

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERIE DE TIZI OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION



Département des sciences commerciales

Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en
Sciences commerciales

Option: Finance et Commerce International

Thème

**La procédure d'importation de peinture en
poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM**

Présenté par :

TITOUCHE Mounira

OUKSILI Houria

Dirigé par :

Dr : ABIDI Mohammed

Devant le jury composé de :

Mme : GUERMAH Hayet, MMA, en qualité de président du jury

Mr : HAMI Lounes, MAA, en qualité d'examineur

Dr : ABIDI Mohammed, MCB, en qualité de rapporteur

Promotion 2018/2019

REMERCIEMENTS

Au terme de ce travail nous tenons à remercier particulièrement le bon dieu le tout puissant de nous avoir donné la volonté et le courage pour l'accomplissement de ce mémoire et pour sa bienveillance.

Nous tenons à remercier notre cher promoteur D^r ABIDI Mohammed, pour sa disponibilité et ses encouragements durant la durée de ce travail, ainsi que notre encadreuse M^{me} LAARABI service achat de l'entreprise ENIEM (Oued-Aissi) pour la qualité de leur encadrement et leur suivi durant toute la durée de stage.

Nous remercions chaleureusement les membres du jury Mr HAMI Lounes ainsi que M^{me} GUERMAH Hayet pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant de juger notre travail.

Enfin, nous remercions toute les personnes ayant contribué de près ou de loin au bon accomplissement de notre travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail :

A la mémoire de mes grands parents, que Dieu ait leurs âmes ;

A mes très chers parents, qui m'ont encouragé continuellement durant toute la durée
de mes études;

A Mes frères et mes sœurs ;

A Mes petits neveux : Aghiles, Juba et ma nièce : Céline ;

A mes cousins et cousines, à mes oncles et tantes.

A tous mes amis, sans exceptions.

HOURIA

Je dédie ce travail :

A mes très chers parents, qui m'ont assisté durant les cycles de mes études.

A mon frère et mes sœurs

A la mémoire de mes grands parents, que Dieu ait leurs âmes ;

A ma nièce : Salma et mon neveu : Anis

A mes cousins et cousines, à mes oncles et tantes.

A tous mes amis, sans exceptions.

MOUNIRA

Liste des abbreviations

- B/L** : Bill of lading
- BAD** : Le bon à délivré
- CFR** : Cost and Freight (Cout et Fret)
- CIF** : Cost, Insurance and Freight (Cout, Assurance et Fret)
- CPT** : Corriage Paid to (Port Payé, jusqu'à...)
- CIP** : Corriage, Assurance, Paid to (Port, Payé, Assurance comprise)
- CMR** : La convention de Marchandise par Route
- DAT** : Delivred at Terminal (Rendu à Terminal Convenu)
- DAP** : Delivred at Place (Rendu, Lieu Convenu)
- DDP** : Delivered Duty Paid (Rendu, Droits Acquittés)
- DU** : La déclaration unifier
- DAI** : La demande d'achat interne
- DSTR**: La déclaration simplifie de transite par route
- EXW** : Ex-Worts (à l'usine)
- FCA** : Free Carrier (Franco Transporteur)
- FAS** : Free a Long Side Ship (Franco les Long du navire)
- FOB** : Free on Board (Franco à Bord du navire)
- FP** : La facture pro-forma
- FAP SAUF**: Free of particular Average
- IATA** : International Air Transport Association
- LTA** : Lettre de Transport Aérien
- LV** : La lettre de Voiture
- LVI** : La lettre de Voiture International
- MLP** : Le régime de mise en libre pratique
- MAC**: Le régime de mise à la consommation
- PGA** : Le programme globale d'approvisionnement
- TVA** : Taxes sur la valeur ajoutées
- ULM** : L'unité lampe de Mohammedia

Liste des tableaux

Tableau n° 01 : Le fichier de produit

Tableau n° 02 : Tableau de sélection des fournisseurs.

Tableau n° 03 : la différence entre la lettre de change et le billet à ordre

Tableau n° 04 : Répartition des frais et des charges selon les incoterms

Tableau n° 05 : Les risques couverts et les risques exclus

Liste des figures

Figure n° 01 : Les étapes du crédit documentaire

Figure n° 02 : Le circuit de la remise documentaire

Figure n° 03 : Organigramme de l'ENIEM

Figure n° 04 : schéma simplifié pour le dédouanement des marchandises

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Le processus d'une opération d'achat à l'internationale.....	3
Section 1 : l'expression de besoin d'importation.....	3
Section 2 : La recherche des fournisseurs.....	7
Section 3 : La négociation commerciale et la gestion de la commande	15
Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation...19	
Section 1 : Les instruments de paiement à l'international.....	19
Section 2 : Les techniques de paiement à l'international.....	24
Section 3 : La gestion de risque de change.....	31
Chapitre III : La logistique international.....	40
Section 1 : Transport international des marchandises.....	40
Section 2 : Les incoterms et l'assurance de transport.....	53
Section 3 : Le dédouanement et la réception des marchandises.....	64
Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture époxy polyester au sein de l'ENIEM.....	71
Section 1 : Présentation générale de l'ENIEM.....	71
Section 2 : Procédure d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'unité froide.....	80
Conclusion générale	90

Introduction générale

Le commerce international occupe une place importante dans la politique économique, selon les nations, les échanges internationaux sont perçus comme une chance pour l'évolution technologique et les efforts concertés pour réduire les obstacles aux échanges de biens, de services, circulation de capitaux, de l'information et de personnes entre agents résidents sur des territoires économiques différents. Son origine tient au fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources (matières premières) ni de tous les facteurs de production (terre, capital, travail, technologie) sur son propre territoire.

Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses propres ressources, et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production. Son objectif est de mettre en contact les différentes économies nationales afin de permettre les échanges de différents produits tels que : les matières premières, produits finis, produits semi- finis, de biens industriels....

Le commerce international est constitué par des importations et des exportations d'un pays à un autre, mais nous on va se focaliser sur les importations. Pour qu'une opération d'achat à l'international se déroule dans les meilleures conditions possibles et que sa réalisation soit un succès et efficace, il convient à l'entreprise de se doter de procédures et une réglementation, ainsi que des principes qui les régissent, pour mettre en place une gestion rigoureuse qui devra alors constitué un outil, permettant une mise sur le marché des produit qui est le but recherché par chaque entreprise.

En Algérie, plusieurs entreprises industrielles sont implantées sur le territoire national dans le but d'assurer une croissance rapide du potentiel économique industriel du pays mais la rareté de l'ensemble de produits intermédiaires sur le marché local a poussera ces entreprises à faire recours à un approvisionnement de l'étranger qui s'avère nécessaire pour leur fonctionnement et la continuité de son processus de production. C'est le cas de l'ENIEM (Entreprise nationale de l'industrie et de l'électroménager).

Pour réussir ses opérations d'importation, l'ENIEM doit maitriser les principes qui régissent les achats à l'importation dans la perspective d'acquérir un produit de qualité au moindre coût et dans des délais acceptables, c'est cette donnée fondamentale qui a conditionné notre choix quand à la problématique de notre mémoire qui sera formulé comme suit :

Introduction générale

Quelle est La procédure d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM ?

Pour tenter de répondre à cette problématique nous avons optez pour une méthodologie de recherche qui s'appuie sur des ouvrages, des mémoires et des sites internet. Cependant notre étude ce résumera sur quatre chapitres qui se présente comme suit :

Le premier chapitre est consacré au commencement du processus d'une opération d'achat à l'international.

Le deuxième chapitre porte sur les paiements dans le commerce international, dans lequel on traitera les instruments et les techniques de paiement, la domiciliation bancaire, ainsi que la gestion du risque de change.

Dans le troisième chapitre nous nous intéresserons à la logistique du commerce internationale, à savoir, le transport international, l'assurance et les formalités douanières, ainsi que les incoterms.

Enfin, dans le quatrième chapitre, on essaiera d'illustrer un cas pratique portant sur une opération d'achat et d'importation dans l'entreprise «ENIEM», elle s'énonce en deux sections. La première consiste en la présentation de l'organisme d'accueil, dans la seconde nous étalerons les étapes suivies par cette entreprise lors de l'achat et l'importation du « Peinture en poudre époxy polyester » effectuée par cette entreprise.

Introduction

Le processus d'une opération d'achat consiste, pour une entreprise, à acheter les produits et les services qui sont nécessaires à son fonctionnement.

La direction commerciale, en exprimant correctement ses besoins, rend la tâche facile à l'unité de production, une bonne gestion des stocks par le service compétant lequel pourra notifier correctement ses besoins au service des approvisionnements dans l'objectif d'une bonne prospection des fournisseurs.

Section 1 : Expression du besoin d'achat

Pour que le bien ou le service acheté répond aux attentes et objectifs fixés, il est indispensable à l'acheteur de bien définir son besoin avant de passer la commande.

Cette étape détermine le bon déroulement de la procédure d'achat. Les risques encourus sont nombreux si le besoin est mal défini.

Les achats réalisés risquent de ne pas répondre aux attentes, des contentieux peuvent surgir et les achats deviennent excessivement coûteux par rapport à leur valeur ajoutée.

1.1. Définition du besoin d'achat

« C'est l'acte préalable a tout achat par le quel l'acheteur formalise l'expression du besoin opérationnelle dans le cahier des charges. La juste définition du besoin doit permettre, notamment, aux entreprises de bien comprendre la demande pour proposer des produits conformes »¹.

1.1.1. La naissance du besoin

Sur la base de programme de production annuelle et les prévisions de vente les besoins sont déterminés par la structure « gestion des stocks » cette dernière pour mission de :

- Garantir pendant une période la disponibilité des marchandises et les quantités à approvisionner, détermine les besoins brutes
- Le gestionnaire des stocks procède au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks existants qui donnent lieu à des demandes d'achat.

¹<http://www.acheteurs-publics.com/marches-publics-encyclopedie/definition-des-besoins>, le29-09-2019, a 21 :10

1.1.2. Le calcul du besoin²

Le calcul des besoins passe par les étapes suivantes :

1.1.2.1. Les besoins bruts

Il consiste à calculer le nombre de matière nécessaire pour chaque article

Besoins bruts = (nombre d'appareille a réalisé dans l'année + 02 mois de sécurité) * coefficient

1.1.2.2. Les stocks disponibles

Stocks disponibles = stock magasin + en cour de livraison + solde de commande+stock atelier

1.1.2.3. Les besoins nets

Besoins nets = besoins bruts – stocks disponible

1.2. Les éléments à prendre en considération lors de la définition des besoins ³

Les points qui doivent être pris en considération pour une meilleure définition des besoins sont :

- Anticiper ses besoins : les achats importants doivent être envisagés dès la prévision budgétaire ;

²BELHOUT Kahina, «l'importation des tubes aluminium par l'unité cuisson à l'ENIEM» Promotion,2011, mémoire de fin d'étude , l'université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou .

³ <http://www.dissertationsgratuites.com/dissertations/Processus-Import>. Consulté le 2 septembre 2019.

Chapitre I : Le processus d'une opération d'achat à l'international

- Définir le besoin en termes de fonctions à remplir et de résultats à obtenir ;
- Retenir parmi les solutions existantes celle qui présente la meilleure rentabilité (rapport entre les gains attendus et la dépense engagée) ;
- Cerner les principales caractéristiques du besoin d'achat :
 - Sa nature (bien matériel, travaux, prestation intellectuelle) ;
 - Sa complexité (achat standard, ou spécifique) ;
 - Son mode d'exécution (livraison unique, étalée dans le temps) ;
 - Son coût prévisible (faible, élevé) ;
 - Son caractère répétitif.

- Exprimer le besoin de manière à ce que la concurrence soit possible ;
- Formaliser le besoin sous forme de demande d'achat validée par les personnes habilitées.

Il peut déboucher, pour les achats complexes, sur l'élaboration d'un cahier des charges.

1.3. La classification des besoins ⁴

Elle permet de distinguer plusieurs classes des besoins comme par exemple :

1.3.1. Les besoins indépendants de l'entreprise

Ils sont dépendant uniquement de la volonté « aléatoire » du client, il s'agit alors souvent des commandes ou des prévisions du produit finis, produits semi-finis Ils sont exprimés par la commande ou par des prévisions de commandes. Ce sont les besoins de la clientèle ils sont donc externes à l'entreprise

1.3.2. Les besoins dépendants de l'entreprise

Ils sont dépendants uniquement de la constitution des produits, des processus de fabrication de commandes internes, il s'agit souvent de composants en matière consommables. Ce sont les besoins en composants nécessaires pour la production des références finales. Ils sont internes à l'entreprise.

⁴www.logistiqueconseil.org > Articles > Gestion-production > Planification-mrp-pbc.htm.

1.4. L'expression du besoin

L'expression d'un besoin est le point qui indique les articles à acheter, de quelle quantité et pour quel montant. Les besoins sont exprimés à partir du programme de production ou de consommation, le service des achats est avisé des besoins, par la réception d'une demande d'achat émise par le service gestion des stocks de l'entreprise.

1.4.1. La préparation du listing d'achat

Le listing est un tableau sur le quel les besoins d'achat sont exprimés en fonction des prévisions qui sont préparées au sein de service concerné. Le listing contient les indications suivantes :

- Le code interne des produits à importer, leurs désignations ;
- La qualité et l'unité de mesure de chacune d'elles.

Le listing d'achat est transmis au magasin central pour sa correction et au calcul du besoin net. Le listing rectifié (quantité, conformité des codes et désignation) qui constitue la demande d'achat.

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

Un programme d'importation est la réponse aux besoins et aux exigences souhaitées par l'entreprise, les quantités demandées et les délais d'embarquement jusqu'à la réception définitive de la marchandise. Pour obtenir le programme d'importation, il faut conclure un programme d'approvisionnement (les produits et les quantités prévus), en exigeant une fiche technique et financière sur les produits.

1.4.3. Le cahier des charges⁵

Le cahier des charges est un document primordial dans une relation client/fournisseur de services ou de produits. De forme écrite, il définit précisément la demande et les besoins du client, ses exigences et ses contraintes et tient lieu de contrat entre les parties. Ce document est aussi utilisé par les entreprises pour réaliser et définir des missions en interne. Le cahier des charges, obligatoire dans le cas d'un appel d'offres, répond à des règles précises concernant son contenu et sa rédaction.

⁵<https://www.lemagdelentreprise.com> › dossier-11-cahier-charges

Chapitre I : Le processus d'une opération d'achat à l'international

On distingue deux types de cahier des charges :

1.4.3.1. Un cahier des charges technique

Susceptible de description des besoins de l'acheteur en terme de puissance pour un objet donné, en caractéristiques physique, se référant à une norme fixée par l'organisme officiel acheteur.

1.4.3.2. Un cahier des charges d'exécution

Qui comprend la description des besoins de l'acheteur en termes de puissance pour un objectif donné, on trouve aussi une description pour une analyse chimique ou caractéristique physique se référant à une norme fixée par l'organisme acheteur.

1.5. La vérification du besoin

La vérification du besoin d'achat est incombée au service achat. Il est de sa responsabilité de vérifier que le besoin a été parfaitement défini, et qu'il correspond pour l'entreprise à une décision économique.

En effet, l'acheteur n'est pas à l'origine du besoin, mais qu'il doit jouer ce rôle de validation et de critique utile auprès des demandeurs.

