



Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin d'étude

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

Option : Finance et commerce international

Thème

**LAPPROVISIONNEMENT INTERNATIONAL DES PIÈCES
DE RECHANGES A LENEM AU COURS DE LA PONDEMIE
DU COVID**

Réalisée par :

M^{elle} GUELLAL Faiza

M^{elle} YENNEK LISA

Dirigé par :

M^{me} TERROUCHE YASMINE

Devant le jury composé de :

- **Président :** M^{me} DJALOUT FATIMA
- **Rapporteur :** M^{me} TERROUCHE YASMINE
- **Examineur :** M. MESLOUB Slimane

Année universitaire : 2024\2025.

Remerciements

Nos grands remerciements vont, tout d'abord à dieu tout puissant de nous avoir donné la force et la volonté de réaliser ce travail.

*Nos sincères remerciements vont ensuite à notre promotrice Madame **TERROUCHE YASMINE** ayant porté intérêt à notre thème, et soutenus tout au long du travail.*

*Nous sommes reconnaissants à tout le personnel de l'entreprise **ENIEM** pour leur accueil et l'aide qu'ils nous ont préconisés.*

A toute personne ayant participé de près ou de loin pour l'accomplissement de ce modeste travail.

Merci

Dédicace

Je dédie ce modeste travail :

*À mes parents maman **NACERA** mon papa **HAMID**, dont le soutien indéfectible a été une source constante d'inspiration.*

*À mes TROIS anges, **Akram** et **Iyad** et **Salah**, dont la présence m'a guidée et encouragée.*

*À mes sœurs, **Siham**, **Lycia**, et **Mélissa**, dont la complicité et l'amour m'ont soutenu tout au long de ce parcours.*

*À mon frère **Ghiles**, pour son soutien et ses encouragements.*

*A mas binôme **YANNEK LISA***

Je tien à la remercie pour son effort durant notre parcours et ça prestance

FAIZA.

Dédicace

Je dédie ce travail

A mes parents qui ont été toujours soutenu tout au long de ces longues années d'études. En signe de reconnaissance, qu'ils trouvent ici, l'expression de ma profonde gratitude pour tout ce qu'ils ont consenti d'efforts et de moyens pour me voir réussir dans mes études.

*A toute ma famille ma mère **Hdjila** et mon père **Saïd**. Et à toutes mes frères **Ahmed** et **Mokrane** et sœurs **Salima Nabila** et **Celia***

*Je tiens a remercié ainsi mes amis proche **Kenza Farah**.*

*A mon cher mari **Mourad** qui est mon bras droit après tout ce parcours*

*Je tiens a remercié ainsi mas chère binôme **Guellal Faiza** pour ça présence durant toute cette longue durée de travail.*

LISA.

Sommaire

Introduction générale.....	1
CHAPITRE 01 : Aperçu théorique sur le commerce international.....	7
Section 01 : Les fondements théoriques du commerce international.....	8
Section 02 : Généralités sur l’approvisionnement à l’international.....	15
Section 03 : Les stratégies d’approvisionnement à l’international.....	22
Section 4 : Les Méthodes d’optimisation des approvisionnements à l’international.....	27
CHAPITRE 2 : La balance du commerce international.....	35
Section 01 : Les aspects théoriques de la balance commerciale.....	35
Section 02 : Présentation de la chaîne logistique internationale.....	37
Section 03 : les instruments et techniques de financement à l’international.....	47
Section 04 : les incoterms et le transport international des marchandises.....	58
CHAPITRE 3 : étude d’une opération d’importation réalisée au niveau de l’ENIEM... 	70
Section 01 : Présentation de l’organisme d’accueil.....	71
Section 02 : Aspect méthodologique de l’étude de cas.....	77
Section 03 : étude de cas d’une procédure d’importation au sein de l’entreprise E.N.I.E.M....	82
Section 04 : analyse comparative des importations des manettes de machines à laver de 12 kg par l’ENIEM entre 2015 et 2023.....	104
Conclusion générale.....	108

Bibliographie

Annex

Liste des figures

Figure N° 01 : le processus d'approvisionnement

Figure N°02 : Représentation graphique de la Méthode de réapprovisionnement à dates fixes et quantités fixes.

Figure N°03 : Représentation graphique de la Méthode de complètement périodique date fixe et quantité variable

Figure N° 04 : Représentation graphique de la Méthode de réapprovisionnement à point de commande.

Figure N°5 : La Chaine Logistique

Figure N°06 : Relation entre les acteurs de la chaine logistique globale

Figure N°07 : les différents flux de la chaîne logistique internationale

Figure N°08 : Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change

Figure N° 09 : Représentatif du règlement d'une opération par billet à l'ordre

Figure N° 10 : Fonctionnement De La Remise Documentaire

Figure N° 11 : Déroulement du crédit documentaire

Figure N° 12 : l'organigramme d'ENIEM

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Les avantages et les inconvénients de la Méthode de réapprovisionnement à dates fixes et quantités fixes.

Tableau N° 02 : Les avantages et les inconvénients de la Méthode de complètement périodique date fixe et quantité variable.

Tableau N° 03 : les avantages et les inconvénients de paiement par chèque

Tableau N° 04 : Avantages et inconvénients du virement international

Tableau N°05 : Les avantages et les inconvénients du paiement par la lettre de change

Tableau N°06 : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Tableau N° 07 : les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire

Tableau N° 08 : Les phases d'une opération de transport international

Tableau N° 09 : Présentation générale d'ENIEM

Tableau N° 10 : tableau représentatif des résultats du guide de la deuxième partie

Tableau N°11 : tableau représentatif des résultats du guide de la troisième partie

Tableau N° 12 : L'importation au sein de l'ENIEM pendant la période de COVID-

19

Tableau N°13 : l'offre de fournisseur

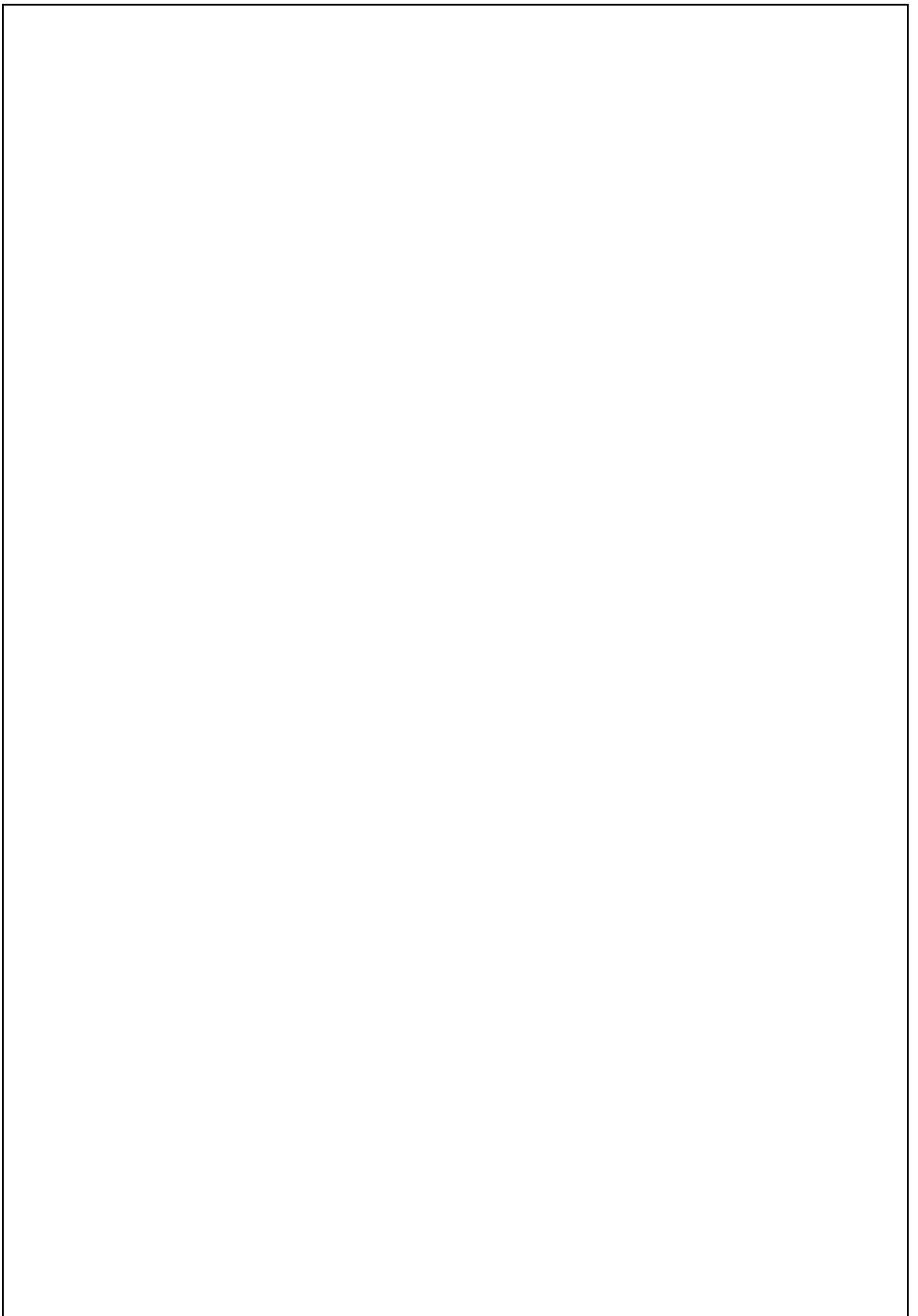
Tableau N°14 : l'offre de fournisseur

Tableau n°15 : l'offre de fournisseur

Tableau N°16 : Notation techno-financière

Tableau N° 17 : volumes d'importation

Tableau N° 18 : Détail des Commande



Introduction générale

Introduction générale

Depuis l'Antiquité, le commerce international a joué un rôle crucial dans le développement des civilisations. Des routes commerciales comme la Route de la Soie ou les échanges maritimes phéniciens ont permis la circulation des biens, des idées et des technologies entre des sociétés éloignées. Ces premiers échanges ont jeté les bases du commerce international moderne en établissant des réseaux d'échanges transfrontaliers, bien avant l'apparition des États-nations et des accords commerciaux.

Au fil des siècles, le commerce international s'est intensifié, en particulier avec les Grandes Découvertes au XVe siècle, qui ont marqué le début de l'expansion européenne vers de nouveaux continents, ouvrant ainsi des routes commerciales maritimes mondiales. Avec l'industrialisation au XIXe siècle, le commerce mondial a connu une croissance exponentielle, portée par la révolution des transports et la montée en puissance des économies occidentales.

Aujourd'hui, le commerce international est l'un des piliers fondamentaux de l'économie mondiale. Il permet aux pays d'accéder à des ressources et des marchés au-delà de leurs frontières, favorisant la spécialisation, l'innovation et la croissance économique. Grâce aux avancées technologiques, à la mondialisation, et aux accords multilatéraux, les échanges commerciaux sont plus rapides et plus efficaces que jamais, bien qu'ils soient confrontés à des défis tels que les tensions géopolitiques, les régulations commerciales et les fluctuations économiques. Ainsi, le commerce international continue d'évoluer et de s'adapter aux exigences d'une économie de plus en plus interconnectée et compétitive.

L'approvisionnement à l'international est devenu une pratique essentielle pour les entreprises cherchant à rester compétitives sur le marché mondial. En accédant à des fournisseurs étrangers, les entreprises peuvent bénéficier de coûts de production réduits, de matières premières de qualité, ou de technologies avancées qui ne sont pas disponibles localement. L'approvisionnement international permet également de diversifier les sources, réduisant ainsi les risques liés à la dépendance envers un seul marché ou fournisseur.

Dans le cadre des stratégies d'approvisionnement international, les entreprises doivent prendre en compte plusieurs facteurs clés. La gestion des risques liés aux fluctuations des devises, les défis logistiques, les barrières commerciales et les réglementations douanières sont autant d'éléments qui nécessitent une planification minutieuse. Il est également crucial d'établir des relations de confiance avec les fournisseurs internationaux, souvent à travers des partenariats à long terme ou des accords contractuels solides, afin de sécuriser l'accès à des ressources stratégiques.

Aujourd'hui, les entreprises utilisent des outils technologiques, tels que les systèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement (SCM) et l'analyse de données, pour optimiser leurs processus

Introduction générale

d'approvisionnement à l'international. Ces technologies permettent une meilleure visibilité sur les flux logistiques et facilitent la prise de décision en temps réel. En définitive, l'approvisionnement à l'international représente une opportunité stratégique pour les entreprises qui souhaitent maximiser leur efficacité tout en accédant aux meilleures ressources disponibles sur le marché mondial.

La balance commerciale, qui mesure la différence entre les exportations et les importations d'un pays, est un indicateur clé du commerce international. Une balance commerciale excédentaire signifie que les exportations surpassent les importations, générant ainsi des revenus pour l'économie, tandis qu'un déficit commercial indique l'inverse, ce qui peut mettre en lumière une dépendance accrue aux produits étrangers. Cet équilibre ou déséquilibre est influencé par divers facteurs, tels que les politiques économiques, les taux de change et la compétitivité des industries nationales.

Les instruments de la politique commerciale, tels que les droits de douane, les quotas, les accords commerciaux bilatéraux et les subventions à l'exportation, jouent un rôle majeur dans l'ajustement de cette balance. Ces outils permettent aux gouvernements de réguler les flux commerciaux pour protéger les industries locales ou encourager les exportations.

Dans le cadre du commerce international, la chaîne logistique internationale revêt une importance particulière. Elle englobe l'ensemble des processus de planification, d'approvisionnement, de transport, de stockage et de distribution à travers plusieurs frontières. Une gestion efficace de cette chaîne permet de minimiser les coûts, d'accélérer les livraisons et d'assurer la fluidité des échanges commerciaux. La maîtrise de la logistique est donc un facteur clé pour améliorer la compétitivité des entreprises sur les marchés mondiaux, contribuant ainsi à une balance commerciale plus favorable.

L'ENIEM (Entreprise Nationale des Industries Électroménagères) est une entreprise algérienne leader dans la fabrication et la commercialisation d'appareils électroménagers. Elle est l'un des principaux acteurs dans son secteur en Algérie, avec une large gamme de produits allant des réfrigérateurs aux climatiseurs. Pour répondre aux besoins croissants du marché et maintenir un niveau de qualité compétitif, l'ENIEM dépend fortement de l'importation de matières premières et de composants nécessaires à la fabrication de ses produits.

En raison des spécificités techniques et de la technologie requise, de nombreuses matières premières, telles que les composants électroniques, les moteurs et certaines pièces spécifiques, sont importées d'Europe et d'Asie. Cette dépendance à l'international exige de l'ENIEM une gestion rigoureuse de sa chaîne d'approvisionnement. Elle doit non seulement assurer la disponibilité constante des matériaux, mais aussi gérer les fluctuations des prix, les délais de livraison, et les complexités douanières.

Introduction générale

Dans ce cadre en découle une problématique qui a pour but de répondre d'une manière optimale sur la question suivante :

« Comment l'évolution des importations réalisées par l'ENIEM en 2023 se distingue-t-elle de celles effectuées durant la période de la pandémie de COVID-19 ? »

Afin de bien structurer notre travail de mémoire, et pour répondre à notre problématique, nous avons posé les questions secondaires suivantes :

1. Qu'est-ce que la balance commerciale et comment influe-t-elle sur l'économie d'un pays ?
2. Quels sont les principaux objectifs de l'approvisionnement et comment contribuent-ils à la performance globale d'une entreprise ?

➤ Les hypothèses

Pour mieux construire la réponse grâce aux questions secondaires, nous avons lancé les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : Les importations réalisées par l'ENIEM en 2023 ont probablement augmenté par rapport à la période de la pandémie de COVID-19, en raison de la reprise économique et de la stabilisation des chaînes d'approvisionnement mondiales, contrairement aux perturbations subies durant la pandémie.
- **Hypothèse 02** : Une balance commerciale excédentaire contribue positivement à la croissance économique d'un pays en augmentant les réserves de devises étrangères, tandis qu'une balance déficitaire peut freiner cette croissance en créant une dépendance aux importations et en augmentant l'endettement.
- **Hypothèse 03** : Les objectifs clés de l'approvisionnement, tels que la réduction des coûts, la qualité des produits et la continuité des stocks, améliorent la compétitivité de l'entreprise en optimisant les coûts de production, en assurant la qualité des produits finaux et en évitant les interruptions dans la chaîne de production.

➤ Objectifs de notre étude

- Étudier les fondements théoriques du commerce international pour comprendre les principes clés et leur influence sur les échanges commerciaux.
- Analyser les stratégies d'approvisionnement à l'international pour identifier les meilleures pratiques permettant d'optimiser la gestion des ressources.
- Évaluer les méthodes d'optimisation des approvisionnements à l'international afin de déterminer les techniques les plus efficaces pour réduire les coûts.
- Examiner la balance commerciale nationale pour comprendre son impact sur l'économie du pays et les implications des déficits ou excédents commerciaux.

Introduction générale

- Étudier les instruments et techniques de financement à l'international pour recommander des solutions adaptées aux besoins des entreprises dans leurs transactions internationales.
- Analyser l'impact du transport international des marchandises sur les importations et les approvisionnements pour identifier les défis logistiques et améliorer la gestion des importations.
- Étudier un cas pratique d'importation au sein de l'ENIEM pour évaluer les processus d'importation et proposer des améliorations basées sur une analyse comparative des données.

➤ La structure de travail

Notre mémoire est structuré en deux parties distinctes : une partie théorique et une partie pratique. La première partie, consacrée à l'approfondissement des concepts théoriques, est composée de deux chapitres. Cette partie vise à fournir un cadre conceptuel solide sur le commerce international, les approvisionnements et la balance commerciale, qui servira de base à l'analyse pratique. Chaque chapitre de cette partie est conçu pour aborder des aspects essentiels du sujet, tout en mettant en lumière les différentes stratégies et méthodes appliquées dans le domaine du commerce international.

Le premier chapitre, intitulé « Aperçu théorique sur le commerce international », est divisé en quatre sections. La première section traite des fondements théoriques du commerce international, en expliquant les principales théories économiques. La deuxième section aborde les généralités sur l'approvisionnement à l'international, en soulignant les défis et opportunités que cela représente pour les entreprises. La troisième section explore les stratégies d'approvisionnement à l'international, tandis que la quatrième section se concentre sur les méthodes d'optimisation des approvisionnements, mettant en avant les pratiques innovantes pour améliorer l'efficacité.

Le deuxième chapitre de la partie théorique est intitulé « La balance du commerce national ». Ce chapitre contient également quatre sections. La première section couvre les aspects théoriques de la balance commerciale, tandis que la deuxième présente la chaîne logistique internationale. La troisième section s'intéresse aux instruments et techniques de financement à l'international, et la quatrième section examine les solutions à court terme et le transport international des marchandises.

Introduction générale

Enfin, la seconde partie du mémoire est dédiée à l'étude pratique, avec un troisième chapitre consacré à l'analyse d'une opération d'importation réalisée au sein de l'ENIEM. Ce chapitre présente l'organisme d'accueil, détaille la méthodologie utilisée et analyse procédure d'importation au sein d'ENIEM, en effectuant une comparaison entre les années 2015 et 2023.

CHAPITRE I :

Aperçu théorique de commerce international

Introduction

Le commerce international représente l'échange de biens et de services entre les pays. Il repose sur le principe de l'avantage comparatif, qui stipule que les nations tirent profit de la spécialisation dans la production des biens pour lesquels elles disposent d'un avantage relatif. Ce phénomène a connu une expansion rapide avec la mondialisation, facilitée par des accords commerciaux, la réduction des barrières tarifaires et les avancées technologiques. Ces échanges internationaux stimulent la croissance économique, créent des emplois et offrent aux consommateurs une plus grande variété de produits.

Cependant, le commerce international n'est pas sans défis. Les disparités économiques entre les nations, les barrières non tarifaires, les politiques protectionnistes et les préoccupations environnementales sont autant de facteurs qui complexifient les relations commerciales globales. Les entreprises doivent naviguer dans un environnement réglementaire souvent complexe et diversifié, gérer les risques liés aux fluctuations des taux de change et faire face à une concurrence mondiale accrue.

L'approvisionnement à l'international joue un rôle crucial dans la stratégie des entreprises modernes. En se tournant vers des fournisseurs étrangers, les entreprises peuvent réduire leurs coûts de production, accéder à des matières premières de meilleure qualité ou plus abondantes, et diversifier leurs sources d'approvisionnement pour minimiser les risques liés à la dépendance vis-à-vis d'un seul fournisseur. Cette démarche exige une gestion rigoureuse de la chaîne d'approvisionnement, incluant la logistique, le respect des normes et des réglementations locales, et la gestion des délais de livraison. De plus, l'approvisionnement international permet aux entreprises de rester compétitives sur le marché global en intégrant des innovations et des technologies développées à l'étranger.

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

Section 1 : Les fondements théoriques du commerce international

L'objectif de cette section est de présenter les diverses théories traitant du commerce international. Il est essentiel de reconnaître l'existence de plusieurs écoles de pensée qui ont accordé une grande importance à ce domaine. Les théories du commerce international constituent l'une des branches les plus anciennes et les plus riches de la théorie économique. Elles cherchent à expliquer la spécialisation des pays dans la production de certains biens et services, qui sont vendus sur le marché national et exportés vers des marchés étrangers en échange d'autres biens et services importés. Un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire qu'il est plus efficace que les autres pays dans leur production. Les différentes théories divergent principalement sur l'explication de l'origine de cet avantage.

Les théoriciens distinguent deux principales catégories de théories du commerce international : les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international.

1.1. Les théories traditionnelles du commerce international

Les théories traditionnelles incluent :

1.1.1. Les théories classiques du commerce international

La théorie du commerce international a émergé des analyses développées par les auteurs classiques anglais. Leurs thèses ont été formulées durant la révolution industrielle en Grande-Bretagne.¹

1.1.1.1. La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH

Adam Smith a largement vanté les avantages de la division du travail et de la spécialisation des tâches. Selon lui, cela permet de produire davantage à moindre coût. Toutefois, la division du travail est indissociable de l'échange. Se spécialiser signifie renoncer à produire soi-même certains biens, qui seront alors obtenus en échange du surplus de production généré par la spécialisation.²

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

² Ibid, p19.

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

La théorie de l'avantage absolu propose une première réponse à la question du sens des échanges. Elle suggère que chaque pays devrait se spécialiser dans la production pour laquelle il possède un avantage, c'est-à-dire produire à moindre coût que ses partenaires. Cela implique de produire plus que nécessaire dans ce secteur et d'exporter cet excédent. En échange, les exportations permettent d'acquérir, par l'importation, les biens que le pays a choisi de ne pas produire. Ainsi, chaque pays exporte les biens pour lesquels il a un avantage absolu et importe ceux qu'il ne produit pas.³

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

L'étude de cette théorie permet de conclure qu'Adam Smith se base sur le concept d'avantage absolu, qui décrit la capacité d'un pays à produire un bien en utilisant moins de facteurs de production que les autres pays. Un avantage absolu se manifeste lorsqu'une nation peut produire et vendre un bien à un prix inférieur à celui de ses concurrents internationaux.

1.1.1.2. La théorie de l'avantage comparatif chez David RICARDO

Un avantage comparatif se manifeste lorsqu'une nation, dans le commerce international, présente un désavantage moindre sur un bien par rapport aux autres biens, en termes de coût et de prix de vente.⁵

Dans sa théorie des avantages comparatifs, David Ricardo répond à cette question en soulignant que la spécialisation internationale est bénéfique pour tous. Les nations sans avantage doivent se spécialiser dans les productions où leur désavantage est le moindre. Cela conduit à une augmentation des richesses totales produites.

³ Ibid, p21.

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

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

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

Tout en partageant les critiques d'Adam Smith à l'égard des mercantilistes concernant leur vision protectionniste du commerce extérieur, David Ricardo a néanmoins rejeté la théorie d'avantage absolu, car elle excluait les pays n'ayant aucun avantage absolu du commerce international. Pour remédier à cela, il a proposé une nouvelle approche de l'échange international fondée sur une analyse des coûts comparatifs entre les pays participants aux échanges.

Il avait proposé un modèle simple pour illustrer les concepts de coûts comparatifs et de spécialisation internationale. Les hypothèses de ce modèle sont les suivantes :⁶

- Le commerce international se limite à deux pays, comme dans l'exemple de David Ricardo avec l'Angleterre et le Portugal, supposés être d'égale importance en termes de production.
- Les échanges internationaux portent sur seulement deux marchandises, telles que le drap et le vin.
- Le coût de production de chaque marchandise est mesuré en quantité de travail. Une unité de travail équivaut à une journée de travail pour un ouvrier de compétence et de force moyenne.
- Le rendement des secteurs de production concernés par les échanges internationaux est constant.
- Les frais de transport et d'assurance liés au commerce international sont négligés.
- La monnaie est considérée neutre, servant uniquement à faciliter les échanges.
- Les facteurs de production ne se déplacent pas à l'international.

La spécialisation des pays en fonction de leurs avantages relatifs a conduit à une création nette de richesse, avec une augmentation de la production totale de vin sans diminution de celle de drap.⁷

La quête d'un gain maximal incite chaque pays à renoncer totalement à la production dans laquelle il n'est pas compétitif. Cela implique une logique de spécialisation complète, à

⁶ Brahim GUENDOZI, Op.cit., page : 23,24

⁷ Christian AUBIN et Philippe NOREL, Op.cit., page 22,23

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

condition que les capacités de production soient suffisantes pour répondre aux besoins totaux des deux pays.

1.1.2. Les théories néoclassiques de l'échange international

Après les classiques, les économistes néoclassiques ont également apporté leur contribution au développement du commerce international. Parmi leurs travaux, nous trouvons :

1.1.2.1. La théorie de la dotation en facteurs de production d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) :

Les travaux d'Elie Heckscher et Bertil Ohlin, complétés par ceux de Paul Samuelson, ont mis en lumière l'importance des dotations en facteurs de production dans l'obtention des avantages comparatifs.

A. Le théorème d'Heckscher-Ohlin (H-O)

Eli Heckscher, suivi par Bertil Ohlin, ont expliqué l'échange international à partir de l'abondance ou de la rareté relative des facteurs de production dont disposent les pays. Chaque nation a intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant les facteurs de production qu'elle possède en abondance. Par exemple, l'Angleterre, riche en capital et en travail mais pauvre en terre, et l'Australie, abondante en terre mais manquant de capital et de travail, illustrent ce principe.

Dans le cadre de l'échange international, l'Angleterre a avantage à se spécialiser dans des produits nécessitant beaucoup de capital et de travail, comme les produits manufacturiers. En revanche, l'Australie devrait se concentrer sur des biens qui utilisent intensivement le facteur terre, comme les produits agricoles.

Ainsi, l'échange international devient indirectement un échange de facteurs rares contre des facteurs abondants. En d'autres termes, lorsque l'Australie exporte du blé et que l'Angleterre exporte des biens industriels, il y a un échange implicite de terre australienne contre du capital anglais.

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

- La concurrence pure et parfaite ;
- L'immobilité internationale des facteurs de production ;

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

- La mobilité des produits (libre échange) ;
- L'homogénéité des facteurs de production ;

B. La contribution de P.A. Samuelson

L'économiste américain P.A. Samuelson a enrichi l'analyse de l'échange international selon le principe défini par E. Heckscher et B. Ohlin. Sa contribution réside dans l'observation d'une homogénéisation des prix des facteurs de production entre les pays pratiquant le commerce international. En effet, le commerce international tend à augmenter le prix du facteur abondant (en raison de la demande excédentaire pour ce facteur) et à diminuer le prix du facteur rare (en raison de l'offre excédentaire pour ce facteur). Cela conduit à une égalisation internationale des rémunérations des facteurs de production, un phénomène connu sous le nom de théorème Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).⁸

1.2. Les nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories du commerce international sont apparues en réponse à une insatisfaction généralisée vis-à-vis de la capacité limitée de la théorie traditionnelle à expliquer les caractéristiques du commerce international. Contrairement aux prédictions de la théorie traditionnelle, le commerce international se développe principalement entre les nations les plus développées, qui ont des dotations factorielles similaires. Cela signifie que le commerce se fait essentiellement entre des pays très similaires, alors que la théorie traditionnelle insiste sur les différences entre les nations pour expliquer les échanges internationaux.⁹

1.2.1. L'approche néo-factorielle

L'approche néo-factorielle intègre la notion de capital humain et la qualification de la main-d'œuvre. Selon cette théorie, un pays disposant d'un capital relativement abondant exportera des biens nécessitant une main-d'œuvre qualifiée, tandis qu'un pays avec un capital relativement moins abondant exportera des biens nécessitant une main-d'œuvre non qualifiée.¹⁰

1.2.2. Les théories néo technologiques

⁸ Brahim GUENDOZI, Op.cit., page 27

⁹ Michel RAINELLI, « La nouvelle théorie du commerce international », Edition La Découverte, Paris, 1997, page 20,21

¹⁰ Jean Louis MUCCHIELLI, Op.cit., page 58

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

Dans les théories néo technologiques, la localisation de la production est liée aux coûts comparatifs. Ces théories reconnaissent l'existence d'une brèche technologique temporaire après l'introduction de nouveaux produits, ce qui confère un avantage comparatif temporaire au pays qui les introduit. Cependant, une lacune de la théorie de la brèche technologique est son incapacité à expliquer pourquoi la découverte n'est pas exploitée dans le pays offrant les coûts de production les plus avantageux.

HIRSCH (1967) a partiellement comblé cette lacune en suggérant que les produits suivent des cycles technologiques. Au début de leur introduction sur le marché, les nouveaux produits nécessitent une main-d'œuvre hautement qualifiée avant de devenir standardisés par la suite. Ce n'est qu'au stade de la standardisation que leur production devient routinière et peut être réalisée avec une main-d'œuvre moins qualifiée. Cette formulation présente des similitudes avec une interprétation dynamique du modèle de HECKSHER-OHLIN.

1.2.3. La théorie macroéconomique

On distingue deux catégories :

1.2.3.1. La théorie de la demande

La théorie de la demande, initiée par Stefan Burestam LINDER en 1961, remet en question l'accent traditionnel mis sur les capacités de production des pays et met plutôt l'accent sur la demande. Selon cette perspective, les pays se spécialisent en fonction de leur demande intérieure plutôt que de leurs dotations en facteurs. Lorsque la demande interne atteint un niveau de saturation, les entreprises cherchent de nouveaux débouchés à l'exportation. Ainsi, le marché international est perçu comme une extension du marché national.

1.2.3.2. La théorie du cycle de vie international des produits

La théorie du cycle de vie international des produits, développée par Vernon, met en évidence la nature temporaire de cet avantage concurrentiel. Lorsqu'un produit atteint sa phase de maturité et devient standardisé, il requiert davantage de main-d'œuvre peu qualifiée, rétablissant ainsi l'importance des coûts des facteurs de production. Pour réduire les coûts, notamment de transport et de fabrication, les entreprises délocalisent leur production vers des pays en développement, qui deviennent alors des exportateurs à destination des pays industrialisés.

La notion de cycle de vie du produit, initialement développée dans le domaine du marketing, est réinterprétée par l'auteur pour étudier les déterminants du commerce

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

international. Selon ce principe, une innovation technologique confère un nouvel avantage comparatif à un pays tant que son adoption à l'échelle internationale n'est pas généralisée. Trois phases sont identifiées dans l'évolution des conditions et des lieux de production, ainsi que dans l'attitude des consommateurs à l'égard du nouveau produit.

Les trois phases du cycle de vie international des produits sont :¹¹

- **Phase du produit nouveau :**

Le lancement du produit a lieu initialement aux États-Unis, où l'innovation technologique, le niveau de revenu élevé et la main-d'œuvre hautement qualifiée sont présents. Il est perçu comme un bien de luxe au départ, avec un marché restreint et un nombre limité de fabricants. Les investissements techniques et commerciaux associés à ce produit sont importants, ce qui conduit à une localisation de la production près du marché domestique, principalement aux États-Unis. Cette phase ne génère donc pas de flux significatif de commerce international.

- **Phase du produit mûr :**

Le produit atteint un stade de normalisation technologique accrue, tant dans ses caractéristiques que dans ses procédés de fabrication. Sa demande croît et s'étend à d'autres pays. Des concurrents étrangers émergent grâce à la diffusion de la technologie. Durant cette phase, les exportations augmentent car le prix du produit diminue et les producteurs explorent de nouveaux marchés.

- **Phase du produit standardisé :**

Le produit standardisé se caractérise par une connaissance précise des méthodes de production et leur simplification. Les aspects liés au marketing sont parfaitement maîtrisés et le marché du produit est pleinement compris. À ce stade, il devient envisageable de délocaliser entièrement la production en dehors du pays innovant, qui devient alors un importateur net. Sous certaines conditions, des pays du Tiers-Monde peuvent également devenir des producteurs grâce à la standardisation du produit. Les exportations se développent à partir des pays qui ont bénéficié du transfert technologique.

1.2.4. La théorie de la firme

¹¹ Brahim GUENDOUZI, Op.cit., page 29,30

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

La théorie de la firme comporte trois composantes :

1.2.4.1. La concurrence imparfaite

Selon Bernard, la différenciation des produits permet aux entreprises d'atteindre un quasi-monopole. Il s'agit moins de produire en masse des produits homogènes que de produire en séries plus limitées des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification.

1.2.4.2. Théorie de la firme multinationale

Des auteurs comme Dunning tentent d'intégrer les niveaux macroéconomique (nation), méso-économique (secteur d'activité) et microéconomique (entreprise) pour montrer que les stratégies d'internationalisation dépendent de la combinaison de certaines conditions. La firme doit posséder, au niveau méso-économique, certains avantages, comme une technologie, qu'il est plus avantageux d'internaliser au niveau microéconomique, en raison des faibles coûts des facteurs de production dans le pays d'accueil au niveau macroéconomique.

