

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère De L'enseignement Supérieur et De la Recherche Scientifique
Université Abou Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou
Faculté des sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention d'un diplôme de Master en Sciences Commerciales

Specialite : Finance et commerce international

Thème

**Étude de la procédure d'importation au sein d'une entreprise
Algérienne**

Cas : ELECTRO-INDUSTRIE

Réalisé par :

- Mr. OULD FELLA Cherif
- Mr. OUAKLI Nourdine

Encadré par :

Mr. BELHOCINE Hamid

Devant le jury composé de :

M, LHADJ MOHAND MOUSSA, MMA à UMMTO, PRESIDENT

M, BELHOCINE HAMID, MCB à UMMTO, RAPPORTEUR

M , ARHAB SAMIR , MMA à UMMTO, EXAMINATEUR

Promotion 2024-2025

REMERCIEMENT

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude, en premier lieu, envers Dieu, pour nous avoir guidés et soutenus tout au long de ce parcours universitaire.

Nous remercions sincèrement notre encadrant, Monsieur Hamid BELHOCINE, pour sa bienveillance, la qualité de son encadrement, ainsi que ses conseils avisés qui ont grandement contribué à la réalisation de ce travail de recherche. Son soutien constant a été un atout précieux pour l'aboutissement de ce mémoire.

Nous exprimons également notre reconnaissance à l'ensemble des enseignants du département de français de l'Université Mouloud Mammeri de

Tizi-Ouzou, pour la richesse de leur enseignement, leur accompagnement pédagogique et leur disponibilité tout au long de notre formation. Leur expertise a largement contribué à notre progression académique.

À toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont participé à ce travail, nous adressons nos sincères remerciements et notre profond respect.

MERCI

Dédicace

Je dédie ce modeste travail :

À mes chers parents, pour leur amour inconditionnel, leur soutien moral et leurs sacrifices constants.

À mon frère, pour sa présence, ses encouragements et sa confiance en moi.

À toute ma famille, pour leur bienveillance et leur soutien tout au long de mon parcours.

À mes amis fidèles, pour leur amitié sincère, leur motivation et leur accompagnement dans les moments de doute comme dans les moments de joie.

Que ce mémoire soit le reflet de toute ma gratitude envers vous.

Cherif

Dédicace

Je tiens à dédier ce travail à mes parents, à ma famille, et plus particulièrement à ma sœur, pour leur soutien indéfectible, leur amour et leur patience. Leur présence constante, que ce soit dans les moments de doute ou de réussite, a été ma plus grande source de motivation.

À mes proches, qui de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce mémoire, qu'ils soient présents ou dans mes pensées, je vous exprime ma reconnaissance la plus profonde. Grâce à vous, ce travail prend toute sa signification.

Je vous dédie ce mémoire avec toute ma gratitude.

Nourdine

Liste des figures

Figure N°01 : Le processus d'innovation entre un pays du Nord et un pays du Sud

Figure N°02 : Le cycle de vie d'un produit

Figure N°03 : Le circuit d'un chèque

Figure N°04 : La lettre de change (la traite)

Figure N°05 : Le contre-remboursement

Figure N°06 : La remise documentaire

Figure N°07 : Le crédit documentaire

Figure N°08 : Typologie des risques liés à la procédure d'importation

Figure N°09 : la mise en place d'une garantie directe

Figure N°10 : la mise en place d'une garantie indirecte

Figure N° 11 : Logo d'ELECTRO-INDUSTRIES d'Azazga

Figure N° 12 :L'organigramme de l'entreprise « ELECTRO-INDUSTRIE»

Figure N°13 : Organigramme du département achat et approvisionnement

Liste des tableaux

Tableau N° 01 : Production de draps et de vins en Angleterre et au Portugal

Tableaux N°02 : critères d'achat

Tableau N° 03 : Le fichier de produit

Tableau N° 04 : Critères d'évaluation des fournisseurs

Tableau N ° 05 : la sélection des fournisseur

Tableau N° 06 : Les avantages et inconvénients du chèque

Tableau N° 07 : les avantages et inconvénients de virement

Tableau N°08 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Tableau N°09 : Les avantages et inconvénients du billet à ordre

Tableau N°10 : Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Tableau N°11 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Tableau N°12 : Les différents incoterms selon le mode de transport

Tableau N°13 : les avantages et les inconvénients du transport maritime

Tableau N°14 : Avantages et inconvénients du transport aérien

Tableau N°15 : Avantages et inconvénients du transport routier

Tableau N°16 : Avantages et inconvénients de transport ferroviaire

Tableau N°17 : Avantages et inconvénients du transport multimodal

Tableau N°18 : les causes et les risques de chaque mode de transport

Tableau N°19 : les avantages et les inconvénients des garanties

Tableau N° 20 : les trois types de consultations dans le cadre des approvisionnements

D'ENEL

Liste des abréviations

- AGI** : Autorisations Globales à l'Importation
- CAA** : Compagnie Algérienne d'Assurance
- CCI** : Chambre de commerce internationale
- CEO** : Commission d'Évaluation des Offres
- COP** : Commission d'ouverture des plis
- DIPP** : Division Internationale du Processus de Production
- FMI** : Fonds Monétaire International
- GATT** : Accord général sur les Tarifs douaniers et le commerce
- GZALE** : Grande Zone Arabe de Libre-Échange
- HOS** : Heckscher-Ohlin-Samuelson
- INSEE** : Institut national de la statistique et des études économiques
- OMC** : Organisation mondiale du commerce
- ONACO** : Office National de Commercialisation
- PGE** : Programme général d'exportation
- PV** : Procès-Verbal
- UE** : Union européenne
- ZLECAF** : Zone de Libre-Échange Continentale Africaine

SOMMAIRE

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre 1 : Aperçu général sur le commerce international	
Section 01 : Les théories du commerce international.....	07
Section 02 : La procédure d'importation : définition et étapes	20
Section 03 : L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'indépendance	40
Chapitre 2 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation.	
Section 01: Les techniques et instruments de paiement dans une procédure d'importation.....	58
Section 02 : La logistique et la procédure d'importation	69
Section 03 : Les risques et garanties liés aux opérations d'importation.....	91
Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein de l'entreprise ENEL	
Section 01 : Présentation de l'entreprise ENEL	108
Section 02 : Aspect méthodologique de l'enquête de terrain	113
Section 03 : Le suivi d'une opération d'importation chez ENEL	115
Conclusion générale	137
Bibliographie	
Annexe	

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction générale

Dans un monde marqué par la globalisation et l'intensification des échanges économiques, le commerce international occupe une place centrale dans les relations entre les nations. Il se définit comme l'ensemble des échanges de biens, de services et de capitaux entre pays, et repose sur des principes économiques tels que la spécialisation, la compétitivité et les avantages comparatifs. Le commerce international favorise non seulement la croissance économique des pays, mais permet aussi d'accéder à une variété de produits, de bénéficier des progrès technologiques, et de renforcer les relations diplomatiques et stratégiques. Son évolution est étroitement liée à la libéralisation des marchés, aux accords commerciaux régionaux et internationaux, ainsi qu'à la modernisation des systèmes de transport et de communication.

En Algérie, le commerce extérieur occupe une place significative dans l'économie nationale, notamment en raison de la forte dépendance du pays aux exportations d'hydrocarbures, qui représentent la principale source de devises. Depuis l'indépendance, l'Algérie a connu différentes phases de politique économique : de l'économie planifiée et centralisée à l'ouverture progressive vers le marché. Ces mutations ont influencé la structure du commerce extérieur algérien, marquée par un déséquilibre entre les exportations, majoritairement énergétiques, et les importations, très diversifiées. Le commerce extérieur est donc un enjeu stratégique pour le pays, car il conditionne la satisfaction des besoins internes, la stabilité financière et la position de l'Algérie dans l'économie mondiale.

L'importation, en tant que volet essentiel du commerce international, désigne l'ensemble des opérations permettant à un pays ou à une entreprise de se procurer des biens et services à l'étranger. Elle répond généralement à une insuffisance ou à une absence de production locale, mais elle peut également viser à obtenir des produits de meilleure qualité ou à moindre coût. Pour les entreprises, importer signifie faire face à un ensemble de démarches administratives, financières et logistiques, allant de la contractualisation avec les fournisseurs étrangers à la réception effective des marchandises. La réussite de cette opération repose sur une bonne coordination entre les différents services de l'entreprise, une connaissance rigoureuse de la réglementation en vigueur, ainsi qu'un choix judicieux des moyens de financement et de transport.

Introduction générale

L'objet de la recherche

En Algérie, les importations sont indispensables pour le fonctionnement de nombreux secteurs, notamment l'industrie, l'agriculture, la santé ou encore le bâtiment. Cependant, ces opérations sont souvent confrontées à des contraintes spécifiques : lourdeurs administratives, fluctuation du taux de change, dépendance aux devises étrangères, réglementation douanière rigide, ou encore risques liés à l'instabilité des marchés internationaux. Dans ce contexte, les entreprises publiques et privées doivent faire preuve d'une grande maîtrise dans la gestion de leurs opérations d'importation. C'est dans cette optique que le présent mémoire s'intéresse à la procédure d'importation au sein de l'entreprise publique ENEL, afin d'analyser en détail les pratiques mises en œuvre, les difficultés rencontrées et les solutions adoptées pour optimiser ces opérations.

Pour bien mener notre travail de recherche, nous allons tenter de répondre à une question centrale qui guidera notre réflexion tout au long de ce mémoire : *Comment l'entreprise ENEL gère-t-elle ses opérations d'importation afin d'assurer l'efficacité, la conformité et la performance de ses approvisionnements dans un environnement commercial international en constante évolution ?*

Pour y répondre de manière structurée, nous avons formulé les sous-questions suivantes :

1. Quelles sont les principales étapes et exigences de la procédure d'importation dans le cadre du commerce international, et comment cette procédure a-t-elle évolué en Algérie ?

2. Quels sont les mécanismes financiers, logistiques et juridiques mobilisés pour sécuriser et optimiser une opération d'importation, et quels sont les risques qui y sont associés ?

3. Comment l'entreprise ENEL organise-t-elle ses services internes pour gérer les importations, et quelles sont les pratiques concrètes mises en œuvre pour le suivi et la réussite de ces opérations ?

Objectifs de la recherche :

- Identifier les principales étapes de la procédure d'importation dans le cadre du commerce international.
- Analyser l'évolution du commerce extérieur en Algérie depuis l'indépendance.

Introduction générale

- Étudier les mécanismes de financement et les instruments de paiement utilisés dans les opérations d'importation.
- Examiner les aspects logistiques et juridiques liés à l'importation ainsi que les risques encourus.
- Observer et décrire la gestion des opérations d'importation au sein de l'entreprise ENEL.
- Mettre en évidence les pratiques concrètes adoptées par ENEL pour assurer l'efficacité de ses importations.
- Comparer la procédure théorique avec la réalité du terrain afin d'identifier les écarts éventuels.

Méthodologie du mémoire

Afin de répondre à notre question principale et de vérifier nos hypothèses de recherche, nous avons consulté diverses sources d'information, telles que des ouvrages spécialisés, des articles de revues scientifiques, des mémoires universitaires, des journaux économiques ainsi que des ressources disponibles en ligne. Par ailleurs, nous avons effectué une enquête au sein de l'entreprise ENEL de Tizi Ouzou, dans le but principal de comprendre concrètement le déroulement d'une procédure d'importation et d'analyser, sur le terrain, les pratiques mises en œuvre dans un cadre professionnel réel.

La structure de recherche

Ainsi, ce travail se structure en trois chapitres. Le premier chapitre dresse un aperçu général du commerce international, en abordant ses théories fondamentales, les étapes de la procédure d'importation, ainsi que l'évolution historique du commerce extérieur de l'Algérie. Le deuxième chapitre s'intéresse aux dimensions pratiques de l'importation, en étudiant les moyens de financement, la logistique, ainsi que les risques liés aux opérations commerciales internationales. Enfin, le troisième chapitre est consacré à une étude de cas approfondie au sein de l'entreprise ENEL, avec une analyse concrète de la gestion de ses opérations d'importation, depuis la fonction achat jusqu'au suivi post-réception.

CHAPITRE 01

APERÇU GÉNÉRAL SUR LES

THÉORIES DU COMMERCE

INTERNATIONAL

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Introduction du chapitre

Le commerce international est un domaine d'étude fondamental qui repose sur plusieurs théories économiques permettant d'expliquer les échanges entre les nations. Ces théories aident les pays et les entreprises à mieux comprendre les dynamiques du commerce extérieur et à optimiser leurs transactions. En effet, le commerce international ne se limite pas seulement à l'échange de biens et services, mais il implique également une compréhension approfondie des mécanismes économiques et réglementaires qui le régissent.

Parmi les composantes essentielles du commerce extérieur, l'importation occupe une place stratégique. Elle permet aux pays d'accéder à des produits et technologies indisponibles localement, d'améliorer leur compétitivité et de répondre aux besoins des consommateurs. Cependant, le processus d'importation est complexe et doit être rigoureusement structuré afin d'assurer son efficacité. Il repose sur un cadre réglementaire strict, comprenant des formalités douanières, des contrôles de qualité et des procédures administratives précises, garantissant ainsi la conformité des produits importés aux normes du marché.

En Algérie, le commerce extérieur a connu une évolution notable après l'indépendance, marquée par une transition progressive vers une économie plus ouverte. Les réformes économiques mises en place au fil des décennies ont influencé la structure des échanges commerciaux du pays, avec une diversification progressive des importations et des exportations. L'ouverture du marché algérien a nécessité l'adoption de politiques adaptées aux exigences du commerce international, rendant ainsi l'étude des procédures d'importation particulièrement pertinente dans ce contexte.

Dans ce premier chapitre, nous avons structuré notre analyse en trois sections. La première section est consacrée aux principales théories du commerce international, fournissant un cadre conceptuel pour comprendre les échanges entre pays. La deuxième section traite en détail des procédures d'importation, en mettant en évidence les étapes essentielles et les exigences réglementaires. Enfin, la troisième section aborde l'évolution du commerce extérieur en Algérie, en analysant les tendances et les défis rencontrés par le pays dans ce domaine.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Section 01 : Les théories du commerce international

Le commerce international joue un rôle essentiel dans le développement économique des nations. Il repose sur la spécialisation des pays dans la production des biens et services pour lesquels ils possèdent un avantage. Les économistes ont élaboré plusieurs théories pour expliquer les fondements et les effets de ces échanges entre nations.

Les spécialistes distinguent principalement deux grandes catégories de théories du commerce international :

- Les théories traditionnelles
- Les nouvelles théories du commerce international

Dans cette section, nous allons analyser ces différentes théories afin de mieux comprendre les mécanismes qui régissent les échanges internationaux. Cependant, avant d'aborder ces théories, il est essentiel de définir le commerce extérieur et d'examiner son évolution au fil du temps. Cette approche nous permettra de mieux saisir les enjeux et le contexte dans lequel ces théories ont émergé.

1. La définition du commerce international

Le commerce international englobe toutes les activités commerciales qui se déroulent sur le marché mondial. Il rassemble les pays du monde entier qui sont impliqués dans la production de biens destinés aux marchés étrangers. Le terme "commerce international" fait référence à l'échange de biens entre les pays, impliquant à la fois des opérations d'importation et d'exportation¹.

Le commerce international est l'ensemble de biens et services pratiqués entre les nations, il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres ou d'élargir ses débouchés afin de couvrir sa production².

2. Les théories du commerce international

2.1. Les théories traditionnelles

Les théories traditionnelles du commerce international reposent sur plusieurs modèles économiques classiques, notamment :

¹ Michèle junior KAZIALA NZINGA la réglementation de change et son impact sur le commerce extérieur en RCD, licence en droit économique et social, université protestante au Congo, 2012. P.23.

² MICHEL RAINELLI I commerce international 9^{ème} Edition, paris, 2023. P.11

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith
- La théorie de l'avantage comparatif de David Ricardo
- Le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)

Dans cette partie, nous allons examiner ces théories traditionnelles afin de mieux comprendre les principes qui expliquent la spécialisation des pays et les échanges internationaux.

2.1.1. La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith et la loi des avantages absolus

Adam Smith, philosophe et économiste écossais (1723-1790), est l'un des penseurs majeurs de l'économie classique. Son ouvrage « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations » (1776) est considéré comme un texte fondateur de cette doctrine. Il s'oppose aux idées mercantilistes dominantes de son époque en développant la théorie de l'avantage absolu.³

2.1.1.1. Les avantages absolus

Selon Adam Smith, un pays a intérêt à produire une marchandise lorsque son coût de production est inférieur à celui des autres pays. Dans ce cas, il détient un avantage absolu et doit se spécialiser dans cette production pour l'exporter vers les autres nations. À l'inverse, si le coût de production d'un bien est plus élevé dans un pays que dans les autres, celui-ci a intérêt à l'importer.⁴

2.1.1.2. La division internationale du travail

Cette théorie conduit naturellement à la spécialisation des pays. Chaque nation doit concentrer sa production sur les biens pour lesquels elle possède un avantage absolu et les exporter, tout en important les produits pour lesquels elle est moins compétitive. Cette logique aboutit à une division internationale du travail, où chaque pays tire profit de ses forces productives spécifiques.⁵

Nous conclu que, la théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith repose sur l'idée qu'un pays doit produire les biens nécessitant moins de facteurs de production que dans les

³ Emmanuel Nyahoho, « Le commerce international : théories », Paris 2006, P 125

⁴ Stéphane Becuwe, « Commerce international et politiques commerciales », Armand Colin, Paris, 2006, P.19

⁵ Idem

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

autres pays. Un avantage absolu se traduit par la capacité d'une nation à vendre un produit à un prix inférieur à celui des pays concurrents.

2.1.2. David Ricardo et la loi des avantages comparatifs

David Ricardo (1772-1823) était un économiste classique anglais, homme d'affaires et homme politique. Il est notamment l'auteur de « Principes de l'économie politique et de l'impôt » (1817), où il approfondit les travaux d'Adam Smith. Il ajuste la théorie de l'avantage absolu en introduisant le concept d'avantage comparatif, permettant ainsi d'inclure dans les échanges internationaux des pays qui, bien que moins efficaces dans l'absolu, restent compétitifs dans certaines productions.

2.1.2.1. Les avantages comparatifs

Comme Adam Smith, Ricardo défend l'idée que le commerce international est bénéfique pour les nations. Il développe le concept de coûts comparatifs, en expliquant qu'un pays peut tirer profit des échanges même s'il ne possède aucun avantage absolu.⁶

Selon Ricardo, un pays a intérêt à se spécialiser dans la production du bien pour lequel il détient un avantage comparatif, c'est-à-dire un bien qu'il peut produire à un coût relatif plus faible que ses partenaires commerciaux.

Il illustre cette théorie à travers l'exemple classique de l'Angleterre et du Portugal, qui produisent respectivement du **linge** et du **vin**. Son raisonnement repose sur le coût de production en termes de travail nécessaire pour produire chaque bien. Même si le Portugal est plus efficace dans les deux productions, il a un avantage comparatif dans le vin, tandis que l'Angleterre a un avantage comparatif dans le linge. En se spécialisant et en échangeant, les deux pays bénéficient du commerce.

Dans le tableau suivant, nous vous proposons une illustration de la théorie des avantages comparatifs à travers l'exemple de l'Angleterre et du Portugal.

Tableau N° 01 : Production de draps et de vins en Angleterre et au Portugal

Coup de production	Angleterre	Portugal
Draps	100	90
Vins	120	80

⁶ Jean Bourdariat, « Commerce international théories et pratique » Année 2011, P 112

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Source : Emmanuelle Nyahoho- Pierre-Paul Proulx, « Le commerce international, théories, politiques perspectives industrielles », Préface de Carl Grenier, Presses de l'université du Québec, 3eme édition, 2006 P 99.

Selon le raisonnement smithien, l'Angleterre n'a rien à offrir au Portugal, car ce dernier dispose d'un avantage absolu pour les deux biens. Cependant, Ricardo démontre le contraire dans sa célèbre contribution à la théorie du commerce international. Ainsi, un pays gagnera toujours à commercer, même s'il est absolument moins productif que son partenaire dans toutes les activités. En effet, même en l'absence d'un avantage absolu, il bénéficiera toujours d'un avantage comparatif.⁷

Pour illustrer cette idée, supposons qu'en Angleterre, pour produire une unité de drap, il faut renoncer à environ 0,83 (100/120) unité de vin. Inversement, pour produire une unité de vin, il faut abandonner 1,2 (120/100) unité de drap.

En revanche, au Portugal, la production d'une unité de vin nécessite de céder environ 0,88 (80/90) unité de drap, tandis que la production d'une unité de drap exige le renoncement à 1,125 (90/80) unité de vin.

On en déduit que le drap est plus difficile à produire que le vin au Portugal, tandis qu'en Angleterre, c'est l'inverse. Ainsi, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du bien pour lequel il détient l'avantage comparatif le plus élevé : le Portugal se spécialise dans la production du vin, tandis que l'Angleterre se spécialise dans celle du drap. Dès lors, l'échange commercial génère toujours des gains mutuels. Il est donc dans l'intérêt de chaque pays de s'ouvrir aux échanges internationaux, même s'il est désavantagé dans toutes les productions ou avantagé dans toutes.

2.1.2.2. La division internationale du processus de production (DIPP)

Avant d'aboutir à un produit fini prêt à être consommé, plusieurs étapes de production sont nécessaires. En effet, la fabrication d'un produit est décomposée en plusieurs pièces ou tâches réalisées dans différents pays. Chaque pays se spécialise dans la production de la partie

⁷ De Melo. J, Grether J-M, Commerce international : théories et applications, Ed De Boeck, Paris, 1997, P 74.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

pour laquelle il possède un avantage comparatif. Ce phénomène est appelé la division internationale du processus de production (DIPP).⁸

Ce concept est une application directe de la théorie ricardienne des avantages comparatifs, qui montre qu'un pays a intérêt à se spécialiser dans la production du bien pour lequel il est relativement plus efficace et à échanger avec d'autres nations pour obtenir le reste des produits nécessaires.

Exemple : Un simple polo peut illustrer ce principe. Le coton est cultivé au Texas, puis expédié en Chine pour le tissage. Ensuite, le tissu est envoyé en Europe, où il sera imprimé selon la demande des consommateurs. Ce processus met en évidence le principe de l'avantage comparatif défendu par Ricardo.

Au fil du temps, les économistes ont approfondi les théories classiques du commerce international. Ainsi, au XXe siècle, ces travaux ont permis une meilleure compréhension des échanges internationaux et de la spécialisation des pays.

Toutefois, la théorie de l'avantage comparatif présente certaines limites :⁹

- Elle repose sur l'hypothèse que le travail est le seul facteur de production, alors que d'autres facteurs, comme le capital et les ressources naturelles, jouent également un rôle.

- Le modèle de Ricardo est fondé sur l'échange de spécialisation, soit le commerce interbranche, et néglige le commerce international de produits similaires (commerce intra-branche), qui est aujourd'hui dominant.

- Il suppose que les coûts de production sont constants dans toutes les nations, alors qu'ils varient d'un pays à l'autre.

2.1.3. La théorie d'Heckscher-Ohlin-Samuelson

Cette théorie constitue le principal prolongement de l'analyse ricardienne du commerce international. Elle porte le nom de ses trois auteurs : les économistes suédois Eli

⁸ Stéphane Becuwe, « Commerce international et politiques commerciales », Armand Colin, Paris, 2006, P.19

⁹ Figliuzzi .A, Economie international : faits-théories-débats contemporains, ED Ellipses, Paris, 2006, P181.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Heckscher (1919) et Bertil Ohlin (1933), ainsi que l'économiste américain Paul Samuelson (1948).¹⁰

Heckscher et Ohlin cherchent à expliquer l'origine de l'avantage comparatif en le reliant à l'abondance relative des facteurs de production, une approche connue sous le nom de dotation factorielle. Contrairement à Ricardo, qui considérait le travail comme l'unique facteur de production, cette analyse néoclassique introduit l'idée que la spécialisation et le commerce international reposent sur la combinaison de plusieurs facteurs de production, principalement le capital et le travail.¹¹

Le théorème d'Heckscher-Ohlin stipule ainsi qu'un pays disposant relativement d'une abondance d'un facteur de production (capital ou travail) aura intérêt à exporter des biens dont la production est intensive dans ce facteur. En contrepartie, il importera des biens nécessitant davantage du facteur de production qui lui est relativement rare.

Le modèle repose sur une hypothèse simplifiée dite « 2-2-2 » :¹²

- 2 pays (un pays national et un pays étranger),
- 2 biens (l'un intensif en capital, l'autre intensif en travail),
- 2 facteurs de production (le capital et le travail).

Dans cette logique, un pays relativement plus doté en capital se spécialisera dans la production et l'exportation de biens intensifs en capital, tandis qu'un pays plus abondant en travail se spécialisera dans les biens nécessitant davantage de main-d'œuvre.

Par la suite, Paul Samuelson a complété cette théorie en démontrant que, sous certaines conditions, le libre-échange peut conduire à une égalisation internationale des prix des facteurs de production. Cette contribution a donné naissance au théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).¹³

L'un des exemples classiques du modèle HOS est la comparaison entre l'Australie et l'Angleterre en fonction de leurs dotations en facteurs de production :

¹⁰Jean-Louis Mucchielli, « Relations économiques internationales », Hachette, 3eme édition, Paris, 2001, P 62.

¹¹ Idem, p.184.

¹² Figliuzzi. A, Op.cit, 2006, P193.

¹³ M. HKELIFA, A. HAOUCHE, « Analyse d'une opération d'importation », Mémoire De master, UMMTO, 2015/2016. P.45

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- L'Australie dispose d'un vaste territoire mais d'une main-d'œuvre relativement limitée.
- L'Angleterre, en revanche, possède une population nombreuse mais peu de terres disponibles.

Selon le modèle HOS, l'Australie a intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant beaucoup de terres mais peu de main-d'œuvre, comme l'élevage et l'agriculture. L'Angleterre, à l'inverse, doit exploiter son abondance de main-d'œuvre en se spécialisant dans l'industrie, qui ne nécessite pas une grande superficie de terres.¹⁴

Ce modèle illustre donc comment les différences de dotations factorielles influencent la structure des échanges internationaux et permettent à chaque pays d'optimiser sa production et son commerce.

- **Les limites des théories traditionnelles du commerce international**

Les théories traditionnelles ont contribué à lever les barrières au commerce et à encourager les échanges entre nations, favorisant ainsi le développement du commerce international. Toutefois, l'évolution de l'environnement économique mondial soulève la question de l'adéquation de ces théories à la réalité contemporaine. Une théorie formulée au début du XIXe siècle peut-elle encore expliquer efficacement le commerce international du XXIe siècle ?

Trois arguments principaux mettent en évidence les insuffisances des théories traditionnelles :

- A. L'évolution des flux commerciaux : Les théories classiques reposent sur le principe de spécialisation et expliquent essentiellement le commerce interbranche (échanges de biens différents entre pays). Or, le commerce international actuel est largement marqué par un développement important du commerce intra-branche (échanges de produits similaires entre nations).
- B. Le rôle de l'innovation technologique : Les théories traditionnelles ne prennent pas en compte l'innovation comme moteur du commerce international. Or, l'innovation génère des avantages concurrentiels spécifiques pour certaines nations et entreprises, renforçant ainsi leur compétitivité et pouvant même mener à des situations de monopole, ce qui remet en cause l'hypothèse de la concurrence pure et parfaite.

¹⁴ Stéphane Bécuwe, op cit, p. 354

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

C. L'importance des firmes multinationales : Les théories classiques considéraient les nations comme les principaux acteurs du commerce international, ignorant le rôle croissant des firmes multinationales. Aujourd'hui, ces grandes entreprises dominent les échanges mondiaux, restructurant les chaînes de production et redéfinissant les relations économiques entre pays.

Nous concluons que, ces limites justifient l'émergence des nouvelles théories du commerce international, qui cherchent à mieux expliquer les dynamiques actuelles des échanges extérieurs et les transformations économiques mondiales

2.2. Les nouvelles théories du commerce international

Les théories classiques et néoclassiques du commerce international n'ont pas toujours été confirmées dans la réalité, ce qui a conduit à leur remise en question. De plus, le paradoxe de Wassily Leontief a largement contribué à mettre en évidence leurs limites.¹⁵

En appliquant le modèle HOS aux États-Unis, un pays richement doté en capital, Leontief a observé un résultat inattendu. Selon cette théorie, les États-Unis auraient dû exporter des biens intensifs en capital et importer des biens intensifs en travail. Or, son étude a montré l'inverse : les exportations américaines étaient intensives en travail, tandis que les importations étaient intensives en capital.¹⁶

Pour expliquer cette contradiction, Leontief a introduit un troisième facteur : l'organisation et la qualification du travail. Il a ainsi démontré que les États-Unis disposaient d'un travail hautement qualifié, si bien qu'un travailleur américain équivalait à trois travailleurs étrangers.

Cette découverte a remis en cause les théories traditionnelles et montré leurs limites en tant que cadre explicatif du commerce mondial. Cela a conduit à l'émergence des nouvelles théories du commerce international, qui prennent en compte la technologie, l'innovation, l'organisation des firmes et le rôle des multinationales dans les échanges internationaux.

2.2.1. La théorie du commerce intra-branche

¹⁵ S. OUALIKENE, cours gestion des opérations de commerce international, transport International, 1^{er} année master 1'UMMTO, année 2016. P.59

¹⁶ Ibid, p.61.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Ce modèle remet en question les théories traditionnelles du commerce international, car il existe des pays qui échangent des produits appartenant à la même branche d'activité.

Selon Linder, plus les pays ont un niveau de développement similaire, plus leurs exportations sont comparables. Leur proximité économique les pousse alors à créer des produits différenciés pour se démarquer.¹⁷

Cette différenciation leur permet d'améliorer leur compétitivité, non pas en réduisant les prix par rapport à leurs concurrents, mais en proposant des caractéristiques uniques à leurs produits. Ce phénomène est connu sous le nom de compétitivité hors-prix.

2.2.2. La théorie de l'écart technologique

Posner (1961) soutient qu'une entreprise qui possède une technologie innovante peut bénéficier d'un monopole temporaire sur le marché, jusqu'à ce qu'une autre entreprise parvienne à imiter cette technologie.¹⁸

Ainsi, un pays qui dispose d'une avance technologique dans un domaine spécifique bénéficie d'un monopole d'exportation tant que cet écart technologique persiste. Cet avantage peut durer aussi longtemps qu'il existe une demande étrangère, mais s'atténue progressivement à mesure que les producteurs des autres pays commencent à fabriquer le même bien.

2.2.3. La théorie de M.POSNER

Michael Posner a expliqué, dans son ouvrage *International Trade and Technical Change* (1961), que les firmes des différents pays sont engagées dans un processus d'innovation permanent. Celles qui réalisent des avancées en matière de recherche et développement disposent d'un avantage sur les autres. La mise en œuvre de ces innovations aboutit à une situation de concurrence monopolistique, expliquant ainsi l'existence d'un commerce intra-branche entre des pays ayant une dotation factorielle similaire.

Le pays innovateur doit conserver son avance technologique grâce à une stratégie temporelle reposant sur deux éléments :

¹⁷ CHERROU KAHINA « La compétitivité dans le cadre de la mondialisation » mémoire de magister, en Economie et finance internationales, université de Tizi-Ouzou, 2013-2014, p45.

¹⁸ SANDRETTO R., « Les analyses du commerce international ». Cahiers français n° 315. 2003, p. 36.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- Le temps nécessaire à la diffusion du produit vers les autres pays (demandlag).
- Le délai correspondant à l'apparition de produits concurrents étrangers issus de l'imitation (imitation lag).

Paul Krugman a formalisé cette approche du commerce international en 1979. Son modèle repose sur l'analyse de deux types de pays :

- Un pays du Nord, innovateur.
- Un pays du Sud, suiveur, qui tend à imiter.

Ce modèle met en évidence un transfert technologique entre le Nord et le Sud, mais avec un décalage temporel. Ce décalage permet au pays du Nord de conserver un monopole temporaire, tout en utilisant ce temps pour innover et développer un nouveau produit. La figure suivante illustre le processus d'innovation.