Section 2 : Modalités de recherche des fournisseurs

La compétitivité de l'entreprise passe par une bonne maîtrise de ses achats, car ces derniers représentent le poste le plus important des coûts de revient des produits industriels ; l'acheteur doit diversifier ses sources d'approvisionnement et rechercher des fournisseurs à l'étranger, pour éviter une forte dépendance et obtenir les conditions les plus avantageuses.

La recherche des fournisseurs doit être menée avec le plus grand soin afin de trouver le partenaire qui va satisfaire au mieux les intérêts de l'entreprise.

Les fournisseurs les plus efficaces sont ceux qui offrent des produits ou des services qui correspondent aux besoins de notre entreprise. Ainsi, lorsqu'on recherche des fournisseurs, il vaut mieux être certain des besoins de notre entreprise et de ce qu'on veut accomplir en achetant.

Chapitre I : Le processus d'une opération d'achat à l'international

2.1. La recherche des fournisseurs

C'est une démarche primordiale pour les entreprises, afin de trouver des fournisseurs potentiels, qui peuvent répondre positivement et parfaitement aux critères des besoins.

2.1.1. Les documents de base de recherche des fournisseurs

C'est sur ces fichiers que l'acheteur se basera pour engager ses commandes

2.1.1.1. Le fichier produit

C'est le fichier qui indique pour chaque référence les repères des fournisseurs potentiels.

Tableau n° 01 : Le fichier de produit

rubriques	Contenu
Identification de produit	<ul style="list-style-type: none">• Nature de produit• Code interne• Numéro de nomenclature douanière• Marchandises dangereuse : numéro d'identification, mode de transport
Caractéristiques des produits	<ul style="list-style-type: none">• Normes à respecter• Propriété physique, chimique• Conditionnement et emballage des produits
Utilisation et classification des produits	<ul style="list-style-type: none">• Service utilisateur• Type d'utilisation• Catégorie à la quelle appartient le produit (a-b-c)
Fournisseurs possibles	<ul style="list-style-type: none">• Identification des fournisseurs possible
Commande	<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

2.1.1.2. Le fichier fournisseurs

C'est une source d'information permettant une connaissance parfaite du fournisseur qui contient :

- Sa raison sociale, sa capacité de production et la structure des prix de vente ;

Chapitre I : Le processus d'une opération d'achat à l'international

- Les équipements et la qualité de production ;
- Les garanties, services après-vente ;
- Délais de livraison du fournisseur et fiabilité de ses délais.

2.2. La détermination du profil des fournisseurs

L'importateur doit évaluer et analyser les capacités des fournisseurs potentiels qui peuvent répondre aux exigences de son activité et afin de déterminer le profil fournisseurs, l'entreprise utilise des grilles d'analyse afin de construire un classement avec la mise à jour régulière des fournisseurs potentiels. Les informations regroupées doivent faciliter l'exploitation des données portant essentiellement sur certains critères d'évaluation.

2.3. Les critères d'évaluation des fournisseurs

Les différentes méthodes d'évaluation de la performance des fournisseurs sont :

2.3.1. Les critères commerciaux

- Notoriété du fournisseur ;
- Qualité des produits et services (livraison, emballage) ;
- Le prix et les conditions du paiement ;
- La capacité de donner des informations sur le marché.

2.3.2. Les critères techniques

- La rapidité d'exécution de la commande (les services d'expédition efficace) ;
- Contrôle de qualité rigoureux, la qualité des techniciens.

2.3.3. Les critères de gestion

- Prise de commande rapide et moyen de communication adapté et disponible ;
- Organigramme permettant d'être en contact avec un seul responsable ;
- Un personnel stable.

2.4. Les outils de recherche des fournisseurs⁶

Plusieurs outils sont utilisés par l'entreprise lors de la recherche des fournisseurs :

- La consultation des répertoires de fabricants et d'exportateurs étrangers ;
- La consultation des revues professionnelles étrangères ;
- Effectuer des missions de prospection : Dans ce cas, l'entreprise va effectuer des missions à l'étranger afin de trouver des fournisseurs ;

Ces visites offrent plusieurs avantages :

- Pouvoir communiquer directement avec le fournisseur ;
 - Pouvoir visiter les usines des fournisseurs ;
 - Pouvoir inspecter le produit soigneusement et déterminer s'il faut apporter des modifications ;
 - Pouvoir tisser des liens ;
 - Pouvoir se renseigner sur les contrôles à l'exportation qui pourraient nuire à la circulation des marchandises.
-
- Assister à des salons et des foires professionnels à l'étranger ;
 - Contacter les représentants étrangers au niveau national ; ces représentants constituent une bonne source d'information pour l'entreprise, leur fonction principale est de promouvoir les biens et services de leur pays et de faciliter les échanges entre leur pays et le pays où ils se trouvent ;
-
- Internet : Elle est devenu la solution la plus pratique et la plus économique pour faire sa recherche. Tous les jours de nouveaux sites se rajoutent sur Internet dans le seul but de faciliter la transmission d'informations de toutes sortes, y compris : les pays, les manufacturiers, les gouvernements et leurs services, les exportateurs, les banques, les transporteurs, les services de courrier, les marchés des valeurs et des denrées, la technologie, la culture, la politique.

⁶Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, Paris, 2009, P.13.

2.3. La consultation des fournisseurs

Pour cela il existe plusieurs méthodes :

2.3.1. Le gré à gré

« C'est la procédure qui permet au service de l'entreprise contractante d'engager des négociations avec les entreprises ou fournisseurs, son appel d'offre formel est d'attribuer librement le marché ou candidat qu'il a retenu. Celui-ci peut revêtir la forme de gré à gré simple ou la forme de gré à gré après consultation. Ce dernier est organisé par tous les moyens écrits appropriés, sans autres formalités »⁷.

2.3.2. L'appel d'offre

Dans certains cas, projet industriel, ou achat de produits en grande quantités. L'achat passe par la mise-en-place d'une procédure d'appel d'offre international.

« C'est une opération qui consiste à décrire de façon précise l'expression d'un besoin auprès de plusieurs fournisseurs, à l'effet d'obtenir de ceux-ci des propositions détaillées »⁸

L'importateur sollicite plusieurs fournisseurs qui se trouvent en pleine concurrence au niveau international, en leur envoyant un appel d'offre par voie postale, presse, ou internet. Il doit leur préciser les caractéristiques des produits qu'il impose (cahier des charges).

Les fournisseurs intéressés s'engagent à respecter le cahier des charges et proposent un prix. En fin l'importateur choisit en fonction des réponses reçues et confirme sa commande.

2.3.3. La consultation sélective

La consultation sélective consiste à faire appel à plusieurs fournisseurs, dans le but de négocier avec chacun d'entre eux, les conditions d'achat envisagées, pour en retenir les prix avantageux.

⁷M.SABRI, et autres « Guide de gestion de marche », édition sahel, Alger ; 2000.P76.

⁸P.CLOUET « les achats ou outil déménagement édition d'organisation, paris, 1989,p.22.

Chapitre I : Le processus d'une opération d'achat à l'international

« C'est une procédure où seuls les candidats répondant à certaines conditions, probablement définies peuvent soumissionner »⁹.

2.4. La sélection des fournisseurs

La sélection du fournisseur est une phase très importante, dans laquelle l'importateur choisit le fournisseur qui répond au mieux à ses besoins et ses exigences. Toutefois, la moindre négligence ou précipitation peut engendrer des risques importants sur la vivacité du produit et voir même de l'entreprise.

Nous présentons dans ce qui suit les risques qui peuvent survenir en l'absence d'une procédure méthodique de la sélection du fournisseur ainsi que les moyens à mettre en œuvre pour réussir cette étape.

2.4.1. L'appréciation des risques de sélection des fournisseurs

Les principaux risques sont¹⁰ :

- Le non respect du délai d'approvisionnement par le fournisseur qui aura pour conséquences:
 - La constitution d'un stock de sécurité important engendrant des frais financiers ;
 - Les livraisons de l'importateur ne seront plus assurées à temps ce qui engendrera des pénalités de retard et une perte de compétitivité sur le marché ;
 - Une perte de confiance dans le fonctionnement du système opérationnel rapidement suivi de comportements d'anticipation tels que la création de stock de sécurité (augmentation des frais financiers), la surestimation des prévisions, ou parfois l'injection de commandes fictives. Autant de comportements qui ont un coût.
- Le non respect du délai de mise en marché sera l'origine d'une apparition de nouveaux produits sur le marché et rendre le produit importé obsolète ;
- Une mauvaise qualité du produit importé;
- L'absence de garantie technique et de services après ventes;

⁹ M.SABRI et autres, Op-cit. P.75.

¹⁰http://www.memoireonline.com/04/08/1045/m_appréciation-risques-spécificites-opération-importation-role-expert-comptable27.html. Consulté le 19 Aout2019.

Chapitre I : Le processus d'une opération d'achat à l'international

- Une mauvaise situation financière du fournisseur, et impossibilité d'honorer aux engagements conclus;
- Les litiges avec le fournisseur étranger.

2.4.2. Les critères de sélection des fournisseurs

Pour éviter les risques ci-dessus indiqués, l'importateur doit pouvoir se fier à des fournisseurs capables de satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins. Les responsables des approvisionnements tentent par conséquent de trouver des fournisseurs fiables.

Les critères de suivi de performances des fournisseurs sont généralement le prix, le respect des délais et la qualité. Pour un meilleur choix, il est nécessaire de développer certains critères.

2.4.2.1. La revue des accords bilatéraux

Parmi les critères de sélection des fournisseurs, une revue des accords bilatéraux entre le pays de l'importateur et celui du fournisseur en matière de transport et ce pour bénéficier d'une éventuelle exonération douanière et fiscale.

2.4.2.2. Examiner le délai de livraison

Dans une opération d'achat à l'étranger, la longueur et le respect des délais de livraisons constituent souvent un critère important de choix.

L'évolution du délai de livraison relève de la connaissance de la date et le lieu de livraison, l'acheteur se réfère donc à l'incoterm utilisé dans la proposition commerciale.

Pour les propositions formulées selon les incoterms de ventes au départ, l'acheteur doit ajouter le temps de transport, de manufacture et du dédouanement pour évaluer la date de mise à disposition des marchandises dans ses locaux.

2.4.2.3. Calculer le coût d'acquisition prévisionnel

Le prix constitue un des facteurs de choix d'un fournisseur, souvent les firmes étrangères limitent leurs prestations logistiques et préfèrent vendre sous incoterms qui les engage le moins. L'acheteur retrace donc ces offres en calculant :

- Les impositions douanières supportées par le produit acheté à l'étranger ;
- Les couts liés à l'acheminement ;
- Les frais liés aux conditions de paiement.

2.4.2.4. La performance du fournisseur

Les termes des critères les plus récurrent sont¹¹ :

- **La performance logistique** : conformité, délai et contrôle des sous-traitants ;
- **La performance qualité** : conformité aux spécifications techniques et administratives de cahier des charges, qualité des équipements et installations... etc.
- **La performance industrielle** : flexibilité, pérennité de l'entreprise, compétitivité, recherche, développement et innovation ;
- **La performance de service** : service après-vente, disponibilité, conseil, fiabilité, réactivité et ponctualité ;
- **La performance de sécurité** : conformité aux normes et règles de sécurité.

2.5. La sélection définitive des fournisseurs¹²

La sélection des fournisseurs est l'une des plus importantes décisions que doit prendre le responsable des achats.

Compte tenu de la masse d'information récoltée, l'acheteur international utilise des tableaux de bord pour modéliser le calcul du cout de revient de ses achats selon différents incoterms et selon les conditions générales offertes par les fournisseurs.

Les principaux critères d'évaluation des offres sont repris dans le tableau suivant:

¹¹ André MARCHAL, « Marketing achat », édition ellipses, France, 2007.

¹² G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international », DUNOD, 8ème, Belgique, 2010.

Tableau n° 02: Tableau de sélection des fournisseurs

	Pondération	Notes attribuées par fournisseur			
		Fournisseur 1	Fournisseur 2	Fournisseur 3	Fournisseur 4
Délai de fabrication					
Délai de livraison					
Performance du produit, certifications					
Délai de paiement					
Mode de paiement					
Garantie : durée et étendue					
Installation					
Formation					
SAV					
Capacités de Production					
Incoterm					
Prix					
Evaluation globale Chiffrée					

Source : G. Legrand et H. Martini, *commerce international*, DUNOD, 8^{ème}, Belgique, 2010.

L'entreprise dispose d'une multitude de méthodes en vue de repérer les fournisseurs potentiels. Elle réunit un ensemble d'informations sur eux en vue de les comparer et choisir un fournisseur définitif, avec qui engager les négociations en vue de parvenir à un accord.

Section 3 : la négociation commerciale et la gestion de la commande

3.1. La définition de la négociation

« Négocier 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. »¹³

3.1.1. La négociation commerciale

La négociation est l'une des nombreuses composantes du processus d'achat, elle intervient après la sélection d'un fournisseur potentiel. La négociation relève plus d'un art que d'une technique.

¹³ Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 4^{ème}, Paris, 2002. P59.

Chapitre I : Le processus d'une opération d'achat à l'international

Les négociations entre plusieurs négociants ou entre exportateurs et manufacturiers varient autant selon la nature de la transaction que selon la personnalité des parties impliquées. Il existe de nombreuses façons de négocier, les méthodes diffèrent d'un continent à l'autre, d'un pays à l'autre elles varient aussi selon les individus de différents pays d'origine et selon le contexte dans lequel les négociations ont lieu.

Lors de la négociation, il est plus important d'essayer de construire une solide relation de travail permettant de résoudre les problèmes et d'arriver à des ententes profitables pour toutes les parties.

3.2. La gestion de la commande

Après avoir sélectionné son fournisseur, l'entreprise commande les produits .cette opération est complexe dans un cadre international, surtout quand il s'agit d'un approvisionnement international.

3.3. Les différentes phases de la gestion de la commande à l'international¹⁴

3.3.1. La détermination de la commande

La commande doit être complète, claire et précise :

Complète : c'est-à-dire comporter tous les éléments d'identification de l'acheteur et vendeur ;

Claire et précise : veut dire les conditions spéciales qu'il ya lieu de distinguer des conditions générales de vente, souvent imprimées au verso des documents émanant du vendeur.

Dans la détermination de la commande, il doit y en mentionner la liste des produits à acheter, précisant :

- Leurs codes ;
- Leurs désignations ;
- Leur unité de mesure ;
- Le prix unitaires ;
- Les quantités ;
- Le montant total ;
- La date de livraison ;
- Les conditions de paiement.

¹⁴J.PAVEAU,F.DUPHILT « exporter »,18eme édition FOUCHER, paris,2015.P242 .

3.3.2. La passation de la commande

La passation de la commande est un acte important car elle engage juridiquement l'entreprise. L'acheteur doit donc être vigilant plus est conforme à un droit différent.

La commande est effectuée par le biais d'un bon de commande transmis au vendeur. Le fournisseur est engagé à respecter certaines conditions de prix, de quantité..... sur une période déterminée tandis que l'acheteur fournit un cahier des charges pour le produit concerné.

3.3.3. La réception de la commande

La réception de la commande est la première phase de traitement de l'opération, elle exige une organisation rigoureuse pour fournir au client une réponse rapide et adaptée après l'examen de la commande par le fournisseur.

