportations, l'assurance-crédit domestique, la coassurance et la réassurance.

Enfin, la CAGEX dispose de toutes les informations sur tous les assurés (natures des fabrications, financement, commercialisation, chiffre d'affaires, personnel, expériences dans les exportations...). Cet ensemble d'informations lui permis de déterminer pour chaque assuré le taux de prime à appliquer sur les opérations à couvrir.

2-1-2-5- La libéralisation du commerce extérieur après 1994

Les difficultés de l'économie algérienne ont commencé à se faire sentir et s'aggraver pesant lourdement sur les échanges extérieurs du pays, poussant les pouvoirs publics à solliciter l'assistance des institutions financières internationales de Bertton-Woods, particulièrement, le fond monétaire international (F.M.I). Cette assistance était conditionnée par mise en œuvre d'un programme d'ajustement structurel, dont l'une des conditionnalités était la libéralisation de commerce extérieur.

⁵⁷ ABDELLAH- BEN HAMOUN, « Cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie », Revue IDRA, volume 9 no 2 1999

Ce programme qui s'étale de 1994 à 1998, vise à restaurer les équilibres macro et microéconomiques en apportant les corrections nécessaires aux différentes distorsions qui caractérisent l'économie algérienne. « Le Programme d'Ajustement Structurel (P.A.S) qui en a découlé imposait plusieurs objectifs, visant tous à assurer les grands équilibres macroéconomiques et à préparer les conditions d'une relance de la croissance économique⁵⁸».

Dans l'ensemble, le programme s'articule autour de mesures classiques de politiques budgétaire, monétaire et de change qui se résument en ce qui suit :

- La réduction du déficit budgétaire ;
- L'amélioration de la performance financière des entreprises publiques économiques ;
- La révision de la politique de subvention et de fixation du taux d'intérêt ;
- La modification du taux de change de la monnaie nationale ;
- La libéralisation graduelle du commerce extérieur.

Les réformes du commerce extérieur et de change 1988-1997⁵⁹.

2-1-2-6- Le rôle des douanes et leur implication dans le déroulement des opérations du commerce extérieur

Le système douanier algérien, outil du contrôle du commerce extérieur, a connu une évolution liée à celle de l'économie nationale dans ses différentes phases. Les douanes constituent pour l'économie nationale le premier rempart, en effet aucune marchandise ne peut entrer en Algérie ni, sortir sans leur autorisation.

La mise en œuvre d'une politique douanière par l'Etat est considérée comme une action directe sur les qualités de produits à importer, les prix de vente des biens importés augmentent par l'application d'un droit de douane.

Les droits de douanes sont théoriquement, le seul moyen de protection admis par les règles du GATT/OMC. Ces règles permettent de montrer clairement l'étendue de la protection et de permettre la concurrence.

⁵⁸ Bouyakoob, A, (2006), « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », p.78, www.revueplurielles.org.

⁵⁹ Ce tableau a été réalisé à partir d'une compilation de l'ouvrage de Nashashibi : Algérie ; stabilisation et transition à l'économie de marché. FMI, Washington.

Aux termes de l'article 03 du code des douanes Algérien, l'administration des douanes a notamment pour mission :

- De mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la législation douanière et la tarifaire ;
- Appliquer les mesures légales et réglementaires mises à sa charge, aux marchandises importées ou exportées, ainsi qu'aux marchandises d'origine algérienne placées sous le régime de l'usine exercée ;
- De veiller, conformément à la législation, à la protection de la faune, de la flore et du patrimoine artistique et culturel.

2-1-2-7- Le commerce extérieur à partir de 2015

L'ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003 qui consacre (Art. 1 et 2) la liberté de l'acte d'importation et d'exportation, à été modifié par la loi n° 15-15 du 15 juillet 2015 modifie⁶⁰ les dispositions de cette ordonnance par son article 6 selon lequel : « Des mesures de restriction peuvent être mises en œuvre notamment, aux fins :

- De conserver les ressources naturelles épuisables conjointement avec l'application de ces restrictions à la production ou à la consommation ;
- D'assurer à l'industrie nationale de transformation les quantités essentielles de matières premières produites sur le marché national et ce, en conformité avec les principes prévus par les accords internationaux auxquels l'Algérie est partie ;
- De mettre en œuvre des mesures essentielles à l'acquisition ou la répartition de produits en prévision d'une pénurie ;
- De sauvegarder les équilibres financiers extérieurs et l'équilibre de la marche. »

Le décret exécutif n°15-306 datant du 6 décembre 2015 fixe les modalités d'application du régime de licences automatiques et des licences non automatiques. Les premières « sont délivrées par les secteurs ministériels concernés, sur la base d'une demande accompagnée de documents justifiant la conformité des produits et des marchandises selon leur nature et la situation juridique des opérateurs économiques ». Les secondes, instituées

⁶⁰ Mme Mina Masayuki, avec son équipe, CADRE DE POLITIQUE COMMERCIALE : ALGERIE-Politiques Commerciales et Diversification, Copyright Nations Unies 2017.P37 ;38.

pour gérer des contingents, sont accordées par le ministère du commerce sur proposition d'un comité interministériel permanent⁶¹.

➤ **Le taux d'ouverture de l'économie algérienne supérieur à 60%⁶²:**

Le taux d'ouverture de l'économie algérienne, qui renseigne sur le degré de dépendance du marché national vis-à-vis de l'étranger, est supérieur à 60%.

Le problème de l'économie nationale est lié aux importations. Le taux d'ouverture de l'économie nationale, qui traduit l'ensemble de ses échanges, est supérieur à 60% car, malheureusement, nous importons beaucoup", a relevé le ministre lors d'un panel sur le commerce et les services organisé en marge de la 26ème Foire de la production algérienne.

« Il a expliqué que le ratio de l'ouverture de l'économie nationale est représenté par la somme des importations et des exportations par rapport au Produit intérieur brut (PIB) ».

De ce fait, il a considéré que le pays devrait soit diversifier ses exportations, soit limiter, dans une première étape, ses importations.

L'évaluation qui peut être faite sur ce dispositif à la fin de l'année 2017 est que tout en essayant, au niveau du ministère du Commerce, de mettre en place le système le plus transparent possible, "il a été très critiqué parce que cela a parfois entraîné des pénuries et a créé certainement des hausses de prix",

Selon ses pronostics, l'année 2017 devrait clôturer avec un déficit commercial de 10 milliards de dollars et, probablement, avec un déficit de la balance des paiements de l'ordre de 15 milliards de dollars.

➤ **Suspension de 900 produits à l'importation dès janvier 2018 dans le cadre du nouveau dispositif d'encadrement du commerce extérieur⁶³**

⁶¹ NB : Le Comité est chargé de l'examen des demandes de licences d'importation ou d'exportation par référence aux besoins exprimés et aux statistiques résultant de l'exploitation des données obtenues et/ou formulées par les départements ministériels ainsi que par les représentants des associations professionnelles et patronales agréées. Ce décret est entre dans sa phase d'application à partir du 14 janvier 2016, concerne pour l'instant 3 produits : les véhicules de transport des personnes et des marchandises 53 Les licences d'importation non automatiques couvriront 63 contingents tarifaires de produits agricoles et agroalimentaires originaires de l'UE. Elles seront délivrées par le ministère du commerce sur proposition d'un comité interministériel permanent.

⁶² Mohamed Benmerradi, Commerce extérieur : le taux d'ouverture de l'économie algérienne supérieur 60%. ALGERIE PRESSE SERVICE. Publie dans : <http://www.aps.dz/economie/67535-commerce-exterieur/conselté> le 02/05/2018 à 18 :50.

Il s'agit essentiellement des fruits secs, des fromages (produits finis), des fruits frais (à l'exception des bananes), des légumes frais (sauf l'ail), des viandes (à l'exception de certaines catégories telles les viandes bovines), du thon, des dérivés du maïs, des préparations de viande, des chewing-gum, des bonbons et chocolats, des pâtes alimentaires, des viennoiseries, des dérivés de céréales, des conserves de légumes, des tomates préparées ou conservées, des confitures, des gelées, des fruits conservés, des préparations alimentaires, des préparations pour soupes et potages, des eaux minérales, des papiers, du ciment, des détergents, des produits plastiques finis et semi-finis, des produits hygiéniques, du marbre et du granite, du papier hygiénique, des tapis, de la céramique finie, des glaces et verres, des moissonneuses-batteuses, des articles de robinetterie, des fils de câbles, des meubles, des lustres, des articles électroménagers et des téléphones mobiles.

L'encadrement des importations à partir de l'année prochaine dans le cadre de la loi de finances 2018 :

- L'élargissement de la liste des marchandises soumises à la Taxe intérieure de consommation (TIC), au taux de 30%, pour 10 familles de produits finis, ainsi que le relèvement des droits de douanes, pouvant atteindre 60%, pour 32 familles de produits finis.
- L'amélioration de la compétitivité des produits locaux par rapport à ceux importés mais aussi la valorisation des recettes budgétaires sur les opérations d'importation de certains produits de luxe de ce dispositif vise rétablissement de la balance des paiements.

➤ **Suppression des systèmes de licences d'importation en 2018⁶⁴:**

L'accès à ces contingents se ferait par adjudication et en référence au modèle type de cahier des charges fixant les conditions et les modalités d'accès par voie d'enchères au contingent ou à ses tranches. Les opérations d'importation devront justifier, au moment de la domiciliation bancaire d'un document officiel établi par une autorité dûment habilitée dans le pays exportateur et /ou d'origine, attestant que les marchandises concernées sont effectivement et librement commercialisées sur son territoire.

⁶³ <http://www.aps.dz/economie/67309-commerce-exterieur-suspension-d-importation-de-900-produits-des-2018>.consulté le 18/05/2018, en 17 :14.

⁶⁴ <http://www.aps.dz/economie>.

Le système des licences d'importations, mis en vigueur en 2016, sera supprimé en 2018 du fait que ce dispositif a non seulement "montré ses limites" mais c'est aussi un système "bureaucratique" et "manquant de transparence" sans compter qu'il a engendré parfois des problèmes d'approvisionnement.

Ainsi, La Algérie diminue les directes étrangers (IDE), et attirer les investissements notamment ceux qui sont susceptibles d'aboutir à l'exportation.

2-1-2-8- Le résultat de la libéralisation du commerce extérieur

Par conséquent cette libéralisation avait donné lieux à :

- Le transfert au système bancaire de prérogatives commerciales ;
- La destruction de pans entiers de l'économie nationale par le fait des importations massives de produits concurrençant la production nationale qui est fortement et immédiatement rentable ;
- L'importation de produit finis plus facilement finançables au détriment du fonctionnement des entreprises ;
- Enfin la facilité d'obtention du registre du commerce incite privée ou public à importer.

C'est pour mettre fin à ce dysfonctionnement, que le programme de travail du gouvernement décide, sans remettre en cause la marche vers l'économie de marché, d'intervenir plus rigoureusement dans l'encadrement des opérations de commerce extérieur en fonction de la disponibilité des ressources devises se caractérisant par leur rareté. Par cette intervention l'administration récupère ses prérogatives en matière de commerce⁶⁵.

En attendant, l'instauration du taux de charge multiple et du marché libre de la devise, inscrits au programme de travail du gouvernement, peut contribuer à améliorer la situation et redynamiser le commerce, notamment pour ce qui est du fonctionnement de l'appareil de production et des projets jugés prioritaires⁶⁶.

⁶⁵ ASSALA.KH : « PME en Algérie : de la création à la mondialisation ». 8eme Congrès international Francophone en entrepreneuriat et PME, 2006, P.3.

⁶⁶CHETTAB.N, « Etat, entreprise et marché mondial : retrait fictif de la puissance nationale et intensification de la mondialisation », Cahiers du CREAD n°58, 4ème trimestre 2001, pages 1-7, p. 6.

2-2- L'évolution statistique des échanges extérieurs en Algérie 1963 à 2018

Depuis l'année 1963 à nos jours, les réalisations des opérations d'importations et d'exportations ont connu une évolution sur quatre grandes périodes :

2-2-1- La première période (1963-1973) :

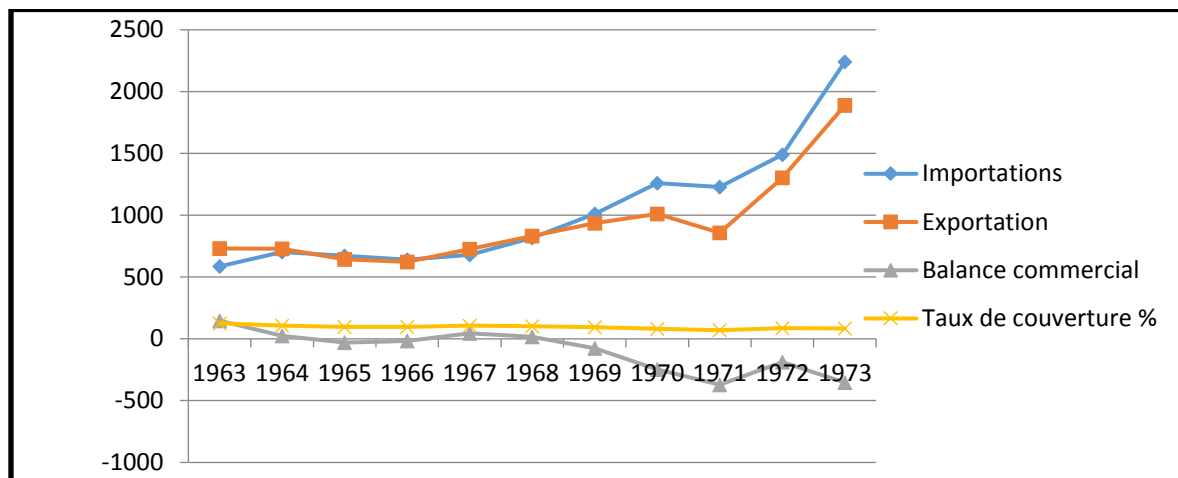
Cette période s'étale sur onze années où les opérations du commerce extérieur de l'Algérie (Importations et Exportations) millions USD ont enregistré une évolution annuelle relativement lente accusant parfois des baisses insignifiantes.

Tableau N°01 : L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 1963- 1973
valeurs en millions USD :

Année	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Importations	586	704	672	640	680	816	1010	1259	1228	1491	2241
Exportation	732	728	642	623	725	831	935	1010	857	1304	1889
Balance commerciale	147	24	-30	-17	46	16	-76	-248	-371	-187	-353
Taux de couverture %	126	108	96	97	107	102	93	80	70	87	84

Source : ministère des finances direction générale des douanes, la réalisation des échanges extérieurs de l'Algérie période : 1963–1974.

Graphique N°01 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : années 1963-1973



Source : construire par nous même à partir des données du tableau N°01.

Le tableau permet de tirer certaines conclusions à savoir :

- La chute des importations et des exportations dans les deux premières années de l'indépendance (1963-1964), cette chute est due au départ des échanges et donc à la baisse de leur consommation, cette dégradation à durer jusqu'en 1966 ;
- À partir de 1967, et plus exactement de 1968, un accroissement des importations est clairement visible. Il est dû à l'accroissement des investissements publics dans le secteur industriel et des entreprises privées
- Les exportations de leur côté, suivent une évolution analogue, leur dépression au début de l'indépendance est due à deux facteurs essentiels, d'une part la baisse des produits agricoles et d'autre part la mise en place d'un code tarifaire ;
- La balance commerciale a diminué dans les deux premières années (1963 et 1964) après l'indépendance, et à partir de 1965 et 1966 enregistre des déficits chaque fin de l'année, et une balance excédentaire en 1967 et 1968 avec une valeur faible ce qui s'explique par une augmentation des exportations, aussi des déficits dans les quatre années suivantes et une grave dégradation de la balance commerciale, à cause de l'augmentation des importations qui dégage une grande différence entre les importations et exportations.
- Le taux de couverture enregistre des pourcentages qui diminuent à partir de l'année 1963, qui varie entre 120 % et 70 %.

2-2-2- La deuxième période (1974_1994) :

Tableau N°02 : représentent l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 1974-1994 valeur en millions USD :

Année	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Importation	4024	5993	5318	7102	8675	8410	10552	11259	10743	10415	10292
Exportation	4259	4292	4977	5805	6117	9873	15613	13283	11481	11183	11869
Balance commerciale	235	-1702	-341	-1297	-558	1463	5061	2024	738	768	1577
Taux de couverture	106	72	34	82	71	117	148	118	107	107	115

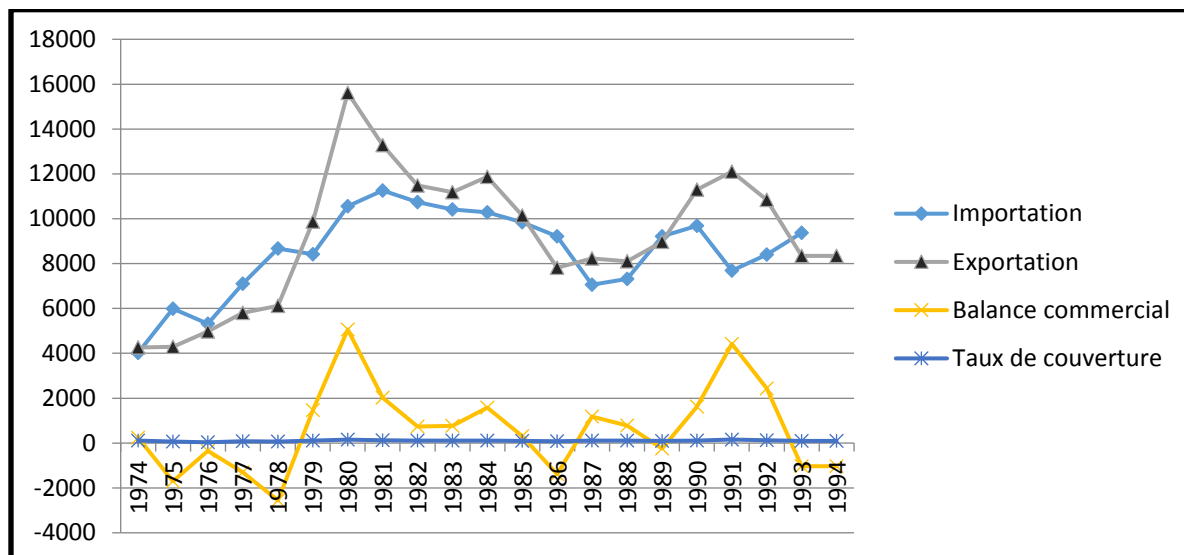
Suite du tableau N°02

Année	19 85	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Importation	9840	9213	7056	7323	9208	9684	7684	8406	9365	9365
Exportation	10145	7820	8233	8104	8968	11304	12101	10837	8340	8340
Balance commercial	305	-1393	1177	781	-240	1620	4420	2431	-1025	-1025
Taux de couverture %	103	85	117	111	97	117	158	129	89	89

Source : ministère des finances direction générale des douanes, la réalisation des échanges extérieurs de l'Algérie période : 1974-1994

Durant cette période où le niveau du volume des échanges est nettement plus important que la première période, a vu une évolution en hausse entre (1974_1981), suivi d'une baisse annuelle entre (1982_1989) et une reprise à la hausse à partir de 1992

Graphique N°02 : Evolution du commerce extérieur de l 'Algérie période : années 1974_1994



Source : construire par nous même à partir des données du tableau N°02.

Le tableau et le graphique représentent l'évolution de la balance commerciale algérienne durant la période allant de 1975 à 1994, et le niveau du volume des échanges dans cette période est plus important que la première période (1963-1974), car depuis 1975 la balance commerciale algérienne demeure déficitaire et qui varie entre -341 millions USD

En 1976 et -2558 millions USD en 1978, et en 1979 un reversement de tendance se réalise un excédent de 1463 millions USD.

Les importations ont enregistré un taux de croissance moyenne, les exportations, quant à elles, ont progressé en moyenne. Aussi le montant total des importations et des exportations, ainsi que de la balance commerciale, a connu des troubles entre 1985 et 1989. Ces troubles dues au contre choc pétrolier⁶⁷ qui a touché de près la structure de l'économie algérienne et ses conséquences ne se voient pas seulement sur les exportations, à la baisse, mais aussi sur l'ensemble de l'économie algérienne, suivi de la balance commerciale déficitaire de 2431 millions USD en 1992 à 1025 millions USD en 1993 et 1994 suite des diminution de taux de couverture.

⁶⁷ Les cours de pétrole sont passés de 27 USD en 1985 à 11 USD en 1986.

2-2-3- La troisième période (1995_2010) :

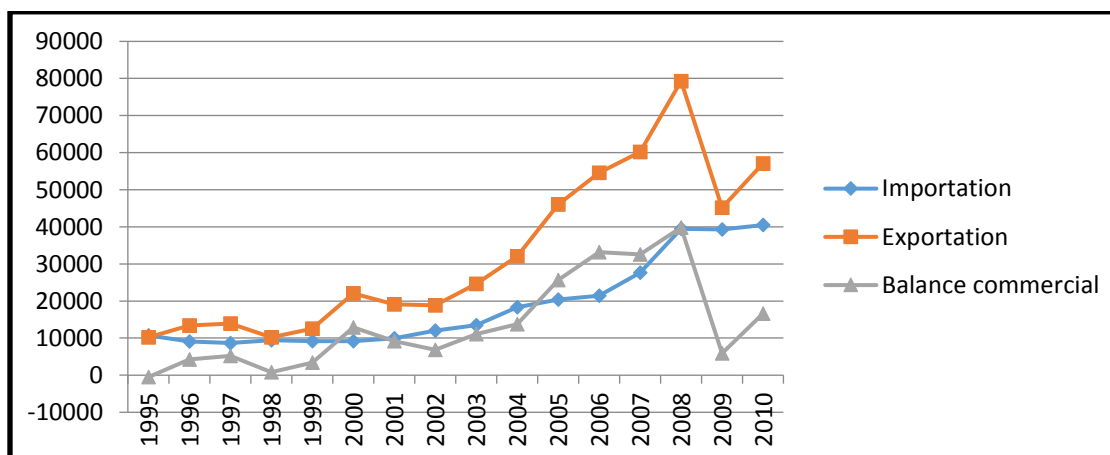
Cette période a été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations et d'exportations particulièrement à partir de l'année 2004. Cette évolution s'explique en partie par la libéralisation effective du commerce extérieur à partir de l'année 1995 et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engagés à partir de l'année 2004.

Tableau N°03 : représente l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie, Période 1995–2010 Valeur en millions USD

Année	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Importation	10761	9098	8687	9403	9164	9173	9940	12009
Exportation	10240	13375	13889	10213	12522	22031	19132	18825
Balance commercial	-521	4277	5202	810	3358	12858	9192	6816
Année	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Importation	13534	18308	20357	21456	27631	39479	39294	40473
Exportation	24612	32083	46001	54613	60163	79298	45194	57053
Balance commercial	11078	13775	25644	33157	32532	39819	5900	16580

Source : www.douane.gov.dz

Graphique N°03 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : 1995 à 2010



Source : construire par nous même à partir des données du tableau N°03.

Les deux tableaux montrent l'évolution chiffrée des importations et des exportations de l'Algérie, ainsi que de sa balance commerciale, durant la période allant de 1995 à 2010.

Les importations ont enregistré une croissance moyenne, sur la période 1995 à 2001, et à partir de l'année 2002 commence à augmenter jusque à l'année 2009 à diminuer, la balance commerciale a enregistré des soldes positifs sauf l'année 1995, où elle a été déficitaire ; ce déficit peut être expliqué par les faits des fluctuations qui ont marqué les marchés pétroliers. Ainsi, l'année 1998 est marquée par une régression des prix des hydrocarbures, un excédent de 810 million de dollar ; cette situation ne durera pas, en 1999, les cours reprennent à nouveau leur hausse dégage un excédent de 3358 million de dollars US à 39819 million de dollars US en 2008, la balance commerciale devient et demeure excédentaire la fin de la période ;

Les exportations sont toujours troubles des marchés internationaux du pétrole et de gaz naturel, mais aussi des cours des hydrocarbures ; les exportations suivent l'évolution des cours des hydrocarbures d'une manière quasi-parfaite.

2-2-4-. La quatrième période de 2011 à deux mois de 2018

Les résultats globaux obtenus en matières des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période allant de 2011 jusqu'au deux premiers mois du 2018 sont capitulés dans ce qui suit.

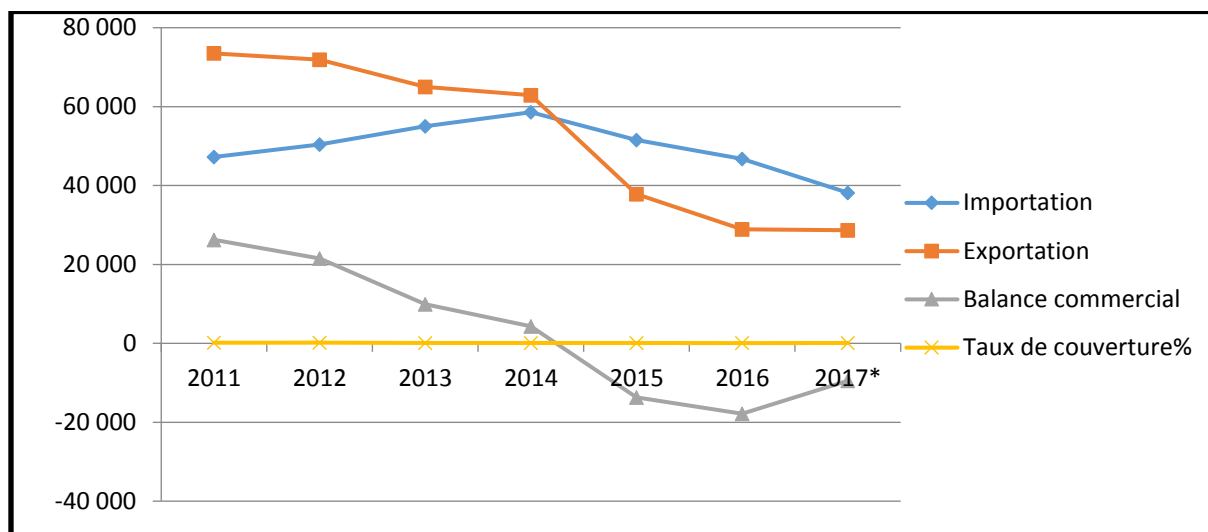
Tableau N°04 : L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 2011-2017

Unité : millions us dollars :

Années	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Importation	47 247	50 376	55 028	58 580	51501	46727	38 177
Exportation	73 489	71866	64 974	62886	37787	28883	28 671
Balance commerciale	26 242	21490	9 946	4306	-13714	-17844	-9 506
Taux de couverture%	156	143	128	107	73	62	75

Source : www.douane.gov.dz

Graphique°04 : Evolution du commerce extérieur de l 'Algérie période : 2010 à 2017
valeur en millions USD



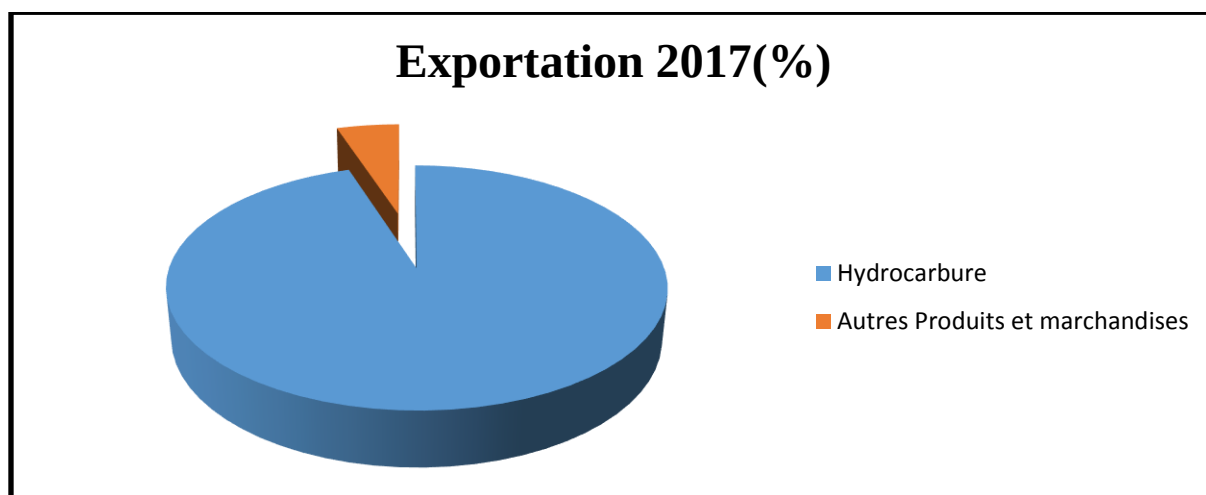
Source : Réalisé d'après les données de tableau N°04.