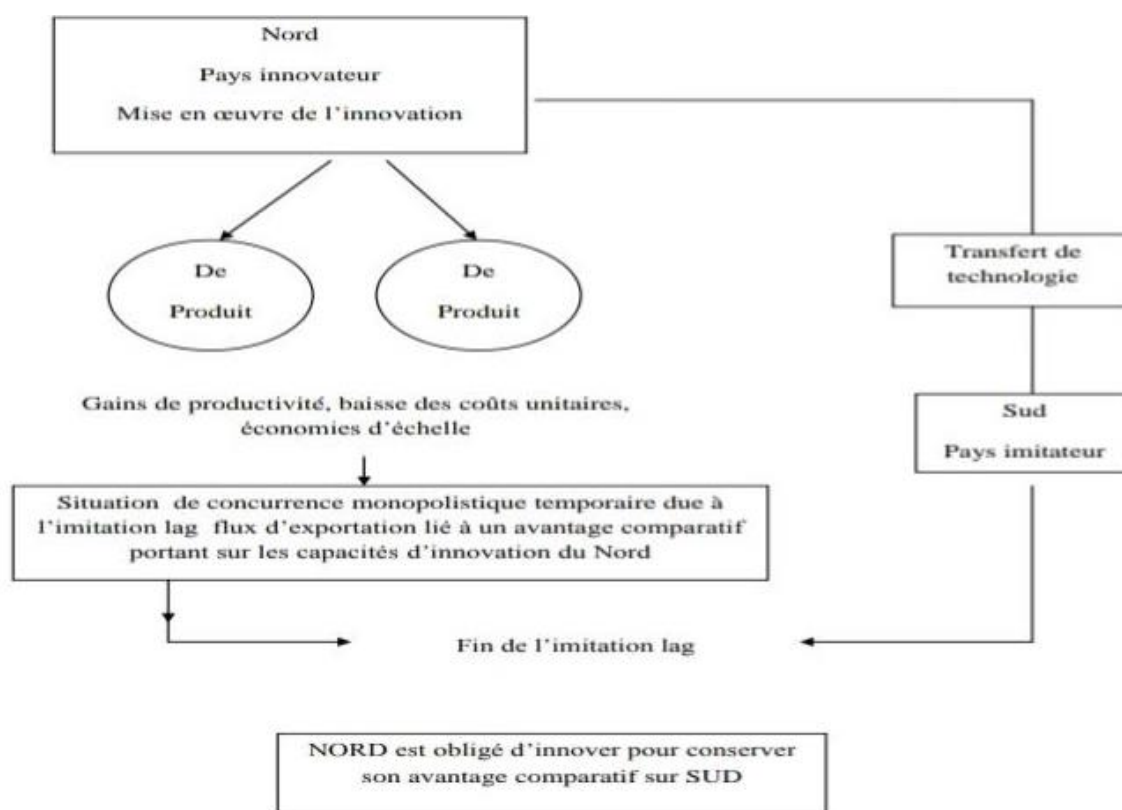


Figure N°01 : Le processus d'innovation entre un pays du Nord et un pays du Sud

Source : FIGLIUZZI. A, Economie internationale : faits-théorie-débats contemporains, Ed Ellipses, Paris, 2006, P207.

2.2.4. La théorie de l'économie d'échelle

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Paul Krugman met en avant l'importance de la taille des entreprises dans le commerce international. Il affirme que les grandes entreprises bénéficient d'un avantage concurrentiel par rapport aux plus petites, notamment grâce aux économies d'échelle, qui leur permettent de réduire les coûts de production.¹⁹

Il distingue deux types d'économies d'échelle :

- Les économies d'échelle internes, qui sont liées à la taille de l'entreprise elle-même.
- Les économies d'échelle externes, qui dépendent de la taille de l'industrie dans son ensemble.

Ces économies d'échelle permettent aux entreprises de réduire leurs coûts, d'améliorer leur compétitivité et de s'imposer sur les marchés internationaux.

Les nouvelles théories du commerce international insistent sur la compétitivité hors prix, qui repose sur :

- La différenciation des produits,
- L'innovation,
- La concurrence imparfaite.

Ainsi, la compétitivité ne repose plus uniquement sur les avantages comparatifs, mais aussi sur la capacité des entreprises à exploiter les économies d'échelle et à gagner des parts de marché.

2.2.5. L'approche de Raymond Vernon et le cycle de vie du produit

Les travaux de Raymond Vernon, exposés dans son ouvrage *International Investment and International Trade in the Product Cycle* (1966), s'inscrivent dans l'approche néo-technologique du commerce international. Il s'intéresse au cycle de vie du produit non seulement au niveau de l'entreprise, mais aussi dans le cadre des échanges internationaux.²⁰

Selon Raymond Vernon, tout produit innovant passe par quatre phases. La première est la phase d'introduction, où le produit est nouveau et perçu comme un produit de luxe. La

¹⁹Élisabeth Poulain, M.M.F « Lexique du commerce international », Édition Bréal, 2002, p.65.

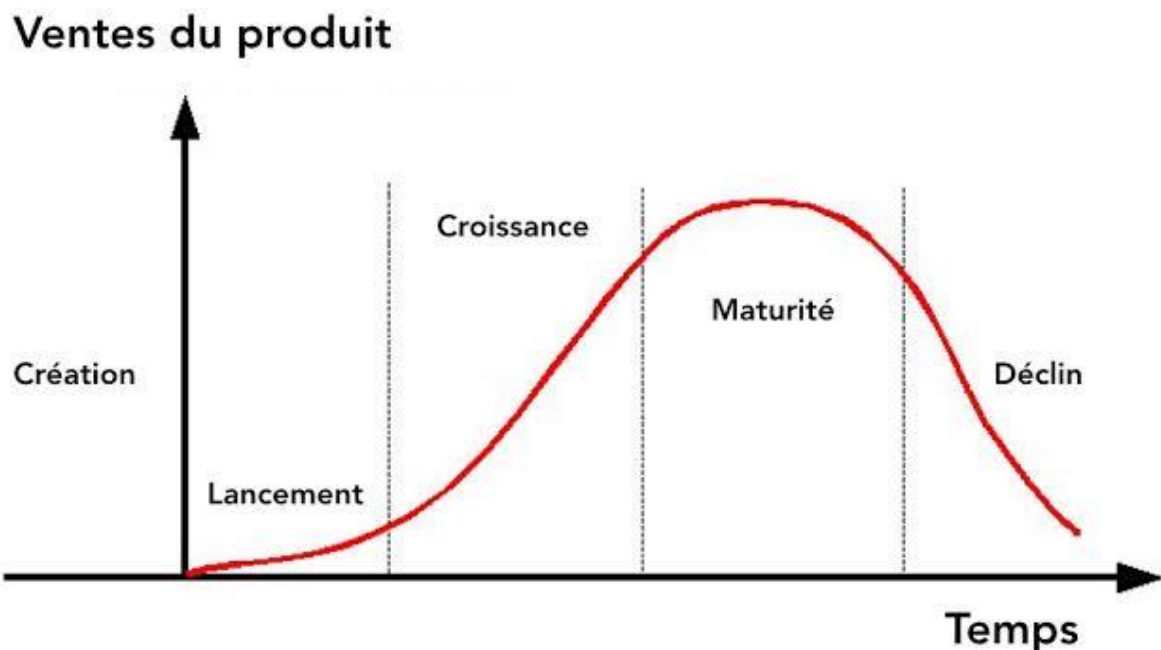
²⁰ Ghislaine Legrand. Hubert Martini, « Management des opérations de commerce International » 7^{ème} Edition DUNOD en Belgique, 2005, p.76

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

demande est peu sensible au prix, la production se fait en petites séries avec un travail hautement qualifié, et l'entreprise détient un monopole temporaire.

La notion de cycle de vie est essentielle en économie, car elle permet d'analyser l'évolution d'un produit, depuis son lancement jusqu'à son retrait du marché. Selon Vernon, tout produit innovant passe par quatre étapes :

Figure N°02 : Le cycle de vie d'un produit



Source : Rainelli. M, «Commerce international», Edition La découverte, Paris, 2003, P.52

La figure n°02 illustre les quatre étapes du cycle de vie d'un produit, qui sont : l'introduction, la croissance, la maturité et le déclin. Chaque phase reflète l'évolution du

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

produit sur le marché en fonction de la demande, de la concurrence et des stratégies des entreprises.

a. La phase de lancement

La première est la phase d'introduction, où le produit est nouveau et perçu comme un produit de luxe. La demande est peu sensible au prix, la production se fait en petites séries avec un travail hautement qualifié, et l'entreprise détient un monopole temporaire.²¹

b. La phase de croissance

Ensuite vient la phase de croissance, durant laquelle le produit se généralise sur le marché d'origine, entraînant une hausse de la demande. L'entreprise commence alors à exporter vers des pays aux caractéristiques économiques similaires.²²

c. La phase de maturité

La troisième étape est la phase de maturité, où le produit atteint un niveau stable de demande sur le marché intérieur. À ce stade, de nouveaux concurrents entrent en jeu avec des produits similaires, ce qui pousse l'entreprise à transférer sa technologie vers d'autres pays pour réduire ses coûts et toucher de nouveaux marchés.

d. La phase de déclin

Enfin, la phase de déclin marque une baisse progressive de la consommation. La production est délocalisée vers des pays à faible coût, et la concurrence repose désormais sur le prix plutôt que sur l'innovation. Face à cette situation, les entreprises cherchent à remplacer le produit par une nouvelle innovation.

À travers les étapes du cycle de vie du produit, nous constatons que les produits issus de l'innovation sont d'abord exportés vers les pays technologiquement avancés, où la demande pour ce type de biens est présente. Puis, à mesure que le produit atteint la fin de son cycle, les exportations se tournent vers les pays moins avancés, où le coût de production est plus faible et où une nouvelle demande peut émerger.²³

Cette théorie a longtemps été un cadre de référence pour les firmes, les pays innovateurs et les pays suiveurs. Cependant, elle a perdu de sa pertinence avec l'évolution des stratégies des firmes multinationales. En effet, la délocalisation et la division internationale du

²¹ Rainelli, M, «Commerce international», Edition La découverte, Paris, 2003, P.52

²² Ibid, p.53

²³PASCO CORINE ; « commerce international », 4^{ème} édition Dunod, 2002. P.65

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

processus productif ont transformé la production et la diffusion des biens, rendant leur cycle de vie plus mondialisé et moins linéaire qu'auparavant.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Section 02 : La procédure d'importation : définition et étapes

L'importation joue un rôle essentiel dans l'économie en permettant aux entreprises et aux consommateurs d'accéder à des produits et services non disponibles localement. Elle repose sur une procédure bien définie, régie par des réglementations spécifiques visant à assurer le respect des normes commerciales et douanières. Cette procédure comprend plusieurs étapes essentielles, allant de la commande des marchandises à leur mise en circulation sur le marché national. Ainsi, comprendre le déroulement de l'importation est fondamental pour garantir une opération fluide et conforme aux exigences en vigueur.

1. La définition de la procédure de l'importation

L'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) définit les importations de biens et de services comme « *des opérations (achats, troc et dons) par lesquelles des non-résidents fournissent des biens et des services à des résidents.* »²⁴

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) décrit les licences d'importation comme « *des procédures administratives qui exigent, comme condition préalable à l'importation de marchandises, la présentation aux autorités administratives compétentes d'une demande ou d'autres documents* »²⁵

D'après ces définitions, nous pouvons conclure que la procédure d'importation englobe l'ensemble des démarches administratives et réglementaires requises pour permettre l'entrée légale de biens ou de services en provenance de l'étranger sur le territoire national. □

2. Expression du besoin d'achat dans la procédure d'importation

Dans le cadre d'une importation, la définition précise du besoin est une étape essentielle pour garantir que les biens ou services acquis répondent aux exigences de l'entreprise et aux réglementations en vigueur. Une mauvaise définition peut entraîner des complications telles que des retards, des coûts imprévus ou des litiges avec les fournisseurs et les autorités douanières.

²⁴ Institut national de la statistique et des études économiques. (2021). Importations de biens et de services, à l'adresse <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1527> consulté le 26/03/2025 à 15h

²⁵ Organisation mondiale du commerce. (s.d.). Licences d'importation. Consulté le 27 mars 2025, à l'adresse https://www.wto.org/french/tratop_f/implic_f/implic_info_f.htm

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Une importation mal préparée peut également générer des surcoûts liés aux taxes, aux frais de transport ou aux problèmes de conformité des marchandises. Il est donc primordial d'anticiper tous ces éléments avant d'engager la procédure d'achat à l'international.

2.1. Définition du besoin d'achat en importation

Dans la procédure d'importation, le besoin d'achat correspond aux biens ou matières premières qu'une entreprise doit acquérir à l'étranger pour assurer son activité et répondre à la demande du marché. Cela inclut :

- Les matières premières destinées à la transformation ou à la fabrication de produits finis.
- Les équipements et machines nécessaires à la production.
- Les produits finis destinés à la revente ou à l'intégration dans une chaîne de distribution.

L'expression du besoin en importation repose sur plusieurs paramètres essentiels :²⁶

- **La qualité** : Les produits importés doivent respecter les normes et certifications exigées par le pays de destination (normes sanitaires, techniques, environnementales, etc.).

- **Le délai** : Les délais de livraison doivent être anticipés en tenant compte du transport international, des procédures douanières et des éventuels retards.

- **La quantité** : Une estimation précise des volumes à importer est essentielle pour éviter le surstockage ou les ruptures d'approvisionnement.

- **Le prix** : Il ne se limite pas au coût du produit, mais inclut également les frais annexes tels que les droits de douane, les frais de transport, d'assurance et de manutention.

Tableaux n°02 : critères d'achat

Paramètres d'achat	Qualité	Délai	Quantité	Prix
Critères d'achat majeurs	Dépannage Garanties Normes	Livraison Cadence Paiement	Global Cadencement Volume	Remise Règlement Transport

²⁶ Y.LELLOUVHE, F.PIQUET« le négociation acheteur/vendeur », 2ème édition, Donod, Paris, 2010,p.23

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Critères d'achat mineurs	Performa nce Maintena nce S.A.V	Achemin ement Réceptio ns Quantité/ Qualité	Marqua ge A la demande Colisag e	Variati ons Acompte Frais Financi ers
--------------------------------	--	--	---	---

Source : Florence PIQUET, Yves LELLOUCHE, « La négociation Acheteur /vendeur
», 2^{ème} édition, 2011, p.13.

2.1.1. La naissance du besoin en importation

Dans le cadre d'une importation, le besoin d'achat est déterminé sur la base du programme annuel de production et des prévisions de vente. La gestion des stocks joue un rôle essentiel dans cette étape afin de garantir la disponibilité des marchandises nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise.

Les missions de la structure de gestion des stocks dans une opération d'importation sont les suivantes :

- Assurer la disponibilité des produits importés pour éviter les ruptures d'approvisionnement et garantir la continuité de la production ou de la distribution.
- Déterminer les besoins bruts en fonction des quantités nécessaires pour répondre à la demande du marché.
- Calculer les besoins nets en tenant compte des stocks existants, afin d'optimiser les volumes importés et d'éviter les surstocks inutiles.

Une bonne planification des besoins permet ainsi de rationaliser les commandes, d'optimiser les coûts logistiques et de minimiser les risques liés aux fluctuations du marché international.

2.1.2. Le calcul du besoin en importation

Le calcul des besoins en importation suit plusieurs étapes afin d'évaluer précisément les quantités à commander.

2.1.2.1. Les besoins bruts en importation

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Il s'agit d'estimer la quantité totale de produits ou de matières premières nécessaires pour répondre aux objectifs de production ou de commercialisation²⁷. Ce calcul prend en compte :

- Le nombre d'unités à produire ou à commercialiser sur une période donnée.
- Une marge de sécurité pour couvrir d'éventuels retards de livraison ou des variations de la demande.

Formule :
$$\text{Besoins bruts} = (\text{quantité prévue pour l'année} + \text{stock de sécurité}) \times \text{coefficient d'ajustement}$$

2.1.2.2. Les stocks disponibles

Avant d'engager une commande d'importation, il est essentiel d'évaluer les stocks existants pour éviter des achats excessifs. Les stocks disponibles comprennent :

- Le stock en magasin.
- Les marchandises en cours de transport (livraison en attente).
- Les commandes en cours de réception.
- Les stocks en production ou en entrepôt.

Formule :
$$\text{Stocks disponibles} = \text{stock magasin} + \text{en cours de livraison} + \text{commandes en attente} + \text{stock atelier}$$

2.1.2.3. Les besoins nets en importation

Les besoins nets correspondent à la quantité exacte à commander après prise en compte des stocks existants.

Formule :
$$\text{Besoins nets} = \text{besoins bruts} - \text{stocks disponibles}$$

Ce calcul permet d'optimiser la gestion des commandes et d'éviter les importations superflues, ce qui réduit les coûts logistiques et financiers liés au stockage et à la gestion des marchandises.

²⁷<https://www.faq-logistique.com/Definition-Besoins-Bruts.htm> consulté le 12/03/2025 à 22h.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

2.2. La classification des besoins en importation

Dans le cadre d'un processus d'importation, les besoins peuvent être classés en deux catégories selon le principe d'Orlicky :²⁸

2.2.1. Les besoins indépendants de l'entreprise

Ces besoins sont dictés par la demande externe, notamment celle des clients ou du marché. Ils concernent principalement :

- Les produits finis destinés à la vente ou à la distribution.
- Les pièces détachées ou composants commandés directement par les clients.

Ces besoins étant issus de commandes externes, ils influencent directement la planification des importations et nécessitent une anticipation rigoureuse pour éviter les ruptures de stock et garantir la satisfaction des clients.

2.2.2. Les besoins dépendants de l'entreprise

Ces besoins concernent les matières premières, les composants et les consommables nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise. Ils sont directement liés à :

- Les processus de fabrication et d'assemblage.
- Les équipements et machines de production.
- Les matières premières importées pour transformation.

Ces besoins sont gérés en interne et nécessitent un suivi rigoureux des stocks et des flux d'approvisionnement afin d'éviter des retards de production ou des surcoûts logistiques.

2.3. Les formes d'expression d'un besoin en importation

Lorsqu'une entreprise définit son besoin d'importation, elle peut l'exprimer sous différentes formes :

2.3.1. Les spécifications fermées

²⁸ D FOUCHIER, K JOLIET- « Qualité et cahiers des charges », EdEducagri, Paris, 2001, p10

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

L'entreprise définit précisément les caractéristiques techniques du produit importé et impose des exigences strictes concernant le fournisseur ou le pays d'origine. La demande d'importation est souvent accompagnée d'un cahier des charges détaillé, spécifiant :²⁹

- Les normes de qualité et de sécurité.
- Les certifications requises pour l'importation.
- Les modalités de conditionnement et de transport.

2.3.2. Les spécifications ouvertes

L'entreprise exprime son besoin de manière plus souple, sans imposer un fournisseur précis. Elle définit uniquement :

- Le type de produit recherché.
- Les caractéristiques générales souhaitées.
- Le niveau de performance attendu.

Ce type de demande permet de comparer plusieurs fournisseurs et d'optimiser les coûts en mettant les acteurs en concurrence.

2.3.3. Les spécifications fonctionnelles

L'entreprise décrit les fonctionnalités attendues du produit importé plutôt que ses caractéristiques techniques précises. Cela permet :³⁰

- D'élargir les possibilités d'approvisionnement.
- D'adapter les commandes en fonction des solutions proposées par les fournisseurs.
- D'optimiser les coûts en privilégiant l'offre la plus avantageuse.

2.4. L'expression du besoin en importation

L'expression du besoin en importation repose sur une planification rigoureuse des achats, prenant en compte :

- La quantité exacte à commander.

²⁹ Madeleine Nguyen-The, relation ship of a firm in a domestic network canbeused as bridges to other network In othercountries, Hollensen, 2007, P.P 8.9.

³⁰ RABAH CHIBANI le vade-mecum de l'import-export auteur, Edition ENAG,1997.p.12.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- Le budget alloué à l'opération d'importation.
- Les délais de livraison et de réception.

Le service des achats est informé des besoins par la gestion des stocks et initie la procédure d'importation en fonction des prévisions et des contraintes logistiques.

2.4.1. La préparation du listing d'achat

Un listing d'achat est établi pour recenser les produits à importer. Ce document comprend :

- Le titre : le nom du produit, le type d'équipement et les informations du fournisseur.
- Le nombre d'articles à commander : désignation, fréquence, quantité et date de livraison.

Ce listing est ensuite transmis au service des stocks et aux responsables des achats pour validation avant de lancer les commandes.

2.4.2. L'élaboration d'un programme d'importation

Un programme d'importation est une planification détaillée des achats internationaux. Il répond aux besoins de l'entreprise en précisant :

- Les produits à importer et leurs quantités.
- Les délais d'acheminement et d'embarquement.
- Les coûts estimés et les modalités de paiement.

Ce programme est élaboré en coordination avec les fournisseurs, les transporteurs et les services douaniers pour garantir une gestion efficace des flux d'importation.

2.4.3. Le cahier des charges

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Le cahier des charges est un document clé dans une opération d'importation. Il définit les exigences et conditions liées aux achats à l'international.³¹

2.4.3.1. Le cahier des charges technique

Il spécifie :

- Les caractéristiques techniques du produit importé.
- Les normes de conformité et de sécurité applicables.
- Les exigences liées au conditionnement et au transport.

2.4.3.2. Le cahier des charges fonctionnel

Ce document détaille :

- Les besoins et attentes de l'entreprise.
- Les performances attendues du produit importé.
- Les conditions commerciales et logistiques associées à l'importation.

Le cahier des charges est un outil essentiel pour garantir le bon déroulement d'une importation en définissant clairement les obligations des fournisseurs et les critères de réception des marchandises.

3. La recherche des fournisseurs

La sélection des fournisseurs est une étape cruciale dans le processus d'importation. Elle vise à identifier des partenaires fiables capables de répondre aux exigences de l'entreprise en termes de qualité, de coût et de délais. Un fournisseur efficace est celui qui offre des produits conformes aux besoins de l'entreprise et qui garantit une relation commerciale stable et avantageuse.

3.1. La recherche des fournisseurs

Pour optimiser la recherche de fournisseurs à l'international, plusieurs critères doivent être pris en compte, notamment :

³¹ Larsary, Le Commerce International, Edition Dalloz, Belgique, 2005, p 192.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- La capacité de production et la qualité des produits proposés.
- La fiabilité des délais de livraison.
- Les garanties et services après-vente.
- La structure des prix et les conditions de paiement.

Cette phase repose sur l'analyse de documents et fichiers de référence permettant de comparer et d'évaluer les fournisseurs potentiels.

3.1.1. Les documents de base pour la recherche des fournisseurs

Lorsqu'une entreprise entame un processus d'importation, elle s'appuie sur des fichiers de référence essentiels pour identifier et sélectionner les meilleurs fournisseurs. On distingue principalement deux types de fichiers :

3.1.1.1. Le fichier fournisseurs

Ce fichier regroupe des informations détaillées sur les fournisseurs potentiels et permet d'évaluer leur adéquation avec les besoins de l'entreprise. Il contient :

- La raison sociale et les coordonnées du fournisseur.
- La capacité de production et les normes de fabrication appliquées.
- La structure des prix de vente, incluant les coûts unitaires et les remises éventuelles.
- Les équipements et la qualité de production, garantissant la conformité aux standards requis.
- Les garanties et services après-vente, essentiels pour assurer un suivi post-achat.
- Les délais de livraison et leur fiabilité, un critère clé pour éviter les retards et ruptures de stock.

3.1.1.2. Le fichier produit

Ce fichier est une base de données regroupant les références des produits importés et les fournisseurs capables de les fournir. Il permet de :

- Identifier rapidement les fournisseurs correspondant à chaque produit recherché.
- Comparer les offres en fonction des critères de qualité, de prix et de disponibilité.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- Optimiser le choix des fournisseurs en fonction des besoins spécifiques de l'entreprise.

Tableau n° 03 : Le fichier de produit

<i>Rubrique</i>	<i>Contenu</i>
<i>Identification de produit</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nature de produit ✓ Code interne ✓ Numéro de nomenclature douanière ✓ Marchandises dangereuse : numéro d'identification, mode de transport
<i>Caractéristiques des produits</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Normes à respecter ✓ Propriété physique, chimique ✓ Conditionnement et emballage des produits
<i>Utilisation et classification des produits</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Service utilisateur ✓ Type d'utilisation ✓ Catégorie à la quelle appartient le produit(a-b-c)
<i>Fournisseurs possibles</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identification des fournisseurs possible
<i>Commande</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Délais-moyen d'approvisionnement ✓ Référence des dernières demandes d'achat ✓ Commande en cours et prévisionnelle par date et quantité

Source : J.PAVEU, F.DUPHIT « exporter », 18^{ème} édition FOUCHER, paris, 2015.P508

3.3. La détermination du profil des fournisseurs

Une fois les besoins d'importation clairement définis, l'importateur procède à l'évaluation des fournisseurs potentiels en fonction de plusieurs critères. Cette analyse permet de sélectionner les partenaires les plus fiables et adaptés aux exigences de l'entreprise.

Le profil d'un fournisseur dépend de divers facteurs, regroupés dans le tableau ci-dessous :

Tableau n° 04: Critères d'évaluation des fournisseurs

Critères d'évaluation	Intérêt pour l'acheteur
<u>Critères commerciaux</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Notoriété du fournisseur ✓ Qualité des services (délai de livraison, emballage, assurance, SAV...) ✓ Prix et conditions de paiement ✓ Capacité à donner des informations 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bénéfice de son image de marque ✓ Économies entraînées par l'allègement de la logistique et des frais de stockage ✓ Facteurs de compétitivité (devise, durée du crédit...) ✓ Meilleure connaissance des marchés

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

sur le marché de la matière ou du demi-produit et sur les qualités achetées par les concurrents	en amont et de la concurrence
<u>Critères techniques</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rapidité d'exécution de la commande (service expédition efficace, produits en stock...) ✓ Contrôle qualité rigoureux (certification ISO) ✓ Existence d'un département recherche et développement ✓ Maîtrise du processus de fabrication ou sous-traitance ✓ Qualité des techniciens 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facilité de gestion et diminution de la quantité à commander ✓ Diminution des renvois de marchandises et amélioration de la qualité en aval ✓ Utilisation des innovations amont ✓ Amélioration du service après-vente le cas échéant
<u>Critères de gestion</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Service administratif efficace (prise de commande rapide et moyens de communication adaptés, documents conformes...) ✓ Organigramme permettant d'être en contact avec le personnel stable 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facilité de contact et dédouanement aisé ✓ Suivi aisé de la commande et des incidents ✓ Pérennité de la relation

Source : J.PAVEAU, F.DUPHIT, «exporter : pratique de commerce international», 24^{ème} édition, FOUCHER, P508

2.3.La consultation des fournisseurs

Dans le cadre du processus d'importation, la consultation des fournisseurs est une étape essentielle qui permet de sélectionner les partenaires commerciaux les plus adaptés aux besoins de l'entreprise. Cette consultation repose sur différentes méthodes, chacune ayant ses spécificités en fonction du degré de concurrence et du niveau de négociation requis.

L'une des premières approches utilisées est la négociation directe, aussi appelée gré à gré. Cette méthode permet à l'importateur de négocier directement avec un ou plusieurs fournisseurs sans passer par une mise en concurrence formelle³². On distingue deux formes de gré à gré : la première, appelée gré à gré après consultation, la seconde forme, le gré à gré simple

- **Gré gré après consultation**

³² M.SABRI, et autres « Guide de gestion de marché », édition sahel, Alger , 2000.p76

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

consiste à contacter un nombre restreint de fournisseurs par des moyens écrits pour recueillir des offres avant de faire un choix. Cette procédure est souvent employée lorsque l'appel d'offres a échoué ou lorsque le marché ne justifie pas une large mise en concurrence.³³

- **Gré à gré simple**

Le gré à gré simple, est une procédure exceptionnelle où l'importateur attribue directement le contrat à un fournisseur unique, sur la base d'un cahier des charges précis. Ce dernier définit les conditions de la transaction, incluant les droits et obligations des deux parties.³⁴

Une autre méthode courante est l'appel d'offres, qui repose sur la mise en concurrence de plusieurs fournisseurs afin de sélectionner l'offre la plus avantageuse sur le plan technique et économique. Il existe deux types d'appels d'offres. L'appel d'offres ouvert est accessible à toutes les entreprises intéressées, sans restrictions. Il commence par la publication d'un avis public permettant aux fournisseurs d'acquiescer un dossier qu'ils doivent remplir et soumettre avant une date limite. Une commission spécialisée analyse ensuite les offres soumises pour choisir la meilleure proposition. À l'inverse, l'appel d'offres restreint ne s'adresse qu'à des fournisseurs présélectionnés par l'importateur. Ces derniers sont choisis sur la base de critères spécifiques avant de recevoir le dossier de consultation. Ce type de procédure permet de garantir une collaboration avec des entreprises qualifiées et fiables.

Une autre approche utilisée dans le cadre des importations est la consultation sélective. Dans cette procédure, l'importateur sélectionne un groupe restreint de fournisseurs avec lesquels il négocie directement les conditions d'achat, notamment les prix et les délais de livraison. Seuls les candidats répondant à des critères spécifiques peuvent soumettre une offre, garantissant ainsi une sélection plus rigoureuse des partenaires commerciaux.

Enfin, l'adjudication est une procédure qui suit un formalisme strict. Elle repose sur un appel à la concurrence lancé au moins 30 jours avant la date limite de dépôt des offres. Les soumissions sont présentées sous double enveloppe : une première enveloppe contenant les documents administratifs et techniques relatifs à la qualification du fournisseur, et une seconde enveloppe contenant l'offre financière. Deux étapes sont ensuite nécessaires : d'abord l'examen des dossiers administratifs et techniques, puis l'évaluation des propositions

³³<https://hap.dz/2011/03/26/marches-publics-les-marches-de-gre-a-gre/> consulté le 27/03/2025 à 15h.

³⁴<https://www.marche-public.fr/Marches-publics/Definitions/Entrees/Marche-public-greagre.htm> consulté le 27/03/2025 à 16h.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

financières. Ce processus garantit la transparence et permet de retenir l'offre la plus avantageuse.

Ainsi, la consultation des fournisseurs dans le cadre de l'importation repose sur différentes procédures adaptées aux besoins et aux exigences de l'entreprise. Le choix de la méthode dépend de plusieurs facteurs, tels que la nature du produit à importer, le niveau de concurrence sur le marché et l'urgence des besoins de l'entreprise.

3.4. La sélection des fournisseurs dans le processus d'importation

La sélection du fournisseur est une étape clé dans le processus d'importation. Elle détermine la capacité de l'importateur à obtenir des produits conformes à ses besoins et à ses exigences. Une mauvaise sélection peut entraîner des risques importants, allant de retards de livraison à des pertes financières, voire à des impacts négatifs sur la compétitivité de l'entreprise.

L'un des premiers risques est le non-respect des délais d'approvisionnement. Un fournisseur qui ne respecte pas les délais peut obliger l'importateur à constituer un stock de sécurité plus important, ce qui engendre des coûts financiers supplémentaires. De plus, si les marchandises ne sont pas livrées à temps, l'importateur peut être soumis à des pénalités de retard et perdre en compétitivité sur le marché. Un retard de mise sur le marché peut aussi rendre le produit importé obsolète face à l'apparition de nouvelles offres. D'autres risques incluent une mauvaise qualité des produits, l'absence de garantie technique ou de service après-vente, des difficultés financières du fournisseur pouvant entraîner l'incapacité à honorer ses engagements, ainsi que d'éventuels litiges commerciaux avec le fournisseur étranger.³⁵

Pour minimiser ces risques, plusieurs critères sont pris en compte lors de la sélection du fournisseur. Un premier critère est l'examen des accords bilatéraux entre le pays de l'importateur et celui du fournisseur, notamment en matière de transport et de taxation. Ces accords peuvent permettre de bénéficier d'exonérations douanières et fiscales qui réduisent les coûts d'importation.³⁶

Le respect des délais de livraison est un autre critère crucial. L'importateur doit évaluer la durée totale du transport en tenant compte des délais de fabrication, de manutention, du passage en douane et de l'acheminement jusqu'à ses locaux. Cette évaluation

³⁵ CORINNE PASCO , Express commerce international 6eme édition, 2006, p.118.

³⁶ Ibid, p.120.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

se base sur les incoterms précisés dans le contrat d'achat, qui définissent les responsabilités du vendeur et de l'acheteur à chaque étape du transport.

Le coût d'acquisition du produit importé est également déterminant. Il inclut non seulement le prix d'achat, mais aussi les droits de douane, les frais de dédouanement, les honoraires des commissionnaires en douane, ainsi que les coûts de transport et de stockage. Les modalités de paiement proposées par le fournisseur influencent aussi ce coût. Des délais de paiement plus courts peuvent impacter la trésorerie de l'importateur et engendrer des coûts supplémentaires liés au financement bancaire.

La performance globale du fournisseur est un critère essentiel. Elle englobe plusieurs aspects :³⁷

- La performance logistique, qui concerne la conformité des livraisons, le respect des délais et la gestion des sous-traitants.
- La performance qualité, qui garantit la conformité aux cahiers des charges et aux normes techniques.
- La performance industrielle, qui évalue la flexibilité, la pérennité du fournisseur, sa capacité d'innovation et de développement.
- La performance de service, qui inclut la disponibilité du fournisseur, la fiabilité de son service après-vente et sa réactivité.
- La performance en matière de sécurité, qui assure le respect des normes de sécurité et de réglementation.