1.2.4.3. L'avantage compétitif des nations

Selon Michael Porter, le succès international d'une entreprise est déterminé en partie par la qualité de son environnement national. Cependant, cela ne suffit pas. Deux variables sont également importantes : l'action de l'État, qui peut stimuler les industries et modifier la concurrence, et le facteur aléatoire. Ces théories ont favorisé le développement du commerce international sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), offrant aux pays un cadre propice à l'amélioration de leurs activités.¹²

Section 2 : Généralités sur l'approvisionnement à l'international

L'approvisionnement à l'international, ou sourcing international, est une stratégie clé pour les entreprises cherchant à optimiser leurs coûts, améliorer la qualité de leurs produits et diversifier leurs sources de matières premières et composantes. Cette pratique permet aux entreprises d'accéder à un marché mondial de fournisseurs, leur offrant ainsi des opportunités d'innovation et de compétitivité accrues.

Dans cette section, nous allons explorer en détail l'approvisionnement à l'international. Nous commencerons par définir ce concept, Ensuite, nous examinerons les principaux objectifs

¹² A GERJEBIN, « théorie contemporaine de l'échange international », France, 1987, page 229.

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

que les entreprises cherchent à atteindre par cette pratique, ainsi que les avantages et l'intérêt stratégique qu'elle représente. Puis nous décrivons le processus typique impliqué dans le l'approvisionnement international.

2.1. La définition de l'approvisionnement

Plusieurs définitions ont été attribuées à l'approvisionnement :

Selon DURAN. J.P (2003) : « *l'approvisionnement consiste à déclencher les livraisons en fonction des besoins des clients internes (la production) et les clients externes* »¹³

Selon PERSON. H (2000) : « *l'approvisionnement désigne la fonction qui consiste à alimenter les sites de production* ».¹⁴

La fonction « approvisionnement » se situe en amont de la production dans le cycle d'exploitation de l'entreprise. la nature des approvisionnements traités est très variée (matières premières, pièces de rechange, matières consommables, emballage, marchandise, mais aussi énergie, sous-traitance, transport, investissements...);

La mission de la fonction « Approvisionnement » est de procurer à l'entreprise, dans les meilleures conditions de qualité, de coûts, de délais et de sécurité, les matières premières, les composantes, les fournitures, les outillages, les équipements et les services dont l'entreprise a besoin pour ses activités.

L'approvisionnement consiste donc à acheter, au bon moment et au meilleur prix, les quantités nécessaires de produits de qualité à des fournisseurs qui respecteront les délais, et à organiser les flux et le stockage des produits achetés, Cette définition met en évidence les éléments de l'approvisionnement ainsi que ses objectifs.¹⁵

2.2. Objectifs de l'approvisionnement :

¹³ DURAN. J.P, « Les approvisionnements », édition Gualino, Paris, 2003, P. 12.

¹⁴ PERSON. H, « Guide pratique de la fonction achat et approvisionnement en PME/PMI », édition. Maxime, Paris, 2000, P. 24.

¹⁵ OUDINA.F et BENTOUMLA, (2014), « *Gestion d'approvisionnement d'un système De production sous différentes contraintes - Application à une entreprise productive* », mémoire fin d'études, Fabrication mécanique et Productique, UNIVERSITE KASDI MERBAH OUARGLA, p32.

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

La mission générale de la fonction « l'approvisionnement » est de mettre à la disposition des unités de production les biens en qualité et quantité suffisantes. Ceci est réalisé selon les objectifs suivants :¹⁶

- **Objectif des coûts** : Les services d'approvisionnement cherchent toujours à réduire les coûts d'achat (par le choix du fournisseur offrant des prix plus avantageux) et à minimiser les couts de gestion.
- **Objectif de fonctionnement** : Les services d'approvisionnement doivent mettre à la disposition du service production des quantités de matières suffisantes pour son bon fonctionnement afin d'éviter tout arrêt ou ralentissement de la fabrication.
- **Objectif de qualité** : La qualité est une condition importante pour la réussite d'un produit. Le choix du produit et de fournisseur de qualité assure une sécurité indispensable pour l'entreprise.¹⁷

2.3. La mission de la fonction d'approvisionnement

La mission de la fonction d'approvisionnement consiste à fournir à l'entreprise, dans des conditions optimales de qualité, de coût, de délais et de sécurité, les matières premières, les composants, les fournitures, les outillages, les équipements et les services nécessaires à son activité.

Les tâches de cette fonction comprennent :

- Connaître les marchés et les sources d'approvisionnement pour toutes les catégories d'achats et surveiller leurs évolutions.
- Collaborer à la définition des caractéristiques et des spécifications des produits à acheter.
- Rechercher et sélectionner les fournisseurs, négocier avec eux, programmer et passer les commandes d'achats.
- Suivre les livraisons des commandes.
- Contrôler les réceptions des commandes.
- Analyser l'utilisation des achats dans les différents services.

¹⁶ Fournie Paul, Ménard, Jean.-Pierre, « Gestion de l'approvisionnement et des stocks », 2ème édition, Paris, 2004, p10

¹⁷ Fournier, P., & Ménard, J. P. (2004). Gestion de l'approvisionnement et des stocks. Gaëtan Morin.p12.

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

- Gérer les stocks.

- Fournir des informations pertinentes à tous les services utilisateurs.

2.4. Les différentes politiques d'approvisionnement

Les politiques d'approvisionnement sont définies en fonction du rythme choisi pour les approvisionnements. On peut distinguer trois principales politiques :

2.4.1. Approvisionnement annuel

Cette politique implique de passer une seule commande pour l'ensemble de l'année. Elle permet de minimiser les coûts de passation et d'éviter les ruptures de stock. Cependant, elle entraîne des coûts de possession élevés.

2.4.2. Approvisionnement trimestriel

Cette approche prévoit quatre livraisons égales réparties sur l'année. Elle réduit les coûts de stockage, mais génère des coûts de passation plus élevés.

2.4.3. Juste à temps (JAT)

Cette politique consiste à acheter les matières premières uniquement au moment où elles sont nécessaires pour la production. Elle permet d'éliminer les stocks au sein de l'entreprise.

2.5. Les coûts associés à une politique d'approvisionnement a l'international ¹⁸

2.5.1. Le coût de lancement des commandes (ou coût de passation des commandes)

La gestion des commandes entraîne des coûts indirects au sein d'un centre d'approvisionnement, tels que les charges de personnel du service achat et du magasin, ainsi que les frais de transport. Une partie de ces coûts varie en fonction du nombre de commandes, indépendamment des quantités commandées à chaque fois, incluant le contrôle des réceptions, le traitement administratif des commandes et une partie des coûts de transport.

Ainsi, la première politique (un seul approvisionnement par an) génère un coût de lancement des commandes bien plus faible comparé à la deuxième politique (quatre

¹⁸ Christian G, Christian R, Christiane R, « comptabilité de gestion », 7eme édition, Paris, 2007, P 320.

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

approvisionnements annuels) et à la troisième politique (approvisionnement en « juste à temps »).

Les éléments du coût de passation de la commande :

- **Passation de la commande** : Les coûts de passation de commande incluent :
 - Les frais liés à la commande, tels que les frais de téléphone, fax, conventions, ainsi que les frais de prospection et d'analyse des offres.
 - Les coûts liés au suivi de la commande, tels que les frais d'étude de marché, de négociation et de surveillance des délais de livraison.
- **Coûts de réception des commandes** : Les coûts de réception des commandes comprennent :
 - Les frais de contrôle quantitatif et qualitatif, les frais de déplacement des acheteurs, ainsi que les frais du personnel chargé de la commande (perte de valeur et de poids, mobiliers utilisés, salaires).

2.5.2. Le coût de stockage (ou coût de possession du stock)

La possession d'un stock engendre des charges dont le montant varie en fonction du niveau de stock. Certaines de ces charges sont imputées au centre d'analyse « approvisionnement », telles que les assurances et l'amortissement des locaux. D'autres sont comptabilisées comme charges administratives et financières, notamment le coût du financement du stock.

Ce coût de possession, calculé sur une base annuelle, est proportionnel à la valeur moyenne du stock. Ainsi, il sera beaucoup plus élevé pour la politique d'approvisionnement annuelle que pour la politique d'approvisionnement trimestrielle. En revanche, il sera presque nul dans le cadre d'une politique de réapprovisionnement en « juste à temps ».

Les éléments du coût de possession

Ce coût est exprimé sous forme d'un taux et calculé sur la base de la valeur moyenne du stock. Parmi les éléments constitutifs, on distingue :

- L'intérêt des dettes destinées au financement des achats

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

- Les dépréciations du stock, incluant les pertes matérielles, les avaries et les détériorations dues à divers incidents.
- Les frais de magasinage, couvrant les frais de fonctionnement du magasin, tels que le loyer et l'entretien des locaux, les assurances, les frais de personnel et de manutention, ainsi que le gardiennage.

2.5.3. Le coût de pénurie (ou coût de rupture de stock)

Dans les précédentes analyses, nous avons supposé que la connaissance préalable de la demande permît d'éviter toute rupture de stock. Cependant, des erreurs de prévision ou des incertitudes sur les délais de livraison des fournisseurs peuvent entraîner une insuffisance temporaire des approvisionnements nécessaires à la fabrication.¹⁹

Ce risque de rupture est présent lors de chaque réapprovisionnement et est donc plus élevé avec une politique d'approvisionnement trimestriel qu'avec une politique annuelle.

L'évaluation du coût de rupture de stock est souvent complexe. Ce coût peut inclure :

- Un coût d'opportunité lié à des ventes manquées.
- Une perte d'image commerciale due aux retards de livraison aux clients.
- Des charges supplémentaires causées par la désorganisation de la production.

Les coûts de pénurie sont les coûts susceptibles de survenir lorsqu'un article n'est pas disponible. Ils comprennent :

- La main-d'œuvre inoccupée.
- L'équipement arrêté.
- Les coûts liés aux changements dans le programme de fabrication.
- La perte de réputation.
- La perte de commandes.

¹⁹<https://www.transportexpress.fr/fr/actualites/couts-stockage> consulté le 15/04/2024 à 14h

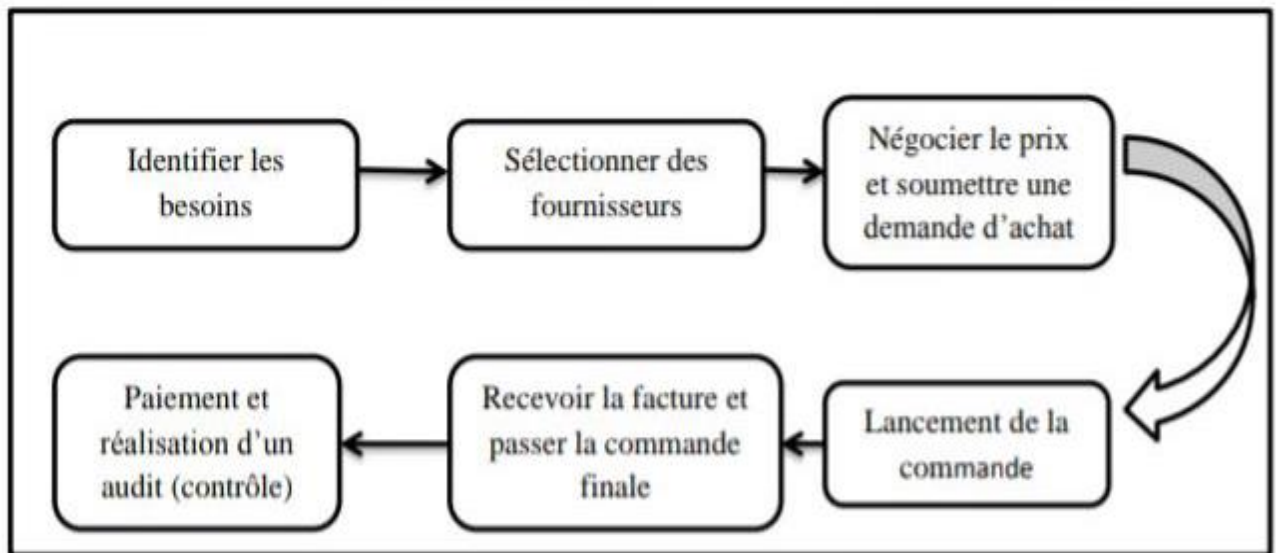
Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

- Les coûts des procédures d'urgence pour accélérer les livraisons.
- Les coûts supplémentaires de sous-traitance pour respecter les délais.

2.6. Le processus d'approvisionnement

Le processus d'approvisionnement concerne les opérations visant à fournir à l'entreprise les biens et services nécessaires à son fonctionnement. Ces opérations assurent la disponibilité des biens et services non présents en interne, répondant à des besoins définis en termes de quantité et de qualité, tout en minimisant les coûts.

Figure N° 01 : le processus d'approvisionnement



Source : Elaboré par nous-mêmes, sur synthèse de lecture.

Le processus d'approvisionnement comprend généralement sept étapes clés :

- **Identifier les besoins de l'entreprise** : Le processus commence lorsqu'une entreprise reconnaît la nécessité d'un bien ou d'un service. Il s'agit d'identifier les besoins en ressources internes et matérielles pour les opérations, ou en produits destinés à la vente. Une fois les besoins définis, le service financier établit un budget pour passer à l'étape suivante.
- **Évaluer les fournisseurs** : La sélection des fournisseurs est basée sur leur capacité à répondre aux normes de qualité et de valeur des biens de l'entreprise. Les critères de sélection incluent la capacité de production, la réputation, la rapidité, la fiabilité et le service client. Les fournisseurs doivent offrir des prix compétitifs pour réduire les coûts d'achat. Trouver des

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

fournisseurs adéquats est crucial pour établir des relations à long terme bénéfiques pour les deux parties.

- **Négocier le prix et soumettre une demande d'achat** : Une fois le fournisseur sélectionné, les parties doivent s'entendre sur le prix des marchandises. Cette étape, appelée passation de marchés, implique une collaboration sur les modalités de production et de livraison. Après avoir défini tous les aspects dans un contrat, l'entreprise peut envoyer une demande d'achat à son service financier. Le conseiller financier suit la procédure et approuve la demande avant de finaliser la commande.

- **Lancement de commande** : La commande fournisseur est émise lorsque l'entreprise est prête à acheter les biens ou services du fournisseur sélectionné. La commande est un contrat juridiquement contraignant pour les deux parties. Les bons de commande sont enregistrés manuellement ou via un logiciel de gestion des commandes pour audit et suivi.

- **Recevoir la facture et finaliser la commande** : Le fournisseur examine la commande et retourne une facture détaillant les produits, quantités, prix et date de paiement. Si l'entreprise trouve des divergences, elle doit contacter le fournisseur rapidement pour apporter des modifications. Une fois cette période écoulée, la commande est finalisée et la production peut commencer.

- **Paiement des marchandises et audit** : Selon les termes convenus, l'entreprise paie les marchandises avant ou après leur livraison. À la réception des marchandises, l'équipe des comptes créditeurs vérifie la facture et procède à un audit. Cela inclut un rapprochement tri directionnel des données entre les bons de commande, les factures et les bordereaux de livraison.

- **Mise à jour des enregistrements** : La dernière étape consiste à mettre à jour tous les enregistrements pour inclure les informations issues de l'audit, de la facture et du bon de commande. Une comptabilité précise est essentielle pour simplifier les inspections trimestrielles et éviter les écarts de stock.

Section 3 : Les stratégies d'approvisionnement à l'international

La stratégie peut se définir comme le choix d'un ensemble d'options fondamentales visant à atteindre des objectifs préalablement fixés. En conséquence, cela implique l'élaboration d'une politique basée sur l'analyse des forces et des faiblesses, tout en tenant compte des

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

menaces et des opportunités. Concernant les stratégies d'approvisionnement, il s'agit de déterminer la méthode la plus efficace et cohérente pour acquérir les biens et services nécessaires. Cette méthode doit offrir un maximum d'avantages en termes de coûts, de délais et d'utilisation des ressources. Dans ce contexte, nous présentons ci-dessous différentes stratégies d'approvisionnement : l'approvisionnement standard, le transfert physique, la consignation, la sous-traitance et les services externes.

3.1. L'approvisionnement standard

L'approvisionnement standard est la méthode classique de gestion des achats. Dans cette stratégie, les besoins internes de l'entreprise sont d'abord identifiés et exprimés sous forme de demandes d'achats. Ces demandes sont ensuite transmises au service des achats.

Le service des achats joue un rôle central dans cette démarche. Il commence par contacter des fournisseurs externes potentiels et émet des appels d'offres pour les produits ou services requis. Les fournisseurs intéressés répondent en soumettant leurs propositions détaillées.

Le service des achats analyse ensuite les différentes offres reçues, évaluant les critères tels que le prix, la qualité, les délais de livraison, et les conditions de paiement. Après cette évaluation, les fournisseurs les plus appropriés sont sélectionnés. Les demandes d'achats initiales sont alors converties en commandes d'achats formelles.

Une fois les commandes émises, l'entreprise attend la livraison des marchandises ou services à la date et au lieu convenus. Ce processus assure que les achats sont effectués de manière structurée, permettant à l'entreprise de gérer efficacement ses besoins tout en optimisant les coûts et en minimisant les risques liés à l'approvisionnement.²⁰

Alors, l'approvisionnement standard se caractérise par une série d'étapes bien définies, allant de l'identification des besoins internes à la réception des marchandises, en passant par la sélection rigoureuse des fournisseurs. Cette méthode assure une gestion transparente et contrôlée des achats, essentielle pour le bon fonctionnement de l'entreprise.

3.2. Le transfert physique

²⁰ DROUCHE M et. EDJEKOUANE .N, « L'approvisionnement sur le marché *International* » Mémoire de fin de Cycle en Sciences Commerciales, option, UMMMarketing industriel

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

Le transfert physique est une stratégie d'approvisionnement interne où les besoins en biens et matériaux sont satisfaits par des mouvements de stock au sein de l'entreprise elle-même. Les demandes internes sont dirigées vers un magasin central de l'entreprise, qui sert de principal point de stockage.

Ce magasin central a pour rôle de réapprovisionner les magasins secondaires, les ateliers, ou les bureaux en fonction de leurs besoins. Ce processus de déplacement des marchandises d'une entité à une autre au sein de l'entreprise est connu sous le nom de « flux de transfert ».

Un aspect clé du transfert physique est que ces mouvements de stock ne génèrent pas de facturation entre les différentes unités de l'entreprise. Les produits sont simplement transférés avec leur valeur comptable, sans transaction financière interne. Ce mécanisme simplifie la gestion des stocks et permet une meilleure optimisation des ressources disponibles.

Le transfert physique permet une répartition efficace des stocks, assurant que chaque unité de l'entreprise dispose des matériaux nécessaires pour ses opérations sans avoir à recourir à des achats externes. Cela peut réduire les coûts globaux et améliorer la coordination interne.

3.3. La consignation

La consignation est une stratégie d'approvisionnement où les stocks de l'entreprise sont conservés dans les locaux du fournisseur. On parle alors de « stocks en consignation ». Dans ce modèle, l'entreprise commande des articles qui sont stockés chez le fournisseur, mais elle en demeure le propriétaire légal. Le paiement n'est effectué que lorsque l'entreprise prélève les articles en consignation.

Concrètement, le fournisseur n'exige le règlement que lorsque les articles sont retirés de son stock par l'entreprise. Ce mécanisme permet à l'entreprise de gérer ses besoins en stock sans avoir à payer immédiatement pour les marchandises. Toutefois, pour ce type de contrat, le fournisseur peut exiger une garantie minimum de consommation pour s'assurer d'un certain niveau de ventes.

Du point de vue du fournisseur, la gestion des stocks en consignation consiste à fournir des articles et à les stocker dans les locaux du client. Le fournisseur reste propriétaire des articles jusqu'à ce qu'ils soient prélevés du stock en consignation. Une fois les articles retirés, le fournisseur émet une facture qui doit être réglée selon un intervalle de temps prédéfini, souvent

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

mensuellement. De plus, un accord peut être conclu entre le client et le fournisseur stipulant que la propriété des articles restants en consignation sera transférée au client après un certain délai.

Cette méthode offre plusieurs avantages, notamment une meilleure gestion des flux de trésorerie pour l'entreprise et une réduction des risques liés à l'obsolescence des stocks. Pour le fournisseur, elle garantit un certain niveau de consommation et de prévisibilité des ventes. En résumé, la consignation facilite une relation plus flexible et avantageuse entre l'entreprise et le fournisseur, tout en optimisant la gestion des stocks et des ressources financières.

3.4. La sous-traitance

La sous-traitance consiste à confier à une tierce partie l'exécution d'une prestation ou la fabrication de matières ou de composants que l'entreprise ne souhaite pas produire elle-même. Cette stratégie d'approvisionnement possède des caractéristiques spécifiques qui la distinguent de l'approvisionnement de services externes.²¹

Dans le cadre d'une commande de sous-traitance, chaque poste de sous-traitance est associé à un ou plusieurs sous-postes. Ces sous-postes détaillent les matières ou composants nécessaires que le sous-traitant utilisera pour réaliser la tâche demandée. Les matériaux requis sont prélevés des stocks de l'entreprise, ce qui engendre une consommation de ces stocks.

Une fois la commande d'achat confirmée, une opération de sortie des marchandises est effectuée au niveau du magasin, envoyant les matériaux nécessaires au sous-traitant. Ce processus assure que le sous-traitant dispose de tous les éléments requis pour accomplir son travail.

La sous-traitance permet à l'entreprise de se concentrer sur ses compétences principales et de bénéficier de l'expertise et des capacités de production du sous-traitant. Cela peut également réduire les coûts de production et améliorer l'efficacité opérationnelle.

La sous-traitance est une stratégie d'approvisionnement efficace pour déléguer certaines tâches ou fabrications à des tiers spécialisés, permettant à l'entreprise de gérer ses ressources plus judicieusement et d'optimiser ses opérations.

²¹ Bayle-Ottenheim (J.), Le Thomas (A.), Sallez (A.), La sous-traitance, Paris, 1973. P 12

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

3.5. Les services externes

Dans une commande de services externes, chaque poste est accompagné d'un cahier des charges qui détaille les prestations attendues du fournisseur. Ce cahier des charges peut inclure des postes représentant des services spécifiques, des activités, ainsi que des articles nécessaires à la prestation.

La stratégie d'approvisionnement des services externes permet de distinguer deux catégories principales de services :

- **Les services planifiés** : Ce sont des services dont la nature et l'étendue sont bien définies au moment de la passation de commande. Ces services sont enregistrés avec une description précise, une quantité et un prix fixés. Le cahier des charges peut inclure des autorisations pour des dépassements de quantité (en pourcentage) et des modifications du prix contractuel, offrant une certaine flexibilité dans la gestion des services.
- **Les services non planifiés** : Ces services n'ont pas de description détaillée car leur nature et leur étendue précises ne sont pas connues au moment de la commande, ou parce que l'entreprise préfère ne pas les planifier à l'avance pour diverses raisons. Pour maintenir un contrôle sur les dépenses, des valeurs limites sont spécifiées à la place des lignes de service détaillées. Les services peuvent être exécutés tant que les coûts n'excèdent pas ces valeurs limites.

Cette approche permet une gestion flexible et contrôlée des services externes, en assurant que les besoins de l'entreprise sont satisfaits tout en gardant une maîtrise des coûts. Les services planifiés offrent une prévisibilité et une clarté dans les engagements, tandis que les services non planifiés permettent de répondre à des besoins imprévus ou indéfinis, tout en limitant les risques financiers.

La stratégie d'approvisionnement des services externes permet une gestion efficace et adaptable des prestations fournies par des tiers, en équilibrant les besoins de prévisibilité avec la nécessité de flexibilité.

3.6. Stratégies d'approvisionnement électronique

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

Les stratégies d'approvisionnement électronique, telles que l'e-sourcing, l'e-procurement et l'e-tendering, intègrent l'utilisation de l'internet pour optimiser les processus d'achat et de recherche de fournisseurs.²²

- **E-sourcing** : Il s'agit de la recherche de fournisseurs par internet. Cette stratégie permet d'identifier et de contacter de nouveaux fournisseurs pour un type de produit spécifique. Grâce à l'e-sourcing, les entreprises peuvent élargir leur base de fournisseurs potentiels et comparer plus efficacement les offres disponibles sur le marché.
- **E-procurement** : L'e-procurement, ou approvisionnement par internet, consiste à utiliser les nouvelles technologies pour automatiser et optimiser la fonction d'achat de l'entreprise. Tout le processus d'achat est géré en ligne, depuis la passation de commande jusqu'au suivi de l'acheminement et à la confirmation de la livraison. Cette approche permet d'améliorer l'efficacité des processus d'achat, de réduire les délais et les coûts, et d'accroître la transparence et la traçabilité des transactions.
- **E-tendering** : Le e-tendering, ou devis électronique, consiste à utiliser internet pour faire des demandes de devis auprès des fournisseurs et pour recevoir leurs offres en retour. Cette stratégie simplifie et accélère le processus de soumission et de comparaison des offres, tout en garantissant une plus grande transparence et une meilleure traçabilité des transactions.²³

Les stratégies d'approvisionnement électronique offrent aux entreprises des outils puissants pour améliorer leur efficacité opérationnelle, réduire les coûts et accroître la transparence dans leurs transactions commerciales. En tirant parti des technologies internet, les entreprises peuvent rationaliser leurs processus d'achat, élargir leur base de fournisseurs et prendre des décisions plus éclairées en matière d'approvisionnement.

Section 4 : Les Méthodes d'optimisation des approvisionnements à l'international

Le processus de sélection d'une méthode d'approvisionnement est complexe car plusieurs approches sont disponibles. Il est essentiel de choisir la méthode la mieux adaptée à chaque situation.

²²<https://tickinetix.com/fr/blog/quest-ce-que-lapprovisionnement-electronique> consulté le 21/05/2024 à 12h

²³ www.logistiqueconsiel.org/Article/Entrepotmagasign/Approvisionnementstrategies.htm. Consulté le 15/04/2024 à 09h

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

4.1. Méthode de réapprovisionnement périodique « date fixe et quantité fixe » (cadencement fixe)

Également appelée « méthode calendaire », cette approche est utilisée dans des cas exceptionnels où les sorties sont très stables ou sur de courtes périodes (par exemple, dans une entreprise industrielle). Elle prévoit des livraisons de pièces à dates fixes, avec des quantités égales, pouvant correspondre à la quantité économique ou à une autre valeur prédéterminée.

Cette méthode est recommandée pour l'approvisionnement en produits de classe C, dont la consommation est régulière, afin d'éviter les risques de rupture de stock. Si une rupture survient, son impact sera minimisé en raison de l'importance moindre de ces produits. De plus, pour minimiser le risque d'inflation du stock non maîtrisé, cette méthode est privilégiée pour les produits de faible valeur.

La manière la plus simple de mettre en œuvre cette méthode consiste à passer un contrat annuel avec le fournisseur, prévoyant des livraisons partielles périodiques.²⁴

Tableau N° 02 : Les avantages et les inconvénients de la Méthode de réapprovisionnement à dates fixes et quantités fixes.

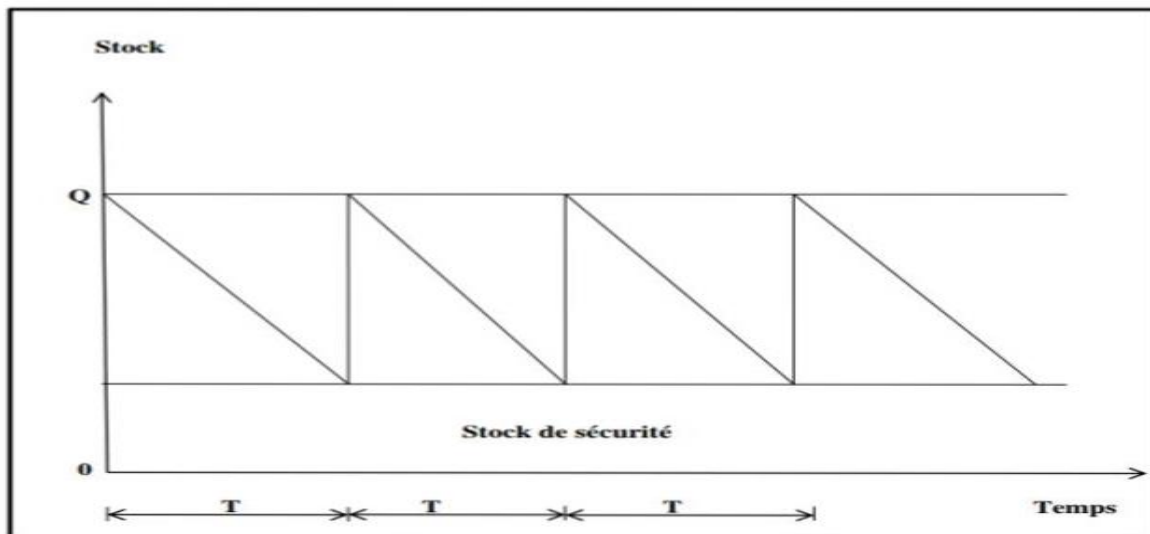
Les avantages	Les inconvénients
- Simplification de la gestion des stocks. - Gains d'échelle négociable vue la quantité souvent élevée de la commande.	- Risque de cumul de stock et de sur-stockage si la quantité de réapprovisionnement est mal calculée ou si la consommation n'est pas régulière

Source : Courtois, A., Martin-Bonnefous, C., Pillet, M., & Pillet, M. Gestion de production. Les Ed. D'Organisation ; 4ème, Paris, 2003

²⁴ FAREL Johan, Amélioration continue du processus d'approvisionnement et des stocks, Gestion et management, Université du Grenoble, France, 2017, page24.

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

Figure N°02 : Représentation graphique de la Méthode de réapprovisionnement à dates fixes et quantités fixes.



Source : Courtois, A., Martin-Bonnefous, C., Pillet, M., & Pillet, M. Gestion de production. Les Ed D'Organisation ; 4ème, Paris, 2003

4.2. Méthode de complément Périodique (date fixe et quantité variable)

Également appelée « méthode de complément », cette méthode est adaptée pour les produits coûteux, périssables ou encombrants, dont la consommation est régulière. Pour chaque produit concerné, un niveau de stock maximum est défini. À des intervalles fixes, le gestionnaire calcule le stock restant et passe une commande pour ramener le stock au niveau maximum fixé.

Selon cette méthode, un niveau de stock optimal (appelé niveau de complément) est défini pour chaque produit. Pour calculer ce niveau de complément (Q_m), il faut tenir compte de la consommation moyenne par unité de temps C , du délai de réapprovisionnement de l'article (D), de la période de passation des commandes (d), et d'un stock de sécurité (SS) pour éviter les ruptures dues à la variabilité de la consommation réelle. Ainsi, la quantité de complément est donnée par la formule suivante :

$$m = C \times (D + d) + SS$$

La quantité à commander (Q_i) à chaque période est alors calculée comme suit :

$$Q_i = Q_m - \text{stock de l'article au moment de la passation de la commande}$$

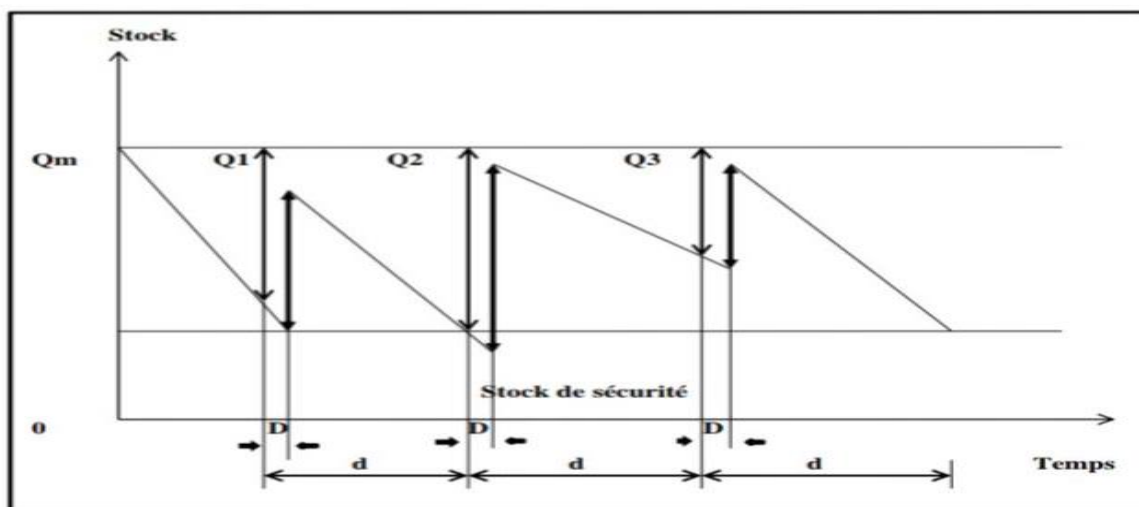
Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

Tableau N° 01 : Les avantages et les inconvénients de la Méthode de complètement périodique date fixe et quantité variable.

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Simplification de la gestion et maîtrise des immobilisations financières.- Elle permet l'établissement d'un planning de réapprovisionnement.- Elle permet le regroupement de commande (date de commande fixe pour tous les articles).	<ul style="list-style-type: none">- Si la consommation pour une raison quelconque devient irrégulière, il y a risque de cumul de stock (immobilisation financière à éviter) ou de rupture de stock.- Immobilisation plus importante des stocks qui engendre le gel des capitaux.