- Pour la période de l'année 2011 à 2014 font ressortir d'un excédent de la balance commerciale de 26242 millions de dollars US en 2011, qui diminution à 4306 en 2014. Cette tendance s'explique simultanément par une hausse des importations et une baisse des exportations enregistrées durant cette la période ;
- Par ailleurs, en termes de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 156% en 2011 qui va diminuer jusqu'à 107% en 2014 ;
- Pour la période de l'année 2015 2017, il y a un déficit de la balance commerciale qui varie entre -17844 et -9506 millions de dollars US, durant l'année 2014. Cette tendance s'explique simultanément par la hausse des importations et des exportations enregistrées durant cette période ;

En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 73% en 2015 contre 107% enregistré en 2014. et aussi pour l'année 2016 et 2017.

Aussi, Le déficit de la balance commerciale algérienne s'est réduit en 2017 grâce à la remontée des cours des hydrocarbures d'une part, et dans une moindre mesure à la poursuite des restrictions aux importations d'autre part. En effet, les exportations se sont élevées à 34,8 Mds USD en 2017, en progression de 15,8% par rapport à 2016 (30 Mds USD) tandis que les importations se sont établies à 46 Mds USD, en diminution de 2,4% par rapport à 2016 (47,1 Mds USD). Le déficit enregistré cette année est alors de 11,2 Mds USD, en baisse de 34,4% par rapport à l'année précédente (17,1 Mds USD).

Graphique N°05 : Structure des exportations au cour de l'année 2017 :



Source : douanes algériennes

Les hydrocarbures représentant près de 95,5% du montant total des exportations, c'est donc essentiellement la remontée du prix du baril de pétrole qui est l'origine de cette embellie (le prix du baril de Sahara Bled est passé de 44,3 USD/bbl en moyenne pour 2016 à 54,1 USD/bbl en 2017). Les exportations hors hydrocarbures ont également resté néanmoins marginales et ne représentent que 5,5% des exportations algériennes.

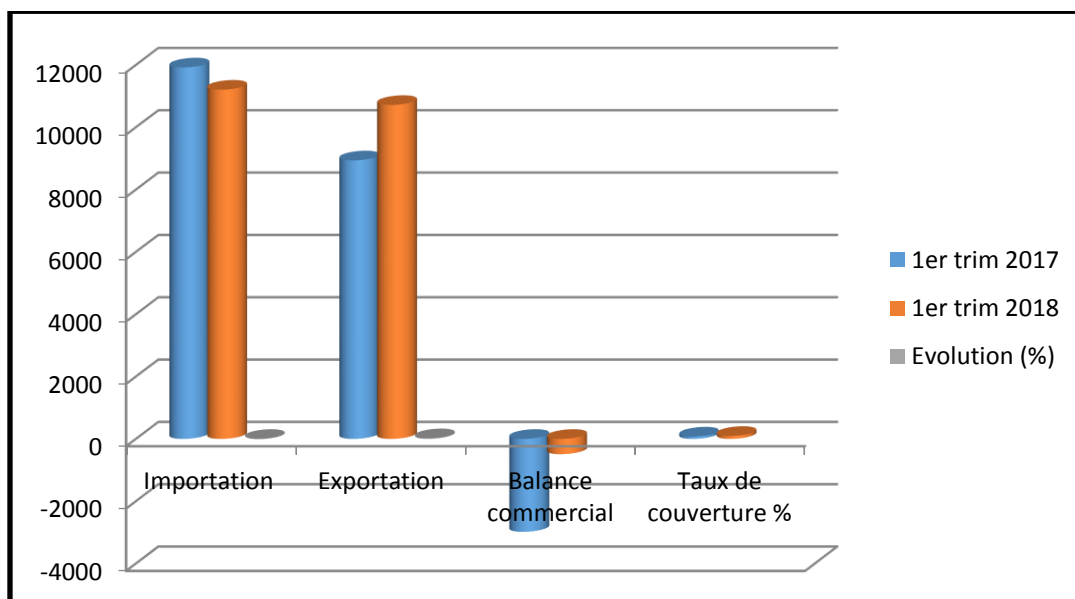
2-2-5-. Tendence générale sur 1^{er} trimestre de l'année 2017 et 2018

Tableau N°5 : L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 1^{er} trimestre de l'année 2017et trimestre de l'année 2018unité : millions us dollars :

	1 ^{er} trim 2017		1 ^{er} trim 2018		Evolution(%)
	Dinars	Dollars	Dinars	Dollars	
Importation	1310214	11920	1278301	11206	-5,99
Exportation	921934	8938	1222289	10716	19,89
Balance commercial	-388380	-2982	-56012	-490	
Taux de couverture %	75		96		

Source : www.douane.gov.dz

Graphique N°06 : L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 1^{er} trimestre de l'année 2017 et trimestre de l'année 2018 unité : millions us dollars :



Source : Réalisé d'après les données de tableau N°06.

Malgré les efforts qui mené par l'Etat Algérienne pour limiter les importations par produit et quantités des produits importés, et l'amélioration du secteur de l'exportation pour le début de l'année 2018 par rapport à l'année 2017, la balance commerciale est déficitaire et enregistre une insuffisance de convecteur ses importations. Car les exportations de l'Algérie sont en grand pourcentage des produits hydrocarbures, et les prix des hydrocarbures sont bissaient sur le marché international.

2-2-6- Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie durant l'année 2017

A travers les relations de l'Algérie avec l'extérieur, elle dispose de plus en plus de nouveaux partenaires avec eux elle développe ses importations et diversifié ses exportations.

Tableau N°06 : Classement des 10 premiers clients de l'Algérie en 2017

	Montant des exportations en (MUSD)	Evolution 2017/2016 (%)	Part dans le total des exportations algériennes 2017	Evolution de la part 2017/2016
Italie	5 548	6,4%	16,0%	- 1,4 pt
France	4 492	31,0%	12,9%	+1,5 pt
Espagne	4 142	6,6%	11,9%	- 1,0 pt
Etats-Unis	3 394	-12,3%	9,8%	- 2,1 pts
Brésil	2 082	28,7%	6,0%	+0,6 pt
Turquie	1 960	45,6%	5,6%	+1,1 pt
Pays-Bas	1 849	25,5%	5,3%	+0,4 pt
Royaume Uni	1 611	51,6%	4,6%	+1,1 pt
Portugal	917	7,9%	2,6%	2,6%
Belgique	892	-9,7%	2,6%	-0,7 pts

Source : douanes algériennes

Les pays de l'Union du Maghreb Arabe et les autres pays africains restent marginaux, représentant respectivement 3,7% (1,3 Md USD) et 0,3% (102 MUSD) des exportations algériennes.

La France passe au rang de deuxième client cette année (4ème en 2016) grâce à une augmentation de 31% de ses importations en provenance d'Algérie (à 4,3 Mds USD). L'Italie demeure le 1er client de l'Algérie avec 5,5 Mds USD d'importation en provenance d'Algérie (+6%) et l'Espagne 3ème avec 4,1 Mds USD (+7%). Les Etats-Unis, quatrième client de l'Algérie voient leurs importations en provenance de l'Algérie diminuer de 12,3%(relance production nationale).

Tableau N° 07 : Classement des 10 premiers fournisseurs de l'Algérie en 2017

	l'Algérie en 2017 Montant des importations(MUSD)	Evolution 2017/2016 (%)	Part de marché 2017	Evolution de la part de marché 2017/2016
Chine	8 309	-1,2%	18,1%	+0,2 pt
France	4 295	-10%	9,4%	-0,7 pt
Italie	3 754	-19,2%	8,2%	-1,7 pt
Allemagne	3 215	+6,2%	7,0%	+0,6 pt
Espagne	3 128	-12,3%	6,8%	-0,8 pt
Turquie	1 998	+3,3%	4,4%	+0,3 pt
Etats-Unis	1 816	-20,8%	4,0%	-0,9 pt
Rep de Corée	1 675	+53,4%	3,6%	+1,3 pt
Argentine	1 518	+13,7%	3,3%	+0,5 pt
Brésil	1374	+13,7%	3,0%	+0,4 pt

Source : douanes algériennes.

La France maintient sa position de 2ème fournisseur de l'Algérie mais voit sa part de marché régresser à nouveau. Estimée à 10,1% en 2016, elle est à présent de 9,4% avec 4,3 Mds USD, en baisse de 10% par rapport à 2016 (A noter que les douanes françaises ont enregistré 5,7 Mds USD (5 Mds EUR) d'exportations françaises vers l'Algérie). La Chine demeure le premier fournisseur de l'Algérie (passée devant la France en 2013) avec 8,3 Mds USD d'importations en Algérie. Derrière la France, l'Italie perd aussi des parts de marchés, à 8,2% cette année avec 3,8 Mds USD d'exportations vers l'Algérie, en baisse de 19%. L'Argentine a gagné des parts de marché sur la France grâce à ses exportations de céréales vers l'Algérie (de 0 en 2016 à 310 MUSD en 2017, hors maïs).

Tableau N° 08 : Répartition des principaux postes d'importations Algériennes en 2017

	Montant des importations (MUSD)	Evolution 2017/2016 (%)	Part dans le total des importations algériennes 2017	Evolution de la part 2017/2016
Céréales, semoules et farines	2774	-1,3%	5,9%	-0,1 pt
Médicaments	1893	-6,4%	4,0%	-0,3 pt
Véhicules de tourisme et collections CKD	1617	+19,6%	3,4%	+0,5 pt
Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux	1604	+20,0%	3,4%	+0,6 pt
Laits et produits laitiers	1410	+43,1%	3,0%	+0,9 pt
Appareils électriques pour la téléphonie	1125	-9,7%	2,4%	-0,2 pt
Sucres et sucreries	1034	-17,8%	2,2%	+0,3 pt
 Tubes et tuyaux en fer ou en acier	1021	-17,8%	2,2%	-0,4 pt
Constructions et parties de constructions	934	4,3%	2,0%	+0,1 pt
Huiles destinées à l'industrie alimentaire	850	20,7%	1,8%	+0,3 pt

Source : douanes algériennes

D'un montant de 46 Mds USD, les importations algériennes ont régressé de 2,4% en 2017 par rapport à 2016. Au cours de l'année, l'Algérie a renforcé les mesures protectionnistes avec l'élargissement de la liste des produits soumis aux quotas d'importations. En octobre 2017, la Banque d'Algérie a instruit les banques commerciales d'exiger une provision pour l'importation de produits destinés à la revente en l'Etat, équivalente à 120% du montant de la transaction, 30 jours avant l'opération (les médicaments ont par la suite été exclus de ce nouveau procédé.

- Selon les douanes algériennes, les biens d'équipements constituent la principale catégorie d'importations et représentent 31,7% du total ; La deuxième catégorie de produits importés intègre les biens destinés à l'outil de production, absorbant 31,5% des importations ;
- Les autres principaux produits importés sont les biens alimentaires et les biens de consommations non alimentaires (avec chacun une part de 18,4% des importations totales).

Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

Tableau N°09 : Indicateurs macroéconomiques annuels

		2014	2015	2016 °	2017*	2018*
PIB, croissance et inflation	PIB (en Mds USD, à prix courants)	214	166	159	175	180
	Taux de croissance du PIB à prix constants (en %)	3,8%	3,9%	3,3%	1,5%	0,8%
	PIB hors hydrocarbures (en Mds USD)	156	135	138	141	144
	Taux de croissance du PIB HH à prix constants (en %)	5,6%	5,5%	3,7%	3,1%	2,7%
	Taux d'inflation (moyenne annuelle, en %)	2,9%	4,8%	6,4%	5,5%	4,4%
	Taux d'investissement (en % du PIB)	47,5%	50,9%	53,8%	48%	39%
	Taux d'épargne (en % du PIB)	43,4%	34,7%	32,6%	34,2%	28%
Comptes publics	Solde budgétaire global (en % du PIB)	-7,3%	-15,3%	-13,5%	-3,2%	-1,1%
	Solde budgétaire global hors hydrocarbures (en % du PIB HH)	-38,0%	-37,8%	-29,9%	-27,9%	-26,5%
	Solde budgétaire hors Fonds de régulation des recettes (en % du PIB)	-14,5%	-36,5%	-21,2%	-9,3%	-7,7%
	Dette publique (en % du PIB)	7,7%	8,8%	20,6%	17,7%	17,7%
	Dette extérieure brute (en % du PIB)	1,7%	1,8%	2,7%	4,9%	6,8%
	Fonds de régulation des recettes (en Mds DZD)	4 408	2 074	740	740	740
Comptes externes	Balance commerciale (en Mds USD)	0,3	-18,1	-23,1	-22,1	-16,6
	Balance des services et des revenus (en Mds USD)	-13,0	-11,7	-8,4	-9,5	-9,1
	Transferts nets (en Mds USD)	3,3	2,7	2,7	2,9	3,0
	Flux nets d'IDE (en Mds USD)	1,5	-0,7	1,4	1,8	2,2
	Balance courante (en Mds USD)	-9,4	-27,0	-28,8	-28,7	-22,7
	Balance des paiements (en Mds USD)	-5,9	-27,5	-26,0	-21,8	-15,6
Monnaie	Avoirs extérieurs nets (en Mds DZD)	15850	15 553	12 725	10 438	9 025
	Avoirs intérieurs nets (en Mds DZD)	-1 938	-1 490	1 526	4 842	7 559
	Crédits à l'économie (en Mds DZD)	6 591	7 651	8 341	9 176	9 953
	Monnaie et quasi monnaie M2 (en Mds DZD)	13 664	13 731	13 881	15 280	16 583

Source : FMI, Banque d'Algérie °estimation prévisions.

Tableau N°10 : Principaux partenaires de l'Algérie, Période : 1er Trimestre 2018

Principaux Clients	Valeur (Millions de dollars)	Structure(%)	Evolution
Italie	1.412	13,18	-18,6%
Espagne	1.347	12,57	+16,3%
France	1.222	11,40	+15,3%
USA	1.163	10,85	+44,6%
Gde-Bretagne	664	6,20	+92,4%
Turquie	618	5,77	+23,3%
Pays-Bas	521	4,86	-9,5%
Brésil	459	4,28	-27,6%
Portugal	349	3,26	+71,9%
Inde	293	2,73	+48%
Belgique	273	2,55	+20,2%
Tunisie	238	2,2	+56,6%
Maroc	187	1,75	+59,8%
Corée du Sud	166	1,55	-
Chine	155	1,45	-
Sous-total	9.067	84,61	
TOTAL	10.716	100%	

Source : douanes algériennes

Concernant les partenaires commerciaux, l'Italie a repris sa place de premier client de l'Algérie alors que durant les deux premiers mois 2018, c'était l'Espagne qui occupait la tête du podium.

Tableau N°11 : Les principaux fournisseurs de l'Algérie au 1er trimestre 2018 Milliard dollars

principaux fournisseurs	Valeurs	Structure (%)	Evolution (%)
Chine	1 740	15,53	-31,09
France	1 124	10,03	9,34
Italie	944	8,42	13,19
Espagne	870	7,76	23,23
Allemagne	750	6,69	-5,54
Argentine	623	5,56	63,09
Turquie	548	4,89	6,41
USA	389	3,47	-5,12
Rep de Corée	325	2,90	-42,48
Inde	300	2,68	5,63
Brésil	295	2,63	-24,55
Fédération de Russie	256	2,28	-27,07
Belgique	181	1,62	43,65
Canada	155	1,38	-22,11
Roumanie	148	1,32	7,25
Sous total	8 648	77,17	
Total Général	11 206	100 %	

Source : douanes algériennes.

Les principaux fournisseurs de l'Algérie, la Chine est encore venue en tête avec 1,74 mds USD (15,53% des importations globales algériennes), suivie de la France avec 1,12 mds USD (10,03%), de l'Italie avec 944 millions USD (8,42%), de l'Espagne avec 870 millions USD (7,76%) et de l'Allemagne avec 750 millions USD (6,7%).

Conclusion

Le commerce international évalué ces dernières années. Les échanges entre les pays sont devenus de plus en plus importants.

A partir de 1980 avec la mondialisation, le commerce international est devenu une source de revenu non négligeable à l'image de la Chine qui tire ses principaux revenus du commerce extérieur.

L'Algérie qui est un pays mono exportateur de produit pétrolier n'a pas encore la place qu'il mérite dans le concert des nations. L'Algérie un pays qui a importé pour 60 millions de dollars de produit en 2016. Cependant en 2018, les importations sont diminuées pour atteindre 50 millions de dollars en raison de la crise économique que traverse l'Algérie à cause de la baisse du prix du baril de pétrole qui reste la principale source de revenu de l'Algérie.

CHAPITRE II : LA GESTION COMMERCIALE ET LA PROCÉDURE D'IMPORTATION

Introduction

Toute opération commerciale fait appel à un financement direct ou différé. Dans le commerce extérieur, il y a le fait de l'éloignement géographique, les importateurs et exportateurs ne se connaissent pas dans la plupart des cas, ce qui rend difficile de se faire confiance à la première opération.

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. L'importateur, de son côté, hésite de verser des fonds à son vendeur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat.

Pour cette raison et la complexité des échanges commerciaux internationaux dus à l'évolution rapide et la concurrence, les banques et les institutions financières mettent en œuvre des moyens de paiement de plus en plus diversifiés, ce qui a, par conséquent, augmenté les risques liés au financement.

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de la facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires.

Section 1 : le paiement dans le commerce international

1 : Les instruments de paiement internationaux

Les instruments de paiement font partie de la catégorie d'encaissement simple, ce dernier se pratique bien au niveau national qu'au niveau international. Ce sont des instruments négociables, ce sont des modes de règlement traditionnels et peu coûteux qui laissent souvent l'initiative à l'acheteur et qui présentent des risques, excepté dans le cas où le paiement aura été fait préalablement à l'expédition, hypothèse qui ne concerne que des transactions de faible envergure.

1-1-Les instruments de paiement à vue

1-1-1-Les espèces

Les espèces sont le plus simple et le plus sûr instrument de paiement. Elles mettent obligatoirement en présence l'acheteur et le vendeur lors du règlement, ce qui en limite les possibilités d'utilisation. Le paiement sous forme d'espèces n'est utilisé que pour de petits montants. Il est par ailleurs réglementé en raison des possibilités d'évasion fiscale qu'il autorise. La discrétion est le principal intérêt de cette modalité de paiement mais les risques et les inconvénients de cet instrument sont trop importants pour qu'il puisse être utilisé de manière significative dans les paiements internationaux. L'emploi des espèces est pour l'essentiel restreint aux dépenses des touristes à l'étranger.

1-1-2-Le chèque de voyage

Le chèque de voyage est un moyen de paiement très proche du règlement en espèces, mais plus sûr car, en cas de perte, il ne présente aucune valeur et n'est pas négociable tant qu'il n'est pas contresigné

Immédiatement, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque du tiré, le bénéficiaire a la possibilité de solliciter SBF (sauf bonne fin). Le montant crédité sera égal au

1-1-3-La carte de crédit

Cet instrument de paiement apparu aux États-Unis s'est beaucoup développé, car il évite le transport de liquidités. La sécurité est très grande pour le détenteur de la carte et le

bénéficiaire du paiement. Les développements technologiques ont fait de la carte de crédit le moyen de paiement le plus sûr pour toutes les transactions d'un montant relativement faible¹.

1-2-Le chèque

Le chèque est un ordre écrit inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères².

1-2-1- Les avantages du chèque

- Facilité d'utilisé
- Action.
- Peux couteux et très répandu dans le monde.
- Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre l'importateur.

1-2-2- Les inconvénients du chèque

- L'émission est laissée à l'initiative de l'acheteur.
- Le temps de l'encaissement est plus ou moins long avec l'intervention de plusieurs banques.
- Si le chèque est libellé en devises, il y a risque de change.
- Le chèque d'entreprise matérialise une créance mais ne protège pas du risque d'impayé, dans le cas d'un chèque sans provision.
- L'acheteur est susceptible d'effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis, pour différentes raisons.
- Les chèques d'entreprises sont souvent interdits lorsqu'il y a une réglementation du contrôle des changes.

¹ Yves SIMON et Delphine LAUTIER, Finance Internationale, 9e édition, Economico, paris, 2003, p.70.

² G. LEGRAND et H. MARTINI, « management des opérations de commerce international importer-Exporter », DUNOD, 8e, 2007, paris, p.141.

- Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié.

Un des moyens d'éviter le risque d'impayé, consiste à exiger un chèque banque (*Bank draft*). Afin d'être crédité nominal du chèque diminué des agios.

1-3-Le virement international

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement³.

1-3-1-Les moyens de communication du virement international

Le virement bancaire international à trois principaux moyens de communication qui sont⁴ :

- Le courrier** : c'est le plus ancien moyen de transmission, c'est un ordre de virement par voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
- Le télex** : il est plus rapide que le courrier, il offre également d'avantage de sécurité mais le support papier reste l'instrument de virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.
- Le SWIFT**: (*society for worldwide interbank financial telecommunication*). C'est un système privé d'échange de messages télématiques entre banques adhérentes, c'est le réseau le plus rapide, le plus souple, et il est plus sûr que le télex, il est en outre le plus économique.

1-3-2-Avantages et inconvénients du virement international

a. Les avantages

- La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées : cryptage des messages, accès au système par l'émetteur grâce à une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreurs et d'incompréhension.
- La rapidité et le coût très réduit.

³ G. LEGRAND et H. MARTINI, op.cit., p.142

⁴ LASARY, Commerce international, 2005, p.191.

- La facilité d'utilisation : fonctionnement 24 heures sur 24, 365 jours par an.
- Pas de risque de non-paiement si le virement est fait avant l'expédition.

b. Les inconvénients

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur.
- Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devises.

1-4-Les effets de commerce

Les effets de commerce sont des documents émis par un créancier donnant ordre à un débiteur, par écrit et via une tierce personne, de payer une dette à un bénéficiaire à échéance. On compte parmi les effets de commerce la lettre de change et le billet à ordre, entre autres. Les effets de commerce sont des moyens de paiement utiles aux entreprises dans le cadre de relations commerciales avec des délais de paiement. Cela permet de sécuriser et formaliser les conditions de paiement⁵.

1-4-1-La lettre de change

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance.

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long⁶.

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages et inconvénients : Pour les avantages :

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (créancier).
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.

⁵ <http://www.l-expert-comptable.com>.

⁶ G. LEGRAND et H MARTINI, Op cit, p.143

- Il détermine précisément la date de paiement. Pour les inconvénients :
- La lettre de change ne supprime pas le risque d'impayé, de perte et de vol.
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devise.

Cependant, ce mode de paiement n'est pas très répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change du banquier du tiré. Une traite avalisée apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non-transfert (sur les pays à risque).

1-4-2-Le billet à ordre

Le billet à ordre est un titre par lequel une personne s'engage à payer à l'ordre d'une autre personne, dite bénéficiaire, une certaine somme d'argent à une date déterminée. Le billet à ordre a une structure beaucoup plus simple que la lettre de change, puisqu'il met en cause uniquement deux personnes, le souscripteur de l'effet et le bénéficiaire⁷.

Le billet à ordre possède des avantages et des inconvénients comme suit :

Le billet à ordre ressemble à s'y méprendre à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut être avalisé par une banque, endossé, négocié, ...) si ce n'est sur un point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur.

Au vu de cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

⁷ Stéphane PIEDELIEVRE, instruments de crédit et de paiement, 6ème édition, Dalloz, 2010, France, P.177.

1-5-L'utilisation des instruments de paiement

Dans ce point on distinguera les règlements au comptant et les règlements à crédit.

1-5-1 Les règlements au comptant

Le marché à suivre est comme suit :

- Vérifier la correspondance (facture, bon de livraison) ;
- Régler, expédier et transmettre l'ordre du virement ;
- Si le paiement est en devises, mettre à jour la position de change ;
- Mettre à jour l'échéancier, le fichier fournisseur et le dossier commande.

La seule question qui se pose est de savoir à quelle date, il faut expédier le chèque, ou donner à la banque l'ordre de virement.

1-5-2-Les règlements à crédit

Ils peuvent être réalisés à l'aide de n'importe quel instrument de règlement. Mais c'est souvent la lettre de change qui est utilisée par les opérateurs économiques.

Lorsque l'acheteur reçoit la lettre de change, les points à observer sont les suivants :

- Vérifier les mentions portées sur la lettre de change (montant, échéance, etc.) en cas de problème contacter immédiatement le fournisseur.
- Accepter et domicilier la lettre de change (le faire avalisée si c'est nécessaire), et l'expédier au fournisseur.
- Mettre à jour la disposition de change, si la lettre de change est en devises.
- Mettre à jour l'échéancier.

La pratique de ces différents instruments de paiement suppose que les transactions concernent des acheteurs sûrs et des pays où les transferts de fonds sont faciles (ces instruments sont utilisés dans le cadre de l'encaissement simple). Dans le cas contraire, il est nécessaire de recourir à des techniques de paiement, plus complexes, qui font intervenir des inter-

médiaires⁸.

2 : Les techniques de paiement

La technique de paiement est la procédure par laquelle le paiement est effectué, parmi les techniques de paiements utilisés dans les transactions internationales on retrouve le paiement par avance et l'encaissement simple qui sont très peu utilisées. Par contre on retrouve les techniques de paiement dites documentaires : la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit qui sont utilisés fréquemment.

2-1-Le paiement par avance

Cette technique peut être utilisée avec un partenaire inconnu, dans certains pays à risques. Le paiement anticipé élimine tout risque de non-paiement pour l'exportateur et traduit une forte méfiance chez l'acheteur, il est peu commercial.

La pratique d'acomptes à la commande ou avant l'expédition permet de réduire le risque de non-paiement⁹.

2-2-L'encaissement simple

Le règlement de la facture est effectué par l'acheteur qui utilise pour cela un des divers instruments de paiements. Au contraire du paiement anticipé, cette technique de paiement est utilisée entre des partenaires qui se connaissent. Le risque dans cette technique réside dans la sécurité de l'instrument utilisé¹⁰.

2-3-La remise documentaire

2-3-1-Définition de la remise documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres

⁸ G. LEGRAND et H. MARTINI, op.cit., P.114.

⁹ Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006. P115.

¹⁰ IDEM, P.115.

instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent)¹¹

Les documents à remettre sont de nature différente. Les documents de transport (le connaissement, la lettre de voiture, la lettre de transport aérien et le document de transport combiné). Le document de transport fait preuve d'un contrat de transport, constitue un reçu de marchandises et représente le droit sur les marchandises. D'autres documents sont à transmettre à l'importateur, parmi eux la facture commerciale et dans certaines circonstances, un certificat d'origine (apportant la preuve de l'origine des marchandises), un certificat d'assurance ou un certificat d'inspection (présentant les résultats d'un examen qualitatif et analytique effectué par un organisme indépendant ou une société spécialisée) peuvent être exigés.

La remise documentaire la plus simple se conclut par un paiement comptant de l'importateur à la banque chargée de l'encaissement. La remise documentaire peut se faire contre l'acceptation par l'importateur d'un effet de commerce. Cette procédure laisse à l'importateur un délai de paiement lui permettant d'obtenir (grâce à la revente des marchandises) les fonds nécessaires au paiement de l'exportateur. Si l'importateur ne paie pas ou n'accepte pas l'effet de commerce, la banque conserve les documents et il ne peut, de ce fait, disposer des marchandises.¹²

2-3-2-Avantages et inconvénients de la remise documentaire

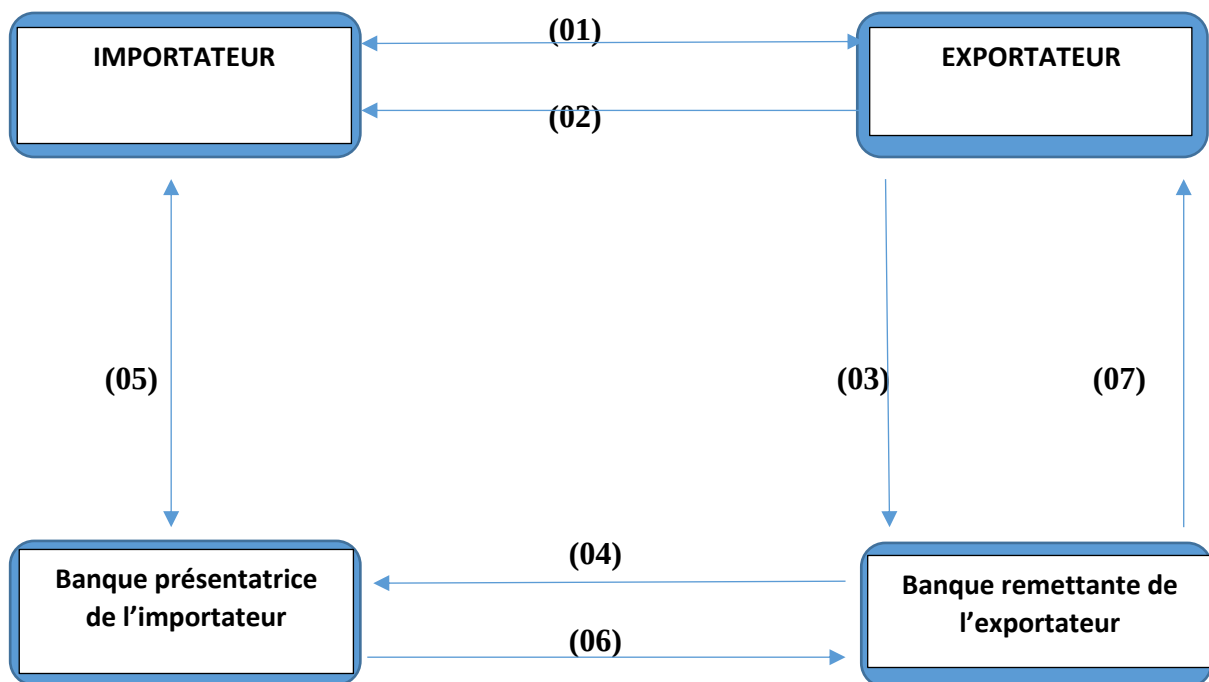
La simplicité des formalités et le coût moins élevé de la remise documentaire la rendent moins lourde que le crédit documentaire, mais elle est loin d'être parfaite. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'effet de commerce peut très bien ne jamais être payé. Dans le cas d'une remise documentaire contre paiement, l'importateur peut ne jamais venir lever les documents, les marchandises demeurent la propriété de l'exportateur, mais celui-ci a de grandes chances de subir de lourdes pertes pour les rapatrier ou les vendre à un autre acheteur

¹¹ www.eur-export.com.