3.3.4. La confirmation de la commande

Généralement, l'acheteur exige une confirmation écrite de la réception de la commande du service export, il émet un accusé de réception de la commande qui repère tous les éléments figurant sur la facture pro forma

3.3.5 Le suivi de la commande

L'arrivée des marchandises ne serait pas attendue passivement par l'acheteur, alors elle peut s'exposer à de nombreux devoirs, retard, produits non conformes...

L'acheteur doit vérifier tout d'abord que le fournisseur a bien renvoyé un accusé de réception de commande, il exige un écrit surtout si les conditions générales de vente du vendeur indiquent que son offre est indicative et que seule son acceptation de commande fait par écrit l'engage.

Il gère également toutes les modifications qui doivent être apportées à la commande en cours : variation quantitative, décalage de programme de livraison. L'acheteur les communique par écrit comme il se fait pour une nouvelle commande et demande un accord du fournisseur afin de ne pas encourir d'éventuelles pénalités.

Conclusion

Pour conclure, l'élaboration du contrat de vente international qui est une «Formalisation juridique d'une transaction effectuée entre deux parties : le vendeur-exportateur et l'acheteur- importateur. Il définit, pour une opération commerciale, l'objet, les conditions, les réparations, le choix de l'arbitrage. »¹⁵.

Ce contrat de vente indique la fin des négociations entre l'acheteur et le vendeur et induit à fixer les conditions générales de ventes (obligations de l'acheteur et du vendeur) que les parties contractantes sont obligés d'honorer en vue de la tournure normale de la transaction.

La maîtrise des différents techniques d'importations est nécessaire pour le bon fonctionnement des entreprises et ce chapitre constitue la base réelle d'une gestion appropriée et d'une parfaite coordination entre les sections impliquées dans les opérations d'importation.

Une bonne compréhension des besoins et une bonne gestion des stocks pour l'entreprise, pourra effectuer à cette dernière une bonne prospection des fournisseurs.

¹⁵<http://www.interex.fr/fr/methodes/glossaire>. Consulté le 28 septembre 2019.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

Introduction

La diversité des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes de paiements. Ainsi, les opérateurs de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi les nombreuses possibilités.

Dans ce chapitre, nous présenterons les instruments et les modes de paiements en montrant leurs mécanismes, leurs caractéristiques et leurs avantages et inconvénients, ensuite nous allons exposer les risques et les garanties liés au commerce international.

Section 1 : Les instruments de paiement à l'international

Les instruments représentent le moyen de paiement utilisé ou la forme matérielle qui sert de support du paiement. L'entreprise qui achète ou vend des marchandises sur les marchés étrangers dispose de quatre mode de paiement (le chèque, le virement bancaire international, la lettre de change, le billet a ordre).

1.1. Le chèque

Selon « Mohamed cherchem » « le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte (appelé tireur), donne ordre à son banquier, désigné par le mot (tiré) de payer soit à lui-même, soit en faveur d'un tiers, dénommé bénéficiaire, un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur le crédit dont il dispose chez le banquier »¹.

❖ Les avantages du chèque

- L'émission du chèque est effectué par l'acheteur ;
- le chèque apporte une grande sécurité de paiement.
- le chèque est très répondu et utilisé dans le monde

❖ Les inconvénients du chèque

- Le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié;
- Le risque de change est possible, si le chèque est libellé en devise.
- le temps d'encaissement du chèque n'est pas maitrisé.

¹Mohamed cherchem, système de paiement de masse, edition2006, Alger, page 06.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

1.2. Le virement bancaire international

C'est l'instrument de paiement international le plus utilisé dans le monde. Le débiteur (l'importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par un virement.

« Le virement est un ordre de payeur adressé directement à sa banque d'effectuer un transfert de fonds sur le compte d'un bénéficiaire. Le virement est généralement effectué par un SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications), si le fournisseur dispose d'un Swift auprès de sa banque »².

1.2.1. Les moyens de communication du virement international

Le virement bancaire international à trois principaux moyens de communication qui sont³ :

1.2.1.1. Le courrier : c'est le plus ancien moyen de transmission, c'est un ordre de virement par voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

1.2.1.2. Le télex : il est plus rapide que le courrier, il offre également d'avantage de sécurité mais le support papier reste l'instrument de virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

1.2.1.3. Le SWIFT: (society for worldwide interbank financial telecommunication). C'est un système privé d'échange de messages télématiques entre banques adhérentes, c'est le réseau le plus rapide, le plus souple, et il est plus sûr que le télex, il est en outre le plus économique.

Ce système permet aux banques d'échanger des fonds de manière rapide et sécurisée partout dans le monde grâce à l'utilisation unique d'un code attribué à chaque transaction internationale. Ce code permet à l'émetteur du paiement international et au bénéficiaire d'améliorer la traçabilité du paiement et donc d'augmenter sa fiabilité⁴.

²M.NGUYEN-THE, « importer », édition d'origine, paris, 2002, 2004, p.211.

³LASARY, Commerce international, 2005, p.191.

⁴<https://www.xendpay.fr> > le-virement-Swift

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

❖ les avantages du virement bancaire

- Un moyen de paiement peu coûteux, sécurisé et facile à utiliser ;
- Un type de paiement sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition ;
- Un moyen de paiement très rapide grâce au télex ou au système SWIFT ;

❖ les inconvénients du virement bancaire

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur ;
- La possibilité de risque de change dans le cas d'un virement en devise.

1.3. La lettre de change

« Une lettre de change (bill of Exchange), communément appelé traite, est un instrument utilisé habituellement pour effectuer des paiements commerciaux. La traite est un écrit, rédigé par le vendeur (l'exportateur), donne l'ordre à l'acheteur (l'importateur) ou à son mandataire, de payer une somme déterminée à une date déterminée »⁵.

1.3.1. Les intervenants dans la lettre de change

- **Le tireur** : l'exportateur (donneur d'ordre)
- **Le tiré** : l'importateur
- **Le bénéficiaire** : la banque

1.3.2. Le fonctionnement de la lettre de change

Lorsqu'il a rempli ses obligations contractuelles, l'exportateur facture et déclenche le processus de règlement. Il émet la lettre de change et l'envoie à son client pour acceptation. Par ce mécanisme, l'acheteur reçoit du vendeur un délai de paiement

⁵A. Stonehill, D. Eitemen, M. Moffet, Gestion et finance internationales, 10^{ème} édition PEARSON Éducation tome 02, page 699.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

Au retour de la traite acceptée, l'exportateur la remet à sa banque pour une présentation et un encaissement à l'échéance. Il peut demander un paiement immédiat sous escompte pour se procurer de la trésorerie. Comme il peut se faire payer par la banque sans attendre l'échéance de la traite

❖ Les avantages de la lettre de change

- Il matérialise une créance qui peut être négociée escomptée auprès d'une banque ;
- La traite détermine précisément la date de paiement ;
- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (créancier) ;
- La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.

❖ Les inconvénients de la lettre de change

- Les risques d'impayés, de perte et de vol sont encore existants ;
- Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention financière (établissement financier) ;
- L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue), il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser.

1.4. Le billet à ordre

« Le billet à ordre est un titre par lequel une personne s'engage à payer à l'ordre d'une autre personne, dite bénéficiaire, une certaine somme d'argent à une date déterminée. Le billet à ordre a une structure beaucoup plus simple que la lettre de change, puisqu'il met en cause uniquement deux personnes, le souscripteur de l'effet et le bénéficiaire»⁶.

1.4.1. Les intervenants de billet à ordre

- **Le souscripteur** : l'acheteur
- **Le bénéficiaire** : le vendeur

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

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

❖ Les avantages de billet à ordre

- Précise exactement la date de paiement ;
- Sert de reconnaissance de dette ;
- Permet l'escompte (par la mobilisation).

❖ Les inconvénients de billet à ordre

- Est émis à l'initiative de l'acheteur ;
- Est soumis au risque d'impayé et au risque de change ;
- ✓ Le billet à ordre ressemble à s'y méprendre à la lettre de change, nous pouvons résumer les principales différences dans le tableau suivant :

Tableau n° 03: la différence entre la lettre de change et le billet à ordre

La lettre de change	Le billet a ordre
*L'émission de la lettre de change relève de l'initiative du tireur qui est créancier et invite son débiteur à payer.	*L'émission de billet à ordre est de l'initiative du souscripteur qui s'engage à payer son créancier.
*La lettre de change est un acte de commerce par sa forme.	*Le billet à ordre est un acte civil, mais s'il est souscrit pour une opération commerciale ou simplement souscrit par un commerçant ; il devient un acte de commerce.
*Trois personnes interviennent lors de la création de la lettre de change : <ul style="list-style-type: none">• Le tireur• Le tiré• Le bénéficiaire	*Deux personnes interviennent lors de la création du billet à ordre : <ul style="list-style-type: none">• Le souscripteur• Le bénéficiaire

Source : ABDELAZIZ NACHADI ? BOURSAD BEY, la lettre de change et le billet à ordre édition décembre 2002, page22.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

Section 2: Les techniques de paiement à l'international

Les techniques de paiement concernent les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé. Grâce à ces techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie les marchandises avec une quasi certitude d'être payée. L'importateur ne peut prendre possession des biens qu'en échange d'un instrument de paiement⁷.

Les techniques existantes actuelles peuvent être classées en deux grands pôles, à savoir les techniques documentaires et les techniques non documentaires.

2.1. Les techniques de paiement non documentaires

Les techniques de paiement non documentaires, comme leur nom l'indique, n'obligent pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé. Ils en existent trois types.

2.1.1. L'encaissement direct (simple)⁸

Cette technique consiste à demander le paiement des marchandises exportées contre une simple présentation de la facture commerciale. L'importateur est censé payé dès la réception de la facture (et éventuellement de tous les documents lui permettant de les dédouaner), pas après la réception de la marchandise.

Si l'encaissement simple présente l'avantage d'être rapide et léger sur le plan administratif, il n'offre en revanche aucune sécurité en cas de litige. L'acheteur peut modifier unilatéralement les conditions de paiements. Au lieu de payer dès la présentation de la facture, il peut décider d'attendre l'arrivée des marchandises et leur dédouanement avant de payer. Et dans le pire des cas, il peut ne pas payer du tout.

2.1.2. Le contre remboursement

Cette technique consiste à ne livrer que contre remise du paiement. Le transporteur final assure donc, outre le transport, l'encaissement du prix de la marchandise. Il peut être

⁷<http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-queelles-sont-les-differences/>

⁸[www.comprendrelespaiements.com > l'encaissement-simple-ou-paiement-contre-facture/](http://www.comprendrelespaiements.com/l-encaissement-simple-ou-paiement-contre-facture/)

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

effectué par l'intermédiaire des sociétés de transport de bagages et de colis, de la poste, des transitaires ou des transporteurs ou des compagnies aériennes.

Cette technique est très peu utilisée dans les opérations de commerce international et ne peut pas l'être dans certains pays⁹.

2.1.3. Le compte à l'étranger

Lorsque une banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur il ya la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, surcroît, pour des sommes importantes.

2.2. Les techniques de paiement documentaires

2.2.1. Le crédit documentaire :

« Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises(ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de document attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat »¹⁰.

2.2.1.1. Les intervenants dans le crédit documentaire¹¹

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire au profit de son l'exportateur vendeur.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire et le transmet à la banque notificatrice.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale), elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- **La banque confirmatrice** : C'est, en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire.

⁹Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI. Op.cit. P.137

¹⁰ Guide de l'exportateur-CCI International Champagne-Ardenne2015, p 9.

¹¹ <https://static.societegenerale.fr> > PDF > crédit_documentaire_savoir_plus

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

- **Le bénéficiaire** : C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

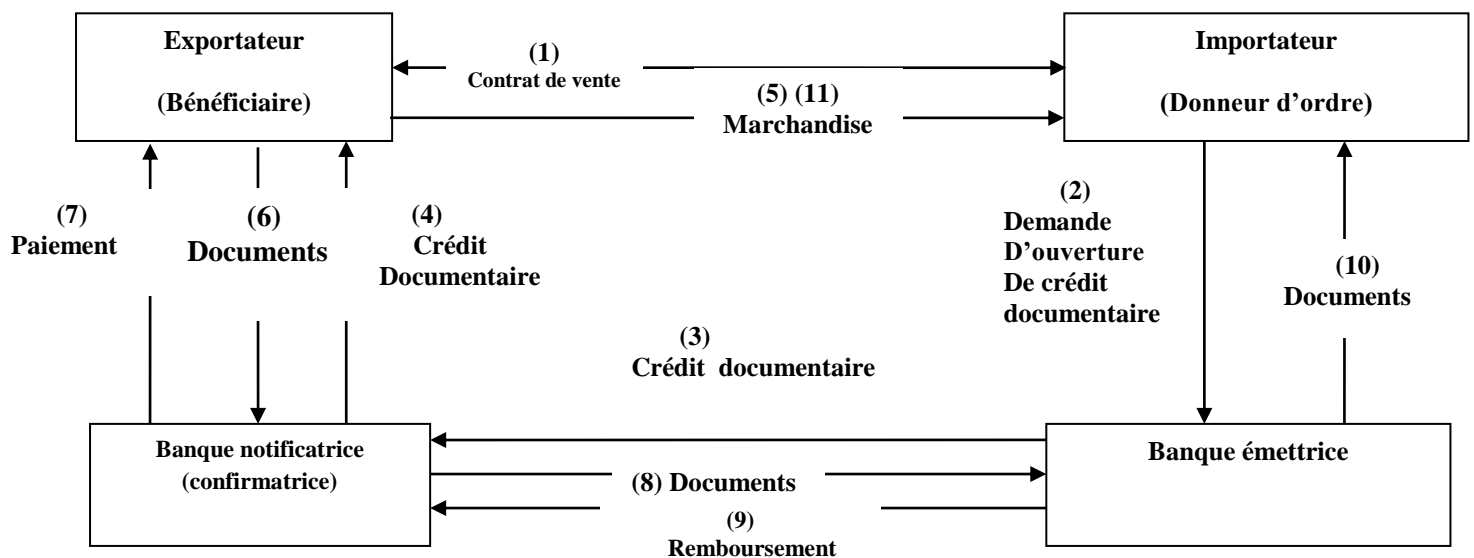
2.2.1.2. Typologie de crédit documentaire¹²

Il existe plusieurs sortes de crédit documentaire :

- **Le crédit révocable** : c'est un crédit qui peut être annulé ou amendé par la banque émettrice à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire. Il n'y a pas de lien juridique entre la banque émettrice et le bénéficiaire du crédit ;
- **Le crédit irrévocable** : l'engagement de la banque émettrice ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties. Il peut être notifié ou confirmé ;
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : assure à l'exportateur un double engagement de paiement, par la banque émettrice et la banque confirmatrice. L'exportateur exige cette garantie supplémentaire lorsqu'il ne connaît pas la banque émettrice ou lorsqu'il veut écarter le risque politique attaché à l'engagement de cette banque.

2.2.1.3. les étapes du crédit documentaire

Figure n° 01: Les étapes du crédit documentaire



Source : Naji DJAMMAL Commerce international édition 2005.p370

¹²<https://static.societegenerale.fr> « PDF »credit_documentair_savoir_plus.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

***Etape(1) :** L'importateur et l'exportateur concluent un contrat dans lequel ils prévoient le paiement par crédit documentaire. L'exportateur envoie une facture pro forma, nécessaire à l'ouverture du dossier.

