

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

d'obtention du diplôme de Master Spécialité :

Finance et commerce international

Thème :

**La place de la logistique dans une
procédure d'importation**

Cas « E.N.I.E.M »

Réalisé par :

M. MECHICHE Massil

M. KHOUAS Karim

Dirigé par :

M. AKKOUL Jugurta

Devant les membres du jury composés de :

Présidente : Mme. DJELLOUT Fatima, MAA, UMMTO

Examineur : M. OUALIKENE Selim, Professeur, UMMTO

Rapporteur : M. AKKOUL Jugurta, MCB, UMMTO

Promotion 2022/2023

Remerciements

Avant d'adresser nos remerciements aux différentes personnes qui nous ont aidé et permis de réaliser ce modeste travail, nous souhaitons en premier lieu remercier le bon dieu tout puissant de nous avoir donné la force, la volonté, la patience mais aussi la persévérance dont on a fait preuve durant la réalisation de ce travail mais tout le long de notre cursus universitaire.

*Sur ce, nous tenons à adresser nos sincères remerciements
A nos chers parents et proches à qui revient tout le mérite de notre réussite*

A notre promoteur, Mr AKKOUL JUGURTHA, pour son entière disponibilité, ainsi qu'à son suivi, ses précieux conseils et son orientation minutieuse durant l'élaboration de ce travail.

A notre chef de spécialité, en la personne de Mlle DJELLOUT FATIMA, qui nous a entretenus durant cette dernière année de master et qui nous a éclairé et permis d'enrichir nos connaissances dans notre domaine.

A notre professeur, Mr OUALIKENE SELIM, pour son entière disponibilité, en tenant compte de toutes ses remarques et directives.

Nos vifs remerciements, sont également destinés à l'ensemble du personnel de l'entreprise E.N.I.E.M mais plus particulièrement aux cadres dirigeants en l'occurrence Mr FEDDAG IDIR,

A notre encadreuse, Mme KERROU NAIMA, qui nous a pris en charge tout le long de notre stage au sein de l'entreprise et d'avoir mis à notre disposition les documents nécessaires afin de mener à bien notre travail, notre immense gratitude et nos sincères remerciements vont également à Mr LAOUIREM BOUSSAD, pour son entière disponibilité, ainsi qu'à l'expérience enrichissante et pleine d'intérêt qu'il nous a fait vivre durant notre stage au sein de l'entreprise E.N.I.E.M.

Nous remercions également, Mr CHELBI AKLI, Mr BOUKARNA BOUSSAD et Mme DIDAOUI pour leur collaboration et leurs aides. A l'ensemble des enseignants et du personnel du département sciences commerciales de l'U.M.M.T.O. Ainsi qu'à tous nos amis et connaissance et à l'ensemble de la promotion 2022/2023 de la spécialité finance et commerce international.

Enfin, nous tenons à remercier toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

*C'est avec l'expression de ma reconnaissance et ma profonde gratitude
que je dédie ce modeste travail :*

*Avant tout, à mes très chers parents, en signe de remerciements,
d'affection et de profonde gratitude pour tout ce qu'ils ont consenti
d'efforts et de moyen afin de répondre à tous mes besoins durant tout
mon cursus scolaire et universitaire, et ce projet de fin d'étude représente
donc l'aboutissement du soutien et des encouragements qu'ils m'ont
prodigués, et j'espère les rendre davantage plus fier de moi et ainsi le
rendre au moins un peu de tout ce qu'ils ont fait pour moi.*

*A mes très chers frères et sœur, Ghilas, Wassim et Alicia, qui ont toujours
été là pour moi et qui ont chacun contribué à sa manière à ma réussite.*

*A la précieuse personne et chère à mes yeux, qui a toujours été à mes
côtés dans tous mes moments et qui n'a jamais cessé de m'aider et de
m'encourager, Lilia.*

*A tous mes proches, mes amis et connaissances et tous ceux qui me sont
chers.*

*A tous les enseignants qui m'ont suivi tout le long de mon cursus
universitaire.*

*A l'ensemble de la promotion de Finance et Commerce International
2022/2023.*

*Enfin, à toute personne qui m'a soutenu et contribué de près ou de loin à
l'aboutissement et la réalisation de ce travail.*

Massif

Dédicace

Je dédie ce modeste travail

*A mon père et ma mère en guise de remerciement pour tous qu'ils ont pu
m'apporter tout au long de ma vie*

A ma petite sœur

*A toutes personnes chères à mon cœur je leur souhaite que du bonheur et
que leur route soit toujours au rendez-vous de la joie et de l'amour.*

Karim

*Listes des tableaux
schémas et figures*

Listes des tableaux schémas et figures

Liste des tableaux :

Tableau N°01 : Les grandes évolutions de la logistique

Tableau N°02 : Les risques de l'externalisation de la fonction logistique

Tableau N°03 : Classification des incoterms selon les groupes

Tableau N°04 : Classification des incoterms selon le mode de transport

Liste des schémas

Schéma N°01 : La base du crédit documentaire

Schéma N°02 : Degré de sécurité de chaque type de crédit documentaire

Schéma N°03 : Déroulement d'une remise documentaire

Schéma N°04 : Schéma représentatif des intervenants d'une remise documentaire

Liste des figures

Figure N°01 : La courbe du cycle de vie internationale du produit.

Figure N°02 : Organigramme générale de l'entreprise E.N.N.I.E.M.

Figure N°03 : Organigramme de l'unité climatisation.

Liste des abreviation

ASLOG : Association française des logistiques d'entreprise

BEA : Banque Exterieur d'ALGERIE

BL: Bill of Lading.

BR : Bulletin de Réception.

CFR : Cost and Freight (coût et fret)

CIF : Cost Insurance and Freight (coût, assurance et fret).

CIM : Convention international concernant le transport de marchandises par chemin de fer.

CIP : Carriage and Insurance Paid to (port payé assurance comprise jusqu'à)

CKD : complete knock down

CMR : Convention relative au contrat de marchandises par route.

CPT : Carriage Paid To (port payé jusqu'à)

CREDOC : crédit documentaire

DA : Dinar Algérien.

DAI : Demande d'Achat Interne.

DAP : Delivered At Place (rendu au lieu de destination)

DDP : Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés)

DPU : Delivered at Place Unloaded (rendu au lieu de destination déchargé)

DSTR : déclaration simplifiée de transit routier

ENIEM : Entreprise Nationale des Industries Electroménager

EURL: Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

EXW : Ex Works (à l'usine)

FAS : Free Alongside Ship (franco le long du navire)

FCA : Free Carrier (franco transporteur)

FOB : Free On Board (franco à bord du navire)

GATT : EN francais; Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

HOS: Heckscher Ohnlin Samuelson

IDE : Investissement Directe à L'étranger.

LTA : lettre de transport aérien

Liste des abreviation

MTA: Maghrébine de Transport et Auxiliaire

PGA: Programme gènèral d’approvisionnement

PL : Prestataire logistique.

REMDOC: Remise Documentaire

SAA : Société Algérienne d’Assurance.

SARL: Société à Responsabilité Limitée

SC : supply chain

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

TCO: tableau comparatif des offres

TTC: Toute Taxe Comprise

TVA : Taux sur la Valeur Ajoutée

U/CL : Unité Climatisation.

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



Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 01 : Généralité sur le commerce international	
Introduction	3
Section 01 : Présentation, historique et évolution du commerce international	4
Section 02 : Approche théorique du commerce international	6
Section 03 : le paiement dans le commerce international	9
Conclusion.....	
Chapitre 02 : Cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques	
Introduction	20
Section 01 : Les procédures d'importations.....	21
Section02 :Généralité sur la logistique	24
Section 03: Le mode opératoire de la logistique d'une procédure d'importation.....	31
Conclusion	49
Chapitre 03 : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l' E.N.I.E.M	
Introduction.....	50
Section 01 : Aperçu général sur l'organisme d'accueil E.N.I.E.M	51
Section 02 : Aspect méthodologique de l'étude de cas	56
Section 03 : étude de cas de la logistique d'une procédure d'importation au sein de l'entreprise	
E.N.I.E.M.....	60
Conclusion générale	74
Conclusion	73



Introduction générale

Introduction générale

Après la seconde guerre mondiale, avec le développement des firmes multinationales, les échanges internationaux connurent une proportion importante. Dans un premier temps l'offre fut inférieure à la demande, les entreprises peu nombreuses et localisées dans certaines zones fabriquaient des produits presque similaires. La demande étant peu exigeante, les entreprises avaient la facilité d'écouler leurs produits : c'est la période de production et de consommation de masse.

Dans un second temps avec le développement des échanges à l'international, les entreprises furent nombreuses et proposèrent des produits diversifiés dans des régions et des pays différents. Les entreprises entrent dans une situation de concurrence. Ainsi, les produits doivent être améliorés constamment pour répondre aux besoins d'une clientèle dont les préférences deviennent changeantes. Désormais c'est l'offre qui excède la demande¹.

En effet, l'augmentation des transactions commerciales internationales est due d'une part à la révolution technologique de tous les moyens du transport et de communication et d'autre part, en vue de satisfaire les besoins économiques des différents pays, ces évolutions dans l'environnement mondial du commerce imposent de nouveaux défis pour les pays en développement ou il existe une complexité dans les procédures commerciales relatives à l'import / export de marchandises ce qui va engendrer des surcoûts et des retards de livraison, autrement dit, le non-respect des bases du commerce international.

La logistique internationale constitue un enjeu majeur des économies, soucieuse d'assurer une efficacité économique des entreprises en atteignant les objectifs de la croissance économique. S'agissant de la logistique internationale, nous pouvons dire que celle-ci renferme plusieurs maillons dont on peut citer : la douane, le transport, les incoterms, les assurances...etc.²

A cet égard, notre préoccupation majeure est de répondre à la problématique suivante :

Qu'elles sont les déterminant d'une logistique réussit dans une opération d'importation ?

De cette question centrale, découle un certain nombre de questions secondaires

- La logistique à l'international est-elle importante pour le bon fonctionnement du commerce international ?
- Comment se déroule une procédure d'importation ?
- Quels sont les principaux intervenants dans la logistique d'une procédure d'importation ?

¹ M.rainelli, le Commerce International, Edition la découverte, paris, 2003, p45

² LYONNET Barbara et SENKGL Marie-pascale, la logistique Ed. Dunod, Pairs, 2015. P11

Introduction générale

Objectif de la recherche

L'objet de notre travail se porte sur la présentation d'une opération logistique lors d'une procédure d'importation. Dès lors, le choix de ce thème est motivé par, d'une part le fait qu'il s'inscrit dans notre spécialité à savoir Finance et Commerce International et d'autre part, l'obligation d'une maîtrise et un savoir-faire bien défini de cette procédure, pour toute entreprise qui souhaite opérer à l'international.

Méthodologie de recherche

Pour répondre à notre problématique nous avons opté pour une méthodologie bien définie qui se repose sur une approche qualitative se basant essentiellement sur une recherche bibliographique basée sur la consultation de fonds documentaires de plusieurs universités algériennes et étrangères, documents, rapports, revues, articles, mémoires, thèses et sites internet.

Par la suite, nous avons suivi un cas pratique sur le sujet à travers un stage effectué au sein de l'entreprise E.N.I.E.M « Entreprise Nationale des Industries Electroménagers » dans laquelle nous avons suivi la logistique d'une procédure d'importation du début jusqu'à la fin.

Structure de la recherche

Afin de répondre à notre problématique et de réaliser a bien notre travail, nous avons Scindé ce dernier en trois chapitre.

Le premier chapitre est consacré à la présentation du commerce international à travers sa définition et son évolution historique ainsi que les instruments et les techniques de paiement utilisés.

Le deuxième chapitre aborde la place des importations dans le commerce international mais aussi les différentes notions de base de la logistique et son mode opératoire.

Le troisième et dernier chapitre est consacré à la présentation d'une procédure d'importation ainsi que toute sa logistique auprès de l'unité climatisation au sein de l'entreprise « E.N.I.E.M »

*Chapitre I : Généralité
sur le commerce
international*

Introduction

Le commerce international aura été témoins de divers chamboulements concernant son historique à travers son évolution comme les différentes crises enregistrées lors de ces dernières décennies. Néanmoins on pourra que souligner les différentes mutations qu'a connu l'environnement international, notamment en matière de progrès techniques, de libéralisation des échanges et d'émergence de nouveaux marchés, qui ont bouleversés la nature du commerce international, mettant de plus en plus les pays dans un état d'interdépendance.

L'évolution et les formes du commerce international, ont été confrontées à des faits et théories, qui ont été l'objet de recherche pour de nombreux économistes de différents courants de la pensée économique, et ce dans le but de répondre à plusieurs questions, au sein desquelles deux dominent : la première est l'explication de la spécialisation internationale et la seconde est l'analyse de l'impact de l'ouverture aux échanges internationaux sur les économies nationales, deux approches qu'on aura l'occasion de mieux les expliquées durant notre travail.

En effet, le but de ce chapitre est d'élaborer un aperçu global sur le commerce international, sa structure est donc scindée en trois sections.

Pour la première section intitulée présentation, historique et évolution du commerce international on essayera de définir au mieux les normes du commerce international, on tentera également de retracer l'histoire et l'évolution du commerce international en passant par ses nombreuses crises et évènements qui ont contribué à son développement. Concernant la deuxième section intitulée approche théorique du commerce international, nous nous intéresserons au fondements théoriques du commerce international et nous évoquerons chacune des différentes approches élaborer par les différents économistes.

Pour la toutes dernière section de ce chapitre intitulée le paiement dans le commerce international, nous tenterons d'évoquer et de définir chacun des moyens de paiement utilisé dans le commerce international.

Section 01 : Présentation, historique et évolution du commerce international

Durant cette section nous essayerons d'aborder le commerce international en définissant au mieux ses normes, mais aussi en mettant en évidence son historique et son évolution en citant ses différentes crise et événement qui ont contribuer à son développement.

1. Définition du commerce international

Le commerce international et l'échange de biens et services et capitaux faisant l'objet d'un change entre au moins deux pays¹.

Il désigne l'activité qui fait circuler les marchandises, a plus au moins longue distance et les propose à la vente sur les marches, il implique des transactions passées d'individu a individu, agissant pour compte propre ou représentant un tiers ou une entreprise, ainsi que toutes opérations utiles à la concrétisation de l'échange, comme l'appréciation de la valeur d'échange, ou le transfert matériel du bien ou service échangé.

2. Historique

2.1 Émergence du commerce international

Périodes de prospérité et de marasme alternent jusqu'au XVIIIe siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

2.1.1 Avant la Révolution industrielle

Cette période a connu :

2.1.1.1 Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part minime des économies nationales (vin, sel, grains, épices, étoffes). Les voies de communication entre les pays sont rares et ne sont pas entretenues, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est, par ailleurs, peu favorable. Les économies nationales, à vocation essentiellement agricole, ne parviennent pas toujours à satisfaire les besoins de leur propre population, elles ne créent donc pas le surplus de production nécessaire au développement du commerce lointain. La tendance est au repli sur soi, au protectionnisme².

2.1.1.2 Naissance du commerce international au XVIIIe siècle

Il faut attendre le XVIIIe siècle pour voir l'échange moderne se généraliser et le commerce extérieur se développer. Les ports de la côte Atlantique connaissent à cette époque, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves noirs, une grande prospérité.

A l'intérieur, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels à accroître leur production.

¹ <https://www.icd-ecoles.com> (consulté le 06/07/2023 à 22 :45)

² MICHEL RAINELLI. Le commerce international, 8^{ème} édition la découverte. p58

La dynamique libre-échangiste gagne la Hollande, la Belgique, la Suisse, et la Russie qui prennent des mesures visant à intensifier les échanges.

3. Développement du commerce international

Le développement c'est commencé par :

3.1. Le repli protectionniste de la période 1880-1945

A cette période la tendance est au retour du protectionnisme à la fin du XIXe siècle.

A partir des années 70, l'Europe Occidentale est envahie par des produits en provenance des États-Unis, d'Europe Orientale et de Russie (céréales, laines, viande grâce aux premiers bateaux frigorifiques, oléagineux). Les prix s'effondrent. Les revenus fonciers et la valeur de la terre diminuent. La croissance mondiale semble moins assurée et chacun se replie sur ses positions.

La loi douanière allemande de 1879 est considérée comme le point de départ d'une nouvelle ère protectionniste. Pour répondre aux pressions des agrariens bavarois, menacés par les céréales russes, et des industriels rhénans qui souhaitent protéger leurs entreprises naissantes³.

3.2. Généralisation du protectionnisme après la crise de 1929

Après la Première Guerre Mondiale, la Grande-Bretagne, contestée dans son rôle de puissance dominante par les États-Unis, abandonne à son tour le libre-échange. La crise des années 20, par sa soudaineté et sa brutalité, contribue à l'aggravation des mesures protectionnistes. Pour protéger des entreprises fragilisées et un marché national récessif, la France rétablit les contingentements, bientôt imitée par l'ensemble des pays. La généralisation du " nationalisme économique " provoque l'effondrement des échanges et entraîne une contraction du volume de la production industrielle qui atteint son minimum en 1932. Celui-ci a baissé d'un tiers en quantité et de deux tiers en valeur par rapport à 1929⁴. La fin des années 30 se caractérise par une reprise timide des échanges dans le cadre d'accords bilatéraux adoptant le troc ou le clearing [règlement par compensation des balances commerciales de deux pays pour réduire les mouvements de devises], ou dans des zones monétaires farouchement protégées comme le bloc sterling, le bloc dollar, le bloc franc.

3.3. De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges

Au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale, le volume des échanges mondiaux est revenu à son niveau d'avant 1914. La croissance du commerce mondial pendant cette période a été quasi nulle et largement inférieure à celle de la production. Les États-Unis, devenus grande puissance exportatrice (22 % du commerce mondial) cherchent à réamorcer la pompe des échanges internationaux pour soutenir leur industrie. Sous leur pression, la signature des accords de Bretton-Woods [Création, en 1944, d'un nouveau système monétaire international sur la base des thèses américaines.] instituant le dollar comme devise universelle unique, et celle des accords du Gatt [General Agreement on Tariffs and Trade ; accord général sur les tarifs

³ GUETIN Claire-Agnès « L'essentiel de l'économie internationale. Fiches de cours et cas pratiques corrigés », Edition Ellipses, 2012.p1

⁴ MUCCHIELLI JEAN- LOUIS, « Relations économiques internationales », 4ème édition, Editeur hachette Education, Paris, 2005, page 25

douaniers et le commerce signé en 1947 favorisant le multilatéralisme et le libéralisme, visant à donner un cadre institutionnel favorable au commerce international.

La deuxième moitié du XXe siècle, le commerce mondial est multiplié par 100 en valeur, et l'excédent des exportations mondiales sur la production de richesses est en moyenne de 4 points. On illustre souvent, de ce point de vue, la tendance à la mondialisation de l'économie par l'excédent de la croissance du commerce (biens et services) sur celle de la production et par une augmentation plus rapide des IDE (investissement direct étranger)⁵ que de l'investissement en capital fixe au niveau mondial.

Le début du XXIe siècle a d'abord été marqué par un ralentissement, temporaire, du processus de mondialisation (éclatement de la bulle des technologies de l'information et crise boursière de 2001), puis par une hausse assez sensible, en valeur, des échanges de biens et de services, imputable pour une bonne part (2/3 de la hausse) à la variation des prix en dollars. On estime qu'en 2003 le commerce mondial des marchandises a progressé de 16 pour cent, atteignant 7,3 billions de dollars, et celui des services commerciaux de 12 pour cent, atteignant 1,8 billion de dollars⁶.

Section 02 : Approches théoriques liées au commerce international

Les théories du commerce international sont des branches les plus anciennes, et les plus riches de la théorie économique qui tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national, durant cette section nous allons démontrer les deux théories du commerce international à savoir les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international.

1. Les théories traditionnelles du commerce international

1.1. Les théories classiques

Le Mercantilisme est une philosophie économique des XV^e et XVI^e siècles, selon

laquelle la richesse d'un pays se mesure à la quantité d'or et d'argent (métal) qu'il possède. Le pays ainsi encourage à augmenter ses réserves d'or et d'argent en augmentant les exportations et en réduisant les importations, de façon qu'il lui reste plus de richesses.

Adam Smith a sérieusement critiqué la théorie mercantilisme disant qu'elle fait plus du mal que de bien. En effet le pays qui limite les importations est obligé de gaspiller ses ressources dans une production de bien pour laquelle il n'est pas expert⁷. Selon Smith cette inefficacité de production réduit la richesse d'un pays même si trésors augmentant.

Encore de nos jours, lorsqu'on parle d'un pays qui impose des tarifs et de quotas sur les biens provenant d'un pays, on dit que le pays adopte une politique commerciale mercantiliste.

⁵ MUCCHIELLI JEAN- LOUIS, op cit, Page 31

⁶ Krugman P., M. Obstfeld et M. Melitz, Economie internationale, 9^e édition, Pearson, 2012, page 4

⁷ RAINELLI. Michel : « La théorie du commerce international » ; Éditions la découverte & Syros Coll. Approches – Paris – 1997

1.1.1. Le Mercantilisme

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

1.1.2. Théories des avantages absolus (Adam Smith 1776)

Adam Smith fut le premier dans la recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations. 1776 à critiquer de manière virulente le courant mercantiliste qui prône le développement économique par l'enrichissement des nations au moyen du commerce extérieur. En effet, selon cette théorie, pour échanger chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle possède quelques avantages dans les autres pays en termes de productivité et d'acheter à l'étranger ce que les producteurs extérieurs peuvent fabriquer à faible coût⁸.

1.1.3. Théorie des avantages comparatifs (David Ricardo 1817)

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

La recherche d'un gain maximale pousse chaque pays à renoncer totalement à la production pour laquelle il n'est pas compétitif⁹. C'est une logique de spécialisation intégrale, sous réserve que les capacités de productions soient suffisantes pour satisfaire les besoins totaux des deux pays.

1.2. Les théories néoclassiques de l'échange international

1.2.1. La théorie de dotation factoriel HOS

Ce sont les théories qui ont été posées par les économistes, Elie HECKSHER, Bertel OHLIN et Paul SAMUELSON

1.2.1.1. Le théorème de E. HECKSHER et B. OHLIN

E. Heckscher et B. Ohlin ont développé la théorie de l'avantage comparatif basée sur l'abondance ou la rareté des facteurs de production. Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions qui utilisent les facteurs de production dont il dispose en grande quantité. Par exemple, l'Angleterre, avec son abondance de capital et de travail, se spécialise dans les produits

⁸ MARIE-PAUL VERLAETEN, « les aspects théoriques du commerce international et de la protection », juillet, 199, P 8-9

⁹ Olivier Torres : "PME de nouvelle approches". éditions Economica, Paris, 1998, 181page

manufacturiers, tandis que l'Australie, avec sa richesse en terres, se concentre sur les produits agricoles. Cela favorise un échange international mutuellement bénéfique.¹⁰

1.2.1.2. La contribution de P.A. Samuelson

Le théorème de P.A Samuelson explique comment le commerce international peut influencer les prix des facteurs de production. Lorsque un bien devient plus cher en raison du commerce international, la rémunération réelle du facteur de production utilise attentivement dans sa fabrication augmente, tandis que la rémunération réelle de l'autre facteur diminue. Cela peut conduire à une certaine homogénéisation des prix des facteurs de production.

1.2.1.3. Le paradoxe de LEONTIEF

Dans les années 50, Wassily Leontieff teste le modèle d'interprétation néo-classique sur les données du commerce extérieur des Etats-Unis et met en évidence la contradiction qui existe entre la dotation factorielle de ce pays, a priori fortement avantage en capital et sa spécialisation dans la production intensive en travail. Dans le modèle, un tel résultat correspond à un pays peu développé possédant un surplus de main-d'œuvre. Loin d'invalider le théorème de HOS, les travaux de Leontief permettent de le préciser en prenant notamment en compte, parmi d'autres explications, l'hétérogénéité de facteur de travail.

2. Les nouvelles théories du commerce international

2.1. Théorie macroéconomique

Cette théorie est composée de deux autres théories en l'occurrence :

2.1.1. Théorie de la demande

Les analyses traditionnelles se concentrent principalement sur l'offre et les capacités de production des pays. Cependant, en 1961, Steffan Burestam Linder a souligné l'importance de la demande dans le commerce international. Les pays se spécialisent désormais en fonction de leur demande interne plutôt que de leurs dotations en facteurs. Lorsque la demande interne se sature, les entreprises cherchent de nouveaux débouchés à l'exportation. Ainsi, le marché international est considéré comme une extension du marché national.

2.1.2. Théorie du cycle de vie international des produits

Théorie utilisée pour analyser l'aspect dynamique du commerce international moderne. C'est l'économiste américain Raymond Vernon (1913-1999) qui a démontré, au début des années 1960, que les pays très forts en "recherche-développement" (comme les États-Unis, support de son étude), dominent aussi l'exportation. Selon lui, les marchés extérieurs sont le prolongement du marché national, permettant ainsi de rentabiliser les dépenses initiales dans le cadre du cycle de vie du produit.