¹² C. PASCO, op-cit, P.116.

La procédure de la remise documentaire est étalée dans le schéma suivant :

Figure n° 07 : La procédure de la remise documentaire



Source : Elaboré par nous-même à partir de l'ouvrage : LERGAND(G), et MARTI-NI(H) : « Management des opérations de commerce international », P.146.

On distingue (07) étapes qui sont les suivantes :

Etape (01) : conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;

Etape (02) : L'exportateur expédie ses marchandises à l'importateur ;

Etape (03) : L'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur

Etape (04) : La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions. L'ordre doit qu'il est soumis aux REU 522 (selon l'article 4 des RUE) ;

Etape (05) : La présentatrice délivre les documents à l'importateur dans le respect des instructions qu'elle a reçues (contre paiement au comptant ou acceptation des effets) ;

Etape (06) : la banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si

l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai n'excédent pas huit jours à partir de la date de leurs réceptions ;

Etape (07) : Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

2-4-Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est un moyen de paiement conditionnel et un instrument de garantie qui joue un rôle important dans le commerce international. C'est le moyen dont l'utilisation est rendue obligatoire, par les autorités algériennes, pour toutes les opérations d'importation sur le territoire Algérien et ce par la loi des finances complémentaire de 2009 dans son article 69, ce dernier a été modifié dans la loi des finances complémentaires de 2011.

2-4-1-Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur (le donneur d'ordre) à régler à un tiers exportateur (le bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la banque nificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises¹³.

Il existe trois types de crédit documentaire : le crédit révocable, le crédit irrévocable et le crédit irrévocable et confirmé.

Le crédit révocable peut être amendé ou annulé à tout moment sans que le vendeur soit notifié ou avisé des modifications apportées aux conditions initialement prévues. Cette modalité est peu pratiquée. Elle est surtout utilisée dans les relations commerciales entre les sociétés-mères et leurs filiales.

Le crédit irrévocable ne peut être amendé ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties intéressées y compris le bénéficiaire.

Le crédit irrévocable et confirmé est un crédit irrévocable qui bénéficie d'un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice et celui fournie par la banque confirmatrice. Cette dernière est souvent localisée dans le pays de l'exportateur, mais il peut s'agir

¹³ <http://www.credit-documentaire.com>.

d'une banque internationale implantée dans un pays tiers. L'exportateur exige cette garantie supplémentaire lorsqu'il ne connaît pas la banque émettrice ou lorsqu'il veut écarter le risque politique attaché à l'engagement de cette banque. Le crédit irrévocable et confirmé est la forme la plus complète du crédit documentaire.

Le paiement lors de la remise des documents peut se faire selon plusieurs modalités :

- Par paiement à vue : paiement immédiat par la banque contre documents ;
- Par paiement différé : au vue des documents la banque paiera au terme du délai fixé dans le crédit ;
- Par acceptation : la banque accepte une traite contre les documents ;
- Par négociation : la banque escompte une traite tirée sur elle-même contre les documents¹⁴

Le crédit documentaire repose sur l'engagement de la banque de payer contre présentation de documents conformes à ceux demandés lors de l'ouverture du crédit. Cet engagement est totalement indépendant du contrat commercial entre le vendeur et l'acheteur. Le non-respect des dates fixées dans l'ouverture de crédit documentaire en rend le paiement impossible.

2-4-2-Avantages et inconvénients du crédit documentaire

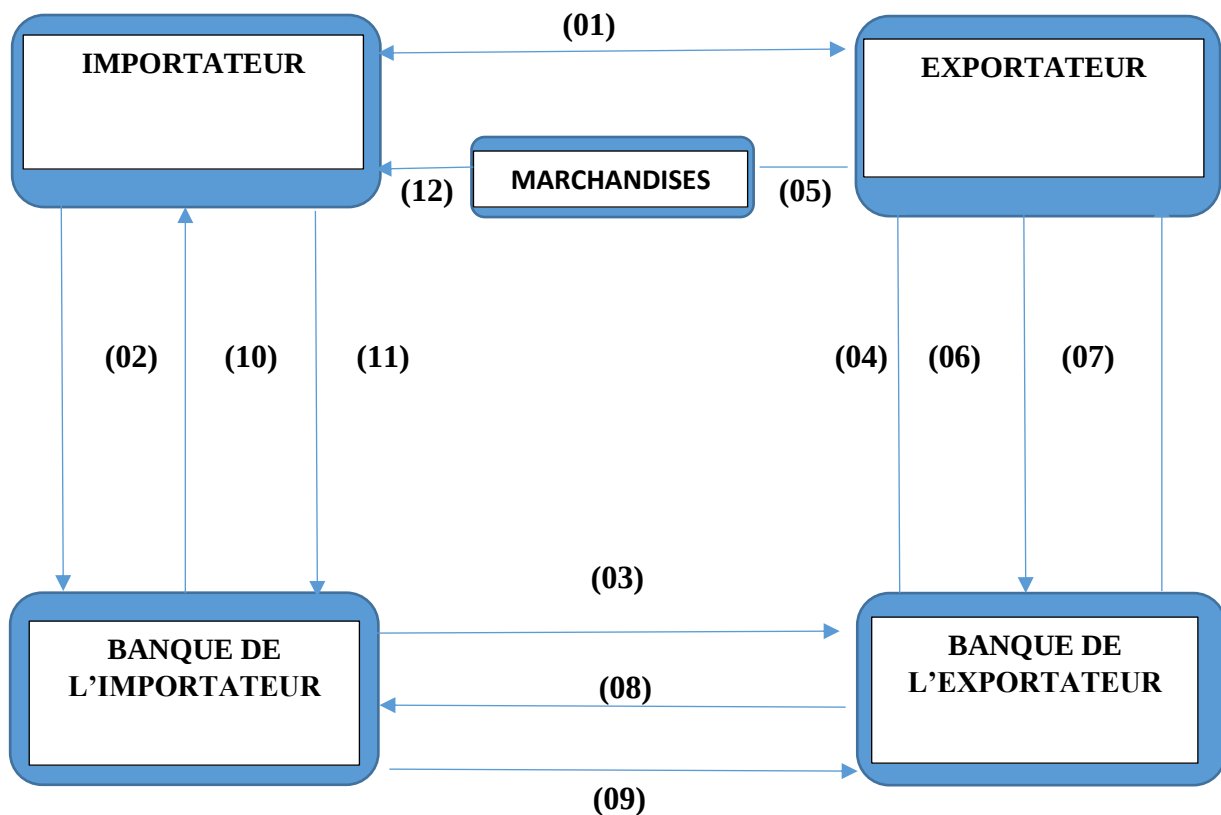
Pour les avantages :

- Sécurité totale si le crédit est confirmé.
- Bonne sécurité sinon, Rapidité de paiement.
- Universalité de la technique (règles et usances uniformes de la CCI) Pour les inconvénients :
- Procédure complexe.
- Formalisme rigoureux.

¹⁴ C. PASCO, op-cit, P.117.

- Coût élevé.

Figure n°08 : Mécanisme du crédit documentaire



Source : Didier Pierre Monod, « moyens et techniques de paiement internationaux » export, édition ESKA, P109

On distingue (12) Etapes ; qui sont les suivantes :

Etape (01) : conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur (bon de commande) ;

Etape (02) : A la requête de l'exportateur, l'importateur demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire ;

Etape (03) : La banque ouvre le crédit (ouverture de CREDOC).

Etape (04) : Avis d'ouverture de CREDOC, la banque notificatrice (banque correspondant) informe le bénéficiaire (l'exportateur) et communique l'ouverture ;

Etape (05) : Expédition de la marchandise, le bénéficiaire remet les marchandises au transporteur ;

Etape (06) : Remise des documents, par le fournisseur à sa banque qui contrôle des documents et le payé ;

Etape (07) : Remise des fonds (crédit confirmé) ;

Etape (08) : Envoi des documents à la banque de l'importateur ;

Etape (09) : Transfert des fonds ;

Etape (10) : Remise des documents, la banque émettrice remet les documents à l'importateur contre paiement ;

Etape (11) : Débité le compte de l'importateur ;

Etape (12) : Muni des documents, l'acheteur prend possession des marchandises à l'arrivée (livraison de la marchandise)

2-5- La lettre de crédit

La lettre de crédit (*stand-by letter of credit*) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet¹⁵.

Le règlement d'une transaction commerciale internationale bénéficiant d'une lettre de crédit peut être effectué par chèque, par traite, ou par remise documentaire. La lettre de crédit présente moins de garanties, car le paiement est à l'initiative de l'acheteur et est effectué au niveau de la banque émettrice, ce qui laisse subsister le risque de non-transfert et le risque commercial vis-à-vis de la banque émettrice. Pour éviter l'un et l'autre, la lettre de crédit doit être confirmée par une banque du pays de l'exportateur ou par une banque.

La lettre de crédit est uniquement un instrument de garantie et se différencie du crédit documentaire en ce qu'elle n'est pas un instrument de paiement. La lettre de crédit sécurise l'exportateur comme le fait le crédit documentaire, mais elle lui évite d'avoir à présenter des documents conformes à la demande d'ouverture de crédit, ce qui réduit le travail administratif et le coût de la garantie.

¹⁵ Yves SIMON, Delphine LAUTIER, op.cit., P.719.

3 : La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est une obligation faite par la banque d'Algérie, en vue de contrôler le commerce international et des changes, donnée à tous les importateurs et exportateurs de domicilier leurs opérations auprès de leurs banques au préalable de tout transfert, rapatriement de fonds et de marchandises.

3-1-La définition de la domiciliation bancaire

Cette domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier auprès d'un intermédiaire agréé, qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire. Par conséquent, l'exportateur étranger doit faire parvenir à l'importateur algérien une facture pro-forma que ce dernier devra domicilier auprès de sa banque.

Cette domiciliation est matérialisée par l'intermédiaire agréé par la banque d'Algérie, par l'apposition, sur le recto de l'original de la facture commerciale ou tout autre document, d'un cachet humide composant les renseignements suivants ¹⁶ :

- Nom commercial de la banque domiciliaire ;
- Numéro de domiciliation attribué au dossier ;
- Date de domiciliation.

3-2-Les conséquences de la domiciliation bancaire

Par cette domiciliation, l'importateur s'engage à s'acquitter de toutes ses obligations au regard de la réglementation du commerce extérieur et des changes.

La banque domiciliaire, de son côté, doit s'assurer de la conformité de l'opération à toutes les réglementations en vigueur et doit suivre et apurer le dossier de domiciliation, dans les délais prescrits, sur la base des documents relatifs la transaction (facture commerciale définitive, le connaissance ou la de transport aérien, la déclaration douanière, le certificat d'origine, l'attestation de service fait, etc.). Ainsi, elle est tenue de rendre compte à la Banque d'Algérie des conditions dans lesquelles l'opération se déroule.

¹⁶ IDR KSOURI, « Le contrôle du commerce extérieur et des changes », Editions GAL, 2ème, 2008, P.66.

3-3-Les opérations exclues de l'obligation de domiciliation bancaire

Ces opérations sont citées dans le règlement n° 07-01 du 03 février 2007 de la banque d'Algérie :

« Toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé, à l'exception des opérations suivantes :

- Les opérations en transit ;
- Les importations/exportations □dites sans paiements□ réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations □dites sans paiements□ réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations □dites sans paiements□ réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations/exportations d'une valeur inférieure à 10 000 DA en valeur FOB ;
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et de marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif ;
- Les exportations, sauf si elles donnent lieu à paiement de prestations par rapatriement de devises ;
- Les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de cent-mille (100 000) faites par l'entreprise Algérie-poste.

4 : les obstacles du commerce international

Les marchandises sont exposées durant leur acheminement à différents risques liés aux stockages.

À la manutention, à la rupture de charges et au transport lui-même. Ainsi qu'au risque de non-paiement. Ces risques variaient selon la solution de transport choisie, la valeur et la nature de la marchandise transportée.

Afin de faire face à ces risques, l'existence de l'assurance transport et assurance-crédit à l'export permet de couvrir les différents risques.

L'étude sur cette section sera basée sur les risques liés au transport de la marchandise, les risques liés aux modes de paiement et en fin la couverture de ces différents risques.

4-1-Les risques liés au transport de marchandises

Quel que soit le mode de transport choisi (route, maritime, aérienne ou chemin de fer), les marchandises sont exposées à de nombreux risques : détériorations, manquants, pertes de poids résultant d'un accident ou événement de transport, d'un incendie, d'une mouille (risques courants), d'une grève, d'un vol, d'une émeute ou encore d'une guerre (risques exceptionnels).¹⁷

4-2-Les risques liés au mode de paiement

Dans les opérations de commerce international, la gestion de trésorerie n'est pas toujours chose aisée. Les problèmes de taux de change associés aux retards fréquents de paiement voir au non-paiement de marchandises peuvent mettre l'entreprise en difficulté de financement. L'exportateur doit donc, se prémunir contre ces différents risques.

Il existe différents risques tels que :

a- Risqué DE change

Le risque de change désigne l'incertitude quant au taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court et moyen terme, il s'agit d'un risque qui pèse sur la valeur d'une

¹⁷ Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009, P.80

devise par rapport à une autre du fait de la variation future du taux de change, le risque de change constitue un véritable inconvénient pour les entreprises qui réalisent des opérations internationales.¹⁸

Les fluctuations du taux de change au cours des délais de paiement peuvent affecter le montant des factures, c'est ce qu'on appelle le risque de transaction, de la même manière, une variation du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre peut entraîner des conséquences sur la compétitivité des produits d'une entreprise, en comptabilité et selon le principe de prudence, les entreprises doivent provisionner le risque de change. Pour se prémunir contre les risques de change, divers dispositifs sont à la disposition des entreprises tels que les couvertures offertes par les banques ou les compagnies d'assurances.

b- Risqué politique « pays »

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement. Il est parfois difficile à évaluer.

c- Risqué de non-payment

Mis à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de là. Faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier. Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

d- Risqué économies¹⁸

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication d'autres

Organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique)

¹⁸ Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009, P.60.

4-3-La couverture des différents risques

La couverture des risques inhérents s'effectue essentiellement par l'assurance-crédit à l'exportation et l'assurance de transport de marchandises.

4-3-1-La couverture des risques liés à l'exportation

Afin que l'entreprise se couvre contre les risques tels que (le risque de commercial, politique, de non-paiement et le risque économique), l'Algérie a pris des dispositions réglementaires afin de créer la CAGEX (compagnie Algérienne d'Assurance et Garantie d'Exportation), en 1996 par le décret exécutif n° 96-205.

Elle a pour fonction de gérer le système d'assurance des exportations, veille à libérer ses clients de toutes les contraintes et les risques encourus :

- La garantie du risque crédit ;
- La garantie des risques de non-rapatriement du matériel exposé à l'étranger. La CAGEX offre plusieurs polices d'assurance:¹⁹
- **La police crédit acheteur** : elle garantit tous les contrats d'exportation payable avec un crédit acheteur. La CAGEX délivre une double garantie ; une à la banque au titre de risque de crédit et l'autre à l'exportateur au titre de risque de fabrication.
- **La police globale** : cette police couvre l'ensemble des ventes des biens de consommation et d'équipement, son principe de globalité signifie la garantie de la totalité de la créance.
- **La police individuelle** : elle couvre les risques de crédit ainsi que les risques d'interruption de marchés liés aux opérations d'exportations des biens d'équipements supérieures à un an.

4-3-2-La couverture des risques liés au transport de marchandises

Les assurances de transport de marchandises comprennent :

- **Les assurances de marchandise par voie routière** : ces assurances couvrent les dommages et pertes subis par les marchandises confiées à des transporteurs.
- **L'assurance de marchandise transportée par voie ferroviaire** : ces assurances couvrent, dans les conditions déterminées au contrat, les dommages et pertes matériels

survenus aux marchandises pendant leur transport et, durant le déchargement et le chargement.

- **Les assurances de transport maritime** : elles sont définies comme étant une assurance couvrant les dommages matériels causés aux marchandises transportées, ou corps de navire résultant l'événement fortuit, de forces majeures, aux conditions fixées au contrat.
- **Les assurances de transport aérien** : définies les assurances comme étant toutes les assurances qui ont pour objet la couverture des risques relatifs à une opération de transport aérien.

4-4- Types de polices d'assurance et leurs rôles

Afin d'assurer la marchandise transporter, le transporteur souscrit une assurance de dommage au niveau de la compagnie d'assurance et on contrepartie elle lui indemnise en cas d'avarie.¹⁹

Le tableau suivant illustre les différentes polices d'assurance

¹⁹ T. Jouan : « techniques et management des opérations de commerce international », 2008. P256.

Tableau N°12 : les types de polices d'assurance :

Police de voyage	-valable pour une relation et pour une marchandise donnée, elle est souscrite à chaque expédition
Police à altimeter	-valable pour une durée indéterminée et quantum déterminé. -Les envois sont fractionnés. L'assuré informe l'assureur de chaque expédition par un « avis d'aliment »
Police abonnement (ou flottante)	-valable pour un an et pour un quantum indéterminé pendant une durée déterminée, quel que soit le mode de transport, la destination ou la nature de la marchandise. À chaque expédition, l'exportateur produit un « avis D'aliment » informant l'assureur des détails de l'envoi.
Police tiers-chargeur	-Assurance que le transitaire met à disposition de son client. En cas de sinistre, c'est le transitaire qui constituera le dossier nécessaire à l'indemnisation.

Source : Élaboré par nos soins à partir de plusieurs supports.

En guise de conclusion, le choix d'un moyen de paiement n'est pas sans conséquences pour l'entreprise. Les principaux critères de choix retenus sont la longueur des délais de paiement, les coûts directs et indirects, la sécurité, et la fiabilité associée à l'instrument.

Au niveau international, le crédit documentaire est la solution la plus coûteuse, mais également la plus sûre. Les entreprises exportatrices vers les pays à risque (et ils sont nombreux) perçoivent le crédit documentaire comme un véritable instrument de garantie. Le chèque est bien évidemment pénalisé par les délais d'encaissement et le manque de sécurité qui y sont associés. Le virement bancaire donne satisfaction sur le plan des délais et celui de la sécurité, mais il ne permet pas de contrôler la date de règlement.

Le risque de change est le risque le plus important des risques auxquels l'importateur devra faire face. Diverses techniques de couverture sont disponibles pour les importateurs afin de réduire ou supprimer ce risque.

Section 2 : La logistique du commerce international.

Toutes les étapes de la livraison des marchandises constituent la logistique internationale. Ces étapes incluent l'emballage de la marchandise, le chargement, le transport qui peut être multimodal (routier, maritime, aérien) selon la destination, le stockage, le déchargement, le dédouanement et l'acheminement final à l'acheteur national.

Le responsable de l'expédition de la marchandise devra s'assurer que les contrats passés avec les différents acteurs intervenant dans la chaîne de livraison soient détaillés et précis. Il devra également veiller à ce que la marchandise soit convenablement assurée et doit être accompagnée par documents administratifs spécifiques.

Il pourra faire appel à un ou plusieurs transitaires qui pour chaque étape de la chaîne de logistique internationale apporteront leur contribution selon leurs compétences : transport, dédouanement, groupages de marchandises.

Les termes commerciaux internationaux (Incoterms) fixent les règles, les modalités et les documents permettant à deux parties situées dans deux pays différents de passer un contrat commercial international.

1- Le transport international

Le transport est un moyen indispensable dans le processus d'achat à l'étranger. Et pour ce fait les entreprises choisissent ce dernier en fonction du coût, du délai et de sécurité. Généralement elles confient ces opérations à un partenaire extérieur tel le transitaire qui s'occupe de l'organisation des prestations logistiques.

1-1-Le choix du mode de transport

Une bonne stratégie de transport est un élément de base du succès à l'import-export. Les termes utilisés dans le contrat de vente préciseront qui assumera les frais du transport l'acheteur ou le vendeur. Par contre, dans tous les cas, le coût du transport fait partie intégrante des coûts de revient du produit et détermine sa situation concurrentielle sur le marché visé. Cependant, avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre étapes préliminaires²⁰.

²⁰ Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009, P.80

1-1-1-Première étape : Connaître ses propres besoins

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

1-1-2-Deuxième étape : Connaître les besoins et les capacités du client

Si le client possède ses propres ressources de transport (par exemple une flotte de camions), il voudra sans doute prendre en charge une partie du transport. L'exportateur peut souvent bénéficier de l'expérience du client en se servant d'un transitaire attitré déjà connu par le client. Parfois l'acheteur pourra même obtenir des taux préférentiels de la part des compagnies de transport. Il faut aussi connaître le système de réception des marchandises du client pour ensuite choisir le mode de transport et la présentation du produit (en vrac, en emballage, sur palette, en cale, en conteneur, etc.) selon la nature du produit.

1-1-3-Troisième étape : Évaluer les différents transporteurs

Tout en se renseignant sur les tarifs de différents transporteurs, il faudra aussi s'informer de l'étendue et de la fréquence de leurs services. Votre choix devra tenir compte de leur compétence professionnelle et de leur réputation.

1-1-4-Quatrième étape : Obtenir le meilleur prix

Il faut accorder une attention particulière aux coûts (le fret, les frais d'emballage, le chargement, le déchargement, l'entreposage, les nombreuses manutentions et les primes d'assurance).

Cependant, dans certains cas on devra payer plus cher pour un service personnalisé, des délais de livraison plus courts, ou d'autres attentions spéciales. Ces facteurs aideront parfois à la livraison de la marchandise en bon ordre et dans le temps demandé.

1-2-Les différents modes de transport international

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

1-2-1-Le transport maritime

Le commerce international est, aujourd'hui encore, étroitement lié au transport maritime. L'explosion des échanges internationaux de produits manufacturés dans les cinquante dernières années n'a été possible que parce que le transport maritime a connu lui aussi, dans cette période, une évolution, celle de la conteneurisation.

La généralisation du conteneur a permis des gains de productivité considérables par l'augmentation de la taille des navires, l'accélération des opérations chargement- déchargement, la suppression de la plupart des manutentions, etc. Le visage du transport maritime du XXI^e siècle, avec ses porte-conteneurs et pétroliers géants tournant autour du monde, est très différent de l'image du cargo traditionnel. Cette révolution technique a permis à ce mode de transport de se maintenir à la première place, avec des trafics, tous types de produits confondus, qui ont presque quadruplé entre 1970 et la fin des années 2000, et d'assurer aujourd'hui encore plus de 70 % des échanges mondiaux en valeur.

Le transport maritime est régi par des règles et conventions particulières telles que la convention de Bruxelles en 1924 et Hambourg en 1992²¹.

a. Le contrat de transport maritime

Le transport de marchandises par voie maritime peut entrer dans le cadre de deux types de contrats, à savoir :

- Soit un contrat de transport : « par le contrat de transport de marchandises par mer, le transporteur s'engage à acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre et le chargeur à en payer la rémunération appelée fret » (art. 738 du CM). Ce cas de figure est évidemment le plus fréquent.
- Soit un contrat d'affrètement « c'est la convention par laquelle le frèteur s'engage moyennant une rémunération à mettre un navire à la disposition d'un affréteur ».

²¹ Denis CHEVALIER et François DUPHIL, « Transporter à l'international », Foucher, 4^eme, 2009, France, P.138.

b. Les parties au contrat de transport

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

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

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

c. Le document utilisé : « Le connaissement maritime »

Le document de base du transport maritime est le connaissement (bill of lading ou B/L), ses fonctions sont :

- Preuve de la prise en charge de la marchandise (reçue) ;
- Preuve du contrat de transport ;
- Et titre représentatif de la marchandise : s'il est émis sous forme négociable, sa transmission transfère la possession de la marchandise qu'il représente.

d. La responsabilité du transporteur

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

Tableau n° 13 : La responsabilité du transporteur du transport maritime

Convention de Bruxelles	Regles de Hamburg
Avarie ou perte de la marchandise : Présomption de responsabilité en l'absence de réserves sur le connaissement.	Présomption de responsabilité en l'absence de réserve. Présomption de faute ou de négligence.
Causes d'exonération de la responsabilité : Innavigabilité du navire, faute nautique, vices cachés de la marchandise, fait non imputable au transporteur, faute du chargeur (si des réserves ont été faites sur le connaissement).	Incendie, transport d'animaux vivants, sauvetage en mer.
Retard : Responsabilité retenue si un délai a été convenu.	Responsabilité retenue en cas de dépassement du délai convenu ou d'un délai raisonnable compte tenu des circonstances.
Limitation de responsabilité du transporteur : Un certain montant par kilo ou par colis, la limite la plus élevée des deux étant appliquée. Possibilité de lever les limites d'indemnisation par une déclaration de valeur.	Possibilité de lever les limites en cas de faute lourde ou dol du transporteur.

Source : C. PASCO, Commerce international, DUNOD, 6^{ème}, Belgique, 2007, P.76.

1-2-2-Le transport aérien

Le transport aérien de marchandises a connu un développement très important depuis le début des années 1970, date de l'apparition des avions gros porteurs. Il représente aujourd'hui environ 180 milliards de tonnes-kilomètres transportées, soit moins de 2 % du volume mondial transporté mais près de 10 % en valeur. Le fret aérien peut être caractérisé par sa jeunesse (le premier vol commercial date de 1919) et son essor très rapide. L'intérêt de ce dernier est sa capacité et sa sécurité. En contrepartie, le coût le plus élevé mais la rapidité permet la livraison rapide.

a. Le contrat de transport aérien

- **Les parties au contrat de transport**

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

Cependant, dans la pratique, cet agent est généralement chargé par l'expéditeur d'un certain nombre d'opérations annexes (enlèvement, préacheminement, préparation de la marchandise, exécution des formalités douanières). Il assume alors, en tant que commissionnaire, la responsabilité des opérations (limitée toutefois en matière de transport au niveau de celle du transporteur). Enfin, dans le cas du groupage, c'est le groupeur de fret qui est partie au contrat de transport. Il devient le chargeur²².

- **Le document utilisé : « La lettre de transport aérien »**

Le document de transport est la lettre de transport aérien (LTA) ou *Airways Bill* (AWB).

Ce document est normalisé dans le cadre de l'IATA.

- Envoi de détail : LTA (AWB), émise par l'agent de la compagnie aérienne.
- Envoi de groupage : house air way bill, établie par le groupeur de fret aérien.

Tous deux attestent la prise en charge des marchandises en bon état apparent. Mais seule l'AWB certifie l'expédition effective quand la compagnie a porté la date et le numéro de vol²³.

²² D. CHEVALIER et F. DUPHIL, op.cit., P.176.

²³ Corine PASCO, op.cit., P.76 et 77.

- **La responsabilité du transporteur**

- Présomption de responsabilité de toute perte, avarie ou retard.
- Exonération de responsabilité en cas de force majeure ou de faute de la partie lésée.

Les indemnisations sont limitées à un certain montant par kilo. Cette limite peut être dépassée en cas de faute lourde ou de dol du transporteur ou en cas de déclaration d'intérêt.

Pour préserver ses recours il faut :

- En cas Avarie ou perte partielle : Réserves contresignées par le transporteur sur la LTA et lettre recommandée dans les 14 jours de la réception.
- En cas de retard : Protestation écrite dans les 21 jours de la mise à disposition de la marchandise.

1-2-3-Le transport routier

Les avantages du transport routier par rapport à d'autres modes de transport résident dans la souplesse due notamment à sa rapidité et aux diversités techniques d'acheminement des marchandises qu'il offre aux entreprises. Les transporteurs sont des compagnies privées de transport ou des artisans camionneurs. Ils sont classés selon la distance de leurs itinéraires pour les très forts tonnages, une autorisation est exigée²⁴.

a. Le contrat de transport routier

- **Le document utilisé : « la lettre de voiture CMR »**

Le contrat de transport routier est matérialisé par une lettre de voiture CMR « elle atteste la prise en charge des marchandises en bon état si elle est nette de réserves, et l'expédition dès la signature par le transporteur ». La convention de Genève n'a pas prévu de document-type. Un modèle est cependant proposé par l'IRU (union internationale des transports routiers).