***Etape(2) :** L'importateur demande à sa banque d'établir un crédit documentaire en faveur de L'exportateur. A cette étape, il est important que les instructions soit claires et précis, ni compliquées, ni techniques. Dans les instructions d'ouverture, l'importateur précise les documents dont il a besoin pour l'importation de la marchandise.

***Etape(3) :** La banque émettrice établit le crédit documentaire en vérifiant si les instructions d'ouverture sont complètes et précises et si l'importateur est solvable, puis le transmet à la banque de l'exportateur (banque notificatrice).

***Etape(4) :** La banque notificatrice vérifie la solvabilité de la banque émettrice, l'authenticité du crédit documentaire et l'absence de conditions erronées ou peu claires. Elle transmet ensuite le crédit documentaire à l'exportateur (le bénéficiaire).

***Etape(5) :** L'exportateur voit s'il peut remplir les conditions du crédit documentaire. S'il y a lieu, il peut alors demander au donneur d'ordre d'en modifier certaines clauses ; sinon, il procède à l'expédition de la marchandise et rassemble les documents exigés selon le crédit documentaire.

***Etape(6) :** L'exportateur remet à sa banque (la banque confirmatrice) tous les documents requis selon le délai prévu dans le crédit documentaires. Soulignons que la banque refusera le règlement en cas de non-respect de clauses de crédit documentaire ou en présence d'irrégularités.

***Etape(7) :** La banque confirmatrice vérifie la conformité, la concordance ainsi que l'intégralité des documents avec les conditions du crédit documentaire, puis elle paie le vendeur en déduisant les frais, s'il y a lieu.

***Etape(8) :** La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice.

***Etape(9) :** La banque émettrice examine les documents à son tour pour voir s'ils sont conformes aux conditions du crédit. Si c'est le cas, elle accepte et rembourse la banque notificatrice.

***Etape(10) :** Elle remet les documents à l'importateur en contrepartie des sommes dépensées en son nom.

***Etape(11) :** L'importateur acquitte les droits de douane et récupère la marchandise.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

❖ Les avantages du crédit documentaire

- Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé ;
- Une facilité de recouvrement des créances à l'étranger ;
- Idéal dans le cas d'un transport maritime, de longues durées.

❖ Les inconvénients du crédit documentaire

- Procédure complexe, lente et administrative ;
- Formalisme rigoureux de la procédure ;
- Coût élevé, lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important.

2.2.2. La remise documentaire (L'encaissement documentaire)

L'encaissement documentaire ou la remise documentaire est une technique de règlement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire d'une autre banque, le paiement ou l'acceptation par l'acheteur au moment de la présentation des documents afférents à la marchandise¹³.

2.2.2.1. Les intervenants dans la remise documentaire

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes:

➤ **Le donneur d'ordre**

C'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

➤ **La banque remettante**

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.

¹³ Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

➤ La banque chargée de l'encaissement

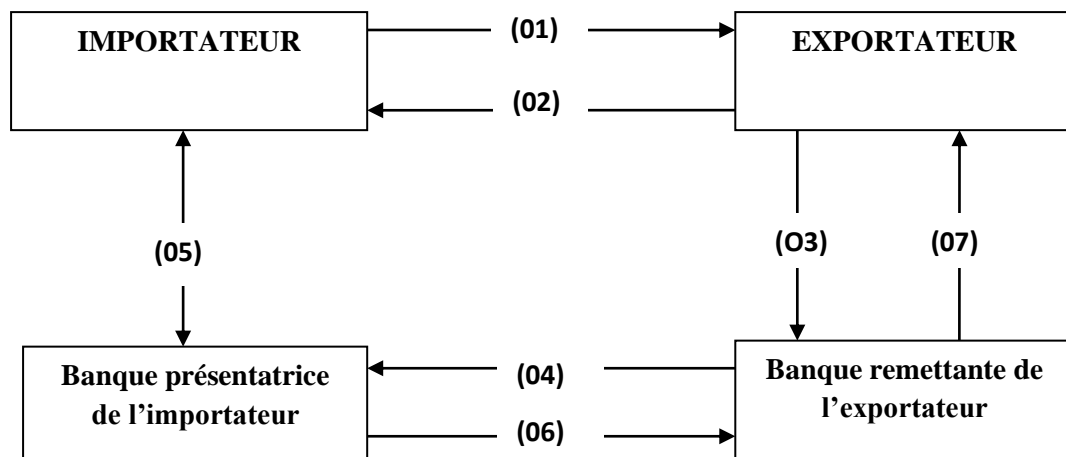
C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

➤ La banque présentatrice: (banque de l'acheteur)

C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant. Si l'acheteur dispose d'un compte auprès de la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice sera confondue avec cette dernière.

2.2.2.2. Le circuit de la remise documentaire

Figure n° 02 : Le circuit de la remise documentaire



Source : LEGRAND(G), MARTINI(H) : « Management des opérations du commerce international », P.146

On distingue(07) étapes qui sont les suivantes :

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

***Etape (2) :** l'exportateur expédie sa marchandise à l'importateur ;

***Etape (3) :** l'exportateur remet à sa banque (banque remettante) les documents demandés par l'importateur ;

***Etape (4) :** la banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (banque de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions ;

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

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

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

***Etape (7) :** enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés, sinon elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

❖ Les avantages de la remise documentaire

- La simplicité et la souplesse de la procédure ;
- Le coût bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire) ;
- La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire ;
- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;

❖ Les inconvénients de la remise documentaire

- Une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise ;
- La faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer) ;
- un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise, ce qui va engendrer les frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise, le surestarie.) pour l'exportateur ;
- l'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

2.3. La domiciliation bancaire

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier auprès d'un intermédiaire agréé, qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation. Par conséquent, l'exportateur étranger doit faire parvenir à l'importateur une facture pro-forma que ce dernier devra domicilier auprès de sa banque¹⁴.

¹⁴ Idir KSOURI, « Le contrôle du commerce extérieur et des changes », Editions GAL, 2ème, 2008, P.66.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

2.3.1. Les conséquences de la domiciliation bancaire

Par cette domiciliation, l'importateur s'engage à s'acquitter de toutes ses obligations au regard de la réglementation du commerce international et des changes. La banque domiciliataire, de son côté, doit s'assurer de la conformité de l'opération à toutes les réglementations en vigueur et doit suivre et apurer le dossier de domiciliation, dans les délais prescrits, sur la base des documents relatifs à la transaction (facture commerciale définitive, le connaissement ou la lettre de transport aérien, la déclaration douanière, le certificat d'origine... etc.).

Section 3 : La gestion de risque de change

Le risque de change existe dès lors qu'une entreprise accepte de réaliser des transactions commerciales avec un paiement en devises autres que sa monnaie nationale. Ainsi, lorsqu'une entreprise souhaite réaliser des opérations d'import-export, elle doit se renseigner au préalable sur le cours de la devise du pays dans lequel elle envisage de faire des affaires.

Dans le financement des opérations économiques internationales, les banques et les entreprises sont confrontées à des différents risques, pour cela, ils doivent maîtriser et prendre en considération tous les obstacles rencontrés par ces derniers.

3.1. Définition d'un risque

« Un risque est définie comme événement incertain constituant un menace dont la survenu peut affecte la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectif ou altérer sa performance. Le risque se caractérise donc par l'incertitude temporelle d'un événement ayant une certain probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque »¹⁵.

3.2. Les différents types de risque

Les risques sont classés selon une typologie, et présentent des spécificités chacune par rapport aux autres, que nous expliciterons, dans les paragraphes suivants:

3.2.1. Le risque de crédit

Le risque de crédit fait référence à l'incapacité ou à la volonté d'un client à respecter ses obligations et engagements financier vis-à-vis de l'institution bancaire, à échéance de contrat.

¹⁵JNaji, « commerce international », édition ERPI, 2005, P. 365.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

C'est donc un risque de défaut de remboursement des prêts. Ce risque découle généralement de la dégradation financière d'un emprunteur, qui accroît donc ce défaut de remboursement.

3.2.2. Le risque politique

Est le plus souvent difficile à évaluer, il provient de la situation économique et/ou politique du pays de l'acheteur et notamment à travers :

- La fermeture des frontières, embargos, émeutes, guerre civiles, changement de régime politique ;
- Le risque de non renouvellement des licences d'importation et d'exportation ;
- Abandon de la souveraineté politique ;

Aussi il est possible de distinguer différents niveaux ou d'action d'un gouvernement à l'encontre d'investisseurs étrangers ou d'opérateurs internationaux ;

3.2.3. Le risque de change

C'est le risque de prêter aux entreprises mêmes pour les banques qui achètent ou vendent à l'étranger du fait des variations du taux de change. Dans le commerce international, les entreprises sont soumises à ce risque lorsqu'il existe un délai entre la facturation d'une opération et son règlement (il ya la variation de taux de change).

3.2.4. Le risque économique

Le vendeur doit se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente, il peut qu'une des clauses une réévaluation du prix, l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte¹⁶.

Il englobe les risques qui relèvent du monde économique ou réel tels que¹⁷ :

- Risque d'insolvabilité de l'acheteur ;
- Risque de taux de change.

¹⁶Didier. Pierre, MONODO, « Moyens et techniques de paiements internationaux », édition ESKA, Paris, 2007.

¹⁷GARSUAULT(P) et PRIAMI. S, les opérations bancaires à l'international, édition banque éditeur, paris, 1999, p.123.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

3.2.5. Le risque commercial¹⁸

Il recouvre le non-respect des engagements contractuels et le risque d'insolvabilité donc le risque de non-paiement de sa créance financière est lié à :

- L'absence de garantie bancaire ;
 - L'incapacité d'un vendeur de fournir la quantité nécessaire et la qualité des marchandises.
- ✓ Parmi ces différents risques liés au commerce international, on va traiter le risque de change.

3.3. Le risque de change

3.3. 1. Définition de risque de change

Le risque de change est le risque lié à la variation du cours d'une devise par rapport à une autre monnaie de référence. Une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoirs libellés en devises étrangères. De même, la hausse des taux de change peut entraîner une hausse de valeur en monnaie nationale pour des engagements libellés en devises étrangères.

Le risque de change se mesure par la position de change qui se définit comme le solde net de ses avoirs dans une devise donnée¹⁹.

3.3.2. Les types de risque de change²⁰

L'exposition aux risques de change peut prendre divers aspects ; on retiendra deux seulement :

- **Le risque de transaction**

Les opérations d'exportations et d'importation comportent généralement des délais de paiement ou de règlement. Pendant ses délais les variations de change peuvent affecter de façon sensible le montant des facteurs convertible en monnaies nationale.

¹⁸GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, op. Cit, p.126.

¹⁹www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-R/Risque-de-change..

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

- **Le risque de perte de compétitivité**

Une variation de taux de change d'une monnaie par rapport à une monnaie étrangère peut affecter la compétitivité de produit. Les rendant plus au moins chère pour les acheteurs étrangers selon que le pays apprécie ou déprécie sa monnaie.

3.3.3. Les facteurs qui contribuent au risque de change²¹

Le taux de change c'est le prix d'une monnaie nationale par rapport à une autre monnaie étrangère lequel le prix se forme sur le marché de change en fonction de l'offre et de la demande aussi bien des agents économiques de l'intervention des autorités monétaires.

En d'autres termes, c'est le prix auquel s'échange les monnaies nationales des différents pays entrent-elles. Les achats et ventes de monnaie les uns après les autres résultent des opérations sur les biens des services et actifs financiers entre pays.

Le taux de change varie selon certaines circonstances et certains facteurs dont nous citons : l'inflation, la déflation, la variation des barrières commerciales, niveau de vie.

3.3.3.1. L'inflation

Elle est entendue ici comme étant la perte du pouvoir d'achat de la monnaie qui se traduit par une augmentation générale et durable des prix. Cette fluctuation engendre une dépréciation de la monnaie locale par rapport à la devise étrangère, elle occasionne le balancement du taux de change (le taux de change augmente sensiblement).

L'inflation est un facteur non moins négligeable à prendre en compte pour la maîtrise du taux de change. Bref, l'inflation entraîne sur la balance des échanges avec l'étranger la hausse des prix nationaux qui freine les exportations, fait apparaître les produits étrangers moins chers et stimule donc les importations d'où le déficit de la balance commerciale et l'épuisement rapide de réserves en devises.

Une trop forte inflation pousse vers une hausse des taux d'intérêts ce qui a pour effet de déprécier la devise (moins rémunératrice).

²⁰www.expert-comptable-international.info > fiches-méthodes > risque-de-cha...

²¹BAKANDEJA wa Mpungu(G), Manuel de droit financier, éd. Universitaire, niveau, 1997, p.73.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

A l'inverse, une inflation trop faible (ou déflation) pousse vers une baisse des taux d'intérêts ce qui a pour effet d'apprécier la devise.

Toutefois, l'inflation a bien plus souvent un effet négatif que positif. Un fort taux d'inflation a de grandes chances d'impacter négativement le taux de change alors qu'une faible inflation est loin de garantir une hausse du taux de change²².

3.3.3.2. La déflation

Elle s'explique comme étant la baisse généralisée de prix des biens et services sur le marché, ceci implique donc la rareté constatée de la monnaie locale par rapport à la devise étrangère. Il s'en dégage une certaine appréciation de la monnaie locale par rapport à la devise étrangère d'où le taux de change va hausser et le pouvoir d'achat baissé.

3.3.3.3. Les variations des barrières commerciales

Dans le cas d'intensification de barrière commerciales, des importateurs et exportateurs sont confrontés en une augmentation des prix des taxes à payer lors de l'entrée ou de sortie des biens (importations et exportations) :

- **Pour l'importation**, la hausse des tarifs douaniers entraîne aussi une hausse des prix des biens importés sur le marché local. Ceci entraîne une spéculation sur le marché et conduit inéluctablement à une dépréciation de la monnaie locale par rapport à la devise de référence, d'où l'influence du taux de change.
- **Pour l'exportation**, la hausse des barrières douanières réduit les marges bénéficiaires de l'exploitation, ce qui conduit naturellement à un processus cumulatif des pertes, une force de spéculation et une dépréciation de la monnaie locale par rapport à la monnaie étrangère.

²²<https://www.centralcharts.com> > 605-l-impact-de-l-inflation-sur-les-devises

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

3.3.3.4. Le niveau de vie

Le niveau de vie peut conduire à faire fluctuer le taux de change. Si le niveau de vie des populations est bas, donc une paupérisation, il est impossible de maîtriser le taux de change, les fluctuations sont inévitables.

Si le niveau de vie est très évolutif, il n'est pas toujours surprenant de voir le taux de change fluctuer vers la hausse et la baisse.

3.3.4. La gestion du risque de change

Pour se prémunir contre le risque de change, l'entreprise importatrice peut réduire ou annuler le risque lié à la position de change de l'entreprise en utilisant des méthodes internes ou en transférant le risque à des organismes externes.

3.3.4.1. Les techniques de couverture de risque de change

Il existe généralement deux techniques de couverture contre le risque de change interne et externe.

❖ Les techniques de couverture interne²³

Elles sont mise en œuvre par l'entreprise elle-même, pour réduire l'assiette de risque susceptible d'être créée par son activité commerciale ou financière. Généralement l'entreprise dispose de différentes méthodes internes pour réduire l'exposition de risque de change, on peut citer :

- **Le choix de la monnaie de facturation**

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change.