Il met en parallèle phases du cycle de vie et niveau d'exportation. Il repère ainsi un cycle en quatre phases :

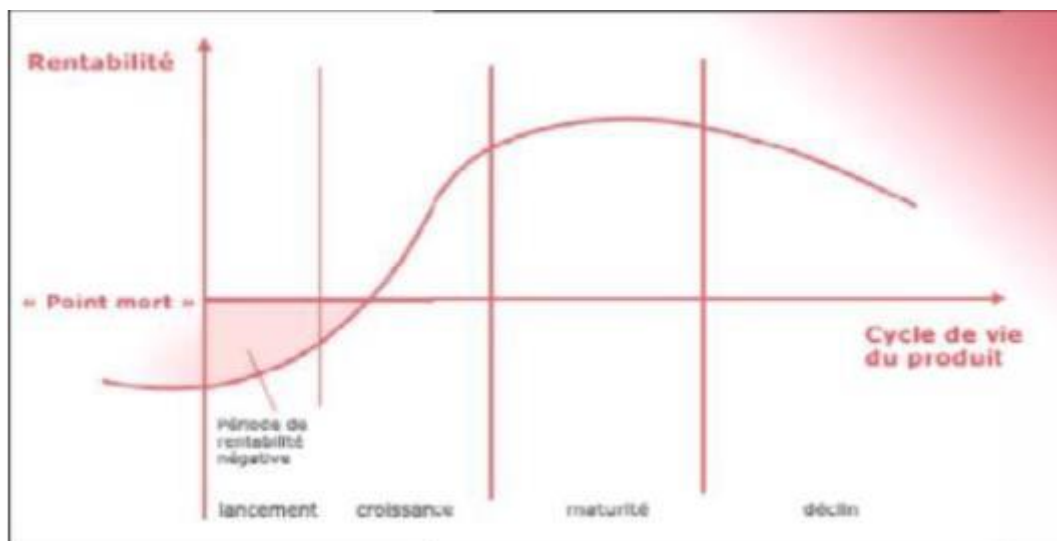
¹⁰ KRUGMAN Paul. R et OBSTFIELD : « Économie internationale » ; Éditions De Boeck - Bruxelles - 2013

- **Introduction/lancement** : La création du produit est une réponse à un besoin observé chez les consommateurs potentiels du marché national dans lequel il est introduit en premier.
- **Croissance/développement** : Le marché national s'élargit, production de masse, la concurrence fait baisser les prix, l'exportation se développe et vise les classes supérieures des économies moins développées (Amérique latine par exemple).
- **La maturité** : La concurrence est très forte, le nombre de firmes se réduit, le marché extérieur l'emporte et s'élargit vers le bas, il faut installer des filiales de production (remplacement du commerce international par les IDE), l'exportation recule.
- **Le déclin** : À ce stade, la production est concentrée dans les pays qui pratiquent les salaires les plus bas et qui utilisent une force de travail non qualifiée.¹¹

Cette théorie permet de bien comprendre pourquoi le commerce international se met en place mais aussi pourquoi il est remplacé par les investissements directs à l'étranger (IDE).

La figure suivante montre la courbe du cycle de vie international du produit :

Figure 01 : La courbe du cycle de vie international du produit



Source: integeco.u-bordeaux4.fr/chapitre1_section1.pdf, page:13

Section 03 : le paiement dans le commerce international

Dans le cadre des opérations du commerce international, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation des instruments de paiement, ce qu'on essaiera d'identifier et d'expliquer dans cette section.

¹¹ 2 Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, p 289

1. Les instruments de paiements à l'international

1.1. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue en faveur d'un bénéficiaire¹³, et cet ordre est émis par le titulaire d'un compte à son banquier.¹²

« Le chèque est l'écrit qui sous la forme d'un mandat de paiement, il sert au tireur à effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers¹³, de tout ou partie des fonds portés au crédit de son compte de son compte chez une banque ». Il y a plusieurs types de chèques :

1.1.1. Le chèque d'entreprise

C'est un chèque émis par l'importateur (le titulaire de compte), appelé (tireur), sur une banque (tiré) au profit du bénéficiaire (exportateur). Le chèque d'entreprise doit être certifié par une banque pour que l'exportateur dispose d'une garantie maximale d'être payé. Ce type de chèque n'offre aucune garantie à l'exportateur. La provision sur le compte de l'importateur peut être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à sa banque. De manière générale, les banques qui reçoivent¹⁴. Ce type de chèque ne le règle qu'après avoir reçu les fonds de la banque de l'importateur.

1.1.2. Le chèque de banque

Le chèque de banque est un moyen de paiement sécurisé émis par une banque. Il garantit que les fonds sont disponibles et permet d'éviter les risques liés aux chèques personnels. C'est souvent utilisé pour les transactions importantes ou lorsque le vendeur demande une garantie de paiement.

1.2. Le virement bancaire

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre¹⁵, opéré par une banque sur ordre du débiteur au profit du créancier. L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères. Étant donné sa facilité d'utilisation, le virement est l'instrument de paiement international le plus utilisé¹⁶.

1.2.1. Les types de virement international

1.2.1.1. Le virement Swift

Il existe plusieurs types de virements. Dont le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial telecommunication). Ce système permet des échanges privés de messages

¹² LEGRAND GHISLAINE, MARTINI HUBERT, « Gestion des opérations Import-export », 2^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 2008, page 128

¹³ Philippe Monnier & Sandrine Machier-Lefrançois, « Les techniques Bancaires », Dunod, Paris, 2008, P.80

¹⁴ Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, conservatoire national des arts et métiers, Paris, septembre 1960, 60 pages

¹⁵ LEGRAND GHISLAINE, MARTINI HUBERT « Management des opérations de commerce extérieur », Edition Dunod, Paris, 1993, page 129

¹⁶ J.PAVEAU, F.DUPHIT, op.cit., p.345

télématiques entre banques adhérentes et une rapidité inégalée à condition que la banque qui envoie les fonds et celle qui les reçoit soient membre de réseau Swift¹⁷.

1.2.1.2. Le virement par courrier

L'ordre de virement transit par la voie postale ce qui rend les délais un peu plus longs en fonction de l'éloignement en l'organisation postale du pays concerné.

1.2.1.3. Le télex

Plus rapide et plus sécurisée que le virement par courrier, cependant le support papier reste l'instrument de paiement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur¹⁸.

1.2.1.4. L'IBAN

En vue de simplifier et d'accélérer le traitement des paiements transfrontaliers, les banques de l'union européenne et de quelques autres pays ont élaboré un nouveau standard pour les numéros de compte en banque appelé l'IBAN (international bank account number)

1.3. La lettre de change (TRAITE)

C'est un effet de commerce par lequel une personne, le tireur (l'exportateur), ordonne à une deuxième personne, le tiré, de remettre une somme d'argent précise, à vue ou à terme, à une troisième personne, le bénéficiaire. Le bénéficiaire est soit l'exportateur lui-même soit une autre entité désignée dans le document¹⁹.

Si la lettre de change est acceptée, on la désigne souvent par le terme acceptation, c'est-à-dire que le tiré s'engage à la payer à l'échéance en inscrivant dans le document le mot « accepté » et la date, suivi de sa signature²⁰.

1.4. Le billet à ordre

C'est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (souscripteur) par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme à vue ou à une certaine date, à son créancier « (le bénéficiaire) »²¹

¹⁷ RICHARD MONTBEYRE, « Le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-Unis : aspects juridiques de l'Affaire SWIFT », Mémoire de Master, Université Paris I Panthéon - Sorbonne, 2007, page 66

¹⁸ DUBOIN JACQUES, DUPHIL FRANCOIS, BARELIER ANDRE, GEVAUDAN-CONTAL NICOLE, « Exporter pratique du commerce international », 16^{ème} édition, Edition Foucher, Paris, 2000, Page 152

¹⁹ DUBOIS J, « commerce international » 03^{ème} édition Foucher, Paris, 2004, P165.

²⁰ OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office des publications universitaires, Alger, 2005, p.11

²¹ Naji Jamel, Sophie fornier commerce international, théorie, technique et application. ERPI, QUEREC 2005 P.363

1.5. Le mondât poste

Le mondât poste international représente un moyen de transfert de fonds confiés au réseau postal, le mondât poste peut se présenter sous trois formes

- le mondât ordinaire.
- le mondât de versement au compte postal.
- le mondât téléphonique

2. Les techniques de paiement à l'international

2.1. Les techniques de paiement non documentaires

Ce type de technique, n'oblige pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter les différents documents pour être payé.

2.1.1. L'encaissement simple

L'encaissement simple est une méthode de paiement où le bénéficiaire dépose un chèque à sa banque pour qu'il soit crédité sur son compte. Cela peut être utilisé pour recevoir des paiements de manière pratique et sécurisé.

2.1.2. L'envoi contre remboursement

Est une condition de vente qui oblige l'acheteur à payer la marchandise au moment même de la livraison. Le transporteur remet la marchandise échange du paiement. On parle alors du vent contre remboursement. Ce genre d'encaissement peut se faire par l'entremise des services postaux, à certaine condition, et par des transporteurs routiers ou des transitaires, tels UPS ou FedEx.

2.1.3 Le compte à l'étranger

Ce moyen peut faciliter les transactions internationales et gérer les finances à l'étranger. Cependant,²² Il faut respecter les lois et réglementations fiscales liées à la détention d'un compte à l'étranger.

2.1.4 L'affacturage

L'affacturage (plus communément appelé factoring) est une technique par laquelle L'exportateur cède ses créances commerciales à un affactureur (appelé également factor) qui se charge d'opérer le recouvrement et qui en garantie la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur²³.

²² Ghislaine Legrand & Hubert Martini, Op.cit, P.150

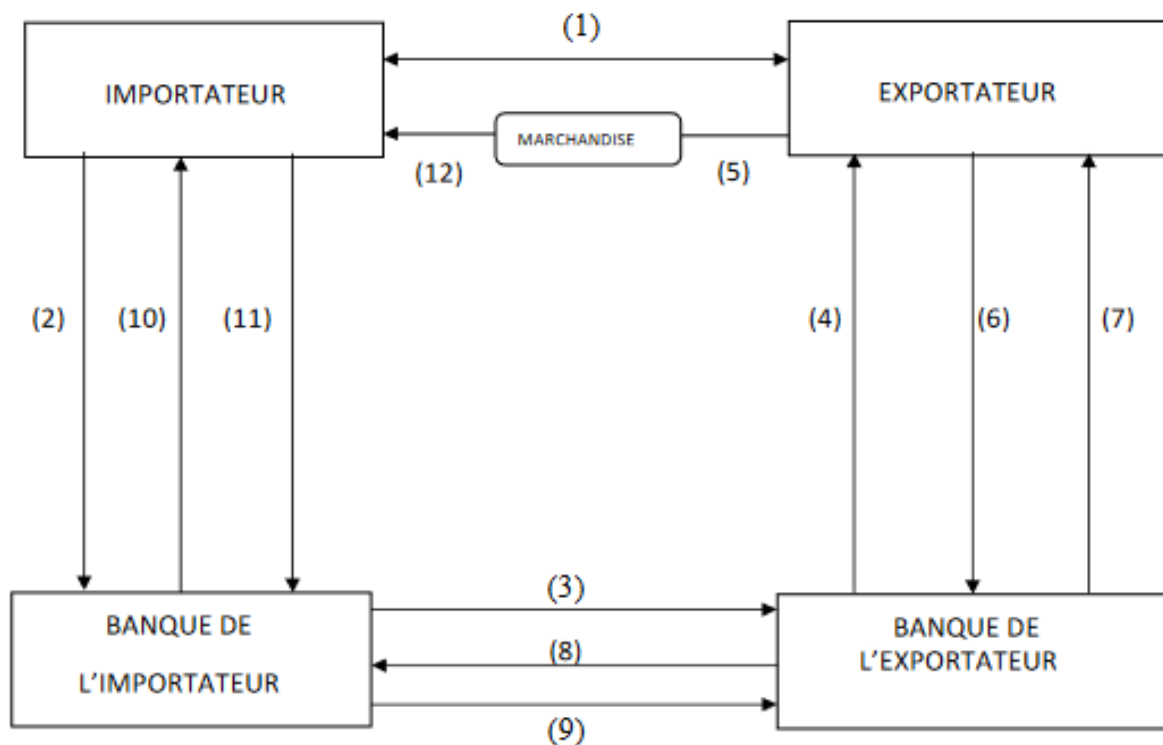
²³ Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », Edition ,ENAG, P.15.

2.2. Les techniques documentaires du règlement

2.2.1. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est un instrument de paiement utilisé dans le commerce international. Il garantit au vendeur que le paiement sera effectué dès que les documents requis prouvant l'expédition des marchandises seront présentés. Cela offre une sécurité supplémentaire pour les deux parties impliquées dans la transaction²⁴.

Schéma 01 : la base d'un crédit documentaire



Source : élaboré par nous-même à partir de MONOD DIDIER PIERRE op cit, page 109

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

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

Etape (2) : A la requête de l'exportateur, l'importateur demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire ;

Etape (3) : La banque ouvre le crédit (ouverture du CREDOC) ;

Etape (4) : Avis d'ouverture du CREDOC, la banque notificatrice (banque correspondante) informe le bénéficiaire (l'exportateur) et lui communique l'ouverture ;

Etape (5) : Expédition de la marchandise, le bénéficiaire remet les marchandises au transporteur.

²⁴ PIRRE FABRE (D), « Le crédit documentaire », Paris, 2007, P.29

Etape (6) : Remise des documents, par le fournisseur à sa banque qui contrôle les documents et le paye ;

Etape (7) : Remise des fonds (crédit confirmé)

Etape (8) : Envoi des documents à la banque de l'importateur ;

Etape (9) : Transfert des fonds ;

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

Etape (11) : débit du compte de l'importateur ;

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

2.2.1.1. Les principaux types de crédit documentaire

✓ Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable est une forme de crédit documentaire qui peut être modifiée ou annulée par la banque émettrice sans le consentement du bénéficiaire. Cela signifie qu'il y a un certain niveau d'incertitude quant au paiement, ce qui peut être moins sécurisant pour le vendeur²⁵.

✓ Le crédit documentaire irrévocable

Ce mode de crédit ne peut être annulé ni corrigé sans l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice²⁶. Le vendeur reste confronté à des risques politiques, économiques. Il est moins souple pour l'acheteur car il ne peut pas être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

✓ Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Un crédit documentaire irrévocable confirmé est une forme de crédit documentaire où une deuxième banque (la banque confirmatrice) confirme et garantit le paiement au bénéficiaire, en plus de la banque émettrice. Cela offre une double garantie de paiement et renforce la sécurité de la transaction dans le commerce international. C'est une option souvent choisie lorsque le vendeur souhaite une assurance supplémentaire pour le paiement²⁷.

²⁵ Article 9 des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre du commerce international

²⁶ Moussa L, « le crédit documentaire », EDITIONS Enag, page 19. Repris de KHAL AHMAD, « La chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », mémoire de magister, finance international Université d'Oran 2012/2013, page 69, 70

²⁷ KHAL AHMED, « La chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », Université d'Oran 2012/2013, P.70

Schéma 02 : degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire



Source : <http://commerce-equitable.over-blog.org/article-2194983.html>

- **Avantages du crédit documentaire**

- Le crédit documentaire est une confirmation de commande.
- Le crédit documentaire est un contrat financier.
- Le crédit documentaire est un engagement bancaire.
-

- **Inconvénients du crédit documentaire**

- Lourdeur administrative.
- Risque de réserves documentaire.²⁸

2.2.2. La remise documentaire

2.2.2.1. Définition

" La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents²⁹."

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération pour laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents³⁰. Dans ce cadre, la banque exerce la profession d'agent financier et d'intermédiaire entre l'exportateur et l'importateur.

²⁸ Rédigé par nous-même à partir de BOUCHTAL SABIHA : " le commerce international paiement inancement et risque y afférant », mémoire DESB, école supérieure des banques, page 42

²⁹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P .145

³⁰ ROUYER GERARD, CHOINEL ALAIN, « la banque et l'entreprise » 3ème édition, Edition la revue banque, paris, 1996, page 339

2.2.2.2. Les intervenants

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties

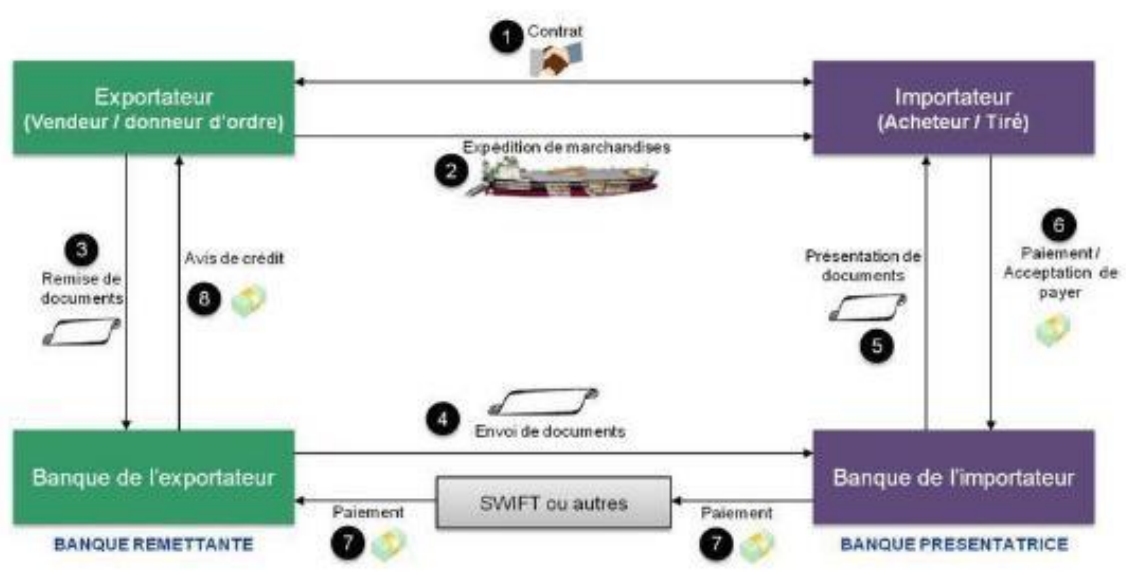
Donneur d'ordre : le vendeur exportateur qui donne un mandat à sa banque.

Banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement³¹.

Banque remettante : la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.

Bénéficiaire : destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.³²

Schéma 03 : déroulement d'une remise documentaire



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/>

³¹ AIMENE FATIMA, TIGHEDINE OUIZA, « les procédures de dédouanement à l'importation ». Mémoire de master, Finance et Commerce International, UMMTO, 2018/2019, page 22

³² AIMENE FATIMA TIGHEDINE OUIZA, op cit, page 23

2.2.2.3. Les différents types de remise documentaire

A la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire, devant être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes

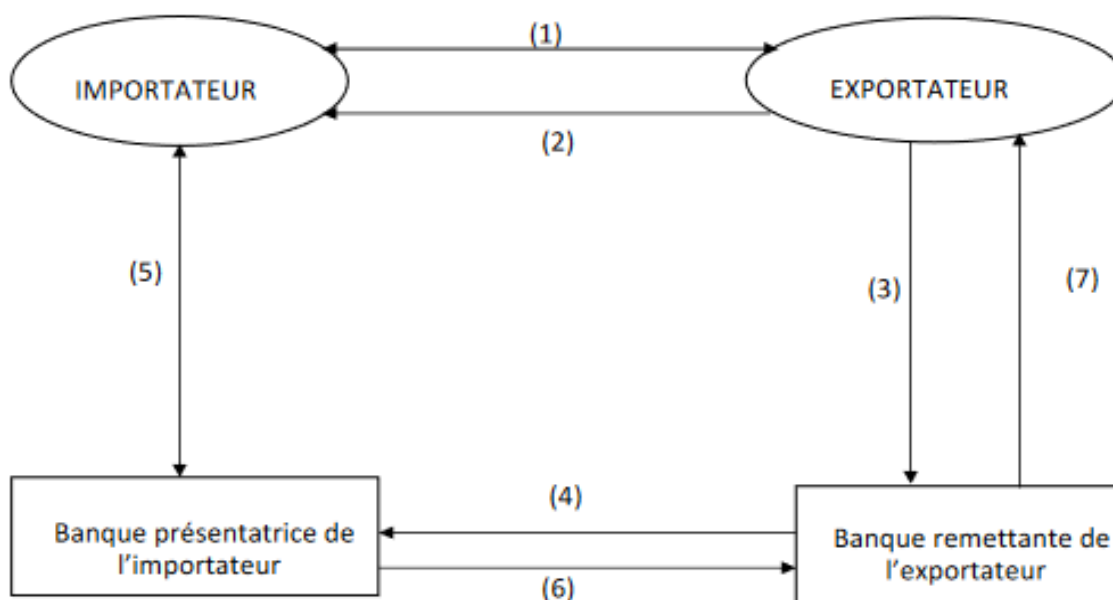
2.2.2.3.1. La Remise Des Documents Contre Paiement (Document Against Payments D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, à moins que des lois ou ordonnances nationales ne l'interdisent.³³ Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

2.2.2.3.2. La Remise Des Documents Contre Acceptation (Documents Against Acceptance D/A)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. Elle remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce qui échoit par exemple 180 jours après présentation (traite à tant de jours de vue) ou à une date déterminée (traite à terme).

Schéma 04 : schéma représentatif des intervenants d'une remise documentaire



Source : élaboré par nous-même à partir de LERGAND GHISLAINE, MARTINI HUBERT, op cit, page 146

³³ MONOD DIDIER-PIERRE, op cit, page 153

On distingue (07) étapes qui sont les suivantes :

Étape (1) : Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;

Étape (2) : L'exportateur expédie ses marchandises à l'importateur ;

Étape (3) : L'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur ;

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

Étape (5) : La présentatrice délivre les documents à l'importateur dans le respect des instructions qu'elle a reçues (contre paiement au comptant ou acceptation des effets).

Étape (6) : La banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai n'excédant pas huit jours à partir de la date de leur réception ;

Étape (7) : Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

Durant cette section, nous avons pu constater le déroulement des paiements dans le commerce international , ce qui nous a permis d'identifier les différents moyens et technique de paiements utilisés³⁴.

³⁴ Rédigé par nous –même à partir de <https://www.bmoinet.net/wp-content/uploads/2014/01/Remises-Documents-REMDOC.pdf> (consulte le 04/07/2023 à 20:30)

Conclusion

Durant ce travail nous auront pu voyager à travers le temps, afin d'y remonter vers les différentes périodes de crise et d'évolution qu'aura connu le commerce international, passant donc par ses échanges limités à vocation agricole connu sous le nom de protectionnisme vers la dynamique du libre-échange.

Allant même en retraçant ses multiples crises au fil du temps ou même l'après deuxième guerre mondiale. Tout en retraçant les diverses approches théoriques élaborées par plusieurs économistes après avoir suscités de plusieurs objets de recherches. On aura pu donc constaté que le commerce international a connu plusieurs étapes, le monde est passé de l'ère du protectionnisme totale à la libéralisation grâce aux politiques du capitalisme, comme on aura pu également aborder les faits et les évènements qui ont contribuer a la mutation du commerce international, comme la création des institutions pour organiser et à mettre un cadre légal pour faciliter les opérations du commerce international et éviter les conflits.

Tous ces facteurs ont fait du commerce international aujourd'hui le noyau de l'économie mondiale vue qu'il est considéré comme étant le moteur qui permets de stimuler la croissance économique mais aussi d'ouvrir d'autres perspectives économiques

*Chapitre II : Cadrage
conceptuel des
procédures
d'importation et de
leurs logistiques*

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Introduction

Le commerce extérieur joue un rôle très important pour l'économie d'une entreprise en assurant la continuité de ses activités, permettant donc comme exemple à une entreprise importatrice son ouverture à l'extérieur à travers les relations commerciales avec l'étranger et ainsi s'ouvrir vers d'autres marchés et donc d'autres opportunités à saisir sur le plan concurrentiel mais aussi financier. Cela implique donc une certaine maîtrise de cette entreprise importatrice et une capacité de savoir-faire et notamment en terme de gestion et de planification d'une logistique, minutieuse et efficace dans le but de réussir et de mener à bien les différentes transactions commerciales avec l'étranger.

La logistique est beaucoup plus qu'une philosophie de gestion, et encore plus qu'un mode passager. Elle constitue un ensemble de stratégies de gestion intégrées visant à synchroniser et à optimiser les opérations de l'entreprise, contribuant ainsi à la satisfaction de la clientèle et à la rentabilité financière.

Les entreprises engagées dans ce processus s'avèrent dorénavant plus performantes. Dans ce contexte, ce secteur détient un rôle clé dans l'organisation économique actuelle, marquée par une flexibilisation accrue et un éclatement spatial et organisationnel des chaînes de production et de distribution.

La production de biens en séries courtes, rapidement renouvelée, voire d'articles personnalisés en fonction de la demande des clients, l'accélération des cycles de production et la réduction des stocks ne peuvent se faire sans un appui logistique, engendrant ainsi tout un processus, autrement dit un mode opératoire de cette même logistique afin de sécuriser et optimiser la réussite des transactions.

Un mode opératoire qui est soigneusement planifier en débutant par la désignation du mode de transport dans lequel sera transporter la marchandise, suivit des types d'incoterms qui seront appliquer durant cette opération, une autre forme de sécurité pour assurer le bon déroulement de l'opération notamment durant le transport de marchandise.

Puis, s'en suit l'étape ou la phase finale de la logistique ou les acteurs concernés par la transaction doivent s'occuper des différentes assurances ainsi que l'établissement des procédures douanières dans de bonne condition et d'une manière légale et ce afin de pouvoir prendre possession de la marchandise.

Le but de ce chapitre est de donner un aperçu global sur la logistique d'une procédures d'importation, identifier ses normes et sa typologie, mais aussi essayer d'examiner et analyser ses modes opératoires afin de cerner son implication réelle au sein des transactions durant les échanges internationaux d'où la raison d'avoir nommé ce chapitre le cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques.