La source : réalisée par nous-mêmes

Figure N°03 : Représentation graphique de la Méthode de complètement périodique date fixe et quantité variable



Source : Courtois, A., Martin-Bonnefous, C., Pillet, M., & Pillet, M. Gestion de production. Les Ed. D'Organisation ; 4ème, Paris, 2003

4.3. Méthode de réapprovisionnement : point de commande (date variable et quantité fixe)

Aussi appelée « méthode du point de commande », cette technique consiste à établir un niveau de stock minimum pour chaque article concerné. Lorsque ce seuil est atteint, une commande d'une quantité fixe (lot économique) est déclenchée. Cette commande vise à couvrir les besoins durant le délai de livraison, allant de la date de lancement de la commande à sa

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

réception. Cette méthode est particulièrement adaptée aux articles très coûteux (classe A) dont les consommations sont irrégulières. Elle implique de commander une quantité fixe chaque fois que le stock atteint le niveau critique, en tenant compte uniquement du stock disponible.²⁵

Tableau N° 02 : Les avantages et les inconvénients de la Méthode de réapprovisionnement à point de commande.

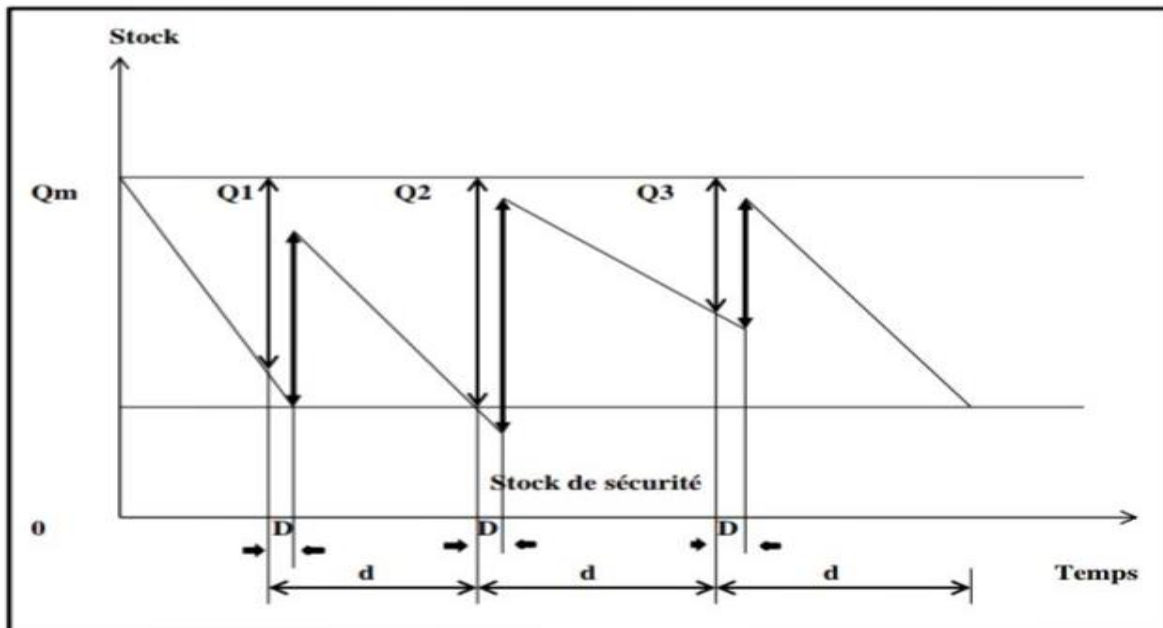
Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- La commande par lot économique permet de faire une meilleure optimisation des approvisionnements. Des calculs bien faits évitent de lourdes immobilisations financières.- Suivi permanent qui permet de limiter le nombre de rupture	<ul style="list-style-type: none">- Implication de lourdes charges administratives par la surveillance permanente (inventaire permanent).- Si La consommation subit une croissance subite et irrégulière, il y a risque de rupture de stock. Cela impose quelque fois la mise en place d'un stock de sécurité. Ce qui finalement ne résout le problème d'immobilisation financière que dans une moindre mesure.-Le cout de gestion est élevé.

Source : Courtois, A., Martin-Bonnefous, C., Pillet, M., & Pillet, M. Gestion de production. Les Ed. D'Organisation ; 4ème, Paris, 2003.

²⁵Alazard C., Sépari S., « Contrôle de gestion, manuel et applications », Dunod, Paris, 2007, P281.

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

Figure N° 04 : Représentation graphique de la Méthode de réapprovisionnement à point de commande.



Source : Alazard C., Sépari S., « Contrôle de gestion, manuel et applications », Dunod, Paris, 2007, P281.

Le schéma illustré par la figure 3 est théorique, car le délai d'approvisionnement comporte des incertitudes et la consommation peut être plus élevée que prévu. Pour cette raison, l'entreprise doit prévoir un stock de sécurité afin d'éviter les ruptures de stock et de couvrir les imprévus.

La formule du point de commande (PC) est la suivante :

$$\text{PC} = C \times D + SS$$

Où :

- (C) représente la consommation moyenne par unité de temps,
- (D) est le délai de réalisation ou d'approvisionnement d'un article,
- (SS) est le stock de sécurité.

Les quantités à commander (Q_i) peuvent être déterminées à l'aide de la formule de la quantité économique (formule de Wilson). Toutefois, un problème peut survenir si la quantité économique (quantité commandée) ne permet pas de dépasser le point de commande, ce qui

Chapitre I : Aperçu théorique de commerce international

conduit à une rupture de stock. La solution consiste à utiliser un « stock fictif » et à passer une nouvelle commande lorsque ce stock atteint le point de commande.

Conclusion

Le commerce international et l'approvisionnement jouent un rôle crucial dans l'économie mondiale en permettant aux pays d'accéder à des ressources, des technologies et des marchés diversifiés. Ils favorisent la spécialisation, améliorent l'efficacité des entreprises et stimulent la croissance économique. Cependant, ils posent également des défis, tels que la dépendance aux chaînes d'approvisionnement mondiales et la nécessité de gérer les risques géopolitiques et environnementaux. Pour maximiser les bénéfices du commerce international, il est essentiel de développer des stratégies d'approvisionnement résilientes et durables, tout en promouvant des politiques commerciales équitables et transparentes.

Chapitre II :
La balance commerciale

Introduction

La balance commerciale est un élément fondamental pour comprendre la position économique d'un pays dans le contexte mondial. Elle mesure la différence entre la valeur des biens exportés et celle des biens importés. Un excédent commercial peut indiquer une économie robuste et compétitive, tandis qu'un déficit peut signaler des vulnérabilités économiques. Cette analyse est cruciale pour orienter les politiques économiques et commerciales d'un pays.

La chaîne logistique internationale joue un rôle déterminant dans la balance commerciale. Elle englobe l'ensemble des processus allant de la production à la livraison des produits finis à l'étranger. Une gestion efficace de cette chaîne permet de réduire les coûts, d'améliorer la qualité des services et de garantir la satisfaction des clients internationaux. La coordination des différents acteurs de la chaîne, tels que les fournisseurs, les transporteurs et les distributeurs, est essentielle pour maintenir un flux constant et fiable de marchandises à travers les frontières.

Les moyens et les techniques de paiement à l'international sont également des éléments cruciaux dans le commerce mondial. Les entreprises doivent naviguer entre divers modes de paiement, comme les lettres de crédit, les paiements à l'avance ou les termes ouverts, tout en minimisant les risques financiers. La maîtrise de ces techniques assure non seulement des transactions sécurisées mais aussi des relations commerciales solides et durables avec les partenaires étrangers.

Le transport international et l'utilisation des incoterms ajoutent une autre couche de complexité au commerce international. Le choix des modes de transport – maritime, aérien, terrestre ou ferroviaire – a un impact direct sur les coûts et les délais de livraison. Les incoterms, qui définissent les responsabilités des acheteurs et des vendeurs concernant le transport, les risques et les coûts, jouent un rôle crucial dans la clarification des obligations contractuelles. De plus, les entreprises doivent être prêtes à gérer des situations telles que les retards douaniers, les catastrophes naturelles ou les conflits géopolitiques, qui peuvent perturber les flux commerciaux. Une planification rigoureuse et une compréhension approfondie des incoterms sont indispensables pour surmonter ces défis et garantir le succès sur les marchés internationaux.

Section 01 : Les aspects théoriques de la balance commerciale

La balance commerciale est un indicateur clé de la santé économique d'un pays, reflétant la différence entre ses exportations et importations de biens. En observant la balance

Chapitre II : La balance commerciale

commerciale, les économistes et les décideurs peuvent évaluer la compétitivité internationale d'une nation, identifier des déséquilibres potentiels et orienter les politiques économiques.

1.1. La définition de la balance commerciale

La balance commerciale d'un État ou d'une autre zone géographique ou économique comme l'Union européenne ou la zone euro [est l'élément de comptabilité nationale qui répertorie et résume ses exportations et importations de biens, et de services marchands (on parle de la balance des biens et services). Toutefois, dans certaines nomenclatures, dont la comptabilité nationale française, le terme de balance commerciale est limité aux échanges de biens, hors services.²⁶

Les biens et services marchands peuvent comprendre : biens manufacturés, matières premières, produits agricoles (tous inclus dans la balance commerciale), voyages et transport, tourisme, prestations de sociétés de service et de conseil (parfois exclus), etc.

Le solde de la balance commerciale est la différence entre les valeurs des exportations et des importations de biens et de services. Une balance commerciale positive signifie que le pays exporte plus de biens et services qu'il n'en importe : on parle alors d'« excédent commercial » ou de « balance excédentaire ». Quand elle est négative, on parle de « déficit commercial ».

1.2. Les facteurs influençant la balance commerciale

Les facteurs qui peuvent influencer la balance commerciale sont les suivants :

- Les taux de change ;
- La compétitivité des entreprises ;
- Les traités de libre-échange ;
- Les droits de douane ;
- Les barrières non tarifaires à la douane ;
- Les délocalisations ou à l'inverse les relocalisations des entreprises nationales.

1.3. Types de Balance Commerciale

1.3.1. Balance commerciale excédentaire

²⁶<https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/gands.txt>

Lorsque la valeur des exportations dépasse celle des importations. Cela signifie que le pays vend plus de biens à l'étranger qu'il n'en achète, ce qui peut renforcer la monnaie nationale et indiquer une économie compétitive à l'échelle internationale.

1.3.2. Balance commerciale déficitaire

Lorsque la valeur des importations dépasse celle des exportations. Cela signifie que le pays achète plus de biens à l'étranger qu'il n'en vend, ce qui peut indiquer une dépendance vis-à-vis des produits étrangers et éventuellement une faiblesse de l'industrie nationale.

La formule de base pour calculer la balance commerciale est la suivante :

$$\textit{Balance Commerciale} = \textit{Valeur des Exportations} - \textit{Valeur des Importations}$$

Section 02 : Présentation de la chaîne logistique internationale.

La chaîne logistique internationale constitue un élément essentiel du commerce mondial, jouant un rôle crucial dans la circulation efficace des biens à travers les frontières. Cette section mettra en lumière les différents aspects de la chaîne logistique internationale, examinant ses composantes, ses défis et ses opportunités dans un contexte mondialisé.

2.1. La définition de la chaîne logistique internationale

Plusieurs définitions ont été données pour définir la chaîne logistique (Supply Chain) :

Définition 01 : « *L'ensemble des fonctions de management qui supportent le cycle des flux de produits de bout en bout, d'approvisionnement et de contrôle interne des matières premières à la planification et au contrôle de l'en-cours de fabrication et à l'entreposage, l'expédition et la distribution des produits finis.* »²⁷

Définition 02 : « *Une supplychain est un réseau d'organisations (fournisseurs, usines, distributeurs, clients...) qui participent à la fabrication, la livraison la vente d'un produit à un client. Ces organisations échangent entre elles des produits, des informations et de l'argent.* »²⁸

²⁷ Rémy LE MOIGNE « supplychain management »,Dunod, paris,2017, p8.

²⁸ WACKERMANN Gabriel « la logistique mondiale transport et communication »Edition Marketing, paris, 2005,p241.

Définition 03 : « *La fonction de la chaîne logistique dans l'entreprise est d'assurer au moindre coût la coordination de l'offre et de la demande, aux plans stratégique et tactique, ainsi que l'entretien à long terme de qualité des rapports fournisseurs-clients qui la concernent.* »²⁹

Donc chaîne logistique internationale fait référence au processus global de gestion des flux de marchandises, d'informations et de services à travers les frontières internationales, depuis la production jusqu'à la livraison finale au client. Elle englobe diverses activités telles que l'approvisionnement, la production, le stockage, le transport et la distribution à l'échelle mondiale.

2.2. Les missions de la chaîne logistique internationale

Les responsabilités du logisticien international incluent :³⁰

- Organiser les acheminements internationaux de porte à porte.
- Sélectionner les emballages appropriés pour assurer la protection des marchandises pendant le transport.
- Choisir le mode de transport le plus adapté, et éventuellement opter pour un acheminement multimodal pour des raisons économiques ou logistiques.
- Sélectionner les prestataires logistiques tels que les transitaires et les transporteurs, en négociant des accords commerciaux pour définir leurs responsabilités.
- Planifier, valider et déclencher les opérations logistiques en transmettant des ordres de travail aux prestataires.
- Suivre les flux de transport et assurer la traçabilité des marchandises, en produisant des rapports réguliers sur l'avancement des opérations.
- Valider les coûts logistiques en contrôlant les factures des prestataires avant le paiement.

Pour remplir ces fonctions, le logisticien international doit posséder une solide connaissance des produits traités, des emballages, des réglementations des transports internationaux, des procédures de paiement internationales, des formalités d'importation et

²⁹ Pierre Medane, CARATACAP Anne, op, cit, p19.

³⁰<https://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Logistique-internationale.htm> consulté le 26/03/2024 à 13h.

d'exportation, des procédures douanières, des véhicules de transport, des acteurs de la chaîne logistique internationale, des lois commerciales et des accords commerciaux préférentiels ou de libre-échange.

2.3. Les éléments de la chaîne logistique internationale

On peut distinguer deux éléments de la chaîne logistique qui sont comme suit :

2.3.1. Le processus de la chaîne logistique

Lorsque nous évoquons l'intégration des processus dans la chaîne logistique, cela implique de fusionner, de combiner ou d'incorporer une ou plusieurs fonctions au sein d'une entreprise (ce qui constitue l'intégration fonctionnelle) ou entre plusieurs entreprises (ce qui constitue l'intégration interentreprises), dans le but d'harmoniser ou de standardiser ces processus. Cette démarche suppose l'établissement de définitions communes, d'accords mutuels et le développement de mécanismes entre toutes les parties impliquées.

Un processus est défini comme une suite de tâches et d'activités connectées les unes aux autres, se déroulant de manière continue et gérées de manière à contribuer progressivement à l'atteinte d'un objectif et à la réalisation d'un résultat concret prévu. Les processus ont un point de départ défini et un point d'arrivée précis, mais ils ne sont pas confinés à l'intérieur d'un seul département ; ils dépassent les limites organisationnelles. Les clients sont toujours à l'origine d'un processus et se trouvent à la fin de celui-ci après la réalisation des différentes tâches et activités.

Une autre définition, avancée par le Council of Logistics Management aux États-Unis, décrit le processus comme étant celui de la planification, de la mise en œuvre et du contrôle efficaces et efficients du flux et du stockage des matières premières, des produits en cours de fabrication, des produits finis et des informations, depuis leur point d'origine jusqu'au point de consommation, dans le but de répondre aux exigences des clients.³¹

2.3.2. Le réseau de la chaîne logistique

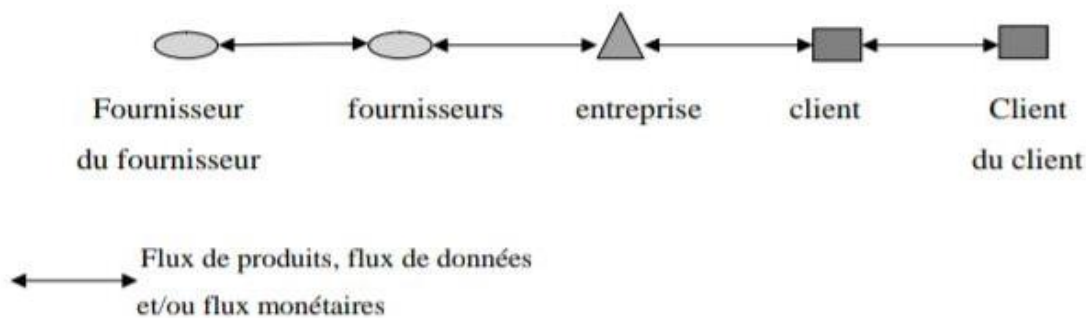
Une chaîne logistique est un ensemble d'organisations, comprenant des fournisseurs, des usines, des distributeurs, des clients et des prestataires logistiques, qui collaborent pour fabriquer,

³¹ Alexandre K. Samii, « Stratégies Logistique : Fondement, Méthodes, Application », 2^e Edition, Donud, Paris 2001, P 10 – 15.

Chapitre II : La balance commerciale

livrer et vendre un produit à un client. Ces entités échangent des produits, des informations et des flux financiers entre elles. Souvent représentée comme une chaîne reliant le fournisseur initial au client final, la chaîne logistique est essentielle pour assurer la circulation fluide des biens et des services (voir figure 02).

Figure N°5 : La Chaine Logistique



Source : Rémy LE MOIGNE « Supply Chain Management Achat, Production, Logistique, Transport, Vente » 2ème édition, Dunod, 2017, P11.

Plusieurs facteurs peuvent inciter une entreprise à revoir son réseau d'approvisionnement et de distribution, notamment l'acquisition d'une autre entreprise, l'augmentation des coûts logistiques et de transport, les changements dans le réseau de production, les fluctuations importantes de l'activité, ou encore des modifications dans la localisation des principaux fournisseurs.

La mise en place d'un projet de réorganisation du réseau logistique peut conduire à des économies significatives de coûts et à une réduction de l'impact environnemental de la logistique.

Définir ou revoir un réseau logistique implique de déterminer les types de flux logistiques à mettre en place et de choisir les emplacements des sites logistiques de manière judicieuse.

2.4. Les acteurs de la chaîne logistique internationale :

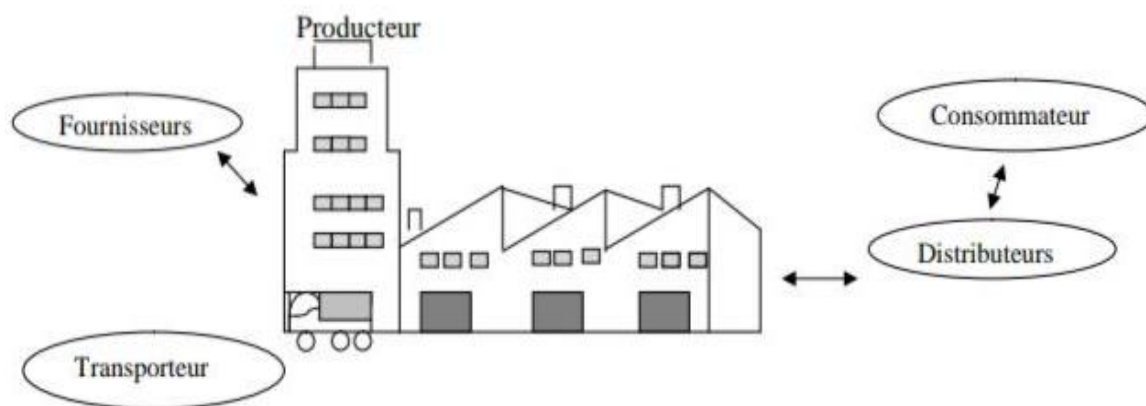
Les participants de la chaîne logistique comprennent des acteurs inter-organisationnels ainsi que des intervenants secondaires qui remplissent principalement des fonctions essentielles pour l'entreprise.

2.4.1. Les acteurs inter organisationnels

Chapitre II : La balance commerciale

La chaîne logistique inter-organisationnelle implique la participation de plusieurs intervenants. La figure N°04 ci-dessous illustre une représentation potentielle des relations impliquées dans la gestion d'un produit de grande consommation.

Figure N°06 : Relation entre les acteurs de la chaîne logistique globale



Source : Barbara Lyonnet et Marie-Pascale Senkel, « La logistique », Dunod, Paris 2017, P27.

Un chargeur peut être un industriel, un commerçant ou un distributeur qui confie le transport de ses marchandises à un transporteur, quel que soit le mode ou les moyens utilisés, directement ou indirectement. Chaque mode de transport a ses propres spécificités, mais tous visent à satisfaire le client final en termes de prix, de délais et de qualité de livraison.

2.4.2. Les acteurs secondaires

En plus de ces acteurs essentiels, d'autres partenaires sont souvent indispensables pour assurer une circulation fluide des flux dans la chaîne logistique.

Les agents des douanes : assurent le contrôle des marchandises à l'importation et à l'exportation, et ils sont responsables de la collecte des droits et des taxes au bénéfice de la communauté ou de l'État.

L'organisateur de transport : souvent désigné sous le terme de transitaire, est un expert dans la planification des transports en fonction du type de produits (tels que les denrées périssables, les produits dangereux, les produits délicats) ou du mode de transport utilisé (aérien, ferroviaire, maritime, fluvial, routier). La législation française distingue clairement le commissionnaire de transport du mandataire.

Chapitre II : La balance commerciale

Le commissionnaire de transport : est chargé d'organiser et de superviser le transport sous sa propre responsabilité pour le compte du chargeur.

Le mandataire : quant à lui, assure ou fait assurer pour le compte de son mandant (le chargeur ou un commissionnaire de transport) le déplacement des marchandises.

L'agent consignataire : également connu sous le nom d'agent maritime, agit en tant que mandataire de l'armateur et joue un rôle de liaison entre celui-ci, le chargeur, le navire et les différents acteurs portuaires tels que les pilotes, les remorqueurs, les lamaneurs, les dockers et les grutiers. Il organise l'escale, supervise les opérations de chargement et de déchargement, et assure une assistance au navire et à son équipage lors de l'escale.

Les équipementiers : de la logistique sont des fabricants de solutions de stockage, de manutention et de technologie adaptées aux besoins des entreprises.

Les agences de recrutement et d'intérim en logistique jouent un rôle crucial, étant donné que plus de 80% des emplois en logistique sont occupés par des opérateurs logistiques souvent recrutés en contrat temporaire pour faire face aux fluctuations de l'activité des entreprises.³²

2.5. Les fonctions de la chaîne logistique

La définition de la chaîne logistique par Ganeshan et Harisson (1995) décrit son rôle crucial dans la gestion des approvisionnements en matières premières, la transformation de celles-ci en produits semi-finis et finis, ainsi que la distribution de ces produits aux clients. Alors, les fonctions de la chaîne logistique englobent l'achat des matières premières, la production, le stockage, la distribution et la vente des produits finis.

2.5.1. Le système d'approvisionnement

Le processus d'approvisionnement se focalise sur l'acquisition de tous les éléments nécessaires à la fabrication, se décomposant en deux phases principales. Tout d'abord, il s'agit de choisir les fournisseurs de l'entreprise, basé sur divers critères tels que la qualité, le prix, les délais de réapprovisionnement, et les caractéristiques des composants. Il est possible d'opter pour un fournisseur unique par produit ou d'avoir plusieurs sources pour diversifier les risques de rupture de stock. Une fois les fournisseurs sélectionnés, la seconde phase implique de passer des

³² Barbara Lyonnet et Marie-Pascale Senkel, Op.cit, Pp 27 -29.

commandes de composants en fonction des besoins de production, tout en assurant que les livraisons sont conformes en termes de qualité, quantité, et timing.³³

De manière générale, de nombreuses entreprises, souvent des leaders de leur industrie, ont réussi à établir des réseaux avancés d'approvisionnement, appelés « advanced supply networks ». Leur objectif est de tirer des avantages compétitifs de multiples sources. Ces partenaires s'attaquent aux problèmes dans toute la chaîne logistique, coordonnent leurs stratégies commerciales et collaborent pour innover dans le développement des produits et des processus. Les résultats se traduisent par une réduction des coûts globaux, des délais de mise sur le marché raccourcis et une amélioration de la qualité.³⁴

2.5.2. Le système de production

La production occupe une place centrale au sein de toute organisation car elle vise à transformer les ressources disponibles en biens et/ou services. Concrètement, l'entreprise modifie les caractéristiques physiques, spatiales ou temporelles des ressources par le biais de transformations, de transports ou de stockages. Cependant, la production ne peut être considérée comme une activité figée au sein de l'entreprise ; elle doit s'adapter aux évolutions de son environnement et aux autres activités de l'entreprise.

À l'origine, la fonction de production était envisagée de manière isolée au sein de l'entreprise, mais cette perception a évolué pour deux raisons principales. D'une part, elle doit désormais être intégrée aux autres fonctions de l'entreprise (finance, marketing, gestion des ressources humaines, etc.) afin d'atteindre son objectif qui est d'optimiser la combinaison des facteurs contribuant à la production.³⁵

2.5.3. Le système de Stock

Le système de stock, largement utilisé depuis de nombreuses décennies dans les entreprises industrielles et de distribution, repose sur un principe fondamental : séparer la production de la demande afin d'optimiser la première tout en répondant à la seconde.

³³ Julien François, « Planification des chaînes logistiques : modélisation du système décisionnel et performance », pour obtenir le grade docteur, université bordeaux 1, 17 Décembre 2007, P 23.

³⁴ Hervé Mathe, Daniel Tixier, « La logistique », 7^e Edition, PUF, Paris, P 20 – 21

³⁵ Anne Garatacap, Pierre Médane, « Management de la production : Concepts. Méthodes », 4^{eme} édition, Dunod, Paris, 2013, P8

Chapitre II : La balance commerciale

Concrètement, cela se traduit par la présence d'un stock de produits finis pour répondre aux demandes des clients, et en amont, un stock de matières premières pour approvisionner la production.

Chaque stock joue le rôle d'un client pour la phase en amont, car il reflète la demande nette (la différence entre la quantité en stock et la quantité demandée). La quantité en stock varie en fonction de différents facteurs :

- La gestion des stocks prend en compte la régularité de la demande pour déterminer le niveau de stock de sécurité.
- Le délai de réapprovisionnement basé sur une fabrication optimale pour le stock de roulement.

Ce système permet de lisser les fluctuations de la demande client grâce au stock de produits finis, servant de tampon entre la production et les commandes. Cependant, son efficacité dépend de la stabilité des commandes clients. En cas d'irrégularités importantes, ce système devient risqué pour une entreprise, car il peut conduire à une distorsion croissante des flux d'information et à une déconnexion entre la demande réelle et le niveau de stock. En effet, le stock agissant comme régulateur, il peut masquer les véritables besoins en aval, conduisant les gestionnaires à baser leurs décisions de réapprovisionnement uniquement sur le solde de stock disponible.³⁶

2.5.4. Le système de distribution

Le système de distribution, ou la chaîne logistique de distribution international, englobe un ensemble d'activités interconnectées visant à assurer que le produit désiré par le client soit livré au bon endroit, dans les délais convenus, en quantité suffisante et au meilleur coût possible. La distribution physique est aujourd'hui reconnue comme une fonction stratégique essentielle, qui, lorsqu'elle est gérée efficacement, contribue à la productivité en maîtrisant les coûts, ainsi qu'à la différenciation par la qualité et la rapidité de réponse aux demandes des utilisateurs. Les décisions prises en matière de logistique ont un impact direct sur le rapport entre prix et service, ce qui les rend cruciales pour les distributeurs. Ces choix sont influencés moins par des facteurs spatiaux que par des considérations historiques liées à la création de l'entreprise, son mode de

³⁶ Cloude Fiore, « Supply Chain en action : stratégie, logistique, service clients », LES ECHOS EDITIONS, Paris 2001, P36.

croissance et surtout sa stratégie, incluant son domaine d'activité (spécialisation ou diversification) et la segmentation de ses marchés cibles (formules de vente, clientèle visée).

2.6. Les flux de la chaîne logistique internationale

Dans la chaîne logistique internationale, on identifie trois types de flux : les flux d'information, les flux physiques et les flux financiers.

2.6.1. Le flux d'information

Le flux d'information englobe les échanges de données entre les divers intervenants de la chaîne logistique, en particulier les transactions commerciales telles que les commandes entre clients et fournisseurs. Une commande typique inclut la référence du produit, la quantité demandée, la date de livraison requise et éventuellement le prix convenu lors de la vente.

D'autres éléments peuvent également s'ajouter à cette liste, tels que les options de produit souhaitées, la fréquence de livraison, et des informations techniques telles que les paramètres physiques du produit, les processus de production, les capacités de production et de transport, ainsi que les niveaux de stock. Ces détails sont de plus en plus demandés par les clients souhaitant suivre l'avancement de la fabrication de leurs produits, ce qui reflète le principe de traçabilité et renforce le lien client-fournisseur. Les progrès des technologies de l'information et de la communication (TIC) accélèrent le flux d'information au sein de la chaîne logistique, mais cela doit être équilibré avec le besoin de confidentialité entre les acteurs.³⁷

2.6.2. Le flux physique

Le flux physique représente le déplacement des marchandises depuis les matières premières jusqu'aux produits finis, en passant par les différentes étapes de production des produits semi-finis. Il nécessite une organisation logistique comprenant des sites de production, des moyens de transport pour les relier, et des espaces de stockage pour gérer les fluctuations et assurer la continuité des activités. En somme, le flux physique résulte des opérations de manutention et de transformation des produits, quel que soit leur état. Généralement considéré

³⁷ Marzouk Salah Eddine, problème de dimensionnement de lot de livraison : application ou cas ou d'une chaîne Logistique, thèse pour l'obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de Belfort, Année 2007 page 13.

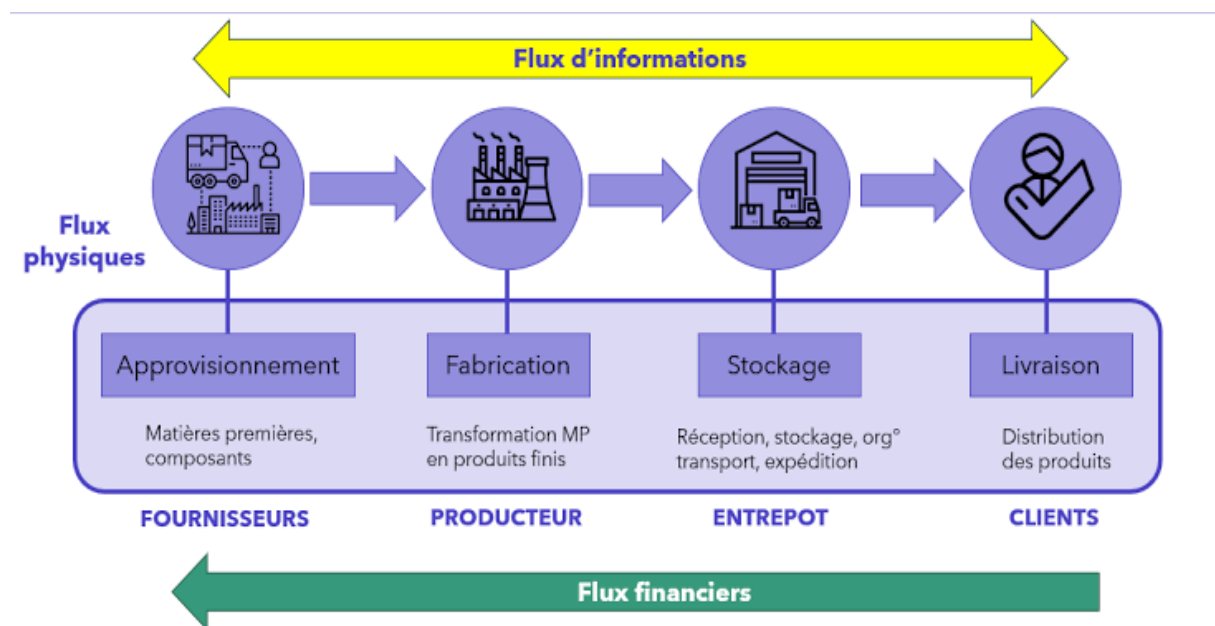
Chapitre II : La balance commerciale

comme le plus lent des trois flux, il est crucial pour assurer le bon fonctionnement de la chaîne logistique.³⁸

2.6.3. Le flux financier

Le flux financier englobe la gestion monétaire des entreprises, notamment les ventes de produits, les achats de composants ou de matières premières, les investissements dans des outils de production, divers équipements, la location d'entrepôts, ainsi que les salaires des employés. Habituellement, la gestion du flux financier est centralisée au sein de l'entreprise, généralement dans les services financiers ou comptables, en coordination avec les fonctions de production via les services des achats et commerciaux. À long terme, il inclut également les investissements importants tels que la construction de nouveaux bâtiments et l'acquisition de lignes de fabrication, impliquant souvent des interactions avec des institutions bancaires externes à l'entreprise.³⁹

Figure N°07 : les différents flux de la chaîne logistique internationale



Source : Anne Grata cap, Pierre Médan, « management de production » DUNOUD, 3eme édition Paris, 2009, page.268.

³⁸ Ibid, p14.