³⁷ André MARCHAL, op-cit, p.14.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

« *Négociier c'est communiquer dans l'espoir de conclure un accord. Dans le commerce international, la négociation fait intervenir des éléments à la fois commerciaux, financiers, juridiques et culturels. C'est ce qui en fait la difficulté*³⁸. »

La négociation est une étape essentielle du processus d'importation, intervenant après la sélection d'un fournisseur potentiel. Elle ne se limite pas à une simple technique, mais s'apparente davantage à un art, influencé par divers facteurs. Les négociations entre importateurs et exportateurs, ou entre différents intermédiaires, varient en fonction de la nature de la transaction, de la culture des parties impliquées et du contexte commercial. Les approches de négociation diffèrent d'un pays à l'autre et même d'un individu à l'autre, influencées par les usages commerciaux et les normes culturelles. L'objectif principal de la négociation dans le cadre d'une importation est d'établir une relation de confiance durable, permettant de surmonter d'éventuels obstacles et d'aboutir à un accord mutuellement avantageux.

4.1. Les approches de la négociation dans le cadre de l'importation

Avant d'entamer toute négociation, il est essentiel de procéder à une analyse approfondie et objective de la situation. L'objectif est de ne pas négocier sur des positions rigides ou présumées, mais plutôt en fonction des réels besoins de l'entreprise importatrice et des objectifs commerciaux visés.³⁹

L'efficacité et la pérennité de la négociation reposent sur deux stratégies fondamentales : l'approche quantitative et l'approche qualitative.

4.1.1. L'approche quantitative

L'approche quantitative de la négociation repose sur une confrontation des positions initiales des parties. Chaque acteur fixe ses exigences à un niveau élevé, en anticipant une réduction progressive de ses prétentions au fil des discussions.⁴⁰ Ce type de négociation est souvent perçu comme une bataille d'intérêts opposés, où chaque concession est considérée comme une perte.

³⁸ Corrine PASCO, « commerce international », DUNOD, 4ème, Paris, 2002.p59.

³⁹ Dupont Christophe. La négociation, Paris, 1982, Dalloz et La négociation : conduite, théorie et applications, Dalloz, 1994,p.153.

⁴⁰ Ibid, p. 167.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Toutefois, cette méthode présente des limites majeures dans le cadre d'une relation commerciale durable. En effet, en cherchant uniquement à réduire les écarts entre les positions de départ, elle ne favorise ni la coopération ni la construction d'un partenariat à long terme entre l'importateur et le fournisseur étranger.

4.1.2. L'approche qualitative

Contrairement à l'approche quantitative, l'approche qualitative vise à établir une négociation fondée sur la compréhension mutuelle et la recherche d'un accord équilibré. Plutôt que de se focaliser sur l'affaiblissement de la position adverse, les négociateurs cherchent à atteindre un résultat satisfaisant pour les deux parties.

Dans un contexte d'importation, cette approche est particulièrement pertinente, car elle permet d'instaurer une relation de confiance entre l'importateur et son fournisseur. En mettant l'accent sur les objectifs communs, elle facilite la conclusion d'un accord avantageux et assure une collaboration fructueuse à long terme.

4.2. Les stratégies de la négociation

Dans le processus d'importation, deux principales stratégies de négociation s'opposent :

A. La stratégie distributive : Cette approche repose sur une logique de confrontation où chaque partie cherche à maximiser son propre avantage au détriment de l'autre. Elle est souvent utilisée lorsque les parties ont des intérêts opposés et que l'accord repose sur un partage strict des ressources⁴¹. Cependant, cette stratégie peut nuire à la relation commerciale à long terme.

B. La stratégie intégrative : Elle privilégie une approche gagnant-gagnant où les deux parties collaborent pour maximiser leurs bénéfices mutuels. En importation, cette méthode favorise l'établissement de relations durables avec les fournisseurs étrangers et permet de négocier des conditions optimales en termes de prix, de délais et de qualité des produits.

⁴¹ Angelmar Reinhard, Les conflits dans les canaux de distribution, in Helfer J.-P. et Orsoni J. eds, Encyclopédie de Management, Paris, Vuibert, 1992, tome i, p. 285.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

4.3. Les commissions de la négociation

Dans un processus d'importation, la négociation s'appuie sur plusieurs commissions ayant chacune un rôle spécifique pour garantir la transparence et l'efficacité des transactions.

4.3.1. La commission d'ouverture des plis (COP)

Lorsqu'une entreprise importatrice lance un appel d'offres, la commission d'ouverture des plis est chargée de réceptionner et d'examiner les propositions des fournisseurs. Cette commission :

- Vérifie la régularité des offres et les enregistre dans un procès-verbal (PV).
- Dresse la liste des soumissionnaires avec les montants et les conditions de chaque offre.
- Vérifie la conformité des documents et paraphe tous les plis ouverts.
- Peut demander aux fournisseurs de compléter certains documents manquants sous un délai maximal de dix jours.
- Transmet un rapport détaillé à la commission d'évaluation des offres (CEO),

4.3.2. La commission d'évaluation des offres (CEO)

Après réception du procès-verbal de la Commission d'Ouverture des Plis (COP), la commission d'évaluation des offres intervient pour examiner et trier les propositions reçues. Elle commence par éliminer celles qui ne respectent pas les exigences du cahier des charges, puis analyse et classe les offres techniques en fonction de critères prédéfinis. Ensuite, elle évalue les offres financières des fournisseurs préqualifiés afin d'identifier la plus avantageuse sur le plan économique. Une phase de négociation est également menée avec les fournisseurs afin d'optimiser les conditions de l'offre en termes de prix, de délais et de qualité.⁴² Enfin, la commission établit un tableau comparatif des offres et rédige un procès-verbal de réunion, documents qui seront ensuite transmis à la structure commerciale pour la suite du processus.

⁴² ANNEBOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPARROIS « Commerce international », HACHETTE LIVRE 2009, p 43

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

4.3.3. La commission des marchés (C.M) ou la commission centrale des marchés (C.C.M)

Une fois l'évaluation des offres terminée, la commission des marchés valide la proposition finale. Son rôle est de :

- Examiner le rapport de la structure commerciale et valider l'offre retenue.
- Confirmer la commande et officialiser l'accord avec le fournisseur sélectionné.

5. La gestion de la commande

La gestion de la commande à l'international est un processus complexe nécessitant une organisation rigoureuse, car il implique plusieurs acteurs et réglementations spécifiques. Ce processus repose sur quatre grandes étapes : la préparation de la commande, la passation de la commande, le suivi de la commande et la réception et contrôle qualité

5.1. La préparation de la commande

Avant d'initier une importation, l'entreprise doit définir avec précision ses besoins et sélectionner ses fournisseurs sur la base de critères tels que la qualité des produits, le prix, les délais de livraison et les conditions de paiement.

Une fois le fournisseur choisi, l'entreprise établit un bon de commande détaillé, mentionnant :

- La liste des produits commandés avec leurs références et descriptions.
- L'unité de mesure (poids, volume, unité, etc.).
- Le prix unitaire et le montant total de la commande.
- Les conditions de livraison (Incoterms : EXW, FOB, CIF, etc.).
- Les modalités de paiement (paiement anticipé, lettre de crédit, virement bancaire, etc.).
- Les documents requis pour le dédouanement (certificat d'origine, certificat de conformité, etc.).

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

5.2. La passation de la commande

La commande officielle est ensuite transmise au fournisseur étranger sous forme d'un contrat de vente international ou d'un bon de commande⁴³. Ce document, qui engage juridiquement les deux parties, doit inclure des informations précises sur :

- L'identité des parties (nom et adresse de l'acheteur et du fournisseur).
- Le numéro et la date de la commande.
- La description des marchandises commandées avec les quantités et les prix.
- Les délais et conditions de livraison.
- Les conditions de paiement et de règlement.
- Les obligations liées au transport et à l'assurance.
- Les clauses de garantie et les modalités de retour en cas de non-conformité.

Dans le cas d'importations complexes (équipements nécessitant installation, maintenance ou formation), un contrat détaillé est négocié pour préciser les engagements de chaque partie.

Pour sécuriser la transaction, certaines entreprises utilisent des documents normalisés reconnus à l'international, tels que ceux établis par l'AFNOR, qui garantissent la conformité des échanges et facilitent le passage en douane.

5.3. Le suivi de l'expédition et la réception des marchandises

Après la validation de la commande, l'acheteur doit assurer un suivi rigoureux de l'expédition pour anticiper d'éventuels retards ou incidents.

5.3.1. Confirmation de la commande

- Le fournisseur envoie un accusé de réception confirmant la prise en charge de la commande et sa mise en production ou en préparation pour l'expédition.

⁴³ ZEHRAOUI Feroudja, « la procédure d'importation cas : UPT ENIEM Tizi-Ouzou » Mémoire de fin de Formation, BTS Commerce international 2009 Page11

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- L'acheteur ne se contente pas d'un accord verbal et exige une confirmation écrite pour éviter tout litige.

5.3.2. Suivi logistique et relance

L'entreprise surveille les délais de livraison et effectue des relances auprès du fournisseur pour s'assurer du respect du calendrier d'expédition. En cas de modification (quantité, délai, transport), un accord écrit doit être obtenu du fournisseur pour éviter d'éventuelles pénalités contractuelles.⁴⁴

Selon l'Incoterm choisi, l'acheteur ou le fournisseur organise l'expédition des marchandises. L'acheteur s'assure de recevoir les informations de transport, notamment :

- Le numéro et la date du connaissement (document maritime attestant de l'expédition).
- Le nom du navire ou du transporteur.
- Le numéro des conteneurs ou la marque des colis.
- Ces informations permettent de préparer le dédouanement et d'optimiser la réception des produits.

5.4. Réception et contrôle qualité

Une fois les marchandises arrivées, l'acheteur effectue une vérification approfondie pour s'assurer de la conformité avec la commande initiale (quantité, qualité, documentation). En cas de produits non conformes ou endommagés, l'entreprise peut déposer une réclamation et activer les clauses de garantie ou demander un remboursement.⁴⁵

La procédure d'importation repose sur une planification rigoureuse et une coordination efficace entre les différents acteurs impliqués (fournisseurs, transporteurs, douanes, entreprises de logistique). Une bonne gestion permet de réduire les risques de retard, d'erreurs ou de coûts imprévus, garantissant ainsi un approvisionnement optimal pour l'entreprise.

⁴⁴ Ibid, p. 12.

⁴⁵ ZEHRAOUI Feroudja, 2009, op,cit p.15

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Section 03 : Évolution du juridique du commerce extérieur en Algérie depuis l'indépendance

Depuis l'indépendance, l'Algérie a connu une évolution significative de son cadre juridique encadrant le commerce extérieur. Initialement marqué par une économie centralisée et une forte intervention de l'État, le pays a progressivement adopté des réformes visant à libéraliser les échanges et à encourager les investissements étrangers. Cette transformation s'est traduite par l'adoption de plusieurs textes législatifs et réglementaires visant à structurer et moderniser les échanges commerciaux avec l'extérieur.

1. Aperçu du cadre juridique du commerce extérieur

Nous tenterons ici d'examiner la nature et le contenu du cadre juridique du commerce extérieur en Algérie. Pour cette analyse, nous aborderons successivement :

- Le cadre réglementaire de 1963 à 1988 ;
- Les tentatives de libéralisation entre 1988 et 1994 ;
- La libéralisation du commerce extérieur après 1994.

1.1. La période 1963-1988 : Le monopole de l'État sur le commerce extérieur

Durant la période de planification, les importations et les exportations de l'Algérie ont été placées sous le contrôle exclusif de l'État, en vertu de la loi sur le monopole d'État sur le commerce extérieur promulguée le 11 février 1978.

Cette loi stipule que toute opération d'achat ou de vente à l'étranger effectuée par le monopole étatique doit s'inscrire dans un programme annuel d'importations et d'exportations.

Depuis la fin des années 1980, l'Algérie s'est engagée à garantir un cadre institutionnel adéquat aux exigences de l'économie de marché et au développement du secteur privé. De nombreuses lois ont été promulguées afin d'encourager l'implantation des entreprises et de faciliter les procédures administratives liées à leur création.

1.1.1. Le monopole de l'État sur les importations

Le début de cette période était marqué par une relative liberté du commerce d'importation, l'État se limitant à certaines procédures de contrôle. Cependant, depuis 1963,

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

un contrôle strict des changes a été mis en place, soumettant à autorisation toutes les transactions commerciales avec l'extérieur ainsi que les transferts de fonds.

En 1993, un système de contingentement a été instauré, limitant l'entrée sur le territoire national à un quota précis pour certains produits. Ces produits, principalement des biens de consommation et certains biens intermédiaires, sont listés par le ministère du Commerce, qui délivre également les autorisations ou licences d'importation.

Pour assurer le suivi de cette politique, les pouvoirs publics ont mis en place deux types d'organismes : Les organismes publics et les groupements professionnels d'achat

1.1.1.1. Les organismes publics

En 1963, l'Office National de Commercialisation (ONACO) a été créé pour approvisionner le marché en produits de grande consommation (café, sucre, thé, etc.). Cet office, détenteur d'un monopole à l'importation et à l'exportation, a joué un rôle clé dans la stabilisation des prix de ces produits de base. Ses éventuelles pertes sur certains biens étaient compensées par des bénéfices élevés sur d'autres produits ou par des subventions du Trésor public.

Ce premier office, à caractère national, a servi à la fois d'expérimentation et de modèle dans la nationalisation du commerce d'importation.

1.1.1.2. Les groupements professionnels d'achat

En 1964, les pouvoirs publics ont mis en place des groupements professionnels d'achat réunissant à la fois l'État et des importateurs privés. Ces sociétés, à capital majoritairement public, bénéficiaient d'un monopole d'importation sur certaines branches de produits (bois et dérivés, textiles artificiels et coton, lait et dérivés, cuirs et peaux).⁴⁶

Leurs principales fonctions étaient :

- L'élaboration des programmes d'importation
- La répartition des importations entre leurs membres

⁴⁶ MUTTIN, George ; le commerce extérieur de l'Algérie en 1964, revue de géographie de Lyon, Vol ,40n°4 ,1965. .P346

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Dans le cadre des programmes de développement en 1966, plusieurs entreprises publiques ont été créées, obtenant un monopole d'importation pour les produits de leurs secteurs respectifs.

Cinq groupements professionnels d'achat (GPA) ont été effectivement mis en place :

- BOIMEX : Bois et dérivés
- CITEXAL : Textiles
- CAIRLAC : Lait et dérivés
- GICP : Cuirs et peaux

1.1.1.3. Le système des Autorisations Globales à l'Importation (AGI)

À partir de 1974, l'ordonnance n°74/12 du 30 janvier a introduit un nouveau système de régulation des importations : les Autorisations Globales d'Importation (AGI)⁴⁷. Les AGI étaient délivrées par le ministère du Commerce, tandis que les licences d'importation étaient octroyées par l'Office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé (OSCIP).

Le programme général d'importation définissait trois régimes d'importation :

- Les marchandises libres à l'importation
- Les marchandises contingentées nécessitant une AGI du ministère du Commerce
- Les marchandises importées sous le régime des AGI, accordées annuellement aux entreprises publiques et formant des licences de paiement

Ces autorisations étaient exclusivement attribuées aux organismes publics détenteurs d'un monopole à l'importation.

1.1.1.4. La nationalisation du commerce à l'importation

En 1978, le monopole de l'État sur les importations a été renforcé par la loi n°78/02 du 11 février 1978, qui a bouleversé l'organisation du commerce extérieur en nationalisant toutes les transactions d'achat et de vente.

⁴⁷ L'ordonnance 74-12 du 30 janvier 1974.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

L'article 1 de cette loi établit trois principes fondamentaux : ⁴⁸

- L'intervention exclusive de l'État dans le commerce extérieur
 - L'interdiction de toute intervention des opérateurs privés dans les échanges avec l'étranger
 - L'octroi d'AGI aux entreprises publiques et de licences d'exportation aux entreprises privées

Le 17 juin 1978, une instruction présidentielle a précisé les règles devant guider les entreprises publiques dans leurs transactions commerciales avec l'étranger :

- Priorité à la production nationale pour répondre aux besoins locaux avant toute importation
- Préférence aux achats auprès de pays ayant des accords commerciaux avec l'Algérie
- Nécessité de recourir au crédit extérieur à des conditions avantageuses pour les importations

Cependant, l'application du monopole d'État dans le commerce extérieur a rencontré plusieurs difficultés majeures. L'insuffisance des infrastructures portuaires, ainsi que le manque de moyens de transport et de manutention, ont freiné l'efficacité des échanges. De plus, la complexité des formalités administratives imposées par la réglementation a souvent entravé la fluidité des transactions commerciales. À cela s'ajoute la défaillance des structures administratives impliquées, telles que les banques, les douanes et les assurances, dont les dysfonctionnements ont constitué un obstacle supplémentaire au bon déroulement des opérations de commerce extérieur.

1.1.2. Monopole de l'État sur l'exportation

Durant cette période, les exportations étaient gérées de la même manière que les importations, par des organismes publics dotés d'un monopole, tels que l'Office National de Commercialisation (ONACO). Le régime des exportations a évolué en deux phases : la période de « porte ouverte » et la période de « monopole de l'État ».

1.1.2.1. Phase de porte ouverte (1974-1978)

⁴⁸www.commerce.gov.dz/question-frequentes/collection/commerce-exterieur consulte le 04/03/2025.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Cette période est caractérisée par une relative liberté du commerce à l'exportation, soutenue par l'ordonnance 74/11 du 30 janvier 1974, qui a suspendu l'exercice des monopoles à l'exportation par les entreprises publiques. Cette liberté concernait principalement les produits nationaux et ceux réexportés après transformation. En revanche, la réexportation en l'état de produits importés restait soumise à une autorisation du ministère du Commerce.

Cependant, cette ouverture connaissait quelques limitations. Certains produits, comme les farines et les pâtes alimentaires, étaient soit contingentés, soit totalement interdits à l'exportation. D'autres produits libérés pouvaient être exportés sous réserve d'une autorisation du ministère du Commerce.

1.1.2.2. Phase de monopole de l'État (1978-1986)

En février 1978, le ministère des Finances et de l'Économie a imposé la loi 78/02 instaurant le monopole d'État sur le commerce extérieur. Selon l'article premier de cette loi, « les exportations de biens, fournitures et services de toutes natures relèvent exclusivement de l'État ⁴⁹», ce qui signifie que tout contrat avec une entreprise étrangère devait obligatoirement être conclu par l'État.

Cette législation a conduit à l'élaboration par le ministère du Commerce d'un programme général d'exportation (PGE), mis en place annuellement par le gouvernement. Ce programme était géré soit par des Autorisations Globales d'Exportation (AGE) destinées aux entreprises publiques, soit par des licences d'exportation pour les entreprises privées.

Le monopole du commerce extérieur en Algérie poursuivait trois objectifs principaux : la planification économique, le contrôle des changes et la régulation des échanges commerciaux. Toutefois, cette stratégie a révélé plusieurs limites, contribuant aux difficultés économiques du pays. Parmi les principaux problèmes relevés :

- Surcoût des investissements et faible utilisation des capacités de production
- Dépendance extérieure en matière de maîtrise technologique
- Faible contribution de l'agriculture au PIB et forte dépendance alimentaire
- Fardeau de la dette et contraintes financières externes

⁴⁹ 4BENISSAD, H, « La réforme économique en Algérie ou l'indicible ajustement structurel », 2eme édition, office De publication universitaire, Alger, 1991.P 72

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- Crise du rapport salarial due à l'absence de mécanismes de régulation du travail

L'intervention des pouvoirs publics dans les opérations de commerce international a freiné les exportations hors hydrocarbures. En 1974, celles-ci représentaient 319 millions de dollars américains, soit 7,49 % du total des exportations, tandis que les hydrocarbures en constituaient 92,51 %. En 1980, les exportations hors hydrocarbures sont tombées à 243 millions de dollars, ne représentant plus que 1,56 % du total, soit une baisse de 5,9 % par rapport à 1974. Cette dégradation s'explique en grande partie par la promulgation de la loi 78/02 qui a conféré à l'État un monopole total sur le commerce extérieur.⁵⁰

1.2. Les tentatives de libéralisation du commerce extérieur (1988-1994)

À partir de 1988, l'Algérie a entrepris des réformes économiques visant à libéraliser son commerce extérieur dans le but d'assainir l'économie nationale. La première mesure adoptée dans ce cadre fut la loi 88-01, qui accordait une autonomie aux entreprises publiques économiques (EPE). Cette loi a entraîné des changements notables, notamment la suppression des Autorisations Globales d'Importation (AGI) et du plan général d'importation. Trois autres textes sont venus renforcer cette dynamique :

La loi 88-29, qui a apporté les premières modifications au régime du commerce extérieur en vigueur depuis 1978, en attribuant l'exercice du monopole de l'État à travers des concessions accordées à des entreprises publiques, des organismes publics ou des groupements d'intérêt commun.

En septembre 1988, le décret 88-167 a instauré le système des « budgets devises annuels » comme principal instrument de régulation des échanges extérieurs, en remplacement du système des AGI.

En juillet 1989, la loi 89-12 a introduit une nouvelle politique commerciale appelée « la vérité des prix ». Celle-ci a supprimé la distinction entre importation et production locale, ainsi qu'entre les différents acteurs du commerce (grossistes, détaillants, distributeurs et vendeurs, qu'ils soient publics ou privés).

En 1990, la loi sur la monnaie et le crédit, ainsi que la loi de finances complémentaires, ont autorisé la création d'un réseau de concessionnaires et de grossistes nationaux et étrangers. Cette mesure a été élargie par la suite pour permettre à toute personne

⁵⁰ Mehdi A, l'ouverture commerciale de l'Algérie, cahier de recherche N°13/2011.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

physique ou morale inscrite au registre de commerce algérien d'importer des biens en vue de leur revente en gros (décret exécutif n° 91-37).

Cependant, certaines restrictions ont été maintenues. Par exemple, les importateurs devaient obligatoirement passer par une banque pour effectuer leurs transactions, ce qui leur permettait d'obtenir des crédits dans des conditions favorables. De plus, certaines catégories de produits, notamment les biens de grande consommation, restaient soumises à un contrôle administratif strict.

1.2.1. Les encouragements fiscaux

La loi de finances de 1986 a introduit deux mesures d'exonération en matière fiscale afin de favoriser le développement économique et l'ouverture vers l'international. D'une part, elle a instauré une exonération de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC) sur la partie du chiffre d'affaires réalisée à l'étranger, encourageant ainsi les entreprises à accroître leurs exportations. D'autre part, elle a prévu une exonération du versement forfaitaire sur la masse salariale, accordée pour une période allant de 1 à 5 ans, offrant ainsi un allègement fiscal temporaire aux entreprises afin de stimuler l'emploi et la croissance.

1.2.2. Les encouragements en matière de prix

Le décret 86-46 du 24 décembre 1986, relatif à « l'aide en matière de promotion des exportations » (AMPEX), a instauré une subvention aux prix. Cette aide ne bénéficiait pas directement aux exportateurs, mais aux produits exportés, en fonction de leur valeur ajoutée locale et de leur taux d'intégration sur le marché extérieur.

1.2.3. Les encouragements en matière d'assurance

La Compagnie Algérienne d'Assurance (CAA) a mis en place des garanties couvrant les exportations. Ces garanties prenaient en charge :

- Une partie des risques commerciaux et non commerciaux (confiscations, troubles publics).
- Certains risques liés aux catastrophes naturelles, avec une franchise de 10 à 20 % du coût des marchandises restant à la charge de l'entreprise.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Toutefois, l'assurance excluait certains risques, notamment ceux liés aux taux de change, aux saisies judiciaires et aux mesures économiques conjoncturelles du pays importateur.

1.2. Les tentatives de libéralisation du commerce extérieur (1988-1994)

À partir de 1988, l'Algérie a tenté de libéraliser son commerce extérieur à travers de nombreuses réformes économiques visant l'assainissement de l'économie nationale. Le premier texte dans ce contexte était la loi 88-01 sur l'autonomie des entreprises publiques économiques (EPE), qui a conduit à des changements significatifs, tels que la suppression des AGI et du plan général d'importation⁵¹. Trois autres textes ont été mis en place :

- La loi 88-29, qui apporte les premiers changements au régime du commerce extérieur en vigueur depuis 1978, conférant l'exercice du monopole de l'État à travers des concessions accordées à des entreprises publiques, des organismes publics ou des groupements d'intérêt commun.

- Le décret 88-167 du mois de septembre 1988, qui affirme que le système des « budgets devises annuels » est un instrument privilégié de régulation des échanges extérieurs et remplace le système des AGI.

- La loi 89-12 introduite en juillet 1989, qui instaure une nouvelle politique commerciale appelée « la vérité des prix ». Cette loi ne fait plus de distinction entre l'importation et la production locale, entre grossistes et détaillants (publics et privés), ainsi qu'entre distributeurs et vendeurs.

En 1990, la loi sur la monnaie et le crédit ainsi que la loi de finances complémentaire ont autorisé l'établissement d'un réseau de concessionnaires et de grossistes nationaux et étrangers. Cette mesure a été élargie par la suite pour permettre à toute personne physique ou morale inscrite au registre du commerce algérien d'importer des biens pour les revendre en tant que grossiste (décret exécutif n° 91-37).

Quelques restrictions ont subsisté, telles que :

- L'obligation pour les importateurs d'effectuer leurs transactions par l'intermédiaire d'une banque afin de bénéficier de crédits à des conditions favorables.

⁵¹ Dahmani, A, (1999), « L'Algérie à l'épreuve : économie politique des réformes (1980-1997) ». / Paris. L'Harmattan. P. 45

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- Le maintien de restrictions sur le commerce de certains produits (les produits de large consommation continuant à faire l'objet de contrôles administratifs).

1.2.1. Les encouragements fiscaux

En matière fiscale, deux exonérations ont été apportées par la loi de finances de 1986 :

- La première concerne l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux sur la partie du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger.

- La seconde porte sur le versement forfaitaire assis sur la masse salariale (exonération couvrant une période de 1 à 5 ans).

1.2.2. Les encouragements en matière de prix

Le décret 86-46 du 24 décembre 1986, relatif à l'aide en matière de promotion des exportations (AMPEX), instaure une subvention aux prix.

Ce soutien est apporté non pas à l'exportateur, mais aux produits exportés, avec une modulation en fonction de la valeur ajoutée locale et du taux d'intégration du bien sur le marché extérieur.

1.2.3. Les encouragements en matière d'assurance

La Compagnie Algérienne d'Assurance (CAA) a annoncé des garanties sur les exportations couvrant :

- Les risques commerciaux.
- Les risques non commerciaux (confiscations, troubles publics).
- Les risques inhérents à des catastrophes naturelles.

En revanche, sont exclus de l'assurance :

- Les fluctuations des taux de change.
- Les saisies judiciaires.
- Les mesures conjoncturelles de politique économique du pays du client.

1.3. La libéralisation du commerce extérieur après 1994

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Les difficultés économiques de l'Algérie se sont aggravées, pesant lourdement sur les échanges extérieurs du pays. Cette situation a poussé les pouvoirs publics à solliciter l'assistance des institutions financières internationales de Bretton Woods, notamment le Fonds Monétaire International (FMI). Cette aide était conditionnée par la mise en œuvre d'un programme d'ajustement structurel (PAS), dont l'une des principales mesures concernait la libéralisation du commerce extérieur.⁵²

Ce programme, mis en place entre 1994 et 1998, visait à restaurer les équilibres macro et microéconomiques en corrigeant les déséquilibres de l'économie algérienne. Il reposait sur plusieurs objectifs :⁵³

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

1.3.1. Le régime des importations

Ce régime a connu un changement en 1994, lorsque la Banque d'Algérie a modifié les conditions de financement des opérations d'importation, conférant aux banques agréées une responsabilité accrue dans le contrôle des transactions.

Désormais, l'importation de marchandises peut être effectuée par tout agent économique titulaire d'un registre de commerce ou par toute administration, sous réserve d'une domiciliation bancaire préalable et obligatoire.

Depuis l'instruction n° 55/94 du 6 septembre 1994, applicable aux artisans via l'instruction n° 20/94 du 12 avril 1994, la notion d'opérateur économique s'est élargie aux artisans, leur permettant d'exercer librement les opérations d'importation.⁵⁴

⁵² Bouyakoob, A, « l'économie Algérienne et le programme d'ajustement structurel », 2006, p .78,

⁵³ Ibid, p. 12

⁵⁴ M'HAMSADJI-BOUZIDI, Nachide « le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ; l'expérience Algérienne (1974-1984) office de publication universitaire, Alger, 1988.p121.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Les importations sont généralement réalisées sans formalité administrative, sauf pour certains produits alimentaires stratégiques ou de première nécessité (sucre, café, lait en poudre, semoule, farine, blés dur et tendre, légumes secs, concentré de tomate).

Les opérateurs peuvent régler leurs importations de différentes manières :

- Paiement au comptant.
- Financement par ligne de crédit multilatérale ou gouvernementale existante.
- Recours à des crédits fournisseurs conformes aux normes internationales.
- Débit d'un compte en devise.

1.3.2. Le régime des exportations

À l'exception des hydrocarbures et des produits miniers, le principe général des exportations est la liberté, avec quelques exceptions limitées. Depuis 1994, les exportateurs doivent domicilier leurs opérations auprès d'une banque agréée, qui assure le règlement financier en devises.

Si le paiement n'est pas encaissé dans un délai de 120 jours après l'expédition des marchandises, l'opérateur doit en informer sa banque.

En 1995, la libéralisation du commerce extérieur s'est approfondie grâce à :

- L'allègement et la simplification des procédures applicables aux banques, douanes, transports et assurances.
- L'encouragement des opérateurs économiques à adopter des pratiques optimales en matière de régulation et d'encadrement du commerce extérieur.
- La mise en place d'instruments incitatifs pour le développement et la diversification des exportations.

L'ouverture de l'économie algérienne a été renforcée par des accords d'association avec l'Union Européenne, des accords de libre-échange et la future adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

En 2003, l'ordonnance 03-03 du 19 juillet 2003 a introduit un régime inspiré du droit européen de la concurrence, interdisant notamment :

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

- Les pratiques déloyales affectant les PME.
- L'abus de position dominante par les grandes entreprises.
- Les accords anticoncurrentiels sur les prix.

L'ordonnance 03-04 du 19 juillet 2003 réaffirme le principe de liberté des importations et des exportations, avec des exceptions pour des raisons de sécurité, d'ordre public et de moralité.⁵⁵

Les produits importés doivent respecter les normes de qualité et de sécurité définies par la loi 09-03 du 25 février 2009 sur la protection des consommateurs et la répression des fraudes.⁵⁶

2. Les principales intégrations et accords commerciaux de l'Algérie

L'Algérie participe activement à divers accords commerciaux et processus d'intégration régionale visant à renforcer ses échanges économiques et sa coopération avec d'autres nations.

2.1. Le contexte de l'association entre l'Algérie et l'Union européenne

L'Accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne a été signé à Valence (Espagne) en avril 2002 et est entré en vigueur le 1^{er} septembre 2005.

Cet accord repose sur les axes suivants :⁵⁷

- Une association politique et sécuritaire, visant à instaurer un dialogue régulier pour renforcer les liens de sécurité et de stabilité entre les deux partenaires.
- Une association économique, ayant pour objectif la création progressive d'une zone de libre-échange sur une période transitoire maximale de douze ans après l'entrée en vigueur de l'accord. Cette libéralisation concerne les échanges de biens, de services et de capitaux.
- Une association sociale, culturelle et humaine, visant à favoriser les échanges humains en encadrant les procédures administratives, en intégrant différentes cultures et sociétés civiles, et en régulant les flux migratoires du Sud vers le Nord.

⁵⁵ KPMG, guide investir en Algérie, 2012, p 93.

⁵⁶ KPMG, Op-cit, P. 96.

⁵⁷ MAKLOUF-F, «Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du master En économie des affaires Européennes et internationale, Université de Paul 2006, P125.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Cet accord inclut également les pays du Sud, ainsi que ceux d'Europe centrale et orientale, avec pour ambition la mise en place d'un vaste espace économique et commercial.

L'Union européenne est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie :

- Plus de 60 % des exportations algériennes, principalement des hydrocarbures, sont destinées aux pays de l'UE.
- Plus de 65 % des importations algériennes proviennent des États membres de l'UE.

2.2. L'intégration maghrébine

L'intégration maghrébine s'est concrétisée par la création de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), qui regroupe cinq pays : l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

L'objectif principal de cette union est de renforcer les liens entre les États membres dans tous les domaines : politique, économique et socioculturel. Elle vise à instaurer un espace économique régional intégré, capable de jouer un rôle significatif sur la scène internationale.⁵⁸

2.3. L'accord de l'Algérie avec l'OMC

En 1987, l'Algérie a déposé sa demande d'adhésion au GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce). À cette époque, le pays traversait une crise économique due à la chute des prix des hydrocarbures, entraînant une baisse de 55,5 % des exportations en valeur entre 1984 et 1987, ainsi qu'une diminution des importations de 54 %. L'adhésion au GATT s'inscrivait dans une volonté de réforme visant à intégrer l'économie algérienne au système commercial international en favorisant la promotion et la diversification des exportations.