C'est dans le même but qu'on a structuré notre chapitre comme suit ;

Première section : les procédures d'importation

Deuxième section : généralité sur la logistique

Troisième section : les modes opératoires de la logistique d'une procédure d'importation

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Section 01 : les procédures d'importations

1. Définition

Les importations représentent les transactions (achats, troc et dons) par lesquelles un agent extérieur transfère un bien ou un service à un agent résident. C'est le fait d'acheter des matières premières ou des biens de consommation à un pays étranger, et de les faire entrer sur son propre territoire¹. L'entreprise est dite importatrice lorsqu'elle fait entrer sur son territoire national des marchandises, produits finis, etc., qui sont arrivés d'un pays étranger pour les revendre sur son marché.

Pour pouvoir créer une société d'importation, il faut qu'elle soit une personne morale : une Société à Responsabilité Limitée (SARL) ou une Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL), et qu'elle regroupe certaines conditions, tels : Registre de commerce import/export, rapport direct entre importateurs et producteurs, des avances de paiement, la transparence des prix, le respect des droits de travail².

Le but de l'importation est de satisfaire la demande d'un produit qui n'existe pas dans le pays d'origine (dans le cas d'importation des matières premières, le but est de les transformer en produits finis destinés à la consommation).

2. Le processus d'importation

La mise en place d'une stratégie d'importation peut être complexe, même pour une entreprise avec des ressources importantes. Il est essentiel de prendre en compte plusieurs variables telles que les coûts, la logistique et le choix des fournisseurs pour prendre la meilleure décision et assurer le succès futur de l'entreprise. Dans cette section, nous allons explorer les différentes étapes du processus de mise en place d'une activité d'importation.

2.1. Choix du produit à importer

Le choix du produit est l'un des points à considérer en premier pour démarrer une activité dans le secteur du commerce international import. Une entreprise devra aller parcourir les marchés étrangers lorsqu'un pays ne dispose pas de toutes les matières premières nécessaires à son activité économique, le produit s'avère moins cher à l'étranger et ne peut être fourni par les acteurs locaux en raison de sa spécificité technique ou technologique, ainsi, réduire le coût global d'acquisition...etc³.

2.2. Choix du marché

L'analyse du marché correspondant à une famille d'achats donnée consiste à le Caractériser, et à déterminer ses limites et les stratégies possibles de ses acteurs. Pour ce faire, il faut rassembler des données chiffrées, connaître l'offre et la demande, mais il faut également avoir des éléments subjectifs comme l'évolution prévisible du marché, celle des réglementations, des procédés...etc. Sans compter, puisque les marchés se mondialisent, les aspects géopolitiques ou

¹ NGUYEN-THE MADELEINE, « Importer », 4ème Edition, Edition d'organisation, Paris, 2010, page 05

² Thierry Jouan, Techniques et management des opérations de commerce international, P11

³ Madeleine Nguyen-The, , page.8-9

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

culturels. Cette analyse va faire apparaître, outre le "poids" de l'entreprise sur le marché considéré, ceux des différents fournisseurs, et le "poids" de l'entreprise auprès de chacun d'eux⁴.

2.2.1 Le marché concurrentiel

C'est la concurrence pure et parfaite qui se définit par la loi d'atomicité dans laquelle les fournisseurs sont très nombreux et l'entrée très facile⁵.

2.2.2 Les situations de monopole

Du point de vue de l'acheteur, elles se caractérisent par le fait qu'une seule firme peut proposer le produit à acheter.

Elles sont bien évidemment très dangereuses, à la fois en termes de prix (un fournisseur assuré d'obtenir une commande n'a aucune raison de se limiter), mais également en termes de service rendu (retards, qualité, etc....), et en termes de clauses commerciales (garanties, assurances).

2.2.3 Les faux monopoles

Ils peuvent être dus à l'installation de la routine, manque d'intérêt pour la prospection, ou tout simplement manque de temps, mais le fait est que l'on ne recherche pas de nouveaux fournisseurs.

Toutefois, le plus souvent, il s'agit de cas où l'acheteur s'est placé dans l'obligation de s'approvisionner auprès d'une seule source, d'un seul fournisseur, malgré l'existence de la concurrence⁶.

2.2.4 L'oligopole

L'oligopole est une situation intermédiaire entre le marché concurrentiel et le monopole. On la retrouve dans de nombreux secteurs où la concurrence est marquée par une dépendance entre les fournisseurs. Soit il y a un nombre restreint de fournisseurs dans une zone géographique donnée, soit la présence de deux ou trois leaders détermine le niveau de prestation.

2.2.5 Le marché visqueux

Les marchés visqueux se caractérisent par des coûts d'entrée ou de sortie élevés, ce qui décourage les nouveaux fournisseurs et maintient un panel de fournisseurs très stable.

2.2.6. Les évolutions des marchés

On cherche ici à connaître toutes les évolutions prévisibles des marchés, comme les obstacles à l'entrée et à la sortie de fournisseurs.

⁴ Corinne pasco, commerce international 4eme édition, Dunod, Paris 2002, p23

⁵ M.SABRI, K.AOUDIA, M. LALEM « Guide de gestion des marchés publics » Edition Sahel, 2002. P

⁶ PAVEAU, DUPHIL F «Exporter : pratique du commerce international »18 éme édition Foucher paris, p9

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Parmi les obstacles à l'entrée de nouveaux fournisseurs, citons la maîtrise de la technologie nécessaire, ou le coût de son acquisition, le coût pour l'acheteur du transfert de ses achats d'un fournisseur à un autre⁷..etc.

2.2.7.La puissance sur le marché

Il est important pour un acheteur de mesurer la puissance qu'il représente sur un marché donné (sa part de CA, sa position de leader ou non, le niveau de ses exigences techniques, ...etc.), mais également de mesurer celle de ses fournisseurs (niveau technologique, dépendance d'une mono source, intégration financière et /ou technique, etc.).

Mais un des éléments essentiels de l'analyse du marché est l'estimation de la motivation des différents fournisseurs de ce marché à travailler avec l'acheteur. Cette motivation dépend des positions respectives, techniques et financières, à l'instant présent, mais également des perspectives d'évolution de l'ensemble de ces données⁸.

2.3 La sélection des fournisseurs

Après avoir, recueillies toutes les informations (propositions des fournisseurs). L'importateur doit opérer la sélection des fournisseurs, il doit garantir le meilleur choix pour, cela, il est nécessaire d'examiner les contraintes logiques et les incoterms les délais de livraison et le calcul du coût d'achat prévisionnel⁸.

2.4 la négociation avec les fournisseurs étrangers

La négociation avec les fournisseurs nécessite les mêmes précautions que la négociation avec les clients étrangers. Les règles de savoir-être et de savoir-vivre sont un prérequis et la connaissance minimale des us et coutumes est indispensable⁹.

3. Les acteurs intervenant dans une procédure d'importation

Cette action exige l'intervention de plusieurs acteurs, chacun d'entre eux a son propre rôle :

- **Fournisseur** : C'est celui qui vend le bien ou le service commercialisé.
- **Client** : Il est le destinataire de la marchandise.
- **Banques des deux parties** : Leur rôle est de remplir toutes les activités d'accords monétaires concernant l'opération commerciale.

Leur rôle est de remplir toutes les activités d'accords monétaires concernant l'opération commerciale.

- ✓ **Transporteurs** : Ils sont responsables sur le déplacement de la marchandise du pays d'origine à la destination.
- ✓ **Personnel de douanes** : Ce sont toutes les personnes qui sont chargées de contrôler le produit dans les deux pays

⁷ <http://www.memoireonline.com/04/08/1045/appreciation-risques-specificites-operation-importation-role-expert-comptable.html> (consulté le 11 /08/2023)

⁸ Hubert Martini « technique de commerce international », édition Dunod, paris, 2017, p.42

⁹ Hubert Martini, op, cit.p.44

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

- ✓ **Assurance** : Elle garantit l'arrivée d'une partie des importations qu'elle couvre en bon état.
- **Avantages de l'importation**
 - Rendre les entreprises plus performantes et innovantes
 - Promouvoir la concurrence des marchés
 - Assurer des différents choix pour les consommateurs
- **Inconvénients de l'importation**
 - La diminution de la consommation des produits locaux
 - Elle provoque un défi pour le commerce local
 - Le risque de commander le marché si la concurrence est forte¹⁰

Section02 : Généralité sur la logistique

1. Les principales notions de la logistique

Le terme logistique vient du grec Logistikos « relatif au raisonnement » où Logisteuo « administrer ». Le dictionnaire de l'académie française rapporte que depuis toujours les institutions militaires « utilisé ce terme (le terme Logistique) pour définir l'activité qui réussit à combiner deux facteurs nécessaires dans la gestion des flux : l'espace et le temps. »¹¹

1.1 L'origine et l'évolution de la logistique

Si nous remontons un peu le temps, on remarque que Jules César intégra très tôt la fonction «Logista» au sein de ses légions. Celle-ci était représentée par un officier qui avait pour mission de s'occuper des mouvements de l'armée pour pouvoir organiser le campement et l'approvisionnement en nourriture. On retrouve donc dès l'antiquité des faits prouvant la prise en compte de la logistique dans la planification stratégique militaire.

Nous trouvons ensuite des traces de ce qui peut s'apparenter à une fonction Logistique entre le XIII ème et le XVIII ème siècle via le génie militaire qui avait pour but l'organisation ainsi que la construction des défenses et infrastructures des villes. Une des premières apparitions écrites intervient au XIX ème siècle où la logistique est définie comme l'art de combiner le transport, le ravitaillement et le logement des troupes¹².

Les grandes évolutions technologiques de la révolution industrielle vont ne faire qu'accélérer le besoin d'avoir une gestion de flux efficace. Parallèlement à la logistique militaire, la « logistique civile » va commencer à se développer au fil des années (dans un premier temps grâce à la sous-traitance de certaines fonctions militaires à des entreprises du secteur public)¹³.

¹⁰ Rédige par nous-même à partir les cours du module "GESTION DES RISQUES BANCAIRES A L'INTERNATIONAL",M1,l'année 2021/2022.

¹¹ LIONNET, (B) et SENKEL (M-P) : la logistique, édition DUNOD, Paris, 2015, p.9.

¹² PIMOR, (Y) et FENDER (M) : la logistique : Production, distribution, soutien, édition DUNOD, 5eme édition,Paris, 2008,p.63

¹³ Rémy le Moine (supply chaine management), 2eme édition, édition DUNOD, paris, 2017

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Le grand tournant de l'évolution de la logistique aura lieu durant la 2^{ème} guerre mondiale, plus précisément, pendant les préparatifs du débarquement. Contrairement aux Allemands qui échouèrent dans l'invasion de la Grande-Bretagne à cause d'un manque de préparation des opérations, les alliés préparèrent minutieusement la logistique qui accompagna l'opération « Overlord ». Ainsi, la Wermacht céda rapidement devant la supériorité humaine et matérielle déployée par les alliés¹⁴.

Dans les années 50 les spécialistes logistiques militaires démobilisés après la fin de la 2^{ème} guerre mondiale, tentèrent de transposer leurs savoir-faire au monde de l'entreprise. Cependant, du fait de la reconstruction, la recherche d'optimisations opérationnelle ne débuta que dans les années 60 – 70.

Dans un premier temps la démarche était avant tout productiviste. Celle-ci visait à réduire le coût des opérations et à améliorer la circulation du flux sans chercher une optimisation globale des processus¹⁵.

Les années 80-90 furent une phase de croissance où l'on passa à une logistique ayant pour but de coordonner les différentes fonctions de l'entreprise. On commença à assister à un décloisonnement et, la notion de transversalité fit son apparition.

Face à un marché qui est devenu de plus en plus saturé et à une clientèle dont les exigences évoluent encore aujourd'hui de manière importante, les entreprises sont continuellement dans une phase de mutation / remise en cause de leur organisation logistique.

Tableau N°01 : Les grandes évolutions de la logistique.

La période	L'événement
La 2 ^{ème} guerre mondiale	Origine militaires de la logistique : compagnie napoléoniennes(intendance, train des équipages)
Année 50-60	Limitée à l'exécution des opérations physiques d'entrepôts et de Transport
Année 70	Le pilotage des flux physiques de production et de distribution
Année 80- 90	Planification des flux intégrant les approvisionnements, la production et la Distribution
Année 2000	Le Supply Chain Management tend à devenir un outil de déménagement Global

Source : HOHMANN Christian ; Les évolutions de la fonction logistique

¹⁴ PIMOR, (Y) et FENDER (M) : Op.cit., p.23

¹⁵ COLIN, (J) : « La logistique : histoire et perspective », in revue logistique et management, Vol 4, N°02, 1996, p.103

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

1.2 La logistique

Dans cette section nous allons présenter quelques définitions et concepts relatifs à la logistique que les activités, les objectifs et les enjeux de cette dernière.

1.2.1 Définition

Suite aux changements économiques et la modification de la vie quotidienne qu'affronte l'entreprise, plusieurs adaptations ont été suivies y compris la définition de la logistique qui a évolué à travers le temps. Pour mieux comprendre la logistique, il est nécessaire de la définir.

Plusieurs auteurs et chercheurs ont une vision assez commune mais évolutive au même temps de la logistique, pour cela nous allons présenter chronologiquement la définition de cette dernière :

En 1948, selon l'AMA la logistique est « le mouvement et manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation »¹⁶. C'est l'une des premières définitions de la logistique.

On constate que:

- ✓ La logistique était limitée à la distribution physique
- ✓ La logistique ne concerne que la partie « aval »

Heskett (1978), «la logistique englobe les activités qui maîtrisent les flux de produits, la coordination des ressources et des débouchés en réalisant un niveau de service donné au moindre coût »¹⁷

On remarque ici que la logistique devient :

- ✓ Un élément clé de la stratégie, dans les années 80.
- ✓ Une approche stratégique et opérationnelle,
- ✓ Une activité qui assure un niveau de service

La logistique aujourd'hui : CSCMP (Council of Supply Chain Management Professional « Le management logistique est cette partie du Supply Chain management qui prévoit, met en place et maîtrise de façon efficiente les flux ainsi que les services et les informations associées de leur point d'origine à leur point de consommation de manière à satisfaire les exigences des consommateurs »¹⁸

¹⁶ <https://www.theses.fr/2011EMSE0620.pdf> (consulté le 04/07/2023 à 22:30)

¹⁷ DORNIER, (P) et FENDER (M) : La logistique globale, édition Organisation, Paris, 2001, p. 27.

¹⁸ SMAII (A) : stratégie logistique : fondements, méthode, application, édition DUNOD, 2ème Ed, Paris, 2001, p10

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

De l'ensemble de ces définitions, nous pouvons dire que la logistique est la gestion efficace des flux physique et d'information d'une entreprise, de façon à satisfaire le client c'est-à-dire lui livrer le bon produit, au bon moment, à l'endroit voulu et au prix voulu.

1.2.2 Différents types de la logistique¹⁹

La logistique des biens et services

La logistique des biens et services se répartit en logistique d'approvisionnement ; logistique des systèmes de fabrication ; la logistique de stockage ; logistique de distribution et logistique des ventes, et finalement la Logistique inverse²⁰

➤ La logistique d'approvisionnement

La logistique d'approvisionnement constitue la fonction la plus en amont de la logistique, les matières et les composants approvisionnés constituent 60% à 70% des coûts de produits fabriqués dans la majorité des entreprises. Réduire les coûts d'approvisionnements contribue à réduire les coûts des produits finis, et ainsi avoir plus de marge financière.²¹

➤ La logistique des chaînes de fabrication

La fonction de production enveloppe les compétences que détiennent l'entreprise pour fabriquer, développer ou transformer les matières premières en produits finis ou services.

➤ La logistique de stockage

Le stockage inclut toutes les quantités stockées tout au long du processus en commençant par le stock en matière première, le stock des composants, le stock des en-cours, et finalement le stock des produits finis.

➤ La logistique de distribution²²

Ensemble des activités qui ont pour objectif d'assurer la mise à disposition dans les délais souhaités par le client et/ou le consommateur final des références ; quantités voulues de produits finis dans les meilleures conditions de coûts.

➤ La logistique des ventes

La fonction de vente est la fonction ultime dans une chaîne logistique. Son efficacité dépend de la performance des fonctions en amont. Si on a bien optimisé pendant les étapes précédentes, alors on facilite la tâche du personnel chargé de la vente.

¹⁹ YVES, (P) et MICHEL (F) : la logistique : production, distribution, soutien, 5ème édition, DUNOD, Paris, 2008, P.4

²⁰ PIMOR Yves, FENDER Michel : logistique : production, distribution, soutien, édition, DUNOD, Paris 2005, p4.

²¹ ZEROUK MOULOUA, Thèse sur l'ordonnancement coopératif pour les chaînes logistiques, thèse doctorat IAEM lorraine, année 2007, p 13

²² YVES, (P) et MICHEL (F) : la logistique : production, distribution, soutien, 5ème édition, DUNOD, Paris, 2008, page 30

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

➤ Logistique inverse ou gestion des retours²³

La gestion des retours est associée au retour ou à la réception de produits retournés pour diverses raisons : réparation, recyclage, récupération.

1.2.3. Le rôle de la logistique

La logistique peut avoir un impact considérable sur la poursuite d'un avantage Compétitif. Une bonne gestion logistique est pour l'entreprise une source d'avantage compétitif au niveau du coût, mais aussi de valeur.

Au niveau du coût on a souvent pensé que la voie principale pour sa réduction était d'avoir de grands volumes de vente. Ce qui permettait d'obtenir des économies d'échelle et de profiter de l'effet de la courbe d'expérience. Il faut reconnaître que la logistique donne une multitude de possibilité pour augmenter l'efficacité et la productivité en contribuant à la réduction du coût.²⁴

2. la logistique internationale

2.1. Définition

La logistique internationale est un vaste domaine composé de nombreux métiers dont la mission est de faire parvenir, dans les meilleurs délais et conditions, des marchandises vendues par une entreprise situé dans un pays à un client situé dans un autre État. On ne peut pas simplement limiter la logistique internationale au transport de la marchandise il faut inclure sous cette appellation de nombreuses étapes qui incluent : le choix des moyens de transport (le transport routier, maritime... etc.) en fonction des destinations et de la nature du contrat de vente, le stockage sous douane , les opérations de dédouanement tant au départ qu'à l'arrivée, ainsi que les assurance sur marchandises transportées et les systèmes de paiements²⁵.

La logistique internationale c'est la pratique consistant à faire parvenir à un autre pays des marchandises qui sont vendues par une entreprise. Il ne s'agit pas seulement de parler de transport à l'international, mais d'un ensemble de facteurs qui rentrent en jeu et qui sont essentiels au bon fonctionnement de la logistique internationale²⁶.

2.2. Les intervenants dans la logistique internationale

Il est fréquent que les entreprises n'aient pas toujours les moyens de réaliser elles- mêmes toutes les opérations liées à l'acheminement de leurs marchandises et le recours à des prestataires extérieurs est indispensable, donc l'exportateur sera conduit à sélectionner un ou plusieurs intervenants avec lesquels ils vont établir des relations régulières²⁷.

²³ Idem

²⁴ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Role-logisticien.htm> (consulté le 05/07/2023 à 12:10)

²⁵ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/logistique-internationale.html> (consulté le 28/07/2023 à 14:00)

²⁶ Robert NOUMEN: éléments de base de la logistique internationale éditions Menaibuc2004, page06

²⁷ Robert. W, « Les éléments de la logistique internationale », Ed Menaibuc, Paris, 2004, p96

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

2.2.1. Le transporteur

Le transporteur est une entreprise dont la mission principale est de transporter et de livrer les produits jusqu'à la destination soit par un seul mode de transport comme les compagnie maritime ou aériennes ou bien par une combinaison de plusieurs modes, tel le transporteur multimodal qui combine plusieurs de ces moyens.

2.2.2. Le transitaire

Le transitaire joue un rôle d'un intermédiaire prenant en charge Pour le compte d'une entreprise exportatrice ou importatrice, les opérations liées à la logistique (opération de dédouanement, transport principal ...).

On peut le différencier sur le plan de la responsabilité qu'il supporte ou sur le plan des activités qu'il organise.

➤ Selon le type de responsabilité

Le transitaire peut être un mandataire qui agit sur les instructions de son client et n'est tenu qu'à une obligation de moyens, ou bien une commission qu'est un intermédiaire professionnel responsable de leur faute éventuelle et qui répond d'une obligation de résultat

➤ Selon les activités

Parmi ses activités on distingue²⁸:

L'organisateur de transport multimodaux : il prend en charge les opérations de transport multimodal, de bout en bout, pour le compte de son client.

- ✓ **Le transitaire portuaire ou aéroportuaire** : c'est un mandataire qui agit que entre deux moyens de transport lorsque la marchandise subit la rupture de charge.
- ✓ **Le groupeur** : c'est un commissionnaire de transport, qui rassemble les expéditions des entreprises et les regrouper avant de les acheminer à destination.
- ✓ **L'agent de fret aérien** : C'est un transitaire qui regroupe les fonctions du groupe et de commissionnaire de douane.
- ✓ **L'affréteur routier** : L'affréteur routier joue le rôle d'un commissionnaire de transport, et fait le lien entre les transporteurs routiers et les marchandises à transporter.
- ✓ **Le chargeur** : Le chargeur est l'exportateur de la marchandise, c'est celui qui la confie juridiquement au transporteur,
- ✓ **L'armateur** : c'est une personne ou une entreprise qui possède ou exploite des navires à des fins commerciales pour le compte de son client.

²⁸ André Marchal, « logistique globale : Supply Chain Management », édition ellipses, paris, 2006

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

3. L'externalisation

3.1. Définitions

Le concept d'externalisation a fait l'objet de nombreux travaux de recherche et les définitions qui lui ont été données sont nombreuses et variées. Le concept a été souvent évoqué comme synonyme d'autres notions plus anciennes, comme la sous-traitance ou l'impartition. « L'externalisation est un service défini comme le résultat de l'intégration d'un ensemble de services élémentaires, visant à confier à un prestataire spécialisé tout ou une partie d'une fonction de l'entreprise "client" dans le cadre d'un contrat pluriannuel, à base forfaitaire, avec un niveau de service et une durée définis »²⁹.

3.2. Les raisons de l'externalisation

L'analyse décisionnelle d'une démarche d'externalisation consiste tout d'abord à faire le point sur les ressources internes de l'entreprise puis à comparer les avantages et les inconvénients d'une opération d'externalisation. Le recours à l'externalisation est une décision stratégique, longuement mûrie, qui induit un grand nombre d'effets dans l'organisation de l'entreprise et dans les conditions futures de son activité ³⁰:

3.3. Les principaux risques liés à l'externalisation logistique

L'externalisation logistique ne possède pas uniquement des avantages. Il existe certains inconvénients liés à cette externalisation comme l'indique le tableau suivant³¹ :

Tableau N° 02 : les risques de l'externalisation de la fonction logistique

Perte de contrôle	23%
Difficultés dans la gestion des ressources humaines	19%
Problème de coût	18%
Problème de qualité	15%
Perte de savoir-faire de compétence	15%

Source: Ernst & Young, Barometre Outsourcing 2005

²⁹ MEDAN Pierre, GRATACAP Anne : op-cit, p 49

³⁰ DESREUMAUX et ROMERLAER, 2001

³¹ MEDAN Pierre GRATACAP Anne : op-cit, p 63

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Section 03 : le mode opératoire de la logistique d'une procédure d'importation

Afin de mener à bien une procédure d'importation, il est nécessaire d'avoir une certaine maîtrise de la logistique, et cela commence par la planification puis l'exécution de chacune des étapes qui représentent son mode opératoire on y retrouve : les incoterms, le transport, l'assurance et la douane.

1. Les incoterms

Les Incoterms ont été créés par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) en 1936 pour éviter les malentendus et les litiges dans les transactions commerciales internationales. Ces règles internationales harmonisent les pratiques commerciales et fournissent des directives universelles pour l'interprétation des termes commerciaux. Cela permet aux parties impliquées de mieux comprendre leurs obligations et de prévenir les éventuels différends³².

Les incoterms déterminent dans le cadre d'un contrat international d'achat de marchandise, les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur sur le triple plan des risques, frais et documents³³.

1.1. Notion générale

Les Incoterms ont été créés dans le but d'uniformiser les termes utilisés dans le commerce international et de faciliter leur interprétation pour éviter les malentendus. Ils permettent également de clarifier la répartition des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur lors de l'acheminement des marchandises. Les Incoterms définissent les obligations mutuelles du vendeur et de l'acheteur, ainsi que le partage des coûts et des risques encourus. Ils sont regroupés

en quatre catégories³⁴

- Le groupe de « C » : Coste et Carriage : CFR, CIF, CPT, CIP.
- Le groupe de « D » : DELIVERED : DAT, DAP, DDP.
- Le groupe de « E » : EXWORK : EXW.
- Le groupe de « F » : FREE : FCA : FAS, FOB.

³² HADDAD .S et collectif « Les incoterms : International commercial terms », Edition pages bleues, Alger, 2009 ;page 8

³³ <https://www.cci.fr/actualites/decryptage-les-incoterms> (consulte le 08/08/2023 à 23:00)

³⁴ HADDAD.S et collectif, op cit, page 10

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

1.2. Les objectifs des incoterms

Les incoterms définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrat de commerce international concernant le chargement, le transport, le type de transport, les assurances et la livraison. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui devra supporter le vendeur ou l'acheteur l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport³⁵.

1.3. La classification des incoterms

1.3.1. Le choix de l'incoterm

Le choix résulte de la négociation entre les intéressés mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique.