³⁹ Marzouk Salah Eddine, op, cité, p15

2.7. Les défis de la chaîne logistique internationale

- Les multiples règles et procédures douanières dans différents pays rendent la gestion des expéditions transfrontalières complexe et chronophage.
- Les longues distances entre les points de production, de stockage et de distribution à l'échelle internationale entraînent des défis logistiques en termes de temps et de coûts.
- La sécurité des marchandises en transit est une préoccupation majeure en raison des risques de vol, de sabotage ou de piraterie, surtout dans les zones géopolitiquement instables.
- La coordination des multiples acteurs impliqués dans la chaîne logistique internationale, y compris les transporteurs, les fournisseurs et les autorités douanières, est un défi constant.
- Les fluctuations des coûts liés au transport, aux tarifs douaniers, aux fluctuations monétaires et aux prix des matières premières peuvent affecter la rentabilité et la compétitivité de la chaîne logistique internationale.
- Anticiper et répondre aux variations de la demande mondiale tout en minimisant les niveaux de stock excessifs constitue un défi pour optimiser l'efficacité de la chaîne logistique.
- La logistique internationale génère des émissions de carbone importantes en raison des transports longue distance, ce qui soulève des préoccupations croissantes en matière de durabilité et de responsabilité environnementale.

Section 03 : les instruments et techniques de financement à l'international

3.1. Les instruments de paiement internationaux

Les instruments de paiement internationaux font partie des méthodes courantes de règlement des transactions à l'échelle mondiale. Ils sont souvent simples et peu coûteux, mais présentent des risques, sauf si le paiement est effectué avant l'expédition, ce qui est rare pour les grosses transactions.

3.1.1. Les instruments de paiement à vue

3.1.1.1. Espèces

Les espèces représentent le moyen de paiement le plus simple et le plus sécurisé. Cependant, leur utilisation est limitée car elles nécessitent la présence physique de l'acheteur et du vendeur lors du règlement, ce qui les rend peu pratiques pour les transactions internationales et pour les montants élevés. De plus, elles sont réglementées en raison des risques d'évasion fiscale. Bien qu'elles offrent une discrétion, leurs risques et inconvénients les rendent peu

Chapitre II : La balance commerciale

utilisées dans les paiements internationaux, principalement réservées aux dépenses des touristes à l'étranger.

3.1.1.2. Chèque de voyage

Le chèque de voyage est similaire au paiement en espèces, mais plus sécurisé car en cas de perte, il ne peut être utilisé sans être contresigné. Cependant, le bénéficiaire peut demander une garantie de paiement (SBF) immédiatement, avant que sa banque ait été effectivement payée par la banque du tireur.

3.1.1.3. La carte de crédit

La carte de crédit, originaire des États-Unis, a connu une expansion significative en raison de sa praticité qui évite le besoin de transporter des espèces. Elle offre un niveau élevé de sécurité tant pour le détenteur que pour le bénéficiaire du paiement, ce qui en fait le moyen de paiement privilégié pour les transactions de montant modéré, surtout avec les avancées technologiques renforçant sa sécurité.⁴⁰

3.1.2. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit de paiement à vue en faveur d'un bénéficiaire. Il est utilisé dans les transactions nationales et internationales, pouvant être libellé en monnaie nationale ou étrangère.⁴¹

Tableau N° 02 : les avantages et les inconvénients de paiement par chèque

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Facilité d'utilisation.- Acceptation répandue dans le monde.- Coût relativement bas.- Le chèque est un document juridique qui peut faciliter le recours contre l'importateur en cas de litige.	<ul style="list-style-type: none">- L'émission est à la discrétion de l'acheteur.- L'encaissement peut prendre un certain temps en raison de l'intervention de plusieurs banques.- Le chèque libellé en devises expose au risque de change.

⁴⁰ Yves SIMON et Delphine LAUTIER, Finance Internationale, 9^e édition, Economico, paris, 2003, p.70.

⁴¹ G. LEGRAND et H. MARTINI, « management des opérations de commerce international importer-exporter », DUNOD, 8^e, 2007, paris, p.141.

	<ul style="list-style-type: none">- Le chèque d'entreprise représente une créance mais ne garantit pas contre le risque de défaut de paiement en cas de provision insuffisante.- L'acheteur peut bloquer le chèque émis précédemment pour diverses raisons.- Les chèques d'entreprise sont souvent restreints dans les pays où il y a des contrôles sur les changes.- Risque de vol, perte ou falsification du chèque.
--	---

3.1.3. Le virement international

Le virement international est le mode de règlement le plus couramment utilisé. L'acheteur importateur donne instruction à sa banque de transférer des fonds à l'exportateur.⁴²

Le virement bancaire international utilise principalement trois moyens de communication :

- A. **Le courrier** : Il s'agit d'un ordre de virement envoyé par la poste, ce qui peut entraîner des délais variables en fonction de la distance et de l'efficacité du service postal du pays concerné.
- B. **Le télex** : Plus rapide que le courrier, le télex offre également un niveau de sécurité supérieur. Cependant, étant basé sur un support papier, il reste sujet aux risques d'erreur.
- C. **Le SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)** : Il s'agit d'un système privé de transmission de messages entre les banques participantes. Le SWIFT est le réseau le plus rapide, le plus flexible et le plus sécurisé, et il est également plus économique que le télex.⁴³

Tableau N° 03 : Avantages et inconvénients du virement international

⁴² CHAPDELIENE TEAMO.M, « Traitement des chèques à l'encaissement », BTS en gestion des Entreprises, Institut privé de gestion de Dakar, Sénégal, Promotion 2007, p12.

⁴³ OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006. P13.

Chapitre II : La balance commerciale

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Sécurité accrue grâce à des procédures de contrôle sophistiquées, telles que le cryptage des messages et l'accès au système par une clé codée, ainsi que la normalisation des messages pour éviter les erreurs et les incompréhensions.- Rapidité et faible coût.- Facilité d'utilisation avec un fonctionnement disponible 24 heures sur 24, 365 jours par an.- Absence de risque de non-paiement si le virement est effectué avant l'expédition.	<ul style="list-style-type: none">- L'initiative de l'ordre de virement repose sur le débiteur.- Risque de fluctuation des taux de change dans le cas d'un virement en devises.

3.1.4. Les effets de commerce :

Les effets de commerce sont des documents émis par un créancier, demandant à un débiteur, par l'intermédiaire d'une tierce personne, de régler une dette à un bénéficiaire à une date précise. Ils incluent notamment la lettre de change et le billet à ordre. Ces instruments financiers sont essentiels pour les entreprises afin de gérer les délais de paiement dans leurs transactions commerciales, assurant ainsi la sécurisation et la formalisation des conditions de paiement.

3.1.4.1. La lettre de change

La lettre de change est un document par lequel un exportateur (le tireur) donne instruction à son client étranger (le tiré) de régler un montant spécifique à vue ou à une date future. Certaines informations obligatoires doivent y figurer, telles que la désignation de la lettre de change, le montant à payer, les coordonnées du tiré, la date d'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu d'émission, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Ce mode de paiement permet au vendeur d'accorder à son client un délai de paiement variable.

Tableau N° 04 : Les avantages et les inconvénients du paiement par la lettre de change

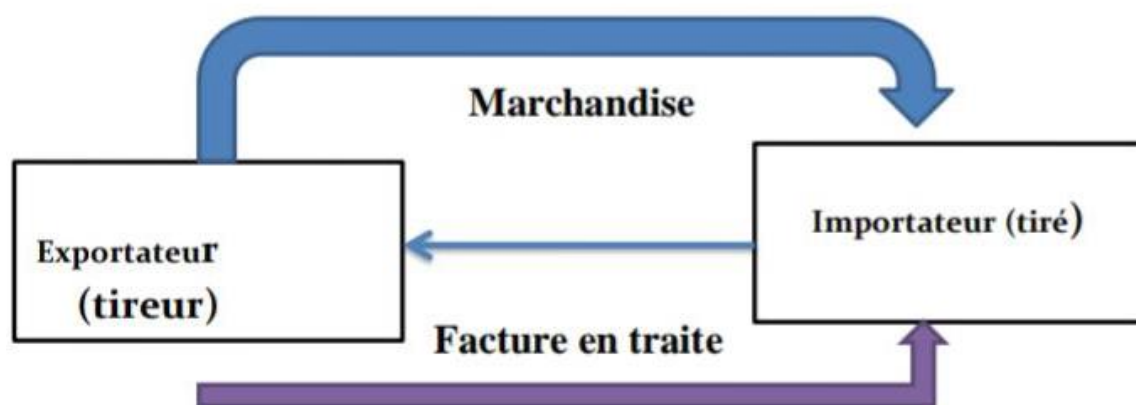
Les avantages	Les inconvénients
---------------	-------------------

Chapitre II : La balance commerciale

<ul style="list-style-type: none">- Émis à l'initiative du vendeur (créancier).- Constitue une créance pouvant être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque dans certains cas.- Définit précisément la date de paiement.	<ul style="list-style-type: none">- La lettre de change n'élimine pas le risque d'impayé, de perte ou de vol.- Soumise à l'initiative de l'acheteur (le tiré), son recouvrement peut être prolongé en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.- Risque de fluctuation des taux de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devise.
--	---

Néanmoins, ce mode de paiement reste peu courant. Pour éviter le risque d'impayé, il est envisageable de demander à son client une garantie bancaire sur la lettre de change émise par le banquier du tiré. Bien que la traite avalisée assure une sécurité de paiement importante, elle n'élimine pas le risque de non-transfert dans les pays à risque.

Figure N°08 : Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change



Source : <https://cours-de-droit.net/mecanisme-juridique-de-la-lettre-de-change>

3.1.4.2. Le billet à ordre

Chapitre II : La balance commerciale

Le billet à ordre est un document par lequel une personne s'engage à verser une somme déterminée à une autre personne désignée comme bénéficiaire, à une date fixée. Contrairement à la lettre de change, le billet à ordre implique seulement deux parties : le souscripteur et le bénéficiaire.⁴⁴

Il présente des similitudes avec la lettre de change en termes d'avantages et d'inconvénients, tels que la possibilité d'être avalisé par une banque, endossé, négocié, etc., à l'exception d'un point crucial : il est émis à l'initiative de l'acheteur, et non du vendeur.

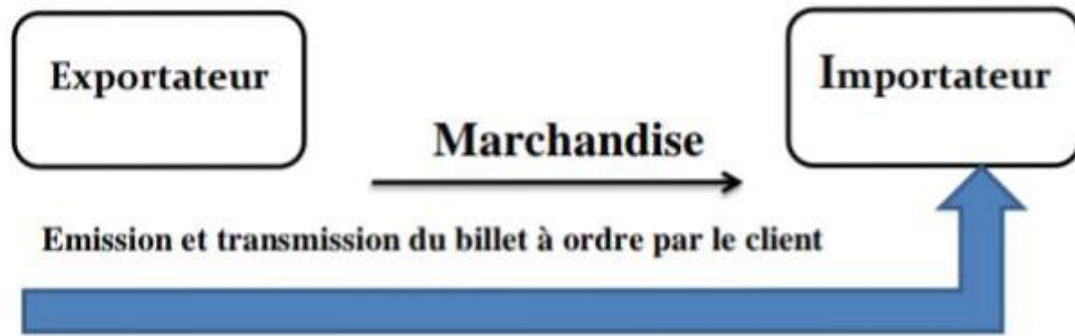
Cette caractéristique le rend rarement utilisé dans le commerce international, voire fortement déconseillé, car il permet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, souvent liée à la finalisation du paiement.

Tableau N°05 : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Le billet à ordre a pour avantage de permettre au tireur le paiement d'une quantité d'argent déterminée à une date convenue et peut être au porteur ou endossable c'est-à-dire transmissible à un tiers ;-Le billet à ordre est mobilisable c'est-à-dire il est escomptable auprès d'une banque ;- Reconnaissance de dette.	<ul style="list-style-type: none">- Il a pour principal inconvénient d'exposer le porteur à un risque d'impayé puisque la provision correspond au montant du billet n'est généralement pas constitué lors de l'émission. Le recours à un aval peut donc s'avérer utile, par exemple en cas de doute sur la solidité financière du fournisseur ;-Il ne supprime pas le risque d'impayé ;-Il est émis à l'initiative de l'acheteur

Figure N° 09: Représentatif du règlement d'une opération par billet à l'ordre

⁴⁴<https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151>



Source : www.procomptable.com

3.2. Les techniques de paiement

La technique de paiement désigne le processus par lequel le règlement est effectué. Parmi les méthodes de paiement couramment utilisées dans les transactions internationales, on trouve le paiement anticipé et l'encaissement simple, bien que peu fréquents. En revanche, les méthodes de paiement documentaires telles que la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit sont largement répandues.

3.2.1. Le paiement anticipé

Cette méthode est souvent employée lors de transactions avec des partenaires inconnus ou dans des pays à risques. Elle garantit à l'exportateur d'être payé avant l'expédition, mais cela peut refléter une méfiance de la part de l'acheteur et peut être peu courante dans le commerce.

3.2.2. L'encaissement simple

Dans ce cas, l'acheteur règle la facture en utilisant l'un des différents modes de paiement disponibles. Contrairement au paiement anticipé, cette méthode est généralement utilisée entre des partenaires déjà établis. Cependant, le risque réside dans la sécurité de l'instrument de paiement utilisé.⁴⁵

3.2.3. La Remise Documentaire (Encaissement Documentaire)

La remise documentaire, également connue sous le nom d'encaissement documentaire, est un mode de paiement intermédiaire entre l'encaissement simple et la lettre de crédit.

⁴⁵ Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6^{ème}, Paris, 2006. P115.

Chapitre II : La balance commerciale

Ce moyen de paiement est particulièrement utilisé et recommandé lorsque les conditions suivantes sont réunies :

- Les partenaires commerciaux entretiennent une relation de confiance et de bonnes relations d'affaires.
- L'exportateur dispose de fournisseurs dans le pays de son client, ce qui lui permet d'utiliser le règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs et ainsi éviter le risque de change.
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.
- L'importateur peut inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

3.2.1. Définition

L'encaissement documentaire, ou remise documentaire, est une technique de règlement où l'exportateur charge sa banque de recueillir, via une autre banque, le paiement ou l'acceptation par l'acheteur lors de la présentation des documents relatifs à la marchandise. ⁴⁶

Le terme « encaissement documentaire » peut se référer à :

- Documents commerciaux accompagnés de documents financiers.
- Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Les documents sont définis comme suit :

- Documents commerciaux : relatifs au prix et au transport.
- Documents financiers : tous les instruments de paiement tels que chèques et effets de commerce.

3.2.2. Formes de Réalisation

La remise documentaire se réalise de plusieurs manières :

a. Document contre paiement (D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents seulement lorsqu'il effectue le paiement immédiat de la somme due.

⁴⁶ Lazary , « le commerce international » ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p127

b. Document contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que si l'acheteur accepte les traites jointes. Cette acceptation peut être à vue ou à règlement différé.

c. Document contre acceptation et aval

Pour réduire le risque d'insolvabilité de l'importateur et obtenir une garantie de paiement, l'exportateur peut demander, en plus de l'acceptation des traites par l'acheteur, un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

d. Document contre lettre d'engagement

Le paiement se fait ici par l'engagement du client à payer la somme due, matérialisé par une lettre d'engagement. Pour éviter toute mauvaise interprétation, il est recommandé de demander à la banque remettante un modèle de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement soumettra pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

3.2.3. Les intervenants

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

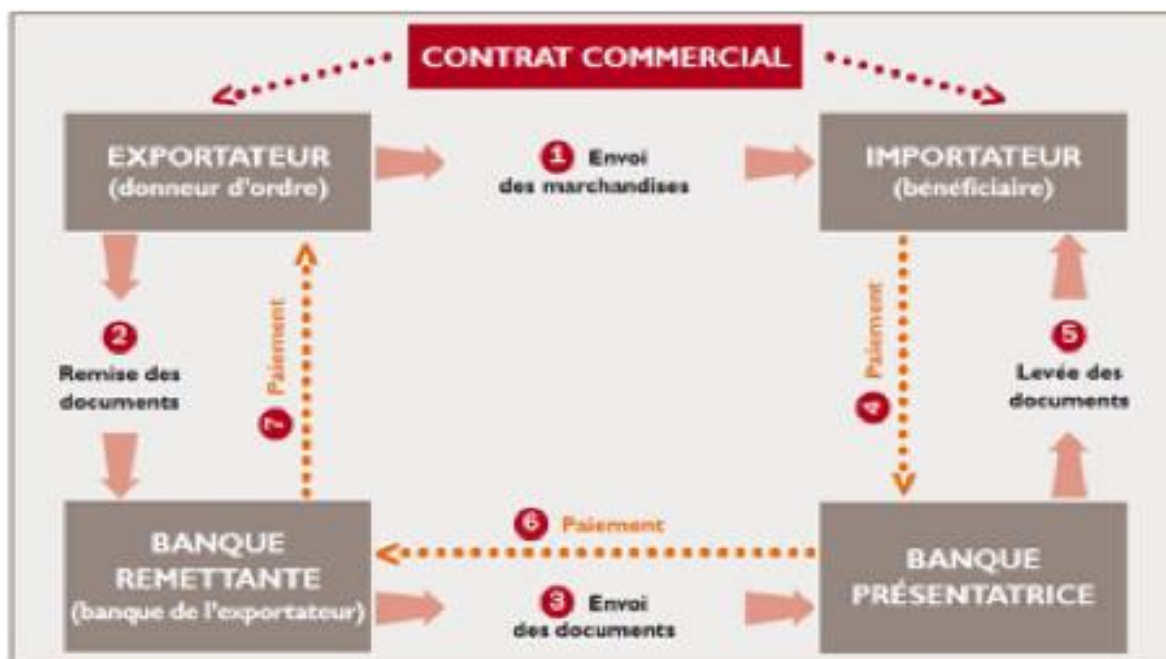
Donneur d'ordre : Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque

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

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 règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A

Bénéficiaire : Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents

Figure N° 10 : Fonctionnement De La Remise Documentaire



La source : <https://www.leanpay.fr/blog/credit-documentaire-comprendre-son-fonctionnement>

Tableau N° 06 : les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Simplicité et coût réduit : Moyen de paiement simple et peu coûteux. - Souplesse procédurale : Plus flexible que le crédit documentaire pour les documents et les délais. - Possibilité de financement pour l'importateur : L'importateur peut vendre la marchandise avant de payer. - Sécurisation relative du paiement pour l'exportateur : Les documents ne sont remis qu'après paiement ou acceptation. - Possibilité de paiement différé : Paiement possible après l'arrivée des marchandises. 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de change non couvert : L'exportateur ne peut pas acheter des devises à l'avance. - Absence d'engagement des banques : Les banques agissent uniquement comme intermédiaires. - Dépendance à la conformité des documents : L'acheteur doit payer pour obtenir les documents nécessaires. - Absence de garantie de délais et de conformité : Pas de garanties pour l'importateur sur les délais et la conformité des marchandises.

3.2.4. Le crédit documentaire

3.2.4.1. Définition

Le crédit documentaire est la convention par laquelle un donneur d'ordre (acheteur) prie sa banque de mettre à la disposition d'une personne qu'elle nomme (fournisseur), par l'intermédiaire d'une banque, une somme d'un montant déterminé dont l'exportateur (fournisseur) pourra bénéficier s'il apporte la preuve qu'il a bien procédé à l'expédition de la marchandise (remise d'un titre de transport, ex : connaissance) et qu'il a satisfait à un certain nombre de conditions (remise de divers autres documents tels que certificat d'origine, d'assurance).

Cette opération est matérialisée par une lettre rédigée par la banque émettrice (celle de l'acheteur) qui énumère toutes les particularités du crédit documentaire (montant, validité, conditions diverses, etc...) et qui est transmise à l'exportateur par l'intermédiaire, le plus souvent, d'une banque notificatrice établie dans le pays de l'exportateur. Afin de garantir une utilisation correcte et uniforme du crédit documentaire, la Chambre de commerce internationale a créé les Règles et Usances uniformes (RUU).

3.2.4.2. Les types de crédits documentaires

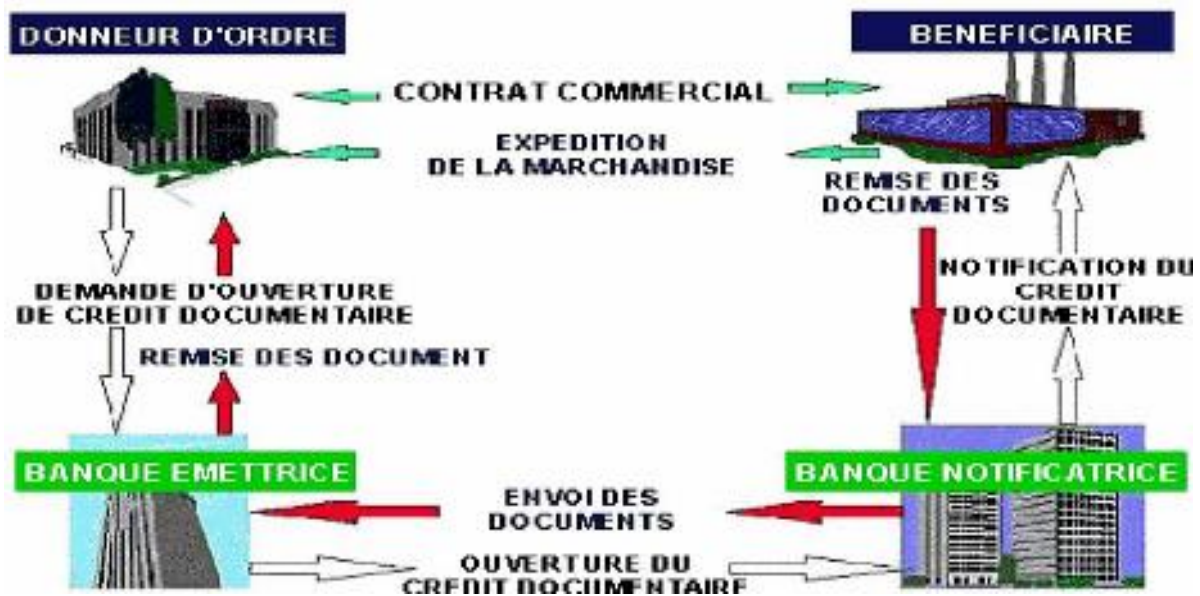
Les crédits documentaires offrent la possibilité d'utiliser différentes combinaisons :

- **Le crédit documentaire irrévocable** : il ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire et il présente pour ce vendeur bénéficiaire l'avantage conséquent qu'il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer (si bien entendu les documents présentés sont conformes aux stipulations du crédit documentaire). Mais il ne le protège pas du risque de non-paiement dû au risque pays (événement catastrophique, politique ou économique) qui empêcherait la banque émettrice de respecter son engagement.
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale (la banque confirmante), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. Soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque notificatrice qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmante. Soit le vendeur, s'il le juge nécessaire, demande la confirmation du crédit à une banque de son choix (généralement sa propre banque) et paie les frais de confirmation. De ce fait, tous les risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations.

3.2.4.3. Modes de réalisation

- **Réalisable par paiement à vue** : c'est le paiement cash contre les documents conformes par la « banque désignée » dans le créditoc : dans certains cas, c'est la banque émettrice (bien que cela peut s'avérer dangereux pour le vendeur en cas d'éloignement de la banque) ou cela peut être toute autre banque désignée ; le plus souvent, c'est la banque notificatrice surtout si elle est confirmante. Si le crédit n'est pas confirmé, la banque notificatrice n'est pas tenue de régler tant que la banque émettrice ne l'a pas elle-même payée.
- **Réalisable par paiement différé** : la « banque désignée » paie le vendeur à la date ou aux dates d'échéance prévues dans le crédit documentaire, par exemple à 90 jours de la date de connaissance ou 60 jours de la date de facture...
- **Réalisable par acceptation** : il s'agit d'un paiement différé avec émission et acceptation d'une traite tirée par le vendeur soit sur la banque émettrice soit sur la banque confirmante soit, le cas échéant, sur toute autre banque. S'il le souhaite, le vendeur peut demander l'escompte de cette traite acceptée par exemple auprès de sa propre banque.
- **Réalisable par négociation** : ce mode de réalisation permet le paiement d'avance par la banque négociatrice des documents. La banque émettrice, à réception des documents, paiera la banque négociatrice.

Figure N° 11 : Déroulement du crédit documentaire



La source : <https://www.leanpay.fr/blog/credit-documentaire-comprendre-son-fonctionnement>

Section 04 : les incoterms et le transport international des marchandises

Les Incoterms, ou termes commerciaux internationaux, jouent un rôle crucial dans le transport international de marchandises en définissant les responsabilités et obligations des

Chapitre II : La balance commerciale

parties impliquées dans une transaction. Ces règles standardisées, établies par la Chambre de commerce internationale, clarifient les termes de livraison, le transfert de risques et les coûts associés au transport. Elles facilitent ainsi les échanges internationaux en réduisant les ambiguïtés et les litiges, permettant une gestion plus efficace des chaînes logistiques.

4.1. Les incoterms

Faire voyager des marchandises à l'échelle internationale dans le cadre d'une transaction commerciale comporte des risques : livraison non effectuée, dommages, et pertes peuvent survenir, entraînant des litiges entre les parties. Les Incoterms définissent les responsabilités du vendeur et de l'acheteur dans un contrat d'achat/vente international. Ce sont des outils pratiques et économiques, reconnus universellement pour simplifier les procédures du commerce international.

4.1.1. Définition des Incoterms

« Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre le vendeur et l'acheteur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international »⁴⁷

Les Incoterms, abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms » (termes du commerce international), sont des clauses standardisées reconnues par tous les acteurs du commerce international. Elles permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de l'exécution d'un contrat de vente international. Ces clauses standardisées ont été introduites il y a environ trente ans par les Chambres de Commerce Internationales (CCI) pour répondre au nombre croissant de litiges et de malentendus entre acheteurs et vendeurs.

4.1.2. L'objectif des incoterms

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces

⁴⁷ S. Haddad ; les incoterms, édition collectif EPBI, Alger, janvier 2009, p.8.

règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différents impliqués où au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.⁴⁸

4.1.3. Principes régissant les Incoterms

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

Bien que facultatifs, les Incoterms sont des clauses standardisées et reconnues qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur. Il est crucial de déterminer qui, de l'acheteur ou du vendeur, sera chargé du transport, qui assumera les risques pendant le transport, et qui fournira les documents nécessaires.⁴⁹

En fin de compte, il est essentiel que les deux parties sachent quels services sont inclus dans le prix.

4.1.4. Intérêts des Incoterms

Les Incoterms offrent plusieurs avantages en réglant de nombreux problèmes liés à la vente ou à l'achat international. Ils déterminent clairement le lieu de livraison des marchandises, ce qui réduit les ambiguïtés concernant où et quand le transfert de propriété et de risques se produit. En précisant le moment où les risques passent du vendeur à l'acheteur, les Incoterms minimisent les conflits potentiels.

En outre, les Incoterms clarifient la répartition des frais d'acheminement. Ils établissent qui est responsable des différents coûts associés au transport, comme le chargement, le déchargement, le transport principal, l'assurance, et d'autres frais logistiques. Cette répartition des coûts permet aux deux parties de prévoir et de gérer leurs dépenses plus efficacement.

Les Incoterms définissent également la responsabilité de la fourniture des documents nécessaires pour le transport et les formalités douanières. En spécifiant qui doit fournir les

⁴⁸ Ibid.

⁴⁹ Corinne Pasco « commerce international » Paris 2002, Dunod, 4^e édition, P 35

Chapitre II : La balance commerciale

documents de transport, les factures, les certificats d'origine, et les autres documents requis, ils assurent une conformité avec les réglementations internationales et facilitent le passage des marchandises à travers les frontières.

Alors les Incoterms simplifient et sécurisent les transactions internationales en établissant des règles claires et universelles, ce qui réduit les risques de litiges et améliore la transparence et la prévisibilité pour les parties impliquées.

4.1. Les transports internationaux

Le transport international est défini comme le déplacement de marchandises par mer, terre, air, voie fluviale, fer, ou par la poste, d'un point à un autre au-delà d'une ou plusieurs frontières nationales, et leur livraison au destinataire selon les conditions contractuelles prévues. Le contrat de transport international de marchandises, quel que soit le mode de transport, est régi par diverses conventions internationales et lois nationales.

4.1.1. L'évolution du transport international

- **Le transport par voie d'eau**

Le transport par voie d'eau a une histoire riche et ancienne. Il y a plusieurs milliers d'années, les Phéniciens pratiquaient déjà le commerce en Méditerranée grâce à leur flotte marchande. Les Grecs et les Romains de l'Antiquité, suivis par les grandes puissances maritimes du Moyen Âge, ont adopté et perfectionné ces méthodes, certaines étant encore en usage aujourd'hui. Progressivement, le concept d'affrètement s'est développé.

Au XVIIe siècle, les Hollandais ont révolutionné le commerce international en offrant aux marchands européens un service d'affrètement pour diverses destinations, consolidant ainsi leur suprématie dans ce domaine. À cette époque, les navires à voile étaient soumis aux aléas de la nature, notamment aux intempéries. Cependant, au XIXe siècle, l'introduction de la machine à vapeur a permis de surmonter ces obstacles, rendant le transport maritime plus rapide et fiable. Jusqu'alors, les navires étaient principalement la propriété de marchands ou de sociétés commerciales.

Les avancées technologiques ont conduit à la création des messageries maritimes, avec la première ligne inaugurée en 1818 entre New York (États-Unis) et Liverpool (Royaume-Uni). En 1830, pour répondre à l'augmentation du trafic maritime et aux nouveaux besoins de la

Chapitre II : La balance commerciale

navigation, les ports se sont développés avec la construction d'immenses bassins, l'installation de grues, et la mise en place de voies ferrées.

L'année 1869 a marqué une étape cruciale avec l'ouverture du canal de Suez en Égypte, réduisant considérablement les trajets maritimes entre l'Europe et l'Asie en permettant aux navires de passer directement de la mer Rouge à la Méditerranée sans contourner l'Afrique. En 1886, le *Gluckauf*, le premier bateau-citerne à vapeur, a pris la mer, impressionnant par sa capacité de près de 3000 tonnes et sa vitesse de 11 nœuds.

À la fin du XIXe siècle, l'invention de la turbine à vapeur a donné un nouvel essor à la navigation. En 1903, le navire russe *Wandal* a été équipé d'un moteur diesel, suivi par le *Selandia* danois en 1912, le premier navire transocéanique avec un tel moteur. En 1905, 35 ans après l'ouverture du canal de Suez, le canal de Panama a été inauguré, reliant l'Atlantique au Pacifique et évitant aux navires de contourner l'Amérique du Sud. Après la Première Guerre mondiale, la propulsion turboélectrique a été mise au point.

À partir des années 1950, le transport maritime a connu plusieurs évolutions majeures : la disparition progressive des navires de passagers, l'émergence du gigantisme des navires et des infrastructures portuaires, ainsi que la spécialisation des navires et des équipements de manutention des cargaisons. La fin des années 1950 a vu l'apparition du navire porte-conteneurs, capable d'être chargé ou déchargé en une journée, marquant le début du transport multimodal (ou intermodal), combinant plusieurs modes de transport pour optimiser l'efficacité logistique.⁵⁰

4.1.1.1. Le Transport par Route

Le développement du réseau routier en Amérique du Nord a connu un essor significatif pendant l'entre-deux-guerres, principalement en raison de l'augmentation du nombre de voitures. En Europe, ce réseau s'est surtout développé à partir des routes existantes, intégrant et améliorant progressivement les infrastructures.

L'invention du pneu en 1887 par le vétérinaire écossais John Boyd Dunlop, suivie par l'invention du moteur à combustion interne en 1893 par l'ingénieur allemand Rudolf Diesel, a marqué des avancées technologiques cruciales. Ces innovations ont joué un rôle déterminant dans

⁵⁰ NAJI.J, «commerce international», théorie, techniques et application, édition du renouveau Pédagogique INC, 2005, P :261- 262.

Chapitre II : La balance commerciale

l'avènement de l'automobile. En 1900, les premiers camions ont commencé à parcourir les routes, posant les bases du transport routier moderne.

En 1914, le transport ferroviaire dominait le marché du transport avec près des trois quarts de la part de marché. Le transport par voie d'eau et le transport routier se partageaient le reste du marché. Cependant, la Première Guerre mondiale a provoqué des changements significatifs dans la dynamique des transports, avec une montée en puissance du transport routier en raison de sa flexibilité et de sa capacité à desservir des zones plus diversifiées.

L'infrastructure routière a continué de se développer avec l'inauguration de la première autoroute en 1923 en Italie, une route de 85 kilomètres qui a ouvert la voie à de nombreuses autres à travers le monde. En 1965, le célèbre tunnel du Mont Blanc a été ouvert, établissant une connexion vitale entre la France et l'Italie à travers les Alpes.

Au cours des années 1970, le transport routier de marchandises a surpassé le transport ferroviaire. Cette transition a été facilitée par l'amélioration des infrastructures routières, l'augmentation de la capacité des camions, et l'évolution des réseaux autoroutiers qui ont permis des trajets plus rapides et plus efficaces. Le développement des autoroutes et des routes nationales a joué un rôle clé dans cette évolution, rendant le transport routier plus compétitif et mieux adapté aux besoins modernes de logistique et de distribution.

Le transport par route est devenu un pilier essentiel de l'économie mondiale, favorisant le commerce et la mobilité. De ses modestes débuts avec les premiers camions à la domination du transport de marchandises, l'évolution du réseau routier a transformé les paysages économiques et sociaux, en offrant des solutions de transport rapides, flexibles et efficaces.

4.1.1.2. Le Transport par Chemin de Fer

À l'origine, des rails et des wagons étaient construits pour transporter le charbon extrait des mines jusqu'à une voie navigable. Les rails étaient en bois et les wagons tirés par des chevaux. La première véritable ligne de chemin de fer a été inaugurée en 1825, reliant Stockton à Darlington en Angleterre sur une distance de 19 kilomètres. La majeure partie du réseau ferroviaire a été construite entre 1840 et 1890 dans les pays disposant de charbon, notamment en Europe et en Amérique du Nord.