Deux possibilités s'offrent à elle :

- Choisir la monnaie nationale : Cette situation fait peser le risque de change sur la partie étrangère ;
- Choisir une devise : une monnaie tiers ni celle de l'exportateur, ni celle de l'importateur.

Dans ce cas les deux parties sont soumises au risque de change.

²³<http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/rischange/positionchange>.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

- **L'action sur les délais**

- **Le termaillage**

Le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours. Le recours à cette technique est limité par les contraintes de trésorerie de l'entreprise et les contraintes commerciales.

- Si l'exportateur anticipe une appréciation de la devise de facturation, il tentera de retarder l'encaissement de sa créance pour bénéficier d'un cours futur plus avantageux. A l'inverse, si l'exportateur anticipe une dépréciation de la devise de facturation, il tentera d'accélérer l'encaissement de sa créance pour bénéficier du cours actuel plus avantageux ;
- Si l'importateur se trouve face à une tendance à l'appréciation de la devise du contrat d'achat, il sera tenté d'anticiper son règlement. Au contraire, si l'importateur se trouve face à une tendance à la dépréciation de la devise du contrat d'achat, il tentera de retarder son règlement de manière à pouvoir bénéficier d'un cours futur plus avantageux.

- **La compensation (Netting) ²⁴**

La compensation est une technique de couverture par laquelle une entreprise limite son risque de change en compensant les encaissements et les décaissements dans une même monnaie. Ainsi, le règlement d'une créance en devise sera affecté au paiement d'une dette libellée dans la même unité monétaire.

La compensation bilatérale peut également être appliquée par les firmes dans des cas exceptionnels. Cette compensation est possible lorsque deux entreprises sont en relation commerciale et qu'elles effectuent des ventes réciproques.

Le netting a deux impacts importants :

- Il réduit l'exposition au risque de change de chacune des filiales ;
- Il diminue le montant des flux financiers qui doivent être transférés entre les deux entités du groupe multinational.

²⁴ SIMON, Y. LAUTIER.D, « finance de marché », ED : ECONOMICA, 2005.

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

❖ Les techniques de couverture externe²⁵

• La couverture à terme

Cette technique permet aux opérateurs de connaître le cours auquel la dette ou la créance sera convertie à l'échéance. L'achat à terme permet à un importateur de se prémunir contre la hausse du cours de la devise (baisse de sa monnaie nationale). La vente à terme permet à l'exportateur de se prémunir contre une baisse du cours de la devise (hausse de sa monnaie).

Cette technique est simple, utilisable sur de multiples termes avec de nombreuses monnaies. Son inconvénient majeur est le caractère irrévocable du contrat. Elle n'est donc pas adaptée pour la couverture des risques de change en phase d'offre et elle ne permet pas de profiter d'évolution favorable des cours.

• Les prêts en devise

Il s'agit d'un prêt en devise consenti par une banque à une entreprise. Elle constitue une avance de trésorerie et permet à un exportateur de supprimer le risque de change puisqu'il reçoit immédiatement les devises qu'il pourra changer au comptant et qu'il remboursera avec les devises fournies à l'échéance par son client.

• Les swaps

Le swap de devises est un accord conclu entre deux parties qui s'échangent un montant déterminé de devises étrangères et s'engagent mutuellement à effectuer régulièrement des paiements correspondant aux intérêts ainsi qu'à se rendre le montant échangé à une échéance déterminée.

« Un swap, de l'anglais « to swap » - échanger- est une opération financière dans laquelle deux contrepartie conviennent de s'échanger, pendant une durée prédéterminé, des flux financiers qui peuvent être assimilés à ceux résultant de la combinaison d'un prêt et d'un emprunt ayant chacun ses caractéristiques propres »²⁶.

²⁵<http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/rischange/compensation.htm>. Consulté le 27 Aout 2019.

²⁶ Maurice.DEBEAUVAIS, yvon.SINNAH, « la gestion globale du risque de change, 2ème édition, édition ECONOMICA, Paris 1992. »

Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation

Conclusion

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

Au niveau international, le crédit documentaire est la solution la plus coûteuse, mais également la plus sûre. Le chèque est bien évidemment pénalisé par les délais d'encaissement et le manque de sécurité qui y sont associés. Le virement bancaire donne satisfaction sur le plan des délais et celui de la sécurité, mais il ne permet pas de contrôler la date de règlement.

Le risque de change est le risque le plus important des risques auxquels l'importateur devra faire face. La gestion des risques de change d'une entreprise implique la prise de mesures appropriées en vue d'éliminer ou de couvrir ces risques²⁷.

²⁷Gestion du risque de change, livre blanc, EDC, canada, p 6

Introduction

La logistique englobe une large palette d'actions visant à mettre les marchandises à la disposition de l'acheteur, en temps voulus et à moindres coûts. Les principaux facteurs qui constituent la logistique du commerce international sont : le transport, les incoterms, l'assurance et la douane.

Pour toute opération d'achat ou de vente à l'étranger, qui relève de courants plus ou moins réguliers, une solution transport doit être élaborée, l'entreprise doit choisir le mode de transport adéquat pour l'acheminement des marchandises envers ses locaux, elle doit aussi souscrire une police d'assurance pour protéger ces marchandises des dommages pouvant survenir, lors de leurs transports. Comme elle doit choisir l'incoterm, pour se couvrir d'éventuels risques et en dernier, elle doit maîtriser l'opération de dédouanement de ces marchandises.

Section 1 : Le transport international des marchandises

Le transport est un moyen qui facilite la circulation des marchandises dans le monde, ainsi il contribue au rapprochement des pays et au développements du commerce international par des différentes transactions réalisables par des acteurs économiques, mais le transport est régi par des lois et des formalités exigibles dans le monde du transport, ces lois qu'on appelle aujourd'hui des incoterms sont indispensables dans le domaine du transport ; elle consiste à définir les obligations du vendeur et de l'acheteur au cours d'un commerce international.

Par ailleurs, être responsable des biens sous-entend : assumer la logistique, le choix des transports, les frais engendrés (douanes, assurances) et tous les risques tels que les détériorations, les pertes ou les vols, etc. le transport et les incoterms sont étroitement liés.

1.1. Les intervenants dans le transport international

1.1.1. Le chargeur

Le chargeur est l'expéditeur de la marchandise. Il peut être l'exportateur ou son représentant ou l'importateur lui-même (si on applique l'incoterm EXW).

Le chargeur confie juridiquement la marchandise au transporteur.

1.1.2. Le groupeur

Un groupeur de marchandise est un agent ou une entreprise qui intervient généralement dans le transport ferroviaire, le transport routier ou aérien.

Il regroupe les expéditions en délais de plusieurs entreprises et il achemine en un seul envoi, avec un tarif avantageux en faveur de l'expéditeur.

1.1.3. Le courtier en douane

Le courtier en douane est un agent qui s'occupe de la marchandise quand elle passe sous le contrôle douanier en accomplissant des formalités douanières nécessaires pour le propriétaire de la marchandise.

1.1.4. Le courtier de transport

Le courtier de transport est une personne ou une entreprise qui met en relation l'expéditeur et le transporteur sans occuper du transport.

1.1.5. Le transitaire

Le transitaire ou le commissionnaire en transport est un conseiller de l'expéditeur, il s'occupe des formalités logistiques tel que le choix du mode de transport, l'itinéraire, les frais directs et annexes.

La mission principale du transitaire est d'assurer l'acheminement de la marchandise le plus tôt possible (la réduction des délais de livraison). Mais généralement, le transitaire est confit d'accomplir des formalités douanières et dédouaner la marchandise en plus de la fonction logistique.

1.2. Les différents modes de transport

Le transport peut être effectué par un seul ou plusieurs modes de transport qui sont¹:

- Le transport maritime ;
- Le transport aérien ;
- Le transport ferroviaire ;
- Le transport multimodal.

¹. S.HADDAD et autres, « dictionnaire des incoterms et la logistique des transports », édition pages bleues, Alger, 2009, p.38.

1.2.1. Le transport maritime

1.2.1.1. La définition de transport maritime

« Le transport de marchandise par voie maritime est un contrat par lequel un chargeur (expéditeur ou auxiliaire) confie à un transporteur maritime une marchandise à transporter, contre rémunération d'un prix de transport appelé fret »².

Le transport maritime reste en volume de marchandises transportées, le premier mode de transport utilisé pour les expéditions lointaines. La containerisation a permis au transport maritime de bénéficier des gains de productivité important on diminuant le temps de chargement et de déchargement³.

1.2.1.2. Le contrat de transport maritime

Le transport des marchandises par voie maritime contient deux types de contrat : le contrat de transport et le contrat d'affrètement.

1.2.1.2.1. Le contrat d'affrètement

Un armateur (propriété de navire) appelé le fréteur, et à la disposition d'un chargeur appelé l'affrèteur. Il s'agit donc de la location d'un navire ou une partie du navire, pour transporter la marchandise pendant une période de temps déterminée.

1.2.1.2.2. Le contrat du transport

C'est un accord par le quel le transporteur s'engage à transporter une marchandise d'un port à un autre avec une somme déterminer appelé fret.

- **Le chargeur** : c'est le représentant de la marchandise, il peut être l'expéditeur (vendeur) ou destinataire (acheteur), ou le transitaire (mandataire).
- **Le transporteur** : il peut être l'armateur ou une compagnie maritime.

²C. POSCO, Commerce international, DUNUD, Paris 2002. 4^{ème} édition. P.47.

³J BELLOTI, Transport international de marchandise, édition VUIBERT, Aout 1992, p. 216

1.2.1.3. Les documents de transport maritime

« Le contrat de transport maritime est constaté par un connaissement qui est un document écrit par lequel un représentant de l'armateur, généralement le capitaine, reconnaît avoir pris en charge les marchandises en vue de son acheminement »⁴.

Le connaissement constitue un titre de transport particulier c'est en effet : Un titre de propriété qui est confié au possesseur du document original, notion importante lors des règlements par l'intermédiaire des banques détiennent ainsi un droit de gagne.

Le connaissement porte obligatoirement :

- Le nom de l'armateur ;
- Le nom de chargeur ;
- La signature des deux parties ;
- Le port d'embarquement ;
- La date et l'heure du chargement ;
- L'indication du destinataire ;
- Le port de déchargement ;
- Les mentions relatives aux marchandises ;
- Le cout du fret ;
- Le nombre d'exemplaire en circulation.

Au verso, on trouve les clauses du contrat de transport, les responsabilités, les litiges éventuels, les tribunaux compétents.

❖ Le connaissement (Bill of lading) (B/L)

Le contrat de transport est consensuel, il résulte simplement de l'accord des volontés entre deux parties engagées. Dans la pratique, le connaissement est émis par le transporteur.

Il existe plusieurs formes du connaissement :

⁴J BELLOTI, Transport international de marchandise, édition VUIBERT, Aout 1992, p. 216

➤ **Le connaissance à personne dénommée (non négociable)**

- Nom et adresse de destinataire ;
- Mention « à ordre » barrée ;
- Mention non négociable visible.

➤ **Le connaissance à ordre (négociable)**

- Nom et adresse du destinataire (banque de l'acheteur) ;
- Négociable et transmission pour endossement.

1.2.1.4. Les conventions et protocoles régissant le transport maritime

Le transport maritime est réglementé par :

- ❖ **La convention de Bruxelles** : elle a été signée en 1924, ratifiée par environ 80 pays unifiant les règles en matière de connaissance maritime (le titre de transport).
- ❖ **Les protocoles modificatifs de 1968 à 1979** : n'ont été ratifiés que par une partie des pays.
- ❖ **Les règles de Hambourg** : entrées en application en 1992, une trentaine de pays environ ont ratifié cette convention.

1.2.1.5. Les avantages et les inconvénients du transport maritime

❖ **Les avantages du transport maritime**

- Le transport maritime est le moins coûteux ;
- Le taux de fret avantageux le mieux adapté pour les transports de produits lourds et volumineux (céréales, hydrocarbures, fruits, etc.) ;
- La possibilité de stockage dans les zones portuaires.

❖ **Les inconvénients du transport maritime**

- Certaines lignes ne transportent pas de conteneurs ;
- Assurances et emballages plus onéreux ;
- Délais importants ;

Chapitre III : La logistique internationale

- Les ruptures de charge en cas de départ ou de destination à l'intérieur des terres ;
- Le taux d'avarie relativement élevé.

1.2.2. Le transport aérien

Le transport aérien de marchandises a connu un très fort développement durant les dernières années grâce à l'agrandissement des routes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros porteurs « cargos » et « combi ».

1.2.2.1. Le contrat de transport aérien

Il est régi par la convention de Varsovie de 1929, complétée par celle de Chicago en 1944, Modifiée par le protocole de la Haye 1955 et la convention de Guadalajara 1961.

Le contrat de transport est constaté par la lettre de Transport Aérien **LTA** (Air WayBill) pour les marchandises, et par le billet de passage pour les voyageurs ; tout deux sont établis par l'agent de la compagnie, ainsi la LTA atteste la prise en charge des marchandises en bon état apparent, et c'est le seul qui certifie l'expédition effective quand la compagnie a porté la date et le numéro de vol⁵.

1.2.2.2. Les documents de transport aérien

La LTA est établie par la compagnie aérienne, ou par son agent agréé sur la base des indications et instructions données par l'expéditeur est sous sa responsabilité en cas de fausse déclaration.

La lettre de transport aérien signée par le transporteur et l'expéditeur est remise en trois (03) exemplaires originaux et des copies :

- Un exemplaire original pour le transporteur ;
- Le deuxième pour l'expéditeur ;
- Le dernier exemplaire original pour le destinataire.

Les copies pour :

- La douane ;
- Le transitaire ;
- L'agent émetteur.

⁵ thierry Jouan, Techniques et management des opérations du commerce international, p35

Chapitre III : La logistique internationale

La lettre de transport aérien (LTA) n'est pas négociable, elle n'est donc pas transmissible par endossement, elle peut couvrir plusieurs transports.

1.2.2.3. Les conventions et protocoles régissant le transport aérien

❖ La convention IATA (International Air Transport Association) 1919

Elle a regroupé la plupart des grandes compagnies de transport aérien (230 membres appartenant à plus de 130 pays) qui ont ratifié cette convention.

❖ La convention de Varsovie 1929

Cette convention de droit privé est le texte de base. Elle règle les rapports juridiques des transports et des usages de leurs lignes. Entre autre, elle définit le document de transport utilisé comme la lettre de transport aérien qui est à la responsabilité du transporteur.

❖ La convention de Chicago 1944

Cette convention organise le développement de l'aviation civile internationale.

❖ La convention de Guadalajara 1964

Cette convention complète celle de Varsovie en ce qui concerne le document de transport et la responsabilité de transporteur.

❖ Les protocoles d'accord

Certaines dispositions de la convention de Varsovie ont été amendées par le « protocole de Guatemala cité » en 1971, le « protocole de la Haye » en 1955, et par le « protocole numéro 4 de Montréal » en 1975. Ce dernier protocole introduit une nouvelle définition de la limite des responsabilités du transporteur dans le domaine du transport des marchandises.

1.2.2.4. Les avantages et les inconvénients du transport aérien

❖ Les avantages du transport aérien

- La rapidité avec laquelle le transport peut être effectué permet de répondre rapidement à des urgences et de réduire les stocks ;
- Le niveau de sécurité obtenu est également un avantage commercial important, tant en ce qui concerne l'allègement des emballages que la réduction du nombre de litiges ;

Chapitre III : La logistique internationale

- La régularité permet de planifier les flux d'approvisionnement;
- La fiabilité rend ce mode de transport très performant.