En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques³⁶

L'incoterm choisi doit préciser :

Le transfert de frais : Jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ?

Le transfert de risques : Jusqu'où les risques sont-t-ils encourus par le vendeur ?

Les documents à fournir : Qui de l'acheteur ou du vendeur doit fournir les documents nécessaires ?

Il existe deux catégories d'incoterms :

Vente au départ : Les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur, donc les types

d'incoterms qui seront utilisés sont : **EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CIP, CPT**.³⁷

Vente à l'arrivée : Les risques du transport principal sont supportés par le vendeur. Dans ce cas les incoterms utilisés seront : **DAT, DAP, DDP**.³⁸

1.3.2. Les différents types d'incoterms

Il existe d'efférents types d'incoterms :

✓ **EXW Ex Works (à l'usine) (Lieu convenu)**

³⁵ BELOTTI JEAN : «transport international des marchandises», 2ème édition, Edition Vuibert, paris, 2002, page 77

³⁶ Legrand. G et Martini. M, « Gestion des opérations Import-export », DUNOD, Paris, 2008, 316.

³⁷ [³⁸ Madeleine NGUYEN-THE, « importer », 2ème édition, édition d'organisation, paris, 2005, P 48](https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane#:~:text=Le%20DPU%20remplace%20le%20DAT,convenu%20(terminal%20ou%20autre)<div data-bbox=)

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

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 les risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée, ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.

✓ **FCA Free Carrier (franco-transporteur) (lieu convenu)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouané à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur.

✓ **FAS Free a Along Ship (Franco le long de navire) (port d'embarquement convenu)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

✓ **FOB Free On Bord (franco bord) (port d'embarquement convenu)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée le bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

L'acheteur choisit le navire et paie les frais maritimes. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

✓ **CFR : Cost and Freight (cout et fret) (port de destination convenu)**

Le point de transfert de risque est le même qu'en FOB. 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

✓ **CIF : Cost, Insurance and freight (cout, assurance et fret) (port de destination convenu)³⁹**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou dommage de la marchandise au cours du transport.

✓ **CPT : CarriagePaid To (port payé jusqu'à...) (lieu destination convenu)⁴⁰**

Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur. 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.⁴¹

³⁹ <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en>

douane#:~:text=Le%20DPU%20remplace%20le%20DAT ,convenu%20(terminal%20ou%20autre) (consulte le 12/08/2023 à 23 :00)

⁴⁰ Idem

⁴¹ Paveau. J, et autre, « Exporter pratique du commerce international », Ed Foucher, 24ed, 2013, p298

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

- ✓ **CIP : Carriage and Insurance Paid to (port payé, assurance comprise, jusqu'à point de destination convenu)**

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 en cours de transport.⁴²

- ✓ **DAP : Delivered At Place (rendu au lieu convenu)**

Le vendeur prend en charge le transport de marchandises jusqu'au point de livraison convenu. Il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. L'acheteur supporte le déchargement.

- ✓ **DPU : Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés)**

Le vendeur livre la marchandise à l'acheteur en ayant tout pris en charge y compris les formalités douanières import et les paiements des droits et taxes.

- ✓ **DDP : Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés) (lieu convenu)**

A l'inverse de terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum de vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles.

Tableau N°03 : Classification des incoterms selon les groupes

Groupe C	CFR, CIF, CPT, CIP : le vendeur paie dans tous les cas le transport, quelquefois l'assurance mais ne supporte en aucun cas les risques liés au transport.
Groupe D	DAP,DPU,DDP : Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal

Groupe E	EXW : obligation minimale du vendeur, le transfert des risques et des frais a lieu dans les locaux du vendeur.
Groupe F	FCA, FOB, FAS : la remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur.

Source : établi par nous même selon Madeleine NGUYEN-THE, « importer », 2ème édition, édition d'organisation, paris,2005, P 48

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Tableau N° 04 : Classification des incoterms selon le mode de transport⁴⁹

Mode de transport	Transport maritime	Transport multimodal
Type d'incoterms	FAS, FOB, CFR, CIF	EXW, FCA, CPT, CIP, DPU,DAP,DDP

Source : <http://www.lfc-conseil.fr/incoterms/>

➤ Avantages des incoterms

- Normalisation international
- Des termes faciles à comprendre
- Mise à jour et clarification par un organisme international (ICC)

Le plus grand avantage de l'utilisation des Incoterms est la normalisation et la spécificité des aspects complexes du commerce international.⁴³ Le fait de disposer d'un système qui élimine toute ambiguïté entre les nations a rendu le commerce beaucoup plus simple, notamment lors de la négociation des conditions.

➤ Inconvénients des incoterms

- Différences entre les préférences de l'acheteur et du vendeur lors du choix des clauses
- Certaines clauses exposent une partie à des coûts excessifs

Un inconvénient notable des Incoterms est que les acheteurs et les vendeurs ont des préférences différentes lorsqu'ils les utilisent. Par exemple, les vendeurs peuvent choisir le CIF parce qu'ils comprennent mieux leurs expéditions que les acheteurs.⁴⁴

2. Le transport international liée au commerce international

2.1.1. Définition du transport international

Le transport international est la technique qui permet de réaliser le commerce de produits dans le monde. Concrètement, il englobe tout type d'importation et exportation de marchandises d'une nation à une autre, engendrant ainsi un rapprochement un développement économique entre différents pays.⁴⁵

2.1.2. Définition du transport international de marchandises

⁴³ Madeleine NGUYEN-THE, « importer », 2ème édition, édition d'organisation, paris,2005, P 48

⁴⁴ Sabrina bouchtal, édition EL MAARIFA op cite page 08

⁴⁵ S. OUALIKENE, cours gestion des opérations de commerce international, transport international, 1er année master 1, UMMTO, année 2016

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Le transport de marchandises est défini comme un service logistique qui permet de réaliser des déplacements de marchandises d'un pays à un autre dans les meilleures conditions possibles, de sécurité et de rentabilité⁴⁶.

2.2. Le choix d'un mode de transport

Cela dépend des facteurs suivant

✓ Le prix

Le prix est, bien sûr, le premier critère qu'on doit étudier. En fonction de notre budget, afin d'opter pour une option plus ou moins onéreuse.

✓ Les contraintes des marchandises

Pour bien prendre en compte tous les paramètres, il convient de se poser un certain nombre de questions.

- **Quelle est la nature de la marchandise ?**

Est-ce que vos marchandises sont périssables ? Doivent-elles être conservées à une certaine température ? S'agit-il de produits dangereux ?

Les réponses à ces questions orienteront votre choix de transport⁴⁷

- **Quel est le volume à transporter ?**

Tous les moyens de locomotion n'ont pas la même capacité de chargement. Pour ceux qui ont des volumes importants, les modes de transport les plus pertinents seront le transport ferroviaire et le transport maritime, ⁴⁸car un train comme un bateau ont de grandes capacités de chargement.

- **Quelle est la valeur de votre marchandise ?**

La valeur de la marchandise doit aussi guider le choix du mode de transport. En effet, plus le coût du chargement est élevé, plus on a intérêt à opter pour une solution de transport très sécurisé, comme un transport dédié par la route. L'avantage d'une telle solution, c'est que la livraison se fait dans un véhicule qui comprend uniquement nos produits.⁴⁹

✓ Les délais de livraison

Les délais de livraison sont, bien sûr, un critère important dont il faut tenir pour choisir un mode de transport.

✓ La sécurité des marchandises

⁴⁶ Belloti. J, « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992, page 41

⁴⁷ Rédige par nous meme, D'après le document interne de l'ENIEM.

⁴⁸ KHIAL Ahmad, « La chaine logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », mémoire de magister, finance international Université d'Oran 2012/2013

⁴⁹ BESSA ADEL, « processus d'une opération d'importation », ESIG, 2008/2009

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

La sécurité des marchandises est un autre facteur à prendre en compte, certains modes de transport nécessitant plus de manutention que les autres. C'est le cas par exemple du transport aérien qui est caractérisé par de nombreuses ruptures de charge.⁵⁰ Le transport ferroviaire, quant à lui, nécessite toujours une opération de manutention avant et après l'acheminement.

Au final, le transport routier paraît le mode le plus sécurisé, dans la mesure où il est tout à fait possible de mettre à votre disposition un véhicule dédié.⁵¹

2.3. Les intervenants en transport international

Les principaux intervenants en transport international de marchandises sont le chargeur, le destinataire, le transitaire, le courtier de transport, le courtier en douane et le transporteur.

✓ Le chargeur

Il est l'expéditeur de la marchandise, c'est celui qui la confie juridiquement au transporteur. Il peut s'agir du propriétaire de la marchandise ou de son représentant.

✓ Le groupeur de marchandise

C'est un agent ou une entreprise qui rassemble les envois de détail de plusieurs entreprises et les groupe avant de les faire acheminer à destination.

✓ Le transitaire

On peut dire aussi commissionnaire de transport. Il joue le rôle de complément logistique de l'exportateur. Il peut conseiller sur divers aspects de l'expédition de marchandises qui font l'objet de transports : le mode de transport, l'itinéraire, le choix du transporteur, les frais directs et connexes.

Le transitaire peut être mandaté par l'expéditeur ou le destinataire de marchandises qui font l'objet de transports successifs, son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports.⁵² Parmi les transitaires, on distingue les suivants :

✓ **Le transitaire portuaire** : Qui coordonne le transport maritime et tout mode de transport requis au cours de la même expédition (transport routier)

✓ **Le transport aérien** : Qui coordonne le transport aérien et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (transport ferroviaire)

✓ **L'agent de fret aérien** : Qui se charge d'acheminer aux compagnies aériennes la marchandise qui doit être expédiée par avion. Le courtier en transport routier de marchandises : Qui sert d'intermédiaire entre le groupeur et le transporteur.

✓ **L'affréteur routier** : Agent qui nolise les camions pour le compte de son employeur⁵³.

⁵⁰ Legrand. G et Martini. H, « Management des opérations de commerce international » édition, DUNOD, Paris, 2000, p123.

⁵¹ ENVIRONNEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL ET STRATEGIE EXPORT, p46

⁵² ALICHE DJOUHER, AKLI OURDIA, « Les procédures de dédouanement des marchandises à l'importation », Mémoire de master, finance et commerce international, UMMTO, 2021/2022

⁵³ AIMENE FATIMA, TIGHEDINE OUIZA, «les procédures de dédouanement à l'importation ». Mémoire de

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

✓ **Le courtier de transport** : Est une personne ou une entreprise qui met en relation l'expéditeur et le transporteur sans s'occuper du transport comme tel.

✓ **Le courtier en douane (commissionnaire en douane)** : Accomplit les formalités douanières pour le propriétaire transporté.

✓ **Le transporteur** : Est une entreprise dont l'activité principale est le transport de marchandises. Certains transporteurs se consacrent à un seul mode de transport, comme les compagnies maritimes ou aériennes, alors que d'autres proposent à leurs clients une combinaison de plusieurs modes.

2.4. Les modes de transport

Les modes de transport se distinguent principalement par le véhicule utilisé et l'infrastructure qu'il met en place, ainsi ils existent six (6) principaux modes de transport international qui sont :

- ✓ Le transport maritime.
- ✓ Le transport routier.
- ✓ Le transport ferroviaire.
- ✓ Le transport aérien.
- ✓ Le transport fluvial.
- ✓ Le transport multimodal⁵⁴

2.4.1. Le transport maritime

Le transport maritime, est un mode de transport qui consiste à déplacer des marchandises ou des personnes par voie maritime. Ce mode est considéré comme étant le premier moyen de transport pour les expéditions lointaines.

C'est un transport économique qui permet de transporter des produits lourds ou volumineux, et en croire certaines statistiques, environs 80% du commerce mondiale en volume et plus de 70% en valeur sont acheminés par voie maritime⁵⁵.

2.4.1.1. Les caractéristiques techniques

Diversité et adaptation des différents types de navires.

Utilisation très répandue de conteneur qui permet de diminuer le nombre de ruptures de charge et réduire le coût de la manutention.

master, Finance et Commerce International, UMMTO, 2018/2019.

⁵⁴ Damien. MM, « transport et logistique », édition DUNOD, paris, 2011, page 17

⁵⁵ Damien. MM, Idem, page 28

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

2.4.1.2. Les documents du transport maritimes

2.4.1.2.1. Définition du connaissance

« Le connaissance qui matérialise le contrat de transport maritime. IL constitue une preuve du contrat de transport maritime, il constate la prise en charge de la marchandise par le transporteur ainsi que son engagement de la livrer au destinataire convenu ». ⁵⁶

2.4.1.2.2. Les différents types de connaissance

On distingue trois types de connaissance :

➤ Le connaissance a ordre

A ordre veut dire qu'il est à l'ordre du chargeur, il est négociable et transmissible par endossement.

➤ Le connaissance nominatif

IL désigne le nom du propriétaire de la marchandise, et seule la personne dénommée pourra réceptionner la marchandise.

➤ Le connaissance au porteur

Au porteur veut dire que la propriété des marchandises revient au détenteur de ce document, c'est une forme de document dangereuse, il est exposé de perte et de vol.

2.4.2. Le transport routier

C'est un transport classique considéré comme étant le seul moyen de transport capable de réaliser un service porte à porte. il permet de transporter la marchandise directement de l'entreprise de l'exportateur vers celle de l'importateur, sans rupture de charge. ⁵⁷

2.4.2.1. Caractéristiques techniques

- Possibilité de transporter par conteneur.
- Possibilité de réaliser du transport combiné (rail-route) ou multimodal (fluvial ou maritime/route).

2.4.2.2. Les documents du transport routier

Le contrat du transport routier est matérialisé par la lettre de voiture CMR qui est un document non négociable, elle est établie en trois (3) exemplaires :

- Un exemplaire pour l'expéditeur.
- Un exemplaire accompagne la marchandise.
- Un exemplaire pour le transporteur ⁵⁸

⁵⁶ MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », édition ESKA, Paris, 2002, P 226

⁵⁷ G.LEGRAND, H.MARTINI, op-cit, P 40

⁵⁸ Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », Edition ERPI, Québec, 2005, P 26

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

2.4.3. Le transport ferroviaire

C'est également un transport classique, qui représente le transport de masse et de la sécurité de l'acheminement ainsi que des délais.⁵⁹

2.4.3.1. Caractéristiques techniques

-Expédition par wagon isolé (entre 5 et 60 tonnes de marchandises) ou par trains pour des tonnages supérieurs.

-Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles permettant la combinaison de différents types de transport.

2.4.3.2. Les documents du transport ferroviaire

La lettre de voiture ferroviaire est un document qui atteste la prise en charge des marchandises par un transporteur et son acceptation de les livrer au destinataire, elle est réalisée par l'expéditeur et elle doit comprendre certaines mentions obligatoires ; les noms des parties, expéditeur, destinataire, transporteur, et leur adresse, le délai de livraison.⁶⁰

2.4.4. Le transport aérien

Ce mode a connu un très fort développement durant les dernières années grâce, à l'apparition des gros porteurs cargos. Rapidité, sécurité, régularité, et fiabilité sont ses qualités essentielles. Son contrat de transport est constaté par la lettre de transport aérien pour les marchandises.

2.4.4.1. Les caractéristiques

Appareils mixtes et toutes catégories.

Chargements en ULD (igloos, palettes, conteneur...).

2.4.4.2. Les documents du transport aérien

Transport aérien (LTA) qui est émise par l'agent de la compagnie aérienne, et elle doit comprendre trois exemplaires :

- Le premier est remis à l'expéditeur
- La deuxième est signée par le transporteur et remise au destinataire
- La troisième est conservée par le transporteur⁶¹

2.4.5. Le transport fluvial

Ce transport est effectué par bateaux et non des navires, navigant sur des voies constituées de canaux et de rivières intervenant en pleine mer. Son contrat est constitué du connaissement fluvial ou le transporteur s'engage à prendre en charge la marchandise.⁶²

⁵⁹ G. LEGRANG ; H. MARTINI ; op-cit, P 40

⁶⁰ Madeleine NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, 2ème édition, Paris, 2005, P 96

⁶¹ Rédigé par nous même

⁶² MAINI. P, VENTURELLI. N, « Transport Logistique », édition Génie des Glaciers, 8ème édition, P 85

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

2.4.6. Le transport multimodal

Ce transport n'est pas un mode en soit, mais une combinaison de plusieurs modes de transport.⁶³ L'idée est de confier à un organisateur de transport le soin d'acheminer une marchandise en utilisant au moins deux (02) modes de transport.

3. Les assurances

3.1. Définition de l'assurance

L'assurance est une opération pour laquelle une personne appelé assureur groupe ou mutualité assuré d'autre personnes appelé assure afin qu'il s'indemnise ponctuellement des pertes éventuelles (sinistre), au moyen d'une somme appelé prime ou cotisation versé par chaque assuré à son assureur.⁶⁴

3.2. Le contrat d'assurance transport de marchandise

« Le contrat d'assurance est un écrit hypothétique par lequel un organisme dit « assureur » s'engage envers plusieurs personnes déterminées ou un groupe de personne dit (les assurés) à couvrir, moyennant le paiement d'une sommes d'argent dite (prime d'assurance) une catégorie des risques déterminés par le contrat appelé (police d'assurance). »⁶⁵

3.3. Les éléments d'une opération d'assurance

Une opération d'assurance se compose des éléments suivants :

3.3.1. Le risque

C'est la probabilité que survienne un événement dommageable. Un coup du sort, contre lequel les personnes assurées cherchent à se prémunir.

3.3.2. La prime d'assurance ou cotisation

La prime est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée. Elle est payable au départ de l'opération d'assurance ou de l'année d'assurance, d'où son nom de prime⁶⁶.

3.3.3. La prestation de l'assureur

« C'est l'engagement pris par l'assureur en cas de réalisation du risque. Il s'agit, d'une manière générale, d'une somme d'argent destinée ; soit au souscripteur et assuré, soit à un tiers, soit au bénéficiaire ». ⁶⁷

⁶³ Gabriel. W, « La logistique mondiale : transport et communications », Ed Ellipses, paris, 2005, p84

⁶⁴ COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, les grands principes de l'assurance, l'arque édition de l'assurance, 10 édition, Paris, 2011, P249

⁶⁵ PASCO C, Commerce international, 4ème édition dunod, Paris, 2002 P67

⁶⁶ BESSA ADEL, « processus d'une opération d'importation », ESIG, 2008/2009.

⁶⁷ LANDEL.J, Lexique des termes d'assurance, édition : Dalloz, 1986, P13

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

3.3.4. La compensation au sein de la mutualité

La mutualité est « le principe de base de l'assurance selon lequel les cotisations modiques versées par chacun des membres d'un groupe de personnes (les assurés) sont utilisées et suffisent théoriquement à l'indemnisation de quelques-unes d'entre elles qui s'avèrent victime de l'événement assuré ». ⁶⁸

4. Les opération douanières

4.1.Définition de la douane

La notion « douane » est très utilisée, elle est définie de plusieurs façons, mais son contexte reste le même. Nous allons dévoiler quelques définitions, celles qui nous semblent être les plus adaptées :

C'est un service administratif responsable de l'application de la législation douanière et de perception des droits et taxes et qui est également chargée de l'application d'autres lois et règlements relatifs à l'importation, à l'exportation, à l'acheminement ou au stockage des marchandises.

L'administration des douanes est l'une des structures des pouvoirs publics ayant un caractère paramilitaire sous tutelle du ministère des finances. ⁶⁹

Elle joue un rôle essentiel dans la bonne gestion des affaires publiques tout en contribuant à la prospérité et à protection de la société. Elle gère aussi les flux physiques des marchandises, des personnes et des moyens de transport qui franchissent les frontières. ⁷⁰

4.2.Les missions de la douane

La douane est chargée d'exercer plusieurs missions et ce en vue d'assurer le bon déroulement des différentes opérations mais aussi d'assurer la protection de la santé et de la sécurité publique. ⁷¹

La douane assure également à travers ses missions a garantir l'intérêt économique national et ce en se chargeant des perceptions des droits taxes et impôts dus aux différentes transactions au profit du budget de l'État ⁷².

4.2.1.Mission fiscale

Sur le plan fiscal, l'action du service des douanes porte notamment sur l'assiette le contrôle et la perception :

- Recouvrer les droits de douane dont le rôle essentiel est d'encadrer les importations.

⁶⁸ MARCQ.j, Risque et assurances transport et logistique, l'argus de l'assurance, 2ème édition, France, 2011, P153

⁶⁹ <https://www.douane.gov.dz/> (consulté le 18/07/2023)

⁷⁰ KARAR THINHINANE, IKHELEF CHABHA, « Les procédures de dédouanement des marchandises à l'importation », Mémoire de master, Finance et Commerce International, UMMTO, 2019/2020 page 72

⁷¹ <https://douane.gov.dz/spip.php?rubrique22> (consulte le 27/07/2023 à 20 :00)

⁷² AIMENE FATIMA, TIGHEDINE OUIZA, «les procédures de dédouanement à l'importation ». Mémoire de master, Finance et Commerce International, UMMTO, 2018

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

- Percevoir pour le compte de l'administration fiscale, les droits et taxes intérieurs qui s'appliquent sur les biens importés (TVA, TIC, TAPI, TPP, TSV, DCA, DSP, etc..).
- Lutter contre la fraude douanière par la justification de l'origine des marchandises, leur espèce et leur valeur en douane, pour le contrôle de l'assiette des droits et taxes⁷³.

4.2.2.Mission économique

La douane est responsable de mettre en œuvre des régimes douaniers destinés à favoriser l'activité économique des entreprises, et d'autres agents économique, et encourager les investissements national et étranger, à travers les facilitations douanières.

Assister et conseiller les entreprises économiques en mettant à leur disposition l'expertise et les facilitations offertes par la législation douanière.⁷⁴

4.2.3.La mission de contrôle et de répression des fraudes

La douane a pour mission de protéger et de contrôler les flux des marchandises qui transitent par les frontières nationales afin de protéger l'économie nationale, la production nationale, préserver la santé des consommateurs, ainsi la préservation des espèces animales et végétales et veiller la sécurité des personnes et des biens.

Elle consiste à lutter contre toute sorte de fraude et de trafic illicite, et appliquer les mesures de prohibition édictée tant à l'importation qu'à l'exportation aussi bien a destination ou en provenance d'un ou de plusieurs pays⁷⁵.

4.3.Les procédures de dédouanements

Toutes les marchandises importées doivent être soumise à des dispositions législative et réglementaire, ainsi que l'élaboration de certaines formalités

4.3.1. Formalité concomitante au dédouanement

Avant d'entamer les formalités douanières, il est préalable de procéder à la domiciliation bancaire et d'examiner son support.

⁷³ <https://douane.gov.dz/spip.php?article39> (consulté le 27/07/2023 à 12 :00)

⁷⁴ <https://douane.gov.dz/spip.php?article38> (consulte le 29/07/2023 à 18 :00)

⁷⁵ <https://douane.gov.dz/spip.php?article40> (consulte le 29/07/2023 à 18 :15)

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire préalable consiste à choisir pour un dossier d'importation ou d'exportation de service ou de marchandise une banque agréée, laquelle se chargera de sa réalisation du début jusqu'à la fin.⁷⁶

La domiciliation bancaire doit comporter ce qui suit

- Le nom commercial de la banque domiciliaire.
- Le numéro de domiciliation attribuée au dossier (le code de la wilaya concernée).
- Numéro d'agrément, guichet et l'année de domiciliation.
- La date de domiciliation.

4.3.2. Formalités préliminaires au dédouanement

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

4.3.2.1. La conduite en douane des marchandises

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'importation⁷⁷.

4.3.2.2. La mise en douane des marchandises

Elle consiste à la mise des marchandises entre les mains de la douane pour les contrôler, et cette opération se matérialise par la présentation de la marchandise transportée et le dépôt d'un document de transport entre les mains de l'administration des douanes⁷⁸, comme il est obligatoire de la déclaration sommaire qui doit contenir les renseignements suivants :

- Le nom de nationalité de navire ;
- Le nom du capitaine ;
- Le port de provenance ;
- Le port de débarquement ;
- Numéro de connaissance ;
- Marque et numéro des colis.⁷⁹

⁷⁶ www.memoireonline.com , « le financement et le risque de commerce extérieur » (consulté le 05/08/2023)

⁷⁷ LEGRAND GHISLAINE, MARTINI HUBERT, op cit, page 16

⁷⁸ Article 739 du code maritime

⁷⁹ Article 74 du code des douanes

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

3.4. Le 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.⁸⁰

Elle sert aussi au calcul et au paiement des droits et taxes en vue de procéder à l'enlèvement des marchandises après autorisation⁸¹.

4.4.1. Établissement de la déclaration en détail

La déclaration en détail des marchandises consiste l'acte par lequel le redevable manifeste sa volonté de placer sa marchandise sous un régime douanier d'importation ou d'exportation et s'engage à accomplir les obligations découlant du régime déclaré, par cet acte, l'assujetti est tenu de fournir aux services des douanes, sous sa seule responsabilité, tous les indications nécessaires pour permettre l'identification des marchandises et l'application à ces dernières des réglementations auxquelles elles sont soumises⁸²

Selon l'article 75 du CD « la déclaration en détail est l'acte fait dans les formes prescrites par le code de douane, par lequel le déclarant en douane indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins de contrôle douanier ».⁸³

Donc la déclaration en détail permet :

- Le contrôle des marchandises importées ou exportées.
- De déterminer le régime douanier.
- De fournir les indications utiles au calcul des droits et taxes
- . - De consulter la base statistique de commerce extérieur.⁸⁴

4.4.1.1. Les documents à annexer à la déclaration en détail

Pour permettre à la douane l'identification des marchandises importées ou exportées et le contrôle de la recevabilité de la déclaration, le déclarant doit obligatoirement joindre à l'appui de sa déclaration les documents s'y rapportant, à savoir :⁸⁵

➤ Registre de commerce

Le registre de commerce doit avoir un lien entre l'activité exercée et le produit à

⁸⁰ Legrand. G et Martini. H, « Management des opérations de commerce international » édition, DUNOD, Paris, 2000, p123

⁸¹ « GUIDE Général du commerce international », collection Guide-plus, édition MLP, Alger, 1998. p13

⁸² BERRI JEAN-CLAUDE TREMEAU HENRI « Le droit douanier », 6ème édition, Edition Economica, Paris, 2006, page 177.