La lettre de voiture est théoriquement remplie par l'expéditeur. En pratique, elle l'est généralement par le transporteur ou le transitaire, et elle est rarement signée par l'expéditeur.

²⁴ www.interex.fr/service/service.

C'est une erreur car, si survient un litige, le chargeur qui n'aurait pas signé la lettre devra apporter la preuve des ordres donnés au transporteur, alors même qu'il sera, au contraire, responsable des indications qui figurent sur le document. La lettre de voiture est émise en trois exemplaires originaux, plus un nombre variable de copies²⁵.

- **La responsabilité du transporteur**

- Présomption de responsabilité en cas de perte et avarie.
- Exonération possible du fait de :
 - Causes générales : Faute de la victime, vice propre de la marchandise, force majeure
 - Causes particulières : S'il est établi que le dommage a pu en résulter (véhicules non bâchés, nature de la marchandise, chargement/ déchargement par l'expéditeur ou le destinataire).
- Limites d'indemnisation :
 - En cas d'avarie ou perte : Un certain montant par kilo sauf déclaration de valeur ou d'intérêt à la livraison, dol ou faute lourde du transporteur.
 - En cas de retard : Prix du transport, sauf déclaration d'Intérêt à la livraison.
- Pour préserver ses recours, il faut :
 - En cas d'avarie et manquements : Constat contradictoire par transporteur et destinataire, à défaut :
 - Dommages apparents : réserves à la livraison.
 - Dommages non apparents : réserves dans les 7 jours de la livraison.
 - En cas de retard : Réserves dans les 21 jours de la réception.

1-2-4-Le transport ferroviaire

Dans le monde du transport international, le chemin de fer possède une mauvaise image de marque : plus lent que la route, plus vieillotte que l'avion et allant moins loin que

²⁵ D. CHEVALIER et F. DUPHIL, op.cit., P.206.

le maritime.

La convention de Berne du 1890 régit le transport ferroviaire. Elle comprend la convention CIM (convention internationale pour les marchandises). Celle-ci fut révisée par la convention de 1985 : la COTIF (convention relative aux transports internationaux ferroviaires)²⁶.

a. Le document utilisé : « La lettre de voiture CIM »

Le document est émis une lettre de voiture par envoi pour les expéditions de détail (moins de 5 tonnes), et une par wagon pour les expéditions en wagon complet. La lettre de voiture est remplie partiellement par l'expéditeur ou son mandataire, qui sont les responsables des mentions portées, et est complétée ensuite par le chemin de fer. L'original est conservé par le chemin de fer, l'expéditeur se voyant remettre le duplicata de la lettre de voiture²⁷.

b. La responsabilité du transporteur

Pour pertes et avaries :

- Envoi de détail : Présomption de responsabilité.
- Wagon complet : Présomption de responsabilité s'il y a eu vérification du poids et du nombre de colis (timbre de pesage sur la LVI).
- Causes d'exonération de la responsabilité :
 - Envoi de détail : Faute de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure.
 - Wagon complet : Elles renversent la charge de la preuve : défaut d'emballage, risques liés au chargement/déchargement.
- Limites d'indemnisation : un certain montant par kilo ; limites levées par dol et faute lourde du transporteur ou déclaration d'intérêt à la livraison.
- Pour garantir ses recours, il faut :
 - En cas d'avaries ou manquants :

²⁶ C. PASCO, op-cit, P.78.

²⁷ D. CHEVALIER et F. DUPHIL, op.cit., P.110.

- Dommages apparents : Faire établir un procès-verbal de constatation, en cas de contestation, demander une expertise judiciaire.
- Dommages non apparents : Faire établir un procès-verbal dans les 7 jours suivant l'acceptation de la marchandise.
- En cas de retards :

Réclamation dans les 60 jours après la livraison.

1-3-Les auxiliaires du transport international

Parmi les auxiliaires de transport, qui travaillent pour le compte des exportateurs et des importateurs, on distingue les mandataires des commissionnaires.

1-3-1-Le mandataire

Le mandataire doit conseil et diligence à son donneur d'ordre : en particulier, s'il s'est produit des avaries, il doit faire les réserves dans les formes prévues pour préserver les recours de son mandant, mais là s'arrête son obligation de diligence. La preuve de la faute du mandataire incombe au mandant.

1-3-2-Le commissionnaire

Le commissionnaire de transport international devrait, par son appellation, répondre à la définition de commissionnaire. C'est le cas en France, mais il faut se méfier d'appellations quelquefois trompeuses : c'est ainsi que le « commissionnaire-expéditeur » (appellation belge), le « spediteur » (allemand), le « forwarding-agent » (britannique), agissent comme mandataires²⁸.

La distinction sur le plan de la responsabilité entre le mandataire et le commissionnaire est étalée dans le tableau suivant :

²⁸ D. CHEVALIER et F. DUPHIL, op.cit. p110.

Tableau n°14 : Comparaison entre le mandataire et le commissionnaire

Le mandataires	Le commissionnaire
Il exécute les ordres de son mandant.	Il organise et coordonne le transport des marchandises.
Il n'a pas le choix des sous-traitants.	Il choisit ses sous-traitants.
Il n'est pas responsable de leurs fautes.	Il est responsable de leurs fautes.
Il répond d'une obligation de moyens.	Il répond d'une obligation de résultats.

Source : D. Chevalier et F. Duphil, transporter à l'international, Foucher, 4^{ème} édition, 2009, France.

Le choix du transport influence directement le coût de revient des marchandises, ce qui nécessite la maîtrise des ressources afin de bien choisir le mode de transport ainsi que le prestataire du transport, ce qui implique, aussi une assurance particulière à la transaction.

2- L'assurance du transport international

Toute expédition de marchandises à l'étranger expose le vendeur et l'acheteur à des risques considérables. Les aléas du transport constituent l'un des risques auxquels il convient de se pencher. Divers événements imprévisibles et non maîtrisables peuvent affecter la marchandise en cours de route : casse, perte, vol, conditions climatiques (humidité, moisissures, pluie, gel, trop forte chaleur), accidents caractérisés (collision de navires, déraillement, incendie), catastrophes naturelles (tremblement de terre, raz de marée...). Pour cela les compagnies d'assurance proposent d'assurer ces risques moyennant le paiement d'une prime.

2-1-Le souscripteur et les intervenants

L'incoterm retenu détermine qui, de l'acheteur ou du vendeur, a la marchandise en risque et donc qui doit souscrire l'assurance.

Dans ce domaine, l'assuré dispose d'un grand nombre de choix. Il peut s'assurer directement auprès d'une compagnie d'assurance de son pays ou avoir recours aux services d'un agent d'assurance (mandataire de la compagnie d'assurance ou d'un courtier (mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance, et donc plus apte à défendre les intérêts de

l'assuré), ou encore par son transporteur ou son transitaire.

Quelquefois, la réglementation de certains pays d'importation exige que l'assurance-transport soit couverte auprès d'une compagnie d'assurance de ces pays. L'exportateur a alors avantage à se couvrir contre les difficultés éventuelles qui pourrait surgir avec l'assureur principal qui lui est imposé : cette précaution s'appelle « la contre assurance », ou encore « la garantie subsidiaire »²⁹.

2-2-La valeur assurée

Cette valeur sert de base de calcul à la prime d'assurance et fixe la limite d'indemnisation en cas de sinistre. Elle correspond usuellement au coût de revient des marchandises à destination majoré de 10 à 20 % (pour tenir compte du profit espéré ou des frais engagés par une nouvelle expédition)³⁰.

2-3-Les types d'avaries

Il faut distinguer les avaries particulières des avaries communes.

2-3-1-Les avaries particulières

Ce sont celles qui affectent en particulier la marchandise d'un des clients, et pas celle des autres. C'est le cas lorsqu'une marchandise est cassée ou souillée par des produits voisins, ou rayée en cours de transport. Cet aléa porte exclusivement sur l'envoi qui concerne une entreprise donnée : il est appelée avarie particulière.

2-3-2-L'avarie commune

L'avarie commune est un risque majeur, très fréquent, que l'opérateur avisé ne peut se permettre de négliger. Elle est une notion juridique exclusivement maritime, les transports aériens et terrestres étant considérés comme plus ponctuels et n'entraînant pas les mêmes risques. Le navire et les marchandises qu'il transporte sont engagés dans une aventure commune, dès lors que le transport maritime commence.

Divers dangers guettent les marchandises lors d'un parcours maritime : jet à la mer (pour alléger le navire), incendie, échouement, collision, désarrimage par mer forte, avaries

²⁹ D. CHEVALIER, F. DUPHIL, op.cit., P102.

³⁰ C. PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006. P81.

aux marchandises ou au gouvernail, remorquage, détournement par un port de refuge, etc. les marchandises sauvées à la suite d'un événement d'avarie commune contribuent au dédommagement des marchandises sacrifiées pour le bien commun et aux avaries et frais supplémentaires supportées par le navire.

A l'arrivée du navire au port (prévu ou de refuge), le dispatcheur établit une dispache en s'appuyant sur un nombre de documents (factures de base, factures de dépenses)³¹.

2-4-Les différentes garanties

Pour y remédier à la multitude des risques du transport international, on distingue plusieurs types de garanties, elles diffèrent selon le moyen de transport choisi³².

2-4-1-La garantie FAP

L'avarie commune est couverte par la garantie FAP (Franc Avarie Particulières). Cette garantie ne couvre que les risques d'avarie commune, les risques majeurs ; naufrages, abordage, incendie, chute du colis en cours de chargement, elle s'applique au transport maritime. Le taux de prime est très bas. C'est cette garantie qui est retenue par l'incoterm CIF comme obligation minimum d'assurance à la charge du vendeur.

2-4-2-La garantie FAP ...sauf...

Elle couvre l'avarie commune et les avaries particulières subies par les marchandises à la suite de l'un des événements énumérés après le sauf.

L'assuré peut donc choisir de couvrir, pour les avaries particulières subies par sa marchandise, tels que le naufrage, abordage ou heurt du navire ou de l'embarcation ou du véhicule terrestre de transport, écroulement de bâtiment, de ponts et autres événements et catastrophes naturels.

2-4-3-La garantie tous risques

Comme son nom l'indique, cette garantie couvre tous les risques de magasin à magasin, sur le transport maritime et les transports terrestres de début et de fin de parcours.

Elle couvre donc l'avarie commune, les avaries particulières et les risques de vol total

³¹ D. CHEVALIER, F. DUPHIL, op.cit. P95.

³² IDEM.P97

(d'un ou plusieurs colis) ou partiel (vol à l'intérieur des colis), ou de perte et non livraison, ainsi que les frais et dépenses engagés pour préserver les marchandises assurées d'un dommage ou pour le limiter.

Elle s'applique aux trois modes de transports aérien, maritime et terrestre. C'est la garantie nécessaire dans la plus grande majorité des cas.

2-4-4-La garantie Guerre et mines

Cette garantie à un taux de prime moins élevé (compris entre 0,03 et 0,3%), elle couvre les actes de guerres civiles, hostilités, représailles, torpilles, mines, accidents et fortune de guerre, actes de sabotage et de terrorisme et autres.

2-4-5-La garantie accidents caractérisés

Cette garantie attachée au transport terrestre, est du même type que la garantie FAP sauf, en maritime, couvre les conséquences d'évènements majeurs limitativement énumérés dans le texte de la police.

Le tableau suivant illustre les divers risques que les garanties couvrent suivant les modes de transport.

Tableau n°15 : Risques et garanties en transport international

Mode de transport, gran- ite	Avarie commune	Certaines avaries Particulières	Toutes avaries particulières	Vol	Guerres et grèves
Maritime					
FAP	X X X				
FAP sauf Tous risques		X	X X	X X	
Plus avenant « risques de guerre »	X				X
Aérien					
Accidents caractérisés		X	X X	X X	
Tous risques					
Plus avenant « risques de guerre »					X
Terrestre					
Accidents caractérisés		X	X X	X X	
Tous risques					
Plus avenant « risques de guerre »					X

Source : Corine PASCO, « commerce international », DUNOD, 6^{ème}, Paris, 2006.

2-5-L'étendue et la durée des garanties

D'une manière générale, les assurances vont du magasin de départ au magasin d'arrivée, englobant ainsi, notamment pour les modes de transport maritime et aérien, les transports terrestres d'approche au port ou à l'aéroport de départ, et de fin de parcours. Cette organisation est avantageuse pour l'assuré et lui évite de transcrire, pour une même marchandise des polices différentes.

La prise de livraison par l'assuré ou la mise en entrepôt des marchandises sur son ini-

tiative met fin à l'assurance transport. Si l'un ou l'autre de ces événements tarde, des délais maximums, ont été prévus³³.

Tableau n° 16 : Durée des garanties de l'assurance-transport

MARITIME	Durée du voyage de magasin à magasin. Dans la limite de 60 jours après le débarquement.
AERIEN	Durée du voyage de magasin à magasin. Dans la limite de 15 jours après arrivée de l'avion à l'aéroport de destination.
TERRESTRE	Durée du voyage de magasin à magasin. Dans la limite de 15 jours après arrivée à destination.

Source : Corine PASCO, « commerce international », DUNOD, 6^{ème}, Paris, 2006.

2-6-Les différentes polices

La maîtrise de la politique d'assurance nécessite une bonne connaissance des différentes polices d'assurance à savoir :

2-6-1-La police au voyage

Elle assure au coup par coup, et s'impose pour une expédition isolée.

2-6-2-La police à alimenter

Elle est particulièrement adaptée pour les gros contrats, dont on connaît le montant, l'échelonnement des expéditions, la nature du voyage et le mode de transport. Elle permet de définir très exactement les risques couverts et de négocier le montant de la prime.

L'assuré émet des « avis d'aliment » au fur et à mesure de la mise en risque des expéditions.

2-6-3-La police d'abonnement

Encore appelée « police flottante », elle couvre toutes les expéditions de l'assuré, à l'exportation comme à l'importation, pendant une (1) année entière. Renouvelable par tacite reconduction, c'est en somme une police qui couvre l'activité totale de l'assuré concernant ses

³³ D. CHEVALIER, F. DUPHIL, op.cit., P100.

transports internationaux de marchandises. C'est généralement la solution qui est retenue par les grandes entreprises, qui placent cette assurance auprès d'une seule compagnie d'assurance, qui bien souvent fait partie de leur groupe.

Le taux d'assurance se négocie sous forme forfaitaire, quels que soit les marchandises et les voyages. Le paiement des primes se fait en régularisation, par des avis d'aliment mensuels, trimestriels ou même annuels, après le déplacement des marchandises³⁴.

La police à alimenter et la police d'abonnement comportent des notions de plein et de franchise qu'il faut étaler :

- **Le plein**

Le plein est la valeur maximale de marchandise autorisée par mode de transport. Par exemple : 10 millions d'euros sur un bateau, 2 millions d'euros sur un seul avion, 800 000 euros sur un seul wagon ou un seul camion.

C'est un moyen pour les compagnies d'assurance de limiter ses propres risques. Si le plein est dépassé lors d'une expédition donnée, il faut prévenir la compagnie d'assurance pour qu'elle prenne des dispositions (par exemple une réassurance).

Les pleins sont trop ignorés des opérateurs, c'est un grave danger pour eux car une compagnie d'assurance non prévenue, en cas de sinistre total, ne rembourse jamais qu'à hauteur du plein.

- **La franchise**

La notion de franchise, qui exclut les sinistres inférieurs à une somme fixée à l'avance, permet donc de moduler l'assurance. Cela arrange tout le monde : la compagnie d'assurance, qui évite ainsi d'être impliquée dans de petits sinistres, d'où gain de temps, d'économie de travail administratif ; l'assuré, qui bénéficie d'un taux d'assurance plus bas.

2-6-4-La police tiers chargeur

Les transporteurs (compagnies maritimes et aériennes surtout) ou les transitaires la mettent à la disposition de leur clientèle. C'est généralement l'option retenue par les petites et moyennes entreprises qui trouvent pratique de confier à leur prestataire de services

³⁴ D. CHEVALIER, F. DUPHIL, op.cit., P103.

l'assurance-transport en même temps qu'elles leur confient le transport, le dédouanement, etc.

Avec cette police deux précautions peuvent être prises :

- D'abord, un échange de lettres, par lequel le donneur d'ordre indique son désir de couverture systématique et précise les garanties dont il veut bénéficier, et par lequel le transitaire donne son accord par écrit ;
- Ensuite, des contrôles par sondage des primes débitées, pour éviter certains dérapages. Le contrôle est facile : il suffit de s'enquérir du taux auprès d'une compagnie d'assurance en communiquant à son service cotation les données exactes sur la marchandise, et de comparer.

En dépit du coût supplémentaire qu'elle procure, l'expérience prouve que l'assurance est souvent avantageuse pour les opérateurs internationaux car les risques demeurent imprévisibles et incontrôlables. Le coût de la prime d'assurance dépend de la nature de la marchandise et de son emballage, du mode de transport, de l'itinéraire et de l'étendue des garanties souscrites. Cette prime est souscrite par l'acheteur ou le vendeur selon l'incoterm choisi.

3 : Les incoterms

Les incoterms « International Commercial Terms » ont été élaborés par la chambre de commerce internationale afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.

Les incoterms précisent donc :

- Le transfert de frais : jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ?
- Le transfert de risques : jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ?
- Les documents à fournir : qui, de l'acheteur ou du vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises ?

On distingue deux catégories d'incoterms :

- *Vente au départ : les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur,*

- Vente à l'arrivée : **les risques du transport principal sont supportés par le vendeur**³⁵.

Les incoterms ont fait l'objet de mises à jour régulières (1980, 1990, 2000 et enfin 2010) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international. Aujourd'hui ces clauses sont (presque) universellement reconnues par l'ensemble de la communauté internationale, et elles sont enseignées dans le cursus de nombreuses formations, permettant à de nouveaux acteurs entrant dans le domaine du commerce mondial d'être immédiatement familiers avec ces standards.

3-1-L'objectif des Incoterms

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différents impliqués ou, au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.

Ils Permettent de régler un grand nombre de problèmes résultant de la vente ou de l'achat international, tels que le lieu de livraison, le transfert de risques, la répartition des frais d'acheminement et la charge de la fourniture des documents de transport et de douane.

Les incoterms ne régissent pas, par contre, les relations avec les transporteurs, les relations avec les assureurs, le paiement et le transfert de propriété³⁶.

3-2-La gestion des risques

En se référant, dans leurs contrats, à l'un des Incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur.

Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur : Les frais et les risques. De plus, ils dissocient la question du transfert des risques de

³⁵ C. PASCO, commerce international, 4ème édition, Dunod, Belgique, 2007, P.61.

³⁶ S. HADDAD et Collectif EPBI, « Les règles du commerce international Incoterm 2010 », édition pages bleues, Alger, 2011, P.11.

celle du transfert de propriété, ce dernier restant régi par la loi régissant le contrat. Concrètement, dans un contrat de vente international, les Incoterms vont clarifier les points suivants :

- ii. Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ses dispositions notamment en terme d'assurance.
- iii. Indiquer qui, du vendeur ou de l'acheteur, doit souscrire le contrat de transport.
- iv. Répartir entre les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus.
- v. Préciser qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'empotage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.
- vi. Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents. Il existe 11 Incoterms retenus par la CCI, (codification originale anglaise sur 3 lettres, ex : FOB) plus une localisation précise ex : « FOB Le Havre »³⁷.

3-3-Applicabilité des Incoterms aux moyens de transport

Les Incoterms 2010 tiennent compte de l'évolution des pratiques du commerce international, de l'émergence des questions sécuritaires (attaques du 11 septembre) et de l'adoption du cadre Safe (normes en matière de sécurisation et facilitation des échanges). On retrouve 11 Incoterms classés dans 2 groupes distincts :

- Les règles liées à tous les modes de transport : EXW - FCA - CPT -CIP - DAT – DAP DDP
- Les règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales : FAS - FOB - CFR – CIF

³⁷ <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010>.

3-3-1-Règles applicables à tout mode de transport

- **EXW** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.). L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Le vendeur n'a pas à charger la marchandise sur un quelconque véhicule d'enlèvement. Ce terme représente l'obligation minimale du vendeur. A utiliser essentiellement dans les échanges nationaux.
- **FCA** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. L'acheteur paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise³⁸.
- **CPT** : Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Il dédouane la marchandise à l'exportation. Quand la marchandise est remise transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.
- **CIP** : Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.
- **DAT** : Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.
- **DAP** : Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

³⁸ S. HADDAD et Collectif EPBI, op.cit., P 49.

- **DDP** : A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

3-3-2-Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales

- **FAS** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.
- **FOB** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

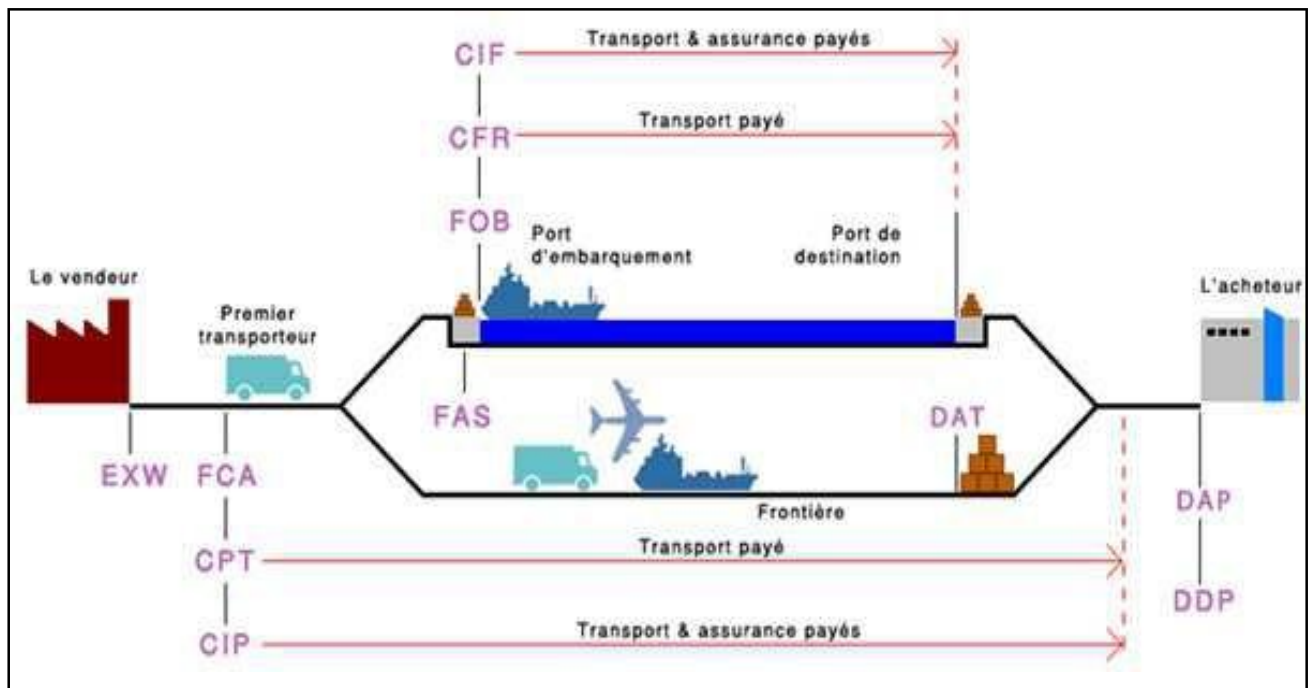
L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire. A partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais.

- **CFR** : Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.
- **CIF** : Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire³⁹.

Le schéma ci-dessous illustre le fonctionnement des incoterms 2010 selon le mode de transport utilisé.

³⁹ S. S. HADDAD et Collectif EPBI, op.cit., P 50.

Figure n°09 : Schéma explicatif des incoterms 2010



Source : www.ccis-oujda.ma/incoterms2010.

3-4-Répartition des coûts selon l'Incoterm

Le tableau suivant répond à la question : *qui supporte les frais de logistique ?*

Chapitre ii : la gestion commerciale et la procédure d'importation

Tableau n°17 : Répartition des frais et des charges selon les incoterms

Incoterms/Coûts	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminements supportés par le vendeur jusqu'à destination		
Incoterm											
Coût	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post-acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : S. S. HADDAD et Collectif EPBI, op.cit., P.45.

V : coût à la charge du vendeur ;

A : coût à la charge de l'acheteur ;

* : non obligatoire.

L'universalité des incoterms facilite les opérations d'échanges internationaux. Ils permettent de régler les problèmes liés à la répartition des frais et des risques entre le vendeur et l'acheteur (du départ de l'usine jusqu'au dédouanement et préacheminement des

Marchandises). Le dédouanement import faisant intervenir l'administration des douanes, revêt des formalités obligatoires aboutissant à une déclaration et paiement de droits et taxes.

4- Le dédouanement

Le dédouanement, étape intervenant dès l'entrée des marchandises importées sur le territoire national, avec les divers modes de transport déjà cités. C'est l'ensemble des formalités accomplies par divers intervenants afin de prendre part des marchandises importées. L'administration des douanes est chargée d'appliquer les mesures prises en vue d'assurer l'observation des lois et règlements en vigueur afin d'instaurer un contrôle douanier sur le commerce extérieur.

L'examen de l'organisation de l'administration douanière algérienne, chargée de cette tâche, s'avère très utile avant de procéder à l'illustration de la procédure de dédouanement.

4-1-Présentation de l'administration douanière

La douane algérienne a entrepris un programme de modernisation en vue de s'adapter aux nouvelles exigences de l'environnement économique mondial et aux attentes des usagers de la douane et la société algérienne de manière générale.

4-1-1-Définition et rôle de la douane

La douane est une administration ayant pour fonction d'assurer le contrôle ou la taxation des marchandises franchissant les frontières.

La douane joue un rôle important en matière d'analyse statistique de la nature, de l'origine et de la valeur des produits échangés avec l'étranger. Toutefois, la douane protège les états contre les menaces croissantes aux frontières.

4-1-2-Les missions de la douane

Les missions de la douane sont généralement fixées dans la loi douanière et spécifiées par l'article 3 du Code des Douanes Algérien. D'autres textes à caractère législatif ou réglementaire chargent l'administration des douanes de l'application de dispositions relatives au contrôle aux frontières⁴⁰.

a. Les missions économiques de la douane

Ces missions englobent l'application de la législation et la réglementation régissant la circulation transfrontalière des marchandises ; La promotion de la concurrence loyale par la prévention, la recherche et la répression des pratiques déloyales et frauduleuses ; Encourager les investissements nationaux et étrangers, à travers les facilitations douanières et les régimes douaniers économiques institués à cet effet ; Promotion des exportations hors hydrocarbures ; Ainsi que l'élaboration et la mise en œuvre des mesures de protection et de promotion de la production nationale.

b. Les missions fiscales de la douane

Or le recouvrement des droits et taxes auxquels sont soumises les marchandises importées ou exportées, la douane algérienne s'occupe de :

- Recouvrer les redevances douanières spécifiques (redevance pour prestation de services et redevance d'utilisation du système d'information et de gestion automatisée des douanes SIGAD);
- Suivre et contrôler les avantages fiscaux : ceux institués par les lois de finances et les lois spécifiques (secteur pétrolier, secteur minier, ANDI, ANSEJ...) et ceux prévus par les accords tarifaires préférentiels pour s'assurer des conditions de leur bénéfice légal ;
- Recouvrer les pénalités (amendes et confiscations) dues à la violation des lois et règlements que l'administration est chargée d'appliquer.

A cela s'ajoute d'autres tâches dont la surveillance douanière générale dans le rayon des douanes et dans les zones sous douane, veillé à l'application de la législation des changes, lutter

⁴⁰ www.douanes.org.dz

Contre la fraude douanière et appliquer les mesures de rétorsion édictées à l'encontre des pays qui pourraient soumettre les produits nationaux à des mesures discriminatoires et moins favorables que celles appliquées à d'autres pays.

c. Les missions de protection de la douane

- S'agissant de la protection de l'économie national, du patrimoine naturel ou encore celle des consommateurs et des personnes, ces missions se résument comme suit : Lutter contre le trafic illicite et le crime organisé transfrontalier de manière générale ;

- La préservation de l'ordre et de la sécurité publics (armes, explosifs, substances chimiques et produits dangereux) et de la morale publique (écrit et autres supports contraire à la morale publique) ;

- La protection du consommateur (par un contrôle de conformité aux normes de fabrication et de sécurité) et veiller à la sécurité des personnes et des biens en participant à la recherche des marchandises prohibées, dangereuses pour la santé ou l'environnement ;

- Assurer la protection aux frontières du patrimoine national en matière de flore et de faune menacées d'extinction et la protection du patrimoine naturel, archéologique, pariétal, artistique et culturel (ex. gravures et peintures rupestres, objets préhistoriques, œuvres d'art, etc.) ;

- Protéger, sous l'égide de l'Organisation Mondiale de Propriété Intellectuelle (OMPI), la propriété intellectuelle relative aux inventions, aux dessins et modèles industriels, aux marques de fabrique ou de commerce contre la contrefaçon et les droits d'auteur.

d. La mission d'aide à la prise de décision

Cette mission est accomplie par l'institution douanière par l'élaboration et l'analyse des statistiques du commerce extérieur pour faciliter la prise de décision tant pour les pouvoirs publics que pour les opérateurs économiques. Ainsi que l'élaboration des études spécifiques sur l'évolution du commerce extérieur, sur les prévisions de perceptions des droits et taxes dans le cadre de la préparation des lois de finances, ou sur les impacts d'une mesure ou d'une décision à prendre, sur la demande des pouvoirs publics.