En 1836, le premier chemin de fer canadien est entré en service au Québec : le Champlain and St. Lawrence Railroad reliant La Prairie et Saint-Jean, dans l'actuelle Montérégie. La

Chapitre II : La balance commerciale

Compagnie de chemin de fer du Canadien Pacifique a été fondée en 1881, marquant une étape importante dans le développement ferroviaire du pays.

Au milieu du XXe siècle, les locomotives à vapeur dominaient les voies ferrées. Après la Seconde Guerre mondiale, l'utilisation de locomotives électriques s'est généralisée sur les grandes lignes de chemin de fer, permettant une réduction de la consommation d'énergie et offrant des performances supérieures à celles de la vapeur. Sur les autres lignes, les locomotives à moteur diesel ont commencé à apparaître.

À partir des années 1960, le transport routier de personnes et de marchandises a pris de plus en plus d'ampleur, au détriment du transport ferroviaire. Les améliorations des infrastructures routières et la flexibilité accrue des véhicules routiers ont contribué à cette transition.

Le transport par chemin de fer a joué un rôle crucial dans le développement industriel et économique des pays dotés de ressources en charbon. Malgré l'essor du transport routier, le chemin de fer continue de représenter un mode de transport essentiel, particulièrement pour le transport de marchandises lourdes et sur de longues distances. Les innovations technologiques, comme les locomotives électriques et diesel, ont permis d'améliorer l'efficacité et la durabilité du transport ferroviaire.

4.1.1.3. Le Transport par Air

En 1903, l'ingénieur français Clément Ader invente l'avion, marquant le début d'une révolution dans le domaine du transport. En 1919, la première liaison commerciale régulière est établie entre Paris et Londres, marquant le début des liaisons aériennes commerciales. À cette époque, les premières lignes postales apparaissent en Europe et en Amérique du Nord.

Par la suite, les liaisons aériennes deviennent de plus en plus populaires pour le transport des passagers. Cependant, le transport aérien de marchandises reste initialement peu développé, progressant lentement mais finissant par prendre de l'ampleur de manière accélérée.

Aujourd'hui, bien que le nombre de routes aériennes tende à diminuer, le volume du trafic aérien continue d'augmenter. Le transport aérien représente environ 40% du transport des produits manufacturés, ce qui en fait un élément crucial du commerce mondial. Ce secteur croît régulièrement, dépassant même la croissance du volume des échanges mondiaux. Les progrès

Chapitre II : La balance commerciale

technologiques, les stratégies commerciales des compagnies aériennes et l'évolution des méthodes de gestion contribuent tous à cette croissance.

Depuis 1929, le transport aérien est réglementé par la Convention de Varsovie, une série de règles régissant le transport aérien international. Cette convention a été modifiée par plusieurs protocoles, notamment ceux de La Haye en 1955, Guadalajara en 1961, Guatemala en 1971 et Montréal en 1975. Le dernier protocole introduit des limites de responsabilité pour les transporteurs de marchandises.

L'Association du transport aérien international (IATA), fondée en 1919 et réorganisée en 1945, regroupe les compagnies aériennes du monde entier. L'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), créée en 1947 en tant qu'organisme des Nations Unies, vise à promouvoir la coopération internationale et à établir des normes et des réglementations uniformes pour l'aviation civile.

4.1.2. Les Acteurs du transport international de marchandises

4.1.2.1. Le chargeur

Le chargeur, qu'il soit le propriétaire des marchandises ou son représentant légal, est celui qui confie juridiquement la marchandise au transporteur pour son expédition.

4.1.2.2. Le groupeur de marchandises

Le groupeur de marchandises rassemble les envois de détail de différentes entreprises avant de les expédier à destination. Il négocie des tarifs avantageux et est couramment utilisé dans le transport routier et aérien.

4.1.2.3. Le transitaire

Également connu sous le nom de commissionnaire de transport, le transitaire agit comme un complément logistique pour l'exportateur. Il conseille sur divers aspects de l'expédition, coordonne les transports et assure la continuité des livraisons. Il peut être mandaté par l'expéditeur ou le destinataire et se décline en plusieurs types, notamment :

- Le transitaire portuaire : spécialisé dans le transport maritime et coordonne d'autres modes de transport si nécessaire.
- Le transitaire aérien : gère les expéditions par avion et les autres modes de transport associés.

Chapitre II : La balance commerciale

- L'agent de fret aérien : responsable de l'acheminement des marchandises aux compagnies aériennes.
- Le courtier en transport routier de marchandises : agit comme un intermédiaire entre le groupeur et le transporteur.
- L'affréteur routier : loue des camions pour le compte de son employeur.

4.1.2.4. Le Courtier de transport

Le courtier de transport met en relation l'expéditeur et le transporteur sans être impliqué dans l'opération de transport lui-même.

4.1.2.5. Le Courtier en Douane (Commissionnaire en Douane)

Le courtier en douane gère les formalités douanières pour le compte du propriétaire des marchandises transportées.

4.1.2.6. Le transporteur

Le transporteur est une entreprise spécialisée dans le transport de marchandises. Certains se concentrent sur un seul mode de transport, tandis que d'autres offrent une gamme complète de services multimodaux.

4.1.3. Les phases d'une opération de transport international

Tableau N° 07 : Les phases d'une opération de transport international

La phase	L'intervenant	L'émission
<i>N° 01</i>	Vendeur	Préparation étiquetage et emballage
<i>N° 02</i>	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm	Remise de la marchandise au transporteur
<i>N° 03</i>	Transporteur ou commissionnaire	Contrôle de la marchandise en départ
<i>N° 04</i>	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm	Dédouanement export
<i>N° 05</i>	Destinataire acheteur ou transitaire	Destinataire acheteur ou transitaire

Chapitre II : La balance commerciale

N° 06	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm	Dédouanement import
-------	---	---------------------

Source : élaboré par nos soins a partir des divers sources

Phase 1 : Préparation, étiquetage et emballage

La préparation, l'étiquetage et l'emballage des marchandises demeurent sous la responsabilité du vendeur. Ces opérations servent à identifier les produits, à les retrouver en cas de perte et à fournir des instructions précises pour leur manipulation. L'emballage doit être adapté au produit et au mode de transport choisi, en respectant les normes requises.

Les documents associés à cette phase comprennent la liste de colisage, la note de poids, ainsi que les certificats attestant des contrôles de qualité et de quantité exigés par le client, ainsi que les documents commerciaux tels que les factures, entre autres.

Phase 2 : Remise de la marchandise au transporteur

Responsabilités du vendeur/acheteur : Dans les ventes FOB, FAS et FCA, l'acheteur est tenu de fournir au vendeur les coordonnées du transporteur ou du commissionnaire en charge de l'expédition. Pour les ventes CFR, CPT, CIP, CIF, DES et DEQ, l'acheteur doit spécifier les références du consignataire de la marchandise. Dans les ventes DDU, les détails concernant le lieu et les modalités de réception de la marchandise doivent être précisés.

Documents associés : Instructions de transport ou ordre d'enlèvement émis par le vendeur ou l'acheteur, attestation de remise au transitaire, documents de transport, et certificat d'assurance le cas échéant.

Phase 3 : Contrôle de la marchandise au départ

Responsabilités du vendeur/acheteur : Le transporteur ou le commissionnaire est chargé de contrôler les quantités, la nature et l'état apparent des marchandises avant leur départ.

Documents associés : Les contrôles peuvent entraîner la formulation de réserves notées sur le document de transport.

Phase 4 : Dédouanement à l'exportation

Le dédouanement à l'exportation incombe au vendeur, sauf dans le cas d'une vente EXW. Les documents requis pour le dédouanement export sont exigés par les autorités douanières.

Chapitre II : La balance commerciale

Phase 5 : Contrôle de la marchandise à l'arrivée

Responsabilités du vendeur/acheteur : La réception des marchandises nécessite une opération de déchargement effectuée par le destinataire. Le contrôle porte sur le nombre, le poids et l'état des colis et de la marchandise. En cas de dommages ou de manquants, des réserves doivent être émises. Les réserves éventuelles sont consignées sur tous les exemplaires du document de transport ou sur le bon de livraison. Pour les dommages non apparents, les réserves doivent être formulées par lettre recommandée dans le délai spécifié par la convention. Les documents correspondants incluent la signature du document de transport ou du bon de livraison attestant de la livraison.

Phase 6 : Dédouanement à l'importation

Le dédouanement à l'importation est à la charge de l'acheteur, sauf dans le cas d'une vente DDP.

Conclusion

En conclusion, la balance commerciale reste un indicateur essentiel pour évaluer la santé économique d'un pays et sa compétitivité sur la scène internationale. La chaîne logistique internationale joue un rôle central dans cette dynamique, en permettant une gestion efficace du flux de marchandises depuis la production jusqu'à la livraison aux clients étrangers. Les moyens et les techniques de paiement à l'international, en garantissant la sécurité et la fiabilité des transactions, renforcent les relations commerciales et facilitent les échanges mondiaux.

Le transport international, avec ses différents modes et ses nombreux défis, est un élément clé qui influence les coûts et les délais de livraison, impactant directement la compétitivité des produits sur les marchés étrangers. La capacité à gérer les imprévus, ou « les inconnus », tels que les retards ou les interruptions imprévues, est cruciale pour maintenir la fluidité des opérations commerciales internationales.

En intégrant ces éléments – balance commerciale, chaîne logistique, moyens de paiement, transport et gestion des imprévus – les entreprises et les pays peuvent optimiser leurs performances économiques et renforcer leur position dans l'économie mondiale. La synergie entre ces composantes permet de maximiser les avantages du commerce international, tout en minimisant les risques et les inefficacités.

Chapitre III :

**Etude d'une opération d'importation
réalisée au niveau de l'ENIEM**

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

Introduction

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

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

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Nous allons d'abord présenter un aperçu de l'historique d'ENIEM ainsi que les principaux aspects relatifs à son activité, notamment ses missions et objectifs. Ensuite, nous détaillerons l'organisation générale de cette entreprise en définissant les différentes unités qui la composent.

1.1 Historique de l'entreprise ENIEM

Le 21 août 1971, le contrat pour la réalisation du complexe d'appareils ménagers (CAM) a été signé pour un montant de 400 millions de dinars. Les travaux de génie civil ont commencé en 1972 et la réception définitive des bâtiments et des équipements a eu lieu en 1977. Cette année-là, CAM a débuté son activité en fabriquant des réfrigérateurs de petits modèles avec un effectif de 665 travailleurs et a réalisé un chiffre d'affaires de 236 millions de dinars à la fin de l'année.

Dans le cadre de son développement économique et social, ENIEM a étendu ses activités en 1986 en acquérant de nouveaux équipements pour la fabrication de réfrigérateurs de grande taille et de cuisinières, portant ainsi son chiffre d'affaires à 500 millions de dinars.

Au fil des années, ENIEM n'a cessé d'évoluer en élargissant sa gamme de produits pour inclure réfrigérateurs, congélateurs, cuisinières, climatiseurs, chauffe-bains, appareils ménagers, radiateurs, etc. L'entreprise a collaboré avec des partenaires étrangers (notamment allemands, français, espagnols, japonais), ce qui lui a permis de maîtriser davantage son activité et d'acquérir une grande notoriété grâce à la qualité de ses produits.

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

ENIEM a également surmonté plusieurs crises au fil des ans, renforçant ainsi l'image de marque de ses produits grâce à des efforts constants et une grande persévérance. Aujourd'hui, ENIEM compte environ 2200 travailleurs et maintient une part de marché significative malgré la forte concurrence des marques étrangères présentes dans le pays.

1.2 Situation géographique de l'ENIEM

L'ENIEM est implantée dans la zone industrielle d'Oued-Aissi, située sur la route reliant la ville de Tizi-Ouzou à la commune de Tizi-Rached. L'entreprise s'étend sur une superficie de 55 hectares et relève administrativement de la commune de Tizi-Rached, dans la daïra de Larbaâ NathIrathen.

1.3 Objet social et champ d'activité

Le champ d'activité de l'entreprise ENIEM inclut la conception, la fabrication et la commercialisation d'électroménagers, ainsi que la gestion du service après-vente (SAV).

L'ENIEM exerce les activités suivantes :

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture et planification, émaillage, zingage, chromage) ;
- Injection plastique et polystyrène ;
- Injection de mousse (isolation) ;
- Thermoformage ;
- Fabrication de pièces métalliques ;
- Assemblage.

1.4 Objectifs et mission de l'entreprise ENIEM

1.4.1. Objectifs de l'ENIEM

- Maîtrise des coûts de production ;
- Amélioration de la capacité d'études et de développement ;

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

- Renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures ;
- Maintien de l'effort de formation et de communication ;
- Amélioration du design des réfrigérateurs pour satisfaire le marché ;
- Augmentation de la production et accroissement du chiffre d'affaires ;
- Contribution au développement social et économique aux niveaux régional et national.

1.4.2. Mission principale de l'ENIEM

L'ENIEM est une entreprise stratégique pour l'économie nationale, contribuant significativement à l'augmentation du produit intérieur brut (PIB). Sa mission englobe le montage, le développement et la recherche dans diverses branches de l'électroménager. Elle assure également la production d'appareils de réfrigération, de cuisson et de climatisation, tout en intégrant des composants fabriqués nationalement.

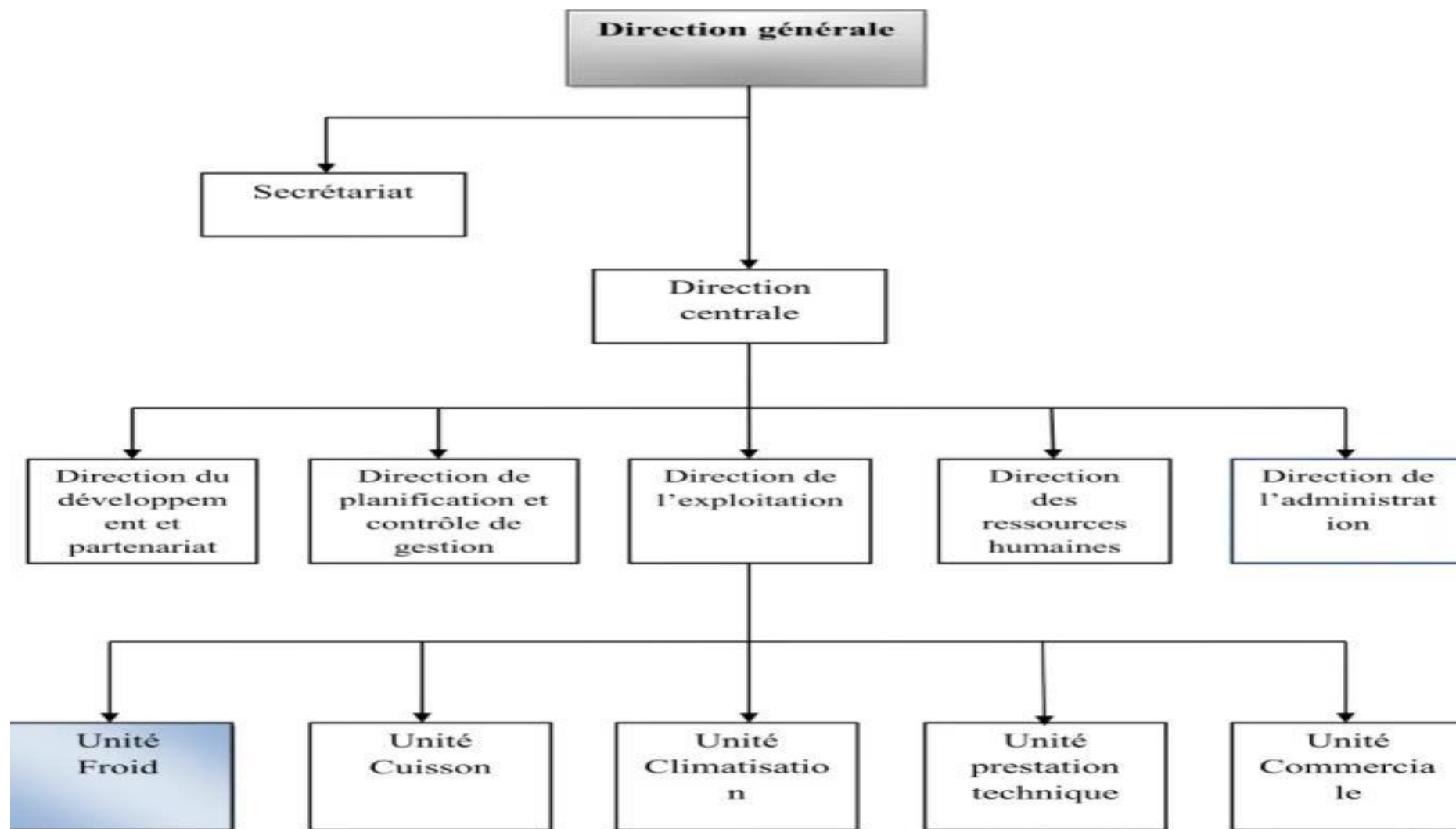
1.5 Organisation de l'ENIEM

Avec le développement de ses activités, l'organisation de l'ENIEM a évolué. La structure actuelle de l'entreprise se compose comme suit :

(Voir l'organigramme de l'entreprise ci-joint)

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

Figure N° 12: l'organigramme d'ENIEM



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

- **La direction générale**

La direction générale est chargée de définir la stratégie et de superviser le développement global de l'entreprise. Elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble des directions et des unités.

- **Directions centrales de l'entreprise**

L'entreprise comprend les directions suivantes :

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

- **Unité commerciale**

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et assure le service après-vente à la clientèle. Ses activités incluent le marketing, la vente des produits fabriqués, le service après-vente et la gestion des stocks des produits finis.

- **Unité prestation technique**

L'unité prestation technique fournit et exploite les moyens techniques pour répondre aux besoins des unités de production et gère l'ensemble des infrastructures communes de l'entreprise (bâtiments, voiries, éclairages, etc.). Ses activités comprennent la gestion du réseau informatique, la conception et la réalisation des outils moules, l'impression, l'entretien des bâtiments, le transport de marchandises, la surveillance du site, etc.

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

- **L'unité cuisson**

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

L'unité cuisson est spécialisée dans la transformation de la tôle, le traitement et le revêtement des surfaces (émailage, zingage, chromage) ainsi que l'assemblage.

- **L'unité climatisation**

L'unité climatisation fabrique des climatiseurs fenêtre, des split muraux, des split systèmes, ainsi que des chauffages à gaz butane.

- **Filiale MILAINA (unité sanitaire)**

Acquise par l'entreprise ENIEM en 2000, la filiale MILAINA produit du matériel sanitaire tel que des baignoires, des éviers, des lavabos, etc. Elle est intégrée dans le champ de certification de l'entreprise.

- **L'unité lampe de MOHAMMADIA (ULM)**

Cette unité, démarrée en janvier 1979, fabrique des lampes d'éclairage domestique ainsi que des lampes de réfrigérateurs. Elle est devenue une filiale à 100% d'ENIEM le 1^{er} janvier 1997. ENIEM possède également deux filiales :

- FILAMP spécialisée dans la fabrication, la commercialisation, la recherche et le développement des produits d'éclairage.
- EIMS, qui fabrique sous licence RIA (Allemagne) des produits sanitaires et assure leur commercialisation.

ENIEM poursuit une démarche de filialisation accrue pour accroître sa productivité, et réalise des micro-investissements pour améliorer ses produits, notamment en termes de design.

- **L'Unité Froid**

L'Unité Froid est une composante essentielle de l'organisme ENIEM, contribuant à environ 80% du chiffre d'affaires. Située à 7 km à l'est de la wilaya de Tizi Ouzou, elle dispose de bâtiments industriels de stockage et de moyens de soutien adaptés à ses opérations. Sa mission principale est de produire et de développer des produits froids domestiques.

L'Unité Froid est structurée en centres d'activité stratégiques, dotés de toutes les structures nécessaires pour fonctionner de manière autonome. Voici sa configuration :

- Directeur d'unité avec un secrétariat, un staff fonctionnel et un contrôleur de gestion.

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

- Département Production comprenant un service d'ordonnancement et dix ateliers de fabrication.
- Département Technique avec un bureau d'études, un bureau des méthodes et le développement des produits.
- Département Commercial regroupant les structures/services de gestion prévisionnelle et des stocks, achat et transit, dédouanement et relations clients.
- Département Qualité assurant le contrôle des composants, des matières achetées et des produits fabriqués.
- Département Finance et Comptabilité composé de la comptabilité générale, de la comptabilité analytique et du budget.
- Département Ressources Humaines fournissant un soutien logistique et gérant le personnel.
- Département Laboratoire Central pour les essais des produits et le contrôle des pièces et des matières.
- Département Maintenance assurant la maintenance des équipements de l'unité.

Section 02 : Aspect méthodologique de l'étude de cas

1. Approche de la recherche

Dans le domaine de la recherche, il existe diverses méthodes pour collecter et analyser les données. Les principales approches de recherche sont les suivantes :

1.1. Approche qualitative

L'étude qualitative vise à obtenir des informations détaillées sur les besoins et les comportements des consommateurs sur un marché ciblé.

1.2. Approche quantitative

Cette approche se concentre sur la collecte de données chiffrées 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

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

Cette approche combine 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 étude de cas sur une opération d'importation au sein de l'entreprise E.N.I.E.M., l'approche qualitative a été privilégiée. Ce choix a été fait en raison de la nature exploratoire de la recherche et de la volonté de comprendre en profondeur les différentes étapes de la logistique et du processus d'importation, ainsi que les défis et les opportunités associés.

L'approche qualitative nous permettra d'obtenir des informations détaillées, des perspectives individuelles et une compréhension contextuelle des pratiques de processus d'importation de l'entreprise E.N.I.E.M. Nous utiliserons des méthodes telles que :

- Les entretiens structurés avec nos encadreurs au sein de l'unité climatisation de l'entreprise E.N.I.E.M., notamment avec la responsable des achats et d'approvisionnements ainsi que le transitaire de cette unité.
- Des observations sur le terrain, en compagnie de notre encadreur, en visitant les différents lieux stratégiques de l'entreprise où se déroule la logistique d'un processus d'importation.
- L'analyse de documents pertinents pour compléter notre compréhension.

Ces méthodes nous permettront de collecter des données approfondies et contextuelles pour notre étude de cas sur la logistique d'importation au sein de l'entreprise E.N.I.E.M.

3. Les caractéristiques de notre de recherche (étude de cas)

L'étude de cas est une méthode de recherche qualitative permettant l'étude d'un phénomène d'intérêt particulier dans son contexte naturel sans intervention du chercheur. Elle peut s'intéresser à un individu, un groupe, ou une communauté et vise à comprendre en détail les processus et interactions influençant le sujet étudié.

Notre étude de cas se caractérise par les éléments suivants :

3.1. Contextualisation : Elle se concentre sur le cas spécifique de l'importation chez ENIEM dans son environnement réel, permettant une compréhension approfondie du phénomène.

3.2. Multidimensionnelle : Elle explore différents aspects du cas, tels que les acteurs impliqués, les processus, les décisions prises et les résultats obtenus, offrant ainsi une vision complète de la situation.

3.3. Données qualitatives : L'étude de cas sur ENIEM recueille principalement des données qualitatives, telles que des entretiens, des observations et des documents, pour obtenir des informations détaillées et riches sur le processus d'importation.

3.4. Analyse approfondie : Elle implique une analyse détaillée des données collectées pour identifier des modèles, des tendances, des relations et des facteurs influents, afin de comprendre en profondeur le processus d'importation chez ENIEM.

3.5. Objectif d'apprentissage : L'objectif de cette étude de cas est de générer des connaissances, tirer des enseignements et fournir des informations exploitables pouvant contribuer à résoudre des problèmes spécifiques ou à prendre des décisions éclairées concernant la logistique d'importation chez ENIEM.

4. Collecte des données

Pour notre étude de cas sur la logistique d'importation chez ENIEM, nous avons utilisé les méthodes suivantes :

4.1. Observation

Nous avons employé l'observation comme outil de collecte des données, où nous sommes devenus témoins directs des comportements des individus et des pratiques des groupes sur les lieux mêmes où ils se déroulent. En séjournant sur place, nous avons pu observer directement les comportements, les actions et les interactions des participants dans leur contexte naturel.

Cette méthode nous a permis de recueillir des données qualitatives en temps réel, sans dépendre de la mémoire des participants.

L'observation que nous avons effectuée était non participante, ce qui signifie que nous sommes restés en retrait et n'avons pas interagi activement avec les participants.

Grâce à cette observation, nous avons analysé une partie du processus d'importation, ce qui nous a offert une compréhension approfondie des pratiques logistiques chez ENIEM.

4.2. Guide d'entretien

En complément de l'observation, nous avons utilisé un guide d'entretien pour structurer nos discussions avec les participants clés de l'étude.

Nous avons réalisé des entretiens structurés avec le responsable des achats et d'approvisionnements de l'unité climatisation chez ENIEM.

Le guide d'entretien, préparé à l'avance, contenait une liste de questions et de thèmes à aborder, ordonnés de manière à passer des questions les plus générales aux plus spécifiques.

Le guide était semi-structuré, ce qui nous a offert une certaine flexibilité pour explorer les réponses des participants et approfondir certains sujets.

Il a assuré une cohérence entre les différents entretiens, en servant de support pour guider la discussion.

Le guide d'entretien incluait à la fois des questions ouvertes permettant aux participants de s'exprimer librement.

En utilisant ces méthodes de collecte des données, nous avons pu obtenir une compréhension détaillée et contextuelle des pratiques de logistique et du processus d'importation chez ENIEM.

5. Construction de notre guide d'entretien :

Il est composé de trois parties :

Partie 01 : Cadre général de l'entreprise

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

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

Partie 02 : Moyen de financement

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

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

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

Partie 03 : Opération d'importation numéroté le point

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

- Quels sont les pays d'où vous importez souvent ?
- Quelle est la procédure de cette opération ?
- Quelles sont les différentes étapes d'une procédure d'importation ?
- Quel est le mode de transport utilisé ?
- Est-ce que votre entreprise est exportatrice ?
- Quels sont les documents nécessaires pour le dédouanement ?
- Quels sont les principaux intervenants dans le dédouanement de marchandises ?
- Quelles sont les sociétés d'assurances avec lesquelles vous collaborez ?

Partie 03 : les importations de l'ENIEM pendant la période de Covid 19

- Quels ont été les principaux obstacles rencontrés par l'ENIEM dans l'importation de matières premières durant la période de la pandémie de COVID-19 ?
- Comment la pandémie de COVID-19 a-t-elle affecté les coûts des importations des composants nécessaires à la production de l'ENIEM ?
- Quelles stratégies l'ENIEM a-t-elle adoptées pour gérer les retards et interruptions de la chaîne d'approvisionnement pendant la crise sanitaire mondiale ?
- En quoi les restrictions internationales et la fermeture des frontières ont-elles influencé la capacité de l'ENIEM à sécuriser ses approvisionnements en matériaux essentiels pendant la pandémie ?
- Quel impact la fluctuation des taux de change pendant la pandémie de COVID-19 a-t-elle eu sur le budget d'importation de l'ENIEM ?

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

L'importation de biens et de services joue un rôle crucial dans l'économie mondiale. Cette analyse se penche sur le processus d'importation des Manettes de la machine à laver par l'ENIEM, au sein de son unité Climatisation. L'objectif est d'examiner chaque étape, de la commande à la livraison, dans le but d'améliorer l'efficacité et la compétitivité de l'entreprise sur le marché mondial.

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

1. Analyse du résultat de l'entretien

Cette partie se concentre sur les réponses obtenues lors de l'entretien avec l'ENIEM.

Partie 01 : Connaissance de l'entreprise ENIEM :

Il s'agit de comprendre en profondeur l'entreprise ENIEM, ses activités, sa structure organisationnelle, ses valeurs, et sa position sur le marché.

Tableau N° 08 : Présentation générale d'ENIEM

Questions	Réponses
Quelle est la nature de cette entreprise ?	Société par Action (SPA)
Quels sont les produits que vous fabriquez ?	Réfrigérateurs, congélateurs, cuisinière, radiateur à gaz naturel, machine à laver, chauffe-eau, climatiseurs et armoire de climatisation.
Quelle est votre analyse du marché ?	Notre analyse du marché révèle que le produit ENIEM jouit d'une forte appréciation auprès des consommateurs algériens, grâce à sa réputation de qualité supérieure. Cependant, nous notons la présence d'une concurrence déloyale, malgré cela, notre produit demeure préféré par les consommateurs pour sa fiabilité et sa performance.
Quels sont vos objectifs ?	<ul style="list-style-type: none">- Satisfaire pleinement notre clientèle en leur offrant des produits de haute qualité et un service après-vente irréprochable.- Élargir notre gamme de produits pour répondre à une plus grande variété de besoins sur le marché.- Poursuivre nos efforts d'exploration pour identifier de nouvelles opportunités de croissance et de développement.- Réduire les coûts de production afin d'améliorer notre compétitivité et d'optimiser nos marges bénéficiaires.

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

Est-ce que vous rencontrez des problèmes ?	Oui, nous rencontrons actuellement des problèmes, notamment une augmentation vertigineuse des prix des matières premières.
Quelle est votre situation actuelle ?	- Réputation solide sur le marché national en termes de fiabilité du produit, ce qui lui confère un avantage concurrentiel significatif dans le domaine du fret. - Présence de ruptures de stock de plusieurs produits sur le marché, en raison notamment de difficultés liées à l'approvisionnement en matières premières, ce qui pose un défi en termes de disponibilité des produits pour répondre à la demande.

Source : conception personnelle et guide d'entretien

Le tableau présente les réponses fournies par le responsable de l'unité de froid de l'entreprise ENIEM à une série de questions portant sur sa nature, sa situation actuelle, ses objectifs et son analyse de marché. Cette entreprise fabrique une gamme variée de produits, notamment des réfrigérateurs, des climatiseurs, des cuisinières, etc. En tant que société par actions, elle s'engage à satisfaire pleinement sa clientèle en offrant des produits de haute qualité et un service après-vente impeccable. Toutefois, ENIEM fait face à des défis tels que l'augmentation des prix des matières premières et des ruptures de stock de certains produits sur le marché. Malgré ces difficultés, ENIEM demeure une entreprise qui répond efficacement à la demande du marché grâce à sa production diversifiée.

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

Tableau n°09 : tableau représentatif des résultats du guide de la deuxième partie

Questions	Réponses
Quels sont les moyens de financement les plus utilisés pour vos opérations ?	- Remise documentaire ; - Lettre de crédit ; - Chèque bancaire.
Qui vous offre plus de sécurité à vos opérations ?	Les investissements continus dans la formation du personnel et l'adoption de technologies innovantes renforcent également la sécurité de nos opérations.

Source : conception personnelle et guide d'entretien

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

Le tableau ci-dessus offre un aperçu des moyens de financement les plus couramment utilisés par l'ENIEM, notamment la remise documentaire, la lettre de crédit et le chèque bancaire. En ce qui concerne la sécurité des opérations, l'entreprise souligne que les investissements continus dans la formation du personnel et l'adoption de technologies innovantes jouent un rôle crucial. Ces éléments renforcent la robustesse des opérations de l'ENIEM, assurant ainsi une gestion efficace et sécurisée de ses activités financières et opérationnelles.

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

Tableau N°10 : tableau représentatif des résultats du guide de la troisième partie

Les questions	Les réponses
Quels sont les pays d'où vous importez souvent ?	- Zone Europe ; - Pays d'Asie.
Quelle est la procédure de cette opération ?	-Procédure des achats matières et composants de l'entreprise ; - Procédure de dédouanement de la marchandise.
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 fournisseurs, 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).
Quel est le mode de transport utilisé ?	Maritime (FOB/CFR).
Est-ce que votre entreprise est exportatrice ?	Oui, aux pays africains.
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 connaissement (Bill of Lading)
Quels sont les principaux intervenants dans le dédouanement de marchandises ?	- Les déclarants en douane de la section transit ; - Le service transport ; - Le service des douanes

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

Quelles sont les sociétés d'assurances avec lesquelles vous collaborez ?	On a tendance à collaborer avec les sociétés respectives SAA et CAT.
--	--

Source : conception personnelle et guide d'entretien

Le tableau ci-dessus offre un aperçu des principales informations concernant la procédure d'importation de l'ENIEM. En ce qui concerne les pays d'importation fréquents, l'entreprise se tourne souvent vers la zone Europe et les pays d'Asie. La procédure de cette opération implique notamment les achats de matières et composants, ainsi que le dédouanement de la marchandise. Le mode de transport privilégié est le transport maritime, avec des termes d'incoterm FOB/CFR. En outre, l'ENIEM est également active dans l'exportation vers les pays africains. Les principaux intervenants dans le dédouanement de marchandises comprennent les déclarants en douane de la section transit, le service transport et le service des douanes. Cette analyse fournit un aperçu complet de la procédure d'importation de l'ENIEM, mettant en lumière les acteurs clés et les processus impliqués dans ce domaine crucial de son activité commerciale.

Partie 04 : L'importation au sein de l'ENIEM pendant la période de COVID-19

Tableau N° 11 : L'importation au sein de l'ENIEM pendant la période de COVID-19

Les questions	Les réponses
Quels ont été les principaux obstacles rencontrés par l'ENIEM dans l'importation de matières premières durant la période de la pandémie de COVID-19 ?	L'ENIEM a dû faire face à des retards importants, à des fermetures de frontières et à des difficultés logistiques, entraînant des interruptions dans l'approvisionnement en matières premières.
Comment la pandémie de COVID-19 a-t-elle affecté les coûts des importations des composants nécessaires à la production de l'ENIEM ?	Les coûts des importations ont augmenté en raison des interruptions dans la chaîne d'approvisionnement et des frais de transport plus élevés.