⁸³ Gabriel. W, « La logistique mondiale : transport et communications », Ed Ellipses, Paris, 2005, p84

⁸⁴ Circulaire N°67 /DGD/CAB/D .110 du 10 septembre 1999 relative aux procédures de dédouanement

⁸⁵ I.KSOURI, op-cite P111.

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

importer.

➤ **Identifiant fiscale**

Il est délivré par les services des impôts

➤ **Facture commerciale**

La facture commerciale définitive doit comporter la date, le numéro, nom et raison sociale du vendeur et de l'acheteur, la désignation de la marchandise, le prix unitaire, le prix globale, la quantité, l'incoterm utilisé dans la transaction, la signature et le cachet du vendeur.

➤ **Mandat du commissionnaire en douane**

Lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par leur propriétaire mais par un commissionnaire en douane, la déclaration en détail doit être accompagnée du mandat du commissionnaire en douane.

➤ **Documents d'inspection aux frontière**

Ces documents sont exigés lorsque la marchandise de par sa nature est soumise à un contrôle aux frontières⁸⁶

➤ **Document justificatif de l'origine**

Certificat de l'origine du produit importé ou exporté, notamment, lorsque les marchandises bénéficient d'un avantage fiscal prévu par les accords d'associations (voir guide accords d'association).

✓ **Titre de transport indiquant la nature de transport**

Doivent être joints à la déclaration en détail les titres de transport (connaissance maritime, l'ATA, lettre de voiture).

✓ **La note de détail**

La note de détail peut être définie comme un document de synthèse de toutes les informations figurant sur les documents commerciaux et administratifs joints au dossier de dédouanement⁸⁷.

4.4.1.2. Enregistrement de la déclaration

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

⁸⁶ L'article 51 du code des douanes

⁸⁷ Article 75 des codes des douanes p 63, consulté le 24/07/2023

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

authentique. Il engage la responsabilité du déclarant et constitue, pour le service des douanes, le support juridique de ses interventions.⁸⁸

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

4.4.2. Le contrôle et la vérification de la déclaration en détail

Après enregistrement, les déclarations font l'objet de vérification

La vérification vise à :

- Contrôler le bien-fondé des énonciations et des documents joints par un contrôle sur pièces ;
- Procéder à une reconnaissance matérielle des marchandises qui sont décrites dans la déclaration en détail par un contrôle sur place.⁸⁹

L'article 92 du code des douanes prévoit que l'administration des douanes peut accorder la main levée des marchandises :

- Sans contrôle immédiat (circuit vert) ;
- Suite au contrôle documentaire des déclarations en douane enregistrées ; ou, suite au contrôle documentaire et à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées.
- L'enregistrement de la déclaration se fait automatiquement par le système informatique et signifie que la douane l'a reconnu recevable, quant à sa forme.
- Une fois la déclaration admise conforme, elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

➤ Déclarations orientée vers le circuit vert

Les déclarations orientées vers le circuit vert ne font pas l'objet de contrôle immédiat, c'est-à-dire que les déclarations ne sont contrôlées et les marchandises ne sont vérifiées. Les marchandises sont enlevées dès le dépôt de la déclaration et l'acquittement des droits et taxes par le déclarant

➤ Déclarations orientée vers le circuit orange

Les marchandises qui sont enlevées suite à un contrôle documentaire sont celles, dont les déclarations ont été orientées par le système SIGAD vers le circuit orange⁹⁰.

➤ Déclarations orientées vers le circuit rouge

⁸⁸GUYOMAR ABDER MARIN ETIENNE, « Commerce international », Edition Sirey, Paris, 1995, page 135

⁸⁹ Article 92 du code des douanes

⁹⁰Document interne de l'ENIEM

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Les marchandises enlevées après un contrôle documentaire et vérification de tout ou partie des marchandises déclarées sont celles orientées par le système SIGAD vers le circuit rouge. Après avoir procédé à un contrôle documentaire, l'inspecteur procède à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées.⁹¹

4.4.3. Liquidation et acquittement 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 les montants exacts de la créance du trésor public que doit payer le déclarant pour pouvoir obtenir l'autorisation d'enlever les marchandises.

Les droits et taxes sont en principe payables au comptant, mais dans certain cas l'administration de douane peut donner au débiteur la possibilité sous certaines conditions constitution d'une garantie et perception des intérêts de crédit de s'acquitter des droits et taxes dus par l'obligation cautionnées par une institution financière à quatre moins d'échéance⁹².

4.4.4. 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 main levée, sous peine de mise en dépôt de ces marchandises, et leur vente aux enchères publiques à la charge du propriétaire.⁹³

⁹¹ [Http://www.douanes.dz/](http://www.douanes.dz/) (consulté 24/07/2023)

⁹² www.douane.algerienne.gov.dz, article 51, consulté le 10/07/2023

⁹³ .I.KSOURI, « le contrôle du commerce extérieur et des changes op-cite, P129

Chapitre II : cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques

Conclusion

En guise de conclusion, on aura pu démontrer à travers notre travail, que la logistique internationale ou nationale, remplit les mêmes missions c'est-à-dire quelle s'assure d'exécuter les commandes et la satisfaction de tous les parties figurant dans une chaîne logistique à savoir (entreprise, fournisseurs étrangers, clients) dans les meilleures conditions des coûts et de qualité de service dans les délais requis.

On aura aussi pu confirmer, le fait qu'afin d'espérer réussir une quelconque transaction commerciale notamment hors des frontières , il est essentiellement nécessaire de rappeler à établir une bonne planification de la logistique et ce en commençant par opérant soigneusement chacune des étapes cruciales du mode opératoire de la logistique qu' on aura eu l'occasion d'évoquer mais surtout de bien avoir identifier et ce en raison de leurs importances mais aussi de leurs impact direct sue le bon déroulement des opérations en terme de réussite et de sécurité .

*Chapitre 03 : La
logistique d'une
procédure
d'importation au
niveau de l' E.N.I.E.M*

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

L'E.N.I.E.M. met l'accent sur la qualité et la politique commerciale pour rester en tête de l'industrie électroménager en Algérie. Cela montre leur engagement à affronter la concurrence au niveau national et régional.

C'est dans le but de mettre en pratique l'ensemble de nos données théorique sur la procédure logistique et ses mécanismes de fonctionnement, que nous avons opté et effectuer un stage pratique au sein de l'entreprise E.N.I.E.M, précisément dans l'unité climatisation.

Dans ce chapitre nous allons présenter dans une première section, le lieu de stage à savoir l'Entreprise National des Industries Électroménager E.N.I.E.M, ainsi que son historique, son schéma organisationnel et ses activités principales

Dans un second lieu, en guise de deuxième section, nous présenterons les différentes approches ainsi que leurs caractéristiques

Enfin, pour la troisième section nous essayerons de retracer et d'analyser les différents résultats de la recherche ainsi que ceux du guide d'entretien élaboré au sein de l'entreprise E.N.I.E.M

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

Section 01 : Aperçu général sur l'organisme d'accueil E.N.I.E.M

Dans cette section nous allons présenter l'E.N.I.E.M en abordant sa nature, ses objectifs ainsi que son mécanisme de travail

1. Présentation de l'E.N.I.E.M¹

L'Entreprise Nationale des Industries de l'Électroménagers (E.N.I.E.M) une entreprise issue de la restructuration 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 ;
- Une filiale lampe.

L'ENIEM dispose de plus de 2000 Agents à travers le territoire national.

1.1.Historique

L'entreprise nationale de l'industrie électroménagère (ENIEM) se trouve à une dizaine de kilomètre à l'Est de Tizi-Ouzou et précisément à la zone industrielle « AISSAT IDIR » d'OUED AISSI.

Cette entreprise est issue de la restructuration de l'ex SONELEC (Société nationale de fabrication et de montage électroménager) par la mise en place des réformes économique en 1989 et elle disposait à sa création :

- D'un complexe d'appareils ménagers(CAM) de Tizi-Ouzou entré en production en juin 1977.
- D'une unité lampes de Mohammedia(ULM) entrée en production en février 1979.

L'ENIEM : est une entreprise publique par action(SPA) au capital de 29 575 000 000,00 DA et le champ d'activité de l'ENIEM consiste à produire et développer des produits électroménagers.

La structure de l'ENIEM comporte :

- Une unité siège (la direction générale)
- Un complexe d'appareils ménagers qui rentre en production en 1997 - Une unité commerciale.

¹ Document interne de l'entreprise ENIEM.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

- L'unité siège : La direction générale dont le siège social se trouve à Tizi-Ouzou ville et a pour rôle d'orienter, d'assister, conseiller et contrôler ces différentes unités ;
- Le complexe d'appareil ménager (CAM) : C'est une unité industrielle qui dépend de l'ENIEM, elle se trouve au cœur de la zone industrielle d'Oued Aissi à 10 km à l'Est de Tizi-Ouzou
- L'unité de production : Elle est chargée de la commercialisation de tous les produits ENIEM. Cette unité est située à la zone industrielle Aissat Idir à Oued Aissi.

2. Missions et objectifs de l'ENIEM

2.1. Les missions de L'entreprise ENIEM

Les missions principales de l'ENIEM sont d'assurer la production, le montage, le développement et la recherche dans le domaine des différentes branches de l'électroménager, elle assure également la production des appareils de réfrigération, de cuisson et de climatisation avec une intégration nationale importante.

2.2. Les objectifs de l'entreprise E.N.I.E.M

L'entreprise E.N.I.E.M tant qu'une entreprise nationale et face à la concurrence dans le secteur de l'industrie de l'électroménager a des objectifs qui sont :

- L'amélioration de la qualité de ses produits et le maintien de sa position sur le marché national de l'électroménager ;
- La diminution de ses coûts de production ;
- L'augmentation du chiffre d'affaire ;
- L'augmentation de la production ;
- L'augmentation des capacités d'étude et de développement.

3. Organisation générale de l'E.N.I.E.M

L'organisation structurelle de l'E.N.I.E.M se présente comme suit :

- Le siège social
- Le complexe d'appareils ménagers (CAM)
- L'unité commerciale
- La filiale FILAMP (production de lampes électriques)
- La filiale EIMS de production de sanitaires (Production de lavabos, baignoires, éviers)
- La restructuration du CAM en 1998 a donné lieu à sa réorganisation en trois unités de

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

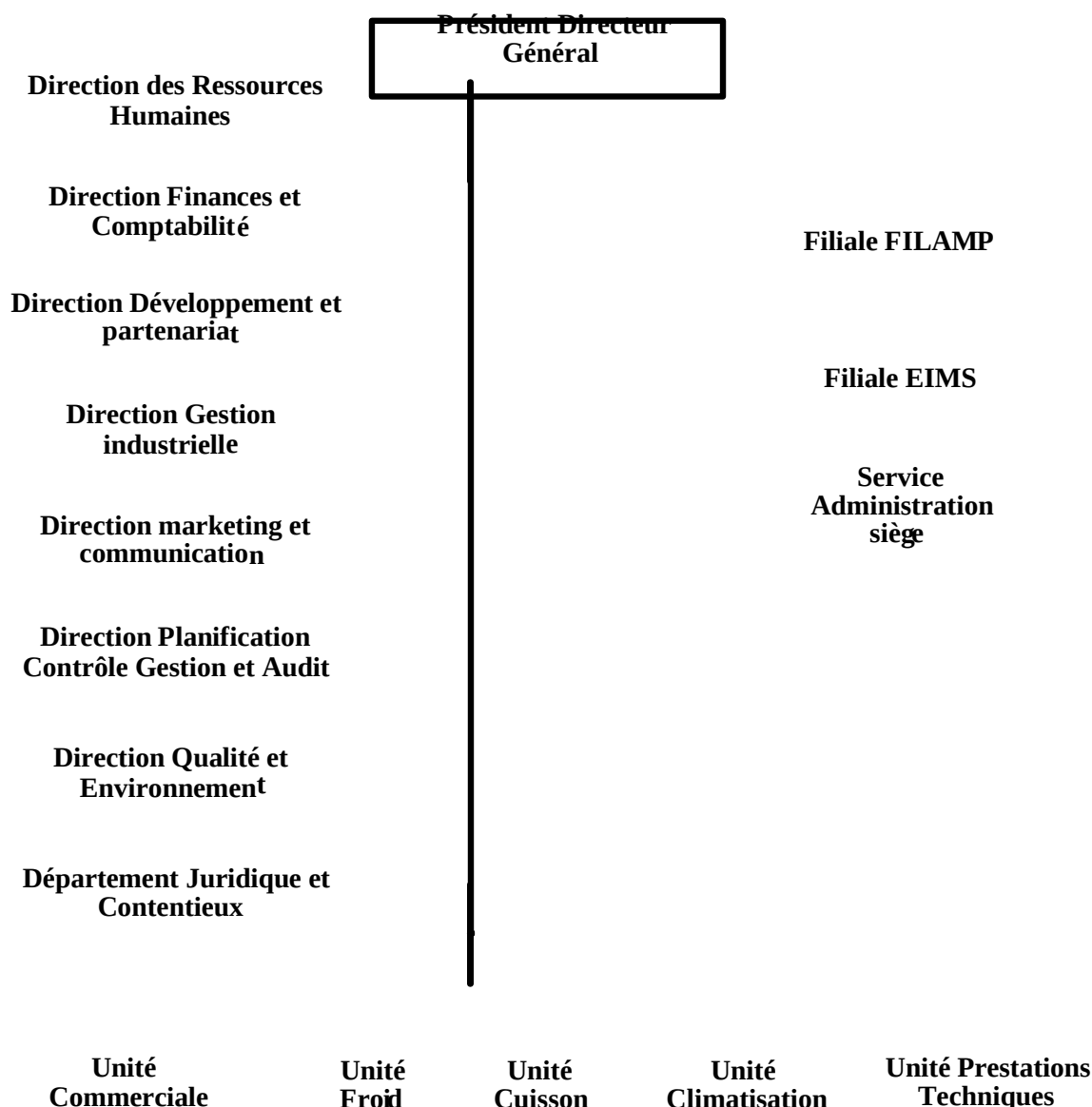
Production spécialisées par produit :

- L'unité froid
- L'unité cuisson
- L'unité climatisation

Le CAM compte également l'unité prestation technique dont le rôle est de fournir des prestations techniques et des services nécessaires aux unités de production.

3.1. L'organigramme de l'entreprise

Figure N°02 : L'organigramme général de l'entreprise E.N.I.E.M



Source : Document interne de l'ENIEM

4. Présentation des unités

➤ Unité Commerciale

L'unité commerciale est implantée dans la zone industrielle Oued Aissi, wilaya de Tizi-Ouzou. Elle est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et de la gestion du réseau du service après-vente.

➤ Unité Prestation Technique

C'est une unité de soutien aux autres unités, 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).

➤ Unité Froid

Cette unité est considérée comme étant l'unité la plus importante du point de vue effectif comme elle dispose près de 1880 travailleurs. Son rôle consiste à produire et à développer les produits de froid domestique

➤ Unité Cuisson

Cette unité est spécialisée dans la production de différents types de cuisinières, donc tout ce qui est produits de cuisson à Gaz butane ou mixte ainsi que tout produits de technologie similaire.

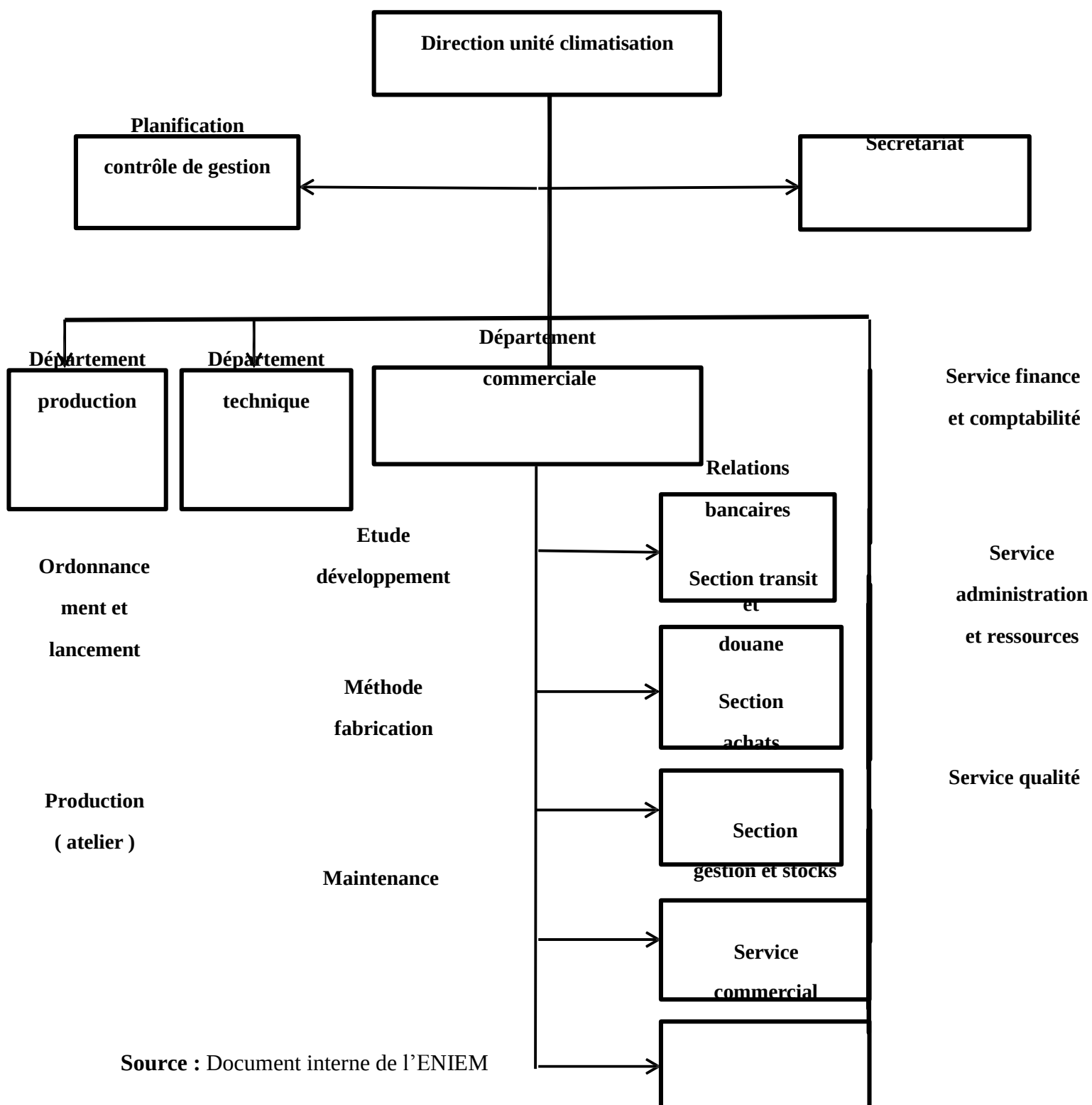
➤ Unité Climatisation

Comme son nom l'indique, elle est spécialisée dans la fabrication et le montage de plusieurs types de climatiseurs.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

4.1. L'organigramme de l'unité Climatisation.

Figure N°02 : L'organigramme de l'unité Climatisation.



Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

Section 02 : Aspect méthodologique de l'étude de cas

1.Approche de la recherche

Dans le domaine de la recherche, il existe différentes approches pour collecter et analyser les données².

Les principales approches de la recherche suivantes :

1.1. Approche qualitative

L'étude qualitative est une enquête visant à obtenir des informations détaillées sur les besoins et le comportement des consommateurs sur un marché cible.

1.2. Approche quantitative

Cette approche se concentre sur la collecte des données chiffres et leur analyse statistique. Elle vise à établir des relations causales et à mesurer des variables à l'aide de techniques quantitatives telles que les enquêtes, les questionnaires et les analyses statistiques.

1.3. Approche mixte

Cette approche combine à la fois des éléments qualitatifs et quantitatifs dans la recherche. Elle permet de recueillir des données riches et diversifiées. Offrant ainsi une compréhension approfondie des phénomènes étudiés.

2.Choix de l'approche

Pour notre cas sur la logistique d'une opération d'importation au sein de l'entreprise E.N.I.E.M.

L'approche qualitative a été privilégiée. Ce choix et cette décision ont été pris en raison de la nature exploratoire de la recherche et de la volonté de vouloir comprendre en profondeur les différentes étapes de la logistique et les différentes étapes du processus d'importation, ainsi que les défis et les opportunités qui en découlent.

L'approche qualitative nous permettra d'obtenir des informations détaillées, des perspectives individuelles et une compréhension contextuelle des pratiques de la logistique et du processus d'importation d'une entreprise et dans notre cas celle de l'entreprise E.N.I.E.M.

Et ce, en utilisant des méthodes telles que :

Les entretiens structurés avec nos encadreurs au niveau de l'entreprise E.N.I.E.M au sein de l'unité climatisation à savoir la responsable des achats et d'approvisionnements ainsi que le transitaire de cette même unité.

² Cresell.J.W. (2013). Research Design: Qualitative Quantitative, and Mixed Methods Approaches. Sage publications.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

Mais aussi, des observations sur le terrain en compagnie de notre encadreur en visitant les différents lieux stratégiques de l'entreprise ou s'achèvera la logistique d'un processus d'importation, rajouter à ça l'analyse de documents pertinents.

3.Stratégie de recherche (étude de cas)

3.1. Définition

L'étude de cas est une méthode de recherche qualitative permettant l'étude d'un phénomène d'intérêt particulier dans son contexte naturel et son manipulation par le chercheur. Elle peut s'intéresser à un seul individu, à un groupe d'individus, à une communauté. Elle vise à comprendre en détail les processus et les interactions qui influencent le sujet étudié.³

3.2. Caractéristiques

L'étude de cas se caractérise par les éléments suivants :

- **Contextualisation** : Elle se concentre sur un cas spécifique dans son environnement réel, ce qui permet une compréhension approfondie du phénomène étudié
- **Multidimensionnelle** : Elle explore différents aspects du cas, tels que les acteurs impliqués, les processus, les décisions prises et les résultats obtenus, afin d'avoir une vision complète de la situation.
- **Données qualitatives** : L'étude de cas recueille principalement des données qualitatives, telles que des entretiens, des observations et des documents, afin d'obtenir des informations détailler et riches sur le cas.
- **Analyse approfondie** : Elle implique une analyse approfondie des données collecter pour identifier des modèles, des tendances, des relations et des facteurs influent, afin de comprendre en profondeur le cas étudié.
- **Objectif d'apprentissage** : l'objectif de l'étude de cas est de générer des connaissances, de tirer des enseignements et de fournir des informations exploitables qui peuvent contribuer à résoudre des problèmes spécifiques ou à prendre des décisions éclairées.⁴

4. Justification du choix de l'entreprise E.N.I.E.M

Le choix de l'entreprise **E.N.I.E.M « L'Enterprise Nationale des Industries Électroménagers »** en tant que sujet d'étude de cas pour l'analyse de la logistique d'un processus d'importation repose essentiellement sur le fait que cette entreprise est dotée d'une

³ Sous la direction de MARC CORBIRE et NADINE LARIVIERE, méthodes qualitative, quantitative, mixte, 2014, page 74.

⁴ Stake,R.E, (2008), qualitative cas studies, dans N.K. Denzin et Y.S. Lincoln(Eds) strategies of qualitative inquiry (3ém éd), thosand oaks, CA:Sage.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

très grandes renommé en vue de son immense expérience dans les activités commerciales au niveau national mais également son engagement à l'international.

De ce fait, l'étude de son processus d'importation revête une importance stratégique. En examinant comment l'entreprise gère ses relations avec les fournisseurs étrangers et surmonte les défis logistiques. Il sera possible d'acquérir une compréhension approfondie des stratégies mises en place en vue de réussir une activité d'importation de matière premières désirées.

5. Collectes des données

- **Observation**

Un outil de cueillette des données ou le chercheur devient le témoin de comportements des individus et des pratiques au besoin des groupes en séjournant sur les lieux même où ils se déroulent, le chercheur observe directement les comportements, les actions et les interactions des participants dans le contexte naturel.⁵

- Elle permet de recueillir des données qualitatives en temps réel, sans dépendre de la mémoire des participants
- L'observation peut être participante, ou le chercheur s'implique activement, ou non participante, ou le chercheur reste en retrait

6. Outil de collecte

Un guide d'entretien est un outil utilisé lors d'entretiens pour structurer les questions et les sujets abordés avec les participants.⁶

- **Caractéristiques du guide d'entretien**

- Le guide d'entretien peut prendre deux forme d'une succession de questions inscrites dans un document
- Les guides d'entretien ordonnent souvent les questions en utilisant un technique de sablier, des questions les plus générales aux questions les plus spécifiques.
- Il est préparé à l'avance par le chercheur et contient une liste de questions et de thème a aborder.
- Il peut être semi-structuré, offrant une certaine flexibilité pour explorer les réponses des participants et approfondir certains sujets
- Le guide d'entretien peut être utilisée comme un support pour guider la discussion et assurer une cohérence entre les différents entretiens.
- Il peut inclure des questions ouvertes permettant aux participants de s'exprimer librement, ainsi que des questions fermées pour obtenir des informations spécifiques

Le guide d'entretien peut être adapté en fonction des réponses et des réactions des participants au fur et à mesure de l'entretien.