4-2-Les régimes douaniers économiques

Les régimes douaniers applicables aux marchandises ont un impact important sur le rôle de l'industrie nationale dans les échanges internationaux et contribuent grandement à l'organisation des opérations d'achat et de vente effectuées par un pays.

Dans ce point, on définira les régimes douaniers économiques, mettre en lumière leurs avantages et expliquer leur fonctionnement.

4-2-1-Définition des régimes douaniers économiques

« Les régimes douaniers économiques sont des régimes suspensifs en faveur desquels, les droits et taxes à certaines conditions sont suspendues temporairement »⁴¹.

Ils sont organisés autour d'une symétrie (import-export). Un régime douanier économique à l'importation correspond à un régime douanier économique à l'exportation.

L'objectif de ces régimes est de favoriser le développement de certaines activités économiques (ex : exportation) et renforcer la capacité concurrentielle des entreprises sur les marchés internationaux.

4-2-2-Les avantages des régimes douaniers économiques

Les régimes douaniers économiques facilitent les opérations de négociations et permettent aux entreprises de s'approvisionner à moindre coûts. De même ils procurent un double avantage :

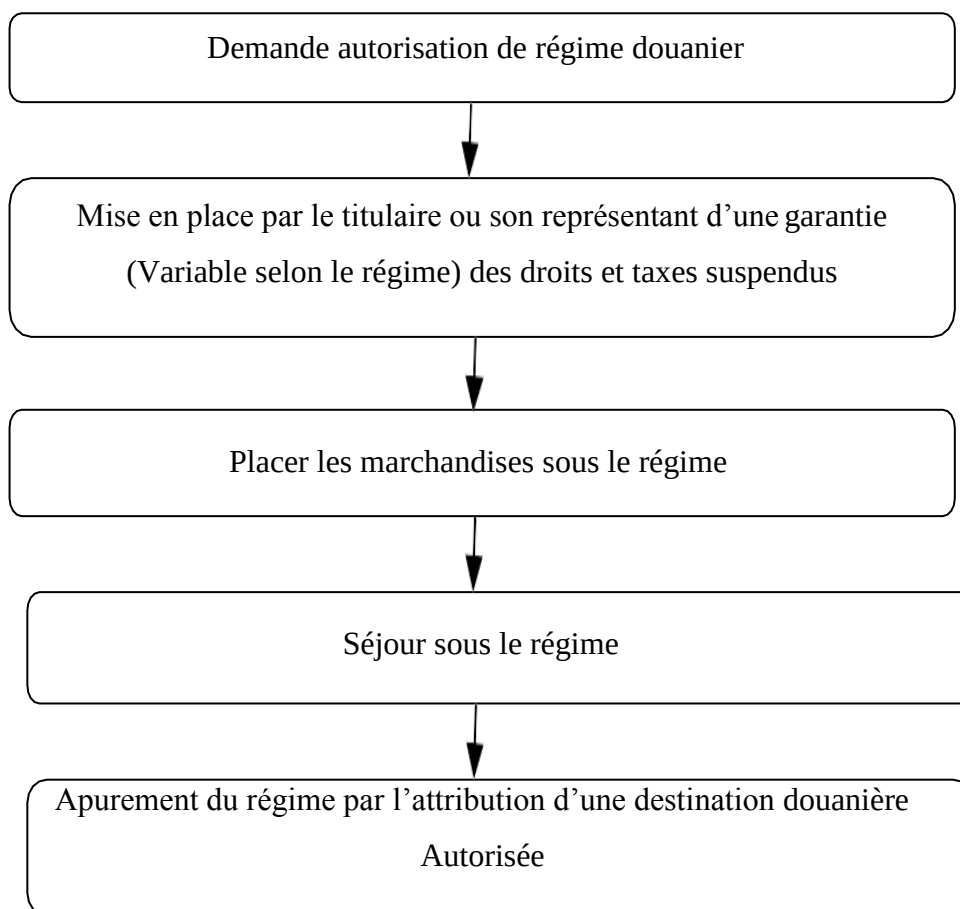
- Un avantage financier, puisque les bénéficiaires n'acquittent pas dans l'immédiat les droits et taxes ;
- Un avantage économique ou commercial, car leur diversité leur permette de s'adapter aux contraintes de production, de stockage et de commercialisation.

4-2-3-Fonctionnement des régimes douaniers économiques

Le fonctionnement des régimes douaniers allant de la demande d'autorisation jusqu'à l'apurement du régime est énoncé dans le schéma suivant :

⁴¹ Catherine TEULE-MARTIN, la douane instrument de la stratégie internationale

Figure n°10 : Fonctionnement des régimes douaniers économiques



Consulté le 9 Mai 2018

4-2-4-Classification des régimes douaniers économiques

Les régimes douaniers économiques prévus par le code des douanes sont :

- Le régime de l'entrepôt sous douane.
- Le régime de l'admission temporaire.
- Le régime de l'exportation temporaire.
- Le régime de transit.
- Le régime du réapprovisionnement en franchise.
- Le régime de l'usine exercée.
- Le régime de la transformation sous douanes.
- Le régime de l'entrepôt industriel.
- Le régime de l'admission temporaire pour les nationaux.

Selon la Direction Générale des Douanes, on peut classer les régimes douaniers économiques selon les fonctions auxquelles les marchandises sont destinées, et cela comme suit :

- a. **La fonction de stockage** (l'entrepôt sous douane, l'entrepôt industriel) Ces régimes ont pour but :
 - Produire des économies de trésorerie grâce aux suspensions des droits et taxes et aux dédouanements partiels ;
 - Génération d'activités annexes : transport, manutention, assurances, banques, etc. ;
 - Constitution de stocks personnalisés d'approvisionnement pour les entreprises industrielles ;
 - Renforcement des capacités de négoce sur le marché extérieur.
- b. **La fonction de la transformation et de l'utilisation** (Admission temporaire pour perfectionnement actif/passif et réapprovisionnement en franchise)

Ces régimes ont pour vocation :

- La création d'emplois et stimulation des activités industrielles exportatrices;
- L'amélioration de la compétitivité des entreprises;
- La possibilité de recourir à la technologie étrangère pour l'accomplissement d'opérations industrielles non réalisables en Algérie.

c. La fonction de circulation (régime du transit)

Ce régime permet de :

- Réduire les délais d'enlèvement et les couts de dédouanement des marchandises ;
- Faciliter les échanges internationaux avec un minimum de garantie.

4-3-La procédure de dédouanement lors de l'importation

La procédure de dédouanement est un ensemble de mesures prises par l'administration douanière en vue de la mise en œuvre du contrôle douanier, lequel repose sur un dispositif légal et réglementaire.

A l'importation, la procédure de dédouanement s'articule sur deux étapes principales :

- **Formalités préparatoires au dédouanement** dont le support administratif est la déclaration sommaire que doit déposer le transporteur : incluant la conduite, par le transporteur, déchargement et placement sous douane des marchandises ;
- **Formalités du dédouanement proprement dit** dont le support administratif est la déclaration en détail que doit déposer le propriétaire des marchandises ou son représentant habilité. Cette déclaration est traitée par les services des douanes selon un circuit (informatisé SIGAD ou manuel) comprenant plusieurs étapes (Recevabilité, enregistrement, vérification, liquidation droits et taxes, acquittement droits et taxes, enlèvement des marchandises, archivage ou bien, apurement et archivage en cas de régime économique).

4-3-1- Généralités sur le dédouanement des marchandises

Il est utile de définir quelques notions essentielles relatives à la procédure de dédouanement.

a. Définition du dédouanement

C'est « l'accomplissement des formalités douanières nécessaires pour mettre des marchandises à la consommation, pour les exporter ou encore pour les placer sous un autre régime douanier ». (**Définition selon la convention de KYOTO sur la simplification et l'harmonisation des régimes douaniers**).

b. Formalités douanières

« L'ensemble des opérations qui doivent être effectuées par les intéressés et par la douane pour satisfaire à la législation douanière » (**Convention de KYOTO**).

c. Le déclarant

Le déclarant est défini dans le code des douanes dans ses articles 5 et 78 :

« Le déclarant est la personne qui signe la déclaration en douane. Cette personne peut être :

- Le propriétaire des marchandises
- Le commissionnaire en douane
- Le transporteur des marchandises » (article 5 du CD).

« Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes physiques ou morales ayant obtenu l'agrément en qualité de commissionnaire en douane. 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 » (article 78 du CD).

d. Le territoire douanier

Le territoire douanier au sens de l'article 1er du code des douanes, est constitué du territoire national, des eaux intérieures, des eaux territoriales, de la zone contigüe, et de l'espace aérien qui les surplombe.

e. Le commissionnaire en douane

Le commissionnaire en douane est un mandataire dont le travail consiste à accomplir pour autrui, les importateurs et exportateurs, les formalités douanières relatives à la déclaration en détail des marchandises. C'est donc, un spécialiste de dédouanement.

Le commissionnaire en douane se distingue du courtier car celui-ci agit pour le compte des deux mandants, l'expéditeur et le destinataire des marchandises. Son rôle est de rapprocher le vendeur et l'acheteur sans intervenir dans la conclusion du contrat.

Il diffère aussi du transitaire, dans la mesure où ce dernier est chargé d'accomplir pour le compte de l'expéditeur des marchandises des opérations d'ordre juridique : prendre livraison des marchandises, conclure d'autres contrats de transport ou d'assurance et effectuer les formalités douanières. Il s'en suit que le rôle principal du transitaire est de recevoir la marchandise et les prendre en charge lors de leur déchargement et les transporter au lieu d'utilisation⁴².

f. Les définitions de la marchandise

Deux définitions sont à distinguer, les définitions générales et les définitions douanières.

• Les définitions générales

Selon Raymon Barraine, le terme marchandise signifie en droit commercial « toute les choses mobilières pouvant faire l'objet de commerce et des spéculations des négociants ou marchands, ou intermédiaires. Elles donnent lieu à un inventaire » R. Barraine, Nouveau dictionnaire de droit et de science économiques, LGDJ, 1974.

D'après le même auteur, les marchandises dangereuses sont « les explosifs, les gaz

⁴² Idir KSOURI, Le contrôle du commerce extérieur et des changes, éditions Grands-Alger-Livres (GAL), 2ème, Alger, 2008. P101.

comprimés, liquéfiés ou gazeux, les substances qui deviennent dangereuses au contact de l'air ou de l'eau, les oxydants puissant, les substances susceptibles de combustion spontanée et toutes autres substances »

La nomenclature des marchandises susceptibles de faire l'objet de commerce est reprise dans un document universel : le tarif douanier. Tirée de la convention sur la codification des marchandises, faite à Bruxelles en 1983 et ratifiée par l'Algérie par décret n° 91-241 du 20 juillet 1991, le tarif douanier comprend 21 sections et environ 6070 catégories de marchandises.

- **Les définitions douanières**

En matière d'importation et d'exportation des marchandises et de répression des infractions douanières y afférentes, le code des douanes a prévu quelques définitions particulières ou douanières du terme marchandise.

Ces définitions sont reprises dans l'article 5 du code des douanes :

« Marchandises : tous les produits et objets de nature commerciale ou non, d'une manière générale toutes les choses susceptibles de transmission et d'appropriation » (art 5, alinéa C) ;

« Marchandises servant à masquer la fraude : les marchandises dont la présence a servi directement à dissimuler les objets de fraude avec lesquels elles se trouvent en contact » (art 5, alinéa K).

4-3-2-Formalités antérieurs au dédouanement

On distingue deux opérations distinctes, la conduite en douane et la mise en douane.

a. La conduite en douane

C'est l'obligation consistant à acheminer la marchandise à importer ou à exporter vers le bureau de douane le plus proche de la frontière douanière. Cette obligation prend naissance dès l'instant même où la marchandise franchit la limite du territoire douanier lors de l'importation. Pour cela, le transporteur doit emprunter la route légale destinée à cet effet. Cette formalité est obligatoire pour toute marchandise même si elle est exemptée de droits et taxes.

L'objectif de cette opération est de canaliser les flux de marchandises par le canal obligatoire, par un bureau de douane pour éviter le versement frauduleux de marchandises importées sur le marché national.

C'est le transporteur de la marchandise (capitaine du navire, commandant de bord de l'avion, conducteur des marchandises) qui est responsable de la conduite en douane lors de l'importation.

b. La mise en douane

C'est l'opération consistant à placer la marchandise dans une enceinte de surveillance douanière en vue de l'accomplissement des formalités de dédouanement. Cette mise en douane est matérialisée par le dépôt de la déclaration sommaire.

Cette opération met fin à la responsabilité du transporteur vis-à-vis des marchandises transportées par mer ou par voie aérienne. Cette responsabilité est transférée à l'exploitant de l'aire de dédouanement.

La déclaration sommaire diffère selon le moyen de transport utilisé et comporte les indications nécessaires à l'identification des marchandises et du moyen de transport, notamment le nombre et l'espèce des colis, leurs marques et numéros, la nature des marchandises, le poids brut et lieu de chargement.

4-3-3-Dédouanement des marchandises

Le dédouanement de la marchandise à l'import consiste à déposer une déclaration en détail dans le bureau de douane compétent pour lui assigner un régime douanier, l'enregistrer, vérifier la marchandise et les documents nécessaires.

Elle sert aussi au calculer et au paiement des droits et taxes en vue de procéder à l'enlèvement des marchandises après autorisation. Cette procédure est stipulée par la circulaire de la direction générale des douanes.

a. Etablissement de la déclaration en détail

« La déclaration en détail est l'acte, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes, et pour les besoins du contrôle douanier ».

Le caractère obligatoire de la déclaration en douane est dicté dans l'article 75 du code douanier et que la franchise des droits et taxes ne peut pas constituer une dispense de la souscription d'une déclaration.

La déclaration en détail doit être déposée dans un bureau de douane dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement des marchandises. Le dépôt doit avoir lieu pendant les heures fixées par l'administration des douanes, conformément aux dispositions de l'article 34 du code des douanes.

La déclaration écrite, peut être en détail, ou simplifiée, celle-ci est exprimée pour les cas énoncés dans l'article 82 du CD. Les opérations douanières dispensées de la souscription d'une déclaration en détail, doivent obligatoirement faire l'objet soit d'une déclaration simplifiée, soit d'une déclaration verbale.

b. Forme de la déclaration

La forme de la déclaration en détail est unique à toutes les opérations visées par son champ d'application, et doit être déposée en cinq (5) exemplaires. La formule-cadre de la déclaration en détail comporte soixante-neuf (69) cases numérotées de 1 à 69⁴³.

Chacune de ces cases comporte un type de renseignement dont la finalité est de permettre aux pouvoirs publics d'avoir une base de données qu'ils utilisent à des fins multiples, en particulier lorsqu'ils négocient avec des partenaires étrangers des accords commerciaux bilatéraux ou multilatéraux. Ces énonciations peuvent être classées en cinq catégories :

- Les renseignements relatifs aux personnes, à savoir : l'importateur ou l'exportateur, le fournisseur et le déclarant ;
- Renseignement sur les marchandises, à savoir : le pays de provenance, de destination et le pays d'origine, la désignation des colis et la désignation des marchandises selon l'espèce tarifaire ;
- Les informations concernant le transport, à savoir : le mode, l'identification du moyen de transport ;
- Les indications en vue de liquidation des droits et taxes, à savoir : les positions tari-

⁴³ www.douanes.org.dz/Glossaire.

fares, les taux, les poids bruts et nets, la quantité et la valeur en douane des marchandises, ainsi que le code de la monnaie ;

- Dans cette catégories sont reprises notamment des informations diverses concernant : le numéro statistique, le régime douanier, les documents présentés à l'appui de la déclaration, le bureau des douanes concerné, date, signature et cachet du déclarant, destination à donner aux marchandises importées, leur mode de financement, nature de la transaction, type de la relation vendeur/acheteur, n° domiciliation bancaire, le type de manifeste , ainsi que le régime fiscal soumis au marchandises déclarées.

c. Les documents annexés à la déclaration

La déclaration, selon le mode de transport choisi par le vendeur ou l'acheteur, est accompagnée de certains documents obligatoires pour qu'elle soit recevable, à savoir :

- La facture commerciale ;
- La lettre de transport aérien ;
- La lettre de voiture internationale ;
- Le certificat d'origine ;
- Le certificat de circulation Eur.1 ;
- La liste de colisage ;
- La note de détail.

Le registre de commerce la carte fiscale et les autres autorisations et certificats auxquels le tarif douanier renvoie est connue sous le nom de « formalités administratives particulières ».

d. Dépôt, recevabilité et enregistrement de la déclaration

Avant de déposer la déclaration en détail dite manuelle, le déclarant doit s'assurer de la compétence matérielle et territoriale du bureau de douane. Celui-ci peut être un bureau informatisé comportant le système SIGAD, dont la recevabilité et l'enregistrement de la décl-

ration en détail sont informatisés⁴⁴.

- **Dépôt de la déclaration en détail**

En signant et en déposant la déclaration en détail, le déclarant en douane déclare par écrit qu'il sollicite, sous les peines de droit, mettre sous le régime douanier qu'il a choisi les marchandises décrites dans la déclaration en détail.

C'est à partir de ce moment que la responsabilité pénale du déclarant en douane est susceptible d'être mise en jeu par les services de douane. Celle-ci est subordonnée à l'accomplissement de deux formalités par les services de douane, à savoir : la recevabilité et l'enregistrement de ladite déclaration.

- **Recevabilité de la déclaration en détail**

La recevabilité consiste à vérifier, par les services de douane, si la déclaration en détail et ses pièces annexes sont complètes et régulières dans la forme. Il s'en suit que la formalité de contrôle de la recevabilité de la déclaration en détail vise uniquement la forme et non le fond de cette déclaration.

La déclaration en détail reconnue non recevable en la forme (absence de facture, de note de détail, rature, surcharge, etc.) n'est pas enregistrée et elle sera rejetée avec indication du motif de rejet.

- **Enregistrement de la déclaration en détail**

La déclaration en détail reconnue recevable est enregistrée sur un registre spécial. Un numéro d'identification lui sera attribué.

Cette formalité revêt un double intérêt. D'abord, les droits et taxes dont seraient passibles les marchandises déclarées seraient ceux en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration en détail, sauf octroi, sur demande express ☐ et non d'office ☐ du déclarant en douane, du bénéfice de la clause transitoire conformément aux dispositions de l'article 7 du CD.

Ensuite l'enregistrement de déclaration en détail confère à cette dernière un caractère irrévocable, ce qui signifie que le déclarant en douane ne peut plus toucher à cette déclaration,

⁴⁴ I. KSOURI, op.cit., P118 à 121.

laquelle devient un acte authentique susceptible d'être produit en justice par l'administration des douanes, le cas échéant.

L'application draconienne de ce principe d'irrévocabilité après enregistrement aurait fini par engendrer un problème. C'est pour cela que l'administration douanière a prévu aux conditions auxquelles l'annulation de la déclaration en détail sera possible.

- **Annulation de la déclaration en détail**

L'annulation de la déclaration en détail enregistrée n'est pas permise par le code des douanes sauf aux conditions et cas suivants.

Le déclarant en douane peut demander l'annulation de la déclaration en détail à l'importation qu'à condition qu'il apporte la preuve que les marchandises ont été déclarées par erreur. Toutefois la demande d'annulation de la déclaration en détail ne peut intervenir qu'après la vérification physique, lorsque celle-ci a pris part.

Les cas d'annulation de la déclaration en détail sont au nombre de six et concerne les marchandises qui sont :

- Soit déclarées sous un régime douanier non approprié ;
- Soit manifestées mais pas débarquées ;
- Soit irrémédiablement perdues par suite d'accidents ou de force majeure dûment établis ;
- Soit non conformes à la commande ;
- Soit déclarées impropres à la consommation ;
- Soit aux enchères publiques.

L'annulation de la déclaration en détail entraîne la restitution des documents constitutifs du dossier au déclarant, la restitution par ce dernier aux services des douanes de l'exemplaire « Déclarant » et la récupération par le service des douanes de l'exemplaire « banque ».

Enfin l'archivage du dossier se fait soit automatiquement par le SIGAD pour la décla-

ration en détail informatisée ; Soit administrativement pour la déclaration en détail manuelle.

e. La vérification physique des marchandises

Après la vérification de la forme de la déclaration en détail, il convient de procéder à la vérification en fond, et s'assurer de la conformité des marchandises aux données de ladite déclaration.

Aux termes de l'article 5 du code des douanes, « on entend par vérification, les mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et sur les documents ».

La vérification est donc, l'opération par laquelle la douane procède à l'examen physique des marchandises afin de s'assurer que leur nature, leur origine, leur provenance, leur état, leur quantité et leur valeur sont conformes aux données de la déclaration en détail. Le code des douanes régit cette opération et définit les droits et obligations des agents procédant à cette opération.

Après enregistrement de la déclaration en détail, les agents des douanes procèdent à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées. L'opération de vérification physique des marchandises peut amener l'inspecteur des douanes à constater soit la conformité, soit la non-conformité des marchandises aux données de la déclaration en détail, ce dernier cas oblige les services douaniers de procéder à une procédure contentieuse prévue par le code des douanes.

f. Paiement des droits et taxes

La conformité des données de la déclaration en détail aux marchandises contrôlées oblige l'inspecteur des douanes à liquider les droits et taxes exigibles et le montant exact de la créance du trésor public que doit payer le déclarant pour pouvoir obtenir l'autorisation d'enlever les marchandises.

Le principe général en matière de liquidation et d'acquittement des droits et taxes établit par le code des douanes, c'est le paiement en espèces. De même, le paiement peut se faire

par tout autre moyen ayant un pouvoir libératoire : la monnaie fiduciaire, et la monnaie scripturale.

Une quittance est remise au déclarant lors de la constatation du paiement des droits et taxes. Le montant des droits et taxes à payer est celui déterminé par les énonciations de la déclaration. Cette créance devient exigible dès l'achèvement de la vérification et peut donner main levée des marchandises.

g. Enlèvement des marchandises

Une fois les droits et taxes acquittés soit au comptant soit par crédit, ou bien consignés ou garantis les services des douanes autorisent l'enlèvement des marchandises. Cette opération doit être réalisée dans les quinze (15) jours qui suivent l'obtention de la mainlevée, sous peine de mise en dépôt de ces marchandises, et leur vente aux enchères publiques à la charge du propriétaire.

Les administrations publiques, les organismes publics, les collectivités territoriales, ou les établissements publics à caractère administratif peuvent conformément aux dispositions de l'article 110 du code des douanes, à défaut de paiement du montant des droits et taxes au comptant, procéder à l'enlèvement de leurs marchandises, sous réserve de présenter aux services des douanes un engagement à payer ces droits et taxes dans un délai n'excédant pas trois mois.

La complexité de ses formalités et son caractère obligatoire, rendent nécessaire les entreprises effectuant régulièrement des opérations d'import-export de disposer d'un service de transit en vue d'accomplir les formalités de dédouanement. Au cas contraire cette tâche est confiée à un professionnel qui est le transitaire qui remplit aussi les formalités accessoires au dédouanement.

La logistique internationale couvre ainsi un grand nombre de domaines qui dépassent le cadre du transport international. Elle touche également aux conditions de vente (l'assurance et les Incoterms), ainsi que le passage en douane.

Chapitre ii : la gestion commerciale et la procédure d'importation

Pour obtenir une meilleure logistique en qualité et en prix l'importateur doit s'assurer de la sécurité de l'acheminement des marchandises contre la détérioration, la perte et le vol et assurer les délais de livraison convenus dans le contrat.

Il doit d'abord opter pour un mode de transport approprié aux besoins et aux moyens de l'entreprise. Puis établir une assurance en fonction des spécificités de la transaction. Et ensuite procéder à la déclaration et au dédouanement des marchandises afin d'obtenir la main levée et prendre livraison sur celles-ci. Ces opérations sont parallèlement effectuées avec les opérations de paiement, objet du chapitre suivant.

Conclusion

D'après ce que nous avons vu dans ce chapitre nous pouvons dire que la réalisation des transactions commerciales entre les nations nécessite le choix des instruments et des techniques de paiement.

Toutes opérations d'achat et de vente avec l'étranger est soumise à l'ensemble des opérations et des moyens relatifs au déplacement des marchandises (transport, emballage, incoterm, dédouanement).

Toutefois, il est à signaler que les aspects juridiques sont très importants dans le fonctionnement du commerce extérieur.

L'Algérie à l'image des autres pays a bien réglementé le suivi du commerce international.

CHAPITRE III : LA
CONDUITE D'UNE
OPÉRATION D'ACHAT ET
D'IMPORTATION AU
SEIN DE L'UNITÉ CUISSON
ENIEM D'OUED AISSI

Introduction

Afin de mettre en pratique l'ensemble de nos données théoriques sur la procédure d'importation et ses mécanismes de fonctionnement, nous avons effectué un stage pratique au sein de l'entreprise Entreprise Nationale des Industries Electroménager (ENIEM), précisément dans l'unité Cuisson.

Dans ce chapitre nous allons présenter dans une première section, le lieu du stage à savoir l'Entreprise Nationale des Industries Electroménager (ENIEM), ainsi que son historique, son schéma organisationnel et ses activités principales.

Dans la deuxième section nous allons étudier le déroulement d'une opération d'importation « lot de pièces et fournitures » dont la démarche se décompose en neuf étapes, qui commence par la demande de l'offre jusqu'au stockage.

Dans cette opération, l'entreprise ENIEM a choisi le paiement par la méthode de la remise documentaire car l'entreprise préfère de réceptionner la marchandise importée et régler après la facture.

Section 1 : Aperçu général sur l'entreprise ENIEM

1-Presentation de l'ENIEM

L'entreprise nationale des industries de l'électroménager (ENIEM) une entreprise issue de la structuration organique de SONELEC, elle active dans plusieurs domaines : la fabrication et la commercialisation de ses différents produits qui se composent de quatre unités de production au sein de son complexe :

- Unité Cuisson ;
- Unité Froid ;
- Unité Climatisation ;
- Unité de Prestation Technique.

En dehors de son complexe elle dispose de deux unités :

- Unité de produits sanitaires ;
- Unité filiale lampe ;

L'ENIEM dispose de plus de 2000 agents à travers le territoire national.

1-1- Historique et évolution

L'Entreprise Nationale des Industrie de l'Electroménager (ENIEM) a été créée par le décret N° 83 du 02 / 01/ 1983. L'ENIEM est entrée en production à partir de janvier 1977 dont son activité principale, la fabrication et la commercialisation d'appareils électroménagers.

Par la suite l'entreprise a subi une transformation juridique en société par action le 08/10/1989.

Actuellement, elle a un capital social évalué à 10 279.800.000.00DA.

L'ENIEM est le leader de l'électroménager sur le marché national et c'est la première entreprise qui a été certifiée « ISO 9001 » (International Standard Organisation) en 1998.

Le statut juridique de l'ENIEM est passée d'une entreprise publique économique

(EPE), a celui d'une société par action (SPA), détenu par le groupe industriel et électronique (INDELEC).

L'ENIEM résulte d'un contrat « clé en main » établi dans le premier quadriennal qui est signé en Aout 1971 avec le groupe d'entreprises allemand représenté par le chef de la filiale DIAG (société Allemande).

- En 1972-1980 : Une phase de lancement et de stabilisation de la production du complexe d'appareil ménager CAM de TIZI OUZOU par le constructeur DIAG.
- En 1980-1983 : Phase de maîtrise de la presseuse de production et de montage par le personnel national de l'unité, limitation de l'activité de développement.
- En 1983-1985 : Phase de la restructuration de l'ENIEM.
- En 1985-1990 : Réalisation des opérations de développement ; mise en place de la nouvelle ligne de réfrigérateurs et congélateurs.
- En 1995 le groupe (CAM) a cédé aux entreprises de secteur privé la production de ses petits appareils ménagers (PAM).
- En 1996 l'ENIEM a été composée d'une direction générale et divisée en deux (02) unités :
- Unité Commercial (UC) ;
- Unité de Lampe de Mohammedia (ULM) ;

Et aussi la (CAM) qui est subdivisée en plusieurs unités (froid, cuisson, climatisation, prestation technique et prestation service).

1-2-La situation géographique de l'ENIEM

L'ENIEM constituée de :

- Unités Froid, cuisson et climatisation qui se trouvent au niveau de la zone industrielle de « Aissat Idir » d'OUED AISSI, distante de 07 km du chef-lieu de wilaya, elle s'étale sur une surface totale de 55 Hectares ; ce complexe a été réalisé pour un montant de 400 millions de dinars et qui est administré par la direction générale située en centre-ville à proximité de l'ancienne gare routière de la wilaya.
- L'unité de produits sanitaires de Miliana (USM) wilaya de Ain Defla,
- Et l'unité des lampes celle de Mohammedia (ULM) wilaya de Mascara.