En 1995, le GATT a été remplacé par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et un groupe de travail chargé de l'adhésion de l'Algérie a été mis en place. Ce groupe s'est

⁵⁸ MAHIOU-A « l'union du Maghreb arabe : des états en quête de coopération », revue IDARA 1999, p3.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

réuni pour la première fois en avril 1998. Depuis cette date, l'Algérie est considérée comme un pays ouvert commercialement, bien qu'elle ne soit toujours pas membre de l'OMC.

Le groupe de travail a tenu 12 réunions formelles et deux réunions informelles, la dernière s'étant déroulée le 31 mars 2014 à Genève (Suisse).

La procédure d'adhésion de l'Algérie à l'OMC est l'une des plus longues jamais enregistrées, s'étalant sur plus de 27 ans. Plusieurs facteurs expliquent cette lenteur, notamment des contraintes internes liées aux réformes économiques et la complexité des négociations avec les autres membres de l'organisation. À ce jour, l'Algérie n'a toujours pas intégré l'OMC.

2.4. L'Algérie et la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAF)

L'Algérie est devenue, depuis le 1er novembre 2023, membre à part entière de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF), après avoir ratifié l'accord en 2021. Cette zone, qui regroupe 54 États africains, vise à créer un vaste marché commun en réduisant progressivement les droits de douane sur plus de 90 % des marchandises.⁵⁹

L'Algérie cherche à tirer parti de la ZLECAF pour diversifier ses exportations et renforcer sa présence économique en Afrique, notamment à travers l'augmentation du commerce intra-africain, notamment avec l'Afrique de l'Ouest et les pays du Sahel, le développement des infrastructures, telles que la route transsaharienne et le projet de pipeline gazier Algérie-Nigeria, l'ouverture de nouvelles agences bancaires, en Mauritanie et au Sénégal, pour faciliter les transactions commerciales.

Ces dernières années, les échanges commerciaux entre l'Algérie et les pays africains ont progressé. En 2023, le volume total des échanges a dépassé 4,5 milliards de dollars, contre 3,052 milliards de dollars en 2020. Malgré cette évolution, les échanges restent en deçà du potentiel attendu, notamment avec l'Afrique subsaharienne.

Par ailleurs, l'Algérie a mis en place des mesures strictes pour contrôler l'origine des marchandises, exigeant un taux d'intégration minimum de 50 %, afin d'éviter l'importation de produits fabriqués en dehors du continent sous couverture africaine.

⁵⁹ <https://www.elkhabar.com/press/article/251936/lalg%C3%A9rie-officiellement-membre-de-la-zone-de-libre-%C3%A9change-africaine/> consulté le 24/03/2025 à 23h.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

L'Algérie prévoit de renforcer les exportations vers l'Afrique de l'Ouest, notamment pour le fer, le ciment et d'autres produits industriels, faciliter le commerce transfrontalier en ouvrant davantage de points de passage, comme Mustapha Ben Boulaid en 2022, accroître les investissements dans les infrastructures et les zones de libre-échange.

L'intégration de l'Algérie dans la ZLECAF représente une opportunité pour dynamiser ses échanges commerciaux avec le continent, à condition de surmonter les défis liés aux règles d'origine, aux infrastructures et aux écarts de compétitivité avec d'autres partenaires commerciaux.

2.5. La Grande Zone Arabe de Libre-Échange (GZALE)

La Grande Zone Arabe de Libre-Échange (GZALE) est un accord commercial visant à renforcer le commerce intra-arabe en supprimant progressivement les barrières douanières et autres restrictions commerciales entre les pays membres. Elle a été initiée en 1997 par le Conseil économique et social de la Ligue arabe et officiellement mise en œuvre en 2005, lorsque les droits de douane sur les produits industriels ont été supprimés. Cet accord repose sur les principes du Programme de Facilitation et de Développement des Échanges commerciaux interarabes, adopté en 1981, et s'inscrit dans une volonté plus large d'intégration économique régionale.

L'Algérie est un membre actif de la GZALE aux côtés de 17 autres pays arabes, dont l'Arabie Saoudite, l'Égypte, les Émirats arabes unis, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie. Grâce à cet accord, les entreprises algériennes bénéficient d'un accès préférentiel aux marchés arabes, ce qui leur permet d'élargir leurs débouchés et d'accroître leurs exportations. Toutefois, l'Algérie applique certaines mesures de protection sur des produits locaux sensibles afin de limiter la concurrence étrangère. En outre, elle impose des procédures spécifiques de certification et de contrôle de qualité pour les importations issues de la zone.

L'intégration de l'Algérie dans la GZALE présente plusieurs avantages. En éliminant les barrières douanières, elle facilite les exportations algériennes et permet aux entreprises locales de conquérir de nouveaux marchés. De plus, la suppression des taxes sur les échanges favorise la compétitivité des produits algériens dans la région. Par ailleurs, cette zone de libre-échange encourage les investissements interarabes et offre des opportunités pour le développement du secteur industriel et commercial en Algérie.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Cependant, malgré ces bénéfices, l'Algérie fait face à plusieurs défis dans le cadre de la GZALE. La concurrence avec des économies arabes plus développées, comme celles des pays du Golfe ou de l'Égypte, constitue un obstacle majeur. De plus, le pays souffre d'un manque d'infrastructures logistiques adaptées pour faciliter le transport des marchandises et optimiser les échanges avec ses partenaires. Les obstacles non tarifaires, tels que les lourdeurs administratives et les différences de réglementations commerciales, compliquent également la pleine intégration de l'Algérie dans cet espace économique.⁶⁰

⁶⁰ <https://www.mfa.gov.dz/fr/economic-diplomacy/trade-agreements-and-free-trade-areas/free-trade-areas> consulté le 21/03/2025 à 12h.

Chapitre 1 : Aperçu général sur les théories du commerce international

Conclusion du 1^{er} chapitre

L'étude du commerce international met en lumière les différentes théories qui expliquent les échanges économiques entre les nations. Parmi ces théories, celle de l'avantage absolu d'Adam Smith souligne l'importance de la spécialisation dans les productions où un pays est le plus performant. La théorie de l'avantage comparatif de David Ricardo, quant à elle, démontre que chaque pays a intérêt à se concentrer sur les biens pour lesquels il a un coût d'opportunité plus faible. D'autres approches, comme le modèle Heckscher-Ohlin, insistent sur l'influence des dotations en facteurs de production dans la spécialisation des échanges.

L'importation, en tant que composante essentielle du commerce extérieur, repose sur des procédures réglementées visant à assurer la fluidité des transactions et la conformité aux normes en vigueur. La complexité des démarches administratives, douanières et logistiques souligne la nécessité d'une gestion rigoureuse et structurée pour garantir l'efficacité des opérations et optimiser les bénéfices économiques.

En Algérie, le commerce extérieur a connu une transformation progressive depuis l'indépendance, marquée par une ouverture croissante aux échanges internationaux. Les réformes économiques mises en place ont favorisé une adaptation aux nouvelles exigences du commerce mondial, bien que certains défis persistent en matière de diversification et de compétitivité.

Ainsi, l'analyse des théories du commerce international, des procédures d'importation et de l'évolution du commerce extérieur en Algérie permet de mieux comprendre les mécanismes qui régissent les échanges internationaux et les stratégies à adopter pour renforcer l'intégration économique du pays.

CHAPITRE 02

FINANCEMENT ET GESTION

COMMERCIALE D'UNE OPÉRATION

D'IMPORTATION

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Introduction du 2^{ème} chapitre

Le financement d'une opération d'importation constitue une étape essentielle dans le processus d'acquisition de biens à l'étranger. Il nécessite l'utilisation de techniques et d'instruments financiers adaptés afin d'assurer la sécurité des transactions entre les différentes parties impliquées. Une gestion efficace de ce financement permet non seulement de garantir la régularité des paiements, mais aussi d'optimiser la rentabilité de l'opération.

En parallèle, la gestion commerciale d'une opération d'importation comprend l'organisation logistique, la coordination documentaire, ainsi que le respect des formalités douanières et réglementaires. Elle requiert une maîtrise des délais, des coûts et des procédures, tout en assurant la conformité des marchandises importées. Cependant, cette opération n'est pas sans risques : fluctuation des taux de change, retards de livraison, litiges contractuels ou encore instabilités réglementaires peuvent compromettre son bon déroulement.

Dans ce chapitre, nous allons aborder trois volets complémentaires : tout d'abord, les techniques et instruments de financement utilisés dans une opération d'importation ; ensuite, la logistique de la procédure d'importation ; et enfin, les risques et les principales contraintes liées à ce type d'opération.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Section 01 : Les techniques et instruments de paiement dans une procédure d'importation

Lors d'une opération d'importation, le choix du mode de paiement revêt une importance particulière. Il ne s'agit pas seulement de transférer une somme d'argent, mais de garantir la sécurité et la confiance entre les deux partenaires commerciaux. L'importateur et l'exportateur doivent donc convenir d'un moyen de règlement qui protège leurs intérêts respectifs. Pour cela, plusieurs instruments et techniques de paiement sont utilisés dans le commerce international, chacun présentant des avantages et des niveaux de sécurité différents.

1.1. Les instruments de paiement

Les instruments de paiement désignent les supports matériels ou électroniques permettant d'effectuer un règlement. Bien que les instruments utilisés dans le commerce international soient similaires à ceux employés dans le commerce national, leur usage est encadré par des règles spécifiques. En effet, le caractère transfrontalier des opérations introduit des contraintes juridiques, économiques et bancaires particulières, nécessitant une attention accrue quant au choix du moyen de paiement le plus adapté.⁶¹

1.1.1. Le chèque

Le chèque est un moyen de paiement scriptural utilisant le circuit bancaire. Il est généralement utilisé pour faire transiter de la monnaie d'un compte bancaire à un autre.

1.1.1.1. Définition

Le chèque est un moyen de paiement par lequel le titulaire d'un compte bancaire (appelé le tireur) donne l'ordre à sa banque (le tiré) de verser, par prélèvement sur son compte, une somme d'argent à une autre personne (le bénéficiaire ou porteur), ou à lui-même.⁶²

1.1.1.2. Avantages et inconvénients du chèque

Le tableau suivant présente les principaux avantages et inconvénients liés à l'utilisation du chèque dans les transactions commerciales, notamment à l'international :

⁶¹ Paveau. J, Duphil. F, exporter pratique de commerce international, édition Foucher, 18ème édition, paris, 2003, P 265.

⁶² Nguyen-The. M, importer, édition Foucher, 2 ème édition, paris, 2005, p 210.

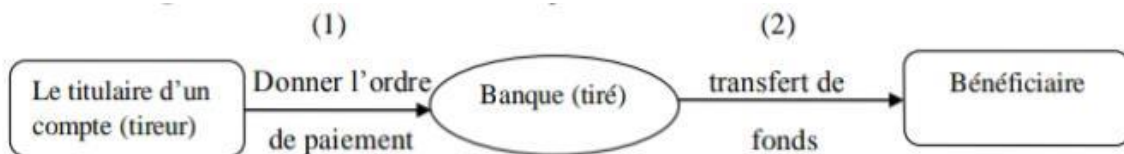
Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Tableau N° 06 : Les avantages et inconvénients du chèque

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Facilité d'utilisation ➤ Faibles commissions pour les montants élevés ➤ Coût peu élevé ➤ Le risque d'impayé peut être réduit si l'exportateur exige un chèque de banque ou certifié 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Émis à l'initiative de l'acheteur ➤ Temps d'encaissement souvent long et imprévisible ➤ Frais d'encaissement variables selon les circuits bancaires ➤ Coût élevé pour les chèques de faible montant ➤ Risque de change lorsque le chèque est émis en devise étrangère

Source : Jammal, N. (2005). Commerce international : théorie, techniques et applications, Édition ERPI, Québec, pp. 361-362.

Figure N°03 : Le circuit d'un chèque



Source : conception personnelle

1.1.2. Le virement bancaire international

Un virement international est une opération bancaire permettant de transférer de l'argent entre deux comptes qui ne sont pas localisés dans le même pays.

1.1.2.1. Définition

Le virement bancaire est un instrument de paiement largement utilisé dans les transactions internationales. Il consiste en un ordre donné par l'acheteur (l'importateur) à sa banque de débiter son compte afin de créditer celui du vendeur (l'exportateur).⁶³

⁶³ Ibid, p 212.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Selon Legrand. G, Martini « *le virement est un instrument de règlement par lequel le débiteur donne l'ordre à son banquier de payer son créancier*⁶⁴ ».

Trois principaux types de virements internationaux peuvent être distingués :

- A. Le virement par courrier : Transmis par voie postale, ce type de virement est généralement lent, dépendant de l'éloignement géographique et de l'organisation postale du pays concerné.

- B. Le virement par télex : Plus rapide que le courrier, il offre un certain niveau de sécurité, bien qu'il repose encore sur un support papier, ce qui peut entraîner des erreurs.

- C. Le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication): Ce système de communication interbancaire permet un échange électronique sécurisé de données entre banques membres. Il est le plus répandu et le plus fiable. Si le virement est effectué avant l'expédition des marchandises, il réduit considérablement le risque d'impayé. Toutefois, s'il est réalisé après l'expédition, il n'offre aucune garantie de paiement au vendeur. Le bénéficiaire dispose néanmoins d'un accusé de réception SWIFT comme preuve du transfert.⁶⁵

1.1.2.2. Avantages et inconvénients du virement bancaire

Le tableau ci-dessous résume les principaux avantages et inconvénients liés au recours au virement bancaire international :

Tableau N° 07 : les avantages et inconvénients de virement

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ Sécurité renforcée grâce à des procédures de contrôle sophistiquées➤ Rapidité d'exécution et faible coût➤ Facilité d'utilisation➤ Disponibilité permanente (24h/24, 365 jours/an)	<ul style="list-style-type: none">➤ Émis à l'initiative de l'acheteur➤ Délais variables selon les circuits bancaires➤ Risque de change si le virement est effectué en devise étrangère➤ Absence de garantie de paiement sauf si le virement est anticipé

⁶⁴ Legrand. G, Martini. H, management des opérations du commerce international : import-export, édition DUNOD, 8ème édition, paris, juin 2007, p 96.

⁶⁵ Graumann-Yettou. S, guide pratique de commerce international, édition litec, paris, 1992, p 154.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Source : Paveau J., DuphilF., Exporter – Pratique du commerce international*, 18^e éd., Foucher, Paris, 2003, p. 336.

1.1.3. La lettre de change

La lettre de change est un document où le fournisseur donne l'ordre au client de payer une somme à une date convenue à un porteur.

1.1.3.1. Définition

La lettre de change est un instrument de paiement écrit par lequel le vendeur (appelé le tireur) donne l'ordre à l'acheteur (le tiré) de lui verser, ou de verser à un tiers, une somme déterminée à une date précise (à vue ou à l'échéance). Elle constitue une reconnaissance de dette et peut, dans certains cas, être mobilisée — c'est-à-dire escomptée — auprès d'une banque, permettant ainsi à l'exportateur d'obtenir un paiement anticipé.⁶⁶



Figure N°04 : La lettre de change (la traite)

Source : Barillier. A, DUBOIN. J, Duphil. F, « exporter », édition FOUCHER, paris, 1993, p 403.

1.1.3.2. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Le tableau suivant présente les principaux atouts et limites de la lettre de change dans le cadre des opérations de paiement à l'international :

Tableau N°08 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
➤ Elle est émise à l'initiative du vendeur	➤ Le risque d'impayé demeure, ainsi que

⁶⁶ Miani P., Venturelli N., Transport logistique, 8^e éd., Le Génie des Glaciers, Chambéry, 2014, p. 215.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

<p>(créancier), ce qui lui donne un certain contrôle sur le processus.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elle constitue une créance pouvant être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque. ➤ La date d'échéance est précisée, offrant une visibilité sur le règlement. ➤ Elle bénéficie d'un cadre juridique bien établi et reconnu à l'international. 	<p>les risques de perte ou de vol du document.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bien qu'émise par le vendeur, son acceptation dépend de l'acheteur. ➤ Les délais de traitement peuvent être relativement longs selon les circuits bancaires. ➤ Risque de change si le montant est libellé en devise, notamment lors des délais techniques d'encaissement.
---	--

Source : Miani P., Venturelli N., Transport logistique, 8^e éd., Le Génie des Glaciers, Chambéry, 2014, p. 218.

1.1.4. Le billet à ordre

1.1.4.1. Définition

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne, appelée le souscripteur (généralement l'acheteur), reconnaît devoir une certaine somme d'argent à une autre personne, appelée le bénéficiaire (le fournisseur), et s'engage à la lui payer à une date déterminée. Il présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change, bien que l'engagement émane ici du débiteur lui-même.⁶⁷

1.1.4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Tableau N°09 : Les avantages et inconvénients du billet à ordre

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sert de preuve de reconnaissance de dette ➤ La date de paiement est clairement définie ➤ Peut être mobilisé (escompté) auprès d'une banque afin d'obtenir un financement anticipé. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Émis à l'initiative de l'acheteur, ce qui peut limiter la maîtrise du vendeur sur l'opération ➤ Comporte un risque d'impayé en cas de défaillance de l'acheteur ➤ Expose au risque de change si le montant est libellé en devise étrangère.

⁶⁷ Duboin. J, Paveau. M, commerce international, édition FOUCHER, 3eme édition, paris, 2002, p 134.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Source : Conception personnelle

Lorsque le paiement s'effectue à une date d'échéance convenue à l'aide d'un instrument tel que le chèque, le virement, la lettre de change ou le billet à ordre, on parle d'encaissement simple ou de « open account ». Cette forme de règlement, bien que courante, offre un niveau de sécurité relativement faible pour le vendeur. Pour pallier ce manque de garantie, ce dernier peut recourir à divers mécanismes de protection tels que l'assurance-crédit, l'affacturage, ou encore le cautionnement via des techniques documentaires plus sécurisées.

1.2. Les techniques de paiement

La technique de paiement désigne l'ensemble des procédures et modalités à suivre pour effectuer un règlement. Elle représente l'utilisation concrète d'un instrument de paiement selon les termes définis par les parties contractantes.

On distingue généralement deux grandes catégories : les techniques ****non documentaires** (ou simples), et les techniques documentaires, qui apportent un niveau de sécurité plus élevé.

1.2.1. Les techniques non documentaires (ou simples)

L'encaissement simple repose sur la confiance directe entre l'exportateur et l'importateur, sans intervention d'un tiers, ce qui le rend adapté aux relations commerciales établies mais comporte un risque en cas de non-paiement.

1.2.1.1. L'encaissement simple

L'encaissement simple repose sur une relation de confiance entre l'exportateur et l'importateur. Dans ce cas, le vendeur expédie directement à l'acheteur la facture commerciale, qui peut être payable soit à vue, soit à une date d'échéance convenue. Ce mode de paiement est recommandé lorsque les clients sont réputés fiables et que les transferts de fonds ne présentent pas de contraintes particulières dans le pays du débiteur. Il offre cependant peu de garanties pour l'exportateur, notamment en cas de non-paiement.⁶⁸

⁶⁸ Miani. P, Venturelli. N, op, citations, p.222.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

1.2.1.2. Le contre-remboursement (Cash on Delivery – C.O.D)

Le contre-remboursement est une technique selon laquelle la livraison de la marchandise est conditionnée au paiement immédiat de son prix. Le transporteur joue ici un rôle d'intermédiaire financier : il remet la marchandise à l'acheteur uniquement contre encaissement du montant dû, qu'il se charge ensuite de rapatrier à l'exportateur.⁶⁹

Cette méthode est généralement utilisée pour des transactions de faible valeur, ou lorsque l'exportateur a la certitude que l'acheteur acceptera la marchandise. Elle peut être mise en œuvre par des transitaires ou des transporteurs spécialisés, notamment dans le transport aérien ou ferroviaire.

Figure N°05 : Le contre-remboursement



Source : conception personnelle.

1.2.2. Les techniques documentaires

Les techniques documentaires regroupent principalement deux méthodes de paiement international : la remise documentaire et le crédit documentaire.

1.2.2.1. La remise documentaire

A. Définition

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque intervient, sur mandat de l'exportateur, afin de recouvrer une créance auprès de l'importateur. Cette opération consiste à remettre à l'acheteur les documents commerciaux et de transport nécessaires pour obtenir la marchandise, en échange du paiement immédiat ou de l'acceptation d'un effet de commerce (lettre de change).⁷⁰

⁶⁹ Ibid, p 218.

⁷⁰ Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit International, 1994, page 130.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Autrement dit, l'exportateur fait établir les documents à l'ordre de sa banque, qui les transmet ensuite à la banque du client. Ce n'est qu'après règlement ou engagement formel de payer que les documents sont remis à l'importateur.

B. Les intervenants de la remise documentaire

La remise documentaire implique quatre acteurs principaux :⁷¹

- a. Le remettant

Il s'agit de l'exportateur (ou vendeur), qui rassemble les documents requis (facture, connaissance, certificat d'origine, etc.) et les remet à sa banque avec un ordre précis d'encaissement.

- b. La banque remettante

C'est la banque de l'exportateur. Elle reçoit les documents et les transmet à la banque de l'importateur, en suivant les instructions de son client.

- c. La banque présentatrice

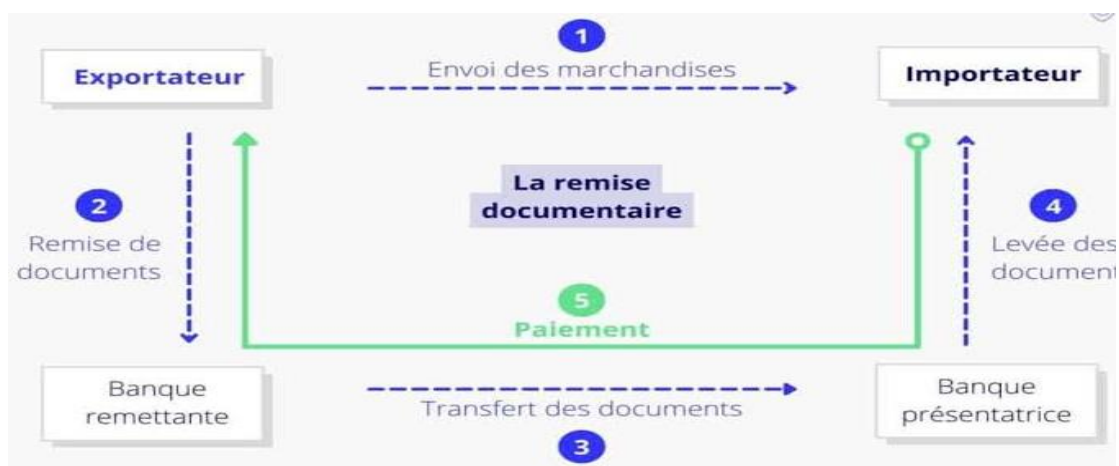
Il s'agit de la banque de l'importateur. Elle présente les documents à son client contre paiement immédiat ou acceptation d'une traite (effet de commerce).

- d. Le tiré

C'est l'importateur (ou acheteur), à qui les documents sont remis une fois le paiement effectué ou l'engagement de paiement accepté.

Le schéma qui suit retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire

Figure N°06 : La remise documentaire



⁷¹ Ibid, p.131

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Source : Legrand. G, Martini. H, management des opérations de commerce international »5^e édition, DUNOD, 8^e édition, paris, juin 2007, page 100.

C. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Tableau N°10 : Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ Offre une sécurité au vendeur, car l'acheteur ne peut pas récupérer les documents nécessaires à la réception des marchandises sans avoir effectué le paiement ou accepté la traite.➤ Permet au vendeur de garder le contrôle sur la marchandise tant que le paiement n'est pas réalisé.➤ Assure que les documents ne seront remis à l'acheteur qu'en cas de respect des conditions fixées dans l'ordre d'encaissement.➤ Évite que l'acheteur puisse disposer de la marchandise sans avoir respecté ses engagements.	<ul style="list-style-type: none">➤ Immobilisation des marchandises si l'acheteur refuse le paiement.➤ Risque de non-paiement en cas d'acceptation sans aval bancaire.➤ Frais supplémentaires si les marchandises doivent être renvoyées ou revendues.➤ Risque de non-conformité des documents avec le contrat.➤ Risque de litige si les marchandises sont non conformes ou livrées hors délai.

Source : Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit International, 1994, page 132.

1.2.2.2. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire constitue la deuxième méthode de paiement parmi les techniques documentaires.

A. Définition

Le crédit documentaire, souvent appelé Credoc, est une technique de paiement par laquelle une banque émettrice (celle de l'importateur), à la demande de son client (le donneur d'ordre), s'engage à payer l'exportateur (le bénéficiaire) dès qu'il présente des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou que le service a été réalisé. Cet

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

engagement est souvent confirmé par une banque correspondante (ou banque confirmatrice) dans le pays de l'exportateur.⁷²

B. Les intervenants du crédit documentaire⁷³

Les principaux intervenants dans une opération de crédit documentaire sont :

- **a. Le donneur d'ordre (l'importateur)**

Il demande l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque en faveur de l'exportateur.

- **b. La banque émettrice**

Située dans le pays de l'importateur, elle émet le crédit documentaire.

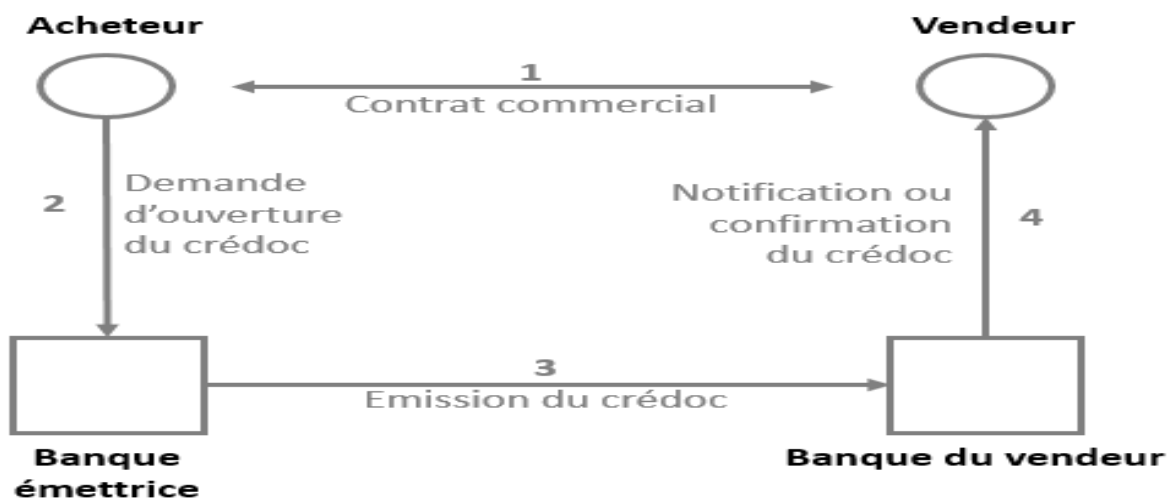
- **c. Le bénéficiaire (l'exportateur)**

Celui qui reçoit le paiement contre remise des documents requis.

- **d. La banque notificatrice (ou confirmatrice)**

Généralement située dans le pays de l'exportateur, elle informe ce dernier de l'ouverture du crédit et peut garantir le paiement si elle confirme le crédit.

Figure N°07 : Le crédit documentaire



Source : Naji Jammal « commerce international, théorie, technique et application » édition ERPI, Québec, 2005, Page 370.

⁷² MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, 4^{ème} Edition, Paris, 2007, P82

⁷³ MASSIMO Khaldi, « Le crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, mémoire licence, Promotion 2009, P11

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

C. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Tableau N°11 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ Le crédit documentaire est un engagement bancaire, car la banque se porte garante de son client.➤ Il peut servir de financement aussi bien pour l'importateur que pour l'exportateur.➤ C'est une garantie de paiement efficace, tant que les documents présentés sont conformes aux exigences.➤ Il constitue un moyen de couverture des risques pour l'importateur comme pour l'exportateur.➤ Grâce aux Règles et Usances Uniformes (RUU), le crédit documentaire offre une sécurité juridique renforcée.	<ul style="list-style-type: none">➤ Procédure complexe, lente et coûteuse : trop de documents exigés, trop de dates butoirs.➤ C'est une technique très coûteuse pour l'importateur en raison des commissions bancaires.➤ La banque est tenue de payer l'exportateur même si l'importateur est insolvable, tant que les documents sont conformes.

Source : établi par nos soins en se référant à www.sociétégeneral.com

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Section 02 : La logistique de la procédure d'importation

Dans le cadre d'une opération d'importation, la logistique internationale repose sur l'utilisation des Incoterms (termes commerciaux internationaux). Ces derniers définissent les règles, les responsabilités et les documents contractuels entre un vendeur étranger et un acheteur local, situés dans deux pays différents. Ils permettent également d'organiser l'intervention de transitaires qui, à chaque étape de la chaîne logistique internationale, assurent diverses fonctions selon leur spécialité : transport, formalités douanières, groupage ou dégroupage de marchandises.

L'ensemble du processus de livraison, de l'expédition chez le fournisseur à la réception chez l'importateur, constitue la logistique internationale. Cette chaîne comprend plusieurs étapes essentielles : l'emballage des marchandises, leur chargement, le transport international (souvent multimodal : routier, maritime ou aérien), le stockage temporaire, le déchargement, le dédouanement à l'importation, ainsi que l'acheminement final vers l'acheteur local.

Une opération d'importation exige une parfaite coordination entre tous les acteurs impliqués, dans le respect des Incoterms convenus, afin d'assurer une livraison efficace et conforme.

2.1. Présentation des Incoterms

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur les modalités d'acheminement des marchandises. Il s'agit notamment de définir la prise en charge des frais, des assurances et des risques liés à l'opération. Le choix de l'Incoterm dépend de la négociation entre les parties, mais il peut aussi être influencé par certains facteurs extérieurs tels que les habitudes du marché, les pratiques des entreprises concurrentes ou encore la capacité logistique de l'entreprise.

2.1.1 Définition des Incoterms

Le terme Incoterm vient de l'anglais « International Commercial Terms ». Il s'agit d'une série de termes codifiés en trois lettres, créés par la Chambre de commerce internationale en 1936. Ces termes permettent de clarifier les responsabilités de l'acheteur et du vendeur, en répartissant les coûts (comme ceux du transport ou de l'assurance) et les risques liés au transfert des marchandises.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Les Incoterms aident à déterminer qui, entre le vendeur et l'acheteur, supporte les frais logistiques, mais aussi à quel moment précis s'effectue le transfert des risques. Cependant, ils ne définissent pas le transfert de propriété de la marchandise, qui reste lié en général au paiement intégral de la facture, quel que soit l'Incoterm choisi.

Ils précisent également les documents que le vendeur est tenu de remettre à l'acheteur dans le cadre de la transaction.

2.1.2. Les différents incoterms existant

Il existe plusieurs incoterms pour chaque mode de transport à savoir :

Tableau N°12 : Les différents incoterms selon le mode de transport

Incoterm	Signification	Principale caractéristique
EXW - Ex Works	Sortie d'usine	L'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise, dans un emballage adapté au transport, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux (en général, le prix inclut la mise sur palette). Marchandise disponible dans les locaux du vendeur. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques.
FCA - Free Carrier	Franco transporteur	Si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur, c'est le vendeur qui fait le chargement de la marchandise emballée convenablement sur le véhicule fourni par l'acheteur. Le dédouanement export est à la charge du vendeur. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat de transport (le cas échéant) et paie le transport principal.
CPT - Carriage Paid To	Terminal de destination convenu	Le vendeur maîtrise la chaîne logistique, après avoir pris en charge le dédouanement export, il choisit les transporteurs et paie les frais jusqu'au lieu convenu. Les risques d'avaries ou perte ne sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Ensuite, l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.
DAP - Delivered At Place	Rendu au lieu de destination	Le vendeur prend en charge le transport jusqu'au point de livraison convenu. L'acheteur organise le déchargement et règle les formalités d'importation.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

CIP - Carriage Insurance Paid To	Port et assurance payé	Le CIP est identique au CPT, mais le vendeur doit fournir en plus une assurance transport. Les risques d'avaries ou perte, sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Ensuite, l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.
DDP - Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés	Le vendeur supporte les frais à l'import comme à l'export.
DPU - Delivered at Place Unloaded	Livré au lieu déchargé	Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur au lieu convenu à destination, à la date ou dans les délais convenus.
FAS - Free Alongside Ship	Franco le long du navire	Le vendeur prend sa charge les frais de transport jusqu'à l'embarquement. L'acheteur supporte les coûts une fois la marchandise livrée du long du navire.
FOB - Free on Board	Franco à bord	Le même que le FCA, à l'exception que le transfert est effectif une fois la marchandise sur le navire.
CFR - Cost and Freight	Coût et fret	Le vendeur assume les frais jusqu'au port de destination. L'acheteur couvre les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination.
CIF - Cost Insurance and Freight	Coût, assurance et fret	Le même que le CFR, avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de fournir une assurance maritime couvrant les risques de perte ou de dommages aux marchandises. L'acheteur supporte le risque à partir du moment où la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement, intervient ensuite dans l'organisation de la réception, du déchargement et du transport au port d'arrivée.