⁵ L'instrument dans la collecte des données, chantel royer, francois guillemente, jocelyene moreau, page 6.

⁶ <https://www.abtipper.de/> (consulté le 20/08/2023 à 19:37).

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

7. Méthode d'analyse des données

7.1. Analyse de contenu

L'analyse de contenu est définie comme une approche qui permet d'aller au-delà du contenu manifeste pour rendre explicite le contenu latent des données.

L'analyse de contenu est une technique qui permet d'effectuer des études détaillées sur les informations, en classifiant et dénombrant chacun des éléments qui constituent la signification d'un document ou d'un témoignage complexe et ainsi obtenir un prélèvement quantitatif et qualitatif.⁷

7.2. Les types de l'analyse du contenu

7.2.1 Analyse de l'entretien

Ce type d'analyse se fait sur la base des entretiens, ceux-là peuvent être classifiés en différents types d'entretiens, comme par exemple directifs, semi-directifs ou libres.⁸ Cette méthode permet de récolter des données verbales qui peuvent être enregistrées à travers des dispositifs d'enregistrement audio, ou notés sur papier. Il ne s'agit pas d'une technique spécifique mais d'une pratique pour obtenir des données qualitatives. L'analyse de l'entretien peut être menée avec des techniques d'analyse de contenu "classiques" telles que l'analyse thématique.

7.2.2 L'analyse thématique

Selon Negura (2006), "le but de l'analyse thématique comme méthode d'analyse de contenu est de repérer les unités sémantiques qui constituent l'univers discursif de l'énoncé". Il y a donc d'abord un repérage des idées significatives à réaliser, pour ensuite les catégoriser. Avec cette catégorisation, un traitement des données brutes est possible. C'est après la catégorisation qu'il faut porter attention à la composante affective de ces unités sémantiques. Ainsi, l'analyse thématique peut être considérée comme un outil d'analyse des unités de base qui ensuite peuvent être classifiées en opinions, attitudes et stéréotypes.⁹

7.2.3 L'analyse propositionnelle du discours

Cela consiste en le "découpage systématique du discours sur base d'unités sémantiques". En analyse propositionnelle du discours, on cherche à comprendre à travers quelles structures sémantiques s'expriment les acteurs.¹⁰

7.2.4 L'analyse des relations par opposition

L'objectif est de repérer "les relations qui existent à travers l'ensemble du matériau entre les signifiants et les signifiés de sorte que les signifiants et les signifiés s'opposent terme à terme."¹¹

⁷ Rédigé par nous même selon Berelson, content analysis in communication research, New York, hafner publ, 1971, page 18.

⁸ Bardin, L. (2013) . L'analyse de contenu. (2e édition). PUF.

⁹ Negura, L. (2006). L'analyse de contenu dans l'étude des représentations sociales. SociologieS.

¹⁰ Albarello, L. (2003) apprendre à chercher – l'acteur social et la recherche scientifique (2e édition). De Boeck.

¹¹ Idem.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

Section 03 : étude de cas de la logistique d'une procédure d'importation au sein de l'entreprise E.N.I.E.M

Le but de cette section est de suivre les différentes étapes d'une procédure d'importation ainsi que sa logistique et de mettre en évidence le guide d'entretien élaboré

1.Resultat du guide d'entretien

Guide d'entretien

Dans le cadre de notre mémoire de fin d'étude sur la logistique d'un processus d'importation, nous sollicitons votre collaboration en tant que responsable de l'entreprise **E.N.I.E.M « Entreprise Nationale des Industries Électroménagers »**. Ce guide d'entretien contient une série de questions que nous avons préparé et auxquelles nous espérons recueillir des réponses et des informations auprès des responsables ou experts chargé d'effectuer et de mener à bien la réalisation d'une opération logistique dans le cadre d'une opération d'importation au niveau de votre entreprise. Toutes les réponses que vous nous fournirez seront utilisés à des fins strictement scientifique et nous permettra sans aucun doute d'approfondir notre compréhension de la logistique et du processus d'importation mais également ce qui contribuera à l'avancement de notre recherche dans le but de mener et clôturer a bien notre travail.

Nous vous adressons nos sincères remerciements pour votre participation ainsi que votre contribution pour la réalisation de ce travail.

Q1 : selon vous quelle est la nature et les principales activités de votre entreprise ?

L'entreprise **E.N.I.E.M** est une **SPA (société par action)** dont ses principales activités sont l'industrie puis la commercialisation de ses produits finis.

Q2 : quels sont vos objectifs ?

Parmi nos principaux objectifs est de satisfaire notre clientèle en terme de qualité et de service après-vente.

Q3 : comment pouvez-vous définir la situation actuelle de votre entreprise ?

Malheureusement notre entreprise a été confrontée lors de ces dernières années à une baisse de production du a la rupture de stock suite à la rareté et la cherté des matières première.

Q4 : quelles sont les différentes étapes d'une procédure d'importation ?

Tout commence d'abord par définir les besoins interne de l'unité en question pour établir un PGA, puis la sélection des fournisseur, négociation des contrats, entamer les procédures de dédouanement une fois notre marchandise arrivée...etc. (ce que l'on aura l'occasion de mieux détaillé lors de notre cas pratique).

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

Q5 : quels sont les pays avec lesquels vous avez l'habitude de collaborer lors de vos importations ? Nous avons pris l'habitude de collaborer beaucoup plus avec certains pays d'Europe mais surtout les pays asiatiques tels que la chine...etc. Et ce en raison de de notre relation commerciale qui remonte à plusieurs années ainsi qu'à la fiabilité de leurs matières premières.

Q6 : quelles sont les personnes chargées de la planification de la logistique ?

Pour assurer le bon déroulement d'une procédure d'importation, cela nécessite l'implication des responsables des différents services tels que le service achat qui doivent se mettre d'accord avec le fournisseur sur les différentes modalités du contrat tels que les incoterms...etc. Le transitaire qui doit réunir tous les documents nécessaires pour éviter toutes complications auprès des services douaniers, ainsi que le service de l'unité prestation technique qui doivent se mettre accord avec les entreprises logistique privées pour assurer le transport interne de la marchandise.

Q7 : la mise en place d'une opération logistique est-elle couteuse ?

Cela dépend des différents critères tels que la distance du pays d'où nous souhaitons importer, des quantités et de la qualité de la matière première...etc.

Q8 : où s'achève réellement l'opération logistique ?

L'opération logistique s'achève lorsque la marchandise est stockée dans l'entrepôt de l'entreprise et que les conteneurs sont rendus au port.

Q9 : quels sont les types de transports auxquels vous recourez souvent lors vos transactions ?

Généralement on recourt au transport maritime en vue de sa capacité à transporter les marchandises même lors des destinations lointaines, ainsi que d'autres avantages.

Q10 : quels sont les types d'incoterms les plus souvent appliqués lors de vos importations ?

On opte souvent pour les incoterms **FOB** et **CFR** et ce en vue de leurs fiabilités.

Q11 : quelles sont les sociétés d'assurances avec lesquelles vous collaborez ?

On a tendance à collaborer avec les sociétés respectives **SAA** et **CAT**.

Q12 : quels sont les moyens de paiements les plus utilisés lors de vos opérations ?

La remise documentaire, la lettre de crédit, le chèque bancaire.

Q13 : quels sont les documents nécessaires pour le dédouanement ?

On a la facture commerciale, certificat d'origine, liste de colisage, l'avis d'aliment, l'avis d'arrivé, le connaissance (**Bill of Lading**)

Q14 : quels types de marchandises que vous importiez fréquemment ?

L'armoire climatisation (40000 BTU), machine à laver, radiateur (14 KW), chauffe-bain (7L,10L)

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.Présentation du produit et déclenchement de la procédure d'importation

1. Présentation de la machine à laver (lave-linge) 07 kg CKD

La machine à laver entièrement automatique est du type à ouverture frontale avec une capacité de lavage de 07 kg. (**Voir Annexe N°01**)

Le lave-linge est équipé des dernières technologies et répond aux normes internationales de performance, de sécurité et d'environnement. Il dispose d'un design harmonieux, d'un affichage numérique avec le logo E.N.I.E.M, d'une plaque signalétique avec les caractéristiques techniques et d'une étiquette énergétique. (**Voir Annexe N°02**)

Ses caractéristiques sont :

- Classe énergétique minimale A.
- Efficacité de lavage minimale A.
- Efficacité d'essorage minimale B.
- Niveau de bruit pendant le lavage et l'essorage.
- Nombre de programmes : au moins 9 (coton, laine, lavage rapide, lavage à la main, lavage délicat, programme économique, synthétiques, rinçage, essorage).¹²

2. Suivi d'une opération d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

Notre cas pratique se focalise et étudie la procédure d'importation d'une machine à laver (lave linge) 07 kg CKD au sein de l'entreprise E.N.I.E.M, Unité Climatisation.

2.1. Programme Général d'Approvisionnement (PGA) La direction générale établit chaque année auprès du service Gestion de Stock, au niveau de l'unité de Gestion Prévisionnelle un programme qui comporte les éléments suivants :

- ✓ Le nombre d'appareils à réaliser de chaque modèle et cela afin de déterminer le besoin
- ✓ La liste des différents produits net ou bien la DAI

2.2. Expression des besoins (demande d'achat interne)

Le besoin est exprimé par un service d'utilisation. La fonction achat doit mettre en œuvre des modalités de collecte et de passage des besoins aux spécifications et ces besoins sont exprimés sous forme d'une DAI (**Annexe N°03**)

Après avoir déterminé le stock disponible et le besoin brut, l'E.N.I.E.M procédera enfin au calcul du besoin net annuel selon la formule suivante : $\text{Besoins Net Annuel} = \text{Besoin Brut} - \text{Stock Disponible}$ Une fois que les besoins nets sont calculés et déterminés, une demande d'achat interne (DAI) est établie en deux exemplaires par le service gestion des stocks et envoyé au service achat pour l'exécution de l'achat. Dans notre cas : demande d'achat d'une collection de 10 000 machine à laver FRONT 7kg 1200RPM 220V/50HRZ WHITE modèle MFG70-ES1202.¹³

¹² Documents interne de l'ENIEM 2023.

¹³ Documents interne de l'ENIEM, service gestion des stocks 2023.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.3. Recherche des fournisseurs

2.3.1. L'élaboration du cahier charge

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

2.3.2. 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 achat est doté d'une short liste (la liste des fournisseurs qui répond aux exigences de service), en consultant son fichier Fournisseur qui regroupe toutes les informations nécessaires pour satisfaction de ces exigences.

Les consultations sont lancées auprès du service commercial en rédigeant une lettre de consultation pour l'achat de 10 000 machines à laver 7 kg en CKD. (**Annexe N°04**)

Par la suite, le service achat procède à la consultation des fournisseurs préalablement homologués. Dans notre cas le service achat consulte trois (03) Fournisseurs avec délais de remise des offres fixée au préalable à savoir :

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

La demande d'offre (la consultation) comporte les informations suivantes :

- ✓ Le code de produit
- ✓ La désignation du produit
- ✓ La qualité de la marchandise
- ✓ Délais de remise de l'offre

Chaque soumission doit contenir les documents suivants :

- ✓ La lettre de consultation
- ✓ Le cahier d'charge
- ✓ La consultation N°UCL 13/10/2014 (**Annexe N°04**)
- ✓ La déclaration à souscrire (**Annexe N°05**)
- ✓ La déclaration de probité (**Annexe N°06**)

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.3.3. La réception des offres

La réception des offres des fournisseurs se fait par DHL. Ces dernières sont destinées directement au service achat qui les transmet au bureau technique de l'unité climatisation pour la conformité technique. (Chaque fournisseur présente une offre technique et financière), elles seront enregistrées dans le registre ad-hoc ouvert à cet effet dans l'ordre d'arrivée de chaque offre.

Pour notre cas les offres se présentent comme suit :

Fournisseur 1 /chine :

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

Fournisseur 2 /Corée :

- ✓ Montant du marché (C+F) : 2 402 600,00 USD
- ✓ Montant du marché en dinars : 200 366 268.56 DA
- ✓ Mode de paiement : lettre de crédit à 60 jours
- ✓ Garantie : 1 %
- ✓ Port d'embarquement : coréen
- ✓ Délais de livraison : 8 semaines après réception

Fournisseur 3 /chine :

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

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.3.4. La Commission d'ouverture des Plis (COP) et la Commission d'évaluation des offres (CEO)

2.3.4.1. La Commission d'ouverture des Plis (COP)

L'ouverture des plis est effectuée par la commission (COP) installée à cet effet par une décision, la date d'ouverture des plis est celle communiquée aux soumissionnaires dans le cahier des charges.¹⁴

La commission d'ouverture des plis dresse les procès-verbaux d'anfractuosité signés par les membres présents,

L'ouverture des plis technique et financières se fait d'une manière anonyme, en séance publique, en présence éventuelle des soumissionnaires, préalablement informés, intervient à la date et l'heure ouverture des plis prévus dans le cahier de charge.

2.3.4.2. La Commission d'évaluation des offres (CEO)

Cette commission procède à l'évaluation des soumissions, cette évaluation se fait par le service contractant à base d'un tableau comparatif des offres (TCO), **(voir annexe N°07)**. Ou le responsable doit dresser un classement des offres sur la base de la pondération de plusieurs critères technique et financier prévus dans le cahier de charge.

Il est essentiel de signaler que l'évaluation se déroule toujours comme pour le cas de l'ouverture d'une manière anonyme et que l'identité des fournisseurs propriétaires des plis ne saura révéler qu'après les résultats finals, afin d'éviter toute sorte de fraude, corruption ou sorte d'affection ou de privilège pour l'un d'eux.¹⁵

2.3.4.3. Verdict de la Commission d'évaluation des offres (CEO)

Après avoir analyser les différentes offres et les avoirs comparées dans le tableau comparatif des offres, cette commission établit un PV d'évaluation qu'elle transmet au service contractant accompagnées des plis reçus et des notes du résultat final pour enfin donc élire le fournisseur détenant de la meilleure note. Dans notre cas l'entreprise **E.N.I.E.M** a choisi le **fournisseur 1/chine** en vue de sa note et donc sa présentation d'une meilleure offre technico-commerciale comparés aux autres aux yeux de l'entreprise.

¹⁴ Documents interne de l'ENIEM, service gestion des stocks 2023

¹⁵ Idem

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

Fournisseur 1 /chine :

- ✓ Montant du marché (C+F) : 2 250 000,00 USD
- ✓ Montant du marché en dinars : 187 640 100,00 DA
- ✓ Mode de paiement : lettre de crédit à Vue
- ✓ Garantie : 1 %
- ✓ Port d'embarquement : Chine
- ✓ Délais de livraison : 25 à 35 Jours après réception

2.4. Négociation

Après avoir choisi le fournisseur dont la note est meilleure par rapport aux autres et dans notre cas c'est **le fournisseur 1 /chine**, on tient à rappeler que attribution du marché est provisoire car en attendant l'entreprise négocie avec les autres fournisseurs retenus et leurs fait part de l'offre du fournisseur 1/chine afin que ces derniers revoient leurs offres et si c'est le cas, le service achat devra a nouveau établir un nouveau TCO pour comparer les offres, et ce dans le but de bénéficier des meilleurs avantages pour l'entreprise et ce au niveau du prix, du délai de livraison et de mode de paiement. Dans notre cas cela ne s'est pas produit, et donc l'entreprise a opté définitivement pour le fournisseur 1 /chine.

2.5. Validation du marché et choix du fournisseur

Comme nous l'avons précisé lors de notre point précédent, dans notre cas nous n'avons pas été témoins d'une réception de nouvelles offres des fournisseurs, ce qui a mener l'entreprise a directement attribuer le marché pour le fournisseur1/chine, mais avant que cela soit définitive, la commission des marchés doit vérifier et examiner les marchés selon les seuils minimums suivant :

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

Dans notre cas le montant est supérieur à 40 MDA, et c'est donc la Commission Centrale des Marchés(CCM) qui examinera le marché.¹⁶

Après étude et analyse, la CCM valide la proposition de l'unité climatisation de contracter a terme

d'approvisionnement d'une certaine quantités de machine à laver 7KG en CKD avec le fournisseur 1 /Chine. Cependant étant une nouvelle source d'approvisionnement et stocks produits finis, les membres de la CCM recommandent à l'unité Climatisation de placer une présérie de 5000 appareils à titre d'essais, et en cas de satisfaction, le reste des besoins se fera auprès de ce même fournisseur.¹⁷

¹⁶ Document interne de l'ENIEM, service achat 2023.

¹⁷ Idem.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.6. La réalisation du contrat entre l'acheteur et le fournisseur

2.6.1 Établissement d'une facture d'achat

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

- ✓ La fiche de vérification
- ✓ La facture pro-forma
- ✓ Le nom de fournisseur
- ✓ Une facture d'achat
- ✓ A l'envoi d'une facture d'achat on doit demander au fournisseur de nous informer 48 heures avant l'expédition de la marchandise.

2.6.2 Exécution des contrats entre acheteurs et fournisseurs

Le service commercial commence d'abord par établir et rédiger les contrats en interrogeant les parties prenantes. Le fournisseur doit lister l'E.N.I.E.M représentée par l'Acheteur, et le Fournisseurs 1/ chine représenté par leur Gérant (Vendeur), puis lister et détailler les clauses contractuelles telles que : Je soussigné

- ✓ L'objet du contrat
- ✓ Mode de passation
- ✓ Les caractéristiques générales de la machine à laver
- ✓ Le montant du contrat
- ✓ La modalité de paiement
- ✓ Le délai de livraison, et leurs conditions
- ✓ Les garanties techniques, et les modifications techniques
- ✓ Les garanties obligatoires, et garanties service après-vente
- ✓ Transport
- ✓ Document d'expédition et d'exportation
- ✓ Domiciliation bancaire (**voir annexe N°08**)
- ✓ Assurances, et l'exclusivité

Ce contrat sera alors envoyé au fournisseur sélectionné par mail pour confirmer le marché avec eux. Une fois qu'il aura validé il devra le signer et le renvoyer à l'acheteur. Après la réception de contrat du fournisseur, le service achat procède à leur vérification puis les envois au PDG pour qu'il les signe.¹⁸

¹⁸ Document interne de l'ENIEM, service achat 2023.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.6.3. L'établissement du bon de commande (voir annexe N°09)

Une fois que la commission des marchés a validé la proposition du commercial, que l'accord a été trouvé et que la facture a été établie et enfin que les deux parties ont signé leurs engagements respectifs, le commercial du service achat dresse un bon de commande qui comporte les renseignements suivants :

- ✓ Le code article E.N.I.E.M
- ✓ 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.

Le bon de commande est accompagné d'une lettre de confirmation ou l'acheteur incite le fournisseur de libeller tous les documents d'expédition aux noms et adresses précisées.

2.7. Le paiement

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 documents d'engagement bancaire dans le cadre d'une lettre de crédit.

Le chargé des relations bancaire remplit la demande d'imputation bancaire(DIB) qui contient les informations suivantes :

- ✓ Nom et adresse du fournisseur : fournisseur 1/Chine
- ✓ Numéro de bon de commande : facture pro forma
- ✓ Mode de paiement : lettre de crédit à vue irrévocable
- ✓ Montant de la marchandise :1 125 000. 00 USD CFR
- ✓ Tarif douanier : 84 50 12 20 DA

Afin de détenir la marchandise, l'importateur doit dresser un engagement à la banque qui est dans notre cas, nul autre que la banque respective Banque Extérieure d'Algérie (BEA) pour avoir les documents originaux de la marchandise.¹⁹

A l'arrivée des documents à la BEA, celle-ci va aviser son client E.N.I.E.M par un avis d'arriver. Le service achat donne alors l'ordre au service finance et comptabilité d'effectuer le paiement pour prendre part des documents originaux de la marchandise, Cela doit être effectuer en présence des documents suivant :

- ✓ Avis d'arriver des marchandises (**voir annexe N°10**)
- ✓ Copie de la facture pro forma domiciliée
- ✓ Bon de commande (**voir annexe N°09**)

¹⁹ Service achat, Document interne de l'ENIEM,2023.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

❖ Remarque

En vue de notre thématique qui se nomme la logistique d'une procédure d'importation, on doit se focaliser d'une part sur la logistique et donc tout le processus de transport d'une marchandise, ainsi qu'on mette en évidence les différentes étapes d'une procédure d'importation. C'est pour cela qu'on tient à rappeler qu'avant de passer vers la prochaine étape ci-dessous en l'occurrence les étapes de l'expédition de la marchandise on doit préciser qu'en cas de potentielle décision des deux parties d'appliquer un incoterm autre que le CFR, cela mènera donc l'entreprise pour rappel l'E.N.I.E.M auprès du service achat à contacter une compagnie maritime agréée et compétente et ce en vue de se charger du transport de la marchandise du pays de l'exportateur vers le port du pays de l'importateur (E.N.I.E.M) en l'occurrence port d'Alger_ Algérie.

En vue des négociations et des offres reçues par le fournisseur 1 /Chine lors de notre cas, l'incoterm convenu est le CFR, menant donc l'entreprise E.N.I.E.M à laisser son fournisseur se charger de cette étape.²⁰

2.8. Les étapes de l'expédition de la marchandise

2.8.1. L'avis d'expédition

Avant l'embarquement de la marchandise, le fournisseur 1/Chine avise l'E.N.I.E.M par un avis d'expédition pour l'avertir de l'envoi de la marchandise, et ceci doit se faire au moins 48H avant, qui comporte les informations ci-dessous permettant à l'E.N.I.E.M de procéder à l'assurance des marchandises :

- ✓ Montant de la marchandise
- ✓ Le nom du navire
- ✓ La date de l'embarquement
- ✓ Le port d'embarquement
- ✓ Le port de débarquement
- ✓ Le nombre de palette
- ✓ Le poids

Une fois la marchandise embarquée, le fournisseur doit également transmettre à sa banque qui transmettra à son tour à la banque de l'E.N.I.E.M en l'occurrence la BEA les documents originaux suivant :

- ✓ La facture commerciale (**voir annexe N°11**)
- ✓ Le connaissement /Bill of lading (BL) (**voir annexe N°12**)
- ✓ La liste colisage
- ✓ Le certificat de conformité (**voir annexe N°13**)
- ✓ Le certificat d'origine. (**voir annexe N°14**)

²⁰ Rédige nous même.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.8.2. L'assurance de la marchandise

Une fois que l'E.N.I.E.M reçoit l'avis d'expédition, elle procède à l'assurance pour se couvrir des éventuels risques qui peuvent affecter leurs marchandises pendant le trajet.

L'E.N.I.E.M établit et transmet à la société d'assurance avec laquelle elle a l'habitude de collaborer, en l'occurrence dans notre cas la **société nationale d'assurance (SAA)** un avis d'aliment (**voir annexe N°**) qui porte les informations suivantes :²¹

- ✓ Nature de la marchandise
- ✓ Date d'expédition
- ✓ Le port d'embarquement
- ✓ Le port de débarquement
- ✓ Nom du navire
- ✓ Valeur de la marchandise
- ✓ Taux d'assurance

L'avis d'aliment est établi en quatre exemplaires qui sont dispatchés comme suit :

- ✓ L'original est transmis à la SAA
- ✓ (2) exemplaires pour le service transit pour l'ouverture d'un dossier transit
- ✓ Exemplaire pour classement dans le dossier achats

Dès que les documents de la marchandise sont arrivés à la banque extérieure d'Algérie (BEA), cette dernière prépare un document accusant réception de la marchandise et demande à l'E.N.I.E.M de se présenter pour retrait des documents.

2.8.3. L'avis d'arrivé de la marchandise (voir annexe N°10)

Une fois que le navire 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 but d'aviser d'une manière officielle l'arrivée de la marchandise.

Pour que l'E.N.I.E.M récupère la marchandise du port qui est pour notre cas le port d'Alger, elle doit endosser le connaissance original qui contient les informations suivantes :

- ✓ Nom du chargeur
- ✓ Nom du navire
- ✓ Le port de départ
- ✓ Le numéro du conteneur
- ✓ Nom du destinataire
- ✓ Nom du port d'embarquement
- ✓ Le poids brut et net
- ✓ Lieu et date d'émission.

²¹ Document interne de l'ENIEM, service achat 2023.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.9. Le dédouanement et la réception de la marchandise ²²

2.9.1. Débarquement de la marchandise

Après l'arrivée du navire le débarquement de la marchandise, la compagnie maritime avise la douane par un document qui est le manifeste et aussi le service transit par un document qui est l'avis d'arrivée.

Ce document est établi par la compagnie maritime qui fait ressortir toutes les charges en détail que doit régler le destinataire afin qu'il puisse faire l'échange (le paiement du montant de l'avis d'arrivé et la remise du BL contre remise du bon à délivrer).

2.9.2. L'opération d'échange :(le pli cartable)

A l'arrivée des marchandises, la compagnie maritime transmet à l'unité climatisation un avis d'arrivé. Après avoir endossé le connaissement au nom de l'unité climatisation, ce dernier retire le pli cartable. Étant l'E.N.I.E.M dispose d'un entrepôt sous douane le gouvernement l'autorise à enlever la marchandise vers l'entrepôt avec l'escorte d'un agent de douane.