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

Quelles stratégies l'ENIEM a-t-elle adoptées pour gérer les retards et interruptions de la chaîne d'approvisionnement pendant la crise sanitaire mondiale ?	L'ENIEM a diversifié ses fournisseurs, renforcé ses stocks et amélioré la communication avec ses partenaires pour gérer les retards.
En quoi les restrictions internationales et la fermeture des frontières ont-elles influencé la capacité de l'ENIEM à sécuriser ses approvisionnements en matériaux essentiels pendant la pandémie ?	Les restrictions ont limité l'accès aux matériaux nécessaires et ont causé des pénuries et des retards dans les livraisons.
Quel impact la fluctuation des taux de change pendant la pandémie de COVID-19 a-t-elle eu sur le budget d'importation de l'ENIEM ?	Les fluctuations des taux de change ont augmenté les coûts d'importation, ce qui a nécessité des ajustements budgétaires.

Pendant la pandémie de COVID-19, l'ENIEM a rencontré des obstacles majeurs dans ses opérations d'importation, principalement en raison des fermetures de frontières, des interruptions logistiques et des retards importants dans l'approvisionnement en matières premières. Ces défis ont entraîné une augmentation des coûts d'importation, exacerbée par les fluctuations des taux de change et les frais de transport accrus. Pour faire face à ces difficultés, l'ENIEM a mis en œuvre des stratégies telles que la diversification de ses fournisseurs, le renforcement des stocks et une meilleure coordination avec ses partenaires pour atténuer les retards.

En comparaison, durant les périodes hors pandémie, les importations se déroulent généralement avec moins d'interruptions et de complications logistiques. Les coûts sont plus prévisibles et stables, et les problèmes de chaîne d'approvisionnement sont souvent moins graves et mieux gérés de manière proactive. Les restrictions internationales et les pénuries sont moins fréquentes, permettant une gestion plus fluide des approvisionnements et une prévision plus précise des coûts et des délais.

2. Le déroulement de la procédure de l'importation des manettes des machines à laver

2.1. Présentation les manettes de la machine à laver (lave-linge) de 12 kg

Les manettes de la machine à laver entièrement automatique sont conçues pour offrir une expérience de lavage optimale avec une capacité de 12 kg de linge. Elles sont équipées des dernières avancées technologiques et respectent les normes internationales de qualité, de sécurité et d'impact environnemental. Leur conception ergonomique garantit une utilisation aisée et efficace.

Caractéristiques des manettes :

- Fabriquées à partir de matériaux robustes et durables, qui est l'acier inoxydable de haute qualité, assurant ainsi une longue durée de vie et une résistance à l'usure.
- Conçues avec une forme ergonomique pour garantir une prise en main confortable et une utilisation intuitive.
- Les réglages sur les manettes sont clairement indiqués et résistants à l'effacement, assurant une lisibilité à long terme et une utilisation facile.
- Les interrupteurs intégrés dans les manettes sont conçus pour résister à une utilisation intensive et à des cycles répétés sans risque de dysfonctionnement.

Ces manettes sont conçues pour offrir une expérience de lavage supérieure, combinant qualité, fiabilité et facilité d'utilisation pour répondre aux besoins des utilisateurs les plus exigeants.

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

Sur la base du programme de production et des nomenclatures des produits, la Gestion de Stock, au niveau de l'unité de Gestion Prévisionnelle, rédige un programme global d'approvisionnement (PGA). Ce programme permet de déterminer les éléments suivants :

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

Après avoir déterminé le stock disponible et le besoin brut, l'ENIEM procède 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 envoyée au service achat pour l'exécution de l'achat.

Dans notre cas : demande d'achat une collection de 10 000 000 manettes pour les machines à laver FRONT 12kg 1200RPM 220V/50Hz WHITE modèle MFG120-ES1202.

2.3. Recherche des fournisseurs

2.3.1. Élaboration du cahier des charges

Après avoir déterminé les besoins de l'entreprise, le service commercial élabore un cahier des charges décrivant précisément les conditions auxquelles les fournisseurs doivent répondre. Ce cahier des charges est ensuite envoyé à la commission centrale des marchés pour validation ou correction si nécessaire.

2.3.2. Consultation et sélection des fournisseurs

Une fois le besoin déterminé et la demande d'achat interne (DAI) accompagnée d'une fiche technique, le service Achats procède à la sélection des fournisseurs :

- Pour tout marché ou commande annuelle dont le montant est inférieur ou égal à 4 millions de dinars (4 000 000 DA), une consultation directe des fournisseurs est effectuée sur la base d'une fiche technique.

- Pour tout marché ou commande annuelle dont le montant est supérieur à 4 millions de dinars (4 000 000 DA), une consultation sélective des fournisseurs est réalisée sur la base d'un cahier des charges.

Dans notre cas, une consultation sélective est nécessaire.

Le service Achats procède alors à des consultations sélectives avec ses fournisseurs habituels (fournisseurs déjà homologués figurant sur la Short List correspondant au besoin exprimé) en présentant la DAI et la fiche technique, par fax ou mail.

Le service commercial effectue une consultation sélective en émettant une lettre de consultation pour l'achat de manettes pour 10 000 000 des manettes des machines à laver 12 kg en CKD. Le service Achats consulte les fournisseurs préalablement homologués. Dans ce cas, les fournisseurs consultés sont :

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

- Fournisseur 1 / Vietnam

- Fournisseur 2 / Chine

- Fournisseur 3 / Corée

Chaque soumission doit contenir les documents suivants :

- La lettre de consultation

- Le cahier des charges

- La consultation N°UCL 10/2014

- La déclaration à souscrire.

- La déclaration de probité.

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

2.3.3. La réception des offres

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

• Fournisseur 1 Vietnam

- Montant du marché (C+F) : 2 250 000,00 USD.

- Montant du marché en dinars : 187 640 100,00 DA.

- Mode de paiement : lettre de crédit à Vue.

- Garantie : 1 %.

- Taux de change : 83,3956 du 12/10/2022.

- Port d'embarquement : Vietnam.

- Délais de livraison : 25 à 35 Jours après réception L/C.

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

Tableau n°12 : l'offre de fournisseur1

<i>Désignation</i>	<i>Q tes</i>	<i>P.U</i>	<i>MT/USD</i>	<i>CV/DA</i>
Manettes des Machine à laver 12 kg	10 000 000	225.00	2 225 000 .00	640 100.00

Source : dossier traité à l'ENIEM

• **Fournisseur 2 /Chine**

- 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 %
- Taux de change : 83,3956 du 12/10/2022
- Port d'embarquement : chinois
- Délais de livraison : 8 semaines après réception L/C

Tableau n°13 : l'offre de fournisseur2

<i>Désignation</i>	<i>Q tes</i>	<i>P.U</i>	<i>MT/USD</i>	<i>CV/DA</i>
Manettes des Machine à laver 12 kg	10 000 000	240.26	2 402 600. 22	200 366 268. 56

Source : dossier traité à l'ENIEM

• **Fournisseur 3 /Corée**

- Montant du marché (C+F) : 2 398 900. 00 USD
- Montant du marché en dinars : 200 057 704. 84 DA
- Mode de paiement : lettre de crédit à vue
- Garantie : 1 %
- Taux de change : 83,3956 du 12/10/2022
- Port d'embarquement : Coréen
- Délais de livraison : 50 jours après réception L/C

Tableau n°14 : l'offre de fournisseur3

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

<i>Désignation</i>	<i>Q tes</i>	<i>P.U</i>	<i>MT/USD</i>	<i>CV/DA</i>
Manettes des Machine à laver 12 kg	10 000 000	239. 89	2 398 900. 00	2 007 704. 84

Source : dossier traité à l'ENIEM

2.3.4. Commissions

2.3.4.1. Commission d'ouverture des plis (PV COP)

Cette commission est responsable de l'initiation des offres des fournisseurs intéressés. Les représentants des différentes entreprises soumettent ensuite leurs dossiers complets au Comité d'évaluation des offres.

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

Une fois que cette commission reçoit les offres des soumissionnaires de la commission d'ouverture des plis, elle procède à l'évaluation des offres. Cette évaluation se fait en présence des représentants des départements technique, commercial, qualité et financier.

Dans notre étude de cas, la séance est présidée par le président de la commission. La commission d'évaluation des offres a ensuite étudié et évalué le marché CKD.

Dans le cadre de la consultation sélective lancée pour l'achat des manettes des machines à laver, la commission a procédé à une étude et analyse détaillée des offres reçues, établissant un classement basé sur un barème de notation prédéfini.

- **Étape 1 : Évaluation technique**

L'évaluation technique est notée sur 35 points, en fonction des exigences de l'entreprise. Les fournisseurs ont été notés comme suit :

- Fournisseur 1 (Vietnam) : 33,05 points
- Fournisseur 2 (chine) : 31,16 points
- Fournisseur 3 (Corée) : 31,66 points

- **Étape 2 : Évaluation financière**

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

L'évaluation financière est notée sur 65 points, répartis comme suit :

- Montant du marché CFR : 50 points
- Mode de paiement : 10 points
- Délai de livraison : 5 points

Les fournisseurs ont été notés de la manière suivante :

-Fournisseur 1 (Vietnam) : Montant du marché CFR (50 points) + Délai de livraison (5 points) + Mode de paiement (10 points) = 65,00 points

- Fournisseur 2 (Chine) : Montant du marché CFR (46,82 points) + Délai de livraison (2,5 points) + Mode de paiement (10 points) = 59,32 points

- Fournisseur 3 (Corée) : Montant du marché CFR (46,89 points) + Délai de livraison (3 points) + Mode de paiement (10 points) = 59,89 points

- **Classement final**

À l'issue de ces deux étapes, le comité a additionné les points obtenus dans les évaluations technique et financière pour chaque fournisseur afin d'obtenir une note finale sur 100 points.

Tableau °15 : Notation techno-financière.

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

Source : Documents ENIEM (évaluation de la commission).

PV commission d'évaluation des offres N 07/2022 du 13/10/2022

Taux de change du 13/10/2022 : 1 USD = 83.3956

2.3.4.3. Décision de la CEO

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

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

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

2.3.4.4. Négociation

Après avoir reçu les offres des fournisseurs F1, F2, et F3, l'acheteur engage des négociations pour obtenir des conditions plus avantageuses. Ces discussions se concentrent principalement sur trois aspects : le prix, le mode de paiement et les délais de livraison.

2.4. La sélection du fournisseur et la gestion de la commande

2.4.1. L'élaboration d'un tableau comparatif des offres

Après réception des offres, le service Achats effectue une évaluation comparative pour déterminer le fournisseur le plus avantageux. Cette analyse est réalisée à l'aide d'un tableau comparatif des offres (TCO).

Tableau comparatif des offres (TCO) des trois fournisseurs F1, F2, et F3. Le TCO met en évidence que l'offre du Fournisseur 1 (Vietnam) est la plus intéressante en raison des critères suivants :

- Les prix
- Le délai de livraison
- Le mode de paiement

2.4.2. Élaboration d'un rapport de présentation

Le protocole préparé par le comité d'évaluation des offres est transmis au service des Achats. Ce dernier doit élaborer un rapport de présentation pour valider la décision du comité d'évaluation des offres avant de l'envoyer au comité d'approvisionnement. Ce rapport de présentation, établi par la structure commerciale, doit inclure :

- Un tableau comparatif des offres (TCO)
- Le PV de la Commission d'évaluation des offres (PV CEO)
- Le PV de la Commission d'ouverture des plis (PV COP)

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

Le rapport approuve le projet de contrat pour la fourniture de 10 000 000 manettes des machines à laver de 12 kg par le fournisseur 1 (Vietnam), indiquant que cet achat fait partie du programme de production de 2023.

Après validation, la Commission délivre un visa au service des Achats pour procéder à la commande, confirmant le contrat ou émettant un rapport validant la commande auprès du fournisseur 1.

La validation du marché se fait selon les montants suivants :

- Pour les marchés supérieurs à 1 million DA et inférieurs à 40 millions DA, ils sont examinés par la Commission des Marchés de l'Unité.
- Pour les marchés supérieurs ou égaux à 40 millions DA, ils sont examinés par la Commission Centrale des Marchés de la Direction Générale.

Dans ce cas, le marché est supérieur à 40 millions DA et est donc examiné par la Commission Centrale des Marchés de la Direction Générale.

2.5. Choix du fournisseur

Après délibération suite à la présentation du dossier, les membres de la Commission Centrale des Marchés (CCM) ont validé la proposition de l'unité Climatisation de conclure un contrat pour l'achat de lave-linge avec le fournisseur 1, basé au Vietnam.

Cependant, étant donné que ce fournisseur représente une nouvelle source d'approvisionnement et de stocks de produits finis, les membres de la CCM recommandent à l'unité Climatisation de commander une présérie de 5000 pièces à titre d'essais et de validation. En cas de satisfaction, le reste des besoins en lave-linge pourra alors être commandé auprès du même fournisseur.

2.5.1. Réalisation du contrat entre l'acheteur et le fournisseur

2.5.1.1. Etablissement d'une facture d'achat

Après avoir choisi le fournisseur 1 en Chine, l'acheteur établit une facture d'achat contenant les informations nécessaires. Un dossier est ensuite transmis au chef de département, comprenant les documents suivants :

- La fiche de vérification
- La facture pro-forma
- Le nom du fournisseur
- Une facture d'achat
- Lors de l'envoi de la facture d'achat, il est demandé au fournisseur de notifier l'expédition de la marchandise 48 heures à l'avance.
- Réponse aux autres fournisseurs : les fournisseurs non sélectionnés reçoivent une réponse accompagnée d'une justification.

2.5.1.2. Exécution des contrats entre acheteurs et fournisseurs

Le service commercial commence par la rédaction des contrats en collaboration avec les parties prenantes. Le contrat comprend des clauses détaillées telles que :

- L'objet du contrat
- Le mode de passation
- Les caractéristiques de la machine à laver
- Le montant du contrat
- Les modalités de paiement
- Le délai de livraison
- Les garanties techniques et le service après-vente
- Les conditions d'emballage, de transport et de marquage
- Les modalités bancaires
- Les assurances et l'exclusivité
- La durée du contrat
- Les dispositions relatives à la réalisation du contrat, à la mise en demeure et à la force majeure

- Le droit applicable et le règlement des litiges

Une fois rédigé, le contrat est envoyé au fournisseur par courrier électronique pour confirmation. Après validation et signature par le fournisseur, le service des Achats vérifie le contrat et le transmet au PDG pour signature.

2.5.1.3. Élaboration d'un bon de commande

Une fois la décision prise, le service Achats procède à l'établissement du Bon de Commande. Ce bon de commande comprendra les éléments suivants :

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

À réception du bon de commande de la part d'ENIEM, le Fournisseur 1 en Chine envoie une confirmation de commande pour validation.

2.6. Le paiement de la marchandise

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

- Nom et adresse du fournisseur ; fournisseur 1 chine
- Numéro de bon de commande ; facture pro forma n du 30/11/2014
- Mode de paiement ; lettre de crédit à vue irrévocable et confirmé

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

- Montant de la marchandise ; 1 125 000. 00 USD CFR

- Tarif douanier. 84 50 12 20

Afin de sécuriser la transaction, l'importateur doit fournir à la banque (BEA) les originaux des documents relatifs à la marchandise. Dans notre cas, l'acheteur demande l'ouverture d'une lettre de crédit irrévocable et confirmée après le débit et l'exécution.

Cette demande est accompagnée d'une facture pro-forma engageant les deux parties. Une fois la demande d'ouverture du Credoc reçue par la banque, celle-ci vérifie d'abord si le prélèvement a été effectué, puis renseigne la facture et les informations contenues dans la demande. Après vérification, la banque publie le Credoc et informe l'acheteur de sa publication en lui adressant un document attestant de celle-ci.

2.7. Expédition et Assurance des Marchandises

2.7.1. Expédition des Marchandises

Le fournisseur est tenu d'informer ENIEM de l'expédition des marchandises au moins 48 heures avant celle-ci, en précisant :

- La date d'embarquement
- Le montant
- Le port d'embarquement
- Le port de destination
- Le nombre de palettes
- Le poids brut de la marchandise
- Le nom du navire

Le fournisseur doit également fournir une liste des documents accompagnant l'expédition, notamment :

- 08 factures commerciales originales
- 03 connaissements (Bill of Lading)

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

- 02 certificats d'origine

- 04 listes de colisage

Ensuite, ENIEM se rend à sa banque (BEA) pour l'endossement et le retrait des documents nécessaires.

2.7.2. Contrat d'Assurance

Pour sécuriser le transport des marchandises, l'acheteur souscrit une assurance couvrant les risques éventuels pendant le transport. ENIEM assure ses produits auprès de la SAA (Caisse Algérienne Des Assurances et des Prévoyances).

Suite à la réception de l'avis d'expédition, l'acheteur émet un avis alimentaire 48 heures avant l'expédition, comprenant :

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

Les montants d'assurance sont alors calculés et fixés. Deux exemplaires de l'avis alimentaire sont délivrés, l'un conservé au niveau de l'entreprise et l'autre envoyé à l'organisme d'assurance.

Lorsque la marchandise arrive à la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), celle-ci établit un document d'accusé réception de la marchandise et l'envoie à l'Unité de Collecte. Ce document contient les informations suivantes :

- Date de réception du document
- Description du produit
- Frais de transport supportés par la marchandise
- Liste des documents originaux reçus du fournisseur : facture originale, connaissance, certificat d'origine, liste de colisage, EUR1 (Certificat de circulation de l'Union européenne).

À réception de l'accusé de réception, l'acheteur demande au service comptable d'émettre un Ordre de Virement Bancaire (BEA) comprenant les informations suivantes :

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

- Nom et adresse du fournisseur
- Numéro de virement fournisseur
- Montant de la marchandise

Une fois l'ordre de virement reçu, il est présenté à la banque, qui délivre un document permettant le dédouanement des marchandises.

2.8. Dédouanement et Réception des Marchandises

À l'arrivée des marchandises au port d'Alger, l'ENIEM doit suivre une procédure spécifique impliquant la compagnie maritime et la douane. Voici les étapes à suivre :

Documents Nécessaires pour le Dédouanement :

- **Délivrés par le Fournisseur :**
 - Facture Commerciale
 - Connaissance (Bill of Lading)
 - Liste de Colisage
 - Certificat de Conformité
 - Certificat d'Origine
- **Délivrés par la Compagnie d'Assurance :**
 - Avis d'Arrivée
- **Délivrés par la Compagnie Maritime :**
 - Avis d'Arrivée

2.8.1. La Première Étape : Échange de Documents

Après réception de l'avis d'arrivée de la marchandise, l'ENIEM transmet à la compagnie de transport maritime le B/L (Bill of Lading) à son nom ou à l'ordre de la BEA. Ce document, initialement émis au nom de l'ENIEM, est accompagné d'un chèque de paiement des frais de transport et d'expédition au transporteur, connu sous le nom de chèque frais maritime et chèque de caution. En retour, la compagnie maritime délivre à l'ENIEM un Bon à Délivrer (BAD), permettant le retrait de la marchandise du port et son acheminement vers l'entrepôt de l'entreprise.

2.8.2. La deuxième étape : Établissement de la Déclaration Simplifiée de Transit Routier (DSTR)

La deuxième étape implique l'établissement de la Déclaration Simplifiée de Transit Routier (DSTR) par le transitaire, permettant le transfert de la marchandise du port vers l'entrepôt privé de l'ENIEM sous escorte douanière. Ce transfert doit être réalisé dans un délai de 15 jours.

- **Escorte Douanière :**

L'escorte douanière consiste à accompagner la marchandise lors de son transit par un agent de douane. L'objectif est de guider, surveiller et protéger la marchandise pendant son trajet.

- **Exemplaires de la DSTR :**

- Exemple de Départ
- Exemple de Destination
- Exemple Bon à Délivrer
- Exemple Retour

- **Documents Requis pour la DSTR :**

- Facture Commerciale
- Avis d'Arrivée
- Connaissance
- Bon à Délivrer

Remarque : Le délai entre la réception de l'avis d'arrivée et l'établissement de la DSTR est de 15 jours. En cas de non-respect de ce délai, une amende de 50 000 DA sera appliquée.

2.8.3. Troisième Étape : Tarif Douanier

Le tarif douanier est l'ensemble des règles et conditions exigées par l'administration douanière. Il se compose de 21 sections et 99 chapitres.

2.8.4. Quatrième Étape : Entreposage (Régime 3301)

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

Cette étape implique la déclaration de mise à l'entrepôt privé de l'entreprise sous le régime 3301. Les documents requis sont les suivants :

- Facture Commerciale
- Connaissance
- Avis d'Arrivée
- Exemple Destination (DSTR)

Le délai pour passer du régime DSTR au régime 3301 est de 15 jours, accordé par la douane. Le déclarant établit alors un dossier comprenant ces documents pour déclarer que la marchandise est dans l'entrepôt de l'ENIEM.

2.8.5. Cinquième Étape : Déclaration de Mise à la Consommation (Régime 1033)

Le régime 1033 permet le dédouanement de marchandises en payant droits et taxes. Après le paiement des droits et taxes, un bon à enlever est délivré par la douane, autorisant la sortie de la marchandise de l'entrepôt vers le magasin.

Documents nécessaires :

- Facture Commerciale
- Avis d'Arrivée
- Connaissance
- Exemple Déclarant (DU)

Le délai pour passer du régime 3301 au régime 1033 est d'une année, accordé par la douane. La Déclaration Unifiée (DU) est utilisée, et le CNIS (Centre National Informatique Statistique) a mis en place un logiciel appelé S.I.G.A.D (Système Informatique de Gestion Automatisée Douanière) pour l'identification des marchandises entrées ou sorties du territoire national.

Exemplaires de la DU :

- Exemple Douane

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

- Exemple Déclarant

- Exemple Banque

- Exemple Retour

Tout ce dossier est transmis à la douane, qui procède ensuite au calcul des droits et taxes que l'ENIEM doit payer.

2.8.6. Calcul des Droits et Taxes

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

Taux de change : 140.3820

Droits de Douane (DD) : 15%

TVA : 19%

- Calcul des Droits de Douane (DD) :

- Calculez d'abord la CAF (Coût, Assurance, Fret) : Prix + Assurance.

- Conversion : Prix * Taux de Change = 126 304 * 140.3820 = 17 730 808 DA.

- CAF : Montant Converti + Assurance = 17 730 808 + 18 171 = 17 748 979 DA.

- DD : CAF * Taux de DD

- DD = CAF × 15 ÷ 100 = 2 662 346 DA.

- Calcul de la TVA :

- TVA = Assiette TVA * Taux de TVA

- Assiette TVA = CAF + DD = 17 748 979 + 2 662 346 = 20 411 325 DA.

- TVA = 20 411 325 × 19 ÷ 100 = 3 878 151 DA.

- Droits de Douane et Taxes :

- DD et Taxes = DD + TVA = 2 662 346 + 3 878 151 = 6 540 497 DA.

2.8.7. La Réception de la Marchandise

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

Le service de gestion des stocks établit un « bulletin de réception » pour le service des achats, indiquant la quantité et la qualité de la marchandise. Basé sur ce bulletin, la machine à laver est transmise au service d'inspection qualité.

- **Service Quantité**

Ce service compte la quantité réelle de la marchandise par rapport à la facture.

- **Service Inspection Qualité**

Il prévoit un échantillonnage du CKD (Completely Knocked Down) et effectue des tests pour assurer la qualité.

Section 04 : analyse comparative des importations des manettes de machines à laver de 12 kg par l'ENIEM entre 2015 et 2023

Cette étude se penche sur l'évolution des importations des manettes de machines à laver de 12 kg par l'eniem, en mettant l'accent sur la période de la pandémie de covid-19 par rapport aux années précédentes et postérieures. L'objectif est de comparer les volumes d'importation, les coûts et les délais de livraison avant, pendant et après la crise sanitaire mondiale, afin de comprendre les impacts spécifiques de la pandémie sur les opérations d'importation de l'entreprise.

Avant la pandémie, l'eniem connaissait une tendance croissante dans les volumes d'importation de manettes de machines à laver, avec des coûts relativement stables et des délais de livraison courts. Cependant, la pandémie a entraîné des perturbations significatives dans la chaîne d'approvisionnement mondiale. Les années 2020 et 2021 ont été marquées par une diminution notable des volumes d'importation, une hausse des coûts unitaires et un allongement des délais de livraison. Depuis 2022, une reprise progressive est observée, bien que les coûts et les délais restent plus élevés qu'avant la pandémie.

Les tableaux suivants fournissent une vue détaillée des statistiques d'importation de 2015 à 2023, illustrant les variations dans les volumes, les coûts et les délais de livraison en réponse aux perturbations causées par la pandémie. Ces données permettent d'évaluer l'impact de la crise sur les opérations d'importation de l'eniem et de proposer des recommandations pour améliorer la résilience de la chaîne d'approvisionnement à l'avenir.

4.1. Le volume d'importations de l'ENIEM

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

Tableau N° 16 : volumes d'importation

Année	Volume d'importation (unités)	Cout moyen par unités (USD)	Délais de livraison (semaines)
2015	50.000	10	2
2016	52.500	10.30	2
2017	55.125	10.61	2
2018	57.881	10.93	2
2019	61.000	11.26	2
2020	40.000	15	4
2021	35.000	17	6
2022	45.000	13	3
2023	50.000	14	3

La source : Réalisée par nous meme

Entre 2015-2019 Avant la pandémie, les volumes d'importation étaient en croissance constante, atteignant 61,275 unités en 2019. Les coûts par unité augmentaient progressivement et les délais de livraison étaient stables à 2 semaines.

Pendant la pandémie 2020, les volumes d'importation ont chuté à 40,000 unités en raison des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement, des fermetures de frontières et des restrictions logistiques. Les coûts par unité ont considérablement augmenté à 15 USD, et les délais de livraison ont doublé pour atteindre 4 semaines.

La situation en 2021 s'est détériorée avec une diminution supplémentaire du volume d'importation à 35,000 unités. Les coûts par unité ont continué d'augmenter à 17 USD, et les délais de livraison ont atteint 6 semaines en raison des perturbations continues.

Une reprise progressive est notée entre 2022-2023 avec une augmentation du volume d'importation à 45,000 unités en 2022 et 50,000 unités en 2023. Les coûts par unité ont légèrement diminué mais restent élevés par rapport à la période pré-pandémique, et les délais de livraison se sont améliorés mais restent plus longs qu'avant la pandémie.

4.2. Les détails des commandes de l'ENIEM

Tableau N° 17 : Détail des Commande

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

Année	Nombre de Commandes	Quantité Moyenne par Commande (unités)	Coût Total d'Importation (USD)
2015	200	251	150.000
2016	210	250	252.000
2017	220	250	551.000
2018	230	255	277.000
2019	2040	250	688/000
2020	160	250	600/000
2021	140	250	595.000
2022	180	250	581.000
2023	200	250	650.000

La source : réalisée par nous même

Pendant la période 2015-2019 Le nombre de commandes a augmenté de manière régulière, reflétant l'augmentation des volumes importés et du coût total d'importation. La quantité moyenne par commande est restée stable à 250 unités.

Pendant la pandémie, le nombre de commandes a diminué, ce qui est directement lié à la réduction du volume d'importation. Le coût total d'importation a baissé légèrement malgré des coûts unitaires plus élevés en raison de la baisse des volumes.

EN 2021 Une réduction continue du nombre de commandes a été observée, avec un coût total d'importation quasi stable malgré une augmentation des coûts unitaires. Cela reflète les difficultés persistantes dans la chaîne d'approvisionnement et les coûts accrus.

Entre 2022-2023 Le nombre de commandes a commencé à se redresser avec l'augmentation des volumes importés. Le coût total d'importation a augmenté en 2023, en raison de coûts unitaires encore élevés malgré une légère amélioration dans les délais de livraison.

Ces Résultats mettent en lumière les impacts de la pandémie sur l'importation des manettes de machine à laver de 12 kg, illustrant les réductions de volume, l'augmentation des coûts, et les prolongations des délais de livraison.

Conclusion

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

En conclusion, l'acquisition de la collection de 10 000 machines à laver de 7 kg par l'ENIEM a suivi un processus méticuleux et bien orchestré, mettant en jeu une série d'étapes cruciales et de procédures rigoureuses. De l'analyse initiale des besoins à la réception effective de la marchandise, chaque phase a été soigneusement planifiée et exécutée pour garantir un résultat optimal.

L'implication de différentes unités et commissions au sein de l'ENIEM a permis une évaluation exhaustive des offres fournies par les divers prestataires, conduisant à la sélection du fournisseur le plus adéquat. Cette sélection s'est basée sur des critères stricts, garantissant ainsi la qualité et la fiabilité des produits proposés.

Les étapes post-sélection, notamment le dédouanement, le transit, l'entreposage et la réception, ont été gérées avec précision et efficacité. Chaque aspect de ces processus a été minutieusement planifié afin de garantir la conformité aux normes réglementaires et de qualité. Ce souci constant de rigueur et de conformité reflète l'engagement de l'ENIEM envers l'excellence opérationnelle et la satisfaction client.

Ce processus d'approvisionnement exemplaire assure à l'ENIEM l'accès à des machines à laver de haute qualité, répondant pleinement aux attentes de ses clients. Cette démarche s'inscrit dans une vision plus large de respect des normes de sécurité et environnementales, témoignant ainsi de l'engagement durable de l'entreprise envers ses parties prenantes et son environnement.

Conclusion générale

Conclusion générale

L'objectif principal de notre recherche a été d'explorer en profondeur le commerce international, avec une attention particulière portée sur les procédures d'importation. Nous avons utilisé l'ENIEM comme exemple pour étudier et analyser les pratiques réelles en matière d'importation, en reliant les concepts théoriques aux applications pratiques.

Le commerce international repose sur des principes économiques fondamentaux, tels que la théorie des avantages comparatifs, qui expliquent pourquoi les pays échangent des biens et services pour exploiter leurs spécialités respectives. Cette base théorique met en lumière l'importance des différentes dimensions du commerce international, y compris l'approvisionnement, la balance commerciale, et la chaîne logistique.

L'approvisionnement à l'international est directement lié à ces principes, car il permet aux entreprises de diversifier leurs sources et d'optimiser les coûts et délais de livraison, renforçant ainsi leur compétitivité sur le marché mondial. Une gestion efficace de l'approvisionnement assure une chaîne logistique fluide, qui est essentielle pour la réussite des opérations d'importation et d'exportation.

La balance commerciale, quant à elle, reflète l'impact des échanges internationaux sur l'économie d'un pays. Un excédent commercial peut renforcer la position économique d'un pays, tandis qu'un déficit prolongé peut causer des déséquilibres. La gestion de cette balance est étroitement liée à l'efficacité de la chaîne logistique et des stratégies d'approvisionnement.

La chaîne logistique internationale, qui englobe la gestion du transport des marchandises, joue un rôle crucial dans la réalisation des échanges internationaux. Un transport efficace, qu'il soit maritime, aérien, ferroviaire ou routier, est indispensable pour minimiser les coûts et respecter les délais. Cette gestion doit être soutenue par des instruments financiers adaptés et des Incoterms bien compris.

Les instruments et techniques de financement à l'international, tels que les lettres de crédit et les garanties bancaires, facilitent ces transactions en offrant des solutions pour gérer les risques financiers. Ces outils sont complémentaires à la gestion de la chaîne logistique et à la compréhension des Incoterms, qui définissent les responsabilités et les obligations des parties impliquées dans les transactions.

En conclusion, tous ces éléments—les théories économiques, l'approvisionnement, la balance commerciale, la chaîne logistique, le financement international, et les Incoterms—sont

Conclusion générale

interconnectés et essentiels pour le bon fonctionnement du commerce international. Une approche intégrée et bien coordonnée de chacun de ces aspects est cruciale pour optimiser les échanges internationaux, assurer une gestion efficace des ressources et maintenir une économie mondiale équilibrée.

Dans l'introduction de ce mémoire, trois hypothèses ont été posées pour guider notre analyse. Premièrement, nous avons postulé qu'une balance commerciale excédentaire contribue positivement à la croissance économique d'un pays en augmentant les réserves de devises étrangères, tandis qu'une balance déficitaire peut freiner cette croissance. Les résultats analysés confirment cette hypothèse : les pays avec une balance commerciale excédentaire ont vu une amélioration de leur stabilité économique et de leurs réserves en devises, tandis que ceux avec un déficit prolongé ont rencontré des difficultés accrues, comme une dépendance croissante aux importations et un endettement plus élevé.

La deuxième hypothèse stipule que les objectifs clés de l'approvisionnement, tels que la réduction des coûts, la qualité des produits, et la continuité des stocks, améliorent la compétitivité de l'entreprise en optimisant les coûts de production et en assurant la qualité des produits finaux. Cette hypothèse a également été confirmée, les données montrant que les entreprises ayant réussi à optimiser leur approche d'approvisionnement ont amélioré leur performance globale, réduisant les coûts de production et minimisant les interruptions dans leur chaîne de production.

Dans la dernière hypothèse, nous avons supposé que les importations réalisées par l'ENIEM en 2023 eussent probablement augmenté par rapport à la période de la pandémie de COVID-19, en raison de la reprise économique et de la stabilisation des chaînes d'approvisionnement mondiales. Cette hypothèse a été confirmée par les données, qui montrent une nette augmentation des importations de l'ENIEM en 2023, reflet de la stabilisation postpandémique et de la reprise des activités économiques.