Source : Elaboré à travers des données de <http://www.douane.gouv.fr> Et Incoterms ® 2020, Chambre de Commerce Internationale (ICC).

2.1.3. Utilité des Incoterms

Après s'être mis d'accord sur le prix, le produit, la garantie, le moyen de paiement et la loi applicable, il ne reste plus qu'à convenir des modalités de transport. C'est à ce moment-là que les Incoterms interviennent. Il en existe actuellement 11, selon la révision de 2010.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Les Incoterms précisent qui, de l'acheteur ou du vendeur, prend en charge les frais de transport ainsi que les frais annexes (tels que les frais de dédouanement, de chargement, ou encore les taxes).⁷⁴

Ils déterminent également qui supporte les risques liés au transport. En intégrant un Incoterm dans un contrat commercial, l'acheteur et le vendeur bénéficient ainsi d'une sécurité juridique reconnue à l'échelle mondiale.

Par exemple, l'Incoterm EXW (Ex Works) stipule que l'acheteur doit récupérer la marchandise directement chez le fournisseur, à ses propres frais et risques. À l'inverse, l'Incoterm DDP (Delivered Duty Paid) implique que le vendeur prend en charge tous les frais liés au transport jusqu'à la destination finale.

Les Incoterms sont donc essentiels pour toute entreprise impliquée dans la livraison de biens, que ce soit sur le plan national ou international.

2.1.4. Utilisation des Incoterms

Dans le contexte logistique d'une opération d'importation, l'usage des Incoterms revêt une importance capitale. Il permet de clarifier les responsabilités de chaque partie (vendeur et acheteur) tout au long de la chaîne de transport et de livraison des marchandises.

Les principales étapes à respecter pour une bonne utilisation des Incoterms sont les suivantes :

- Mentionner clairement la règle Incoterms dans le contrat d'achat international :

Il est essentiel d'indiquer de manière explicite la règle choisie, le lieu ou le port désigné, suivi de la mention « Incoterms 2020 ».

Exemple : CIF Port d'Alger, Incoterms 2020

- Choisir un Incoterm adapté à la nature de l'importation et au mode de transport :

Le choix de l'Incoterm doit être fait en fonction des capacités logistiques de l'importateur, du type de marchandise à transporter, du mode de transport utilisé (maritime, aérien, terrestre ou multimodal) et du niveau de service attendu. Ce choix vise à éviter les malentendus et litiges.

⁷⁴ Article de Emmanuel MONLEAU, spécialiste en formation Achat et Supply Chain, consulté le 25/07/2021 ; Incoterms 2020.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

- Spécifier le lieu avec la plus grande précision possible :⁷⁵

Pour éviter toute confusion, le lieu de transfert des responsabilités et des coûts doit être indiqué de manière détaillée.

Exemple : FCA 25 Rue Saint Charles, Bordeaux, France, Incoterms 2020.

Il est à noter que pour certains Incoterms comme CPT, CIP, CFR et CIF, le lieu mentionné correspond au lieu de destination jusqu'où le transport est payé, et non au lieu de livraison effectif.

- Respecter les précautions essentielles liées à l'utilisation des Incoterms :⁷⁶
- Avoir une connaissance précise de chaque Incoterm et de son abréviation ;
- Employer les variantes des Incoterms avec exactitude pour éviter toute ambiguïté (ex. : FOB New York et non simplement FOB USA) ;
- Vérifier la compatibilité entre l'Incoterm choisi et le mode de transport prévu ;
- Tenir compte de la législation en vigueur dans les pays exportateurs et importateurs ;
- S'assurer que tous les partenaires contractuels fassent clairement référence aux Incoterms dans leurs documents.

Les Incoterms constituent une norme internationale, reconnue et utilisée dans le monde entier. À ce titre, leur utilisation exige rigueur et précision, notamment en ce qui concerne leurs abréviations officielles, qui doivent être respectées sans modification.

2.2. Les modes de transport international

Le transport international est un levier stratégique essentiel dans la chaîne logistique, influençant directement la compétitivité de l'entreprise importatrice ou exportatrice. Le choix du mode de transport se base sur plusieurs critères : le coût, le délai de livraison, la sécurité, mais aussi la nature des marchandises, la destination, les contraintes douanières ou encore les infrastructures disponibles.

⁷⁵ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : « le petit export 2009 /2010 », édition dunod, paris 2009, pp 6-7.

⁷⁶ KHAL, (Ahmed) : « la chaine logistique en commerce international facilitations, réalités et perspectives : cas De l'Algérie, mémoire de magistère de l'économie et de management », Ecole Doctorale d'Economie et de Management, Oran, 2014, p .54.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Les principaux modes de transport utilisés dans le commerce international sont : le transport maritime, le transport aérien, le transport routier, le transport ferroviaire, et le transport multimodal (combinant plusieurs moyens).

2.2.1. Le transport maritime

Le transport maritime reste le pilier du commerce international, représentant environ 70 % des échanges mondiaux. Il est privilégié pour le transport en masse des matières premières (pétrole, charbon, céréales...) et des produits non périssables.⁷⁷

2.2.1.1. Cadre juridique et réglementaire

Trois principaux instruments juridiques régissent le transport maritime international :

- La convention de Bruxelles (1924), modifiée par les protocoles de Visby (1968) et de 1979, établit les premières règles internationales en matière de connaissance. Son application est automatique entre États signataires.

- Les règles de Hambourg (1978) ont été adoptées pour renforcer la responsabilité du transporteur, dans l'intérêt des pays en développement. Elles sont entrées en vigueur en 1992 mais sont peu utilisées, car ratifiées par un nombre limité de pays représentant une faible part de la flotte mondiale.

- La convention de Rotterdam (2008) vise à moderniser le droit du transport maritime, notamment pour le transport multimodal. Elle reste cependant en attente de ratification par un nombre suffisant d'États pour entrer en vigueur.

2.2.1.2. Les offres de transport maritime

Deux principales formules sont proposées aux chargeurs :

A. Le transport en ligne régulière (conférence maritime) : Le navire suit un itinéraire fixe avec des escales planifiées. L'espace est partagé entre plusieurs chargeurs.

B. Le tramping (transport à la demande) : Il s'agit d'un transport affrété selon les besoins spécifiques de l'importateur/exportateur. Le navire est mobilisé en fonction de la demande ponctuelle.

⁷⁷ MONOD, D-P, «Moyens et techniques de paiement internationaux, op. Cit, p 84

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

2.2.1.3. Le contrat de transport maritime et la manutention

Les opérations de chargement et de déchargement (manutention) peuvent ou non être incluses dans le contrat de transport. Les modalités sont définies par les « liners terms », qui spécifient la répartition des responsabilités :

- Terme bord à bord : Le transporteur est uniquement responsable du déplacement port-port.

- Terme quai à quai : Le transporteur prend également en charge le déplacement jusqu'au quai, le chargement, le déchargement, voire le stockage.

La connaissance des termes applicables est indispensable pour choisir l'Incoterm adéquat dans le cadre d'une opération logistique. Ce contrat formalise l'engagement du transporteur à acheminer les marchandises d'un port d'embarquement à un port de destination, contre paiement du fret par le chargeur⁷⁸.

➤ Les parties au contrat sont

- Le transporteur maritime, représenté par le capitaine, l'agent maritime ou le consignataire du navire.

- Le chargeur, qui peut être l'importateur, l'exportateur ou le transitaire mandaté.

➤ Obligations du chargeur

- Fournir une description complète et exacte de la marchandise : nature, quantité, poids, volume, conditionnement.

- Payer le fret convenu.

- Emballer correctement les marchandises pour éviter tout dommage.

- Étiqueter les colis avec toutes les informations nécessaires (expéditeur, destinataire, ports, numéro de colis).

➤ Obligations du transporteur

- Garantir la navigabilité du navire.

- Prendre en charge la marchandise durant toute la période couverte par le contrat.

⁷⁸ D.Loith : « l'essentiel des techniques du commerce international », édition Foucher, 2009, p 39

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

- Arrimer soigneusement les marchandises.
- Émettre le connaissement et les autres documents de transport.
- Informer de l'arrivée des marchandises.
- Assurer le transbordement en cas d'obstacle au trajet initial.
- Livrer la marchandise au destinataire final.

2.2.1.4. Documents de transport maritime

A. Le connaissement (Bill of Lading)

- **Définition** : Contrat de transport maritime servant de preuve d'expédition, de reçu de marchandise et de titre de propriété.

- Contenu

- Nom/adresse du destinataire
- Exportateur
- Numéro de connaissement
- Références d'expédition et de marchandise
- Navire et voyage
- Ports d'embarquement et de débarquement
- Date, lieu de réception/livraison
- Description (poids, volume, etc.)

Le connaissement maritime remplit trois fonctions essentielles : il constitue d'abord une preuve écrite du contrat de transport conclu entre le chargeur et le transporteur maritime. Ensuite, il sert de reçu attestant que les marchandises ont bien été prises en charge à bord du navire. Enfin, il fait office de titre de propriété, permettant au porteur légitime de réclamer la marchandise à l'arrivée.⁷⁹

Concernant ses formes, le connaissement peut être établi à personne dénommée**, lorsqu'il précise explicitement le nom du destinataire, ce qui limite la récupération de la

⁷⁹ Extrait des cours du module « logistique et transport international » 2020- 2021

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

marchandise à cette seule personne. Il peut aussi être à ordre, ce qui permet son endossement et son transfert à un tiers, une forme particulièrement utilisée dans les transactions sécurisées comme les crédits documentaires. Enfin, le connaissement au porteur, bien que rare, ne désigne aucun destinataire précis, ce qui signifie que toute personne en possession du document peut prendre livraison de la marchandise.

B. Contrat d'affrètement (Contract of Affreightment)

Le contrat d'affrètement (Contract of Affreightment) est un accord conclu entre deux parties : le fréteur, généralement l'armateur, qui met à disposition un navire, et l'affrèteur, qui l'utilise pour transporter des marchandises. Ce contrat peut prendre différentes formes selon la durée (affrètement à temps) ou le trajet (affrètement au voyage). Dans le cas particulier de l'affrètement coque-nue, l'affrèteur prend en charge la gestion complète du navire. Ce type de contrat est régi soit par les règles librement choisies par les parties, soit par le droit international privé.⁸⁰

2.2.1.5. Types de navires

Les acteurs du transport maritime disposent généralement d'une flotte comportant :

A. Les navires spécialisés

Il existe trois grandes catégories

- Les vraquiers : un vraquier est un navire de charge destiné au transport de marchandises solides en vrac (qui n'est pas conditionner). Il peut s'agir de granulats, de céréales mais aussi de matériaux denses comme les minéraux. Ils peuvent être aussi des navires citernes tels que les pétroliers, transporteurs de gaz liquéfié, les minéraliers;

- Les navires polythermes : ce sont des navires qui assurent le transport des marchandises sous température contrôlée, et destinés au transport de denrées périssables. Ce type de navires tend à disparaître au profit des conteneurs réfrigérés ;

- Les navires spéciaux : ce sont notamment les car-ferries, les grumiers, etc.

B. Les navires non spécialisés

⁸⁰ D.Chevalier, F.Duphil : « transporter à l'étranger », Edition Foucher, 2009, p 153.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Ils peuvent transporter toutes sortes de marchandises .Ils sont classés selon leur mode de manutention principale, et ils regroupent :

- Les porte-conteneurs : un porte conteneur est un navire destiné au transport de conteneurs à l' exclusion de tout autre type de marchandises. Ils prennent entre 12 000 à 15 000 conteneurs ;⁸¹

- Les navires Ro-Ro (roll on, roll off) : le navire roulier également dénommé Ro-Ro est un navire utilisé pour le transport de matériel roulant. Ils sont conçus pour transporter du fret à roues tracté ou automoteur, il peut s'agir de : voitures, wagons, des engins lourds, matériel agricole... . Il existe environ 1400 navires en service dans le monde, et ils peuvent atteindre une capacité de chargement de 7 000 à 8 000 véhicules ;

Des porte-barges : c'est un navire permettant de transporter des barges grâce à sa munie d'appareils permettant la manutention des barges fluviales et destiné au transport océanique de celle-ci ;

- Les cargos conventionnels : aussi appelé cargo divers, est un navire de charge destiné au transport de marchandises. Contrairement aux vraquiers, ils sont peut spécialisés et sont plutôt caractériser par leur polyvalence : ils emportent des marchandises divers, emballées ou non, en sac, en vrac, en conteneurs, des voitures, des produits manufacturés, etc.

2.2.1.6. Les avantages et les inconvénients du transport maritime

Tableau N°13 : les avantages et les inconvénients du transport maritime

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ Sa capacité de transport : plusieurs centaines de tonnes de marchandises peuvent être transportées sur le même navire ;➤ La continuité de son activité : sur l'eau, rien ou presque ne gêne le trafic des navires.➤ Il est moins couteux ;	<ul style="list-style-type: none">➤ Il induit des délais de livraison beaucoup plus longs : la vitesse de déplacement est assez lente (entre 30km/h et 50km/h pour la plupart des navires) ;➤ Encombrement portuaire de certaines zones ;➤ Ruptures de charge et manutention source d'avaries ;

⁸¹ KSOURI Idir : « les opérations du commerce international », éditions BERTI, Alger,2014, P 65.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

➤ Il existe de différents types de navires, conçus selon la marchandise à transporter.;	➤ Assurance plus élevée et emballage plus onéreux que celui des autres modes de transport.
➤ L'utilisation des conteneurs permet d'éviter la rupture de charge.	➤ Il est exposé à plusieurs risques : vols, naufrage...

Source : www.GEFCO.net .Consulté le 25/04/2025 à 21h

2.2.2. Transport aérien

Le transport aérien est une activité économique et réglementée, qui regroupe toutes les opérations de transport de marchandises de toutes sortes de volume en avion à la fois au niveau d'un pays et au niveau international. Il représente 3% des marchandises transportées en volume mais 10% des marchandises transportées en valeur.

Le transport aérien est caractérisé par sa rapidité, par son niveau de sécurité, par sa régularité et sa fiabilité.⁸²

2.2.2.1. Organisation du transport aérien

Les conventions qui régissent le transport aérien :

- Convention de Varsovie (1929) : règle les rapports juridiques des transporteurs, définit le document utilisé LTA et la responsabilité du transporteur ;

- Convention de Montréal (1975) : hausse la responsabilité à 135 000\$ droits de tirage spéciaux par victime, quel que soit la partie en faute et permet au transporteur de se prévaloir et certains moyens de défense pour des réclamations de plus de 135 000\$ droits de tirage spéciaux mais n'impose aucune limite de responsabilité ;

- Convention de Chicago : La Convention relative à l'aviation civile internationale, connue aussi sous le nom de Convention de Chicago, a instauré l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), une agence spécialisée des Nations unies qui est chargée de la coordination et de la régulation du transport aérien international.

⁸²JEAN-LOUIS Baroux « transport aérien : ces vérités que l'on vous cache » L'archipel, Paris, 2017, p 77.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

2.2.2.2. Contrat de transport aérien

Il se négocie entre le transporteur et le chercheur, celui-ci pouvant être le transitaire ou l'intervenant qui paye le coût du transport et il se matérialise par la lettre de transport aérien (LTA)

- Obligations des parties

Les obligations du transporteur et du chargeur dans le transport aérien sont les suivantes:

A. Les obligations du transporteur

- Il est responsable sur tout dommages et retards, et dans ce cas-là, le destinataire doit signaler les dommages par courrier recommandé dans les 14 jours suivant la réception.

B. Les obligations du chargeur

- Prévoir un emballage adapté.
- Marquage des colis.
- Mettre la marchandise à disposition du transporteur au lieu et à la date prévue.
- Émettre la lettre de transport international : responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instructions fournie par la compagnie aérienne.
- Prévoir le dédouanement des marchandises et satisfaire aux opérations de contrôle du commerce extérieur et des changes.⁸³

C. Tarif général

Il est établi pour une relation aéroport- aéroport donnée, indépendant de la nature des marchandises, et s'applique d'après un barème par tranche de poids. Compte tenu de la forte dégressivité du tarif il pourra être intéressant de « payer pour » un poids supérieur au poids réel

⁸³LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : «commerce international », Ed DUNOD, Paris, 2008, P 46.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

2.2.2.3. Document de transport aérien

Le document utiliser est la lettre du transport aérien (LTA) en anglais (air way bill) c'est un document non négociable, établi par le chargeur dans les faits par l'agent de fret ou la compagnie aérienne.

Ce document peut couvrir plusieurs transports, incluant une partie des parcours aériens. Il s'agit d'un envoi de détails, la LTA est émis par l'agent de la compagnie aérienne.

S'il s'agit d'un envoie en groupe la (house air way bill) est établie par le groupeur de fret aérien. Le contrat de transport est conclu entre le transporteur (compagnie aérienne) et le chargeur qui peut être le transitaire.

La LTA est à la fois une preuve de contrat de transport, une preuve de la prise en charge de la marchandise et un justificatif des prix.⁸⁴

2.2.2.4.Types d'avions cargo⁸⁵

Il existe plusieurs types d'avions cargo :

- Les « Feeders » : Il d'agit d'appareils pouvant emporter entre 10 à 30 tonnes de fret, sur des distances moyen-courrier. La principale fonction de ces appareil est d'alimenté les hubs (Boeing 737-100, EADS ATR 42-72 ...) ;

- Les « Régional Freighters » : Il s'agit d'appareils moyen-courrier pouvant emporter entre 25 à 65 tonnes de fret. Ils sont souvent des appareils passagers mono couloir convertis en cargo. (Boeing 757 C, Boeing 707 F ...) ;

- Les « Long Range Freighters » : Il s'agit d'appareil moyen-courrier ou long-courrier pouvant emporter entre 50 à 70 tonnes de fret. Ces appareils sont plus larges que les « Régional Freighters » : les versions passagères équivalentes sont à double couloires. (Boeing 767 F, Airbus A300, Airbus A310 ...) ;

- Les appareils spécifiques : Dominé par des appareils d'origine russe, cette catégorie répond à une demande en avion-cargo pouvant accomplir des liaisons non régulières. (Airbus A300-600ST Beluga ...). Et aussi les nouvelles générations de gros porteurs comme Boeing 787 et Airbus A380 F.

⁸⁴ JEAN Belotti « mieux comprendre le transport aérien » Cépaués 2^{ème} édition, 2015,p 80

⁸⁵ www.logistiqueconseil.org types d'avion-cargo , consulté le 07/04/2025 à 20h

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

2.2.2.5. Avantages et inconvénients du transport aérien

Le transport aérien représente des avantages et des inconvénients.

Tableau N°14 : Avantages et inconvénients du transport aérien

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ Rapidité et adaptation : pour les produits périssables...➤ Sécurité pour la marchandise➤ Régularité et fiabilité du transport➤ Emballage peu coûteux➤ Frais financiers et de stockage moindres : adapté aux flux tendus➤ Nombreuses zones géographique desservies➤ Avantage du poids/volume pour le tarif	<ul style="list-style-type: none">➤ Prix élevé➤ Risque de rupture de charge➤ Saturation des infrastructures➤ Consommation de kérosène➤ Pollution : émission gazeuses (CO₂, NO_x, SO_x)➤ Interdit à certains produits dangereux

Source : www.marketing-etudiant.fr. Consulté le 16/04/2025 à 15h.

2.2.3. Transport routier

C'est un élément intégrer dans la supplychain et vient de compléter une plus large offre de transport. Le transport routier définit un type e transport terrestre utilisant la route pour acheminer des marchandises ou des personnes. De par ses caractéristiques, le transport routier diffère du transport maritime, du transport aérien ou encore du transport ferroviaire.

Dans une large définition, le transport routier peut englober le déplacement à bord de véhicule particuliers. Dans la pratique, le transport routier fait davantage référence au transport de marchandises sur le territoire national ou à travers le monde

Le transport routier élément incontournable d'une chaîne logistique, il permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport.

2.2.3.1. Bases réglementaires du transport routier

Il existe plusieurs conventions internationales qui régissent le transport routier. Par exemple la convention de Genève dite CMR (convention relative au contrat de transport

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

international de marchandises par route) signée le 19 mai 1956 à Genève et mise en œuvre en 1958. Les dispositions de cette convention internationale, sont applicables de plein droit au entre deux pays, dont au moins l'un est un pays contractant.⁸⁶

2.2.3.2. Spécificités du transport routier

Le transport routier fait appel à de nombreux professionnels formés à l'exercice de leur métier et amenés à réaliser diverses activités telles que :

- Le chargement et le déchargement ;
- La manutention, mécanisée ou manuelle ;
- Le transit de marchandises via les infrastructures routières.

Le transport routier est encadré par une réglementation stricte, tant en matière de contrôle des conducteurs de camions qu'en matière de contrôle de la marchandise transportée.

Il existe nettement une réglementation sur le temps de conduite des routiers, contraints à des pauses régulières. Avec le coût des carburants, cet élément impacte directement l'attractivité du transport routier face à ses concurrents. (Fret maritime et fret ferroviaire en particulier).

2.2.3.3. Contrat du transport routier

Le transport de marchandises par la route implique la rédaction et la signature d'un contrat de transport entre les deux parties (l'exportateur et le transporteur). Une lettre de voiture ou lettre CMR doit notamment préciser :

- Les adresses de chargement et de livraison ;
- Les dates et délais de livraison ;
- Les caractéristiques de la marchandise ;
- L'immatriculation des véhicules utilisés pour le transport routier, etc.⁸⁷

Il établit aussi les principales obligations du transporteur et de l'exportateur :

⁸⁶ Ghislaine (LEGRAND) Op.cit. P.52.

⁸⁷ NAJI, (Jammal) : « commerce international », Edition du renouveau pédagogique Inc., Québec, 2005, p 279.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

A. Les obligations du transporteur

Les obligations du transporteur sont les suivantes :

- Prendre en charge la marchandise après vérification du nombre de colis et de l'état apparent (masse et contenu si le chargeur le demande) ;
- Livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu ;
- Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes (messagerie) ;
- Émettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur ;
- Régulariser les opérations de transit.

B. Les obligations de l'expéditeur

Les obligations de l'expéditeur sont les suivantes :

- Emballer et étiqueter la marchandise ;
- Respecter les réglementations diverses (marchandises dangereuses par exemple) ;
- Remettre dans les délais convenus la marchandise ;
- Informer le transporteur des particularités de la marchandise ;
- Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes ;
- Veiller à la rédaction du document de transport international ;
- Acquitter le prix du transport en « port payé ».

2.3.4. Types de véhicules pour le transport routier

On recense par ailleurs plusieurs types de véhicules dédiés au transport routier, avec les caractéristiques adaptées à l'acheminement de diverses marchandises (volume, le poids...) :

- Les camions ou porteurs ;
- Les véhicules de transport routier de grande longueur.

2.3.5. Avantages et inconvénients du transport routier

Ce type de transport présente aussi plusieurs avantages et d'inconvénients.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Tableau N°15: Avantages et inconvénients du transport routier

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ Il est très adopté aux petits colis.➤ Service en porte à porte, sans rupture de charge et du transport multimodal par conteneur.➤ Les délais de livraison sont relativement rapides grâce à l'infrastructure routière et la simplicité des procédures douanières	<ul style="list-style-type: none">➤ Cout du transport est relativement cher pour les longues distances➤ Le transport routier est fait pour transporter des denrées périssables qui nécessitent une livraison rapide➤ Les risques de la route (accidents, insécurité sur le trajet).

2.2.4. Transport ferroviaire

Le transport ferroviaire est un mode de transport terrestre par chemins de fer. Il est destiné aux personnes et aux marchandises. Le fret ferroviaire est l'ensemble des marchandises qui peuvent être transportées par train d'un point à un autre. Il peut s'agir de voitures, de charbon ou de toutes autres marchandises.

2.2.4.1. Convention de transport ferroviaire

La convention de Berne de 1890 régit le transport ferroviaire. Elle a créé à Berne un office central des transports internationaux ferroviaires. En principe, la convention ne concerne que les transports par chemin de fer même si dans certains cas de transport mixte, elle peut s'appliquer.⁸⁸

Elle régit le transport international ferroviaire de marchandises effectué en vertu d'un titre de transport unique (la lettre de voiture directe) sur des parcours empruntant les territoires d'au moins deux Etats contractants et sur des lignes inscrites à l'office central des transports internationaux ferroviaires.

2.2.4.2. Documents de transport ferroviaire

La lettre de transport ferroviaire (CIM) est un document indispensable pour le transport de marchandises par rail. Elle est régie par la convention relative aux transports

⁸⁸Chevalier, F.Duphil : « transporter a l'international », édition Foucher , Vannes, 2009, p 201.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

internationaux ferroviaires de 1980. Le CIM est délivré par le transporteur en cinq exemplaires. L'original accompagne les marchandises.

2.2.4.3. Contrat de transport ferroviaire

Le contrat de transport international ferroviaire de marchandises est un contrat consensuel, dans lequel le transporteur s'engage à transporter la marchandise à titre onéreux au lieu de destination et à l'y remettre au destinataire.

Les chemins de fer ont une responsabilité collective pour la totalité du parcours. Il y a présomption de responsabilité en cas de perte totale ou partielle, d'avaries ou retards, depuis la prise en charge de la marchandise jusqu'au moment de la livraison.

2.2.4.4. Avantages et inconvénients du transport ferroviaire

Le transport ferroviaire est l'un des moyens de transport les plus importants grâce aux avantages qu'il procure surtout en terme de coûts.

Tableau N°16 : Avantages et inconvénients de transport ferroviaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ A mesure que le nombre de wagons augmente, le volume de fret transporté augmente (augmentation de la capacité de charge).➤ Il coûte moins cher par rapport à d'autres modes de transport.➤ Il est l'une des méthodes de transport les moins polluantes.➤ Il n'y a pas de problèmes de circulation.	<ul style="list-style-type: none">➤ L'insuffisance des infrastructures (livraisons limitées)➤ C'est un mode de transport peu adapté aux courtes distances.

Source : www.fr.rayhaber.com. Consulté le 27/07/21 à 18h.

2.2.5. Transport multimodal

Le transport multimodal aussi appelé transport combiné, le transport multimodal désigne un mode de transport consistant à acheminer des marchandises (ou des voyageurs) d'une destination à une autre en empruntant au moins deux modes de transport successifs. Il

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

s'agit par exemple d'exporter de la marchandise vers un pays situé à l'autre bout de la planète en empruntant successivement la route et la voie maritime.

Le transport multimodal apporte une solution aux responsables logistiques qui souhaitent mettre en concurrence les différents mode de transport. Il s'agit de réussir à combiner les différents atouts de chaque mode de transport (coûts, délai, etc.) afin d'acheminé une marchandise avec une solution de transport optimale, en tenant compte de la distance à parcourir, le type de marchandise, sa manutention...⁸⁹

2.2.5.1. Contrat et documents de transport multimodal

Le chargeur signe un contrat avec un seul transporteur, qui est responsable sur la marchandise pendant tout acheminement. Le document utilisé en transport est le connaissement de transport combiné. Le connaissement de transport combiné est un document unique couvrant l'acheminement d'une marchandise par deux ou plusieurs moyens de transport successifs.

2.2.5.2. Avantages et inconvénients du transport multimodal

Ce type de transport représente plusieurs avantages mais aussi des inconvénients considérables.

Tableau N°17 : Avantages et inconvénients du transport multimodal

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ Il a pour effets de garantir les➤ meilleurs délais, une sécurité accrue➤ des marchandises➤ Permet d'évite les transbordements et➤ les ruptures de charge.➤ La sécurité de la marchandise est plus grande.	<ul style="list-style-type: none">➤ Les coûts ne sont pas avantageux.➤ Il dépend de différents modes de transport choisi➤ La tarification ne permet que le chargement complet.

Source : www.apprendre-gestion.com le transport multimodal, consulté le 08/04/2025 à 15h.

⁸⁹www.marketing-etudiant.fr , le transport multi modal, consulté le 13/04/2025 à 14h.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

2.3. Emballage logistique

L'emballage et l'étiquetage des marchandises sont en effet liés à des enjeux économiques significatifs et peuvent être une source de complication si l'exportateur ne prend pas toutes les mesures nécessaires. Il a pour but de protéger la marchandise pendant le transport, durant les manutentions et au cours des stockages.

2.3.1. Définition

L'emballage est une caractéristique primordiale du produit sur laquelle les parties au contrat de vente (acheteur/fournisseur) et au contrat de transport (chargeur/transporteur) doivent porter une attention particulière. En effet l'utilisation d'un emballage inapproprié peut engendrer des pertes financières considérables.

2.3.2. Fonctions « logistique » de l'emballage⁹⁰

Dans sa fonction logistique, l'emballage permet de faciliter les opérations de :

- **Manutention** : les produits sont groupés en unité d'expédition sous forme de charge palettisée, caisse, conteneur... le bénéfice se mesurant sur la rapidité des opérations de chargement, déchargement et de transbordement des marchandises ;

- **Stockage** : l'emballage des produits lors du stockage facilite en aval les opérations de prélèvements. Les unités de consommation ou unités de vente sont directement prélevées des emplacements de stockage sans qu'il y ait besoin d'effectuer une quelconque opération supplémentaire ;

- **Transport** : la réduction des coûts de transport résulte généralement de l'utilisation des véhicules appropriés avec au mieux un têt de remplissage de 100%. L'emballage permet dans ce contexte de faire du transport de masse, source d'économie d'échelle ;

- **Distribution** : les distributeurs ont des exigences particulières visant à faciliter le stockage et l'écoulement des produits dans les rayons.

2.3.3. Types d'emballage en logistique

Le type d'emballage d'un produit déterminé à des implications qui vont au-delà de la protection du produit. Il existe plusieurs types d'emballages :⁹¹

⁹⁰www.logistiqueconseil.org, les fonctions de l'emballage logistique, consulté le 21/04/2025 à 09h.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

- **Emballage primaire** : Ou encore emballage de vente ou unité de consommations. Il contient et protège le produits ; il est en contact direct avec l'article qu'il doit maintenir dans les conditions optimales. Nous le retrouvant sous divers formes : boîtes de conserve, bouteilles... ;

Emballage secondaire ou groupé : Il offre une plus grande protection et permet la commercialisation du produit à plus grande échelle. Il s'agit principalement des caisses en carton, en plastique. Par exemple le cas du lait il va y avoir un conditionnement primaire et la caisse en carton qui contient le pack de six représenterait l'emballage secondaire ;

- **Emballage tertiaire** : Regroupe les emballages primaires et secondaires pour créer une unité de chargement importante dont la forme la plus courante est la palette ou le conteneur et les caisses en carton modulaire qui les composent.

Le conteneur quant à lui, a pris d plus en plus d'importance dans le transport international de marchandises. Environ 90% du transport mondial de marchandise se fait par conteneur .Il existe néanmoins plusieurs types de conteneur : les conteneurs DRY (qui est un conteneur à tous les usages), les REEFER (sous température dirigée, citerne (conteneur citerne), OPEN TOP (a toit rétractable)...

Grace à ce système on a réduit au minimum la manutention de la marchandise ce qui a augmenté l'efficacité des opérations et la sécurité de la marchandise.

2.3.4. Facteurs déterminant le choix d'emballage

La sélection du meilleur emballage vise à réduire les coûts. Voici les principaux aspects qui conditionnent le choix des différents types d'emballage :

- Les caractéristiques du produit: Comme son état, son poids, son volume, sa fragilité, son degré de dangerosité... ;

- Le processus de production et d'emballage : Ce processus déterminera le type d'emballage à employer les formats seront différents en fonction de si l'emballage s'effectue manuellement ou automatiquement ;

⁹¹www.fallah-trade.com réglementation international, consulté le 28/04/2025 à 19h

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

- La manutention pendant le transport et le stockage : De nombreux aspects doivent être pris en compte comme la durée de stockage, les différentes méthodes de transport, nombre de chargements et de déchargements... ;

- La législation et réglementation qui régissent les caractéristiques d'emballage : Comme par exemple les normes techniques (des standards tels que ISO), les règlements de transport international (par exemple la norme internationale pour des mesures phytosanitaires).