2.9.3. L'établissement de déclaration simplifiée de transit routier (DSTR)(voir annexe N°15)²³

C'est une déclaration simplifiée du transit routier qui déclare que les marchandises sont enlevées du port d'Alger et sont transférer vers l'entrepôt sous douane de l'E.N.I.E.M de Tizi-Ouzou.

La DSTR est accordée par le service des douanes au port d'Alger, elle est établie en quatre exemplaires :

- ✓ La copie bleu est pour le déclarant
- ✓ La copie jaune est pour la banque
- ✓ La copie blanche est pour la douane
- ✓ La copie rose est la copie de retour

• Les pièces jointes pour la DSTR :

- ✓ Une copie de la facture
- ✓ Une copie d'avis d'arrivé
- ✓ Une copie du connaissement
- ✓ Une copie du registre de commerce
- ✓ Une copie de la carte fiscale.

²² Document interne de l'ENIEM, service transit 2023.

²³ Document interne de l'ENIEM, service transit 2023.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.9.4. Intervention de l'unité prestation technique

Une fois que la DSTR a été établie, et a accordée par le service des douanes au port d'Alger afin de transférer la marchandise du port d'Alger vers l'entrepôt sous douane de l'E.N.I.E.M de Tizi-Ouzou.

Les responsables de l'unité prestation technique rentrent en jeu, en se chargeant de contacter les entreprises de logistique à l'intérieur du pays afin que celles-ci s'occupent du transport de la marchandise du port d'Alger vers l'entrepôt sous douane de l'E.N.I.E.M de Tizi-Ouzou.²⁴

La tâche de ces entreprises logistiques assure le transport des conteneurs de marchandise du port vers l'entrepôt de l'entreprise, mais aussi doivent assurer le retour et le renvoi des conteneurs une fois que ces derniers ont été dépoter et que la marchandise a été décharger après vérification et ce en présence d'un agent de douane.

Dans notre cas, l'entreprise E.N.I.E.M à contracter avec l'entreprise de transport **(MTA) Maghrébine de Transport et Auxiliaire.**

2.9.5. La mise à l'entrepôt privé (3301)

Pour que le déclarant puisse faire entrer les marchandises à l'entrepôt sous douane, il faut établir un dossier comprenant les documents suivants ²⁵:

- ✓ Exemple de la DSTR
- ✓ Copie de la facture commerciale domiciliée
- ✓ Copie d'avis d'arrivé
- ✓ Copie du connaissance
- ✓ Copie du registre de commerce
- ✓ Copie de la carte fiscale.

2.9.6. La mise à la consommation (1033)

C'est la dernière étape de la procédure de dédouanement ou le déclarant va s'acquitté des droits et taxes et peut prendre possession de la marchandise.

Pour établir la mise à la consommation, il faut établir un dossier constitué des documents suivants :

- ✓ La facture commerciale originale
- ✓ L'avis d'arrivée original
- ✓ Copie du registre de commerce.

²⁴ Document interne de l'ENIEM, service transit 2023.

²⁵ Idem.

Chapitre III : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M

2.10. La réception et le stockage de la marchandise²⁶

2.10.1. La réception de la marchandise

Une fois que la marchandise est dédouanée, et avant l'utilisation des marchandises, la gestion des stocks procède au contrôle pour établir un bulletin de réception qu'elle enverra au service achat. Le service gestion des stocks va contrôler les machines à laver en CKD importées quantitativement et qualitativement.

➤ Réception quantitative

Dès l'arrivée des machines à laver en CKD, le magasinier procède à la vérification quantitative de la livraison par rapport à la liste de colisage qu'il sera accompagné d'un bulletin de réception pour enregistrer les manquants ou excédants de la marchandise.

➤ Réception qualitative

Le bulletin de réception transmet au service qualité pour vérifier la conformité de la marchandise par rapport aux plans et fiches technique. Cela se fait par l'extraction et l'essai d'un échantillon de la marchandise en CKD.

Lorsque la marchandise est conforme, le bulletin de réception remis directement à la structure commerciale qui passe à l'enlèvement des marchandises.

2.10.2. Le stockage de la marchandise²⁷

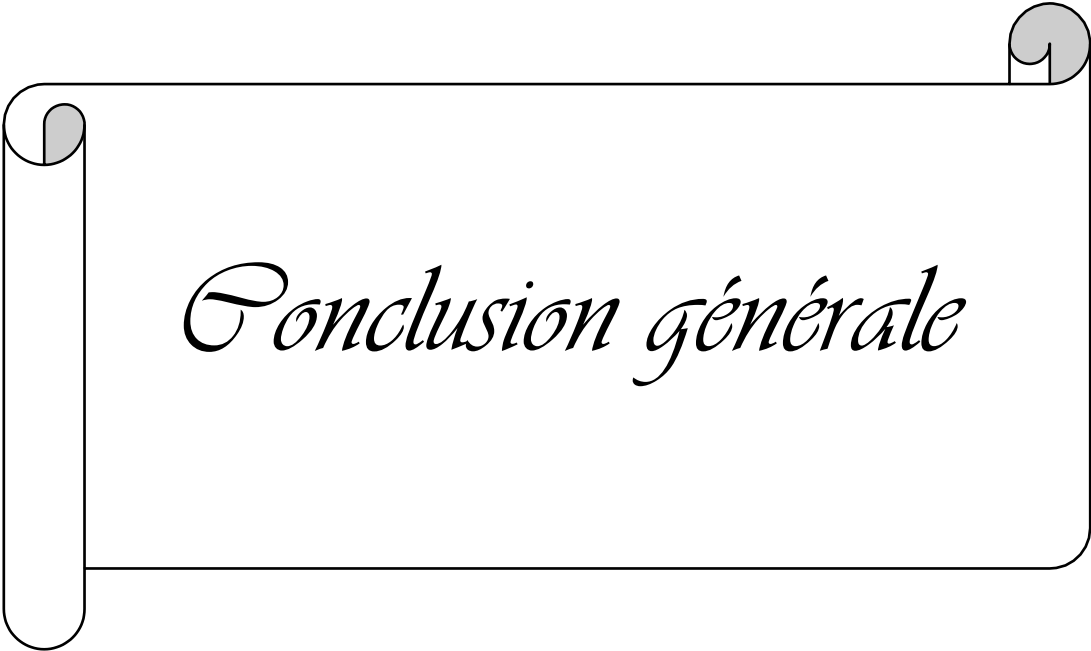
La réception qualitative transmet le bulletin de réception à la gestion des stocks qui procède à l'enlèvement des marchandises pour stockage, l'enregistrement de la marchandise sur les fichiers casiers et la signature de réception du Bon Reçu (BR).

Au terme de ce chapitre, nous avons pu retracer et expliquer toute notre expérience lors de notre stage au sein de l'E.N.I.E.M, dans lequel nous avons pu acquérir de nouvelles connaissances dans notre domaine, ainsi que de nous avoir permis de mettre en œuvre nos connaissances théoriques acquises durant notre cursus universitaire afin de réaliser notre travail et répondre à certaines questions, nous avons aussi pu nous familiariser avec l'opération d'importation et avoir une idée plus claire sur la gestion de toute sa logistique qui est une des étapes clé de la réussite de la procédure.

En effet, une bonne logistique réussie garantie la réussite d'une procédure d'importation et permet d'éviter toute complication, au niveau de tous les paliers, se couvrant ainsi de tous les risques menaçant la procédure ou la marchandise elle-même lui permettant un acheminement sécurisé et légitime.

²⁶ Document interne de l'ENIEM 2023.

²⁷ Document interne de l'ENIEM 2023.



Conclusion générale

Conclusion générale

Le fonctionnement d'une entreprise dépend essentiellement de son approvisionnement en matière première. Lorsque celle-ci dépend du marché extérieur, elle est donc appelée à réaliser des opérations d'achats à l'importation, l'entreprise doit donc impérativement respecter les règles, les normes et les techniques du commerce international.

L'objectif recherché à travers ce travail, est de présenter la procédure d'importation ainsi que de mettre en évidence les différentes étapes de sa logistique.

Notre attention s'est portée plus particulièrement sur la logistique d'une opération d'importation effectuée au sein de l'entreprise **E.N.I.E.M « Entreprise Nationale des Industries Électroménagers »** de Tizi-Ouzou qui nous a permis de comprendre les étapes suivies pour une opération d'importation.

Dans ce travail, nous avons cherché à apporter des éléments de réponses à la problématique suivante

La planification d'une logistique minutieuse détermine-t-elle la réussite d'une opération d'importation ?

Pour réaliser notre travail, nous avons utilisés des outils de collecte d'informations pour mener une enquête au sein de l'entreprise E.N.I.E.M. La démarche qualitative, qui est l'étude empirique nous a servi d'outil d'analyse des différentes données, afin de répondre à notre problématique.

Pour mener à bien ce travail, nous avons choisi d'opérer une analyse documentaire basées sur des documents internes de l'entreprise, de facturations, ainsi qu'un guide d'entretien qu'on a élaboré auprès de notre encadreur au sein de l'unité climatisation.

Ceci donc, nous aura permis de déduire que

Le transport est un élément essentiel dans la chaîne logistique, il permet d'acheminer les marchandises de l'exportateur vers l'importateur, et toutes les marchandises qui entrent sur le territoire douanier doivent être présentées à un bureau de douane pour subir les différents contrôles.

La procédure de dédouanement des marchandises a une grande importance dans toutes les opérations pour empêcher et éviter d'importer des marchandises non autorisées.

Les incoterms codifient les pratiques du commerce international et permettent à des opérateurs appartenant à des systèmes économiques et juridiques différents de pratiquer le commerce, ils permettent aussi à l'entreprise importatrice de mieux s'organiser lors de sa procédure d'importation en se couvrant des risques.

Au terme de notre travail, et après avoir effectué notre stage et une collecte d'informations quel que soit sur des sites web, des ouvrages ou auprès de l'entreprise E.N.I.E.M.

Nous avons constaté que la logistique est très importante pour le bon fonctionnement du commerce international mais aussi pour une entreprise souhaitant effectuer une opération d'importation et ce justement dans le but de réussir et de mener à bien cette dernière, mais aussi que tout simplement une structure logistique est indispensable pour chaque entreprise.

Références Bibliographique

Bibliographie

Ouvrages

- M.rainelli, le Commerce International, Edition la découverte, paris, 2003, p45
- MORANA : de la logistique au supplychain management (SCM) : vers une intégration des processus, édition- theque, Paris, 2003,
- LYONNET Barbara et SENKGL Marie-pascale, la logistique Ed. Dunod, Pairs, 2015.
- D.TIXIER, H. MATHE ET J. COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et Enjeux, DUNOD, PARIS, 1983
- BELOTTI JEAN : « transport international des marchandises»,2ème édition, Edition Vuibert, paris, 2002
- Pierre Médan et Anne Gratacap « logistique et supply chaîne management », Dunod, Paris, 2008,
- MICHEL RAINELLI. Le commerce international,8 ème édition la découverte.
- GUETIN Claire-Agnès « L'essentiel de l'économie internationale. Fiches de cours et cas pratiques corrigés », Edition Ellipses, 2012
- MUCCHIELLI JEAN- LOUIS, « Relations économiques internationales », 4ème édition, Editeur hachette Education, Paris, 2005,
- Krugman P., M. Obstfeld et M. Melitz, Economie internationale, 9i me édition, Pearson,2012,
- RAINELLI. Michel : « La théorie du commerce international » ; Éditions la découverte & Syros Coll. Approches – Paris – 1997
- MARIE-PAUL VERLAETEN, « les aspects théoriques du commerce international et de la protection », juillet,199,
- Olivier Torres : “PME de nouvelle approches”. éditions Economica, Paris, 1998
- Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI,
- LEGRAND GHISLAINE, MARTINI HUBERT, « Gestion des opérations Import-export », 2ème édition, Edition Dunod, paris, 2008
- Philippe Monnier & Sandrine Machier-Lefrançois, « Les techniques Bancaires », Dunod, Paris, 2008,
- Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, conservatoire national des arts et métiers, paris, septembre 1960,

- RICHARD MONTBEYRE, « Le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-Unis : aspects juridiques de l'Affaire SWIFT », Mémoire de Master, Université Paris I Panthéon - Sorbonne, 2007
- DUBOIN JACQUES, DUPHIL FRANCOIS, BARELIER ANDRE, GEVAUDAN-CONTAL NICOLE, « Exporter pratique du commerce international », 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000,
- DUBOIS J, « commerce international » 03 ème édition Foucher, Paris, 2004, P165.
- OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office des publications universitaires, Alger, 2005
- PIEDELIEVRE STEPHANE, « Instrument de crédit et de paiement » Edition Dalloz, Paris, 1999,
- Naji Jamel, Sophie fornier commerce international, théorie, technique et application. ERPI, QUEREC 2005
- BERNET (Rolland) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008,
- Moussa L, « le crédit documentaire », EDITIONS Enag, page 19. Repris de KHAL AHMAD, « La chaine logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », mémoire de magister, finance international Université d'Oran 2012/2013, page
- KHAL AHMED, « La chaine logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », Université d'Oran 2012/2013,
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris 2008,
- ROUYER GERARD, CHOINEL ALAIN, « la banque et l'entreprise » 3ème édition, Edition la revue banque, paris, 1996,
- NGUYEN-THE MADELEINE, « Importer », 4ème Edition, Edition d'organisation, Paris, 2010,
- M.SABRI, K. AOUDIA, M. LALEM « Guide de gestion des marchés publics » Edition Sahel, 2002.
- PAVEAU, DUPHIL F « Exporter : pratique du commerce international »18 ème édition Foucher paris,
- Hubert Martini « technique de commerce international », édition Dunod, paris, 2017
- LIONNET, (B) et SENKEL (M-P): la logistique, édition DUNOD, Paris, 2015

- PIMOR, (Y) et FENDER (M): la logistique: Production, distribution, soutien, édition DUNOD, 5eme édition, Paris, 2008,
- Rémy le Moine (supply chaine management), 2eme édition, édition DUNOD, paris, 2017
- SMAII (A) : stratégie logistique : fondements, méthode, application, édition DUNOD, 2ème Ed, Paris, 2001
- YVES, (P) et MICHEL (F) : la logistique : production, distribution, soutien, 5ème édition, DUNOD, Paris, 2008.
- PIMOR Yves, FENDER Michel : logistique : production, distribution, soutien, édition, DUNOD, paris 2005
- ZEROUK MOULOUA, Thèse sur l'ordonnancement coopératif pour les chaines logistique, thèse doctorat IAEM lorraine, année 2007
- PIMOR Yves, FENDER Michel : logistique : production, distribution, soutien.édition, DUNOD, paris 2005
- HADDAD .S et collectif « Les incoterms : International commercial terms », Edition pages bleues, Alger, 2009
- BELOTTI JEAN : «transport international des marchandises»,2ème édition, Edition Vuibert, paris, 2002
- LE GRAND (Ghislaine), MARTINI(HUBERT), Edition Economica, op cite, page 365
- Belloti. J, « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992,
- Legrand. G et Martini. H, « Management des opérations de commerce international » édition, DUNOD, Paris, 2000
- MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », édition ESKA, Paris, 2002
- MAINI. P, VENTURELLI. N, « Transport Logistique », édition Génie des Glaciers, 8ème édition,
- Gabriel. W, « La logistique mondiale : transport et communications », Ed Ellipses, paris, 2005,
- COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, les grands principes de l'assurance, l'arque édition de l'assurance, 10 édition, Paris, 2011
- LANDEL.J, Lexique des termes d'assurance, édition : Dalloz, 1986
- MARCQ.j, Risque et assurances transport et logistique, l'argus de l'assurance, 2ème édition, France, 2011

- Legrand. G et Martini. H, « Management des opérations de commerce international » édition, DUNOD, Paris, 2000
- « GUIDE Général du commerce international », collection Guide-plus, édition MLP, Alger, 1998.
- BERRI JEAN-CLAUDE TREMEAU HENRI « Le droit douanier », 6ème édition, Edition Economica, paris, 2006
- Gabriel. W, « La logistique mondiale : transport et communications », Ed Ellipses, paris, 200
- GUYOMAR ABDER MARIN ETIENNE, « Commerce international », Edition Sirey, Paris, 1995
- Albarello,L. (2003) apprendre à chercher – l’acteur social et la recherche scientifique (2e édition). De Boeck
- PIMOR, (Y) et FENDER (M) : la logistique : Production, distribution, soutien, édition DUNOD, 5eme édition, Paris, 2008
- MORANA : de la logistique au supplychain management (SCM) : vers une intégration des processus, édition- theque, Paris, 2003

Site internet

- <https://douane.gov.dz/spip.php?rubrique22>
- <https://www.icd-ecoles.com>
- <http://www.memoireonline.com/04/08/1045/appreciation-risques-specificites-operation-importation-role-expert-comptable.html>
- <https://www.theses.fr/2011EMSE0620.pdf>
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Role-logisticien.htm>
- <https://www.cci.fr/actualites/decryptage-les-incoterms>
- <https://www.douane.gov.dz/>
- <https://douane.gov.dz/spip.php?article39>
- www.memoireonline.com , « le financement et le risque de commerce extérieur »
- <https://douane.gov.dz/spip.php?article39>
- [https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane#:~:text=Le%20DPU%20remplace%20le%20DAT,convenu%20\(terminal%20ou%20autre](https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane#:~:text=Le%20DPU%20remplace%20le%20DAT,convenu%20(terminal%20ou%20autre)
- <https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/exportation>

Tables des matières

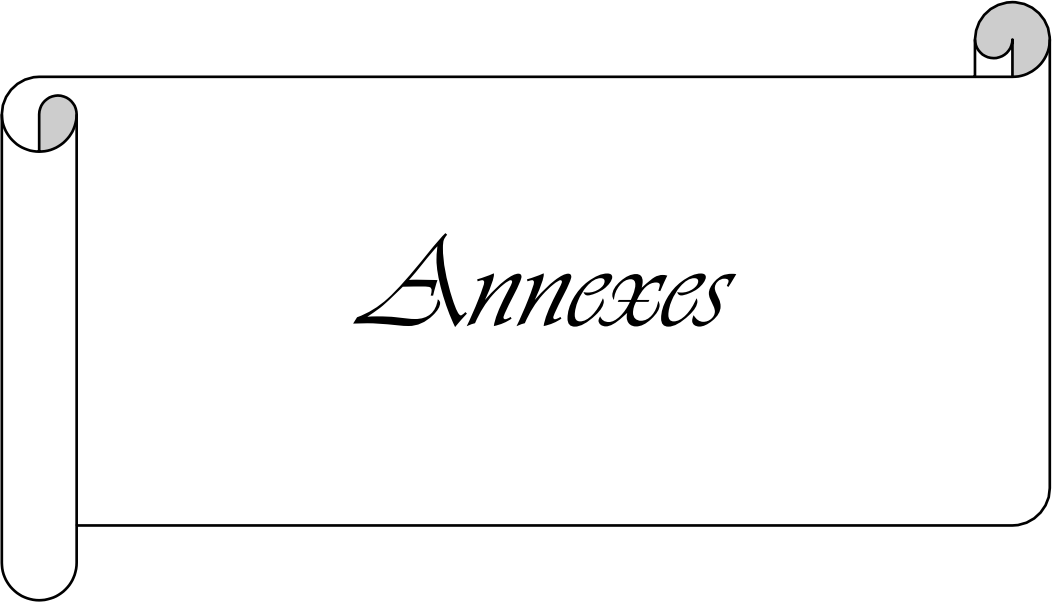
Remerciement	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des schémas et figures	
Introduction générale	1
Chapitre 01 : Généralité sur le commerce international	
Introduction	3
Section 01 : Présentation, historique et évolution du commerce international	4
1. Présentation du commerce international	4
2. Historique	4
2.1 Émergence du commerce international	4
2.1.1 Avant la Révolution industrielle	4
2.1.1.1 Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle	4
2.1.1.2 Naissance du commerce international au XVIIIe siècle	4
3. Développement du commerce international	5
3.1. Le repli protectionniste de la période 1880-1945	5
3.2. Généralisation du protectionnisme après la crise de 1929	5
3.3. De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges	5
Section 02 : Approche théorique du commerce international	6
1. Les théories traditionnelles du commerce international	6
1.1. Les théories classiques	6
1.1.1. Le Mercantilisme	7
1.1.2. Théories des avantages absolus (Adam Smith 1776)	7
1.1.3. Théorie des avantages comparatifs (David Ricardo 1817)	7
1.2. Les théories néoclassiques de l'échange international	7
1.2.1. La théorie de dotation factoriel HOS	7
1.2.1.1. Le théorème de E. HECKSHER et B. OHLIN	7
1.2.1.2. La contribution de P.A. Samuelson	8
1.2.1.3. Le paradoxe de LEONTIEF	8
2. Les nouvelles théories du commerce internationale	8
2.1. Théorie macroéconomique	8
2.1.1. Théorie de la demande	8
2.1.2. Théorie du cycle de vie international des produits	8
Section 03 : le paiement dans le commerce international	9
1. Les instruments de paiements à l'international	10
1.1. Le chèque	10
1.1.1. Le chèque d'entreprise	10
1.1.2. Le chèque de banque	10
1.2. Le virement bancaire	10
1.2.1. Les types de virement international	10
1.2.1.1. Le virement Swift	10
1.2.1.2. Le virement par courrier	11
1.2.1.3. Le télex	11

1.2.1.4. L'IBAN.....	11
1.3. La lettre de change (TRAITE)	11
1.4 le billet à ordre	11
1.5 Le mondât poste	12
2. Les techniques de paiement à l'international	12
2.1. Les techniques de paiement non documentaires	12
2.1.1. L'encaissement simple	12
2.1.2. L'envoi contre remboursement	12
2.1.3 Le compte à l'étranger	12
2.1.4 L'affacturage	12
2.2. Les techniques documentaires du règlement	13
2.2.1. Le crédit documentaire.....	13
2.2.1.1. Les intervenants du crédit documentaire	14
2.2.1.2. Les principaux types de crédit documentaire.....	15
2.2.2. La remise documentaire	15
2.2.2.1. Définition.....	16
2.2.2.2. Les intervenants	17
2.2.2.3. Les différents types de remise documentaire	17
2.2.2.3.1. La Remise Des Documents Contre Paiement (Document Against Payments D/P)	17
2.2.2.3.2. La Remise Des Documents Contre Acceptation (Documents Against Acceptance D/A)	19
Conclusion.....	
Chapitre 02 : Cadrage conceptuel des procédures d'importation et de leurs logistiques	
Introduction	20
Section 01 : Les procédures d'importations.....	21
1. Généralités sur les importations	21
1.1. Définition	21
2. Le processus d'importation	21
2.1. Choix du produit à importer	21
2.2 Choix du marché	21
2.2.1 Le marché concurrentiel	22
2.2.2 Les situations de monopole	22
2.2.3 Les faux monopoles	22
2.2.4 L'oligopole	22
2.2.5 Le marché visqueux	22
2.2.6 Les évolutions des marchés	22
2.2.7 La puissance sur le marché.....	22
2.3 La sélection des fournisseurs	23
2.4 la négociation avec les fournisseurs étrangers	23
3. Les acteurs intervenant	23
Section 02 : Généralité sur la logistique	24
1 Les principales notions de la logistique	24
1.1 L'origine et l'évolution de la logistique	24
1.2 La logistique	26
1.2.1 Définition	26
1.2.2 Différents types de la logistique	27
1.2.3. Le rôle de la logistique	28

2. la logistique internationale	28
2.1. Définition	28
2.2. Les intervenants dans la logistique internationale.....	28
2.2.1. Le transporteur	29
2.2.2. Le transitaire	29
3. L'externalisation	30
3.1. Définitions.....	30
3.2. Les raisons de l'externalisation	30
3.3. Les principaux risques liés à l'externalisation logistique	30
Section 03: Le mode opératoire de la logistique d'une procédure d'importation.....	31
1. Les incoterms	31
1.1. Notion générale.....	31
1.2. Les objectifs des incoterms	31
1.3. La classification des incoterms	31
1.3.1. Le choix de l'incoterm	31
1.3.2. Les différents types d'incoterms	31
2. Le transport international liée au commerce international.....	35
2.1.1. Définition du transport international	35
2.1.2. Définition du transport international de marchandises	35
2.2. Le choix d'un mode de transport.....	36
2.3. Les intervenants en transport international	37
2.4. Les modes de transport	38
2.4.1. Le transport maritime	38
2.4.1.1. Les caractéristiques techniques.....	38
2.4.1.2. Les documents du transport maritimes.....	39
2.4.1.2.1. Définition du connaissance	39
2.4.1.2.2. Les différents types de connaissance	39
2.4.2. Le transport routier	40
2.4.2.1. Caractéristiques techniques	40
2.4.2.2. Les documents du transport routier.....	40
2.4.3. Le transport ferroviaire	40
2.4.3.1. Caractéristiques techniques.....	40
2.4.3.2. Les documents du transport ferroviaire.....	40
2.4.4. Le transport aérien.....	40
2.4.4.2. Les documents du transport aérien	41
2.4.5. Le transport fluvial	41
2.4.6. Le transport multimodal	41
3. Les assurances	41
3.1. Définition de l'assurance.....	41
3.2. Le contrat d'assurance transport de marchandise.....	41
3.3. Les éléments d'une opération d'assurance	41
3.3.1. Le risque.....	41
3.3.2. La prime d'assurance ou cotisation	41
3.3.3. La prestation de l'assureur.....	41
3.3.4. La compensation au sein de la mutualité.....	42
4. Les opérations douanières.....	42