❖ Les inconvénients du transport aérien

- Il est coûteux ;
- Inapte au transport de masse ;
- Rupture de charge ;
- Capacité limitée (service offert).

1.2.3. Le transport routier

1.2.3.1. La définition du transport routier

Le transport routier est le seul moyen de transport capable de réaliser un service «porte à porte» ce qui veut dire que ce moyen de transport permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur à l'entreprise de l'importateur sans rupture de charge.

« Extrêmement utilisé dans les échanges intra-communautaires où il occupe la première place en valeur comme en tonnage et dans les échanges extracommunautaires avec les pays du plateau européen »⁶.

1.2.3.2. Le contrat du transport routier

Il est régi par la convention de Marchandise par Route (CMR) de Genève (1956), entrée en vigueur en 1961 ; le document utilisé est la lettre de Voiture (LV), ainsi elle atteste la prise en charge des marchandises en bon état si elle est nette de réserves, et l'expédition dès la signature par le transporteur.

1.2.3.3. Les documents de transport routier

Le contrat de transport international est constaté par la lettre de voiture (LV). La lettre de voiture est remplacée par une feuille de route pour le transport routier effectué entre les pays de l'union européenne (UE).

La feuille de route CEE est remplie par le transporteur pour le compte de l'expéditeur et elle est établie en (05) exemplaires.

⁶. M.NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, paris, 2002, 2004, p.87.

Chapitre III : La logistique internationale

La lettre de voiture (LV) est émise par l'expéditeur est signée conjointement par le transporteur et l'expéditeur, elle est établie en (03) exemplaires :

- Pour l'expéditeur ;
- Pour accompagner la marchandise ;
- Pour le transporteur.

1.2.3.4. Les conventions et protocoles régissant le transport routier

Le transport par route c'est celui emprunté par la voie terrestre, il est régi par la convention des marchandises par route (CMR) qui est ratifié à Genève en 1956, mais n'entrée en vigueur qu'en 1961. Cette convention s'applique entre deux pays différents dont l'un au moins est un contractant.

Cette convention régie les transports effectués à titre onéreux en moyen de véhicule automobiles, véhicules articulés.

1.2.3.5. Les avantages et les inconvénients de transport routier

❖ Les avantages de transport routier

- Service porte à porte ;
- L'absence de rupture de charge ;
- La souplesse ;
- Accessible à toutes les régions d'un même continent ;
- Rapide et adapté aux techniques de ferroutage.

❖ Les inconvénients de transport routier

- Chers sur les grandes distances ;
- Peu apte au transport de masse ;
- Accidents de la circulation ;
- La sécurité et les délais de livraison dépendants des pays parcourus et de condition climatique.

1.2.4. Le transport ferroviaire

C'est un transport terrestre, il est moins souple que son concurrent direct le transport routier.

Chapitre III : La logistique internationale

Ces caractéristiques techniques sont :

- Expédition par wagon isolé (60 tonnes de marchandises) ou par trains entiers pour des tonnages supérieurs ;
- Diversité du matériel disponible et caisses mobiles permettant la combinaison de différents types de transport.

1.2.4.1. Le contrat de transport ferroviaire

Le document utilisé dans le transport ferroviaire est la lettre de Voiture International (LVI) ou lettre de voiture directe, établie par l'expéditeur et la compagnie étant responsable des mentions portées ; ce contrat est régi par la Convention International de Marchandises (CIM), et la Convention International de transport de Voyageur (CIV), la première est établie à Berne en 1890 et révisée à Rome en 1920, différenciant ainsi le transport de marchandises de celui des voyageurs.

1.2.4.2. Les documents de transport ferroviaire

Le contrat de transport est conclu dès la remise des marchandises aux transporteurs et le paiement du prix effectué par l'expéditeur. Il est constaté par un document appelé lettre de voiture internationale (LVI) pour les envois de moins de 100 KG. Cette lettre de voiture internationale comporte un timbre à date justifiant le remis des marchandises et leur acceptation par le chemin de fer.

La LVI est remplie par l'expéditeur qui l'a daté et l'a signé. Il est responsable des mentions qui y figurent.

L'autre partie de la LVI est complétée par la compagnie ferroviaire expéditrice qui concerne l'original. Le second exemplaire appelé duplicata est remis à l'expéditeur.

1.2.4.3. Les conventions et protocoles régissant le transport ferroviaire

Ne sont régis par cette convention que les titres de transport empruntant exclusivement les lignes transcrites sur la liste établie et régulièrement publiée par l'office central de transport international dont le siège est à Berne (Suisse).

Ce mode de transport bénéficie d'une convention internationale établie à Berne en 1890 et révisée à Rome en 1920. Le contenu de la lettre de voiture internationale est imprimée

Chapitre III : La logistique internationale

avec au moins les deux, ou trois langues suivantes : Français, Allemand, Italien, et celle-ci doit comporter les mentions suivantes :

- La gare de destination ;
- Nom et adresse de l'expéditeur ;
- Nature de la marchandise ;
- Le poids, le nombre de colis et la description d'emballage ; les documents administratifs et douaniers.

1.2.4.4. Les avantages et les inconvénients du transport ferroviaire

❖ Les avantages du transport ferroviaire

- Rapide et économique sur de longues distances ;
- La sécurité (même limite de responsabilité qu'en transport aérien, taux d'avarie assez faible) ;
- Livraison à délais garantis ;
- Possibilité de transport de masse ;
- Diversité des types de wagons et autres services que le ferroutage.

❖ Les inconvénients du transport ferroviaire

- Les ruptures de charges souvent nécessaires et donc nombreuses ;
- Les problèmes de comptabilité des largeurs de voies vers certains pays ;
- Limité par le réseau chemin de fer ;
- La lenteur ;
- Compétitivité moindre pour les courtes distances.

1.2.5. Le transport multimodal

1.2.5.1. La définition du transport multimodal

Le transport multimodal, transport intermodal, ou transport combiné, consiste à assurer un transport en empruntant successivement différents modes de transport, il concerne surtout les marchandises⁷.

Il s'agit d'un intermédiaire capable d'organiser un transport de domicile à domicile impliquant l'utilisation d'au moins deux modes de transport.

⁷. ASARG, Commerce international, édition AMU, p. 127

1.2.5.2. Les documents du transport multimodal

C'est un document qui fait d'un contrat de transport multimodal, de la prise en charge des marchandises par l'entrepreneur et de l'engagement pris par celui-ci de livrer les marchandises conformément au terme du contrat⁸.

1.2.5.3. Les avantages et les inconvénients du transport multimodal

❖ Les avantages du transport multimodal

- En générale les couts sont avantageux ;
- On peut mieux résoudre les problèmes géographiques de certains trajets ;
- On peut bénéficier des infrastructures plus d'un système de transport ;
- On évite les transbordements et les ruptures de charges ;
- La sécurité de la marchandise est plus grande.

❖ Les inconvénients du transport multimodal

- Dans certains circonstances, il arrive que les couts ne soient pas avantageux ;
- Il faut conteneuriser pour plusieurs mode de transport ;
- L'acheminement des marchandises est plus lent.

1.2. Les critères de choix d'un mode de transport

Une fois la liste des solutions de transport envisageable est établie, la dernière étape de démarche consiste à choisir celle qui sera retenue.

On considère principalement quatre critères : le cout, les délais, la sécurité et les contraintes physiques.

1.3.1. Le coût

Il doit être apprécié de façon globale, en intégrant les éléments suivants :

- Le coût de transport proprement dit ;
- Le coût d'emballage et d'assurance ;
- Le coût administratif et de stockage ;
- Le coût des prestations des services annexes au transport (paiement des auxiliaires).

⁸ www.Ftem.org, 10/10/2019 à 22 H 00.

1. 3.2. Les délais

C'est un élément très important car il permet à l'acheteur de connaître la date de réception de ses marchandises. Pour cela, il doit tenir compte de :

- La date d'embarquement ;
- Le délai de transport proprement dit ;
- Le délai de déchargement (débarquement) ;
- Le délai d'accomplissement des formalités douanières.

1. 3.3. Les contraintes physiques

Les contraintes physiques qui sont :

❖ Liées à la marchandise

Il faut tenir compte du poids, du volume et des dimensions particulières. Il convient aussi de tenir compte de la nature du produit (périssable, dangereux, etc.)

❖ Liées à la situation géographique

La distance et l'accessibilité d'une destination sont à considérer. Pour cette dernière, il faut inclure les infrastructures routières et les équipements portuaires et aéroportuaires.

1. 3.4. La sécurité de la marchandise

Le cout du transport est une valeur ajoutée à la marchandise. Malgré cela, de nombreux importateurs auront tendance à acheter une marchandise à forte valeur ajoutée, pour autant qu'elle leur soit livrée à temps et en excellente condition, d'où l'importance d'un bon emballage.

1.4. La responsabilité du transporteur

Le transport est présumé responsable des avaries ou pertes, la responsabilité s'étend de prise en charge jusqu'à la livraison au destinataire. Le transporteur vérifie l'état des marchandises au moment de la prise en charge, il peut alors porter des réserves sur le document des transports, ces réserves permettent au transporteur de s'exonérer de sa responsabilité.

Section 2 : Les incoterms

Les incoterms sont les conditions de vente internationale publiée pour la première fois en 1936 par la chambre de commerce international. Ils sont connus par des acronymes (abréviation).

« L'incoterm est l'abréviation de l'expression anglaise international commercial terms, plus clairement il s'agit de clause standardisées reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de repartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors la conclusion et la réalisation d'un contrat de vente à l'international »⁹

Les incoterms ont fait l'objet de mises à jour régulières (1980, 1990,2000 et enfin 2010) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international. Leur emploi n'est pas obligatoire mais une fois l'un est retenu dans le contrat de vente, l'application de son contenu devient obligatoire.

2.1. L'objectif des Incoterms

- **Répartition des frais de transport** : Ils définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrat de commerce international. Le choix d'un incoterm permet de connaître avec précision à quel moment la responsabilité du vendeur se termine et à quel moment la responsabilité de l'acheteur commence.
- **Déterminer le lieu de transfert des risques** : c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport, le lieu de transfert de risque correspondant également au lieu de livraison de la marchandise.
- **Fourniture des documents et des informations** : Qui, du vendeur ou de l'acheteur, doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté, chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

⁹S.HADDAD et autres, « dictionnaire des incoterm et la logistique des transports », édition pages bleues, Alger, 2009, p.8.

2.2. Les différents types des incoterms

• **EXW : Ex-Works (à l'usine)**

***Le vendeur** a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.) Le vendeur n'a pas à charger la marchandise sur un quelconque véhicule d'enlèvement.

***L'acheteur** supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée.

• **FCA : Free Carrier (Franco Transporteur)**

***Le vendeur** a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.

***L'acheteur** paye le transport principal et choisit le mode de transport et le transporteur. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise ¹⁰.

• **FAS: Free a Long Side Ship (Franco les Long du navire)**

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

***L'acheteur** doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

• **FOB : Free on Board (Franco à Bord du navire)**

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

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

¹⁰ S.HADDAD et Collectif EPBI, op-cit, P 49.

Chapitre III : La logistique internationale

• **CFR: Cost and Freight (Cout et Fret)**

***Le vendeur** doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.

***L'acheteur** supporte les frais jusqu'au déchargement à l'usine. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

• **CIF: Cost, Insurance and Freight (Cout, Assurance et Fret)**

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

***L'acheteur** supporte tous les risques et périls lorsque la marchandise voyage, sur le transport maritime. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

• **CPT : Corriage Paid to (Port Payé, jusqu'à...)**

***Le vendeur** choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Il dédouane la marchandise à l'exportation.

***L'acheteur** supporte les risques quand la marchandise est remise au transporteur principal.

• **CIP : Corriage, Assurance, Paid to (Port, Payé, Assurance comprise jusqu'à...)**

***Le vendeur** a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

***L'acheteurs** décharge et dédouane la marchandise à l'importation, ainsi qu'il supporte les frais jusqu'au déchargement à l'usine.

• **DAT : Delivred at Terminal (Rendu à Terminal Convenu)**

***Le vendeur** à dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

Chapitre III : La logistique internationale

***L'acheteur** dédouane la marchandise à l'importation, il supporte les frais jusqu'au déchargement à l'usine.

• **DAP : Delivered at Place (Rendu, Lieu Convenu)**

***Le vendeur** doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

***L'acheteur** dédouane la marchandise à l'importation, il supporte les frais jusqu'au déchargement à l'usine.

• **DDP : Delivered Duty Paid (Rendu, Droits Acquittés)**

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

***L'acheteur** supporte les frais et risques à la livraison chez lui. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur

2.3. Répartition des coûts selon l'Incoterm

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

Chapitre III : La logistique internationale

Tableau n° 04 : Répartition des frais et des charges selon les incoterms

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

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

V : coût à la charge du vendeur ;
A : coût à la charge de l'acheteur ;
* : non obligatoire.

2.4. La classification des incoterms

Pour le bon transfert de la marchandise entre l'acheteur et le vendeur, chacun d'entre eux peuvent choisir l'incoterm convenable, soit selon l'ordre croissant des obligations du

vendeur, soit Selon le type de vente, ou Selon le mode de transport¹¹.

2.4.1. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

- **Famille «E»** : L'obligation est minimale pour le vendeur. On, y trouve l'incoterm EXW.
- **Famille «F»** : Le vendeur n'assume pas les risques du transport principal. On, y trouve les incoterms suivants : FCA – FAS – FOB.
- **Famille «C»** : Dans cette famille d'incoterms, le vendeur assume les frais du transport principal, mais n'assume pas les risques de perte ou de dommage. On, y trouve les incoterms suivants : CFR – CIF – CPT – CIP.
- **Famille «D»** : Dans cette famille, le vendeur assume les risques et les frais du transport principal. On, y trouve les incoterms suivants. DAT – DAP – DDP.

2.4.2. Selon le type de vente

- **Vente au départ** : les risques de transport principal sont supportés par l'acheteur (EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP).
- **Vente à l'arrivée** : les risques de transport principal sont supportés par le vendeur (DAT, DAP, DDP).

2.4.3. Selon le mode de transport

➤ **Le transport maritime :**

Il concerne les incoterms : FAS – FOB – CFR – CIF.

➤ **Le transport terrestre :**

L'incoterm approprié à ce mode est le DA (Documents contre acceptation). Une firme faisant des commerces ne peut pas négliger les questions relatives à l'acheminement physique de ses ventes ou de ses achats, accompagner des différents incoterms qui ont pour but de définir les « droits et devoirs » des acheteurs (importateur) et des vendeurs (exportateurs) qui participent à des échanges commerciaux internationaux, la firme sera disposer à utiliser le plus adéquat.

¹¹http://www.wtc-poitiers-futuroscope.com/uploads/ss3iNews/assets/incoterms_et_credocs.

Chapitre III : La logistique internationale

L'universalité des incoterms facilite les opérations d'échanges internationaux. Ils permettent de régler les problèmes liés à la répartition des frais et des risques entre le vendeur et l'acheteur (du départ de l'usine jusqu'au dédouanement et pré-acheminement des marchandises). Le dédouanement import faisant intervenir l'administration des douanes, revêt des formalités obligatoires aboutissant à une déclaration et paiement de droits et taxes.