1-3-L'organisation et l'organigramme de l'ENIEM

1-3-1-L'organisation

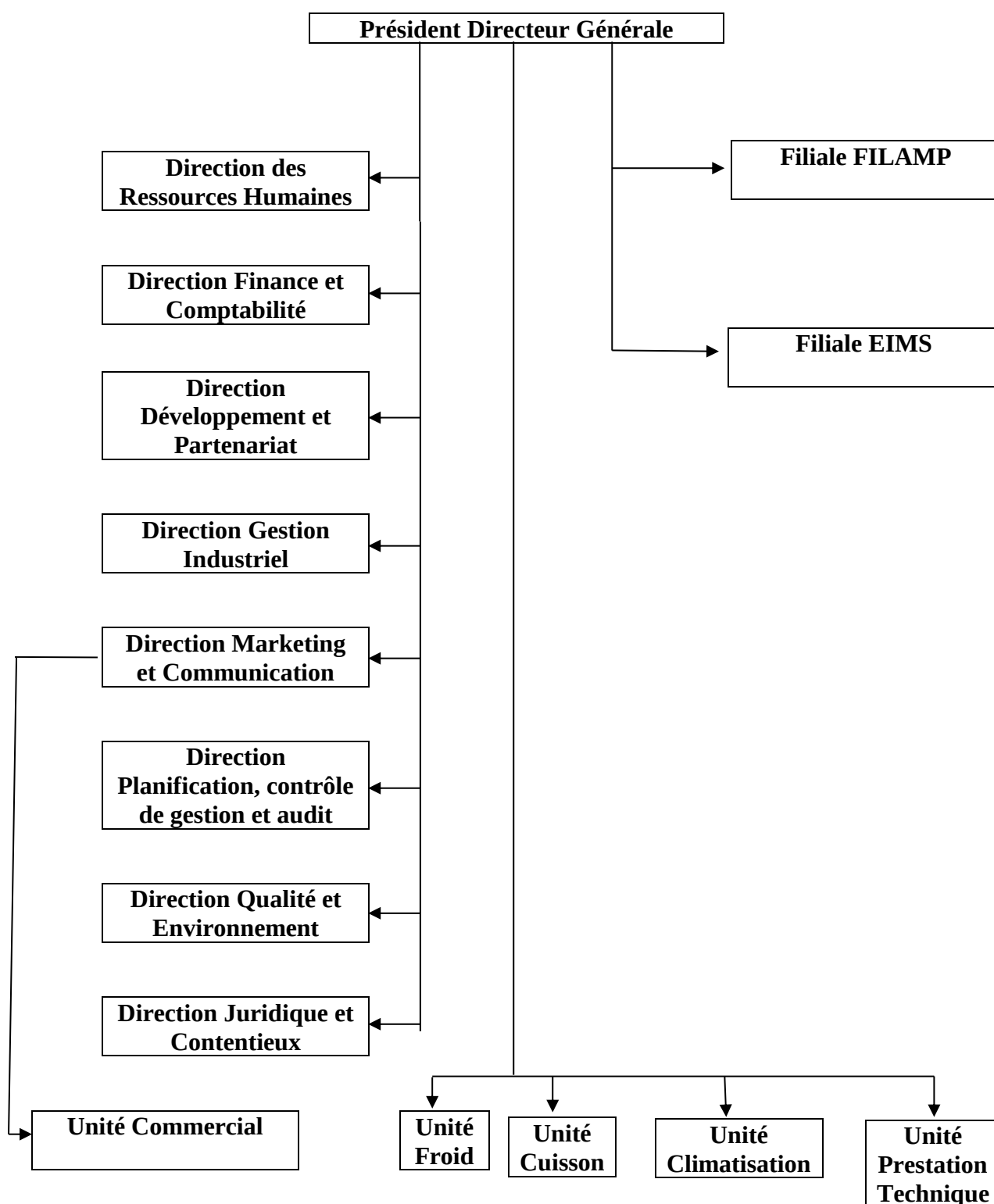
A partir de janvier 1998, l'entreprise s'est réorganisée en centre d'activité stratégique qui s'articule autour de la restructuration du complexe d'appareille ménagères créant plusieurs unités de la production et de soutien à savoir :

- ❖ Trois unités de production spécialisées par produits :
 - **Unité Froid** : fabrication de réfrigérateur (petit et grand modèle) et congélateurs.
 - **Unité Cuisson** : fabrication de cuisinier tout gaz ;
 - **Unité Climatisation** : fabrication de climatiseurs individuels et autres appareils ;
- ❖ Une Unité de Soutien Technique aux Productions ;
- ❖ Une Unité Commerciale

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

1-3-2- L'organigramme

Figure N° 11 : L'organigramme générale de l'entreprise ENIEM



Source : Document Interne ENIEM

1-4-Objectifs et Activités de l'entreprise ENIEM

1-4-1-Objectifs

L'ENIEM comme toutes entreprise est à la poursuite d'objectifs telle que

- L'amélioration de la satisfaction de produit ;
- L'amélioration de la maintenance de l'outil de production et d'installation ;
- L'augmentation de capacité d'étude est de développement ;
- La valorisation des ressources humains ;
- L'augmentation du volume de production en cohérence avec les variations de la demande du marché ;
- Le renforcement de la sécurité de patrimoine et des infrastructures ;
- La cessation d'utilisation du gaz

1-4-2- Activité et capital sociale

- **Activité**

L'activité de l'entreprise ENIEM se base sur le développement économique et sociale, la recherche, la vente, la production des équipements, des produits composent destinés au différentes branches de l'électroménager :

- Des équipements ménagères domestiques
- Des équipements ménagères industriels
- Des petits appareils ménagers

- **Capitale sociale de l'entreprise**

Le 08/101989, l'ENIEM a été transformé juridiquement en société par action avec une capitale sociale de 10.279.800.000 DA.

2-Les missions de chaque unité

Sa mission principale est d'assurer la production, le montage, le développement et la recherche. Elle possédé une grande capacité de production et une expérience dans la fabrication, le développement et la commercialisation des appareils grands publics. Elle est leader de l'électroménager en Algérie

- Réfrigérateurs grands et petits modelé ;
- Congélateurs horizontaux et verticaux ;
- Cuisinières à gaz 4 et 5 feux ;
- Baignoires, lavabo ;
- Lampes d'éclairage domestique

2-1-La mission de la direction générale

Elle l'unique responsable de la stratégie de développement, de l'assistance et de contrôle de l'entreprise. Elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble de ses unités.

2-2-La mission de l'unité froid

Elle est la seconde restauration de l'ex-complexe (CAM) en 1977, sa mission globale est la production et le développement des produits de froid domestique.

- Réfrigérateurs (grand et petit modèle)
- Congélateurs Horizontaux
- Conservateurs, armoires vitrées.
- **Les activités du l'Unité Froid**
- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface ;
- Fabrication des pièces métalliques
- Isolation
- L'assemblage.

2-3-La mission de l'Unité Cuisson

La mission globale de l'unité est de produire est développer les produits de cuisson à gaz, et électriques.

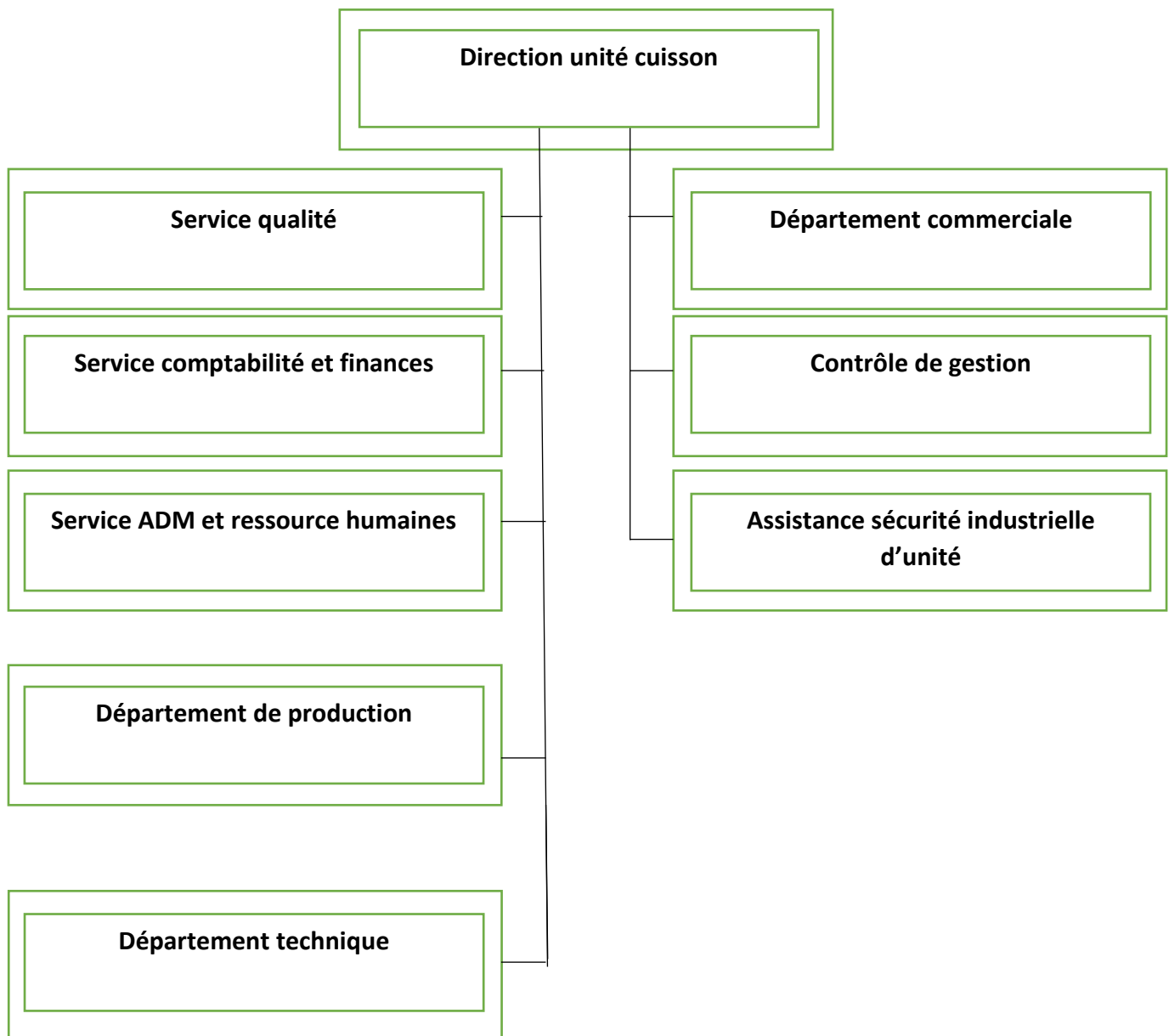
- **L'activité de l'Unité Cuisson**

Le potentiel industriel de l'unité cuisson et constitué de quatre ateliers :

- Atelier mécanique pour la fabrication des composent d'alimentation a gaz des grilles cuisiniers

- Atelier de revêtement de surface équipé : (installation des zingage, nickelage et chromage) ;
- Atelier d'assemblage équipé :
 - D'une chaîne de montage des portes :
 - De deux chaînes de montage de cuisinier :
 - De poste de préparation d'ensemble :
 - Un laboratoire d'essai :

Figure N° 12 : Organigramme de l'unité cuisson



Source : Document internes de l'ENIEM, 2018.

2-4- La mission de l'unité climatisation

Sa mission est de produire et développer les produits de climatisation, de chauffage et autre produits.

- Equipement de climatisation individuelle et collective ;
- Appareils de chauffage : chauffe bain, chauffe-eau, radiateur et gaz butane ;
- Activité annexes : comptoir.
- **Les activités de l'unité de climatisation**
 - Transformation de tôle ;
 - Traitement et revêtement de surface ;
 - Assemblage ;

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

- Etude méthode de fabrication ;
- Approvisionnement ;
- Contrôle ;
- Maintenance ;
- Sécurité industrielle

2-5- La mission de l'unité prestation technique

Elle est chargée d'exploiter et de maintenir les moyens techniques utilisés dans le processus de production des unités, ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes (bâtiments, éclairage), charge aussi des prestations de service tel que :

- Moyens logistique, menuiserie, entretien
- Gardiennage et intervention ;
- Médecine de travail.
- **Les activités de l'unité prestation technique**
 - Conception et réalisation des outillages ;
 - Réalisation de diverses de pièces de rechange ;
 - L'impression ;
 - Entretien des bâtiments ;
 - Fabrication de palette ;

- Surveillance du site ;
- Vérification des instruments de mesure ;

2-6- La mission de l'unité commerciale

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et de service après-vente.

- **Les activités de l'unité commercial**
 - Marketing ;
 - Vente ;
 - Service après-vente ;
 - Gestion des stocks des produits finis ;
 - La production et l'exploitation des produits.

2-7- Unité Sanitaire

La mission globale de l'unité sanitaire est de produit est développer les produits sanitaire (baignoires, lavabos, est éviers cuisine).

Section 2 : La procédure générale d'importation au sein de ENIEM

1-Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation

- **Programme Général d'Approvisionnement (PGA)**

La direction générale établit chaque un programme qui comporte les éléments suivants :

- La liste des différents produits ;
- Nombre d'appareils à réaliser de chaque modèle et cela afin de déterminer le besoin net ou bien la DAI après avoir ajouté la SAV et l'état des stocks.

- **Expression des besoins**

Le besoin est exprimé par un service d'utilisation. La fonction d'achat doit mettre en œuvre des modalités de collecte et de passage des besoins aux spécifications et ces besoins sont exprimés sous formes d'une DAI.

- **La consultation**

Consultée au moins trois (03) fournisseurs,

Donc une fois que le service d'achat reçoit le DAI, il lance des consultations auprès des fournisseurs.

- **La réception des offres**

Après la réception des offres, les fournisseurs envoient leur offre à la direction de l'unité sous des plis fermés.

- **Commission d'ouverture des plis**

- Elle constate la régularité et l'enregistrement des offres sur un registre ou hoc ;
- Dresse la liste des commissionnaires dans l'ordre d'arrivée des plis de leur offre avec l'indication du contenu.
- De dresse une description détaillée des pièces constitutives dans chaque offre ;
- De prépare tous les documents des plis ouverts et dresse un PV à la commission d'évaluation des offres si le montant est supérieure à 40M DA mais quand il est

inferieur le service achat établi un bon de commande qui est signé par le chef de départements.

Remarque

Dans le cas où le service réceptionne une seule offre, il va reconstituer une autre fois d'autres fournisseurs (cas infructueuse)

- **Commission d'évaluations des offres**

Cette commission donc la qualité des membres qualifiés choisis en raison de leur compétence.

Cette commission doit être composée au moins de :

- Un représentant de contrôle de gestion ;
- Un représentant technique ;
- Un représentant financier ;
- Un représentant commercial.
- L'élimination des offres non conformes à l'objet du marché et au contenu du cahier des charges ;
- L'analyse de l'une ou des offres restant le cas échéant ;
- Etablissement dans une première phase du classement technique des offres et d'élimination des offres qui n'ont pas obtenu la note minimale si prévue au cahier des charges ;
- L'analyse dans une deuxième phase les offres financières pré qualifiées techniquement pour retenir l'offre économique la plus avantageuse et établir un tableau comparatif des offres ;

Et enfin dresser le PV à la commission des marchés (CMU).

- **Commission des Marchés**

Elle a pour mission de :

- Valider le cahier des charges ;
- Donner son visa (ok) pour tous les marchés (dont les montants supérieures à 500000DA et inférieures à 4000000DA).

Dans cette commission on examine les marchés selon les seuils suivants :

- Inférieur à 40M DA les marchés sont examinés par la commission des marchés de l'unité (CUM).
- Supérieure ou égale à 40M DA sont examinés par la commission centrale des marchés de la direction générale (CCM).

Dresse un PV au service achat pour établir un bon de commande (BC) au fournisseur choisi.

- **La gestion de la commande**

Après l'aval des commissions des marchés, l'acheteur établit un (BC) et le bon doit être signé par :

- Montant inférieur ou égale à 6M DA, le bon de commande ou le contrat est engagé par le responsable commercial.
- Montant supérieure à 6M DA et inférieure à 20M DA, le (BC) est engagé par le directeur de l'unité.
- Montant supérieure à 20 M DA et inférieure à 40M DA, le (BC) est engagé par le directeur de l'industriel.
- Montant égale ou supérieure à 40M DA, le contrat est engagé par le directeur générale (PDG).
- La confirmation de la commande : dans cette confirmation on exige le pli cartable qui accompagne la marchandise après l'expédition.
- La passation de la commande.
- **Domiciliation bancaire**

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

- **La demande d'ouverture d'un crédit**

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

- **L'expédition et l'assurance**
- **L'expédition de la marchandise**

Avant l'embarquement de la marchandise, le fournisseur avise l'acheteur qui est l'ENIEM par un avis d'expédition pour comporte toutes les informations nécessaires pour que l'acheteur procède à l'assurance des marchandises.

Une fois que les document originaux d'expédition seront envoyer par le canal bancaire, la (BEA) saisie directement l'acheteur (ENIEM).

- **L'assurance de la marchandise**

A la réception de l'avis d'embarquement, l'acheteur établit et transmet à la société national d'assurance (SAA) un avis d'aliment qui compose toutes les informations nécessaires.

- **Le dédouanement de la marchandise**

Une fois que les documents sont arrivés à la banque, cette dernière saisit par un (IRD), le charge des relations bancaire, récupère les documents est les transmet au transitaire qui détermine les droits de douanes et procédure au dédouanement de la marchandise pour la mise en consommation.

- **La réception de la marchandise**

Avant l'utilisation des marchandises, la gestion des stocks procède au contrôle des marchandises pour établir un bulletin de réception. Elle procède aussi du contrôle de marchandises quantitativement, et le service contrôle de qualité inspectera les marchandises qui doivent être conforme à la fiche technique de l'acheteur.

- **Le stockage de la marchandise**

Après la transmission du bulletin de réception à la structure commerciale (service achat) qui possède à l'enlèvement et l'enregistrement de la marchandise pour stockage sur les fichiers casiers et signature de bulletin de réception.

- **Le paiement**

Après confirmation par le service gestion des stocks de la quantité et la qualité de marchandise reçue. Le service achat envoi une demande de remise au service finance et comptabilité pour le paiement de la remise portant le montant de la valeur de la marchandise achetée.

- Après la vérification de la marchandise par la gestion des stocks et l'agent technique le gestionnaire magasin emmagasine la marchandise et remplit les fiches casier et la signature du bulletin de réception (BR)

2-Suivie d'une opération d'importation au niveau de l'ENIEM

Notre cas pratique focalise et étudie la procédure d'importation d'un « Lot de pièces de rechange » spéciale pour des machines au sein de l'entreprise ENIEM, unité cuisson.

2-1-L'expression de besoin d'achat

Le besoin est un manque nécessaire pour une entreprise représentant l'ensemble des articles nécessaire pour le processus de fabrication, de transformation, ou d'approvisionnement pour satisfaire la demande des clients et le bon fonctionnement de l'entreprise.

Sur la base de la demande du département technique, le besoin est exprimé ^par le service maintenance par une demande d'achat interne « DAI » (**voir Annexe N°01**).

2-2-Lancement des consultations

Après la réception de la demande d'achat interne (DAI), le service achat lance des consultations auprès de plusieurs fournisseurs (AU MOINS TROIS FOURNISSEURS), tout en sachant que le service achats est doté d'une short liste (la liste des fournisseurs qui répond aux exigence du services).

Une fois que les consultations sont lancées (**voire les Annexes N°02,03,04,05,06 et 07**) auprès de six (06) fournisseur avec délais de remise des offres fixée au préalable à savoir :

- WELMAC / Allemagne ;
- CLEMESSY / France ;

- CADEX/ France ;
- DJAMILEX/France ;
- TALEB ENGINEERING/Allemagne ;
- ETM/Autriche ;

La demande d'offre (la consultation) comporte les informations suivantes :

- Le code de produit ;
- La désignation de la marchandise ;
- La qualité de la marchandise ;
- Unité de gestion ;
- Délai de remise de l'offre ;

2-3-Réception des offres

Les offres des fournisseurs ayant répondu sont : WELMAC, DJAMILEX, CLEMESSY, destinée directement au service d'achat qui les transmettent au bureau technique de l'unité cuisson pour l'exploitation technique. « Chaque fournisseur présente une offre technique et financière, (**voire les Annexes N°08,09et10**) ».

Après le retour de l'avis de bureau technique sur la conformité, le commercial élabore un tableau comparatif des offres « TCO » (**voire l'Annexe N°11**) qui a pour but de déterminer la meilleure offre technico-commercial, à l'issue des comparaisons des différentes conditions de vente proposées par les fournisseurs à savoir :

- Le meilleur prix ;
- La bonne qualité ;
- Délais de livraison ;
- Mode de paiement ;
- Mode de transport.

En plus du tableau comparatif des offres, le commercial rédige un rapport de présentation en vue de sa présentation à la commission des marchés de l'unité (CMU) (**voir l'Annexe N°12**)

2-4-Le choix du fournisseur

Une fois que le dossier examiné par le bureau technique et que la proposition de l'acheteur est retenue, un PV est remis à la commission des marchés (**voire l'Annexe N°13**), le PV comprend les informations suivantes :

- Marché accordé au fournisseur CLEMESSEY : Meilleure offre technique et commerciale
- Montant du marché : 14 100 EUROS soit 1 695 243,00DA
- Mode de paiement : remise documentaire 60 jours date B/L.
- Le taux de change 1 EURO = 122,705DA

Dans notre cas, la commission des marchés de l'unité a validé la proposition du commercial qui attribue le marché au fournisseur CLEMESSY /France.

2-5-L'établissement du bon de commande

Une fois que la commission des marchés a validé la proposition du commercial (la proposition du fournisseur CLEMESSY /France), le commercial dresse un bon de commande (**voire l'Annexe N°14**) qui comporte les renseignements suivants :

- Le code article ENIEM.
- La désignation et la spécification du produit ;
- Le prix unitaire ;
- Le mode de paiement ;
- Les délais de livraison ;
- Le type d'emballage ;
- Le mode de transport (incoterm).

Le bon de commande est accompagné d'une lettre de confirmation ou l'acheteur incite le fournisseur de libeller tous les documents originaux de l'expédition au nom et adresse précisée.

La fiche de vérification (**voir l'Annexe N°15**) est une fiche qui comporte tous les renseignements du vendeur et de la commande.

2-6-Domiciliation Bancaire

Dès l'établissement du bon de commande l'acheteur entame une étape très importante qui est la domiciliation bancaire qu'elle effectue comme suit :

- Le chargé des relations bancaire remplit les document d'engagement bancaire dans le cadre de remise documentaire à terme date de (B/L),
- Le charge des relations bancaire remplit la demande d'imputation bancaire (DIB)qui contient les informations suivantes :
 - Nom et adresse du fournisseur ;
 - Numéro de bon de commande ;
 - Mode de paiement ;
 - Montant de la marchandise ;
 - Tarif douanier.

2-7- Le contrat d'assurance

2-7-1- L'expédition des marchandises

Avant l'embarquement de la marchandise, CLEMESSY a visé l'ENIEM par un avis d'expédition et le pli cartable qui comporte des informations suivantes permettant à l'ENIEM de procéder à l'assurance des marchandises :

- Montant de la marchandise : 9092EUR soit 1115588,4DA ;
- Le nom du navire : Marfret Niolon ;
- Le port d'embarquement : Marseille ;
- Le port de d'débarquement : Bejaia ;
- Le poids : 30kg ;

2-7-2-L'assurance de la marchandise

Une fois que l'ENIEM reçoit l'avis d'expédition, elle procède à l'assurance pour se couvrir des éventuels risque qui peuvent affecter leur marchandise durant l'expédition.

L'ENIEM établi et transmet à la société nationale d'assurance (SAA) un avis d'aliment (**voir Annexe N°16**) qui porte les informations suivantes :

- Nature de la marchandise : pièce de rechange ;

- Date d'expédition : 19 /03/2017 ;
- Le port d'embarquement : Marseille ;
- Le port débarquement : Bejaia ;
- Nom du navire : Marfret Niolon
- Valeur de la marchandise : 9092 Euro soit 1115588,4DA ;
- Taux d'assurance : 0,12%.

L'avis d'aliment est établi en quatre exemplaire qui son dispatché comme suit :

- L'original est transmis à la SAA ;
- (02) exemplaire pour le service transit pour l'ouverture d'un dossier transit ;
- Un exemplaire pour classement dans le dossier achat ;

Dès que les documents de la marchandise sont arrivé à la banque extérieur d'Algérie (BEA), cette dernière établira (IRD) qui sera transmis à l'ENIEM dont elle informe l'arrive du pli cartable en lui demandant de se présente pour retrait de documents (**voire les Annexes N° 08,17et 18**).

2-7-3- l'avis d'arrive de la marchandise

Une fois que le bateau est accosté, le cosignataire établit un avis d'arrivée des marchandises sur la base du manifeste de cargaison et le transmet à l'importateur qui a pour le but d'aviser d'une manière officielle de l'arrive de la marchandise. (**voire l'Annexe N°20**)

Pour que l'ENIEM récupère la marchandise du port de Bejaia, elle doit endosser le connaissance original qui contient les information suivantes (**voire l'Annexe N° 19**) :

- Nom de chargeur ;
- Nom du navire ;
- Le port de départ ;
- Le numéro ;
- Désignation des marchandises ;
- Nom de destinataire ;
- Nom du port d'embarquement ;
- Le poids brut et net ;
- Lieu et date d'émission

2-8- Le dédouanement et la réception de la marchandise

2-8-1- Le dédouanement de la marchandise

- L'établissement de la déclaration simplifier le transit routier (DSTR)

A l'arrive des marchandises au port de Bejaia la campagne de transport maritime informe l'ENIEM par un avis d'arrive.

L'ENIEM établit et transmet aux service des douanes du port de débarquement une déclaration (DSTR)

- **Les formalités d'échange**

Après avoir reçu l'avis d'arrive de la marchandise au niveau de l'ENIEM, le déclarant se présente avec un connaissement original et un chèque de fret pour effectuer l'change du connaissement.

- **Les formalités de dédouanement**

Dès que le consignataire a délivré la marchandise a l'unité cuisson, celle-ci a la possibilité d'effectuer les formalités douanières en deux régime :

- La transformation vers l'entrepôt sous douane sur la base d'une déclaration simplifier de transit routier appel (DSTR).
- La mise à la consommation (DU).

- **Etablissement de la DSTR**

Le transitaire établit une (DSTR) pour la marchandise au niveau du port qui sera visée par la douane. Ensuite intervient le transfert vers l'entrepôt sous douane de l'ENIEM.

- **La mise des marchandises à l'entrepôt**

A l'arrive de la marchandise a l'entrepôt prive de l'ENIEM, le déclarant en douane de cette dernière établit et transmet une déclaration de mis en entrepôt au service des douanes de TIZI OUZOU.

Cette déclaration est établie sur la base des documents suivants :

- Facture pro forma ;
- Une DSTR ;
- Avis d'aliment ;
- Avis d'arrive.

La déclaration porte les informations suivantes :

- Les coordonnées de l'ENIEM et le fournisseur CLEMESSY ;
- Prix de la marchandise : 9092EUROS soit 1 115 588,4DA ;
- La prime d'assurance : 1272,97DA ;
- Quantité : une caisse de pièce de rechange ;
- Le poids brut : 70kg ;
- Le poids net : 30kg ;
- Taux de change : 1 EUR=122,7DA.

- **La mise à la consommation de la marchandise.**

A la réception de la déclaration de mise à l'entrepôt privé et avant que l'unité consommation consomme sa marchandise, ENIEM établit une déclaration de sortie de l'entrepôt qui est la mise en consommation, avant cette dernière, l'ENIEM visite la marchandise avec l'assistance d'un déclarant des douanes qui a pour rôle de vérifier :

- Des marchandises qui se trouvent à l'entrepôt par rapport à celle déclarée
- Des énonciations de la déclaration par rapport au document d'expédition.

Et enfin, le déclarant de l'ENIEM transmet cette déclaration en service des douanes pour l'enregistrement et pour le paiement des droits et taxes, et contre ce paiement l'ENIEM reçoit une quittance de la part des services des douanes.

- **Calcul des droits et taxes**

Valeur de la marchandise : 9092EUR/DA 1 115 588,4DA ;

Taux de change : 1euro=122,7DA

Primes d'assurance : 1272,97DA ;

Les frets maritimes : 34 617,21DA.

- **Calcule des droits de douane**

$$TVA=VD*T (19\%)$$

- **Calcule des droits et taxe**

$$DT=DD+TVA$$

2-8-2-La réception de la marchandise

Une fois que la marchandise est dédouanée, et avant son utilisation, la gestion des stocks procède au control pour établir un bulletin de réception.

Le service gestion des stocks va contrôler la marchandise quantitativement et qualitativement

- **Réception quantitative**

Dès l'arrivée du lot, le magasinier procède à la vérification quantitative de la marchandise par rapport à la liste de colisage qu'il sera accompagné d'un bulletin de réception pour enregistre les manquants au excédants de la marchandise.