4.1. Définition de la douane.....	42
4.2. Les missions de la douane	42
4.2.1. <i>Les missions fiscale</i>	42
4.2.2. <i>Les missions économiques</i>	43
4.2.3. <i>Les missions de contrôle et des répressions des fraudes</i>	43
4.3. Les procédures de dédouanements	43
4.3.1. Formalité concomitante au dédouanement	43
4.3.2. Formalités préliminaires au dédouanement	44
4.3.2.1. La conduite en douane des marchandises	44
4.3.2.2. La mise en douane des marchandises.....	44
4.4. Le dédouanement des marchandises.....	45
4.4.1. Établissement de la déclaration en détail.....	45
4.4.1.1. Les documents à annexer à la déclaration en détail	45
4.4.1.2. Enregistrement de la déclaration	46
4.4.2. Le contrôle et la vérification de la déclaration en détail	47
4.4.3. Liquidation et acquittement des droits et taxes	48
4.4.4. Enlèvement des marchandises.....	48
Conclusion	49
Chapitre 03 : La logistique d'une procédure d'importation au niveau de l' E.N.I.E.M	
Introduction.....	50
Section 01 : Aperçu général sur l'organisme d'accueil E.N.I.E.M	51
1. Présentation de l'E.N.I.E.M	51
1.1. Historique	51
2. Missions et objectifs de l'E.N.I.E.M.....	52
2.1. Les missions de L'entreprise E.N.I.E.M	52
2.2. Les objectifs de l'entreprise E.N.I.E.M	52
3. Organisation générale de l'E.N.I.E.M	52
3.1. L'organigramme de l'entreprise	53
4. Présentation des unités.....	54
4.1. L'organigramme de l'unité Climatisation	55
Section 02 : Aspect méthodologique de l'étude de cas	56
1. Approche de la recherche	56
1.1. Approche qualitative.....	56
1.2. Approche quantitative	56
1.3. Approche mixte	56
2. Choix de l'approche	56
3. Stratégie de recherche (étude de cas)	57
3.1. Définition	57
3.2. Caractéristiques	57
4. Justification du choix de l'entreprise E.N.I.E.M.....	57
5. Collectes des données	58
6. Outil de collecte	58
7. Méthode d'analyse des données	59
7.1. Analyse de contenu	59
7.2. Les types de l'analyse du contenu	59
7.2.1 Analyse de l'entretien	59

7.2.2 L'analyse thématique	59
7.2.3 L'analyse propositionnelle du discours	59
7.2.4 L'analyse des relations par opposition	60
Guide d'entretien	60
Section 03 : étude de cas de la logistique d'une procédure d'importation au sein de l'entreprise E.N.I.E.M.....	60
1. Présentation de la machine à laver (lave-linge) 07 kg CKD	60
2. Suivi d'une opération d'importation au niveau de l'E.N.I.E.M	62
2.1. Programme Général d'Approvisionnement (PGA)	62
2.2. Expression des besoins (demande d'achat interne)	62
2.3. Recherche des fournisseurs	63
2.3.1. L'élaboration du cahier charge	63
2.3.2. Lancement des consultations	63
2.3.3. La réception des offres	64
2.3.4. La Commission d'ouverture des Plis (COP) et la Commission d'évaluation des offres (CEO)	65
2.3.4.1. La Commission d'ouverture des Plis (COP)	65
2.3.4.2. La Commission d'évaluation des offres (CEO)	65
2.3.4.3. Verdict de la Commission d'évaluation des offres (CEO)	65
2.4. Négociation.....	66
2.5. Validation du marché et choix du fournisseur	66
2.6. La réalisation du contrat entre l'acheteur et le fournisseur	67
2.6.1 Établissement d'une facture d'achat	67
2.6.2 Exécution des contrats entre acheteurs et fournisseurs	67
2.6.3. L'établissement du bon de commande	68
2.7. Le paiement	68
2.8. Les étapes de l'expédition de la marchandise	69
2.8.1. L'avis d'expédition	69
2.8.2. L'assurance de la marchandise	70
2.8.3. L'avis d'arrivé de la marchandise	70
2.9. Le dédouanement et la réception de la marchandise	71
2.9.1. Débarquement de la marchandise	71
2.9.2. L'opération d'échange :(le pli cartable)	71
2.9.3. L'établissement de déclaration simplifiée de transit routier (DSTR)	72
2.9.4. Intervention de l'unité prestation technique	72
2.9.5. La mise à l'entrepôt privé (3301)	72
2.9.6. La mise à la consommation (1033)	72
2.10. La réception et le stockage de la marchandise	73
2.10.1. La réception de la marchandise	73
2.10.2. Le stockage de la marchandise	73
Conclusion	73
Conclusion générale	74
Références bibliographiques	
Table des matières	
Annexes	



Annexes

Liste des annexes:

Annexe N°01 : Nomenclature de la machine à laver CKD 7 kg

Annexe N°02 :Schéma représentatif de la machine à laver CKD 7 kg

Annexe N°03 :Demande d'achat interne (DAI)

Annexe N°04 :La lettre de consultation

Annexe N°05 :La déclaration à souscrire

Annexe N°06 :La déclaration de probité

Annexe N°07 :Tableau comparatif des offres (TCO)

Annexe N°08 :Domiciliation bancaire

Annexe N°09 :Bon de commande

Annexe N°10 : Avis d'arrivé

Annexe N°11 :La facture commerciale

Annexe N°12 :Le connaissance /Bill of lading (BL)

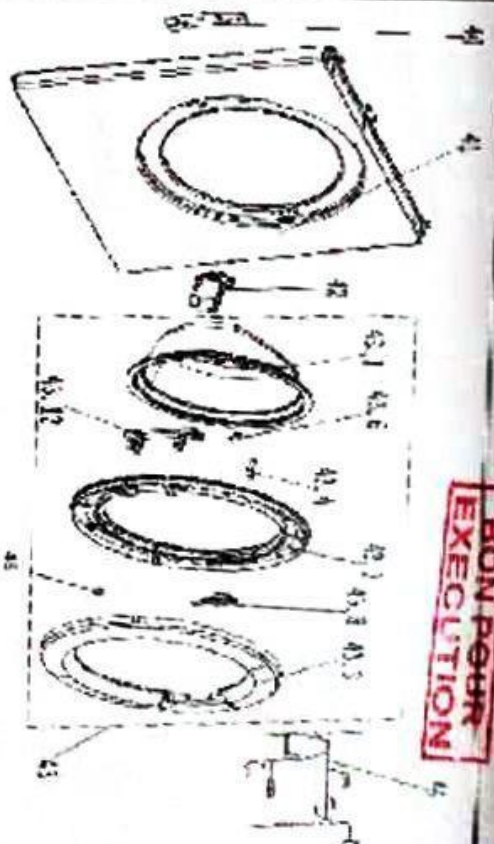
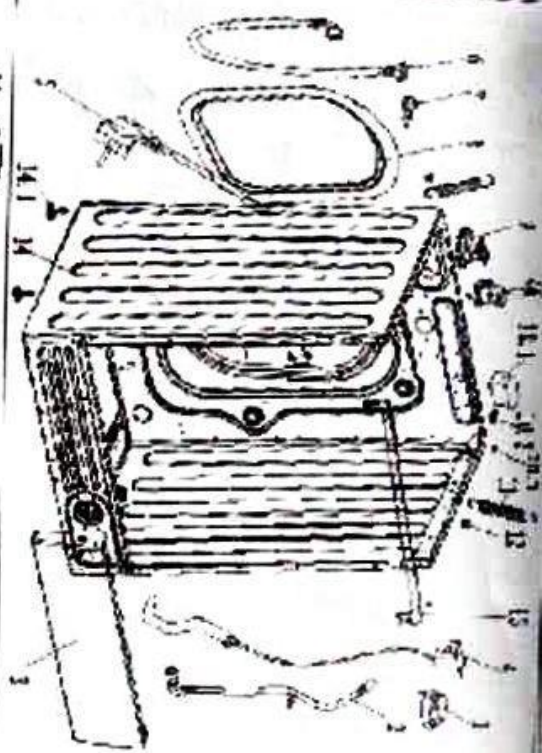
Annexe N°13 :Le certificat de conformité

Annexe N°14 : Le certificat d'origine

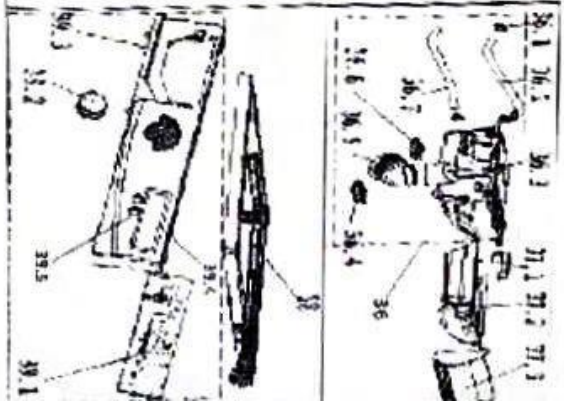
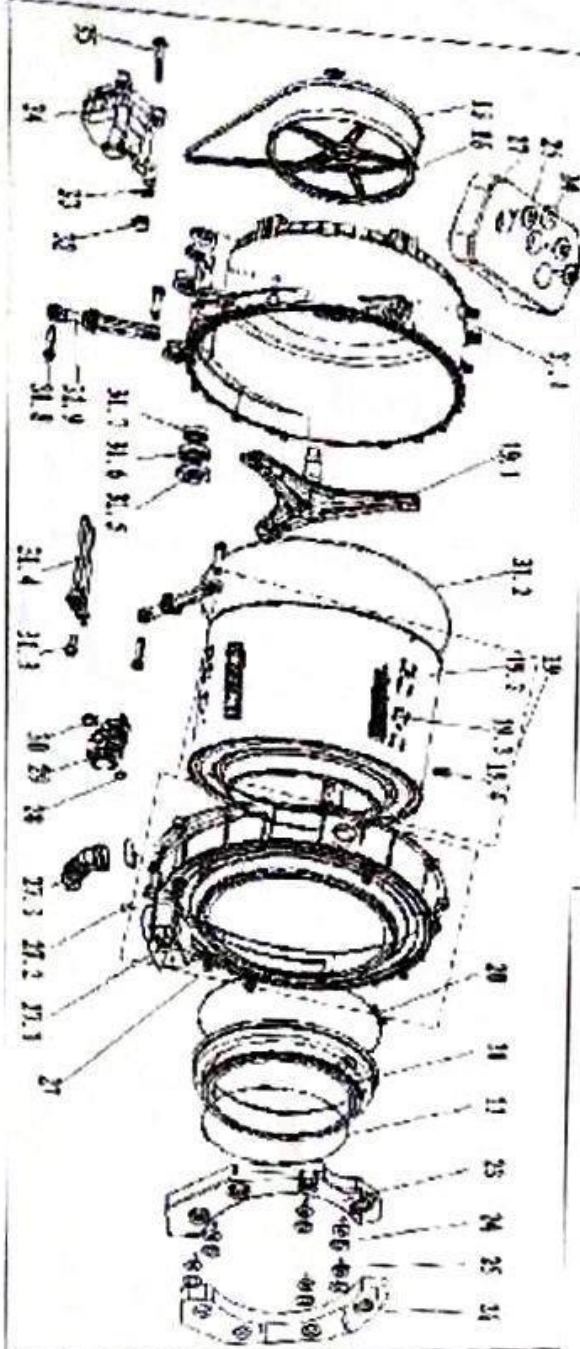
Annexe N°15 :Déclaration simplifiée de transit routier (DSTR)

NOMENCLATURE MACHINE A LAVER GRISE MFG70-ES1202
CODE: 285 061

REPÈRE	CODE	DESIGNATION	UNITE	COEFFICIENT
1	284 360	PRESSOSTAT	PCE	1
2	284 361	TUYAU DE VIDANGE	PCE	1
3	285 062	PANNEAU AVANT INFÉRIEUR	PCE	1
4	284 363	SUPPORT PRESSOSTAT	PCE	1
5	284 364	CORDON D'ALIMENTATION	PCE	1
6	284 365	TUYAU D'ARRIVÉE EAU	PCE	4
7	284 366	BOLLON DE TRANSPORT	PCE	2
8	285 063	COUVERCLE ARRIÈRE	PCE	1
9	284 368	ELECTROVANNE	PCE	1
10.1	284 369	FILTRE ELECTRIQUE	PCE	1
10.2	284 370	SUPPORT FILTRE ELECTRIQUE	PCE	1
10.3	284 371	ECROU M8	PCE	2
11	284 372	RESSORT DE SUSPENSION	PCE	2
12	284 373	SUPPORT RESSORT DE SUSPENSION	PCE	1
13	284 374	CADRE AVANT SUPERIEUR	PCE	1
14	285 064	CAISSON	PCE	4
14.1	284 376	PIED DE REGLAGE	PCE	1
15	284 377	COURROIE	PCE	1
16	284 378	POULIE	PCE	1
17	284 379	CONTRE POIDS SUPERIEUR	PCE	1
19	284 380	ENSEMBLE TAMBOUR	PCE	1
19.1	284 381	ENSEMBLE CROISILLON	PCE	1
19.2	284 382	TAMBOUR	PCE	3
19.3	284 383	AUBE DE TAMBOUR	PCE	3
19.4	284 384	VIS M8*26	PCE	1
20	284 385	COLLIER RESSORT INTERIEUR	PCE	1
21	284 386	JOINT DE PORTE	PCE	1
22	284 387	COLLIER RESSORT EXTERIEUR	PCE	1
23	284 388	CONTRE POIDS AVANT GAUCHE	PCE	11
24	284 389	RONDELLE	PCE	11
25	284 390	VIS AUTO TARAUSEUSE	PCE	1
26	284 391	CONTRE POIDS AVANT DROIT	PCE	1
27	284 392	ENSEMBLE CUVE AVANT	PCE	1
27.1	284 393	CUVE AVANT	PCE	1
27.2	284 394	SUPPORT THERMOPLONGEUR	PCE	1
27.3	284 395	ENSEMBLE DURITE DE VIDANGE	PCE	1
28	284 396	COLLIER RESSORT	PCE	1



**BON POUR
EXECUTION**



ieu parrourte-1800, blue parrourte

VISION

VISION CREATIVE, INC.

CL. 2060

MEM

Unité

Structure

C.F.

DEMANDE D'ACHAT

☐ Fourniture

☐ Service

Document n° _____

Etabli le

Par Eq.

Fonction	Visa
à apposer sur l'original de la demande et sur les copies des documents annexés	

[illegible]

Digitale

Destination | **ALGERIA**

ENTEN

Unité : CLIMATISATION
DEPARTEMENT COMMERCIAL
Structure : Achats et Transit

TABLEAU COMPARATIF DES OFFRES

Document N°

Etabli le : 12/10/2014

Par : LAZRI

Fonction : TS ACHATS

CF 006

Matieres et composants

CODE	Designation	Quantite	Unit	(1) MIDEA (CHINE)				(2) DAEWOO (Corée)				(3) HONGLEI (CHINE)			
				Prix FOB ☐		Prix C + F ☒		Prix FOB ☐		Prix C + F ☒		Prix FOB ☐		Prix C + F ☒	
				Propose		Negocie		Propose		Negocie		Propose		Negocie	
				USD	Dinars	USD	Dinars	USD	Dinars	USD	Dinars	USD	Dinars	USD	Dinars
	Machine à laver 7 kg	10 000	CKD	225,00	18 764,21			240,26	20 006,63			239,89	20 005,77		
Montant global : USD + F + PORT D'EMBARQUEMENT				USD = 2 250 000,00		DA = 187 640 100,00		USD = 2 402 400,00		DA = 200 164 308,64		USD = 2 398 800,00		DA = 200 057 704,00	
Modalités de paiement				Lettre de crédit à vue		Lettre de crédit à 90 Jours		Lettre de crédit à 90 Jours		Lettre de crédit à vue		Lettre de crédit à vue		Lettre de crédit à vue	
Conditions d'emballage				Conteneur		Conteneur		Conteneur		Conteneur		Conteneur		Conteneur	
Délai de livraison				28 à 35 Jours après réception LC		08 Semaines après réception LC		08 Semaines après réception LC		60 Jours après réception LC		60 Jours après réception LC		60 Jours après réception LC	
Port d'embarquement				Chine		Corée		Corée		Chine		Chine		Chine	
Taux de change et date				1 USD = 83,3955 du 12/10/2014		1 USD = 83,3955 du 12/10/2014		1 USD = 83,3955 du 12/10/2014		1 USD = 83,3955 du 12/10/2014		1 USD = 83,3955 du 12/10/2014		1 USD = 83,3955 du 12/10/2014	
Garantie				1%		1%		1%		1%		1%		1%	

Contenu de l'offre :

Fournisseur (s) proposé(s) : MIDEA/CHINE

MS

Fournisseur non retenu et motifs du rejet

Critères de choix : Décision de la C.E.O. (P.V N° UCL 07/2014 du 12/10/2014)

Montant Devises et Dinars : 2 250 000,00 USD soit 187 640 100,00 DA

Fournisseur :

- ☒ Historique
☐ En cours d'homologation

DOCUMENT VERIFIE PAR : S. LOM

DATE : 12/10/2014

VISA

شركة التأمين
Société Nationale d'Assurance
Direction Régionale Tizi Ouzou
B.P. 36 nouvelle ville Tizi - Ouzou
Tél. 034 80 00 11 - 80 00 12 Fax 034 80 00 13

N:0000234

AVIS D'ALIMENT FACULTE MARITIME

ETABLI LE 02/12/11

ADRESSE

ASSURE

-EN APP

POLICE N° :

AGENCE:

MODE DE CLAPNET : CUE OU PONTEE

[illegible]

CACHET SUCCURSALE OU AGENCE.

RACOLE :

CACHET ET SIGNATURE DE L'ASSURE

TOTAL PRIME NETTE.....

TAXES

PRIME GLOBALE

- 1 - Indiquer le port d'embarquement
- 2 - Préciser la monnaie
- 3 - Ne pas omettre de préciser les conditions d'Assurance.

NR : Une copie de cet avis d'aliment sera établie, par l'Assureur, en cas de sinistre.

[illegible]



CONFORMITY CERTIFICATE

We, who the undersigned company FORMETÇİLİK KAPISANAYI VE İÇİCARET A.Ş. certifies that 1000 pcs of CKD 12KW GAZ HEATER GAZ NATUREL and 150 pcs of CKD 14 KW GAZ HEATER GAZ NATUREL stated in the commercial invoice Nr: FOR2019000000263 with the date of 03/12/2019 are of TURKISH origin and are strictly in conformity with proforma invoice Nr: 190910 issued on 10/09/2019.

Documentary Credit Number: 0981CB0002319039



[illegible]

VISION

Phone: (02)757-8340
E-Mail: helen @ vision.
django @ vision.

CMACGM ALGERIE

QUARTIER DES AFFAIRES BEB AZZOUAR ALGER

Capital: 207 000 000 DA NIF:09991600089566/ NIS: 099716019873601 RC:99B0008956 AI:16219010004

Banque: AGB:032000012101801208-40 & FRANSABANK:035016012202000001-90

Tel: 023 924267A78/4545 Fax: 023 924255



BL: ISB0433887 - ISB0433887 - FR001

AVIS D'ARRIVEE

Cient : 0000062996 - REF: DZIM1184285

Réceptionnaire: ENIEM UNITE CLIMATISATION

Z.I. OUED AISSI TIZI OUZOU ALGERIE

Voyage OWM41N1MA Navire CMA CGM HERODOTE Prov MLATE D.Accost 30/12/2019

Lieu Chargement TRMER POD DZALG Zone: ALGER/33/1

Gros 3667 Bureau Douane OUMDERMAN

Article	BL	Détails	Type	Marchandise	Unite	Poids	Tare
048-00	ISB0433887	CMAU4963560	40HC	3X40' STC S 120 G NATUREL GAS HEATER CKD 12 KW GAZ HEATER GAZ NATUREL...	408	8 940,000	3 900,000
048-00	ISB0433887	TCNU1169731	40HC		408	8 920,000	3 900,000
048-00	ISB0433887	CMAU5326484	40HC		340	8 360,000	3 900,000

Les rubriques de facturation

Code	libelle	mont
DZA01	FRAIS MANUTENTION PORTUAIRE	103 200,00
DZA02	FRAIS INTERVENTION AGENCE	15 510,00
DZA03	DOCUMENTATION FEE	2 300,00
DZA05	FRAIS LOGISTIQUE	6 900,00
DZA06	PEAGE	530,69
DZA07	TIMBRE BL	1 000,00
VAT00	TVA	24 403,73
Montant=		153 844,42

CENT CINQUANTE TROIS MILLE HUIT CENT QUARANTE QUATRE D A ET QUARANTE DEUX CTS

Important:

mise en application de la circulaire des douanes N°752/GD/SP/0082/18 date effet:20/05/2018

- 1- Veuillez vous présenter muni du connaissance original (éventuellement endossé par votre banque)
- 2- d'un cheque conteneurs 300 000 DA/20' 600 000 DA/40'
- 3- L'ayant droit sur les marchandises déclare avoir pris connaissance que le (les) conteneurs dont il a pris livraison doivent être restitués à CMA CGM Algérie au plus tard 85 jours après la date d'accostage du navire qui l'(les) a transportés.
En cas de dépassement, l'ayant droit sur les marchandises assumera seul la responsabilité des conséquences d'un tel dépassement et sera tenu de prendre à sa charge les conséquences liées au dépassement de ce délai. CMA CGM Algérie se réserve toutes les voies de recours appropriées afin de préserver les intérêts de notre armateur
- 4- Cet avis d'arrivée ne tient pas lieu de facture. La facture sera établie au moment de l'échange.
- 5- Les conteneurs CMACGM doivent être restitués au parc SOGEREC.
- 6- Les surestaries appliquées des navires accostés avant le 15 Mars 2019 :
20'ST franchise 15jours du 16-40j: 22\$ de 41-60j: 44\$ de 61-90: 60\$ 40'ST : franchise 15jours du 16-40j: 44\$ de 41-60j:88\$ de 61-90j:120\$
20'REF franchise 5jours du 6-11j: 55\$ de 12-30:100\$ de 31-90:120\$ 40'REF: franchise 05jours du 6-11:110\$ de12-30:200\$ de 31-90j:240\$
- 6a- Les surestaries appliquées des navires accostés à partir du 15 Mars 2019 :
20'ST franchise 15jours du 16-40j: 24\$ de 41-60j: 46\$ de 61-90: 62\$ 40'ST : franchise 15jours du 16-40j: 48\$ de 41-60j:92\$ de 61-90j:124\$
20'REF franchise 5jours du 6-11j: 55\$ de 12-30:100\$ de 31-90:120\$ 40'REF: franchise 05jours du 6-11:110\$ de12-30:200\$ de 31-90j:240\$
- 7- Frais de gestion:
Tout connaissance dont les conteneurs ne sont pas restitués dans un délai de 90 jours est soumis à la facturation de frais de gestion dont le montant est de 40 000 DZD + TVA par connaissance.
CMACGM Algérie n'est pas tenue par l'obligation d'aviser sa clientèle de l'arrivée de ses marchandises.

CMACGM ALGERIE

02/01/2020

1 / 1

Résumé

Le commerce international désigne l'ensemble des transactions commerciales réalisées entre un pays donné et le reste du monde, en l'occurrence les exportations mais aussi les importations. Afin de mener à bien la démarche d'importation de biens et de services, l'entreprise doit respecter différentes étapes et variables, dans le but de réussir et d'assurer l'opération mais aussi d'en bénéficier en terme de prix, qualité et la fiabilité.

Cependant, toute opération commerciale nécessite une logistique internationale, qui doit coordonner tous les processus organisationnels, administratifs et de gestion afin d'assurer la livraison, dans les meilleurs délais, en bonne quantité et avec le coût le plus compétitif. Pour ce faire, la logistique doit donc couvrir des actions qui vont de l'achat, en passant par l'entreposage, jusqu'au transport de distribution finale et ce en passant et respectant chacune des étapes de son mode opératoire que sont : le transport ; les incoterms ; l'assurance et enfin les procédures douanières, tout en choisissant les bonnes techniques et moyens de paiement, dans le but de se couvrir, de sécuriser leurs marchandises mais aussi de sauvegarder leur intérêt.

A travers notre étude, nous avons constaté que pour réussir pleinement une opération d'importation, il est plus que nécessaire de combiner les éléments désignant le mode opératoire de la logistique aux étapes de la procédure d'importation.

Mot clés : Importation ; logistique ; logistique internationale ; le transport international ; supply chain ; commerce international ; les incoterms ; assurance ; dédouanement.

Abstract

International trade refers to all commercial transactions carried out between a given country and the rest of the world, in this case exports but also imports. In order to successfully carry out the process of importing goods and services, the company must respect different stages and variables, in order to succeed and ensure the operation but also to benefit from it in price and quality and reliability.

However, any commercial operation requires international logistics, which must coordinate all organizational, administrative and management processes to ensure the delivery, as quickly as possible, in good condition, quantity and with the most competitive cost. To do this, logistics must therefore cover actions ranging from purchasing, through warehousing, to final distribution transport and this by passing and respecting each of the stages of its operating mode which are: transport; Incoterms ; insurance and finally customs procedures, while choosing the right payment techniques and means, with the aim of covering themselves, securing their goods but also safeguarding their interests.

Through our study, we have noted that to fully succeed in an import operation, it is more than necessary to combine the elements designating the logistics operating mode at the stages of the import procedure, from the birth of the need until upon receipt of the goods

Keywords : Import ; Logistics ; international logistics ; transport international ; supply chain ; international trade ; customs procedure ; incoterms ; insurance ; clearance.