2.3.5. Fonction « protection » de l'emballage

Venant au premier plan de ses fonctions, l'emballage a pour but de protéger le produit qu'il contient, le consommateur qui va le recevoir, et l'environnement dans lequel le produit sera utilisé.⁹²

- Protection du produit : L'emballage protège les produits contre les dommages liés aux conditions climatiques (intempérie, chaleur, humidité...), les dommages dus aux secousses, chocs lors du transport et les chutes lors des opérations de manutention ;

- Protection du consommateur : L'emballage protège le consommateur contre les risques liés à l'utilisation du produit, mais aussi contre les éventuelles arnaques de distributions véreux. Les produits toxiques par exemples sont contenus dans des emballages suffisamment solides et adaptés pour réduire au minimum les dangers ou accidents lors de l'utilisation ;

- Protection de l'environnement : de part la nature chimique de certains produits, les risques sur l'environnement sont divers : pollution ; destruction de la couche d'ozone ; destruction de la faune et la flore. L'emballage a aussi pour fonction de contenir ces risques. Pour cela, sa rigidité et son adaptation obéissent scrupuleusement à des normes imposées par la législation.

Il est aussi considéré comme une source d'informations, grâce au marquage commercial (le marquage ou l'étiquette qu'il porte doit s'adapter aux habitudes culturelles, aux langues, aux spécificités locales) et aux mentions légales (les indications pratiques précisant la composition chimique, les quantités, les précautions d'emploi, le mode d'utilisation, les dates de péremption pour les produits périssables). Ces mentions légales

⁹²www.fallah-trade.com réglementation international, consulté le 28/04/2025 à 21h

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

doivent être réalisées dans toutes les langues officielles et/ou langue majoritaire du marché de destination. L'efficacité de l'entreprise se mesure par le volume de ses opérations commerciales et l'utilisation optimale des différents modes de transport, ainsi que la fourniture des emballages adéquats qui sont indispensables pour générer un bénéfice pour l'entreprise.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Section 03 : Les risques et garanties liés aux opérations d'importation

La procédure d'importation comporte un certain nombre de risques, comme toute opération commerciale. Toutefois, ces risques sont amplifiés par la distance géographique, les différences culturelles, juridiques et économiques entre les pays. Ces facteurs rendent le processus plus complexe et influencent fortement le choix des documents à fournir ainsi que les modalités de paiement à adopter entre les partenaires commerciaux. Face à l'impossibilité d'éliminer totalement ces risques, les banques interviennent pour les limiter au maximum, notamment à travers des mécanismes de garanties permettant de sécuriser les transactions.

3.1. Les risques liés à la procédure d'importation

Les opérations d'importation exposent les entreprises à divers risques tout au long du processus. Ces risques, bien qu'inévitables, ne doivent pas constituer un obstacle au développement des échanges commerciaux à l'international.

3.1.1. La notion de risque

Le terme « risque » peut être interprété de différentes manières. Selon Le Petit Larousse, il s'agit d'« un danger ou un inconvénient plus ou moins probable auquel on est exposé ». Le Robert le définit comme un « danger éventuel, plus ou moins prévisible », ou encore comme « le fait de s'exposer à un danger dans l'espoir d'obtenir un avantage ».

Ces définitions, bien que justes, ne couvrent pas l'ensemble de la portée du concept. En effet, le risque peut également désigner une situation indésirable, un dommage potentiel ou encore la concrétisation d'un aléa.

Dans le cadre de la procédure d'importation, le risque correspond à un ensemble d'événements, simultanés ou successifs, dont la survenue est incertaine, mais susceptible d'impacter les objectifs économiques, logistiques ou juridiques de l'importateur. ⁹³

Ces risques peuvent être internes à l'entreprise (risques endogènes) – tels qu'un défaut de gestion ou une erreur administrative – ou provenir de l'environnement externe (risques exogènes) – tels que les fluctuations du taux de change, les retards douaniers, les instabilités politiques ou les litiges commerciaux.

⁹³ Bernard BARTHÉLEMY et Philippe COURRÈGES, « Gestion des risques », Editions d'organisations, 2ème Edition, Paris, 2004, P11.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

Ainsi, une bonne maîtrise de ces risques est essentielle pour sécuriser et optimiser l'opération d'importation.

3.1.2. Typologie des risques liés à l'importation

Dans le cadre d'une opération d'importation, l'importateur est confronté à une variété de risques qui peuvent affecter le bon déroulement de la transaction. Ces risques peuvent être classés en plusieurs catégories, en fonction de leur nature et de leur origine.

Les principaux risques rencontrés lors des procédures d'importation sont généralement regroupés comme suit :

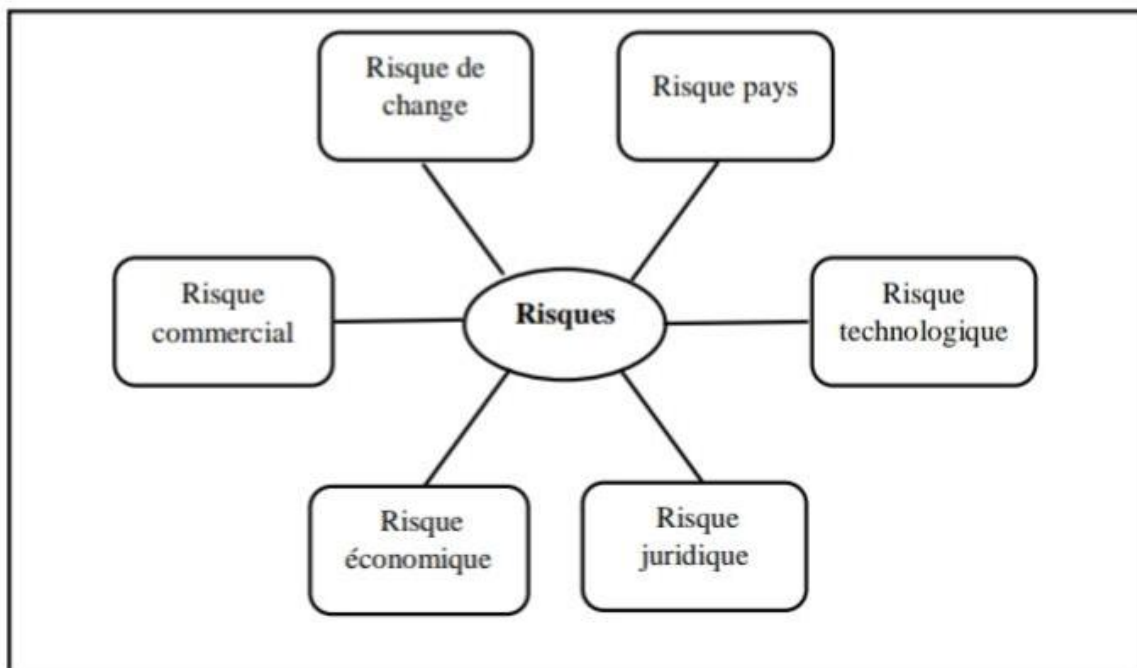


Figure N°08 : Typologie des risques liés à la procédure d'importation

Source : Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, op.cit., P212.

3.1.2.1. Le risque pays

Le risque pays fait référence aux risques associés aux caractéristiques économiques, sociales et politiques d'un pays avec lequel une opération d'importation est réalisée. Ce type

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

de risque regroupe l'ensemble des événements d'origine politique, économique ou sociale pouvant entraver le bon déroulement d'une transaction commerciale ou d'un investissement.⁹⁴

Les principaux risques pays dans le cadre de l'importation incluent :⁹⁵

- Risque d'interruption de marché : fermeture ou limitation des canaux commerciaux.
- Risque de non-paiement : l'acheteur ne peut pas honorer ses obligations financières.
- Risque de non-transfert : difficultés liées au transfert de fonds ou de devises.
- Risque de spoliation, d'expropriation ou de nationalisation : saisie ou nationalisation des biens ou des entreprises.

A. Le risque de non-transfert

Le risque de non-transfert survient lorsque l'exportateur ne peut pas être payé pour des raisons liées à des problèmes techniques, à la situation monétaire du pays importateur, ou encore à des événements géopolitiques. Par exemple, une banque centrale peut ne pas être en mesure de convertir la monnaie locale en devises étrangères, ce qui empêche l'exportateur de recevoir son paiement.

B. Le risque de catastrophes naturelles

Le risque de catastrophes naturelles est lié à la survenance d'événements tels que des cyclones, des tremblements de terre, des éruptions volcaniques, des raz-de-marée ou des inondations. Ces événements peuvent affecter gravement l'activité et la solvabilité de l'acheteur, l'empêchant ainsi de respecter ses obligations de paiement.

C. Le risque politique

Le risque politique découle de décisions prises par les autorités du pays de l'acheteur, telles que l'arrêt des transferts financiers vers un autre pays. Ce type de risque peut être provoqué par des facteurs tels que :

- La rupture des relations diplomatiques, des conflits, des révolutions, ou des catastrophes naturelles.

⁹⁴ Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO, Anne-Mary DRAI, « Dictionnaire de science Economique », Edition ARMAND COLLIN, 4^{ème} édition, Paris, 2013, P 1171.

⁹⁵ Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, « le petit export », Edition Dunod, Paris, 2009, p26.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

- Une crise économique dans le pays débiteur, entraînant une détérioration des réserves de changes et mettant en péril sa capacité à effectuer des paiements.

En raison de la crise d'endettement dans de nombreux pays en développement, le risque pays devient une réalité omniprésente dans les transactions internationales, affectant particulièrement les opérations d'importation.

3.1.2.2. Risque de change

Le risque de change survient lorsqu'un agent économique se trouve en position de change ouverte, c'est-à-dire lorsqu'il est exposé aux variations des taux de change. Dans ce cas, l'entreprise peut subir une perte ou bénéficier d'un gain en raison de la fluctuation des taux de change (par exemple, dévaluation ou réévaluation dans un système de change fixe, ou appréciation ou dépréciation dans un système de change flottant).⁹⁶

Le risque de change se manifeste lorsqu'une entreprise réalise des transactions, des investissements, ou des emprunts dans une devise différente de celle dans laquelle elle établit ses comptes financiers. En d'autres termes, il s'agit du risque lié aux variations des taux de change, qui peuvent avoir un impact sur les flux financiers de l'entreprise, notamment sur ses recettes, ses dépenses, sa rentabilité et sa valeur comptable.

Ce risque peut affecter la rentabilité de l'entreprise, car les variations des taux de change peuvent contraindre l'entreprise à convertir des sommes à des taux moins favorables que prévu dans son budget initial.

Ainsi, il est essentiel pour les entreprises d'établir une politique de change claire afin de :⁹⁷

- Limiter les effets négatifs des fluctuations des taux de change ;
- Stabiliser les marges bénéficiaires et la trésorerie ;
- Mieux définir les stratégies de prix pour préserver la compétitivité.

⁹⁶ Laurence ABADI et Catherine MERCIER-SUISSA, op.cit. P 136.

⁹⁷ <https://www.generali.fr/entreprise/actu/commerce-international-risques/> consulté le 10/04/2025 à

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

3.1.2.3. Risque juridique

Le risque juridique est souvent sous-évalué, mais il peut avoir des conséquences importantes, souvent détectées au moment des contentieux ou des conflits juridiques liés à des contrats de vente, de représentation, ou de cession de droits, comme le savoir-faire.⁹⁸

Les entreprises opérant à l'international se retrouvent souvent confrontées à ce type de risque, car elles ne bénéficient pas d'un droit international unifié. En effet, chaque pays possède ses propres législations et sa souveraineté, ce qui crée un environnement juridique complexe. De plus, il n'existe pas de juridiction supranationale permettant aux entreprises d'évoluer dans un cadre juridique unique. Ce manque d'harmonisation juridique constitue donc un risque majeur pour les entreprises qui doivent naviguer à travers des systèmes juridiques variés.

3.1.2.4. Risque économique ou de fabrication

Le risque économique ou risque de fabrication englobe plusieurs types de risques. Il peut notamment désigner le risque lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments composant le coût de fabrication d'un produit. Cela inclut des augmentations de prix imprévues, qui peuvent affecter la rentabilité de l'entreprise et son activité, en particulier dans des contextes de fluctuations du marché ou de ruptures d'approvisionnement. Dans l'optique des assureurs crédit, ce type de risque peut aussi être lié à des perturbations économiques générant des impacts négatifs sur la capacité d'une entreprise à maintenir ses prix ou ses marges.⁹⁹

3.1.2.5. Risque technologique

Les risques technologiques sont liés aux dangers associés à l'utilisation de technologies dans la production, le transport ou le stockage. Ils incluent les risques liés à la manipulation de substances dangereuses, telles que les produits chimiques, les matériaux inflammables, ou toute autre matière pouvant présenter un danger pour la santé humaine ou l'environnement. Ces risques peuvent entraîner des accidents graves, des fuites, ou des incidents environnementaux, ayant des conséquences financières et légales importantes pour l'entreprise.

⁹⁸ Riad Meriem, « Risques liés au commerce extérieur », *Bulletins des Recherches Scientifiques*, Vol. 10, N 1, Centre universitaire Tipaza, 2022, P 921

⁹⁹ Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, *op.cit.*, P 130.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

3.1.2.6. Le risque de transport

Le risque de transport fait référence aux dangers et aux pertes potentielles qui peuvent survenir lors du transport de marchandises. Il est l'un des risques les plus fréquents dans les transactions internationales. Ce risque peut prendre différentes formes en fonction du mode de transport utilisé (aérien, maritime, terrestre). Voici les causes principales des risques associés à chaque mode de transport :

Tableau N°18 : les causes et les risques de chaque mode de transport

Mode de transport	Causes des risques
Maritime	<ul style="list-style-type: none">➤ Innavigabilité du navire➤ Fautes nautiques➤ Actes de sauvetage➤ Faits non imputables au transporteur➤ Grèves et lock-out➤ Vices propres de la marchandise➤ Vices cachés du navire➤ Faute du chargeur
Aérien	<ul style="list-style-type: none">➤ Faute de la partie lésée➤ Preuve que toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage ont été prises➤ Causes générales : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure➤ Causes particulières : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants
Routier	<ul style="list-style-type: none">➤ Causes générales : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure➤ Causes particulières : emploi de véhicules ouverts non bâchés avec l'accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants

Source : Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, op.cit., P 16.

3.1.2.6. Le risque commercial

Il s'agit de l'incapacité temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus. Ce risque peut également

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

découler d'un litige relatif à la qualité des marchandises ou à la non-exécution d'une des clauses du contrat.

➤ Le risque de non-paiement

À l'exception des paiements effectués à l'avance, l'importateur supporte le risque de non-paiement de la part de son client. Ce défaut de paiement peut résulter d'un litige commercial, de la carence ou de la faillite de l'acheteur, ou encore du contexte politique et économique du pays de l'acheteur.¹⁰⁰

En d'autres termes, il s'agit de l'impossibilité pour l'assuré de recouvrer tout ou partie de la créance garantie dans le délai fixé, dès lors que cette impossibilité découle directement et exclusivement d'un des faits générateurs de sinistres spécifiés dans les conditions particulières de la police d'assurance.

3.2. Les garanties bancaires dans le cadre des opérations d'importation

Le développement du commerce international et la multiplication des opérations d'importation ont généré de nombreux risques pour les importateurs, notamment en raison de l'éloignement géographique, des différences culturelles, linguistiques, juridiques et réglementaires. Afin de sécuriser les transactions et de rassurer les fournisseurs étrangers, des instruments spécifiques comme les garanties bancaires ont été créés pour garantir l'exécution des engagements contractuels dans le cadre des marchés internationaux.

3.2.1. Définition

Une garantie bancaire est un engagement irrévocable pris par une banque, visant à indemniser le fournisseur étranger (bénéficiaire) en cas de manquement de l'importateur (donneur d'ordre) à ses obligations contractuelles. Les règles qui encadrent ces garanties sont définies par la Chambre de commerce internationale (CCI), à travers les Règles Uniformes sur les Garanties sur Demande (RUGD 758) révisées et publiées en 2012. Ces règles encadrent strictement les conditions dans lesquelles une garantie peut être mobilisée.¹⁰¹

¹⁰⁰ BERNARD S, « Risque pays et prospective internationale », Edition CNAM, Québec, 2000, P 106.

¹⁰¹ FORTERRE.D, LAFARAGE.C, « Gérer les risques des achats à l'international », Edition DUNOD, Paris 2013, p 165.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

3.2.2. Les formes de garanties

Selon les besoins des parties et les exigences du contrat, plusieurs formes de garanties bancaires peuvent être mises en place :

3.2.2.1. La garantie à première demande

Il s'agit d'un engagement bancaire autonome, dans lequel la banque du donneur d'ordre s'engage à payer le montant stipulé sur simple demande du fournisseur, sans nécessité de prouver la défaillance contractuelle. Ce type de garantie est très sécurisant pour l'exportateur, mais peut faire l'objet de recours par l'importateur en cas d'appel abusif.

3.2.2.2. La garantie documentaire

Dans ce cas, la mise en jeu de la garantie est conditionnée à la présentation de documents spécifiques qui justifient la défaillance du donneur d'ordre. Elle est donc moins souple qu'une garantie à première demande, mais offre un cadre plus objectif pour les parties.

3.2.2.3. Le cautionnement

Le cautionnement est un engagement accessoire, par lequel la banque se porte garante de l'importateur, en cas de non-respect de ses obligations. Cependant, en cas de litige, la décision de mise en jeu peut être contestée devant les tribunaux, car elle dépend directement du contrat principal.

3.2.3. Les intervenants dans la garantie bancaire

Une opération de garantie bancaire dans le cadre d'une importation implique généralement trois ou quatre parties distinctes, chacune ayant un rôle précis :

3.2.3.1. Le donneur d'ordre

Dans ce contexte, il s'agit de l'importateur, qui demande à sa banque d'émettre une garantie au profit du fournisseur étranger. Il est responsable du respect de ses engagements contractuels.

3.2.3.2. Le bénéficiaire

C'est l'exportateur ou le fournisseur étranger, qui reçoit la garantie bancaire et peut en demander le paiement si l'importateur est défaillant (non-paiement, retard, non-conformité, etc.).

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

3.2.3.3. Le garant

Il s'agit de la banque de l'importateur, qui émet la garantie au profit du fournisseur. Son rôle est d'assurer au bénéficiaire un paiement en cas de défaillance, sans intervenir dans le litige éventuel entre les parties.

3.2.3.4. Le contre-garant (le cas échéant)

Il peut s'agir de la banque du fournisseur (exportateur), qui émet une contre-garantie à destination de la banque du donneur d'ordre. Cela permet au fournisseur de traiter avec une banque de confiance dans son pays tout en sécurisant la transaction.

Il est important de souligner qu'il n'existe aucune relation contractuelle directe entre le donneur d'ordre et le garant, ni entre le bénéficiaire et le contre-garant. Chaque acteur intervient dans le cadre de relations juridiques distinctes.

3.2.4. Les modes d'émission des garanties bancaires

Une garantie bancaire peut être émise selon deux modes : direct ou indirect, en fonction des exigences du fournisseur étranger et des pratiques commerciales du pays concerné.

3.2.4.1. La garantie directe

Dans le cadre d'une importation, la garantie directe implique trois parties :

- Le donneur d'ordre : l'importateur, qui demande à sa banque d'émettre la garantie.
- Le bénéficiaire : l'exportateur, situé à l'étranger.
- La banque garante : la banque de l'importateur (dans son pays), qui émet directement la garantie au profit du fournisseur étranger.

Ce mode est utilisé lorsque l'exportateur accepte de recevoir une garantie émise directement par une banque étrangère, sans l'intervention d'une banque locale dans son pays. Cela suppose une certaine confiance dans la solidité et la réputation de la banque étrangère.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

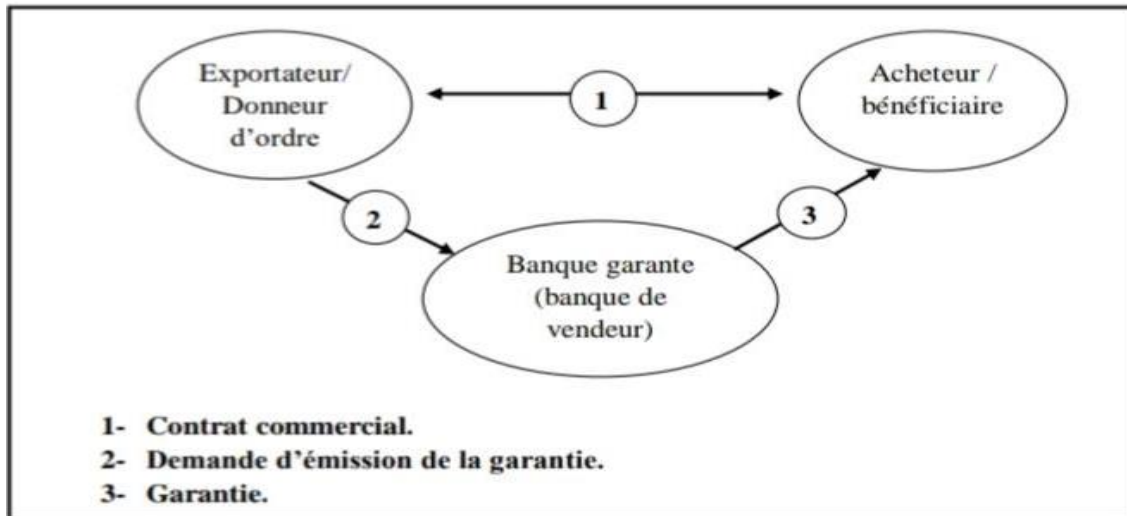


Figure N°09 : la mise en place d'une garantie directe

Source : LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p 235.

3.2.4.2. La garantie indirecte

Ce mode est plus courant lorsque le fournisseur (exportateur) exige que la garantie provienne d'une banque située dans son propre pays, souvent pour des raisons de sécurité juridique et de facilité de recours.

Dans ce cas, quatre acteurs sont impliqués :

- Le donneur d'ordre : l'importateur.
- La banque du donneur d'ordre : émet une contre-garantie.
- La banque locale du bénéficiaire (fournisseur) : émet la garantie au nom du fournisseur, sur la base de la contre-garantie.
- Le bénéficiaire : l'exportateur.

La banque locale de l'exportateur émet un engagement autonome en faveur de ce dernier, tandis que la banque de l'importateur (souvent en France ou dans un pays tiers) s'engage à rembourser la banque locale en cas d'appel de la garantie.

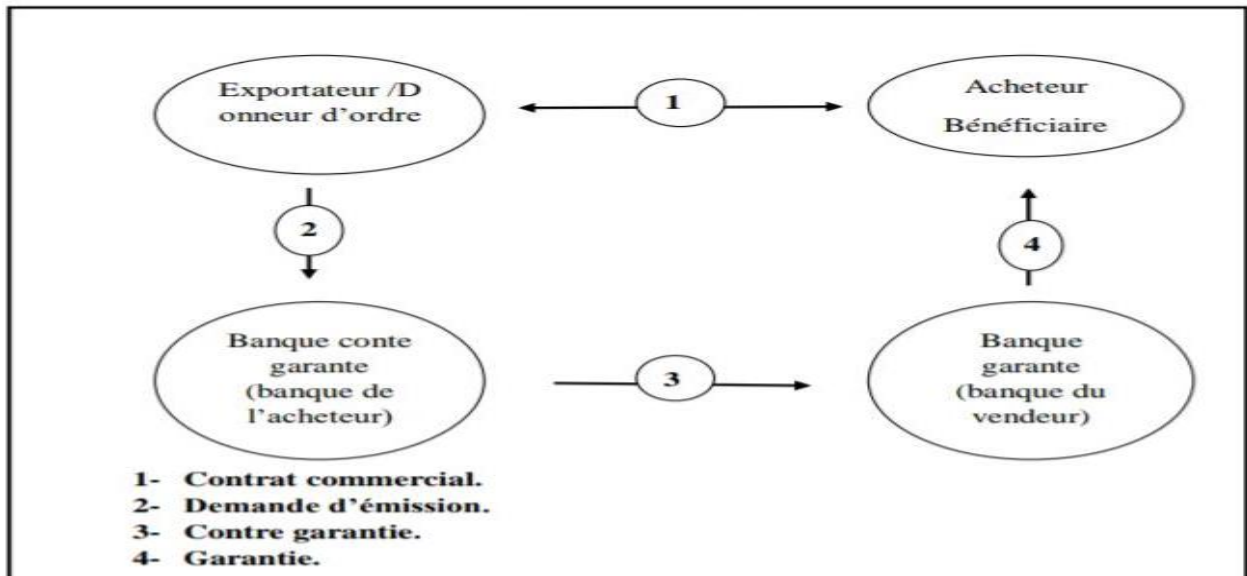
La figure ci-dessus présente des implications juridiques importantes, car il crée deux chaînes d'obligations distinctes :

1. Entre le bénéficiaire et sa banque (locale).

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

2. Entre la banque locale et la banque contre-garante (étrangère).

Figure N°10 : la mise en place d'une garantie indirecte



Source : LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p 235.

3.2.5. Les différentes sortes de garanties bancaires

Dans le cadre d'une opération d'importation, les banques peuvent délivrer plusieurs types de garanties destinées à sécuriser les engagements du fournisseur étranger (l'exportateur) envers l'acheteur (l'importateur).

3.2.5.1. La garantie de soumission

Cette garantie permet à l'importateur de s'assurer que le fournisseur étranger, en participant à un appel d'offre, respecte ses engagements jusqu'à la signature du contrat. Elle couvre le risque que le fournisseur :¹⁰²

- Retire son offre avant la fin de sa validité,
- Refuse de signer le contrat après l'adjudication,
- N'apporte pas les garanties prévues.

Elle est souvent exigée dans les appels d'offres internationaux, notamment dans les marchés publics.

¹⁰² https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/garanties_internationales.pdf. consulté le 15/04/2025

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

3.2.5.2. La garantie de restitution d'acompte

Lorsque l'importateur verse un acompte à l'exportateur avant la livraison, cette garantie le protège en assurant le remboursement en cas :

- De non-livraison,
- De non-exécution totale ou partielle du contrat.

Elle est généralement d'un montant équivalent à l'acompte versé (souvent entre 5 % et 50 % du contrat). Cette garantie est active dès le versement de l'acompte, et s'éteint à la livraison ou à la réception provisoire. Elle peut être réduite progressivement au fur et à mesure de l'avancement des livraisons ou travaux.¹⁰³

3.2.5.3. La garantie d'exécution (ou garantie de bonne fin)

Elle assure à l'importateur que l'exportateur respectera les termes du contrat (délais, qualité, conformité...). En cas de manquement, la banque de l'exportateur s'engage à indemniser l'acheteur à hauteur d'un montant prédéfini.¹⁰⁴

Cette garantie reste valide jusqu'à la réception provisoire (ou parfois définitive) des marchandises ou prestations.

3.2.5.4. La garantie de retenue de garantie (ou de maintenance)

Elle couvre les défauts ou vices apparents/susceptibles d'apparaître après la livraison, pendant la période de garantie. Elle intervient entre la réception provisoire et la réception définitive du produit ou service.

Au lieu de retenir une partie du paiement final (souvent 5 à 10 %), l'importateur accepte de verser la totalité du montant, en contrepartie de cette garantie bancaire. Cela permet au fournisseur de percevoir la totalité du prix, tout en maintenant la sécurité de l'importateur.¹⁰⁵

¹⁰³ LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p 171.

¹⁰⁴ Ibid, p.182

¹⁰⁵ MARTIN.H, op.cit., p 243.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

3.2.6. Autres types de garanties dans une opération d'importation

En plus des garanties traditionnelles liées aux contrats d'achat à l'international, d'autres formes de garanties peuvent être mises en place par les banques pour sécuriser diverses opérations dans le cadre de l'importation.

3.2.6.1. Garantie de découvert bancaire

Dans certains marchés importants, le fournisseur étranger peut être amené à engager des dépenses localement (sous-traitants, main-d'œuvre, achats de matériaux) dans le pays de l'importateur.

Pour éviter les transferts de devises, il peut demander à une banque locale (dans le pays de l'importateur) un découvert bancaire, garanti par une banque de son propre pays (souvent en France dans ce contexte).

Cela permet de financer les dépenses sur place, notamment lorsque le contrat prévoit un paiement partiel en monnaie locale (ce qui limite le risque de change pour le fournisseur). La validité de cette garantie coïncide généralement avec la durée du projet.¹⁰⁶

3.2.6.2. Garantie douanière

Cette garantie protège les administrations douanières dans le pays de l'importateur, en assurant le paiement des droits et taxes à l'échéance, notamment dans les cas :

- D'importation temporaire (ex. : matériel loué ou destiné à être réexporté),
- D'opérations sous régime suspensif (exonération ou report de paiement des droits de douane).

L'importateur peut ainsi éviter un paiement immédiat, tout en garantissant les autorités que les sommes dues seront réglées.

3.2.6.3. Garantie de paiement

Dans certaines transactions commerciales complexes, cette garantie assure au fournisseur étranger qu'il recevra le paiement convenu, même si l'acheteur (importateur) fait défaut. Elle est souvent utilisée lorsque :

¹⁰⁶ LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p172.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

- Un crédit acheteur est mis en place,
- Le paiement s'effectue à terme ou via un prêt.

C'est la banque de l'importateur qui s'engage à payer le fournisseur si les conditions prévues ne sont pas respectées.

3.2.6.4. Lettre de crédit stand-by (SBLC)

La SBLC est une garantie bancaire à première demande, proche d'un crédit documentaire mais conçue comme un filet de sécurité plutôt que comme un mode de paiement.

Dans une opération d'importation, la banque de l'acheteur (importateur) s'engage à payer l'exportateur en cas de manquement contractuel de la part de l'importateur. Elle ne sert qu'en cas de problème, et reste indépendante du contrat commercial. Elle rassure l'exportateur quant à la fiabilité financière de l'importateur.¹⁰⁷

Tableau N°19 : les avantages et les inconvénients des garanties

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ Corps de règles parfois applicables ; RUGD 548 de la CCI➤ Garanties de paiement ou d'indemnisation mais pas moyen de paiement➤ La fraude et l'abus sont opposables au tirage	<ul style="list-style-type: none">➤ Difficultés fréquentes à obtenir les mainlevées.➤ Disparité fréquente des droits applicables➤ Pas de règles universelles pour la vérification des prestations documentaires

Conclusion du 2^{ème} chapitre

En somme, la réussite d'une opération d'importation repose sur une combinaison équilibrée entre un financement adapté, une gestion logistique rigoureuse et une maîtrise des risques potentiels. Les instruments financiers tels que le crédit documentaire, la remise documentaire ou encore le paiement anticipé jouent un rôle clé dans la sécurisation des

¹⁰⁷ JEAN.E, JAOUAD.F, VALERIE.T, « Gestion des opérations import-export », Edition FOUCHER, 3^{ème} Edition, p 121.

Chapitre 02 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation

transactions entre l'importateur et l'exportateur. Sur le plan logistique, le choix du mode de transport, la coordination des étapes documentaires, le respect des délais, ainsi que le passage en douane sont autant d'éléments déterminants pour le bon déroulement de l'opération. Par ailleurs, les garanties bancaires, les assurances et les dispositifs de couverture des risques permettent d'atténuer les incertitudes liées aux fluctuations économiques, aux imprévus techniques ou encore aux litiges commerciaux. Ainsi, le financement et la gestion commerciale d'une importation ne doivent pas être abordés séparément, mais plutôt comme un ensemble intégré et interconnecté nécessitant une planification stratégique et une vigilance constante.

CHAPITRE 03

ÉTUDE DE LA PROCÉDURE

D'IMPORTATION AU SEIN D'ELECTRO

INDUSTRIE D'AZAZGA

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Introduction

En Algérie, la procédure d'importation revêt une importance capitale dans le cadre des échanges commerciaux internationaux. Elle se présente comme un ensemble rigoureux d'étapes administratives, techniques et réglementaires qui encadrent l'entrée légale des marchandises sur le territoire national. Ce processus commence par l'identification précise du produit à importer et la sélection du fournisseur étranger, avant de passer à la constitution du dossier d'importation (facture pro forma, licence d'importation, documentation douanière, etc.). À l'arrivée des marchandises, des démarches de dédouanement sont effectuées, comprenant la vérification documentaire, l'inspection physique si nécessaire, ainsi que le paiement des droits et taxes.

Le choix de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES d'Azazga pour la partie pratique de cette étude n'est pas fortuit. Cette entreprise industrielle spécialisée dans la fabrication de transformateurs électriques est régulièrement impliquée dans des opérations d'importation de matières premières essentielles à sa production, notamment des fils d'acier cuivré. Cette situation en fait un cadre idéal pour observer de près la mise en œuvre réelle d'une procédure d'importation, dans un contexte concret et opérationnel.

Les importations réalisées par ELECTRO-INDUSTRIES présentent plusieurs caractéristiques spécifiques : elles concernent principalement des matières premières techniques, proviennent souvent de fournisseurs européens ou asiatiques, et obéissent à un calendrier strict lié aux besoins de production. L'entreprise doit ainsi jongler entre les contraintes réglementaires, les délais logistiques et les impératifs de qualité, ce qui rend la gestion des importations particulièrement stratégique.