- **Réception qualitative**

Le bulletin de réception transmis au servie qualité pour vérifie la conformité de la marchandise par rapport aux plans et fiche technique.

Si la marchandise est conforme, le bulletin de réception est remis directement à la structure commerciale.

2-9- Le stockage de la marchandise

La réception qualitative transmis le bulletin de réception à la gestion des stocks qui procède à l'enlèvement des marchandises pour stockage, l'enregistrement de la marchandise sur les fichiers casiers et la signature de réception de BR.

Conclusion

L'objectif principale de l'entreprise ENIEM est d'augmenter le volume de production tout en améliorant la qualité des produits et s'adapter aux variations de la demande que ça soit à l'intérieur ou à l'extérieur du pays afin de contribuer au développement de la croissance économique nationale et des exportations hors hydrocarbure.

Et pour cela l'entreprise ENIEM reste le leader dans la production et la commercialisation des produits électroménager en Algérie, grâce notamment à la qualité des produits qu'elle dispose.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Le commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur à travers les relations commerciales avec l'étranger.

L'évolution du commerce international guidée par différents événements politico-économiques est accompagnée par des études théoriques menées par plusieurs économistes qui ont le mérite de tracer les chaînes de son développement. La phase la plus marquante de son évolution, et celle qui commence à partir des années 80, conduisant à la mondialisation actuelle.

Dans ce cadre, l'Algérie a engagé des réformes économiques par la libéralisation du commerce extérieur, la conclusion des accords d'association est l'adhésion aux différents organismes internationaux. Ces réformes ont mis en place un cadre réglementaire nouveau visant avec l'introduction de quelques assouplissements dans la réglementation des échanges tout en préservant les attributions comme régulateur de l'économie.

De ce fait, une entreprise doit être capable de s'adapter rapidement à l'environnement mondial, en maîtrisant non seulement l'environnement politique et juridique de son pays, mais aussi celui du pays avec lequel entretient des relations commerciales.

Notre étude pratique sur le suivi d'une opération d'importation au niveau de l'entreprise ENIEM, nous a permis de comprendre le déroulement de cette opération dès le besoin d'importation de la marchandise jusqu'à la mise en stock.

Chaque étape du processus d'une opération d'achat à l'importation est primordiale, aucune n'a plus d'importance par rapport à l'autre, mais elles sont complémentaires. Une mauvaise expression et identification du besoin par le service achat peut causer des pertes importantes à l'entreprise. Par ailleurs, un mauvais choix de fournisseur et de technique de paiement, mode de transport et assurance adéquat en marchandise importée, ainsi que le régime douanier non approprié peut constituer un danger pour la compétitivité de l'entreprise.

L'ENIEM comme toutes les entreprises algériennes qui réalisent des opérations d'importation est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et les techniques régissant les opérations du commerce international.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage

- A GERJEBIN, « théorie contemporaine de l'échange international », France, 1987.
- ABDELLAH- BEN HAMOUN, « Cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie », Revue IDRA, volume 9 no 2 1999
- BENISSAD Hocine. La réforme économique en Algérie (ou l'indicible ajustement structurel), 2e Edition, office des publications universitaires, Alger, 1991.
- BOELLY Rolande, « l'abandon de la dette, un préalable », El Watan, 21 janvier 1999.
- Bouyakoob, A, (2006), « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel »
- Brahim GUENDOUI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008.
- BRAHIM-S, « La libéralisation du commerce extérieur et l'impératif de l'OMC avec référence au cas de l'Algérie », Mémoire du master université d'Oran 2011-2012.
- Christian AUBIN et Philippe NOREL, « économie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, 2000, Paris
- Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006.
- DAHMANI, Mohamed et NIZIGIYIMANA, Yves. Le taux d'ouverture de l'économie algérienne (de 1980 à 2005).
- De VILLIERS Gauthier, « l'Etat démiurge : le cas algérien », l'Harmattan. Paris, 1987
- Denis CHEVALIER et François DUPHIL, « Transporter à l'international », Foucher, 4ème, 2009, France.
- G. LEGRAND et H. MARTINI, « management des opérations de commerce international importer-Exporter », DUNOD, 8e, 2007, paris, p.141.
- KSOURI IDR, « Le contrôle du commerce extérieur et des changes », Editions GAL, 2ème, 2008.
- J. LONGATTE ; P. VANHOVE, « économie générale », Edition DUNOD.
- Jean-Christophe Graz « Aux sources de l'OMC. La charte de la Havre », Ed, Droz, 1999
- Jean-Louis MUCCHIELLI, « relations économique internationales », Edition, Paris
- Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, France, 2009.
- LASARY, Commerce international, 2005.
- Michel RAINELLI, « La nouvelle théorie du commerce international », Edition La Découverte, Paris, 1997.
- N. Bouzidi, 1983.
- PAVEAU.J, DUPHIL.F, BARELIER.A, DUBOIN.J, GERVAIS.F, KUHN.G, LEMAIR.J-P, LEVY.C, PAVEAU.M, « Pratique de commerce international », Foucher, Malakoff, Paris, 2013.
- Stéphane PIEDELIEVRE, instruments de crédit et de paiement, 6ème édition, Dalloz, 2010, France
- T. Jouan : « techniques et management des opérations de commerce international », 2008.
- Yves SIMON et Delphine LAUTIER, Finance Internationale, 9e édition, Economico, paris, 2003.

Articles et loi

- Art 05 de décret exécutif no 96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie.
- Art 6 de Décret exécutif no 04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement de
- Déclaration du ministre du commerce Algérien au journal, la nouvelle république. 22 décembre 2008
- Décret N° 84-385 du 22 décembre 1984 fixant les mesures destinées à protéger les installations, ouvrages et Moyens.
- L'agence nationale de promotion du commerce extérieur.
- 1978.
- Le rapport du conseil national économique et social, op.cit., boudjenah Yasmine.
- Loi N°78-02 du février 1978, relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur In JORA N° 07, année,
- La loi de finance N° 89-12 du 5/7/1989 relative aux prix, JORA N° 29 du 19 juillet 1989.
- Rapport du conseil national économique et social (CNES) sur : « la dette des pays du sud de la méditerranée : obstacle au partenariat euro-méditerranéen, dossier du colloque international, Annaba, 4-5-6 décembre, 1999.

Revues

- Dr Abderrahmane Mebtoul, analyste et expert international, L'adhésion de l'Algérie à l'OMC est irréversible, le journal « La Matinale d'Algérie », L'adhésion de l'Algérie à l'OMC est irréversible, publie le 09/05/2015.
- HADDAD et Collectif EPBI, « Les règles du commerce international Incoterm 2010 », édition pages bleues, Alger, 2011. Bendersa.O, (1986 – 1998), Économie algérienne : Les réseaux aux commandes de l'État, Extrait de La Méditerranée des réseaux, Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb, sous la Direction de Jocelyne Cesari, Maisonneuve et Larose, octobre 2002, *Alegria -watan*,
- [Khalifa Litamine](#) , Adhésion à l'OMC : L'Algérie n'est pas pressée, ALGRIE ECO. Le : 05/02/ 2018

Thèses et mémoire

- BECHEUR Wassila _SI AHMED Sadia _SI MOUSSA Dahbia « suivi d'une opération d'importation, mémoire de fin de formation, Ecole Supérieure Internationale de Commerce et de Gestion « ESIG » Tizi-Ouzou.
- CASTEL. O : les politiques volontaires de l'Etat mexicain, dans l'ajustement structurel et après ?
- DRIF Dahlia _BEGGACHE Fatiha « le financement d'une opération d'importation » rapport de stage a fin l'obtention de diplôme de licence, commerce international, université de Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.
- GHROUT Nacera_ KERBICHE Samira « Etude sur la procédure d'une opération d'importation cas de L'ENIEM Tizi-Ouzou » mémoire de master finance et commerce international, université de mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- MAKLOUF-F, « Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du master En économie des affaires Européennes et internationale, Université de Paul 2006.
- MOULAI HACENE Abderrahmane _LAHBIB Abdelouhab « La procédure d'achat et d'importation de marchandises » mémoire du master En finance et commerce international, université de Abderrahmane Mira de Bejaia.

Site internet

- <http://www.l-expert-comptable.com>.
- www.algex.dz www.interex.fr/service/service.
- www.eur-export.com.
- <http://www.credit-documentaire.com>.
- <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010>.
- www.ccis-oujda.ma/incoterms2010.
- www.douanes.org.dz/Glossaire.

LISTE DES TABLEAUX
LISTE DES FIGURES

Tableau 1 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD.....	39
Tableau 2 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD.....	41
Tableau 3 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD.....	43
Tableau 4 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD.....	44
Tableau 5 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD.....	46
Tableau 6 : Classement des 10 premiers clients de l'Algérie en 2017.....	48
Tableau 7 : Classement des 10 premiers fournisseurs de l'Algérie en 2017	49
Tableau 8 : Répartition des principaux postes d'importations Algériennes en 2017	50
Tableau 9 : Indicateurs macroéconomiques annuels	51
Tableau 10 : Principaux partenaires de l'Algérie, Période : 1er Trimestre 2018.....	52
Tableau 11 : Les principaux fournisseurs de l'Algérie au 1er trimestre 2018.....	53
Tableau 12 : les types de polices d'assurance.....	75
Tableau 13 : La responsabilité du transporteur du transport maritime	80
Tableau 14 : Comparaison entre le mandataire et le commissionnaire	86
Tableau 15 : Risques et garanties en transport international	90
Tableau 16 : Durée des garanties de l'assurance-transport	91
Tableau 17 : Répartition des frais et des charges selon les incoterms.....	99

Figure 1 : Evolution du commerce extérieur Algérien période 1963-1973	40
Figure 2 : Evolution du commerce extérieur Algérien période 1974-1994	42
Figure 3 : Evolution du commerce extérieur Algérien période 1995-2010	43
Figure 4 : Evolution du commerce extérieur Algérie période : 2010- 2017	45
Figure 5 : Structure des exportations au cours de l'année 2017	46
Figure 6 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 1 ^{er} trimestre 2017-2018	47
Figure 7 : schémas de base de crédit documentaire	64
Figure 8 : circuit de la remise documentaire	67
Figure 9 : Schéma explicatif des incoterms 2010	98
Figure10 : Fonctionnement des régimes douaniers économiques	104
Figure11 : L'organigramme générale de l'entreprise ENIEM	123
Figure12 : Organigramme de l'unité cuisson	126

:

RESIDENCE DU BOIS SACRE,
B.P. 166 Bd AMIROUCHE

19/03/2017

Ident.Fiscale 099416019187409 Code

C.B.:002 BEA AGENCE 41 CPTÉ N°410412200028/38

Tel : 00.213.34.12.85.28 Fax: 00.213.34.12.85.11

AVIS D'ARRIVEE

REFERENCE D'ESCALE	275023	NAVIRE	MARFRET NIOLON	Gros :
CONNAISSEMENT	459015 / BJA/17/34729	ARRIVEE	16/03/2017	Dt. Validation :
DATE DE CHARGEMENT	14/03/2017	PROVENANCE	MARSEILLE FRANCE	Quai : 11

DESTINATAIRE : ENIEM

SIEGE BOULEVARD STITI-ALI TIZI OUZOU ALGERIE ALGERIE

Monsieur et cher client,

Nous avons l'honneur de vous informer que vous êtes destinataire de la marchandise suivante :

Article	Designation	Nb Colis	Nb Tcs	Qte	Poids	Tare
21	1 x CAISSE STC VERIN PNEUMATIQUE DISTRIBUTEUR PNEUMATIQUE	1	0	1	70,00	0

Montant du Fret	23 981,97 DA	Debours :	10 635,24 DA	Devise:	EUR:116,9852
Montant de l'Avis	34 617,21 DA	Quittance :	346,17 DA	Montant espee:	34 963,38 DA
				Montant Cheque:	34 617,21 DA

Montant en toutes lettres : *Trente Quatre Mille Six Cent Dix Sept DINARS Vingt Un CENTIMES*

NB: Veuillez vous munir du BL Original endossé lors de l'échange

Franchise conteneurs à l'import en Algérie-Nouveau tarif surestaries vous rapprocher au niveau de la caisse

Franchise: 15 jours à compter de la date d'accostage du navire CAUTION: TC20' DRY:120.000DA TC 40'DRY:240.000DA

TC20' OT:180.000DA TC40' OT:360.000DA MAFI-F/Rack20':200.000DA MAFI-F/Rack40':400.000DA

OBS: PLTS-CRTNS-CSES SENSIBLES DEBARQUES DE NUIT OU JOURS FERIES SERONT DEPOSES D'AUTORITE AU PARC CT

<< Dans le cas ou la marchandise presente des anomalies, le client ne peut proceder a la manipulation et l'enlevement de sa marchandise sans la presence de l'agent de constat ou de l'expert designe par le transporteur.

Dans le cas ou le client omet de faire des reserves a ce moment et procede a l'enlevement de sa marchandise, sa responsabilite est entierement engagee pour tout dommage constate apres l'enlevement.

Cela equivaut a une renonciation tacite de sa part a tout recours ulterieur

Toutefois si les pertes ou dommages ne sont pas apparents, les reserves doivent etre faites dans les 03 jours ouvrables (cachet de la poste ou fax faisant foi) de livraison de la marchandise et ce conformément aux dispositions de l'article 790 du Code Maritime >>

1. Exportateur (nom, adresse complète, pays)

CLEMESSY SA
18, RUE DE THANN
BP 2499
68057 MULHOUSE CEDEX 2

3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) [mention facultative]

ENTREPRISE NATIONALE DES
INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
ENIEM SIEGE
BOULEVARD STITI-ALI
TIZI OUZOU ALGERIE

6. Informations relatives au transport (mention facultative)

Annexe N° 18
EUR.1 N° A 3227264

Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire

2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre

UNION EUROPEENE

et
ALGERIE

(Indiquer les pays, groupe de pays ou territoires concernés)

4. Pays, groupe de pays ou
territoire dont les produits sont
considérés comme originaires

UNION EUROPEENE

5. Pays, groupe de pays ou
territoire de destination

ALGERIE

7. Observations

8. Numéro d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ⁽¹⁾ ; désignation des marchandises

1 CAISSE
VERIN PNEUMATIQUE
DISTRIBUTEUR PNEUMATIQUE
NIF 99915004319197

9. Masse
brute (kg)
ou autre
mesure
(l, m³, etc.)

70 KGS

10. Factures
(mention
facultative)

11. VISA DE LA DOUANE

Déclaration certifiée conforme

Document d'exportation ⁽²⁾ :

Modèle EXA n° 171746953

du 07/03/17

Bureau de douane : FR 00 2730

Pays ou territoire de délivrance : FRANCE

À , le

(Signature)

Cachet



12. DÉCLARATION DE L'EXPORTATEUR

Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat.

A Marseille, le 07/03/17

RHODANIENNE DE TRANSIT

Agrément en Douane n° 1232

10, Av. de la Baugie

24, de la Dalmie

13015 MARSEILLE

LISTE DE COLISAGE

ue de Saint Amarin
200 MULHOUSE

ADRESSE DE LIVRAISON

TREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE
LECTROMENAGER
ITE CUISSON
ne Industrielle d'Oued-Aissi
108 Poste Chikhi
I OUZOU - ALGERIE

SHIPPINGPOINT:

DELIVERYN°:

CUSTOMERNo: NIF 999 15 00 43 19 19

INCOTERM:

N° EORI : FR 945 752 137 0212

CREATEDBY:

ORDERN°: 16/301 57

YOURORDER:

CLIENT

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIE DE
L'ELECTROMENAGER
ENIEM SIEGE
Boulevard STITI-ALI
TIZI OUZOU
ALGERIE

EM	PRODUCT				SHIPPINGUNIT			GROSS WEIGHT (KG)	NET WEIGHT (KG)	VOLUME (M3)	PACKAGE NUMBER
	CODE	ORIGINE	Code douanier	NUMBER Lgth/Drum	QUANTITY	TYPE	DIMENSIONS (MM)				
		CONCERNE : Consultation PRC 15/05/16/MM									
		N° ARTICLE : D31039 - VERIN PNEUMATIQUE PARKER -									
		REF:41M2P032A0025 DIAM:32 COURSE 25				7					
		N° ARTICLE : D31040 - VERIN PNEUMATIQUE SIVIC DRUCK									
		10 BAR - REF:C926 DB32-320 ITAL PNEUMATICA B90				6					
		N° ARTICLE : D04685 - VERIN PNEUMATIQUE BONESI -									
		REF:62M2P032A0075 DIAM:32 COURSE 75				7					
		N° ARTICLE : D04684 - VERIN PNEUMATIQUE PARKER -									
		REF:41M2P032A0050 DIAM:32 COURSE 50				6					
		N° ARTICLE : D04686 - VERIN PNEUMATIQUE PARKER									
		REF:41M2P032A0150 DIAM 32 COURSE 150				3					
		N° ARTICLE : D04631 - VERIN PNEUMATIQUE									
		BONESI DIAM:25 COURSE 50				5					
		N° ARTICLE : D30392 - DISTRIBUTEUR PNEUMATIQUE 5/2									
		TYPE:DC 134020 PRES-MAX 10Bar BONESI				17					
		N° ARTICLE : D04637 - DISTRIBUTEUR PNEUMATIQUE									
		CODE: PVD-B1421				6					
		N° ARTICLE : D05840 - DISTRIBUTEUR PNEUMATIQUE									
		Ref PVD-B 1414 TELEPNEUMATIC Parker				10					
		N° ARTICLE : D01679 - DISTRIBUTEUR PNEUMAT									
		REF:0820 018 001 5/2 AVEC BOBINE 220VAC BOSCH				3					
		N° ARTICLE : D02064 - DISTRIBUTEUR PNEUMAT									
		REF: PVD-C3412				15					
							950x550x800mm				

CLEMESSY
Agence de Mulhouse
9, rue de Saint Amarin BP 52499
68057 MULHOUSE Cedex 2
Tel. 03 89 32 32 32 - Fax 03 89 32 32 88

Annexe N° 17

Issage : Caisse bois traité NIMP15 et emballage maritime 4c Dim int. 900x500x600 mm50 x 1050x600mm

DS NET: 30kg POIDS BRUT : 70kg

TOTAL:

70
(Kg)

30
(Kg)

(M3)

السيرة الوصية - سامي

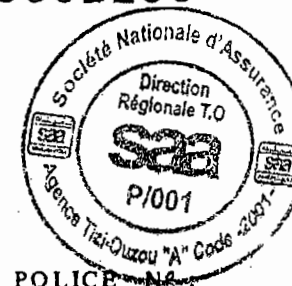
SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE

Société par actions au capital Social de 20 Milliard de DA

Siège Social : 5, Bd. Ernesto «ché» Guévara - Alger

Tél. : 021 43.97.60 / 61 - Fax : 021 43.92.16

N° : 0001256



DT: 493016

AVIS D'ALIMENT FACULTE MARITIME

ETABLI LE 08/03/17

ADRESSE : Eniém SPA TO ASSURE : Eniém SPA EN APPLICATION DE LA POLICE

3461000 (31)

AGENCE : 2001

MODE DE CHARGEMENT : CALE OU PONTEE

[illegible]

CACHET SUCCURSALE OU AGENCE.

REÇU LE :

CACHET ET SIGNATURE DE L'ASSURÉ.



TOTAL PRIME NETTE

TAXES

PRIME GLOBALE

12	72	97	Δ
----	----	----	---

Annexe N° 16



ENIEM
 Unité
 Structure
 C.F.

FICHE DE VERIFICATION

 Document n°
 Etabli le 09/10/2016
 Par M. MOUSKA E.
 Fonction Ach. Visa

☐ Contrat

☒ Commande

 Numéro : 16/30157
 Fournisseur proposé : Clemessy
 Adresse : FRANCE
 Tél. : Fax :

 Montant :
 Cours du : 06/10/16
 DA : 115633,86
 Devise : 9092 €
 1 € = 122,705

- S'agit-il d'un fournisseur
Mode de passation :
☐ Agréé

☐ Avis d'appel d'offre ouvert

☐ Qualifié

☒ Consultation restreinte

☐ Nouveau

☐ Gré à gré

Référence Date

- Fournisseur agréé / Qualifié

- Qualité de service : Bonne
- Constance de la qualité : Bonne
- Qualité de l'assistance : Bonne
- Rigueur dans les délais :
- Norme et modèle de certification :
- Evolution des prix :
- Références sur marché National :
- Fiche d'agrément n° Date

- Fournisseur nouveau

- Questionnaire d'évaluation n° Date de réception
- Fiche d'homologation d'échantillon
- N° Date Décision
- Capacité du fournisseur :
- Expérience dans l'exportation :
- Référence sur le marché National :
- Niveau des prix : Mieux disant

Nous MM certifions avoir vérifié l'exactitude

des chiffres et informations contenus dans ce document.

 Vérifié et approuvé le : 10/10/16
 Par :

Visa :

ENIEM UNITE CUISSON
 Zone Industrielle d'Oued-Aissi
 BP 108 Poste Chikhi
 Tizi-Ouzou – Algérie
 Tél. : 213 26 41 31 81
 Fax : 213 26 41 31 81

Oued-Aissi, le 23/10 /2016

BON DE COMMANDE

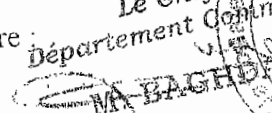
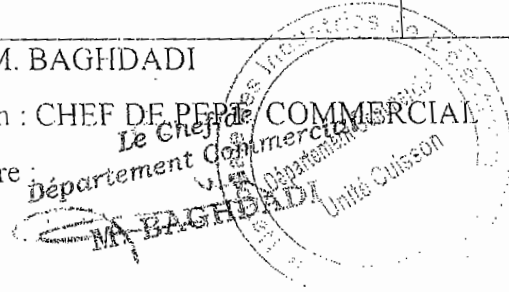
N°

16/30157

(A rappeler dans toute correspondance)

Votre offre N° 270916PRC150516MM
 Du 07/10/2016

CLEMESSY S.A.
BP2499
68057 MULHOUSE
CEDEX 2

Désignation et spécification	U.M	Quantités	Prix unitaire Euro	Montant Total Euro
Divers Pièces de rechanges neuves (vérins et distributeurs) suivant votre facture pro forma N°270916PRC150516MM Du 07/10/2016				8192,00€
- Mode paiement : Remise documentaire à 60 jours Date du B/L				Montant Départ usine
				8192,00€
- Type d'emballage : Caisses				
Prix de mise à Fob et emballage				900.00€
Prix total Fob port Marseille				9092,00 €
- Délai de livraison : 02 Mois à la confirmation de la Commande				
- Marquage :				
• Commande N° : 16/30157				
• ENIEM : UNITE CUISSON				
Voir au verso nos conditions générales d'achats	Nom : M. BAGHDADI Fonction : CHEF DE DÉPTE COMMERCIAL Signature :  			

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

Société Par Actions au Capital Social de : 10.279.800.000 DA

COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS

SIÈGE : Zone Industrielle Aïssat Idir - Ouéd Aïssi - BP. 108 - Tizi-Ouzou.

Tél : (026) 41.31.06 - 41.31.92 - 41.31.95 - 41.32.02.



Code: 900/001

Annexe N° 13

UNITE CUISSON

COMMISSION DES MARCHES

U.CUIS/LE 19/10/2016

PROCES VERBAL N° 19

Etaient présents : Mrs SAIDANI

ALLACHE

BOUGDOUR

MOUSSA

Mme MORS

Mme KHIAL

Melle AMOUCHE

Mouloud

Lamara

Bêlaid

Mustapha

Lynda

Ouahiba

Malika

Président

Membre

Membre

Commercial

Membre

Membre

Membre

L'an deux mille seize et le 18 Octobre à 10H00 mn, s'est tenue une réunion de la commission des marchés de l'unité cuisson afin d'examiner les marchés suivants :

I) Marché : Divers pièces de rechanges : Ref : U.Cuis/DC/N° 413/2016

Fournisseur consultés : 06

- 1) CLEMESSY France
- 2) WELMAC Allemagne
- 3) DJAMILEX France
- 4) CADEX France
- 5) TALEB ENGINEERING Allemagne
- 6) ETM Autriche

Fournisseur ayant répondu et conformes

- 1) Offre CLEMESSY Conforme
- 2) DJAMILEX Conforme
- 3) WELMAC Conforme

Après avoir décortiqué les offres reçues conformes la commission des marchés donne son visa afin d'accorder et finaliser avec le fournisseur CLEMESSY France pour les motifs suivants :

- Motif du choix : offre avantageusement économique
- Montant du marché : 9092 Euro FOB soit 1 115 633,86 DA
- Mode de passation : consultation directe
- Mode de paiement : remise documentaire à 60 jours du B/L
- Délai de livraison : 02 mois à compter de la date de la commande

[Handwritten signatures]

Annexe N° 13 Suite

Après exploitations des offres reçues, nous vous proposons de finaliser le marché avec le fournisseur **CLEMESSY FRANCE** le montant du marché est de **9092.00 EUR** soit : **1115633,86 DA** pour une offre avantageusement économique.

- Montant du marché : 9092 €/FOB soit **1115633,86 DA**
- Motif du choix : offre avantageusement économique.
- Mode de passation du marché : consultations directe.
- Mode de paiement : Remise documentaire à 60 jours date du B/L
- Délais de livraison : 02 mois à compter de la commande

Dans l'attente de votre accord, veuillez agréer monsieur le président l'expression de nos salutations les meilleures.



LE CHEF DE DEPARTEMENT COMMERCIAL

M. BAGHDADI



PJ : - TCO

- Offres des fournisseurs
- Confirmations du bureau technique

UNITE CUISSON
 DEPARTEMENT COMMERCIAL
 SERVICE ACHATS
 REF/UCUIS/DC/N° 483/16

Oued Aïssi le : 09/10/2016

A
 MONSIEUR LE PRESIDENT
 DE LA COMMISSION DES MARCHE

OBJET: Rapport de présentation

Marché Divers pièces de rechange

Cours du 06/10/2016 1 € = 122,705 DA

Montant du Marché : 9092€ soit : 1115633,86 DA

Monsieur le Président,

Nous avons l'honneur de vous soumettre, pour visa le marché d'acquisition des pièces de rechange pour le besoin du P L D au niveau de l'unité cuisson que nous vous proposons de finaliser avec le fournisseur **CLEMESSY France**.

Fournisseurs consultés :

- | | |
|----------------------|-----------|
| 1. Clemessy | France |
| 2. Welmac | Allemagne |
| 3. Djamilex | France |
| 4. Cadex | France |
| 5. Taleb engineering | Allemagne |
| 6. E T M | Autriche |

Fournisseurs répondus :

- | | |
|-------------|-----------|
| 1. Welmac | Allemagne |
| 2. Djamilex | France |
| 3. Clemessy | France |

Offres conforme :

1. Offre Clemessy conforme
2. Offre Djamilex conforme
3. Offre Welmac conforme

II) Diverses pièces de rechange : Ref U.Cuis/DC/N° 421/16

- Mode de passation du marché : consultation directe
- Montant du marché : 14 100 Euro FOB Soit 1 735 061,40 DA

Sur neuf fournisseurs consultés, six ont répondu et seuls 03 offres sont conformes à savoir :

- Offre CLEMESSY France Conforme
- Offre CADEX France conforme
- Offre ONS France conforme

Après vérification des offres reçues la commission a décidé de donner son visa afin d'attribuer et finaliser le marché avec le fournisseur CLEMESSY France.