2.5. L'assurance de transport

L'assurance joue un rôle très important dans la transaction internationale, les marchandises transportées courent des risques multiples soit liés au transport et aux opérations de manutentions soit à l'origine des divers conflits qui peuvent porter préjudice aux marchandises transportées.

L'importance de l'assurance exige de la part des entreprises l'existence des juristes spécialisés qui prennent en charge l'élaboration et le suivi des contrats d'assurance, qui nécessite des compétences techniques particulières.

❖ Définition de l'assurance ¹²

L'assurance est une opération par laquelle une personne (l'assureur) s'engage à réaliser une prestation, dans le cadre d'un contrat d'assurance, au profit d'un autre individu (l'assuré) lors de la survenance d'un risque et moyennant le paiement d'une cotisation ou d'une prime. Le risque constitue l'objet de l'assurance.

2.5.1. Les intervenants du contrat d'assurance

- **Le souscripteur** : L'incoterm retenu détermine qui, de l'acheteur ou du vendeur, a la marchandise en risque et donc qui doit souscrire l'assurance.
- **L'assuré** : dispose d'un grand nombre de choix. Il peut s'assurer directement auprès d'une compagnie d'assurance de son pays ou avoir recours aux services d'un agent d'assurance (mandataire de la compagnie d'assurance ou d'un courtier (mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance, et donc plus apte à défendre les intérêts de l'assuré), ou encore par son transporteur ou son transitaire.

¹² <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198853-assurance-definition-traduction/>

- **L'assureur** : la réglementation de certains pays d'importation exige que l'assurance transport soit couverte auprès d'une compagnie d'assurance de ces pays. L'exportateur a alors avantage à se couvrir contre les difficultés éventuelles qui pourrait surgir avec l'assureur principal qui lui est imposé : cette précaution s'appelle « la contre assurance »¹³.

2.5.2. La notion de l'avarie commune

L'avarie commune est une notion spécifique au transport maritime. Le terme désigne les dommages résultant de décisions prises pour « sauver le navire » et donnant lieu à contribution : les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur(s) et le propriétaire(s) de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition. Ainsi, une marchandise intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses.

Les sommes mises en jeu sont considérables et font de l'avarie commune un risque majeur, qu'il est indispensable de l'assurer.

2.5.3. La notion de l'avarie particulière

Ce sont les dommages uniquement soufferts par le propriétaire de la marchandise, il supporte seul les charges de répartition ou d'entretien des marchandises avariées, il s'agit :

- Au cours de transport (vol, casse, perte de qualité ou de quantité due au désarrimage).
- Au cours des opérations de la manutention (chargement à bord, manipulation en cale, déchargement, transbordement).

2.5.4. La valeur assurée

Cette valeur sert de base de calcul à la prime d'assurance et fixe la limite d'indemnisation en cas de sinistre. Elle correspond usuellement au coût de revient des marchandises à destination majoré de 10 à 20 % (pour tenir compte du profit espéré ou des frais engagés par une nouvelle expédition)¹⁴.

¹³ Denis CHEVALIER et François DUPHIL, « Transporter à l'international », 4ème édition, Foucher, France, 2009, P102.

¹⁴ C.PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 4ème édition 2006. P81.

2.5.5. Les différentes garanties¹⁵

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

2.5.5.1. La garantie FAP

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

2.5.5.2. La garantie FAP ...sauf...

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

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

2.5.5.3. La garantie tous risques

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

Elle couvre donc l'avarie commune, les avaries particulières et les risques de vol total (d'un ou plusieurs colis) ou partiel (vol à l'intérieur des colis), ou de perte et non livraison, ainsi que les frais et dépenses engagés pour préserver les marchandises assurées d'un dommage ou pour le limiter.

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

¹⁵ IDEM. P97.

2.5.6. Les différentes polices

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

2.5.6.1. La police au voyage

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

2.5.6.2. La police à alimenter

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

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

2.5.6.3. La police d'abonnement

Encore appelée « police flottante », elle couvre toutes les expéditions de l'assuré, à l'exportation comme à l'importation, pendant une (1) année entière. Renouvelable par tacite reconduction, c'est en somme une police qui couvre l'activité totale de l'assuré concernant ses transports internationaux de marchandises. C'est généralement la solution qui est retenue par les grandes entreprises, qui placent cette assurance auprès d'une seule compagnie d'assurance, qui bien souvent fait partie de leur groupe.

Le taux d'assurance se négocie sous forme forfaitaire, quels que soient les marchandises et les voyages. Le paiement des primes se fait en régularisation, par des avis d'aliment mensuels, trimestriels ou même annuels, après le déplacement des marchandises¹⁶.

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

• le plein

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

¹⁶ D. CHEVALIER, F. DUPHIL, op-cit, P103.

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

• La franchise

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

2.5.7. Les caractéristiques de l'assurance transport et leur objet de garantie

2.5.7.1. L'assurance des marchandises en transport maritime

❖ L'objet de garantie

En principe, toutes les marchandises peuvent bénéficier de la garantie, à condition toute fois qu'elles soient emballées et conditionnée pour l'expédition. L'assurance couvrir les dommages matériels subis par « facultés » au cours de l'opération de transport. L'assurance maritime couvre également les parties non maritimes du trajet, c'est-à-dire les transports terrestres, aériens, fluviaux, intervenant avant ou après le transport par mer¹⁷.

2.5.7.2. L'assurance des marchandises en transport aérien

❖ L'objet de la garantie

La garantie couvre tous les risques non exclus et s'inspire des formules « tous risques maritimes ». Elle s'étend de domicile à domicile et inclus les transports complémentaires, terrestre ou fluviaux (en cas de portion et trajet par la mer, c'est une assurance maritime qui doit être souscrite).

La garantie couvre les avaries particulières, la garantie pour avaries communes n'existant pas en transport aérien. Elle prend effet depuis la remise au transporteur jusqu'à la remise au destinataire, et cesse au plus tard 15 (quinze) jours à compter de l'arrivée de l'avion à l'aéroport de destinataire.

¹⁷ Séminaire sur l'assurance des facultés de transportées, Présenté Par : Monsieur Belkacem Yanat, 2014.

2.5.7.3. L'assurance des marchandises en transport terrestre

❖ L'objet de la garantie

Il s'agit d'assurer les marchandises transportées par route et par fer. Il est possible de souscrire une garantie « accident caractérisées » qui garantit les marchandises contre des événements majeurs de la même façon qu'en maritime ou sur demande express, une garantie « tous risque » en incluant le vol et la disparition des marchandises.

La garantie prend effet depuis la prise en charge par le transporteur jusqu'à la livraison au destinataire et dans la limite de 15 (quinze) jours, depuis la date d'arrivée à destination (garantie magasin à magasin).

2.5.8. Les risques couverts et les risques exclus

Tableau n° 05: Les risques couverts et les risques exclus :

Risques couverts	Risques exclus
-Risques liés au transport principal ; -Risques liés à la manutention ; -Risques pour le pré- et le post-acheminement dans les assurances de magasin à magasin (en aérien et en maritime).	-Conséquences des fautes de l'assuré ou du bénéficiaire ; -Conséquences des violations de blocus, contrebande, commerce prohibé ou clandestin ; -Vice propre de la marchandise, freintes de route qui concerne une perte inévitable et connue de poids ou de quantité pendant le transport ; -Insuffisance d'emballage ou inadaptation du conditionnement.

Source : Legrand. G et Martini. H : Management des opérations de commerce international ; Edition Dunod, Paris 2003, P 19.

Section 3 : Le dédouanement et la réception des marchandises

Le dédouanement, étape intervenant dès l'entrée des marchandises importées sur le territoire national, avec les divers modes de transport déjà cités. C'est l'ensemble des formalités accomplies par divers intervenants afin de prendre part des marchandises importées.

3.1. Définition de la douane¹⁸

La douane est une administration étatique chargée du contrôle juridique et économique du passage des biens et capitaux à travers les frontières, ainsi que le recouvrement des droits de douane et la taxation des marchandises pénétrant sur le territoire afin de limiter l'importation et protéger ainsi la production nationale.

3.1.1. Les missions de la douane¹⁹

Outre son rôle de sauvegarde de la sécurité du citoyen et la protection de la santé et moralité publique, la douane assure une mission simultanément, fiscale et économique.

3.1.1.1. La mission économique

La douane est chargée de faire respecter les règles de politique commerciale commune édictées par l'OMC et l'Union européenne : respect des pratiques commerciales loyales, application correcte des accords commerciaux visant à réduire les droits de douane ou bien à réguler les échanges, contrôle de la valeur en douane des marchandises sur laquelle s'appliquent les droits.

3.1.1.2. Les missions fiscales

La douane participe à la collecte de l'impôt en percevant les droits de douane, les taxes parafiscales sur certains produits comme le textile, les accises sur les produits pétroliers et bien entendu la TVA sur les importations. Elle est également chargée de contrôler la réalité du flux physique avec les pays tiers et le passage en douane.

3.1.1.3. Les missions particulières

La douane surveille les échanges extérieurs dans un but de protection de la santé publique, du consommateur, de l'environnement, de la sûreté publique, du patrimoine national.

¹⁸[https://www.cnrtl.fr/définition/douane](https://www.cnrtl.fr/d%C3%A9finition/douane)

¹⁹M.NGUYEN-THE, « importation », édition d'organisation, paris, 2002, 2004, p.132, 133

3.1.2. Les principaux éléments de la déclaration en douane²⁰

Le point essentiel des formalités de dédouanement par la déclaration en douane. Trois éléments doivent être définis : l'espèce tarifaire, la valeur en douane et l'origine.

3.1.2.1. L'espèce tarifaire

C'est le nom codé qui est attribué à chaque marchandise par le tarif douanier commun. Il est constitué de douze chiffres plus une lettre clé. Ce code permet d'accélérer les opérations de dédouanement et de faciliter le traitement des informations à appliquer, le taux de TVA.

3.1.2.2. La valeur en douane

La valeur en douane permet de calculer le montant des droits de douane et d'appliquer les mesures de contrôle du commerce extérieur (licence d'importation).

3.1.2.3. L'origine

Les marchandises entièrement obtenues dans un seul pays sont originaires de ce pays. Les marchandises qui sont élaborées dans plusieurs pays sont originaires du pays où a eu lieu la dernière transformation significative.

3.2. Le régime douanier²¹

Le régime douanier permet de donner à la marchandise un statut juridique dont découlent un certain nombre de règles auxquelles elle est soumise.

Il existe deux régimes à l'importation:

3.2.1. Le régime de mise en libre pratique (MLP)

Toute marchandise entrant dans le certificat d'origine va obligatoirement être mise en libre pratique (sauf si elle bénéficie du régime de transit), c'est-à-dire que l'on va lui appliquer les mesures commerciales communautaires.

²⁰V.MEYEUR, C.ROLIN, « Techniques du commerce international », édition Nathan, Paris, 2004, p.75.

²¹V.MEYER, C.ROLIN, Op-cit, p.82.

Chapitre III : La logistique internationale

Une fois mise en libre pratique, la marchandise est traitée de la même façon qu'un produit communautaire. Elle n'est pas encore en mesure d'être utilisée. Pour ce faire elle doit être mise à la consommation.

3.2.2. Le régime de mise à la consommation (MAC)

Toute marchandise entrant sur le territoire national est présumée être utilisée dans le pays et aura donc le statut de mise à la consommation.

Une fois le produit mis à la consommation, l'importateur peut le vendre sur le marché national ou consommer dans l'entreprise

3.3. Dédouanement de la marchandise

L'opération de conduite en douane, consiste à acheminer la marchandise importée vers le bureau de douane le plus proche de frontière.

3.3.1 L'établissement de la déclaration en détail

L'article 84 du code des douanes stipule que toutes les marchandises importées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail leur assignant un régime douanier.

3.3.1.1. La définition de la déclaration en détail

« La déclaration en détail est l'acte dont les formes prescrites par les dispositions du présent code, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes de même que les besoins du contrôle douanier »²².

3.3.1.2. L'objectif de la déclaration en détail

Les marchandises étant conduites au bureau des douanes, il va falloir leur assigner un régime douanier définitif, c'est le rôle dévolu à la déclaration en détail.

Les marchandises peuvent être déclarées en détail par leur propriétaire, le transporteur ou un intermédiaire agréé (commissionnaire en douane).

²²Article 75 des codes des douanes, p.63.

3.3.1.3. Les éléments de la déclaration en détail

La déclaration établie par le déclarant doit obligatoirement, constituer tous l'application de la réglementation douanière et l'établissement des statistiques douanières assignées à la marchandise s'enseignant sur :

- Noms et adresses du déclarant, du destinataire ou expéditeur ;
- Identification du moyen de transport ;
- Désignation des colis ;
- Nature des marchandises ;
- Espèce tarifaire, valeur en douane et origine de la marchandise ;
- La référence des documents présentés à l'appui de la déclaration.

3.3.1.4. Les documents à joindre en appui

- La facture ;
- Les notes détail (liste de colisage) ;
- L'attestation d'assurances ;
- Les bons de livraison ;
- Documents nécessaires pour l'application par le service des douanes des lois et règlements.

3.3.2. La vérification de la marchandise²³

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

²³I. KSOURI, op-cit, P123.

3.3.3. La liquidation et acquittement des droits et taxes

La liquidation consiste à appliquer le taux des droits et taxes exigibles ou bas d'importation correspondante telle qu'elles ont été constatée ou admise par le service douanes.

3.3.4. L'enlèvement de la marchandise²⁴

Pour disposer de sa marchandise, le déclarant doit présenter un titre signifiant l'acquittement des droits et taxes dans le cas d'un paiement au comptant.

Pour les paiements différents ; l'inspecteur s'en tient au visa parlé sur la déclaration par le receveur, spécifiant le mode de paiement si les marchandises déclarées ne sont pas enlevées dans les délais prévus, elles sont mises au dépôt avec inscription au registre spéciale.

Au terme d'un délai de quatre mois ; les marchandises non enlevées sont susceptibles d'être vendues aux enchères afin de permettre à l'administration des douanes de récupérer ses droits et taxes.

3.3.5. La réception de la marchandise

Les principales étapes de processus de la réception de la marchandise sont :

3.3.5.1. La réception quantitative

Cette opération est relativement simple, car elle consiste en la réception de la marchandise et du contrôle visuel de la quantité et de son bon état apparent, exemple : emballage adéquat et non détérioré.

3.3.5.2. La réception qualitative

Le contrôle qualitatif est plus complexe que le premier ; car il nécessite des moyens matérielles sophistiqués lesquels permettent un contrôle chimique ; ce qui n'est pas toujours faisable immédiatement à cause de la complexité de l'opération. Quand au contrôle technique ; il est parfois nécessaire d'attendre l'utilisation du produit pour déceler les défauts éventuels.

²⁴I. KSOURI, op-cit, P129.

3.3.5.3. Le stockage

Après la réception de la marchandise ; celle-ci est entreposée dans des magasins généraux en attendant un emploi ultérieur ; ce qui fait que l'essentiel du stock est observable.

Dans une entreprise, il existe par conséquent un entrepôt ; le reste peut-être par exemple dans les ateliers pour usage à court ou moyen termes.

Les conditions de stockage des marchandises dépendent de la taille de l'entrepôt.