Ce chapitre vise ainsi plusieurs objectifs : fournir une compréhension claire et détaillée des différentes étapes d'une opération d'importation, illustrer la manière dont ces étapes sont appliquées dans un contexte réel, et mettre en lumière les défis pratiques rencontrés par une entreprise algérienne dans ses échanges internationaux. À travers l'étude de l'importation d'un lot de fil d'acier cuivré de diamètre 2,65 mm, destiné à la fabrication de transformateurs, nous chercherons à analyser le rôle du service approvisionnement, les interactions avec les services douaniers, ainsi que les outils et stratégies mobilisés pour garantir le succès de l'opération.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Section 01 : Présentation de l'organisation d'accueil

Dans cette première section, on présente l'entreprise d'accueil Electro Industrie d'Azazga notamment son historique, ses missions ainsi que ses objectifs.

1.1. Généralités sur ELECTRO-INDUSTRIES

ELECTRO-INDUSTRIES est établie dans une zone agricole de 35 hectares, le long de la route nationale n°12, à 30 km du chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou et à 8 km du chef-lieu de la daïra d'AZAZGA. C'est une société par actions avec un capital de 4 753 000 000 DA, fondée en janvier 1999 après la scission de l'Entreprise mère ENEL (Entreprise Nationale des Industries Electrotechniques). Son activité de production remonte à 1986, se concentrant sur la fabrication de moteurs électriques, de groupes électrogènes et de transformateurs de distribution. L'entreprise se compose de trois unités, toutes localisées sur le même site:

- L'unité Transformateurs,
- L'unité Moteurs Electriques
- L'unité Prestations Techniques.

Les produits fabriqués par ELECTRO-INDUSTRIES sont conformes aux recommandations CEI et aux normes allemandes DIN/VDE. Actuellement, la production de l'entreprise est vendue sur le marché algérien, générant un chiffre d'affaires de 1,8 milliard de dinars. Environ 70% des besoins du marché en transformateurs sont couverts par la capacité de production de l'entreprise. Les ventes de moteurs représentent environ 30% de cette capacité, avec ELECTRO-INDUSTRIES étant le seul fabricant de ces produits en Algérie. L'entreprise emploie 853 travailleurs, dont 26% sont des cadres, 27% de maîtrise et 47% d'exécution.

En ce qui concerne la qualité, ELECTRO-INDUSTRIES dispose de ses propres laboratoires d'essai et de mesure pour contrôler à la fois ses produits et les principaux matériaux utilisés dans leur fabrication. Pour son système documentaire, elle utilise 252 normes internes en plus des normes DIN/VDE et CEI. Toutes les valeurs d'essai et de mesure sont consignées dans des procès-verbaux et des cartes de contrôle. L'entreprise a mis en place son système qualité en 2002 et a obtenu la certification ISO 9001 de QMI Canada le 24 juillet 2004.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Figure N° 11: Logo d'ELECTRO-INDUSTRIES d'Azazga



La source : document interne d'ELECTRO-INDUSTRIES

1.2. Historique d'ELECTRO-INDUSTRIES d'Azazga

ELECTRO-INDUSTRIES est créée à la fin de l'année 1998 dans le cadre de la restructuration de l'entreprise nationale électrotechnique (ENEL). C'est une entreprise publique économique, une « société par actions », dont le capital social est détenu à 100% par la Société de Gestion des Participations de l'État, CABELEQ.rna. Elle opère en tant que complexe intégré, établi en collaboration avec des partenaires allemands (SIEMENS), et fabrique et commercialise des moteurs, alternateurs et transformateurs depuis son démarrage en 1985.

Le complexe a été restructuré en deux unités au cours de l'année 2007. ELECTRO-INDUSTRIES dispose d'un capital social de 4 753 millions de dinars et emploie actuellement 853 personnes réparties entre la direction générale, les deux entités de production et l'unité de prestation technique. Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 1 820 millions de dinars pour l'année 2006.

La restructuration de SONELEC en 1983 a donné naissance à cette entreprise, dont ENEL (Entreprise Nationale des Industries Electrotechniques) était une partie.

Le complexe de matériels électriques industriels a été mis en service en 1985 pour l'unité transformatrice et en 1986 pour la fabrication de moteurs alternateurs.

La cession de l'entreprise ENEL en décembre 1998 a donné naissance à un centre de formation et à l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES.

1.3. Les activités d'ELECTRO-INDUSTRIES

Les activités d'ELECTRO-INDUSTRIES se concentrent sur la fabrication et le contrôle de produits conformes aux normes DIN/VDE et aux normes internationales,

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

notamment les recommandations européennes (CEI). Avec une part de marché locale significative de 70%, l'entreprise est divisée en trois unités de production : fabrication de moteurs électriques, fabrication de transformateurs et prestations techniques.

1.3.1. Unité de fabrication des moteurs électriques

Les moteurs électriques basse tension (BT) fabriqués par ELECTRO-INDUSTRIES sont principalement des moteurs asynchrones triphasés à une ou deux vitesses. Ces moteurs peuvent également être monophasés avec deux condensateurs (pour le démarrage et le fonctionnement permanent). Ils sont construits avec une carcasse ventilée en alliage d'aluminium ou en fonte. Les rotors sont disponibles en court-circuit à simple ou double cage d'écureuil, utilisant de l'aluminium pur (99,95%) pour les petites et moyennes puissances, et des barres de cuivre ou des alliages de cuivre pour les grandes puissances. ELECTRO-INDUSTRIES a une capacité théorique de production de 60 000 unités par an pour ces moteurs.

1.3.2. Unité de fabrication des transformateurs de distribution

L'unité de fabrication des transformateurs de distribution d'ELECTRO-INDUSTRIES produit des transformateurs conformes aux recommandations de la CEI 60076 et de la VDE 0532. Ces transformateurs sont triphasés et peuvent être de type extérieur ou intérieur, avec différentes configurations telles que respirant ou étanches à remplissage total, et équipés de bornes embrochables ou en porcelaine.

Ils sont immergés dans un diélectrique caloporteur minéral selon la norme EN CEI 60076, avec un système de refroidissement de type ONAN. Ces transformateurs sont conçus pour fonctionner de manière continue à une fréquence de 50 Hz, dans des conditions d'altitude et de température ambiante ne dépassant pas 1000 m et 40°C respectivement. La partie active comprend deux enroulements MT et BT en cuivre électrolytique, disposés concentriquement sur un circuit magnétique de tôles à grains orientés.

La capacité de production d'ELECTRO-INDUSTRIES pour les transformateurs est de 5000 unités par an.

1.4. Les missions d'ELECTRO-INDUSTRIE

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Les missions d'ELECTRO-INDUSTRIE sont multiples en tant qu'entreprise publique à vocation économique, comprenant la conception, la production et la commercialisation des produits électroniques.

1.4.1. La conception

En ce qui concerne la conception, elle repose sur une amélioration continue des processus, des produits et des services. L'entreprise dispose de ses propres laboratoires pour l'analyse physique et chimique des produits, la maintenance et le contrôle des équipements utilisés.

En termes de qualité, ELECTRO-INDUSTRIE a mis en place son système qualité en 2002 et a obtenu la certification ISO 9001 :2000 par QMI Canada le 24 juillet 2004. Elle a depuis adopté la version 2008 de la norme ISO 9001, qui clarifie certains éléments du texte, favorise l'approche processus et vise à améliorer l'efficacité du système de management de la qualité.

L'objectif principal d'ELECTRO-INDUSTRIE est d'accroître la satisfaction des clients en respectant leurs exigences.

1.4.2. La production

La production d'ELECTRO-INDUSTRIE la positionne en tant que principale entreprise dans le domaine de l'industrie électronique, se concentrant sur le marché des biens d'équipements. Ses activités comprennent la fabrication de transformateurs de distribution, de moteurs électroniques asynchrones, d'alternateurs triphasés et le montage de groupes électrogènes.

Environ 70% des besoins du marché en transformateurs sont couverts par la capacité de production de l'entreprise, tandis que celle des moteurs représente environ 30%.

1.4.3. La commercialisation

En ce qui concerne la commercialisation, ELECTRO-INDUSTRIE est le seul fabricant en Algérie des produits mentionnés ci-dessous, assurant à la fois leur vente et les services après-vente pour élargir son champ d'activité et fidéliser sa clientèle.

Pour les transformateurs, le principal marché d'ELECTRO-INDUSTRIE est la SONALGAZ, ainsi que divers clients opérant dans le secteur de l'électricité.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

En ce qui concerne la gamme de moteurs, les marchés concernés sont divers et touchent principalement :

- Le marché des biens de consommation ;
- Les administrations ;
- Le marché des biens d'équipements ;
- Le marché industriel.

La production actuelle d'ELECTRO-INDUSTRIE est vendue sur le marché algérien, générant un chiffre d'affaires de 1,8 milliard de dinars pour l'année 2017.

1.5. Les objectifs de ELECTRO-INDUSTRIE

Les objectifs de ELECTRO-INDUSTRIE sont diversifiés et comprennent à la fois des objectifs institutionnels et commerciaux.

Les objectifs institutionnels de l'entreprise comprennent :

- Promouvoir son image de marque ;
- Mettre en avant les aspects positifs de l'entreprise dans la société.

En ce qui concerne les objectifs commerciaux pour les produits transformateurs, ils comprennent :

- La recherche de nouveaux clients ;
- L'augmentation de la part de marché.

1.6. L'organigramme de l'entreprise « ELECTRO-INDUSTRIE »

La direction de l'entreprise est administrée par un président directeur général (PDG), qui a pour mission d'assurer la coordination entre divers départements de l'entreprise. Il prend des décisions stratégiques. Du point de vue organisationnel, il est épaulé dans ses tâches par des assistants.

L'entreprise « ELECTRO-INDUSTRIE » contient 5 directions et 3 unités qui veillent à assurer le bon fonctionnement du processus de la production de l'entité et atteindre l'objectif principal qui est la satisfaction des besoins du marché afin de dégager le maximum de profit. Elle est représentée selon l'organigramme (annexe n°01).

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Section 02 : Aspect méthodologique de l'enquête de terrain

Dans le cadre de notre étude de cas, nous avons mené une enquête de terrain au sein de l'entreprise ENEL, portant sur la procédure d'importation de la matière cuivre. Cette méthodologie nous a permis de recueillir des données réelles et concrètes, nécessaires à l'analyse de notre problématique.

2.1. Objectifs de l'enquête

Chaque enquête de terrain poursuit des objectifs bien définis qui orientent la collecte et l'analyse des données. Dans le cadre de notre étude au sein de l'entreprise ENEL, notre enquête visait à atteindre les objectifs suivants :

- Comprendre le déroulement global de la procédure d'importation de la matière cuivre au sein de l'entreprise.
- Identifier les différentes étapes administratives, techniques et logistiques de cette procédure.
- Reconnaître les documents utilisés dans chaque phase de l'importation.
- Cerner le rôle des différents intervenants internes dans le processus.
- Repérer les éventuelles difficultés ou contraintes rencontrées par l'entreprise lors de la mise en œuvre de la procédure.
- Collecter des données concrètes permettant d'alimenter l'analyse de notre étude de cas.

2.2. Outils de collecte des informations

Pour recueillir des données pertinentes et fiables, nous avons eu recours aux outils suivants :

2.2.1. L'observation directe

Il s'agit d'une technique de collecte d'informations qui consiste à observer de manière attentive et systématique les comportements, les actions et les situations dans leur contexte naturel. Dans notre cas, nous avons observé directement les pratiques mises en œuvre par les agents chargés de la procédure d'importation au sein de l'entreprise. Cette méthode nous a permis d'obtenir des données authentiques et de mieux comprendre la réalité du terrain.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

2.2.2. La documentation

Cette méthode repose sur l'analyse de documents existants au sein de l'entreprise. Elle nous a permis d'accéder à des informations concrètes, précises et souvent formalisées. Parmi les documents consultés, nous pouvons citer les bons de commande, les factures, les bordereaux de livraison, les contrats d'achat, ainsi que les dossiers relatifs à l'importation. L'analyse documentaire nous a aidés à reconstituer les différentes étapes de la procédure et à en vérifier la conformité administrative.

2.2.3. L'entretien

En complément de l'observation et de la documentation, nous avons également mené des entretiens non structurés ou semi-directifs avec certains responsables de l'entreprise. Ces échanges nous ont permis de poser des questions précises et d'obtenir des explications claires sur certaines pratiques, documents ou décisions. Ils ont également permis de mieux comprendre le rôle de chaque intervenant dans la chaîne d'importation.

2.3. Chronologie de l'enquête

Notre enquête de terrain s'est déroulée sur une durée de trois mois, allant de février à mai 2025. Cette période nous a permis de collecter progressivement les informations nécessaires à notre étude, grâce aux différentes techniques mentionnées ci-dessus.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Section 03 : Le suivi d'une opération d'importation chez EPE

Toutes les entreprises industrielles utilisent des matières premières, des composantes ou produits semi finis provenant d'autres entreprises. Pour notre étude, les approvisionnements proviennent de l'étranger (France).

L'étude de cas que nous avons choisis est l'importation du fil d'acier cuivré de diamètre 2,65 mm, destiné à la fabrication de transformateurs de divers modèles.

3.1. Le processus d'achat dans l'entreprise ENEL

Toute entreprise spécialisée dans la prestation ou la production, à l'instar de l'entreprise ENEL, doit procéder à l'acquisition de divers produits et matières nécessaires à la réalisation de son activité. Ces achats doivent répondre à plusieurs critères : une qualité optimale, une quantité suffisante, un coût maîtrisé et des délais de livraison respectés.

Afin d'assurer ces conditions, ENEL procède généralement par appel d'offres pour effectuer ses achats. Selon le montant des fournitures, cet appel d'offres peut être de nature nationale ou internationale. Il convient de souligner que ENEL, dans la majorité de ses opérations d'approvisionnement dépassant le seuil de huit millions de dinars (8.000.000 DA), a recours à l'importation.

3.1.1. L'expression du besoin

Le processus d'achat chez ENEL débute par le service commercial, qui réalise une analyse approfondie des éléments suivants :

- L'état des stocks,
- Les prévisions de ventes,
- Les commandes en cours,
- La tendance du marché.

Sur la base de cette analyse, le service commercial fixe les objectifs de production à atteindre. Ces objectifs sont ensuite transmis au service production sous forme de quantités à produire, classées par ordre de priorité.

À son tour, le service production d'ENEL examine les objectifs reçus et établit un programme d'approvisionnement, dans lequel il définit avec précision :

- Les produits et les matières premières nécessaires,

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

- Les quantités requises,
- Les délais souhaités.

Ce programme d'approvisionnement est ensuite communiqué au service achats d'ENEL pour exécution.

3.1.1.1. Le calcul du besoin net

Le besoin net est calculé sur la base d'un programme prévisionnel de production ainsi que de la nomenclature des produits.

A. La détermination du besoin brut annuel chez ENEL

Le besoin brut annuel chez ENEL se calcule selon la formule suivante :

Besoin brut annuel = Nombre d'appareils à produire dans l'année + 2 mois de stock de sécurité \times Coefficient de consommation

Cette méthode permet à ENEL d'anticiper avec précision les quantités de matières premières à commander, en tenant compte d'une marge de sécurité pour éviter toute rupture de stock.

B. Détermination des niveaux de stock au sein de l'entreprise ENEL

La gestion des stocks représente une étape essentielle dans le processus d'approvisionnement d'ENEL, car elle permet de déterminer avec précision les quantités réellement disponibles avant de procéder à toute nouvelle commande.

Le stock disponible chez ENEL se calcule selon la formule suivante :

Stock disponible = stock en magasin + atelier + expédition + l'en cours réception + solde Commande (commande non livrée)

Ce calcul permet à ENEL d'avoir une vision globale de l'état de ses approvisionnements, en tenant compte non seulement des quantités physiquement présentes, mais également de celles en transit ou en attente de réception.

Par ailleurs, ENEL procède à trois types de consultations dans le cadre de ses approvisionnements, comme l'illustre le tableau suivant :

Tableau N° 20 : les trois types de consultations dans le cadre des approvisionnements d'ENEL

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Code	Désignation	Quantité
344 364	Fil acier cuivre 2.65 mm	651. 10 kg

Une fois la demande d'approvisionnement interne (DAI) établie, elle est confirmée, imprimée en deux exemplaires, puis soumise à validation et signature par les responsables suivants :

- Le chef de section gestion prévisionnelle
- Le chef de département commercial
- Le directeur de l'entreprise ENEL

Après signature, un exemplaire est conservé par le service gestion prévisionnelle et des stocks, tandis que le second est transmis au service achats.

Le responsable des achats est alors chargé de mettre en œuvre la procédure d'achat. Cela comprend notamment l'élaboration et la mise à jour de la liste des fournisseurs sur la base des procès-verbaux d'homologation et d'évaluation.

Avant de lancer la consultation, l'acheteur détermine le montant estimatif du marché, en se référant aux prix unitaires des matières premières des exercices précédents. Cette évaluation lui permet de choisir le type de consultation le plus approprié : restreinte, ouverte ou directe.

C. La vérification des besoins au sein d'ENEL

Dès réception du programme d'approvisionnement transmis par le service production, le service achats et approvisionnements d'ENEL procède à une vérification rigoureuse portant sur les éléments suivants :

- La nature du besoin exprimé
- Les quantités demandées
- Les délais souhaités

Une fois la vérification achevée, le service achats procède au lotissement du besoin (c'est-à-dire la division en lots homogènes) ainsi qu'à son évaluation.

Avant tout lancement d'appel à la concurrence, un cahier des charges complet est rédigé. Ce document permet d'informer les fournisseurs intéressés sur :

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

- La nature et la consistance des prestations ou fournitures attendues
- Les conditions générales et particulières de participation, d'évaluation, d'attribution et d'exécution
- Les prescriptions techniques
- Le cahier des prescriptions spéciales, qui constitue le projet de contrat

3.2. Le lancement d'un appel d'offres chez ENEL

Une fois le cahier des charges finalisé et toutes les données techniques collectées, le service achats et approvisionnements d'ENEL procède au lancement d'un appel d'offres. Celui-ci peut être national ou international, selon le montant estimatif du marché.

L'appel d'offres est publié via plusieurs canaux de communication, notamment le site officiel de l'entreprise ENEL ainsi que dans les journaux nationaux.

Cette publication comprend les informations suivantes :

- le nom de l'entreprise ENEL à l'origine de l'appel d'offres
- La référence de l'appel d'offres et la date limite de dépôt des offres
- Les différents lots et sous-lots concernés
- L'adresse de dépôt des plis et les modalités de leur conditionnement

Afin de garantir une concurrence élargie, ENEL prend l'initiative de contacter directement les fournisseurs potentiels par divers moyens (fax, courrier électronique, téléphone, etc.).

3.2.1. Lancement de la consultation au sein de l'entreprise ENEL

Après la réception de la demande d'approvisionnement interne (DAI) par le service achats, l'acheteur procède au lancement de la consultation pour la fourniture de fil d'acier cuivré de diamètre 2,65 mm. Pour ce faire, il consulte le fichier fournisseurs de l'entreprise ENEL, qui regroupe toutes les informations nécessaires permettant de répondre aux exigences techniques et commerciales.

Dans ce cadre, est considéré comme fournisseur homologué tout fournisseur ayant remis des échantillons pour essais, dont les résultats se sont révélés concluants, et ayant passé avec succès une commande test.

Dans le cas étudié, les fournisseurs consultés sont :

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

- SOFILEC (France)
- CUNEXT (Espagne)
- CAROBRONZE (Belgique)

L'acheteur adresse à chacun de ces fournisseurs une demande d'offre par courrier électronique. Cette demande précise les conditions commerciales attendues, notamment le prix unitaire, les délais de livraison et le mode de paiement.

La consultation lancée comporte les éléments suivants :

- Une date d'émission fixée au 17 septembre 2023
- Un numéro de référence F85/2023
- La désignation précise de la marchandise

Le délai imparti pour la remise des offres est de 15 jours. Ainsi, la date limite de réception des propositions est fixée au 2 octobre 2023.

Parallèlement à cette consultation, l'acheteur poursuit une recherche de nouvelles sources d'approvisionnement afin d'élargir la base fournisseur.

Les offres reçues sont accompagnées d'échantillons techniques, qui sont transmis au service technique d'étude et de développement pour la réalisation d'essais d'homologation. Ces essais visent à valider la conformité des produits par une présérie. Selon les résultats, les fournisseurs peuvent être soit présélectionnés, soit rejetés.

Les fournisseurs présélectionnés à l'issue de cette procédure sont ensuite intégrés dans le fichier des fournisseurs homologués d'ENEL et pourront être sollicités pour les consultations futures.

3.2.2. Évaluation et sélection des fournisseurs au sein de l'entreprise ENEL

À l'issue de la date limite de réception des offres dans le cadre de l'appel d'offres, tous les plis reçus sont enregistrés en fonction de leur date et heure d'arrivée. Ces plis sont ensuite transmis, dès le premier jour ouvrable suivant la date de clôture, à une commission spécialement désignée à cet effet : la commission d'ouverture.

Cette commission a pour mission d'ouvrir les plis en séance officielle, d'énumérer leur contenu, et de s'assurer que toutes les pièces requises sont bien présentes.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Si l'appel d'offres est déclaré fructueux, c'est-à-dire si au moins trois offres conformes ont été reçues, un tableau comparatif est alors élaboré. Ce tableau reprend les principales informations issues des offres : prix, délais, conditions de paiement, garanties techniques, etc.

Ce tableau comparatif ainsi que l'ensemble des offres sont ensuite soumis à l'examen d'une seconde commission, appelée commission d'évaluation. Cette dernière a un double rôle :

Vérifier que l'ensemble de la procédure de consultation a été respectée conformément à la réglementation en vigueur.

Procéder à l'analyse détaillée des offres, en comparant les propositions reçues sur les plans technique, commercial et financier.

L'objectif de cette évaluation est d'identifier le fournisseur qui présente l'offre la plus avantageuse, répondant à toutes les exigences exprimées dans le cahier des charges, tout en proposant les meilleures conditions, notamment en termes de coût, de qualité et de délai.

3.2.3. La réception et l'exploitation des offres

La réception et l'exploitation des offres représentent une étape clé dans le processus d'achat, assurant la collecte, la confidentialité et l'analyse rigoureuse des propositions des fournisseurs.

3.2.3.1. La réception des offres

Les soumissionnaires sont tenus de présenter leurs offres techniques et financières dans deux enveloppes distinctes portant respectivement les mentions « offre technique » et « offre financière », ainsi que le nom du soumissionnaire.

Ces deux enveloppes sont ensuite insérées dans une troisième enveloppe anonyme ne comportant que les mentions réglementaires, sans identification directe du soumissionnaire.

Le contenu de l'offre technique doit inclure :

- Le cahier des charges
- La déclaration à souscrire
- La fiche technique de la matière

Le contenu de l'offre financière doit comprendre :

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

- La facture pro forma
- La déclaration de probité
- La lettre de soumission

3.2.3.2. Les commissions

A. La commission d'ouverture des plis (COP)

Le 11 février 2023 à 14h, la commission d'ouverture des plis s'est réunie pour l'ouverture des plis relatifs à la consultation numéro 85, concernant la fourniture de fil d'acier cuivré de diamètre 2,65 mm.

Cette commission est chargée de vérifier la conformité administrative des dossiers soumis par les fournisseurs.

À l'issue de la séance, un procès-verbal de réunion est rédigé par le président de la commission, puis transmis à la commission d'évaluation des offres pour étude approfondie.

Les offres enregistrées sont les suivantes :

- **Soumission n°01 – Référence : 01/2023 du 02/01/2023**

Fournisseur : CUNEXT (Espagne)

Offre technique :

- Cahier des charges : renseigné et cacheté
- Déclaration à souscrire (2 pages) : signée et cachetée
- Déclaration de probité

Offre financière :

- Lettre de soumission
- Facture pro forma n°50 433 du 08/02/2023 (FOB)
- **Soumission n°02 – Référence : 08/2023 du 16/01/2023**

Fournisseur : SOFILEC (France)

Offre technique :

- Cahier des charges : renseigné, signé, daté et cacheté (9 pages)
- Déclaration à souscrire (3 pages) : signée et cachetée
- Déclaration de probité

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

- Fiche technique
- Certificat ISO 9001-2008

Offre financière :

- Lettre de soumission

B. La commission d'évaluation des offres (CEO)

Une fois que la commission d'évaluation des offres a reçu le procès-verbal, celle-ci élimine les offres non conformes à l'objet du marché et aux exigences du cahier des charges. Elle établit, dans une première phase, le classement technique des offres sous forme de tableau de notation, afin d'écartier celles qui n'ont pas obtenu la note minimale prévue.

Dans la deuxième phase, elle établit un tableau comparatif des offres (TCO) dans le but de déterminer la meilleure offre technico-commerciale.

Décision de la CEO À la fin de la réunion, la CEO attribue provisoirement le marché au soumissionnaire SAFET/Italie pour le motif suivant : meilleure offre technico-commerciale.

Un procès-verbal de réunion est alors établi et transmis à la structure commerciale, qui rédige un rapport de présentation destiné à la Commission des Marchés de l'Unité (CMU). Le service des achats rédige à son tour un rapport de présentation à la commission des marchés, conformément aux recommandations de la CEO.

Le 25/11/2025, en raison de l'incapacité de production et des difficultés rencontrées par l'entreprise concernant l'importation de matière première, la direction générale et l'unité commerciale ont décidé de réduire la quantité à produire de transformateurs (FB1-350 et FB2-340) à 6051,10 kg. Un nouveau programme global de production pour l'année 2025 a alors été établi.

Suite à cette actualisation, la quantité initiale prévue dans la consultation N°F85/2025 est revue à la baisse, passant de 9200 kg à 6051 kg. Une nouvelle DAI a donc été émise pour 6051 kg.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Après avoir informé les deux fournisseurs du changement via un courrier officiel, ceux-ci ont accepté de maintenir les conditions commerciales initiales, malgré les nouvelles quantités. Ils ont transmis de nouvelles factures pro forma avec des quantités minimales liées aux exigences d'emballage propres à chaque fournisseur :

- SOFILEC/France : 3 conteneurs de 20 pieds, à raison de 25 tonnes par paire de conteneurs.
- CUNEXT/Espagne : 2 conteneurs de 20 pieds, à raison de 20 tonnes par conteneur.

Après examen des offres par l'acheteur, le choix de SOFILEC/France a été retenu, motivé par :

- Un nombre de conteneurs réduit de 50 % par rapport à son concurrent ;
- Une quantité minimale exigée inférieure de 10 tonnes par rapport à son concurrent ;
- Une meilleure compétitivité du prix unitaire FOB ;
- Un mode de paiement avantageux.

3.4. Validation du marché

La validation du marché constitue une étape cruciale dans le processus d'achat, assurant que toutes les procédures préalables ont été respectées avant de formaliser l'engagement entre l'entreprise et le fournisseur.

3.4.1. Passation de la commande

La passation de la commande s'effectue après obtention de l'accord de la commission des marchés, laquelle vérifie le respect de toute la procédure d'achat.

Cela est suivi par l'établissement du contrat, qui constitue un accord contraignant entre deux parties : l'une s'engage à vendre, l'autre à payer contre la marchandise achetée. Chez ELECTRO-INDUSTRIES, le contrat repose sur plusieurs articles incluant :

- L'objet du contrat,
- Le mode de passation,

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

- Le montant,
- Les conditions de règlement,
- Les données bancaires,
- La facturation,
- Les plannings de livraison,
- Les fiches techniques et certificats de conformité,
- Les pénalités de retard,
- Les garanties,
- Le transport, etc.

Après le procès-verbal de la commission des marchés, l'acheteur établit, selon le montant, un bon de commande en quatre exemplaires à enregistrer dans le système Ach-Test.

Répartition des exemplaires :

- Un au fournisseur ;
- Un à la structure finances et comptabilité ;
- Un à la gestion des stocks ;
- Un pour archivage au service achat.

Une fois le contrat signé et cacheté par le fournisseur, celui-ci envoie les quatre exemplaires par DHL au service achat pour signature côté ENEL, en parallèle avec la fiche de vérification qui doit également être signée.

L'acheteur doit obtenir la confirmation du fournisseur.

3.4.2. Suivi de la commande

Une fois le contrat signé, l'entreprise attend la livraison des marchandises conformément aux plannings de distribution.

3.4.3. Réception de la commande

La réception est une procédure logistique essentielle. Elle constitue un point de transfert entre le fournisseur et l'entreprise.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Chaque commande fait l'objet d'une étude de dossier par le service transit, qui se charge du dédouanement et de l'assurance. Chaque document est vérifié séparément — notamment pour les produits sensibles qui nécessitent des pièces spécifiques.

Une fois les documents complets, le service transit se rend au port ou à l'aéroport pour faire une déclaration officielle à la douane. Un inspecteur effectue alors un contrôle visuel de conformité des produits avant de délivrer une autorisation de transport.

La marchandise est ensuite acheminée vers l'entreprise pour un contrôle qualitatif et quantitatif, avant que le service financier ne procède au paiement, selon les conditions contractuelles.

3.5. Le paiement et l'expédition de la marchandise

Une fois le contrat conclu, le transitaire doit entamer la domiciliation bancaire, une étape essentielle qui s'effectue comme suit :

Le service achat transmet au service financier un courrier pour l'ouverture d'une remise documentaire à vue. Ce dernier adresse ensuite une demande d'importation bancaire à la banque ENEL (BEA), laquelle sera complétée par le service transit.

3.5.1. L'expédition de la marchandise

La première expédition de fil d'acier cuivré Ø2.65 mm, code N°18/0089, est prévue pour le 25/11/2025, avec une quantité de 20 000 kg.

L'expédition suit l'Incoterm FOB, convenu entre les deux parties, et se fera par voie maritime.

Avant l'expédition, le fournisseur est tenu de transmettre au service achat, 48 heures avant l'embarquement, les documents d'expédition, notamment l'avis d'expédition, qui informe sur :

- La date d'expédition ;
- Le nom du navire ;
- Le port d'embarquement et le port de débarquement ;

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

- Les documents accompagnant la marchandise :
 - Certificat d'origine ;
 - Liste de colisage ;
 - Facture commerciale ;
 - Certificat de conformité.

Après l'acheminement de la marchandise au quai du port d'embarquement, le fournisseur établit un connaissement mentionnant le nombre de colis et la nature de la marchandise. Ce document est transmis au commandant du navire, qui assurera le transport.

Une fois le connaissement signé et enregistré, le fournisseur envoie par fax la facture commerciale, mentionnant la nature, le montant de la marchandise ainsi que le connaissement. Ensuite, il transmet l'ensemble des documents à sa banque, qui les transfère à la banque de l'acheteur (BEA).

3.5.2. La souscription de l'assurance

L'assurance étant à la charge de l'acheteur dès la mise à FOB, le service achat, dès réception de l'avis d'expédition, procède à l'établissement et à la transmission d'un avis d'aliment à la compagnie d'assurance SAA (Société Algérienne d'Assurance), comportant les éléments suivants :

- Valeur assurée : 37 885,37 DA
- Taux de prime d'assurance : 17 %
- Montant de la prime d'assurance :

Prime=37885,37×0,17=6 738,61 DA

3.5.3. L'avis d'arrivée de la marchandise

Lorsque les documents arrivent à la banque extérieure d'Algérie (BEA), celle-ci émet un avis d'arrivée des documents, qu'elle transmet à ENEL pour l'informer officiellement de l'arrivée des marchandises.

Une fois l'avis reçu, il est nécessaire de procéder à l'endossement du connaissement original, ce qui permettra à ENEL de retirer la marchandise du port.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Ensuite, le service achat demande au service comptabilité de délivrer un ordre de virement à la banque (BEA) au profit du fournisseur. Lorsque l'ordre est établi, l'acheteur le présente à la banque, qui remet alors les documents nécessaires au dédouanement.

Les documents délivrés par la banque sont :

- 02 connaissements originaux ;
- 04 listes de colisage ;
- 03 certificats d'origine ;
- 10 factures de conformité et d'analyse de la marchandise ;
- 01 certificat de circulation de marchandise.

2.6. Dédouanement et réception de la marchandise

2.6.1. Ouverture du dossier de dédouanement (la déclaration en détail)

Après réception des documents d'expédition de la marchandise par la banque du fournisseur SOFILEC, l'ENEL les transmet au transitaire afin de constituer le dossier de dédouanement et bénéficier des différents régimes applicables à l'importation.