En conclusion, ce travail met en lumière l'importance d'une gestion stratégique intégrée de la distribution et de l'image de marque pour le succès des entreprises. Une compréhension approfondie de leur relation permet de mieux répondre aux attentes des consommateurs, de maximiser la fidélisation et de maintenir une position concurrentielle avantageuse sur le marché. Il est souhaitable que cette analyse enrichisse la bibliothèque académique et offre des perspectives utiles pour les professionnels du secteur.

Référence bibliographique

Ouvrages

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

¹ Brahim GUENDOUI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008, page : 22

¹ Jean-Louis MUCCHIELLI, « relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, p.39

¹ Michel RAINELLI, « La nouvelle théorie du commerce international », Edition La Découverte, Paris, 1997, page 20,21

¹ A GERJEBIN, « théorie contemporaine de l'échange international », France, 1987, page 229.

¹ DURAN. J.P, « Les approvisionnements », édition Gualino, Paris, 2003, P. 12.

¹ PERSON. H, « Guide pratique de la fonction achat et approvisionnement en PME/PMI », édition. Maxime, Paris, 2000, P. 24.

¹ OUDINA.F et BENTOUMLA, (2014), « *Gestion d'approvisionnement d'un système De production sous différentes contraintes - Application à une entreprise productive* », mémoire fin d'études, Fabrication mécanique et Productique, UNIVERSITE KASDI MERBAH OUARGLA, p32.

¹ Fournie Paul, Ménard, Jean.-Pierre, « Gestion de l'approvisionnement et des stocks », 2ème édition, Paris ,2004,

¹ Fournier, P., & Ménard, J. P. (2004). Gestion de l'approvisionnement et des stocks. Gaëtan Morin.p12.

¹ Christian G, Christian R, Christiane R, « comptabilité de gestion », 7eme édition, Paris, 2007.

DROUCHE M et. EDJEKOUANE .N, « L'approvisionnement sur le marché *International* »

Mémoire de fin de Cycle en Sciences Commerciales, option, UMMO Marketing industriel

Bayle-Ottenheim (J.), Le Thomas (A.), Salles (A.), La sous-traitance, Paris, 1973. P 12

FAREL Johan, Amélioration continue du processus d'approvisionnement et des stocks, Gestion et management, Université du Grenoble, France, 2017, page24.

Alazard C., Sépari S., « Contrôle de gestion, manuel et applications », Dunod, Paris, 2007.

¹ Rémy LE MOIGNE « supplychain management »,Dunod, paris,2017.

¹ WACKERMANN Gabriel « la logistique mondiale transport et communication »Edition Marketing, paris, 2005.

Alexandre K. Samii, « Stratégies Logistique : Fondement, Méthodes, Application », 2^e Edition, Donud, Paris 2001.

Julien François, « Planification des chaînes logistiques : modélisation du système décisionnel et performance », pour obtenir le grade docteur, université bordeaux 1, 17 Décembre 2007, P 23.

Hervé Mathe, Daniel Tixier, « La logistique », 7^e Edition, PUF, Paris

Anne Garatacap, Pierre Médane, « Management de la production : Concepts. Méthodes », 4^{eme} édition, Dunod, Paris, 2013, P8

Cloude Fiore, « Supply Chain en action : stratégie, logistique, service clients », LES ECHOS EDITIONS, Paris 2001.

Marzouk Salah Eddine, problème de dimensionnement de lot de livraison : application ou cas ou d'une chaîne logistique, thèse pour l'obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de Belfort, année 2007.

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

¹ G. LEGRAND et H. MARTINI, « management des opérations de commerce international importer-exporter », DUNOD, 8^e, 2007, paris, p.141.

¹ CHAPDELIENE TEAMO.M, « Traitement des chèques à l'encaissement », BTS en gestion des Entreprises, Institut privé de gestion de Dakar, Sénégal, Promotion 2007, p12.

¹ OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006. P13.

¹ Corinne PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6^{ème}, Paris, 2006. P115.

¹ Lazary , « le commerce international » ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p127

¹ S. Haddad ; les incoterms, édition collectif EPBI, Alger, janvier 2009, p.8.

¹ Corinne Pasco « commerce international » paris 2002, Dunod, 4^e édition, P 35

¹ NAJI.J, « commerce international », théorie, techniques et application, édition du renouveau Pédagogique INC, 2005, P :261- 262.

Mémoires et thèses

Site internet

<https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151>

<https://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Logistique-internationale.htm>

<https://www.transporexpress.fr/fr/actualites/couts-stockage>

<https://tiкетинетix.com/fr/blog/quest-ce-que-lapprovisionnement-electronique>

www.logistiqueconseil.org/Article/Entrepotmagasin/Approvisionnementstrategies.htm

<https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/gands.txt>

Annexes

L'entretien

Partie 01 : Cadre général de l'entreprise

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

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

Partie 02 : Moyen de financement

- Visé à connaître le moyen le plus utilisé et le plus sécurisé. Ces questions ont été choisies :
- Quels sont les moyens de financement les plus utilisés pour vos opérations ?
- Qui vous offre plus de sécurité à vos opérations ?

Partie 03 : Opération d'importation numéroté le point

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

- Quels sont les pays d'où vous importez souvent ?
- Quelle est la procédure de cette opération ?
- Quelles sont les différentes étapes d'une procédure d'importation ?
- Quel est le mode de transport utilisé ?
- Est-ce que votre entreprise est exportatrice ?
- Quels sont les documents nécessaires pour le dédouanement ?
- Quels sont les principaux intervenants dans le dédouanement de marchandises ?
- Quelles sont les sociétés d'assurances avec lesquelles vous collaborez ?

Partie 03 : les importations de l'ENIEM pendant la période de Covid 19

- Quels ont été les principaux obstacles rencontrés par l'ENIEM dans l'importation de matières premières durant la période de la pandémie de COVID-19 ?
- Comment la pandémie de COVID-19 a-t-elle affecté les coûts des importations des composants nécessaires à la production de l'ENIEM ?
- Quelles stratégies l'ENIEM a-t-elle adoptées pour gérer les retards et interruptions de la chaîne d'approvisionnement pendant la crise sanitaire mondiale ?

- En quoi les restrictions internationales et la fermeture des frontières ont-elles influencé la capacité de l'ENIEM à sécuriser ses approvisionnements en matériaux essentiels pendant la pandémie ?
- Quel impact la fluctuation des taux de change pendant la pandémie de COVID-19 a-t-elle eu sur le budget d'importation de l'ENIEM ?

BON A ENLEVER

DJAGHLOUL ADEL
(CIRCUIT ROUGE)

14108

00000 BEJAIA-PORT

1500

2021 /014590

2021-09-01
15:13

2021-09-09 13:
15:05

EPE/SPA ENIEM
BD STITI ALI

2008/43191 EPE/SPA ENIEM
BD STITI ALI TIZI OUZOU

2021

M

001250

034/00

9 COLIS 9 COLIS D/P/TC N SEGU7320788 STC (+/-05 PCT) DE MANETTES ET

NUMERO DE REFERENCE : IB1020-58
LIEU D'EMMAGASINAGE : BEJAIA PORT
DECLARATION EN EXONERATION



012552 09/09/2021

D & T
IMMEDIAT

1500 014590 01-09-2021

Bureau :		DOUANE ALGERIENNE		Références															
<table border="1"> <tr><th>Numéro</th><th>Date</th></tr> <tr><td>EPE/SPA ENIEM</td><td></td></tr> <tr><td>EPE/SPA ENIEM</td><td></td></tr> </table>		Numéro	Date	EPE/SPA ENIEM		EPE/SPA ENIEM		QUITTANCE C.BANK BEA		<table border="1"> <tr><th>Nature</th><th>D-type</th><th>Numéro</th><th>Date</th></tr> <tr><td>1686255</td><td>08/09/2021</td><td></td><td>5580,00</td></tr> </table>		Nature	D-type	Numéro	Date	1686255	08/09/2021		5580,00
Numéro	Date																		
EPE/SPA ENIEM																			
EPE/SPA ENIEM																			
Nature	D-type	Numéro	Date																
1686255	08/09/2021		5580,00																
Partie Versante / Bénéficiaire		Mode de Paiement																	
P.C																			
VISA CAISSIER	Droits et Taxes		D.U. Autres recouvrements 10,00 RPS et opérations diverses 10,00 RUC 10,00																
CACHET 	Code	Montant	Code	Montant															
			T.E.L	2.000,00															
		,00		5.580,00															
	Total		Total	*****5															

NOTE DETAIL DES VALEURS

CL 2010

Dossier n° 533034 / Répertoire n° 34
9601 MANILLES / ENIEM OUED AISSI / Origine : ITALIE
 Domiciliation n° 2021R1101000341EUR Provenance ITALIE
 P / Brut : 2877 P / Net : 2495 / Cours devises 158,77710
 Fournisseur : G.R.TEL. ITALIE

Article	<u>1</u>			
P. Tarifaire	<u>3926909900</u>			
Code pays origine	<u>550</u>			
QC	<u>197878</u>			
- DD	<u>30%</u>			
- TVA	<u>19%</u>			
TCS - P. Net	<u>2%</u>			
V / Marchandises	<u>66 956,63</u>	<u>EUR.</u>		
V / Frais	<u>1970,00</u>	<u>EUR.</u>		
V / FOB Devises	<u>68 926,63</u>	<u>EUR.</u>		
V / FOB Dinars	<u>10 943,96</u>	<u>53 DA.</u>		
V / FRET Devises				
V / FRET Dinars	<u>86591,36</u>	<u>DA.</u>		
V / Assurance DA	<u>4370,00</u>	<u>DA.</u>		
V / C.A.F. Dinars				
V / Douane	<u>11 034,924</u>	<u>89 DA.</u>		
V / TVA	<u>14 566,100</u>	<u>34 DA.</u>		
20 TCS 2%	<u>220 697,49</u>	<u>DA. = V / DOUANE x 2 / 100</u>		
22 DD 30%	<u>33 104 77,46</u>	<u>= V / DOUANE x 30 / 100</u>		
26 TVA 19%	<u>2 767 559,15</u>	<u>DA = V / DOUANE + DD + TCS x 19%</u>		
48				
Total	<u>6 298 735,10</u>			

TEL : 2000, DU.

Signature

ENIEM

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

EPE / SPA

Capital social 10 279 800 000 Da

Certifié ISO 9001/2015 - ISO 14001/2015

Date :

Complexe d'appareils ménagers

مركز الأجهزة المنزلية

Zone industrielle aissat idir, Oued-aissi
B.P. 108 RP - Tizi Ouzou - Algérie
T : +213 (0) 26 41 31 79 / 41 31 95
S : www.eniem.com.dz

+213 (0) 26 413 214

المنطقة الصناعية عيسات إيدير، واد عيسى
ص ب 108 نهزي وزو - الجزائر
ه : +213 (0) 26 41 31 79 / 41 31 95
و : www.eniem.com.dz

1. Esportatore (nome, indirizzo completo, paese)

GRETEL SRL

VIA N.CALIPARI,1 Z.I.
33084 - CORDENONS (PN)
ITALIA

3. Destinatario (nome, indirizzo completo, paese) (indicazione facoltativa)

ENIEM UNITE CUISSON
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED
AISSI CODE POSTALE:
15552 - TIZI OUZOU - ALGERIE
NIF:099915004319197

EUR. 1 VE N. R 734097

Prima di compilare il formulario consultare le note al retro.

2. Certificato utilizzato negli scambi preferenziali tra UE

ALGERIA

(Indicare i paesi, gruppi di paesi o territori di cui trattasi)

4. Paese, gruppo di paesi o territorio di cui i prodotti sono considerati originari
ITALIA

5. Paese, gruppo di paesi o territorio di destinazione
ALGERIA

6. Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa)

7. Osservazioni

8. N. d'ordine, marche, numeri, numero e natura dei colli (*), designazione delle merci

NR.9 COLIS

FOB PORT MARINA DI CARRARA (INCOTERMS 2010)
NATURE DE LA MARCHANDISE (+/- 05 PCT) DE MANETTES ET ENTRETOISES
SUVANT FACTURE PROFORMA NR:21.336 DU 11/05/2021

9. Massa lorda (kg) o altra misura (l, m³, ecc.)

2877,000

10. Fatture (indicazione facoltativa)

32
22/07/2021

11. VISTO DELLA DOGANA

Dichiarazione certificata conforme

Documento d'ispezione (*)

modello n. 3216/D

del 23/07/21 M.DI CARRARA

Ufficio doganale

Paese o territorio in cui il certificato è rilasciato

ITALIA

A M.DI CARRARA, addi 26/07/21

addi 26/07/21

Dot. CLAUDIA ORLANDI

12. DICHIARAZIONE DELL'ESPORTATORE

Io sottoscritto dichiaro che le merci di cui sopra soddisfano alle condizioni richieste per ottenere il presente certificato.

M.DI CARRARA 22/07/2021

Fatto a M.DI CARRARA addi

GRETEL SRL

(*) Per le merci non imballate, indicare il numero degli oggetti o indicare «alla rinfusa».

(*) Da riempire solo quando le norme nazionali del paese o territorio d'esportazione lo richiedono.

stampato da: GS PRINTING GROUP S.r.l. - VIA GIORGIONE, 9 - RONCADE (TV) - TEL. 0422.841101 - FAX 0422.841200 - P. IVA 01579350283 - AUTORIZZAZIONE DIREZIONE INTERREGIONALE PER IL VENETO E FRUII VENEZIA GIULIA PROTOCOLLO N. 00027595 RU DEL 08-08-2018

GRETEL SRL

Via N. Calipari, 1 - Z.I. 33084 CORDENONS (PN) - ITALIA
 Tel. 0434 532483 Fax 0434 536214
 e-mail: amministrazione@gretelsrl.it
 C.F. e P.IVA 01430150936
 Cap.Soc. € 41.000,00

Spett.le

ENIEM UNITE CUISSON
 ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
 OUED AISSI CODE POSTALE:
 15552 TIZI OUZOU .
 - ALGERIE

6
 CANCELLATO

Fattura differita		N. 32	del 22-07-2021		Pag. 2
Codice C0474	Cod.IVA 4080	Pagamento	0600 LETTERA DI CREDITO		
P.I.		Banca appoggio	BANCA DI CIVIDALE		
C.Fisc. 099915004319197			ABI 05484	CAB 12500	BIC/SWIFT
Tel/Fax -			IBAN IT35 W054 8412 500C C056 0369 629	Valuta	EUR

Codice	Descrizione	Um	Quantità	Prezzo	Sc	Importo tot	Iva
230874	MANETTE GAZ ET FOUR NOIR/GRIS RAL 9005	PCE	65.500	0,2900		18.995,00	4080
230875	ENTRETOISE MANETTE GAZ NOIR/GRIS 1 SERIGRAPHIE RAL 9005	PCE	51.800	0,3170		16.420,60	4080
230880	ENTRETOISE MANETTE FOUR BLANCHE 2 PASSAGE SERIGRAPHIE RAL 9016	PCE	4.918	0,3660		1.799,99	4080
230881	MANETTE TIMER BLANC/NOIR SERIGRAPHIE RAL 9016	PCE	4.800	0,5730		2.750,40	4080
230877	MANETTE TIMER NOIR SERIGRAPHIE RAL 9005	PCE	13.800	0,5280		7.286,40	4080
230876	ENTRETOISE MANETTE FOUR NOIR/GRIS 2 PASSAGE SERIGRAPHIE	PCE	13.630	0,3540		4.825,02	4080
230878	MANETTE GAZ ET FOUR BLANCHE RAL 9016	PCE	23.630	0,3540		8.365,02	4080
230879	ENTRETOISE MANETTE GAZ BLANCHE 1 SERIGRAPHIE RAL 9016	PCE	19.800	0,3290		6.514,20	4080
..DD	MISE A FOB PORT MARINA DI CARRARA COLIS: NR. 9 POIDS BRUT: KG. 2.877,00 POIDS NET: KG. 2.495,02 CONTAINER: SEGU732078/8 SEAL: 1733532 - 138359 MARCHANDISE D'ORIGINE ITALIENNE PROVENANCE DE LA MARCHANDISE: ITALIE REF. CONTRAT N° 21/30050 PAIEMENT: LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE N° 098ICD0003421099	PCE	1	1.970,0000		1.970,00	4080

18 MAI 2021

GRETEL s.r.l.

Via N. Calipari, 1 - Z.I.
 33084 CORDENONS (PN).
 C.F. e P.IVA 01430150936

Totale Merce	Sc.chiusura %	Sc.chiusura val.	Totale Netto	Bolli	Sp.Bancarie	Trasporto	Imballo
68.926,63			68.926,63				
Scadenze	Imponibile	C.Iva	Imposta/Titolo esenz.	Acconto			
68.926,63 22-07-2021	68.926,63	4080	NON IMP.ART.8/a				
		Contributo ambientale CO.NA.I. assolto		Tot.Imponibile	Totale documento Montant Total		
				68.926,63	EUR 68.926,63		
				Totale imposta	Totale a pagare		
					68.926,63		

BORDEREAU DE COLISAGE

Facture n° 32 du 22/07/2021

Fournisseur
GRETEL s.r.l.
 Via N. Calipari, n. 1 Z.I. - 33084 CORDENONS (PN) ITALIA

Client
ENIEM UNITE CUISSON
 ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
 OUED AISSI CODE POSTALE: 15552
 TIZI OUZOU, ALGERIE

CONTAINER: SEGU732078/8 SEAL: 1733532 - 138359

L/C N° 098ICD0003421099

REFERENCE	DESCRIPTION	TOTAL x reference	QUANTITE TOTAL	N° pieces x boîte	POIDS BRUT KG.	POIDS NET KG.	Boîtes en carton	Palets	COLIS N°
230874	MANETTE GAZ ET FOUR NOIR/GRIS RAL 9005	65.500	900	900	410,00	385,45	1	1	
			29.450	950			31		
			30.400	950	410,00	386,08	32	1	
			3.750	750			5		
230875	ENTRETOISE MANETTE GAZ NOIR/GRIS 1 SERIGRAPHIE RAL 9005	51.800	1.000	1.000	112,00	95,32	1	1	
			2.800	700			4		
			44.800	700	620,00	560,00	64	2	
			4.200	700			6		
230880	ENTRETOISE MANETTE FOUR BLANCHE 2 PASSAGE SERIGRAPHIE RAL 9016	4.918	260	260			1		
			4.200	700	335,00	251,14	6	1	
230881	MANETTE TIMER BLANC/NOIR SERIGRAPHIE RAL 9016	4.800	458	458			1		
			6.000	800			6		
230877	MANETTE TIMER NOIR SERIGRAPHIE RAL 9005	13.800	600	600			10		9
			7.800	600			13		
230876	ENTRETOISE MANETTE FOUR NOIR/GRIS 2 PASSAGE SERIGRAPHIE	13.630	12.600	700	320,00	260,88	18	1	
			330	330			1		
230878	MANETTE GAZ ET FOUR BLANCHE RAL 9016	23.630	700	700			1		
			850	850			1		
			18.200	700			26		
			650	650	335,00	282,18	1	1	
			950	950			1		
			600	600			1		
230879	ENTRETOISE MANETTE GAZ BLANCHE 1 SERIGRAPHIE RAL 9016	19.800	280	280			1		
			2.100	700			3		
			19.600	700	335,00	274,17	28	1	
			200	200			1		
							2.877,00	2.495,02	9

GRETEL s.r.l.
 Via N. Calipari, 1 Z.I.
 33084 CORDENONS (PN)
 C.F. - P.IVA 0113015093

ORIGINALE

GRETEL Srl

Via N. Calipari 1 Z.I. - 33084 CORDENON (PN) ITALIA
Telefono: ++39 0434 532483 - 536480 Telefax: ++39 0434 536214
Partita Iva: IT 01430150936

Sté
ENIEM UNITE CUISSON
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI CODE POSTALE : 15552
TIZI OUZOU ALGERIE

CERTIFICAT DE CONFORMITE

Cordenons, 22/07/2021

NOUS VOUS CONFIRMONS QUE LA MARCHANDISE
DELIVRE CONCERNANT LE

FACTURE NR. 32 du 22/07/2021

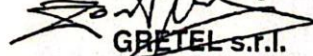
L/C N° 098ICD0003421099

SONT CONFORME AUX DEMANDES DE

ENIEM UNITE CUISSON
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI CODE POSTALE: 15552
TIZI OUZOU ALGERIE

ET AUSSI QUE TOUS LES PRODUITS SONT DE PREMIERE
QUALITE.

GRETEL/s.r.l.
Administrateur unique*



GRETEL s.r.l.

Via N. Calipari, 1 - Z.I.
33084 CORDENONS (PN)
C.F. - P.IVA 01430150936

Charterer / Shipper
GRETEU SRL
VIA N. CALIPARI, 1 2.1 -
33084 CORDENONS (PN) ITALIA

CONNAISSEMENT
BILL OF LADING

RI: IB1020-58

Destinataire / Consignee:
A ORDRE DE LA B.E.A. AGENCE SITE ENIEM OUED AISSI 098



CNAN MED Spa

Nr. 14 Avenue Ahmed TERKOUCHI
EL HARRACHE Alger

A notifier (aucune réclamation ne sera reçue pour non notification).
Notify address (carrier not to be responsible for failure to notify):
ENIEM UNITE CUISSON
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI
CODE POSTALE: 15552
TIZI OUZOU, ALGERIE.
NIF 0999 1500 43 19 197

Navire pré-transporteur: De:

Local vessel: From:

Navire long-courrier: Port de chargement:

Ocean vessel: TITTERI Port of loading: PORT MARINA DI CARRARA

Port de déchargement: Destination finale (dans le cas de post-transport):

Port of discharge: PORT BEJAIA ALGERIE Final destination (if on carriage):

Marques et N°:
Marks et N°:
SEGU7320788
SEAL
1733532-138359

Nombre et nature des colis - Description des marchandises
Number and kind of packages - Description of goods:
1X40' PART OT STC
9 COLIS
FOB PORT MARINA DICARRARA (INCOTERMS 2010)

Fret payable à:
Freight payable at: DESTINATION
Poids brut Kg
Gross weight Kg
2877,000

NATURE DE LA MARCHANDISE: (+/-05 PCT) DE MANETTES
ET ENTRETOISES
SUIVANT FACTURE PROFORMA NR:21.336 DU
11/05/2021.

LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE 098ICD0003421099

ON BOARD
FRET PAYABLE A DESTINATION

CNAN ITALIA S.R.L.
Seulement comme Agent
de CNAN MED SPA - Alger
(AS CARRIER)

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER OF GOOD
MARCHANDISES SUIVANT DECLARATION DU CHARGEUR

QUAI/BORD
LA RESPONSABILITE' DU TRANSPORTEUR EST DEGAGÉ POUR TOUTE PERTE, AVARIE, OU MANQUANT SURVENUS PENDANT LA PERIODE ALLANT DE
LA RECEPTION DES MARCHANDISES EN VUE DE LEUR TRANSPORT JUSQU'AU DEBUT DU CHARGEMENT SUR LA NAVIRE ET DE LA FIN DE
DECHARGEMENT DES MARCHANDISES JUSQU'A' LEUR LIVRAISON.
LE CONTENEUR DEVRA' ETRE RESTITUE A LA CNAN, AGENCE PORTUAIRE AVEC UNE FRANCHISE DE 30 JOURS A COMPTER DE LA DATE DE
DEBARQUEMENT, PAISSE CE DELAI IL SERA' PERCU:
- DU 31EME AU 60EME: 40 USD/JOUR/TEU4- DU 60EME AU-DELA' USD 50/JOUR/TEU
(LES COUTS INDICUES CI-DESSUS NE SONT PAS IMPUTABLES AU FRET MARITIME)
LES FRAIS D'EXTRA PORTAGE, DEPOTAGÉ OU AUTRES INTERVENUS DANS LES PORTS ALGERIENS RESTENT A LA CHARGE DE LA MARCHANDISE.
SAID TO CONTAIN
SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT

Fret et frais
Freight and charges

Shipped in apparent good order and condition on board of the above mentioned vessel
for carriage as stated above on and subject to all stipulations of this Bill of Lading. Which
stipulations include conditions printed on the back hereof. The said goods to be delivered
unto the consignee or to his or their assignee or they paying freight and charges as
below. Description, measurement and gross weight not checked or known by carrier or
his agents (or by anybody else on his behalf) in accepting this Bill of Lading. The
Merchant accepts and agrees to be bound by all the stipulations as set forth hereon
all signed by the Merchant in witness whereof the original Bills of Lading have been
signed one of which being accomplished, the other to be void.

Nombre de connaissements
Number of Original B/L 3/THREE
Date AUG 7TH, 2021

Lieu et date d'émission:
Place and date of issue: LA SPEZIA, - AUG 7TH, 2021

Pour le Capitaine
For the Master:

(10)
NATIONAL SHIPPING COMPANY Capital Social " 326.260.000,00 DA"

RÉSIDENCE LA PLAINE,
200 LOGTS, RUE TAOUS HARFI

12/08/2021

Ident.Fiscale 000016001142057

C.B.:002 BEA AGENCE 41 CPTÉ N°410412200028/38

AVIS D'ARRIVEE

Tel/Fax : 00.213.34.09.01.22

REFERENCE D'ESCALE	315031	NAVIRE	TITTERI	Gros :	
CONNAISSEMENT	IB1020-58 / BJA/21/51838	ARRIVEE	11/08/2021	Dt. Validation :	
DATE DE CHARGEMENT	07/08/2021	PROVENANCE	MARINA DITALIARA	Quai :	18

DESTINATAIRE : ENIEM UNITE CUISSON

TIZI OUZOZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI CODE
POSTALE: 15552 TIZI OUZOU,ALGERIE, NIF

Monsieur et cher client,

Nous avons l'honneur de vous informer que vous êtes destinataire de la marchandise suivante :

Article	Designation	Nb Colis	Nb Tcs	Qte	Poids	Tare
34	9 COLIS D/P/TC N°SEGU7320788 STC (+/-05 PCT) DE MANETTES ET ENTRETOISES	9	0	9	2 877,00	0

Montant du Fret **2659,36** DA Debours : 5 927,26 DA Devise: :
Montant de l'Avis 5 927,26 DA Quittance : 59,27 DA Montant espee: 5 986,53 DA
Montant Cheque: 5 927,26 DA

Montant en toutes lettres : Cinq Mille Neuf Cent Vingt Sept DINARS Vingt Six CENTIMES

NB:Veuillez vous munir du BL Original endossé lors de l'échange

Franchise: 15 jours à compter de la date d'accostage du navire CAUTION:TC20' DRY:120.000DA TC 40'DRY:240.000DA

TC20' OT:180.000DA TC40' OT:360.000DA MAFI-F/Rack20':200.000DA MAFI-F/Rack40':400.000DA

OBSERVATION : LES TCS VIDES DOIVENT ETRE RESTITUÉS AU PARC NASHCO BEJAIA

- PLTS-CRTNS-CSES SENSIBLES DEBARQUES DE NUIT OU JOURS FERIES SERONT DEPOSES D'AUTORITE AU PARC CTM

<< Dans le cas ou la marchandise presente des anomalies, le client ne peut proceder a la manipulation et l'enlevement de sa marchandise sans la presence de l'agent de constat ou de l'expert designe par le transporteur.

Dans le cas ou le client omet de faire des reserves a ce moment et procede a l'enlevement de sa marchandise, sa responsabilite est entierement engagee pour tout dommage constate apres l'enlevement.

Cela equivaut a une renonciation tacite de sa part a tout recours ulterieur

Toutefois si les pertes ou dommages ne sont pas apparents, les reserves doivent etre faites dans les 03 jours ouvrables (cachet de la poste ou fax faisant foi) de livraison de la marchandise et ce conformement aux dispositions de l'article 790 du Code Maritime >>



UNITE CUISSON
DEPARTEMENT COMMERCIAL
SERVICE ACHATS
REF/UCUISON/DC/SS/N° **AB/2021**

OUED AISSI LE 11/02/2021

A
MONSIEUR LE PRESIDENT
DE LA COMMISSION DES MARCHES

Objet : Rapport de présentation

Marché des manettes et entretoises (tige 6 mm)

Mode de passation du marché : consultation sélective

Montant du marché : 62 446.78 € soit 10 055 767.51 DA.

Cours du 10/02/2021 : 1 € = 161.0294 DA

Consultation N° : 160/20 du 17/11/2021.

Monsieur le président,

Nous avons l'honneur de vous soumettre pour visa le marché des manettes et entretoises pour cuisinière que nous vous proposons de finaliser avec le fournisseur GRETEL/ITALIE pour une meilleure offre économique conformément à la proposition de la CEO dont ci-joint copie du PV. Les délais de livraison à savoir 30 jours date de la commande contrairement au fournisseur RADERPLAST pour un délai de livraison de 8 mois + 14 jours. Ce besoin d'approvisionnement s'inscrit dans le cadre du PGA 2020

Fournisseurs homologués consultés sont :

- 1) RADERPLAST/ALLEMAGNE
- 2) GRETEL/ITALIE

Les offres reçues sont :

- 1) GRETEL/ITALIE
- 2) RADERPLAST/ALLEMAGNE

Montant du Marché Rendu Usine : 13 077 300.42 DA

Mode de paiement : L/C à 60 jours date du BL.

Mode de passation du Marché : Consultation directe

Motif du choix : Meilleure offre économique.

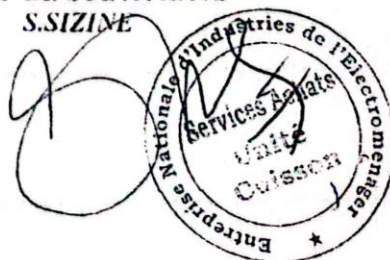
Délais de livraison : 30 jours à dater de la commande.

Veuillez agréer, Monsieur le Président, l'expression de nos salutations distinguées.

LE CHEF DE SCE ACHATS

S.SIZINE

P.J - PV
- ELABORATION MARCHES
- PV CE
- PV





raderplast · Feldmannshaus 4 · 42477 Radevormwald

ENIEM – UNITE CUISSON
Zone Industrielle Oued Aissi
Tizi-Ouzou / Algerie

Kunststoff-Innovationen GmbH
Feldmannshaus 4
42477 Radevormwald
☎ (0 21 95) 91 78 - 0
Fax (0 21 95) 91 78 - 20
eMail: info@raderplast.de
http://www.raderplast.de

Radevormwald, le 19.11.20

Votre avis de consultation CUI 163/2020
Offre

Nous vous remercions de votre consultation et soumettons notre offre comme suit:

manette gaz et four tige 6mm noir/gris 230 636 A	65.225 pcs.	€ 74,50 / 100 pcs.	48.592,63
entretoise manette gaz noire/gris 230 564	51.800 pcs.	€ 20,80 / 100 pcs.	10.774,40
entretoise manette four noire/gris 230 565	13.400 pcs.	€ 20,80 / 100 pcs.	2.787,20
manette timer noire/gris 230 566	13.400 pcs.	€ 51,80 / 100 pcs.	6.941,20
manette gaz et four tige 6mm blanc/noir 230 635 A	23.600 pcs.	€ 77,80 / 100 pcs.	18.360,80
entretoise manette gaz blanc/noir 230 571	19.700 pcs.	€ 20,80 / 100 pcs.	4.097,60
entretoise manette four blanc/noir 230 572	4.810 pcs.	€ 20,80 / 100 pcs.	1.000,48
manette timer blanc/noir 230 573	4.800 pcs.	€ 58,60 / 100 pcs.	2.812,80
			95.367,11

Quatrevingtquinzemilletroiscentsoixantesept Euro et onze Cent

Les prix mentionnés ci-dessus se comprennent pour la quantité complète

Validité de prix fin Janvier 2021

Pays d'origine: Allemagne

INCOTERMS FOB Anvers

raderplast
Kunststoff-Innovationen GmbH
Feldmannshaus 4
42477 Radevormwald

Geschäftsführer
Ansgar Kranenberg

Stadtparkasse Wuppertal
IBAN DE3133050000000117671
SWIFT-BIC WUP5DE33XXX

USt-ID-Nr.
DE-123 241 772
AG Köln
HRB 37533



8

L/C n° = 098 ICD 21000034 N° 10

98 60 015/06

OUVERTURE DE CREDIT-DOCUMENTAIRE

Qued-Assi : **20 JUN 2021**

Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire :

Révocable Irrévocable Confirme Non confirmé

Après de (banque du fournisseur) : **BANCA CIVIDALE -Filiale PORDENONE**

SWIFT CODE: CIVI IT 2C

N° COMPTE: 369629

IBAN: IT35 W 05484 12500 CC056 0369629

En faveur de (Nom du Fournisseur) : **GRETEL SRL**

Adresse : **VIA N.CALIPARI, 12.1 - 33084 CORDENONS(PN)Italia**

Tel : **00390434532483**

FAX : **00390434536214**

E-Mail: **g.zorzit@gretelsrl.it**

D'un montant en chiffre **68 471 ,21** Nature de la devise : **EUROS**

En lettres: **Soixante-huit mille quatre cent soixante - onze et 21 centimes**

Validité : 18 SEP. 2021.

Tolérance : +/- 5 %

Aux conditions suivantes :

Départ usine FOB CFR
Réalisable : A vue Paiement différé à 60 Jours date du BL
Expéditions partielles : autorisées interdites
Transbordements : autorisés interdits

Embarquement : **port MARINA DI CARRARA**

Destination : **Port d'Alger**

Nature de la marchandise : **manettes et entretoises**

- Code **230 874** : MANETTE GAZ ET FOUR NOIR/GRIS RAL 9005 **QUANTITE** : 65 225 PCE

PRIX UNITAIRE : 0 ,2900 C/PCE.

- Code **230 875** : ENTRETOISE MANETTE GAZ NOIR/GRIS 1 sérigraphie RAL 9005 **Quantité** : 51 800 PCE

Prix unitaire : 0 ,3170 C/PCE.