- Motif du choix : offre avantageusement économique
- Mode de paiement : remise documentaire à 60 jours
- Délai de livraison : 02 mois à compter de la date de la commande :

Fin de réunion à 12 h 15 mn

M. SAIDANI



L. ALLACHE



B. BOUGDOUR



L. MORS



O. KHIAL



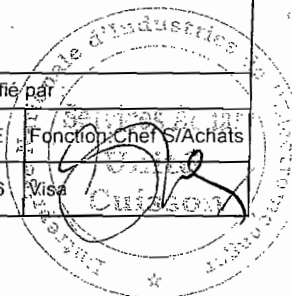
M. AMOUCHE



Annexe N° M

ENIEM				TABLEAU COMPARATIF DES OFFRES				Document n°	
Unité Cuisson								Etabli le 06/10/2016	
Structure Achats								Par Mr. Moussa	
C,F 661								Fonction:ACHETEUR	
Marchandises				1/CLEMESSY FR		2/DAJMILEX FR		3/ WELMAC ALL	
				Prix		Prix		Prix	
Code	Désignation	Quantité	Unité	Propose	conformitee	Propose	conformitee	Propose	conformitee
				€		€		€	
D31039	Verin pneu (25)	7	Pce	75	conforme	118,8	manque F/T	81,56	conforme
D31040	Verin pneu(B90)	6	Pce	94	conforme	215,5	conforme	115,58	N,conforme
D04685	Verin pneu(75)	7	Pce	79	conforme	99,2	conforme	84,84	conforme
D04684	Verin pneu(50)	6	Pce	76	conforme	119,4	conforme	83,08	conforme
D04686	Verin pneu(150)	3	Pce	88	conforme	129,3	manque F/T	89,63	conforme
D30392	Distributeur 5/2	17	Pce	55	conforme	56,7	conforme	N C	/
D04637	Distributeur telem	6	Pce	121	conforme	156,5	conforme	121,98	conforme
D05840	Distributeur 1414	10	Pce	121	conforme	156,5	conforme	121,98	conforme
D01679	Distributeur Pn5/2	3	Pce	153	conforme	N,C	/	N C	/
D02064	Distributeur C341	15	Pce	154	conforme	198,1	conforme	154,46	conforme
D04631	Verin pneu(50)	5	Pce	38,00	conforme	71,90	conforme	38,22	conforme
Prix depart usine		€		8 192,00		10 708,20		7 085,33	
FOB Port Marseill		€		900,00		620,00		590,00	
Montant global		€		9 092,00		11 328,20		7 675,33	
Modalités de paiement				Remise doc à 60 jours		remise à vue		remise à vue	
Conditions d'emballage				adequat					
Délais de livraison				02 mois					
Garantie				PR.neuve (12 mois)					
Commentaires									
Fournisseur propose : CLEMESSY FRANCE									
Critères de choix : Mieux disant et la disponibilite de la totalite									
Montant Dinars : 1115633,86 DA 1€=122,705 cours du 06/10/2016									
Fournisseurs : CLEMESSY									
Homologue									
En cours d'homologation									

Document vérifié par
 Nom: S.SIZINE Fonction: Chef S/Achats
 Le 06/10/2016 Visa



Annexe N° 10

ENIEM SIEGE
Boulevard STITI Ali
TIZI-OUZOU
ALGERIE

AU TELEPHONE VEUILLEZ DEMANDER:

Danièle GRIES 03 89 32 30 66

N° d'identification TVA : FR21945752137	
FACTURE	
CODE CLIENT	Réf à rappeler lors du paiement
ENIEM	Facture N°27092016PRC150516MM

N° d'ident. TVA client :

Page : 1/2

DATE	NOS REFERENCES
28/03/2017	R15/ N°27092016PRC150516MM

Les prestations, objet de la présente facture, sont soumises aux conditions générales de vente	QUANTITE	P.U. H.T.	Remise	P.U. H.T. remisé	MONTANT H.T.
CONCERNE : Consultation PRC 15/05/16/MM					
D31039 : VERIN PNEUMATIQUE PARKER REF:41M2P032A0025 DIAM:32	7	75,00 €		75,00 €	525,00 €
D31040 : VERIN PNEUMATIQUE SIVIC DRUCK 10 BAR	6	94,00 €		94,00 €	564,00 €
REF:C926 DB32-320 ITAL PNEUMATICA B90					
D04685: VERIN PNEUMATIQUE BONESI	7	79,00 €		79,00 €	553,00 €
REF:62M2P032A0075 DIAM:32 COURSE 75					
D04684 : VERIN PNEUMATIQUE PARKER	6	76,00 €		76,00 €	456,00 €
REF:41M2P032A0050 DIAM:32*COURSE 50					
D04686 : VERIN PNEUMATIQUE PARKER	3	88,00 €		88,00 €	264,00 €
REF:41M2P032A0150 DIAM 32 COURSE 150					
D04631 : VERIN PNEUMATIQUE BONESI DIAM:25 COURSE 50	5	38,00 €		38,00 €	190,00 €
D30392 : DISTRIBUTEUR PNEUMATIQUE 5/2	17	55,00 €		55,00 €	935,00 €
TYPE:DC 134020 PRES-MAX 10Bar BONESI					
D04637 : DISTRIBUTEUR PNEUMATIQUE CODE: PVD-B1421	6	121,00 €		121,00 €	726,00 €
D05840 : DISTRIBUTEUR PNEUMATIQUE Ref PVD-B 1414	10	121,00 €		121,00 €	1 210,00 €
TELEPNEUMATIC Parker					
D01679 : DISTRIBUTEUR PNEUMAT	3	153,00 €		153,00 €	459,00 €
REF:0820 018 001 5/2 AVEC BOBINE 220VAC BOSCH					
D02064 : DISTRIBUTEUR PNEUMAT	15	154,00 €		154,00 €	2 310,00 €
RFE: PVD-C3412					

CLEMESSY
Société de Mulhouse
10, rue de Marin - BP 2499
68057 MULHOUSE Cedex 2
Tel. 03 89 32 32 32 - Fax 03 89 32 32 03

COORDONNEES BANCAIRES

SOCIETE GENERALE MULHOUSE

Compte EUR n° : 30003 02420 00420000529 16
EUR IBAN N° : FR76 30003 02420 00420000529 16

BIC-ADRESSE SWIFT : SOGEFRPPMUL

SOCIETE GENERALE

DIRECTION REGIONALE DU HAUT-RHIN
IMMEUBLE LE TRIDENT 5EME ETAGE
36 RUE PAUL CEZANNE
CODE SECTEUR : 41029
68050 MULHOUSE CEDEX / France

 CLEMESSY

CLEMESSY S.A.

Société Anonyme
au capital de 19 281 029,06 euros
Siret 945752137 RCS MULHOUSE

ENIEM SIEGE
Boulevard STITI Ali
TIZI-OUZOU
ALGERIE

AU TELEPHONE VEUILLEZ DEMANDER:

Danièle GRIES 03 89 32 30 66

N° d'identification TVA : FR21945752137	
FACTURE	
CODE CLIENT	Réf à rappeler lors du paiement
ENIEM	Facture N°2709216PRC150516MM

N° d'ident. TVA client :

Page : 2/2

DATE	NOS REFERENCES
28/03/2017	R15/ N°27092016PRC150516MM

Les prestations, objet de la présente facture, sont soumises aux conditions générales de vente	QUANTITE	P.U. H.T.	Remise	P.U. H.T. remisé	MONTANT H.T.
POUR INFORMATION :					
2) Prix de mise à FOB MARSEILLE et emballage: 900 euros (fret payable à destination)	1	900,00 €		900,00 €	900,00 €
4) Délai de livraison : 2 Mois					
5) Origine de la marchandise : Union Européenne/France/Allemagne					
6) Mode de paiement : Remise documentaire à 60 jours date du b/l					
7) Garantie : 12 mois					
Montant total : 9 092,00€					
Montant total en lettre : Neuf mille quatre vingt douze euros					
ADRESSE DE REGLEMENT CLEMESSY S.A. BP 2499 MULHOUSE CEDEX 2					
MONTANT H.T.	CODE	Tx TVA	MONTANT TVA	NET A PAYER EN EUROS	
9 092,00 €			0,00 €	9 092,00 €	

COORDONNEES BANCAIRES

SOCIETE GENERALE MULHOUSE

Compte EUR n° : 30003 02420 00420000529 16
EUR IBAN N° : FR76 30003 02420 00420000529 16

BIC-ADRESSE SWIFT : SOGEFRPPMUL

SOCIETE GENERALE

DIRECTION REGIONALE DU HAUT-RHIN
IMMEUBLE LE TRIDENT 5EME ETAGE
36 RUE PAUL CEZANNE
CODE SECTEUR : 41029
68050 MULHOUSE CEDEX / France

CLEMESSY

CLEMESSY S.A.
Société Anonyme
au capital de 19 281 029,06 euros
Siret 945752137 RCS MULHOUSE

Il n'est pas prévu d'escompte en cas de paiement anticipé.

En cas de réduction du montant de la facture par le client, seule la TVA sur le prix payé ouvre droit à déduction.

En cas de non paiement à l'échéance, des intérêts moratoires seront dus au taux appliqué par la BCE à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage (Article L441-6 du Code de commerce).

En outre, tout retard de paiement donnera lieu au versement d'une indemnité pour frais de recouvrement d'un montant de 40 Euros, sauf frais réels supérieurs (Article L441-6 du Code de commerce).

Annexe N° 9

WELMAC

MASCHINEN-ANLAGEN GMBH

WELMAC Maschinen - Anlagen GmbH · Postfach 65 · D-72669 Unterensingen

ENIEM UNITE CUISSON
BP 108 Poste Chikhi / Z. I. de Oued
Aissi

15000 Tizi-Ouzou
ALGERIE

DAI: 21630067

FACTURE PROFORMA NO. 14978/16/1

Ihre Ref./Votre réf./Your ref.

Unsere Ref./Notre réf./Our ref.

Unterensingen,

Consultation PRC N°14/05/16/MM EXP-AS

20.06.2016

POS.	QUANTIT	DESCRIPTION	EUR/PIECE	EUR/TOTAL
1	7	Vérin pneumatique JOUCOMATIC réf. PES 32 T A 25 S CODE :450 00 493 diam.:32, course:25 Code D31039 - obsolète - nouveau type: G450A3SK0025A00 (voir fiche technique ci-jointe)	81,56	570,92
2	6	Vérin pneumatique JOUCOMATIC 10 bar, réf. PES 40 T A 320 S CODE :450 00 505 Code D31040 - obsolète - nouveau type: G450A4SK0320A00 (voir fiche technique ci-jointe)	115,58	693,48
3	7	Vérin pneumatique JOUCOMATIC réf. PES 32 T A 80 R-DM 32/80 Diam.32, course:75 Code D04685 - obsolète - nouveau type: G450A3SK0080A00, merci de vérifier la course (voir fiche technique ci-jointe)	84,84	593,88
4	6	Vérin pneumatique JOUCOMATIC réf. PES 32 T A 50 S CODE 450 00 494, diam. 32, course 50mm Code D04684 - obsolète - nouveau type: G450A3SK0050A00 (voir fiche technique ci-jointe)	83,08	498,48

- 2 -

Commerzbank AG, Stuttgart (BLZ 612 810 07) Konto 1 755 018 00
Deutsche Bank AG, Esslingen (BLZ 611 700 76) Konto 0 590 174
HypoVereinsbank (BLZ 600 202 90) Konto 611 028 261



WELMAC

Maschinen - Anlagen GmbH
Industriegebiet · Kelterstr. 69
D-72669 Unterensingen
Germany - R.F.A.

Telefon: (070 22) 96 69-0
Direct line: (070 22) 96 69-
International: +49 70 22 96 69-0
Telefax: (070 22) 96 69-19+20
International: +49 70 22 96 69-19+20
E-mail: info@welmac.de
Web-Site: www.welmac.de
Steuer-Nr.: 74093/06649
UST-IdNr./No.TVA/
VAT-Reg.no.: DE146276084

Reçu le 20/06/16
[Signature]

Geschäftsführer: Günter Hamburg
Sitz der Gesellschaft: Unterensingen
Amtsgericht Stuttgart HRB 222274

WELMAC
 MASCHINEN-ANLAGEN GMBH


FACTURE PROFORMA NO. 14978/16/1

- 2 -

20.06.2016

POS.	QUANTIT	DESCRIPTION	EUR/PIECE	EUR/TOTAL
5	3	Vérin pneumatique JOUCOMATIC réf. PES 32 T A 160 S CODE 450 00 496 , diam.:32, course:150 Code D04686 - obsolète - nouveau type: G450A3SK0160A00, merci de vérifier la course (voir fiche technique ci-jointe)	89,63	268,89
6	5	Vérin pneumatique JOUCOMATIC diam.:25, course:50 réf. PES CC 25 AS 50 CODE 435 00 390 Code D04631 - obsolète - nouveau type: G435AMSN0050A00 (voir fiche technique ci-jointe)	38,22	191,10
7	17	Distributeur pneumatique 5/2 type DC 134020, PRES-MAX 10bar BONESI Code D30392	0,00	0,00
8	6	Distributeur pneumatique code: PVD-B1421 TELEMECANIQUE Code D04637	121,98	731,88
9	10	Distributeur Pneumatique ref. PVD-B1414 TELEPNEUMATIC PARKER (P/GE 48/53) Code D05840	121,98	1.219,80
10	3	Distributeur pneumatique réf. 0820 018 001 5/2 avec bobine 220VAC BOSCH Code D01679 - ne peut pas être identifié -	0,00	0,00
11	15	Distributeur pneumatique réf. PVD-C3412 Code D02064	154,46	2.316,90
PRIX TOTAL DEPART USINE				7.085,33
PRIX D'EMBALLAGE ET DE MISE A FOB				590,00
PRIX TOTAL FOB PORT EUROPEEN				7.675,33

Conditions de paiement: Contre remise documentaire à vue

 Délai de livraison: Env. 6 semaines à réception de la
commande ferme.

Validité d'offre: Jusqu'au 31.07.2016

Annexe N° 8

Reçu le 08/06/16
DJAMILEX

Agence Commercial Export
219 Avenue de la Libération
72000 LE MANS - FRANCE
Tél (33) 243 774 728 - mobile (33) 608 768 376
Fax (33) 243 770 134

E-mail : djamilex@wanadoo.fr
SIRET 338 975 782 00032 - APE 4669B
FR18338975782

Client

FACTURE PROFORMA N° EN-CU 17/05

Divers

Date 05/06/2016
Demande n° PRC 17/05/16/MM
Demandeur Mr MOUSSA
Représ. Mr FRENDI

Nom ENIEM - UNITE CUISSON
Adresse SOUS DIRECTION COMMERCIAL - SERVICE ACHATS
ZI. AISSAT
Pays ALGERIE Code postal 15000 Ville TIZI OUZOU
Tél 213/26 22 59 58 Fax : 213/26 22 54 56 Email : eniem.cuissou@yahoo.fr

Item	Qté	Code	Description	origine	Prix unitaire	TOTAL
1	7	D31039	Vérin PARKER série 41 remplacée par série 61 réf. 81M2P032A0025	DE	116,80 €	817,80 €
2	6	D31040	Vérin ITAL PNEUMATICA type C926 DB32-320	IT	215,50 €	1 293,00 €
3	7	D04685	Vérin PARKER série 62 réf. 62M2P032A0075	DE	99,20 €	694,40 €
4	6	D04684	Vérin PARKER série 41 remplacée par série 61 réf. 81M2P032A0075	DE	119,40 €	716,40 €
5	3	D04686	Vérin PARKER série 41 remplacée par série 61 réf. 81M2P032A0150	DE	129,30 €	387,90 €
6	5	D04631	Vérin BONESI type CT ISO6432 D25 C50	IT	71,90 €	359,50 €
7	17	D30392	Valve bistable double pilote 1/4" 5/2 réf. DC134020	IT	56,70 €	963,90 €
8	6	D04637	Distributeur PARKER réf. PVD-B1421	DE	156,50 €	939,00 €
9	10	D05840	Distributeur PARKER réf. PVD-B1414	DE	156,50 €	1 565,00 €
10	3	D01679	Distributeur BOSCH réf. 0820 018 001 - Référence à vérifier Merci	DE		
11	15	D02064	Distributeur PARKER réf. PVD-C3412	DE	198,10 €	2 971,50 €

Prix total départ usine 10 708,20 €

Supplément pour emballage et mise à FCA aéroport Européen

620,00 €

Paiement

Par remise documentaire à vue
via canal bancaire

Prix total FCA aéroport

11 328,20 €

Total en euros

11 328,20 €

Détails 4 semaines à réception de commande

Facture pro forma arrêtée à la somme de : Onze mille trois cent vingt huit euro vingt centimes

CREDIT DU NORD 22 Place de la République 72000 Le Mans France
International Bank Account Number (IBAN) : FR76 3007 6026 3325 4789 0020 063 - SWIFT/BIC : NORDFRPP

DJAMILEX

Agence Commercial Export
219 av. de la Libération - 72000 LE MANS
Tél (33) 243 774 728 - Fax (33) 243 770 134
E-mail : djamilex@wanadoo.fr
SIRET 338 975 782 00032 - APE 4669B

Annexe N° 7

Objet : CONSULTATION N°19/05/16/MM

De : Eniem Cuisson (eniem.cuisson@yahoo.fr)

À : office@etm-industry.com;

Date : Mardi 17 mai 2016 15h38

Veuillez trouver ci joint notre consultation .

meilleures salutation

Mr: M.Moussa

Pièces jointes

- CONSULTATION LINTIK.docx (17,11 Ko)

Annexe N° 6

Objet : CONSULTATION N° 18/05/16/MM

De : Eniem Cuisson (eniem.cuisson@yahoo.fr)

À : taleb@arcor.de;

Date : Mardi 17 mai 2016 15h36

Veuillez trouver ci joint notre consultation .

meilleures salutation

Mr: M.Moussa

Pièces jointes

- CONSULTATION LINTIK.docx (17,47 Ko)

Annexe N° 5

Objet : CONSULTATION N° 17/05/16/MM

De : Eniem Cuisson (eniem.cuisson@yahoo.fr)

À : djamilex@wanadoo.fr; djamilex_dz@yahoo.fr;

Date : Mardi 17 mai 2016 15h35

Veuillez trouver ci joint notre consultation .

meilleures salutation

Mr: M.Moussa

Pièces jointes

- CONSULTATION LINTIK.docx (17,10 Ko)

Annexe N° 4

Objet : CONSULTATION N° 16/05/16/MM

De : Eniem Cuisson (eniem.cuisson@yahoo.fr)

À : contact@cadex-lemans.com; allioui.med@gmail.com;

Date : Mardi 17 mai 2016 15h34

Veuillez trouver ci joint notre consultation .

meilleures salutation

Mr: M.Moussa

Pièces jointes

- CONSULTATION LINTIK.docx (17,08 Ko)

Annexe N° 3

Objet : CONSULTATION N°15/05/16/MM

De : Eniem Cuisson (eniem.cuisson@yahoo.fr)

À : m.mechai@clemessy.fr;

Date : Mardi 17 mai 2016 15h33

Veuillez trouver ci joint notre consultation .

meilleures salutation

Mr: M.Moussa

Pièces jointes

- CONSULTATION LINTIK.docx (17,08 Ko)

Annexe N° 2

Objet : CONSULTATION N°14/05/16/MM

De : Eniem Cuisson (eniem.cuisson@yahoo.fr)

À : a.spaeth@welmac.de; aboudif2004@yahoo.fr;

Date : Mardi 17 mai 2016 15h31

VEUILLEZ TROUVER NOTRE CONSULTATION EN PIÈCE JOINTE .

MEILLEURES SALUTATIONS

Mr: M.Moussa

Pièces jointes

- CONSULTATION LINTIK.docx (17,31 Ko)

Annexe N° 1

ENIEM-CAM

LISTE DES LIGNES D'UNE DAI

ACHATS

NUMERO DE DAI : 21630067 STATUT D'ACHATS : F (F=FERME, P=PREVISIONNEL)
 ===>1ERE LIGNE DAI DU LISTAGE: 0001 CHOIX : C (CADCES) A (AFF/COMM) X (DETAIL)

CHX	NUM-LIG	ARTICLE	QTE - DAI	QTE-REST-CDE	UNITE	DATE DEMAN.	CAD.
	0001	D31039	7.000		PCE	11/05/2016	N
VERIN		PNEUMATIQUE PARKER		REF:41M2P032A0025	DIAM:32 COURSE 25		
	0002	D31040	6.000		PCE	11/05/2016	N
VERIN		PNEUMATIQUE SIVIC DRUCK 10 BAR		REF:C926 DB32-320	ITAL PNEUMATICA B90		
	0003	D04685	7.000		PCE	11/05/2016	N
VERIN		PNEUMATIQUE BONESI		REF:62M2P032A0075	DIAM:32 COURSE 75		
	0004	D04684	6.000		PCE	11/05/2016	N
VERIN		PNEUMATIQUE PARKER		REF:41M2P032A0050	DIAM:32*COURSE 50		
	0005	D04686	3.000		PCE	11/05/2016	N
VERIN		PNEUMATIQUE PARKER		REF:41M2P032A0150	DIAM 32 COURSE 150		
	0006	D04631	5.000		PCE	11/05/2016	N
VERIN		PNEUMATIQUE BONESI		DIAM:25 COURSE 50			

VDAI03 LISTAGE DES LIGNES DAI

page 01 O D I N 01-10-18 11:26

choix champgouvernefonction MGDA GESTION ACHATSmot de passe [

]

arguments

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Lister des abréviations

Introduction générale..... 1

Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

Introduction 3

Section 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur 4

1- Les théories traditionnelles du commerce international 4

1-1-Les théories classiques du commerce international 4

1-1-1- La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH 4

1-1-2- La théorie de l'avantage comparatif chez David RICARDO 5

1-2- les théorie néoclassique de l'échange international 7

1-2-1-La théorie de la dotation en facteur de production d'HOS 7

1-2-1-1-Le théorème de E. HECKSHER et B. OHLIN (H-O) 7

1-2-1-2-La contribution de P.A. SAMUELSON 8

2- Les nouvelles théories du commerce international 9

2-1- L'approche néo factorielle 9

2-2-L'approche néo technologique 9

2-3-La théorie macroéconomique 10

2-3-1- La théorie de la demande 10

2-3-2- La théorie du cycle de vie international des produits 10

2-4-Phase du produit nouveau 11

2-4-1-Phase du produit mûr 11

2-4-2-Phase du produit standardisé..... 11

2-5-Théorie de la firme 12

2-5-1- La concurrence imparfaite 12

2-5-2- Théorie de la firme multinationale..... 12

2-5-3 L'avantage compétitif des nations 13

Section 02 : L'évolution du commerce extérieur en Algérie 14

2-1- L'historique sur les pratiques et les politiques commerciales en Algérie 14

2-1-1- La période 1962-1988 (le monopole de l'Etat)	14
2-1-1-1-L'application du système d'autorisation globale d'importation	16
2-1-1-2-Le fonctionnement de monopole réel de l'Etat (1978-1988)	17
2-1-1-3-Les critiques de la phase de monopole	19
2-1-2- L'ouverture de commerce extérieur en Algérie	19
2-1-2-1-Le cadre institutionnel et organisationnel des échanges internationaux	19
2-1-2-2- Les factures de la libéralisation du commerce extérieur en Algérie	22
2-1-2-3- L'Algérie sous les orientations des organisations et institutions internationales	25
2-1-2-4- Le cadre institutionnel national	30
2-1-2-5- La libéralisation du commerce extérieur après 1994.....	33
2-1-2-6- Le rôle des douanes et leur implication dans le déroulement des opérations du commerce extérieur.....	34
2-1-2-7- Le commerce extérieur à partir de 2015.....	35
2-1-2-8- Le résultat de la libéralisation du commerce extérieur.....	38
2-2- L'évolution statistique des échanges extérieurs en Algérie 1963 à 2018	39
2-2-1- La première période (1963-1973)	39
2-2-2- La deuxième période (1974_1994)	40
2-2-3- La troisième période (1995_2010)	43
2-2-4- La quatrième période de 2011 à deux mois de 2018	44
2-2-5- Tendances générales sur 1 ^{er} trimestre de l'année 2017 et 2018	46
2-2-6- Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie durant l'année 2017	47
Conclusion	54
Chapitre II: la gestion commerciale et la procédure d'importation	
Introduction	55
Section 1 : le paiement dans le commerce international	56
1 : Les instruments de paiement internationaux	56
1-1-Les instruments de paiement à vue	56
1-1-1-Les espèces	56
1-1-2-Le chèque de voyage	56
1-1-3-La carte de crédit	56
1-2-Le chèque.....	57
1-2-1- Les avantages du chèque	57
1-2-2- Les inconvénients du chèque	57

1-3-Le virement international	58
1-3-1-Les moyens de communication du virement international	58
1-3-2-Avantages et inconvénients du virement international	58
1-4-Les effets de commerce.....	59
1-4-1-La lettre de change	59
1-4-2-Le billet à ordre.....	60
1-5-L'utilisation des instruments de paiement	61
1-5-1 Les règlements au comptant.....	61
1-5-2-Les règlements à crédit	61
2 : Les techniques de paiement	62
2-1-Le paiement par avance.....	62
2-2-L'encaissement simple	62
2-3-La remise documentaire	62
2-3-1-Définition de la remise documentaire	62
2-3-2-Avantages et inconvénients de la remise documentaire	63
2-4-Le crédit documentaire.....	65
2-4-1-Définition du crédit documentaire	65
2-4-2-Avantages et inconvénients du crédit documentaire.....	66
2-5- La lettre de crédit	68
3 : La domiciliation bancaire	69
3-1-La définition de la domiciliation bancaire.....	69
3-2-Les conséquences de la domiciliation bancaire.....	69
3-3-Les opérations exclues de l'obligation de domiciliation bancaire	70
4 : les obstacles du commerce international	71
4-1-Les risques liés au transport de marchandises.....	71
4-2-Les risques liés au mode de paiement	71
4-3-La couverture des différents risques	73
4-3-1-La couverture des risques liés à l'exportation	73
4-3-2-La couverture des risques liés au transport de marchandises	73
4-4- Types de polices d'assurance et leurs rôles.....	74
Section 2 : La logistique du commerce international.....	76
1- Le transport international	76
1-1-Le choix du mode de transport.....	76

1-1-1-Première étape : Connaître ses propres besoins.....	77
1-1-2-Deuxième étape : Connaître les besoins et les capacités du client	77
1-1-3-Troisième étape : Évaluer les différents transporteurs.....	77
1-1-4-Quatrième étape : Obtenir le meilleur prix	77
1-2-Les différents modes de transport international	78
1-2-1-Le transport maritime.....	78
1-2-2-Le transport aérien	80
1-2-3-Le transport routier	82
1-2-4-Le transport ferroviaire	83
1-3-Les auxiliaires du transport international	85
1-3-1-Le mandataire	85
1-3-2-Le commissionnaire	85
2- L'assurance du transport international	86
2-1-Le souscripteur et les intervenants	86
2-2-La valeur assurée	87
2-3-Les types d'avaries.....	87
2-3-1-Les avaries particulières.....	87
2-3-2-L'avarie commune	87
2-4-Les différentes garanties	88
2-4-1-La garantie FAP	88
2-4-2-La garantie FAP sauf	88
2-4-3-La garantie tous risques	88
2-4-4-La garantie Guerre et mines.....	89
2-4-5-La garantie accidents caractérisés.....	89
2-5-L'étendue et la durée des garanties	90
2-6-Les différentes polices.....	91
2-6-1-La police au voyage	91
2-6-2-La police à alimenter.....	91
2-6-3-La police d'abonnement	91
2-6-4-La police tiers chargeur.....	92
3 : Les incoterms.....	93
3-1-L'objectif des Incoterms	94
3-2-La gestion des risques	94

3-3-Applicabilité des Incoterms aux moyens de transport	95
3-3-1-Règles applicables à tout mode de transport.....	96
3-3-2-Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales	97
3-4-Répartition des coûts selon l'Incoterm	98
4- Le dédouanement.....	100
4-1-Présentation de l'administration douanière.....	100
4-1-1-Définition et rôle de la douane	100
4-1-2-Les missions de la douane.....	101
4-2-Les régimes douaniers économiques	103
4-2-1-Définition des régimes douaniers économiques.....	103
4-2-2-Les avantages des régimes douaniers économiques.....	103
4-2-3-Fonctionnement des régimes douaniers économiques	104
4-2-4-Classification des régimes douaniers économiques.....	105
4-3-La procédure de dédouanement lors de l'importation	106
4-3-1- Généralités sur le dédouanement des marchandises	107
4-3-2-Formalités antérieurs au dédouanement	109
4-3-3-Dédouanement des marchandises	110
Conclusion	118
Chapitre III : La conduite d'une opération d'achat et d'importation Au sein de l'unité Cuisson ENIEM d'OUED AISSI	
Introduction	119
Section 1 : Aperçu général sur l'entreprise ENIEM.....	120
1-Presentation de l'ENIEM	120
1-1- Historique et évolution	120
1-2-La situation géographique de l'ENIEM	121
1-3-L'organisation et l'organigramme de l'ENIEM.....	122
1-3-1-L'organisation	122
1-3-2- L'organigramme	123
1-4-Objectifs et Activités de l'entreprise ENIEM	124
1-4-1-Objectifs	124
1-4-2- Activité et capitale sociale	124
2-Les missions de chaque unité	124

2-1-La mission de la direction générale.....	125
2-2-La mission de l'unité froid	125
2-3-La mission de l'Unité Cuisson	125
2-4- La mission de l'unité climatisation	127
2-5- La mission de l'unité prestation technique.....	127
2-6- La mission de l'unité commerciale	128
2-7- Unité Sanitaire.....	128
Section 2 : La procédure générale d'importation au sien de ENIEM.....	129
1-Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation	129
2-Suivie d'une opération d'importation au niveau de l'ENIEM	133
2-1-L'expression de besoin d'achat	133
2-2-Lancement des consultations.....	133
2-3-Réception des offres	134
2-4-Le choix du fournisseur.....	135
2-5-L'établissement du bon de commande	135
2-6-Domiciliation Bancaire	135
2-7- Le contrat d'assurance	136
2-7-1- L'expédition des marchandises	136
2-7-2-L'assurance de la marchandise	136
2-7-3- l'avis d'arrive de la marchandise	137
2-8- Le dédouanement et la réception de la marchandise.....	138
2-8-1- Le dédouanement de la marchandise	138
2-8-2-La réception de la marchandise	140
2-9- Le stockage de la marchandise.....	140
Conclusion	141
Conclusion générale	142
Bibliographie	143
Liste des tableaux	146
Liste des figures	147
Table des matières	148
Annexes	