Pour constituer ce dossier, certains documents essentiels doivent être fournis au transitaire, à savoir :

- Facture originale domiciliée ;
- Connaissance ;
- Avis d'arrivée ;
- Registre de commerce ;
- Carte fiscale ;
- Liste de colisage ;
- Certificat EUR1 (dans le cadre des accords avec l'Union Européenne) ;
- Certificat d'origine ;
- Franchise de droit (si la marchandise entre dans le cadre des accords de la ZALE - Zone Arabe de Libre-Échange) ;
- Procuration pour retirer le pli cartable et récupérer l'avis d'arrivée auprès de la compagnie de transport.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Le déclarant de l'ENEL, après réception de tous les documents nécessaires, procède à l'ouverture d'un **pli cartable**, qui est une chemise cartonnée portant un numéro de répertoire au nom de l'importateur. Ce pli cartable comprend généralement :

- Facture originale domiciliée ;
- Connaissance ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine ;
- Certificat EUR1 ;
- Avis d'arrivée.

Le déclarant se présente ensuite au **groupeur maritime** muni du pli cartable et remet au bureau de douane le connaissance consigné au nom de l'ENEL ainsi qu'une copie de la carte fiscale.

Le bureau de douane transmet alors à la compagnie de transport maritime le connaissance accompagné d'un chèque pour le règlement du fret et des frais. En contrepartie, le groupeur remet à l'ENEL le **Bon à Livrer (BAD)**.

2.6.2. La déclaration simplifiée de transit routier (DSTR)

La DSTR (Déclaration Simplifiée de Transit Routier) est une procédure accordée par les services des douanes, justifiée par l'existence d'un entrepôt privé sous douane.

Elle permet le **transfert de la marchandise sous escorte** depuis le port d'Alger jusqu'à l'entrepôt douanier d'Oued Aïssi. Elle ne contient pas de calcul de droits et taxes, car il ne s'agit pas encore du dédouanement définitif.

Les documents requis pour obtenir la DSTR sont :

- L'agrément de l'entrepôt ;
- Une demande d'octroi de la procédure simplifiée de transit ;
- La soumission générale de l'entrepôt ;
- Une copie du registre de commerce.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

La DSTR est établie au port d'Alger et contient notamment les informations suivantes :

- Le poids brut et net de la marchandise ;
- Le numéro de lot et d'article ;
- La désignation précise de la marchandise.

2.6.3. Stockage du fil d'acier à l'entrepôt privé (Déclaration D11)

À l'arrivée de la marchandise à l'entrepôt, un agent de l'ENEL se charge de son **déposage**. L'entrepôt est alors **fermé à double clé** : l'une est conservée par l'ENEL, l'autre par les services des douanes.

Le déclarant de l'ENEL établit ensuite la déclaration D11 avant l'arrivée effective de la marchandise. Cette déclaration contient :

- Le libellé et le code de la déclaration ;
- Les coordonnées du fournisseur, de l'acheteur et du transitaire ;
- La valeur de la marchandise ;
- Le pays d'origine de la compagnie maritime ;
- Les codes d'enregistrement des marchandises.

La déclaration D11 est déposée au **bureau de douane de Tizi-Ouzou**, accompagnée des pièces suivantes :

- La DSTR ;
- La note de détail ;
- La facture commerciale ;
- L'avis d'arrivée ;
- Le connaissement.

Remarque : Le séjour de la marchandise dans l'entrepôt est limité à une **durée d'un an**. Au-delà, une prorogation ou une mise à jour est nécessaire, accompagnée d'éventuelles pénalités.

2.6. Dédouanement et réception de la marchandise

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

2.6.1. Ouverture du dossier de dédouanement (déclaration en détail)

Après réception des documents nécessaires à l'expédition de la marchandise par la banque du fournisseur SOFILEC, l'ENEL les transmet au transitaire afin de constituer le dossier de dédouanement et bénéficier des régimes douaniers requis pour l'importation.

Les documents essentiels que le transitaire doit recevoir pour entamer les formalités de transit sont :

- Facture originale domiciliée ;
- Connaissance ;
- Avis d'arrivée ;
- Registre de commerce ;
- Carte fiscale ;
- Liste de colisage ;
- EUR1 (dans le cadre des accords avec l'Union européenne) ;
- Certificat d'origine ;
- Attestation de franchise de droits (dans le cadre des accords avec la ZALE - Zone Arabe de Libre-Échange) ;
- Procuration pour retirer le pli cartable et récupérer l'avis d'arrivée auprès de la compagnie de transport.

Une fois tous les documents réunis, le déclarant de l'ENEL ouvre un dossier classé dans une chemise cartonnée portant un numéro de répertoire correspondant au nom du client (importateur). Ce dossier, appelé *pli cartable*, contient notamment :

- Facture originale domiciliée ;
- Connaissance ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine ;
- EUR1 ;
- Avis d'arrivée.

Le déclarant se présente au groupeur, muni du pli cartable, et remet au bureau de douane le connaissance consigné au nom de l'ENEL ainsi qu'une copie de la carte fiscale.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Le bureau de douane transmet ensuite le connaissement à la compagnie maritime accompagné d'un chèque pour le règlement du fret et des frais. En échange, le groupeur remet à l'ENEL le *bon à délivrer* (BAD).

3.6.2. Déclaration simplifiée DSTR (transit intérieur)

La Déclaration Simplifiée de Transit Routier (DSTR) est accordée par les services des douanes et justifie l'existence d'un entrepôt privé. Cette déclaration permet le transfert des marchandises, sous escorte, du port vers l'entrepôt sous douane situé à Oued Aissi. Elle ne contient pas de calcul des droits et taxes.

Les documents nécessaires pour bénéficier de cette procédure sont :

- L'agrément de l'entrepôt ;
- La demande d'octroi de la procédure simplifiée de transit ;
- La soumission générale de l'entrepôt ;
- Le registre de commerce.

La DSTR est remplie au niveau du port d'Alger. Elle contient les mentions suivantes :

- Le poids brut et net ;
- Les numéros de gros et d'articles ;
- La désignation des marchandises.

3.6.3. Mise en entrepôt privé (déclaration D11)

À l'arrivée des marchandises, un agent de l'ENEL se charge du dépôt à l'entrepôt, fermé à double clé (une détenue par l'ENEL, l'autre par la douane).

Le déclarant établit la déclaration D11 avant l'arrivée de la marchandise. Cette déclaration contient :

- Le libellé et le code de la déclaration ;
- Les coordonnées du fournisseur, de l'acheteur et du transitaire ;
- La valeur de la marchandise ;
- Le pays d'origine de la compagnie maritime ;

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

- Les codes d'enregistrement des marchandises.

La D11 est déposée auprès du bureau des douanes de Tizi-Ouzou, accompagnée des documents suivants :

- La DSTR ;
- La note de détail ;
- La facture commerciale ;
- L'avis d'arrivée ;
- Le connaissement.

Remarque : La durée de séjour d'une marchandise en entrepôt est d'un an. Passé ce délai, une prorogation est possible, sinon une mise à jour accompagnée de pénalités est exigée.

3.6.4. Déclaration définitive D03 (mise à la consommation)

Lorsque l'unité de production a besoin de la marchandise, elle en informe le service transit. Ce dernier engage la procédure de dédouanement définitif, en transformant la D11 en D03 (déclaration de mise à la consommation), avec le paiement des droits et taxes.

La déclaration D03 est accompagnée des pièces suivantes :

- Copie de la D11 ;
- Avis d'arrivée ;
- Connaissement ;
- Facture originale domiciliée (avec cachet de la banque) ;
- EUR1 original (certificat de circulation) ;
- Attestation de franchise ;
- Attestation d'assurance ;
- Copie du registre de commerce ;
- Note de détail ;
- Grille de saisie.

3.6.5. Paiement des droits et taxes et enlèvement de la marchandise

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Après vérification et liquidation de la déclaration par l'inspecteur, l'ENEL prépare un chèque pour régler les droits et taxes, à remettre à la recette des douanes. Une quittance est ensuite délivrée, attestant du paiement. Ce document est remis à l'inspecteur qui autorise l'enlèvement de la marchandise.

3.6.6. Réception du fil d'acier

Une fois la marchandise dédouanée, les agents des douanes peuvent procéder à un contrôle complet :

- Exactitude de l'espèce tarifaire ;
- Valeur déclarée (base de calcul des droits et taxes) ;
- Origine de la marchandise ;
- Quantité de la marchandise.

a) Contrôle quantitatif

Le fil d'acier est accompagné d'un bulletin de livraison. Les agents du service réception vérifient les quantités, signalent les manquants ou excédents, et notent les éventuels dégâts. Un procès-verbal (PV) de réception est saisi sur le système interne.

Un bulletin de réception (BR) est alors établi par le service réception, puis transmis à l'inspection matière.

b) Contrôle qualitatif

L'inspection matière évalue la conformité du fil d'acier. Si celle-ci est confirmée, le bulletin de réception est transmis aux services concernés :

- Le service achats valide la conformité et autorise le paiement ;
- Le service comptabilité comptabilise l'entrée réelle de la marchandise ;
- Le service financier effectue le paiement.

Tous les fils d'acier sont contrôlés et validés, tant quantitativement que qualitativement. Le bulletin de réception est signé sans réserve.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

2.6.7. Stockage du fil d'acier

La structure commerciale chargée de la gestion des stocks reçoit le bulletin de réception, procède à l'enlèvement de la marchandise pour stockage, enregistre les produits dans les fiches casiers, et signe le bulletin de réception.

Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein d'Electro industrie d'Azazga

Conclusion du 3^{ème} chapitre

À travers notre stage pratique effectué au sein de l'entreprise ENEL à l'unité froid, nous avons constaté que cette dernière a réalisé avec succès une opération d'importation, témoignant d'une organisation rigoureuse et d'une logique de travail bien établie. L'acheteur a pour mission le traitement des commandes ainsi que l'évaluation des fournisseurs, s'appuyant sur la collecte d'informations pertinentes, ce qui permet une sélection efficace des fournisseurs et la gestion des commandes de matières premières.

Le service achat collabore étroitement avec le service transit pour assurer le bon déroulement de l'opération d'importation. L'acheteur suit le processus jusqu'à l'expédition des marchandises, tandis que le service transit prend en charge les formalités douanières et le dédouanement à l'arrivée des marchandises au port.

Concernant le paiement, ENEL a opté pour la remise documentaire en raison de sa simplicité et de sa sécurité. Le mode de transport choisi est le transport maritime, adapté à la valeur et au poids importants des marchandises importées.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion générale

Conclusion générale

Ce mémoire s'intéresse à l'analyse de la procédure d'importation au sein de l'entreprise publique ENEL de Tizi Ouzou, dans un contexte où les échanges internationaux constituent un levier stratégique pour compenser les insuffisances de la production locale et garantir l'approvisionnement en équipements et technologies indispensables. Pour ce faire, nous avons mobilisé une démarche combinant une revue de la littérature (ouvrages spécialisés, articles scientifiques, documents réglementaires) et un travail de terrain réalisé au sein du service approvisionnement d'ENEL, afin d'observer de manière concrète chaque étape du processus, de l'expression du besoin jusqu'à la réception et la mise à disposition des marchandises.

L'analyse théorique a permis de retracer les grandes phases du commerce international et de la procédure d'importation, mettant en exergue les normes universelles (incoterms, documents douaniers, assurances) ainsi que les particularités propres au contexte algérien (autorisation de la Commission nationale des importations, contraintes de change, exigences de la Banque d'Algérie). Sur le terrain, nous avons constaté que, bien que le schéma de base reste aligné sur les standards internationaux, ENEL a adapté ses pratiques pour répondre aux spécificités locales : formalisation stricte des appels d'offres, utilisation systématique de lettres de crédit confirmées, souscription d'assurances multimodales, et suivi hebdomadaire des expéditions via des tableaux de bord partagés entre achats, finance et logistique.

Les entretiens et l'observation directe ont mis en lumière le rôle central du service approvisionnement, dont l'organisation interne repose sur un organigramme clair et des procédures documentées. La coordination étroite entre les différents métiers (achats, juridique, finance, logistique, douanes) assure une traçabilité et une réactivité face aux aléas : délais de dédouanement, variations du taux de change ou problèmes de transport. Par ailleurs, l'usage d'outils informatiques, quoique partiel, contribue à la fiabilité des informations et à la réduction des erreurs.

À l'issue de cette étude, nous pouvons affirmer que :

1. La procédure d'importation d'ENEL conjugue un cadre international standard et des exigences réglementaires nationales, lesquelles conditionnent fortement les délais et la conformité des opérations.

Conclusion générale

2. Les instruments financiers (lettres de crédit, garanties bancaires) et logistiques (incoterms adaptés, assurances multimodales) jouent un rôle déterminant pour sécuriser les flux et limiter les risques, sans toutefois permettre d'éliminer totalement les aléas liés au change et aux procédures douanières.

3. Une organisation interne structurée, fondée sur une coordination régulière et des outils de suivi partagés, est essentielle pour garantir la performance et la traçabilité de l'importation, même si l'automatisation des processus reste perfectible.

Ainsi, nos hypothèses de recherche, formulées au démarrage de ce travail, sont confirmées par les observations et les données recueillies : la spécificité du cadre réglementaire algérien module la procédure d'importation, les mécanismes de financement et de logistique permettent d'atténuer les risques, et l'organisation interne d'ENEL assure un suivi rigoureux jusqu'à la livraison des biens.

Chaque recherche comporte naturellement ses points forts et ses limites : si nous avons veillé à conjuguer solidité méthodologique, rigueur d'analyse et immersion pratique au sein d'ENEL, certaines contraintes—temps limité de stage, accès restreint à certaines données internes, périmètre circonscrit à une seule entreprise—restent inévitables. Nous avons néanmoins déployé tous nos efforts pour offrir un travail exhaustif et exact, en mobilisant les meilleures sources théoriques et en confrontant en continu nos observations de terrain aux cadres réglementaires et conceptuels. Nous espérons sincèrement que cette étude contribue de manière utile à la compréhension et à l'amélioration des procédures d'importation en Algérie, et qu'elle servira de référence pour de futures recherches dans ce domaine.

BIBLIOGRAPHIE

1. Ouvrages (livres)

- Angelmar Reinhard, *Les conflits dans les canaux de distribution*, in Helfer J.-P. et Orsoni J. (eds), *Encyclopédie de Management*, Vuibert, Paris, 1992
- Baroux Jean-Louis, *Transport aérien : ces vérités que l'on vous cache*, L'Archipel, Paris, 2017
- Barthélemy Bernard, Courrèges Philippe, *Gestion des risques*, Éditions d'organisation, Paris, 2004
- Beitone Alain, Cazorla Antoine, Dollo Christine, DraïAnne-Mary, *Dictionnaire de science économique*, Armand Colin, Paris, 2013
- Bécuwe Stéphane, *Commerce international et politiques commerciales*, Armand Colin, Paris, 2006
- Bourdariat Jean, *Commerce international : théories et pratique*, 2011
- Chevalier D., Duphil F., *Transporter à l'international*, Foucher, Vannes, 2009
- Dupont Christophe, *La négociation*, Dalloz, Paris, 1982
- Fouchier D., Joliet K., *Qualité et cahiers des charges*, EdEducagri, Paris, 2001
- Forterre D., Lafarage C., *Gérer les risques des achats à l'international*, Dunod, Paris, 2013
- Figliuzzi A., *Économie internationale : faits-théories-débats contemporains*, Ellipses, Paris, 2006
- Graumann-Yettou S., *Guide pratique de commerce international*, Litec, Paris, 1992
- KSOURI Idir, *Les opérations du commerce international*, Berti, Alger, 2014
- Larsary, *Le commerce international*, Dalloz, Belgique, 2005
- Legrand Ghislaine, Martini Hubert, *Management des opérations du commerce international*, Dunod, 2005, 2007
- Lelouche Y., Piquet F., *La négociation acheteur/vendeur*, Dunod, Paris, 2010
- Marchal André, *Commerce international*, Foucher, Paris, 2009
- Miani P., Venturelli N., *Transport logistique*, Le Génie des Glaciers, Chambéry, 2014
- Monod Didier-Pierre, *Moyens et techniques de paiement internationaux*, ESKA, Paris, 2007
- Mucchielli Jean-Louis, *Relations économiques internationales*, Hachette, Paris, 2001
- Nguyen-The Madeleine, *Importer*, Foucher, Paris, 2005
- Pasco Corinne, *Commerce international*, Dunod, Paris, 2002, 2006
- Rainelli Michel, *Commerce international*, La Découverte, Paris, 2003, 2023

- Vasseur, *Les transferts internationaux de fonds*, Recueil des cours de l'Académie de droit international, 1994

2. Mémoires, thèses et documents universitaires

- Chibani Rabah, *Le vade-mecum de l'import-export*, ENAG, 1997
- Cherrou Kahina, *La compétitivité dans le cadre de la mondialisation*, mémoire de magister, Université de Tizi-Ouzou, 2013–2014
- KazialaNzinga Michèle Junior, *La réglementation de change et son impact sur le commerce extérieur en RDC*, Université Protestante au Congo, 2012
- KHAL Ahmed, *La chaîne logistique en commerce international : facilitations, réalités et perspectives : cas de l'Algérie*, École Doctorale d'Économie et de Management, Oran, 2014
- MAKLOUF F., *Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe*, Université Paul, 2006
- Massimo Khaldi, *Le crédit documentaire*, Université de Tizi-Ouzou, 2009
- Mahiou A., *L'union du Maghreb arabe : des États en quête de coopération*, Revue IDARA, 1999
- Muttin George, *Le commerce extérieur de l'Algérie en 1964*, Revue de géographie de Lyon, 1965
- ZehraouiFeroudja, *La procédure d'importation : cas UPT ENIEM Tizi-Ouzou*, mémoire BTS Commerce international, 2009

3. Articles, cours et publications spécialisées

- Emmanuel Nyahoho, *Le commerce international : théories*, Paris, 2006
- HKELIFA M., HAUCHE A., *Analyse d'une opération d'importation*, Mémoire de master, UMMTO, 2015–2016
- Oualikene S., *Cours de gestion des opérations de commerce international*, UMMTO, 2016
- Poulain Élisabeth, M.M.F., *Lexique du commerce international*, Bréal, 2002
- Riad Meriem, *Risques liés au commerce extérieur*, Bulletin des Recherches Scientifiques, Centre universitaire de Tipaza, 2022
- Sabri M. et al., *Guide de gestion de marché*, Éditions Sahel, Alger, 2000
- Sandretto R., *Les analyses du commerce international*, Cahiers français n° 315, 2003

4. Lois, ordonnances et textes officiels

- Ordonnance 74-12 du 30 janvier 1974
- M'Hamsadji-BouzidiNachide, *Le monopole de l'État sur le commerce extérieur : l'expérience algérienne (1974–1984)*, Office de publication universitaire, Alger, 1988
- Benissad H., *La réforme économique en Algérie ou l'indicible ajustement structurel*, Office de publication universitaire, Alger, 1991
- Dahmani A., *L'Algérie à l'épreuve : économie politique des réformes (1980–1997)*, L'Harmattan, Paris, 1999
- Bouyakoob A., *L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel*, 2006

5. Sites Internet

- www.commerce.gov.dz
- www.elkhabar.com
- www.faq-logistique.com
- www.fallah-trade.com
- www.generalif.fr
- www.hap.dz
- www.insee.fr
- www.marketing-etudiant.fr
- www.marche-public.fr
- www.mfa.gov.dz
- www.logistiqueconseil.org
- www.societegenerale.fr

1. La définition de la procédure de l'importation	20
2. Expression du besoin d'achat dans la procédure d'importation	20
3.1. Définition du besoin d'achat en importation	21
2.1.1. La naissance du besoin en importation.....	22
2.1.2. Le calcul du besoin en importation	22
2.1.2.1. Les besoins bruts en importation	22
2.1.2.2. Les stocks disponibles	23
2.1.2.3. Les besoins nets en importation	23
2.2. La classification des besoins en importation	23
2.2.1. Les besoins indépendants de l'entreprise	23
2.2.2. Les besoins dépendants de l'entreprise	24
2.3. Les formes d'expression d'un besoin en importation.....	24
2.3.1. Les spécifications fermées	24
2.3.2. Les spécifications ouvertes	25
2.3.3. Les spécifications fonctionnelles	25
2.4. L'expression du besoin en importation	25
2.4.1. La préparation du listing d'achat.....	25
2.4.2. L'élaboration d'un programme d'importation	26
2.4.3. Le cahier des charges.....	26
2.4.3.1. Le cahier des charges technique	26
2.4.3.2. Le cahier des charges fonctionnel	26
3. La recherche des fournisseurs	27
3.1. La recherche des fournisseurs	27
3.1.1. Les documents de base pour la recherche des fournisseurs	27
3.1.1.1. Le fichier fournisseurs	28
3.1.1.2. Le fichier produit.....	28

3.3. La détermination du profil des fournisseurs	28
3.3. La consultation des fournisseurs	29
3.4. La sélection des fournisseurs dans le processus d'importation	31
4. La négociation commerciale.....	33
4.1. Les approches de la négociation dans le cadre de l'importation	34
4.1.1. L'approche quantitative	34
4.1.2. L'approche qualitative	34
4.2. Les stratégies de la négociation	35
4.3. Les commissions de la négociation	35
4.3.1. La commission d'ouverture des plis (COP)	35
4.3.2. La commission d'évaluation des offres (CEO)	36
4.3.3. La commission des marchés (C.M) ou la commission centrale des marchés (C.C.M)	36
5. La gestion de la commande	36
5.1. La préparation de la commande	37
5.2. La passation de la commande.....	37
5.3. Le suivi de l'expédition et la réception des marchandises	38
5.3.1. Confirmation de la commande	38
5.3.2. Suivi logistique et relance	38
5.4. Réception et contrôle qualité	39
 Section 03 : Évolution du juridique du commerce extérieur en Algérie depuis l'indépendance	 40
1. Évolution du cadre juridique du commerce extérieur	40
1.1. La période 1963-1988 : Le monopole de l'État sur le commerce extérieur	40
1.1.1. Le monopole de l'État sur les importations.....	40

1.1.1.1. Les organismes publics	41
1.1.1.2. Les groupements professionnels d'achat	41
1.1.1.3. Le système des Autorisations Globales à l'Importation (AGI)	42
1.1.1.4. La nationalisation du commerce à l'importation.....	42
1.1.2. Monopole de l'État sur l'exportation	43
1.1.2.1. Phase de porte ouverte (1974-1978)	43
1.1.2.2. Phase de monopole de l'État (1978-1986)	44
1.2. Les tentatives de libéralisation du commerce extérieur (1988-1994)	45
1.2.1. Les encouragements fiscaux	46
1.2.2. Les encouragements en matière de prix	46
1.2.3. Les encouragements en matière d'assurance	46
1.2. Les tentatives de libéralisation du commerce extérieur (1988-1994)	46
1.2.1. Les encouragements fiscaux	47
1.2.2. Les encouragements en matière de prix	48
1.2.3. Les encouragements en matière d'assurance	48
1.3. La libéralisation du commerce extérieur après 1994	48
1.3.1. Le régime des importations	49
1.3.2. Le régime des exportations	50
3. Les principales intégrations et accords commerciaux de l'Algérie.....	51
3.1. Le contexte de l'association entre l'Algérie et l'Union européenne	51
2.2. L'intégration maghrébine	51
2.3. L'accord de l'Algérie avec l'OMC	52
2.7. L'Algérie et la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAF)	52
2.8. La Grande Zone Arabe de Libre-Échange (GZALE)	53
Conclusion du 1 ^{er} chapitre	55

Chapitre 2 : Financement et gestion commerciale d'une opération d'importation.

Section 01 : Les techniques et instruments de paiement dans une procédure d'importation	57
1.1. Les instruments de paiement	58
1.1.1. Le chèque.....	58
1.1.1.1. Définition.....	58
1.1.1.2. Avantages et inconvénients du chèque	58
1.1.2. Le virement bancaire international	59
1.1.2.1. Définition.....	59
1.1.2.2. Avantages et inconvénients du virement bancaire	60
1.1.3. La lettre de change.....	61
1.1.3.1. Définition.....	61
1.1.3.2. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	61
1.1.4. Le billet à ordre	62
1.1.4.1. Définition.....	62
1.1.4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre.....	62
1.2. Les techniques de paiement.....	63
1.2.1. Les techniques non documentaires (ou simples)	63
1.2.1.1. L'encaissement simple.....	63
1.2.1.2. Le contre-remboursement (Cash on Delivery – C.O.D).....	63
1.2.2. Les techniques documentaires	64
1.2.2.1. La remise documentaire	64
1.2.2.2. Le crédit documentaire	66
Section 02 : La logistique de la procédure d'importation	69
2.1. Présentation des Incoterms	69
2.1.1 Définition des Incoterms	69

2.1.2. Les différents incoterms existant	70
2.1.3. Utilité des Incoterms.....	71
2.1.4. Utilisation des Incoterms	72
2.2. Les modes de transport international.....	73
2.2.1. Le transport maritime	74
2.2.1.1. Cadre juridique et réglementaire	74
2.2.1.2. Les offres de transport maritime.....	74
2.2.1.3. Le contrat de transport maritime.....	76
2.2.1.4. Documents de transport maritime	76
2.2.1.5.Types de navires	77
2.2.1.6. les avantages et les inconvénients du transport maritime.....	78
2.2.2. Transport aérien	79
2.2.2.1.Organisation du transport aérien.....	79
2.2.2.2. Contrat de transport aérien	79
2.2.2.3. Document de transport aérien.....	80
2.2.2.4.Types d'avions cargo	81
2.2.2.5. Avantages et inconvénients du transport aérien.....	82
2.2.3.Transport routier	82
2.2.3.1. Bases réglementaires du transport routier	82
2.2.3.2. Spécificités du transport routier.....	82
2.2.3.3. Contrat du transport routier	83
2.3.4. Types de véhicules pour le transport routier.....	84
2.3.5. Avantages et inconvénients du transport routier.....	84
2.2.4. Transport ferroviaire	85

2.2.4.1. Convention de transport ferroviaire.....	85
2.2.4.2. Documents de transport ferroviaire	85
2.2.4.3. Contrat de transport ferroviaire	86
2.2.4.4. Avantages et inconvénients du transport ferroviaire.....	86
2.2.5. Transport multimodal	86
2.2.5.1. Contrat et documents de transport multimodal	87
2.2.5.2. Avantages et inconvénients du transport multimodal.....	87
2.3.Emballage logistique	87
2.3.1. Définition.....	87
2.3.2. Fonctions « logistique » de l’emballage.....	88
2.3.3. Types d’emballage en logistique	88
2.3.4. Facteurs déterminant le choix d’emballage.....	89
2.3.5. Fonction « protection » de l’emballage	89

Section 03 : Les risques et garanties liés aux opérations d’importation

.....	91
3.1. Les risques liés à la procédure d’importation.....	91
3.1.1. La notion de risque	91
3.1.2. Typologie des risques liés à l’importation.....	92
3.1.2.1. Le risque pays.....	92
3.1.2.2. Risque de change.....	94
3.1.2.3. Risque juridique.....	94
3.1.2.4. Risque économique ou de fabrication	95
3.1.2.5. Risque technologique	95
3.1.2.6. Le risque de transport	96

3.1.2.6. Le risque commercial	97
3.2. Les garanties bancaires dans le cadre des opérations d'importation.....	97
3.2.1. Définition.....	97
3.2.2. Les formes de garanties	97
3.2.2.1. La garantie à première demande.....	97
3.2.2.2. La garantie documentaire	98
3.2.2.3. Le cautionnement	98
3.2.3. Les intervenants dans la garantie bancaire	98
3.2.3.1. Le donneur d'ordre	98
3.2.3.2. Le bénéficiaire	98
3.2.3.3. Le garant	98
3.2.3.4. Le contre-garant (le cas échéant).....	99
3.2.4. Les modes d'émission des garanties bancaires	99
3.2.4.1. La garantie directe	99
3.2.4.2. La garantie indirecte	100
3.2.5. Les différentes sortes de garanties bancaire	101
3.2.5.1. La garantie de soumission	101
3.2.5.2. La garantie de restitution d'acompte	102
3.2.5.3. La garantie d'exécution (ou garantie de bonne fin).....	102
3.2.5.4. La garantie de retenue de garantie (ou de maintenance)	102
3.2.6. Autres types de garanties dans une opération d'importation.....	102
3.2.6.1. Garantie de découvert bancaire	103
3.2.6.2. Garantie douanière.....	103
3.2.6.3. Garantie de paiement	103

3.2.6.4. Lettre de crédit stand-by (SBLC)	104
Conclusion du chapitre	104
Chapitre 3 : Étude de la procédure d'importation au sein de l'entreprise ENEL	
Introduction du chapitre	107
Section 01 : Présentation de l'organisation d'accueil	108
1.1. Généralités sur ELECTRO-INDUSTRIES	108
1.2. l'histoire d'ELECTRO-INDUSTRIES d'Azazga	109
1.3. Les activités d'ELECTRO-INDUSTRIES	109
1.3.1. Unité de fabrication des moteurs électriques.....	110
1.3.2. Unité de fabrication des transformateurs de distribution	110
1.4. Les missions d'ELECTRO-INDUSTRIE.....	110
1.4.1. La conception	111
1.4.2. La production	111
1.4.3. La commercialisation	111
1.5. Les objectifs de ELECTRO-INDUSTRIE	112
1.6. L'organigramme de l'entreprise « ELECTRO-INDUSTRIE»	112
Section 02 : La méthodologie de l'enquête de terrain	113
2.1. Les objectifs de recherche	113
2.2. Les outils de recherche	114
2.3. la chronologie de l'étude	114
Section 03 : Le suivi d'une opération d'importation chez EPE	115
3.1. Le processus d'achat dans l'entreprise ENEL.....	115
3.1.1. L'expression du besoin	115
3.1.1.1. Le calcul du besoin net.....	116
3.2. Le lancement d'un appel d'offres chez ENEL	118

3.2.1. Lancement de la consultation au sein de l'entreprise ENEL.....	118
3.2.2. Évaluation et sélection des fournisseurs au sein de l'entreprise ENEL	120
3.2.3. La réception et l'exploitation des offres	120
3.2.3.1. La réception des offres	120
3.2.3.2. Les commissions	121
3.4. Validation du marché	123
3.4.1. Passation de la commande.....	123
3.4.2. Suivi de la commande	124
3.4.3. Réception de la commande.....	124
3.5. Le paiement et l'expédition de la marchandise	115
3.5.1. L'expédition de la marchandise	125
3.5.2. La souscription de l'assurance.....	126
3.5.3. L'avis d'arrivée de la marchandise	126
2.6. Dédouanement et réception de la marchandise	127
2.6.1. Ouverture du dossier de dédouanement (la déclaration en détail)	127
2.6.2. La déclaration simplifiée de transit routier (DSTR).....	128
2.6.3. Stockage du fil d'acier à l'entrepôt privé (Déclaration D11)	129
2.6. Dédouanement et réception de la marchandise	129
2.6.1. Ouverture du dossier de dédouanement (déclaration en détail)	130
3.6.2. Déclaration simplifiée DSTR (transit intérieur).....	130
3.6.3. Mise en entrepôt privé (déclaration D11).....	131
3.6.4. Déclaration définitive D03 (mise à la consommation).....	132
3.6.5. Paiement des droits et taxes et enlèvement de la marchandise	132
3.6.6. Réception du fil d'acier	133

2.6.7. Stockage du fil d'acier.....	134
Conclusion	135
Conclusion générale	137
Bibliographie	
Résumé	
Annexe	

Résumé

Ce mémoire porte sur l'étude de la procédure d'importation au sein de l'entreprise publique ENEL, située à Tizi-Ouzou. L'objectif principal est de comprendre comment cette entreprise organise et gère ses opérations d'importation, depuis l'expression du besoin jusqu'à la réception des marchandises. À travers une approche théorique et un stage pratique, nous avons analysé les étapes du processus, les moyens de financement mobilisés, les techniques de paiement utilisées (notamment le crédit documentaire), ainsi que les aspects logistiques et administratifs liés à ces opérations. Une attention particulière a été portée au rôle du transport international dans la chaîne d'approvisionnement, ainsi qu'aux incoterms choisis pour optimiser les délais et réduire les risques. Ce travail met en lumière les efforts déployés par ENEL pour assurer un approvisionnement régulier, sécurisé et conforme à la réglementation algérienne.

Mots-clés : procédure d'importation, ENEL, commerce international, logistique, financement, moyens de paiement, transport, Algérie

Abstract

This thesis focuses on the study of the import procedure within the public company ENEL, located in Tizi-Ouzou. The main objective is to understand how the company manages its import operations, from identifying needs to receiving goods. Through a combination of theoretical analysis and practical internship, we examined the key steps, financing methods, and payment techniques used — particularly letters of credit — as well as the logistical and administrative aspects involved. Special attention was given to international transport, including the choice of incoterms, which play a crucial role in ensuring delivery timelines and reducing operational risks. The study highlights ENEL's efforts to secure a reliable and compliant supply process in line with Algerian regulations.

Keywords : import procedure, ENEL, international trade, logistics, financing, payment methods, transport, Algeria.

Annexe

Annexe :L’organigramme de l’entreprise « ELECTRO-INDUSTRIE»