- Code **230 876** : ENTRETOISE MANETTE FOUR NOIR/GRIS 2 passage sérigraphie **Quantité** : 13 400 PCE

Prix unitaire : 0,3540 C/PC

-Code **230 877**:MANETTE TIMER NOIR sérigraphié RAL 9005 **Quantité** : 13 400 PCE

Prix unitaire : 0.5280C/PCE.

- Code **230 878** : MANETTE GAZ ET FOUR BLANCHE RAL 9016 **Quantité** : 23 600 PCE **Prix unitaire** : 0,3540 C/PCE.

- Code **230 879** : ENTRETOISE MANETTE GAZ BLANCHE 1 sérigraphié RAL 9016 **Quantité** : 19 700 PCE

Prix unitaire 0,3290C/PCE.

- Code **230 880** : ENTRETOISE MANETTE FOUR BLANCHE 2 passage sérigraphie RAL 9016 **Quantité** : 4 810

PCE **Prix unitaire** : 0,3660C/PCE

Code 230 881 : MANETTE TIMER BLANC/NOIR sérigraphie RAL 9016 **Quantité** : 4 800 PCE

Prix unitaire : 0 ,5730 C/PCE.

MISE A FOB PORT MARINA DI CARRARA N° 1 CNT 20 BOX: 1 970 ,00 EUROS

Origine de la marchandise : ITALIE

Suivant facture pro forma **N°21.336 du 11/05/2021**

-Délais de remise des documents : **10 jours.**

-Les frais de la lettre de crédit a l'intérieur de l'Algérie sont à notre charge.

-Les frais en dehors de l'Algérie sont à la charge du bénéficiaire.

Banque Extérieure d'Algérie
ENIEM 98
20 JUN 2021
Sce Antenne Etranger

RS DEMANDES : Par canal bancaires

- Facture commerciale originale en 06 exemplaires établies et signées par le bénéficiaire.
- 2/3 Jeu de connaissance original « Clean on board » à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi.
- 01 original du Certificat d'origine (origine Italie) établi par la chambre de commerce Italienne.
- Bordereau de colisage original en 02 exemplaires établies et signées par le bénéficiaire.
- 01 original du certificat de conformités de la marchandise établi et signé par le bénéficiaire..

A l'Eniem, Unité Cuisson :

- Facture commerciale originale en 03 exemplaires établies et signées par le bénéficiaire
- 1/3 Jeu de connaissance original « Clean on board » à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi.
- 01 Copie du certificat d'origine (origine Italie) établi par la chambre de commerce italienne.
- Bordereau de colisage original en 02 exemplaires établies et signées par le bénéficiaire.
- 01 original certificat de conformités de la marchandise établi et signé par le bénéficiaire.
- 01 original du certificat de circulation L/R

De convention express, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelques causes que ce soit.

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait d'obstacles à votre demande de reconstitutions de marge avant l'échéance des traites, si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées.

Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à Alger déduction faite de provision versée plus votre commission et frais accessoires, et ce qu'elle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement

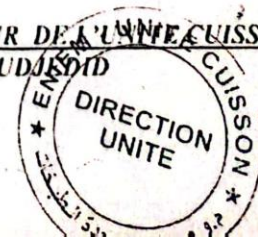
Cette opération est soumise aux règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire approuvée par la chambre de commerce internationale actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres au pays où l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les règles et usances uniformes
(Rayer les mentions inutiles).

PIECES JOINTES :

- 04 Exemplaires de factures pro forma pour domiciliation.
- 01 Exemplaire rempli concernant les formalités de domiciliation.

VISA ET CACHET

LE DIRECTEUR DE L'UNITE CUISSON
S. DOUDJES





المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركز الأجهزة المنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

UNITE CUISSON

COMMISSION D'EVALUATION DES OFFRES

Procès Verbal

N° 009/20 DU 10/02/2021

L'An deux milles vingt un et le dix du mois de Février à 13h30, s'est tenue une réunion de la commission d'évaluation des offres de l'unité cuisson ayant pour ordre du jour :

- Examen du marché de :
 - Manettes et Entretoises.

Etaient Présents :

Mrs: TAREB.A	Président
SIZINE. S	Membre
Mme : KETTANE	Membre
YAHIAOUI	Membre

Lieu : Bureau du chef de département commercial.

Conformément au code des marchés publics et a la procédure d'achat de l'entreprise SQE7.4.01 révision : 08, la commission d'évaluation des offres a procédé à l'étude et l'évaluation des offres du marché de Manettes et Entretoises pour cuisinières relatif à la consultation N° C163 /2020 dont les plis ont été ouverts par la commission d'ouverture des plis en date du 29/11/2020 PV COP N° 011/2020.

(Handwritten signatures)

❖ Offre financier

Documents joints :

- Lettre de soumission signée, cachetée et datée du 18/11/2020 sur (04) pages.
- Facture pro forma signée et cachetée.

Référence	Désignation	Quantité	PU	Montant	
				CFR	FOB
230 874	Manette gaz et four noir /gris ral9005	65,225	0.2650€	17.284.63	17.284.63
230 875	Entretoise manette gaz noir /gris 1 sérigraphie	51.800	0.2990€	15.488.20	15.488.20
230 876	Entretoise manette gaz noir /gris 2 passager	13 400	0.3340€	4.475.60	4.475.00
230 877	Manette time noir sérigraphie ral9005	13 400	0.4170€	5.587.80	5.587.80
230 878	Manette gaz et four blanche ral9005	23.600	0.3240€	7.646.40	7.646.40
230 879	Entretoise manette gaz blanche 1 sérigraphie	19.700	0.3110€	6.126.70	6.126.70
230 880	Entretoise manette four blanche 2 passager	4.810	0.3450€	1.659.45	1.659.15
230 881	Manette time blanc noir sérigraphie	4.800	0.460€	2.208.00	2.208.00
CFR PORT D'Alger				2.270.00	
FOB Port marina dicarrara					1.970.00
TOTAL				62.746.78	62.446.78

- Montant en chiffre et en lettre en FOB et CFR.
- *Délais de livraison cc 30 jours*
- Mode de paiement L/C
- Origine de la marchandise Italie
- Les coordonnées bancaires.

SOUSSION N°2 RADERPLAST

Le pli est enregistré sous le N°28 /20, DU 23/11/2020

❖ Offre technique :

Documents joints :

- Cahier de charge renseigné signé cacheté et non datée sur (08) pages.
- Certificat ISO 9001 Qualité ISO 50001 14001 signée sur (01) page jusqu'à 21/07/2023.
- Déclaration à souscrire signée et cachetée, non datée, sur (03) pages.
- Déclaration de probité signée et cachetée, datée du 13/11/2020, sur (02) pages.

Remarque:

- Manque fiche technique
- Manque Certificat ISO 14001.
- Les deux offres (technique et financier dans la même enveloppe)

❖ Offre financier :

Documents joints

- Lettre de soumission signée, cachetée et datée du 19/10/2020 sur (05) pages.
- Facture pro forma en deux exemplaires FOB

Référence	Désignation	Quantité	Prix unitaire	total
230 636 A	Manette gaz et four tige noir/gris 6mm	65 225	74,50/100pes€	48.592,63
230 564	Entretoise manette gaz noir /gris	51.800	20,80/100 pes€	10.774,40
230 565	Entretoise manette four noir /gris	13.400	20,80/100pes €	2.787,20
230 566	Manette tige noir /gris	13.400	51,80/100 pes €	6.941,20
230 635 A	Manette gaz et four tige noir/gris 6mm	23.600	77,80/100 pes €	18.360,80
230 571	Entretoise manette gaz blanc /noir	19.700	20,80/100 pes €	4.097,60
230 572	Entretoise manette four blanc /noir	4.810	20,80/100 pes €	1.000,48
230 573	Manette tige blanc /noir	4 800	58,60/100 pes €	2.812,80
				95.367,11€

MARCHE DES MANETTES ET ENTRETOISES

La CEO s'est réunie pour examiner le dossier des manettes et entretoises

Les offres reçues sont:

- GRETEL / Italie
- RADERPLAST / Allemagne

Cours devises du 10/02/2021
1 Euro = 161,0294 DA

1-1-TABLEAU COMPARATIF DES OFFRES:

Code	Designation	Qté Proposées en Pce	GRETEL / Italie		RADERPLAST / Allemagne			
			P,FOB Euro pce	Prix Total Euro	Prix Total dinars	P,FOB Euro pce	Prix Total Euro	Prix Total dinars
230 874	manette gaz et four noir /gris	65 225	0,2650	17 284,63	2 783 332,79			
230 875	entretoise manette gaz noir/ gris	51 800	0,2990	15 488,20	2 494 055,55			
230 876	entretoise manette four noir/ gris	13 400	0,3340	4 475,60	720 703,18			
230 877	manette Timer noir	13 400	0,4170	5 587,80	899 800,08			
230 878	manette gaz et four blanche	23 600	0,3240	7 646,40	1 231 295,20			
230 879	entretoise manette gaz blanche	19 700	0,3110	6 126,70	986 578,82			
230 880	entretoise manette four blanche	4 810	0,3450	1 659,45	267 220,24			
230 881	manette Timer blanche	4 800	0,4600	2 208,00	355 552,92			
230 636A	manette gaz et four noir /gris	65 225				0,7450	48 592,63	7 824 841,25
230 564	entretoise manette gaz noir/ gris	51 800				0,2080	10 774,40	1 734 995,17
230 565	entretoise manette four noir/ gris	13 400				0,2080	2 787,20	448 821,14
230 566	manette Timer noir/gris	13 400				0,5180	6 941,20	1 117 737,27
230 635A	manette gaz et four blanche/noir	23 600				0,7780	18 360,80	2 956 628,61
230 571	entretoise manette gaz blanche/noir	19 700				0,2080	4 097,60	659 834,07
230 572	entretoise manette four blanche/noir	4 810				0,2080	1 000,48	161 106,69
230 573	manette Timer blanche/noir	4 800				0,5860	2 812,80	452 943,50
TOTAL				60 476,78	9 738 538,79		95 367,11	15 356 907,70
Frais d'emballage								
FOB Port MARINA DI KARRARA				1 970,00	317 227,92			
TOTAL FOB				62 446,78	10 055 766,71		95 367,11	15 356 907,70
Assurance (0,125%)					12 569,71			19 196,13
Droit de douanes (4,8%)					483 280,15			738 052,98
TOTAL RENDU USINE					10 551 616,57			16 114 156,82
Modalité de paiement				LC irrevocable à 60 jours date du BL				LC à vue
Délai de livraison				30 jours à partir de la commande				8 mois + 14 jours

A 8 HLR

1-2- Tableau de notation

N°	Désignation		NOTATIO N	GRETEL	RADERPLAST
01	Offre technique	1-1 Exigence Technique	5	5	5
		1-2 Exigence de Qualité	25	25	25
		1-3 Notation du Fournisseur	5	3	3
		Total I	35	33,0	33,0
02	Offre Financière	Montant de l'Offre	45	45	29,47
		Modalité de paiement	10	2	0
		Délai de livraison	10	10	2,36
		Total II	65	57,0	31,83
		Total I+II	100	90,00	64,83

1-3- DECISION DE LA CEO :

La CEO propose d'attribuer le marché des divers composants plastique pour le soumissionnaire GRETEL / Italie, pour un montant rendu usine de 10 551 616,57 DA, pour une meilleure offre économique.

Signature des membres de la commission:

M.TAREB.A



M.SIZINE.S



Mme. YAHIAOUI



Mme. KETTANE



ENIEM

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

EPE / SPA

Capital social 10 279 800 000 Da

Certifié ISO 9001/2015 - ISO 14001/2015

Date :

Complexe d'appareils ménagers

مركب الأجهزة المنزلية

UNITE CUISSON

COMMISSION OUVERTURE DES PLIS

PROCÈS VERBAL N° 0011 /2020

En date du 29/11/2020, la commission d'ouverture des plis s'est réunie pour procéder à l'ouverture des plis de la consultation lot N°163/2020, relatif aux : **MANETTE**

- Etaient présents :
- ARAB Hacene
 - ARKAT Radia
 - BEN SALAH Hakim (absent)

Date limite d'ouverture : 09/11/2020

Nombres de fournisseurs consultés : 02

Nombres d'offres reçus : 02

SOUSSION N°1 : GRETEL s.r.l.

Le pli est enregistré sous le N°27/2020, du 23/11/2020

❖ Offres techniques

Documents joints :

- Cahier de charge renseigné signé cacheté, datée du 18/11/2020 sur (08) pages.
- fiche technique signée cacheté, datée du 18/11/2020 sur (08) pages.
- Certificat ISO 9001 ? Qualité 14001 environnement sur (01) page jusqu'à 11/03/2021.
- Déclaration à souscrire signée et cachetée, datée du 18/11/2020, sur (02) pages.
- Déclaration de probité signée et cachetée, datée du 18/11/2020, sur (02) pages.
- Déclaration de candidature signée et cacheté, datée 18/11/2020 sur (06) page.

Zone industrielle aissat idir, Oued-aissi
B.P. 108 RP - Tizi Ouzou - Algérie
T : +213 (0) 26 41 31 79 / 41 31 95

+213 (0) 26 413 214

المنطقة الصناعية عيسات إيدير، واد عيسبي
ص ب 108 تيزي وزو - الجزائر
+213 (0) 26 41 31 79 / 41 31 95 : هـ

1. Fournisseurs Consultés :

- GRETEL / Italie ;
- RADERPLAST/ Allemagne.

2. Offres Réceptionnées :

- GRETEL / Italie ;
- RADERPLAST/ Allemagne.

3. Evaluation des Offres :

Les critères de sélection et d'évaluation sont fixés dans l'article 04 du cahier des charges.

3.1- Evaluation Technique : 35pts/100 :

3.1.1- Exigence Technique : 05pts/35 ;

3.1.2- Exigence de Qualité : 25pts/35 :

3.1.2.1- 00% de non-conformité :25pts/25 ;

3.1.2.2- < où = NQA : 15pts/25 ;

3.1.2.3- > NQA : 00pts/25 ;

3.1.3- Notation des Fournisseurs : 05pts/35 :

3.1.3.1- Fournisseur Agrée : 05pts/05 ;

3.1.3.2- Fournisseur Qualifié : 03pts/05 ;

3.1.3.3- Fournisseur Nouveau : 02pts/05 ;

3.2- Evaluation Financière : 65pts/100 :

3.2.1- Montant de l'Offre : 45pts/65 ;

3.2.2- Les Modalités de Paiement : 10pts/65 ;

3.2.3- Délai de Livraison : 10pts/65.

NB : L'évaluation est établie par offre reçues / Fournisseurs (voir TCO ci-après).


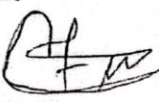
z *g* *H.R*

- Montant en chiffre et en lettre en FOBet CFR.
- Délai de livraison 8 mois + 14 jours .
- Mode de paiement L/C
- L'origine de la marchandise ALMAGNE.
- Les coordonnées bancaires

Remarque:

- Manque Facture pro forma en CFR
- Manque Montant en chiffre et en lettre en CFR.

Les membres de la commission :

- ARAB Hacene 
- ARKAT Radia 
- BEN SALAH Hakim (absent)

ENIEM

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

EPE / SPA

Capital social 10 279 800 000 Da

Certifié ISO 9001/2015 - ISO 14001/2015

Date : 17 NOV 2020

Complexe d'appareils ménagers

مركب الأجهزة المنزلية

UNITE CUISSON
DEPARTEMENT COMMERCIAL
SERVICE ACHATS
TEL: 00 213 26 41 31 81
E-mail : n.ouali@eniem.dz
Ref Eniem /DC/SA/ /N°163 /2020

DESTINATAIRE : RADERPLAST/ALLEMAGNE

Fax:0049 2195 9178 20

Email : gerhard.Knanenberg@raderplast.de

**Objet : AVIS DE CONSULTATION
SELECTIVE**

Après infructuosité de la consultation N°145/20 du 18/10/2020, un avis de re-consultation sélective est lancé pour la fourniture des manettes et entretoises conformément au CAHIER DES CHARGES CI-JOINT EN ANNEXE.

L'offre de prix doit être transmise sous double pli cacheté, accompagnée du cahier des charges dûment signé à envoyer par DHL ou à déposer à l'adresse suivante :

ENIEM -UNITE CUISSON
Zone industrielle Oued Aissi
Tizi-Ouzou /Algérie

IMPORTANT

1-Les offres techniques et financières doivent être mises dans deux enveloppes distinctes portant la mention « offre technique » et « offre financière » libellées du nom du soumissionnaire

2-Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe

Anonyme et ne comportera que les mentions suivantes :

« SOUMISSION MANETTES ET ENTRETOISES POUR CUISINIÈRE »

AVIS DE CONSULTATION N°CUI 163/20

« A NE PAS OUVRIR »

Zone industrielle aissat idir, Oued-aissi
B.P. 108 RP - Tizi Ouzou - Algérie
T : +213 (0) 26 41 31 79 / 41 31 95
S : www.eniem.com.dz

+213 (0) 26 413 214

الملطقة الصناعية عيسات إيدير. واد عيسي
ص.ب 108 تيزي وزو - الجزائر
هـ : +213 (0) 26 41 31 79 / 41 31 95
و : www.eniem.com.dz

Le délai de remise de l'offre est de 10 jours, la date limite de réception des offres est fixée au 26 NOV 2020 12h00

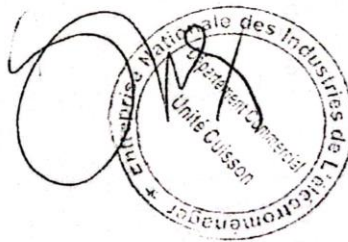
Voire cotation devra être calculée sur la base de deux alternatives et aux conditions suivantes :

- a- Prix FOB (port d'embarquement)
- b- Prix CFR (port d'Alger).

Elle doit comporter impérativement une date de validité des prix.

Dans l'attente du plaisir de vous lire, recevez nos salutations distinguées.

LE CHEF DE DEPT COMMERCIAL P/I
S.SIZINE



Pièces jointes :

- Annexe des quantités
- Cahier des charges
- Déclaration de probité.
- Lettre de soumission.
- Déclaration à souscrire.
- Les plans

CODE	DESIGNATION	U.M.	COEFFICIENT					STOCK 22 09 2020		CUMP	STOCK DISPO	ENC RECEP	EXPED	SOLD CMDE	VALEUR	FCI		NSU		SO		BES OIS AV	ACHAT 2020	prev 31 12 2020
			6120	6520 SF	6530 SF	6535 SF	6560 INOX SF	MAG S3	ATELIER							2020	11000	20000	CONSO 2020	OIS 2020				
230 296	CHAPEAU 8 ALUMI DEFENDI	PCE	2	2	1	1	1	464	0	463838	464			21 627	484	15500	24000	39 500	-39036	0				
230 387	BOUCHE D'ALLUMAGE DEF	PCE	0	4	4	4	4	40 099	0	22 8878	40 099			917 782	40 099	36000	88000	124 000	-83901	0				
230 398	CIRCLIPS BOUCHE DEFEND	PCE	0	4	4	4	12 000	0	2 1187	12 000			26 400	12 000	36000	88000	124 000	-112000	0					
230 150	Coatbouc couvercle en var	PCE	0	0	2	2	0	0	16 6177	0	4 000				4 000	13000	36000	49 000	-45000	0				
230 868	Carton emballage BLANC	PCE	1	1	1	1	2 030	0	341 6294	2 030	3 213			693 506	5 243	11000	20000	31 000	-25757	0				
230 184	Injecteur G B 0,05	PCE	1	1	1	1	0	0	5 7386	0	11 000				11 000	11000	20000	31 000	-20000	0				
230 185	Injecteur G B 0,05	PCE	1	1	2	2	7 500	0	8 0108	7 500	5 100			60 126	12 600	17500	38000	55 500	-42900	0				
230 195	Vin TCR M-200, 5,650X	PCE	4	4	4	4	20 000	0	1 2841	20 000	8 000			26 282	28 000	44000	80000	124 000	-98000	0				
230 198	Vin XATD TCR M3 50"	PCE	8	8	8	8	35 000	0	1 2398	36 000				43 082	35 000	88000	160000	248 000	-213000	0				
230 197	Eroux M121	PCE	4	4	4	4	20 000	0	11 2000	20 000				224 000	20 000	44000	80000	124 000	-104000	0				
230 226	Capuchon clip steel	PCE	0	2	2	2	0	0	0 7306	0					0	18000	40000	58 000	-58000	0				
230 247	Vitre exterieur	PCE	1	1	0	1	25 050	0	282 5458	25 050				7 077 772	25 050	4500	8000	12 500	0	12550				
230 202	Vin M4-12 17"	PCE	0	0	4	4	0	0	2 0826	0	12 000				12 000	26000	72000	98 000	-86000	0				
230 204	Support de diametre	PCE	0	0	2	2	0	0	104 4516	0	8 000				8 000	13000	36000	49 000	-41000	0				
230 200	Vitre exterieur noir 6540	PCE	0	0	1	0	2 780	0	255 1500	2 780				709 317	2 780	2500	6000	8 500	-5720	0				
230 634	ENTR MAMET G. NOIRE/GR	PCE	0	0	5	0	0	0	72 2005	0	39 000				39 000	39 000	32500	60000	92 500	-55500	0			
230 526	ENTR MAMET F. NOIRE/GR	PCE	0	0	4	0	0	0	30 3872	11 000				418 223	11 500	26000	48000	74 000	-62500	0				
230 528	MAMETTE TIMBR NOIRE/GR	PCE	0	0	1	0	0	0	30 3872	1 844				58 151	1 544	6500	12000	18 500	-16956	0				
230 528	MAMETTE TIMBR NOIRE/GR	PCE	0	0	1	0	0	0	85 3229	2 846				252 410	2 846	6500	12000	18 500	-15854	0				
230 528	MAMETTE TIMBR NOIRE/GR	PCE	0	0	5	0	0	0	81 8305	0					0	12500	40000	52 500	-52500	0				
230 571	ENTRETOISE MAMETTE GA	PCE	4	4	0	4	0	0	53 4721	0					0	11000	32000	42 000	-42000	0				
230 572	ENTRETOISE MAMETTE FC	PCE	0	1	0	1	0	0	53 4720	0					0	2500	8000	10 500	-10500	0				
230 573	MAMETTE TIMBR BLANCHE	PCE	0	1	0	1	0	0	208 5056	0					0	2500	8000	10 500	-10500	0				
230 874	MAMETTE GAZ ET FOUR NI	PCE	0	0	5	0	0	0	50 4298	4 775	22 500			240 603	27 275	32500	60000	92 500	-65225	0				
230 875	ENTRETOISE MAMETTE GAZ	PCE	0	0	4	0	0	0	57 8270	4 200	18 000			246 873	22 200	26000	48000	74 000	-51000	0				
230 876	ENTRETOISE MAMETTE FOU	PCE	0	0	1	0	0	0	57 8235	600	4 500			34 695	5 100	6500	12000	18 500	-13400	0				
230 877	MAMETTE TIMBR NOIR	PCE	0	0	1	0	0	0	110 8609	600	4 500			98 097	5 100	6500	12000	18 500	-13400	0				
230 878	MAMETTE GAZ ET FOUR BI	PCE	0	5	0	5	0	0	81 8272	6 400	22 800			370 694	28 900	12500	40000	52 500	-23800	0				
230 879	ENTRETOISE MAMETTE GAZ	PCE	0	4	0	4	0	0	65 9776	4 300	18 000			240 704	22 300	10000	32000	42 000	-19700	0				
230 890	ENTRETOISE MAMETTE FOU	PCE	0	1	0	1	0	0	65 9775	1 190	4 500			98 613	5 690	2500	8000	10 500	-810	0				

Annex n° 1 n° 1

SERVICE RETIREUR : GSCU
STATUT D'ACHATS : F
OBJET DE LA DAI : MANETTE
NUMERO DE DAI : 12130142
CODE SUITE ENIEME DAI : 9
DATE D'EMISSIION : 12/12/2021

N. LIC	N. SEQ	C. ARTICLE	DESIGNATION ARTICLE	QTE DEMANDEE	QTE MODIFIEE	IDAT DEMANDEE	IDAT MODIFIEE
0001		230874	MANETTE GAZ ET FOUR d=6mm NOIR/GRIS S/PLAN DU FICHE-TECH. :	64000.000	54000.000 PCE	12/12/2021	12/12/2021
0002		230875	ENTRETOISE GAZ d=6mm NOIR/GRIS S/PLAN DU FICHE-TECH. :	54000.000	54000.000 PCE	12/12/2021	12/12/2021
0003		230876	ENTRETOISE FOUR d=6mm NOIR/GRIS S/PLAN DU FICHE-TECH. :	12800.000	12800.000 PCE	12/12/2021	12/12/2021
0004		230877	MANETTE TIMER NOIR/GRIS S/PLAN DU FICHE-TECH. :	13100.000	13100.000 PCE	12/12/2021	12/12/2021
0005		230878	MANETTE GAZ ET FOUR d=6mm BLANC/NOIR S/PLAN DU FICHE-TECH. :	198000.000	198000.000 PCE	12/12/2021	12/12/2021
0006		230879	ENTRETOISE GAZ d=6mm BLANC/NOIR S/PLAN DU FICHE-TECH. :	155100.000	155100.000 PCE	12/12/2021	12/12/2021
0007		230880	ENTRETOISE FOUR d=6mm BLANC/NOIR S/PLAN DU FICHE-TECH. :	43200.000	43200.000 PCE	12/12/2021	12/12/2021
0008		230881	MANETTE TIMER BLANC/NOIR S/PLAN DU FICHE-TECH. :	32800.000	32800.000 PCE	12/12/2021	12/12/2021

LE CHEF DE SECTION

LE CHEF DE SERVICE

LE CHEF DE DEPARTEMENT

LE DIRECTEUR

ENIEM UNITE CUISSON
Chef de Service Gestion des Stocks
T. AMMOUR

S. DOUDJEBID
Directeur de l'Unité
Cuisson



omette N 2

12/12/21
D
D

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
UNITE CUISSON

BULLETIN DE RECEPTION 533034 DATE : 08/11/2021

COMMANDE DOCUMENT DE LIVRAISON MODE DE LIVRAISON

NC CDE : 21/30050117/05/2021
 DATE : 05/05/2021
 Fournisseur : GRETEL ITALIA
 Avis : 1533034127/07/2021
 Destination : AIRE RECEPTION CUIS
 Livraison : TOTAL OU PARTIELLE

MER :
 AIR :
 TERRE :

NC DU	DESIGNATION	UNITE	QUANTITE	QUANT. R	QTE ACCEPTEE	CA
NC CODE		IPCE		C		SACQ
0001	MANETTE GAZ ET FOUR d=6mm NOIR/GRIS	IPCE	65500,000			16
0002	ENTRETOISE GAZ d=6mm NOIR/GRIS	IPCE	51800,000			51700
0003	ENTRETOISE FOUR d=6mm NOIR/GRIS	IPCE	13630,000			13100
0004	MANETTE TIMER NOIR/GRIS TIGE 6mm	IPCE	13800,000			13000
0005	MANETTE GAZ ET FOUR d=6mm BLANC/NOIR	IPCE	25630,000			25000
0006	ENTRETOISE GAZ d=6mm BLANC/NOIR	IPCE	19800,000			19000
0007	ENTRETOISE FOUR d=6mm BLANC/NOIR	IPCE	4918,000			4800
0008	MANETTE TIMER BLANC/NOIR TIGE 6mm	IPCE	4800,000			4700

RECEPTION

ENTREE * COMPTABILITE DES STOCKS

ENTREE * MAGASIN

RECEPTION QUALITATIVE

ENTREE * FICHES DE STOCK

ENTREE * JOURNAL DES ENTREES

INDM :
 FONCTION :
 DATE :
 SIGNATURE :

INDM :
 FONCTION :
 DATE :
 SIGNATURE :

OBSERVATIONS :

Table des matières

<i>Dédicace</i>	1
Sommaire	1
Liste des figures	1
Liste des tableaux	2
CHAPITRE I : Aperçu théorique de commerce international	6
Introduction	7
Section 1 : Les fondements théoriques du commerce international	8
1.1. Les théories traditionnelles du commerce international.....	8
1.2. Les nouvelles théories du commerce international.....	12
Section 2 : Généralités sur l’approvisionnement à l’international	15
2.1. La définition de l’approvisionnement.....	16
2.2. Objectifs de l’approvisionnement :	16
2.3. La mission de la fonction d’approvisionnement	17
2.4. Les différentes politiques d’approvisionnement.....	18
2.5. Les coûts associés à une politique d’approvisionnement a l’international	18
2.6. Le processus d’approvisionnement.....	21
Section 3 : Les stratégies d’approvisionnement à l’international	22
3.1. L’approvisionnement standard	23
3.2. Le transfert physique	23
3.3. La consignation.....	24
3.4. La sous-traitance	25
3.5. Les services externes	26
3.6. Stratégies d’approvisionnement électronique.....	26
Section 4 : Les Méthodes d’optimisation des approvisionnements à l’international	27
4.1. Méthode de réapprovisionnement périodique « date fixe et quantité fixe » (cadencement fixe)	28
4.2. Méthode de complètement Périodique (date fixe et quantité variable)	29

4.3. Méthode de réapprovisionnement : point de commande (date variable et quantité fixe)	30
.....	30
Conclusion	33
Chapitre II : La balance commerciale	1
Introduction	35
Section 01 : Les aspects théoriques de la balance commerciale	35
1.1. La définition de la balance commerciale	36
1.2. Les facteurs influençant la balance commerciale	36
1.3. Types de Balance Commerciale	36
Section 02 : Présentation de la chaîne logistique internationale.	37
2.1. La définition de la chaîne logistique internationale	37
2.2. Les missions de la chaîne logistique internationale	38
2.3. Les éléments de la chaîne logistique internationale	39
2.4. Les acteurs de la chaîne logistique internationale :	40
2.5. Les fonctions de la chaîne logistique	42
2.6. Les flux de la chaîne logistique internationale	45
2.7. Les défis de la chaîne logistique internationale	47
Section 03 : les instruments et techniques de financement à l'international	47
3.1. Les instruments de paiement internationaux	47
3.2. Les techniques de paiement	53
Section 04 : les incoterms et le transport international des marchandises	58
4.1. Les incoterms	59
4.1. Les transports internationaux	61
Conclusion	68
Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de l'ENIEM	70
Introduction	71
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	71
1.1 Historique de l'entreprise ENIEM	71
1.2 Situation géographique de l'ENIEM	72

1.3 Objet social et champ d'activité	72
1.4 Objectifs et mission de l'entreprise ENIEM	72
1.5 Organisation de l'ENIEM.....	73
Section 02 : Aspect méthodologique de l'étude de cas	77
1. Approche de la recherche	77
2. Choix de l'approche	78
3. Les caractéristiques de notre de recherche (étude de cas).....	78
4. Collecte des données	79
5. Construction de notre guide d'entretien :	80
Section 03 : étude de cas d'une procédure d'importation au sein de l'entreprise E.N.I.E.M ..	81
1. Analyse du résultat de l'entretien	82
2. Le déroulement de la procédure de l'importation des manettes des machines à laver	86
2.3. Recherche des fournisseurs	88
2.4. La sélection du fournisseur et la gestion de la commande	93
2.5. Choix du fournisseur.....	94
2.6. Le paiement de la marchandise.....	96
2.7. Expédition et Assurance des Marchandises	97
2.8. Dédouanement et Réception des Marchandises.....	99
Section 04 : analyse comparative des importations des manettes de machines à laver de 12 kg par l4'ENIEM entre 2015 et 2023	103
4.1. Le volume d'importations de l'ENIEM.....	103
4.2. Les détails des commandes de l'ENIEM	104
Conclusion.....	105
Conclusion générale	107
Référence bibliographique.....	1
Annexes	4
Résumé	41

Résumé

Le commerce international englobe plusieurs aspects essentiels, notamment l'approvisionnement, la balance commerciale, le transport international et les techniques de financement. L'approvisionnement à l'international permet aux entreprises de diversifier leurs sources et d'optimiser leurs coûts, tandis que la balance commerciale mesure la différence entre les exportations et les importations, influençant la stabilité économique d'un pays. Le transport international assure la circulation efficace des marchandises à travers les frontières, et les techniques de financement, telles que les lettres de crédit, facilitent les transactions et réduisent les risques financiers.

La pandémie de COVID-19 a eu un impact négatif significatif sur l'ENIEM. Les restrictions de voyage, les fermetures d'usines, et les perturbations logistiques ont gravement affecté ses opérations d'importation, entraînant des retards et une diminution des volumes importés. Ce contexte de crise a souligné la vulnérabilité des chaînes d'approvisionnement

mondiales et a mis en évidence les défis auxquels l'ENIEM a dû faire face pour maintenir ses activités pendant la pandémie.

Mots clés : le commerce international, l'approvisionnement, le transport international, les exportations et les importations, les techniques de financement, la balance commerciale

Summary

International trade encompasses several essential aspects, including procurement, trade balance, international transport, and financing techniques. International procurement allows companies to diversify their sources and optimize costs, while the trade balance measures the difference between exports and imports, influencing a country's economic stability. International transport ensures the efficient movement of goods across borders, and financing techniques, such as letters of credit, facilitate transactions and reduce financial risks.

The COVID-19 pandemic had a significant negative impact on ENIEM. Travel restrictions, factory closures, and logistical disruptions severely affected its import operations, leading to delays and a reduction in import volumes. This crisis context highlighted the vulnerability of global supply chains and the challenges ENIEM faced in maintaining its operations during the pandemic.

Keywords : international trade, procurement, international transport, exports and imports, financing techniques, trade balance