Conclusion

La logistique internationale couvre ainsi un grand nombre de domaines qui dépassent le cadre du transport international. Elle touche également aux conditions de vente (l'assurance et les Incoterms), ainsi que le passage en douane.

Pour obtenir une meilleure logistique en qualité et en prix l'importateur doit s'assurer de la sécurité de l'acheminement des marchandises contre la détérioration, la perte et le vol et assurer les délais de livraison convenus dans le contrat.

Il doit d'abord opter pour un mode de transport approprié aux besoins et aux moyens de l'entreprise. Puis établir une assurance en fonction des spécificités de la transaction. Et ensuite procéder à la déclaration et au dédouanement des marchandises afin d'obtenir la main levée et prendre livraison sur celles-ci. Ces opérations sont parallèlement effectuées avec les opérations de paiement.

Introduction

Afin d'illustrer les différentes phases d'une opération d'importation, nous avons effectué un stage pratique au sein de l'entreprise ENIEM d'oued-Aissi. Nous avons adhéré au service achat de l'unité froid ce qui nous a permis de définir les principales fonctions de chaque service. Par la suite, nous avons repris une opération faisant l'objectif de notre étude.

Section 1 : la Présentation générale de l'ENIEM

1.1 L'historique sur l'ENIEM

L'ENIEM est une entreprise publique économique (EPE) de droit algérien constituée par décret n°83 du 02.01.83, issue de la restructuration organique de la SONELEC qui existe depuis 1974.

L'ENIEM est entrée en production à partir de janvier 1977 dont l'activité principale est la fabrication et la commercialisation d'appareils électroménagers.

Elle est certifiée à l'ISO (International Society Organisation) 9001 depuis 1998. Elle a été transformée juridiquement en société par action le 08 octobre 1989, avec un capital de 10.279.800.000 DA.

1.2 Situation géographique de l'ENIEM

L'ENIEM est une entreprise publique économique (EPE), issue de la restructuration organique de l'ex-SONELEC. Son siège social se situe au chef-lieu de la wilaya de tizi ouzou où l'usine est implantée à 15 km à OUED-AISSI à l'Est de tizi ouzou.

L'ENIEM se subdivise en différentes unités qui sont :

- Unité froid ;
- Unité cuisson ;
- Unité climatisation ;
- Unité commerciale ;
- Unité prestation de services.

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM

L'entreprise dispose de deux filiales : la filiale sanitaire EIMS est installée à Méliana, Wilaya de Ain Defla depuis 2005, et la filiale lampe FILAMP à Mohammadia, Wilaya de Mascara.

1.3 Les objectifs de l'ENIEM

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

Aujourd'hui, le marché de l'électroménager connaît une forte concurrence et l'entreprise s'intéresse donc un peu plus à sa rentabilité, pour ce, elle s'est fixé des objectifs importants à atteindre à savoir :

- L'amélioration de la qualité du produit ;
- L'accroissement de la satisfaction des clients ;
- L'augmentation des capacités d'étude et de développement ;
- La diminution de ses coûts de production;
- L'amélioration des compétences du personnel ;
- La réduction des rebuts et l'amélioration de la gestion des déchets ;
- Développement des compétences et de la communication ;
- L'amélioration du chiffre d'affaires.

1.4 L'organisation générale de l'ENIEM

A partir de janvier 1998, l'entreprise s'est réorganisée en centres d'activités stratégiques qui s'articulent autour de la restructuration du complexe d'appareils ménagers créant plusieurs unités de production et de soutien à savoir :

- Trois unités de production spécialisées par produits :
 - Unité Froid : Fabrication de réfrigérateurs et congélateurs ;
 - Unité cuisson : Fabrication de cuisinières tout gaz ;
 - Unité climatisation : Fabrication de climatiseurs individuels et autres appareils.

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM

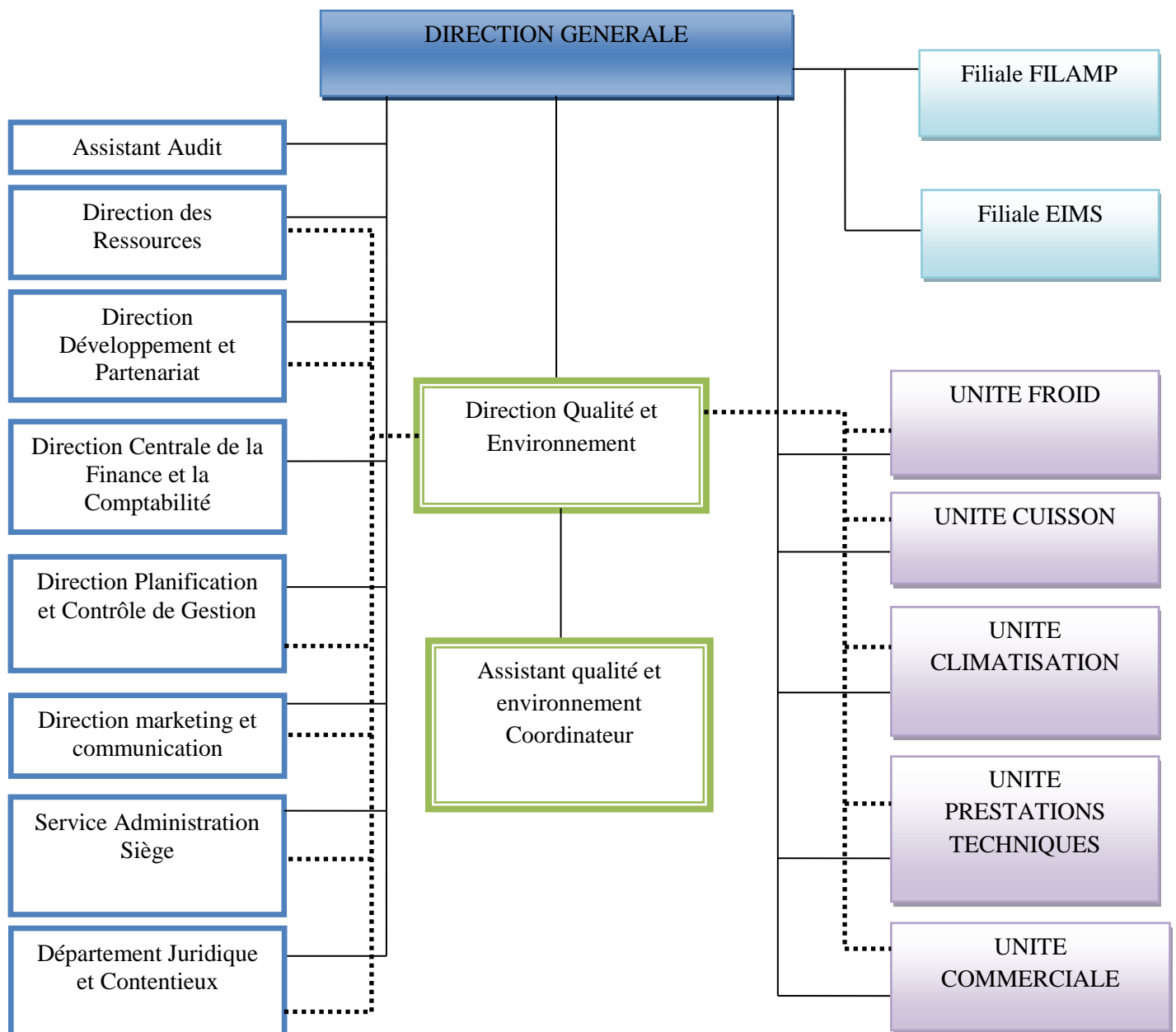
- Une unité de soutien technique aux productions.
- Une unité commerciale.

Elles sont implantées sur le même site dans la zone industrielle d'Oued-Aissi. Les unités disposent d'une autonomie de gestion étendue à l'ensemble des fonctions et sont rattachées fonctionnellement à la direction générale.

La direction générale est responsable de la stratégie et du développement de l'entreprise. Elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble des unités.

1.5 La présentation de l'organigramme d'accueil de l'ENIEM

Figure n° 03 : Organigramme de l'ENIEM



Source : Document interne de l'ENIEM.

————— Liaisons fonctionnelles

..... Liaisons hiérarchiques

1.5.1 Les raisons de restructuration de l'ENIEM

La restructuration de 1998 a permis à l'ENIEM de se diviser en 5 unités.

Cette action a servi dans le but de :

- L'autonomie de la comptabilité et de la gestion des unités ;
- Facilité le contrôle de la comptabilité ;
- Facilité les états de rapprochement entre la banque et l'entreprise ;
- Mieux maîtriser la comptabilité analytique ;
- Préparer les unités pour la filialisation ;
- Le développement de l'entreprise.

1.5.2 La mission de chaque unité

A. La mission de la direction générale

Elle est l'unique entité qui est responsable de la stratégie du développement, de l'assistance et de contrôle de l'entreprise. Elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble de ses unités.

B. La mission de l'unité Froid

Sa mission globale est la production et de développement des produits de froid domestique.

- Réfrigérateurs table Top (01 porte), (160 à 240L) ;
- Réfrigérateurs grand modèle (300 à 520L) ;
- Congélateurs horizontaux ;
- Conservateurs, armoires vitrées.

❖ Les activités de l'unité Froid

- Transformation de la tôle ;

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM

- Traitement et revêtement de surface (peinture, plastification) ;
- Injection plastique de polystyrène ;
- Fabrication de pièce métallique (condensateurs, évaporateurs,...) ;
- Isolation ;
- Assemblage.

C. La mission de l'unité cuisson

La mission globale de l'unité est de produire et développer les produits de cuisson à gaz et électriques.

❖ Les activités de l'unité cuisson

- La transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (Emaillage, Zingage, chromage) ;
- Assemblage ;

En plus de ces activités de réalisation, les unités de production (Froid, Cuisson et Climatisation) assurent en leur sein respectif les activités suivantes :

- Etudes /méthodes de fabrication ;
- Approvisionnements ;
- Contrôle (réception, en cours de fabrication, final) ;
- Maintenance ;
- Sécurité industrielle.

D. La mission de l'unité climatisation

Sa mission est de produire et de développer les produits de climatisation, de chauffage et annexes (autres produits).

- Equipement de climatisation individuelle et collective ;
- Appareils de chauffage (chauffe- bain, radiateur à gaz butane) .

❖ Les activités de l'unité climatisation

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture) ;
- Assemblage.

E. La mission de l'unité Prestation Technique

Elle est chargée de gérer, d'exploiter et de maintenir les moyens techniques communs utilisés dans le processus de production des unités ; ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes (bâtiments, éclairage), charger aussi des prestations de service tels que :

- Moyens logistiques, imprimerie, menuiserie, entretien ;
- Gardiennage et intervention ;
- Médecine de travail.

❖ Les activités de l'unité Prestation Technique

- Conception et réalisation des outils/ moule ;
- Réalisation (usinage) de diverses pièces de rechange ;
- Etalonnage / vérification des instruments de mesure ;
- Impression ;
- Production d'énergie et de fluidités ;
- Entretien des bâtiments ;
- Fabrication de palettes (menuiserie) ;
- Transport des marchandises ;
- Prestation sociale.

F. Les missions de l'unité commerciale

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et du service après-vente.

❖ Les activités de l'unité commerciale

- Marketing ;
- Vente ;
- Service après-vente ;
- Gestion des stocks des produits finis.

G. L'unité sanitaire

L'unité sanitaire de Miliana est acquise par l'entreprise ENIEM en l'an 2000.

Elle rentre dans le champ de certification de l'entreprise.

La mission globale de l'unité c'est de produire et développer les produits sanitaires (baignoires, lavabos et éviers de cuisine).

H. L'unité FILAMP

L'unité lampe de Mohammedia (ULM), qui a démarrée en février 1979 pour fabriquer des lampes d'éclairage domestiques ; ainsi que les lampes de réfrigérateurs. Elle est devenue filiale à 100% ENIEM le 01 janvier 1997, avec la dénomination FILAMP Mohammedia.

1.6 La fonction transit à l'ENIEM

La fonction transit au niveau de l'ENIEM est organisée comme suit :

- Le transit portuaire, l'acheminement des marchandises du port jusqu'à l'ENIEM, le déchargement et l'entreposage à l'intérieure de l'entrepôt sous douane sont prisent en charge par l'unité prestation technique ;
- La déclaration de mise en entrepôt (D11) ainsi que la mise à la consommation (D3) sont assurées par les unités de production, chacune pour ses marchandises respectives. Une fois la marchandise est dédouanée, l'enlèvement vers la réception des marchandises s'effectuera par le service gestion des stocks.

1.6.1 La mission du service transit

Les missions du service transit sont les suivantes :

- Superviser l'activité de l'antenne portuaire et de l'entrepôt sous différentes unités et veille à son exécution ;
- Programmer des escortes avec la douane et veille au renouvellement des autorisations (DSTR) annuelles ;
- Assurer le suivi des dossiers transit dès leur ouverture par les unités jusqu'au dédouanement définitif ;
- Veiller à la réduction du délai de franchise des marchandises au port et à l'entrepôt sous douane.

Section 2 : Procédure d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'unité froid

2.1. Expression du besoin d'achat

L'opération que nous allons exposer dans notre étude concerne l'importation de peinture en poudre époxy polyester par l'unité froid, ENIEM Oued-Aissi Tizi-Ouzou.

L'expression d'un besoin est le point qui indique les articles à acheter, de quelle quantité et pour quel montant. Les besoins sont exprimés à partir du programme de production ou de consommation, le service des achats est avisé des besoins, par la réception d'une demande d'achat interne (DAI) (voir annexe N1), ainsi que le programme global d'approvisionnement (PGA) (voir annexe N2) et le programme de production (voir annexe N3).

La demande d'achat interne(DAI) : est un document officiel qui désigne la quantité demandée établit par le service gestion des stocks de l'entreprise.

Le programme de production global d'approvisionnement (PGA) : est un document officiel établit par la gestion des stocks, comporte des désignations plus détaillé sur les produits tel que le stock disponible, stock en cours, le besoin de production et de consommation.....etc.

Le programme de production : sur la base de programme de production mensualisé et des nomenclatures les besoins bruts sont déterminés par la structure gestion des stocks.

❖ Calcul du besoin brut

Les besoins bruts consistent à calculer le nombre de matière nécessaire pour chaque article.

Besoins brut = (nombre d'appareils a réalisé dans l'année + 02 mois de sécurité) * coefficient

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM

Une fois le besoin brut est déterminé, on procède au calcul du besoin net en tenant compte de stock disponible qui contient :

- Stocks ateliers ;
- Stocks magasins ;
- Encours de réception ;
- Solde de commande ;
- Besoin de l'unité commerciale.

Stocks disponible = stocks magasin + Stocks ateliers + encours de réception + solde de commande + Besoin de l'unité commerciale

❖ Calcul du besoin net

Besoins net = besoins brut – stocks disponible

Une fois que le besoin net est déterminé, la gestion des stocks va saisir les quantités trouvées sur la DAI dans le logiciel ACHAREF et la transmet au service achat où la procédure d'achat commence.

2.2. Lancement de la consultation

Après une étude approximative de marché, le service achat lance une consultation par la sélection des fournisseurs homologués.

L'acheteur adresse à ses fournisseurs, en faisant appel à leur fichier qui regroupe toutes les informations nécessaire afin de retenir le meilleur fournisseur qui répond aux exigences et critères fixés. En leur transmettant par E-mail ou par fax une demande d'offre (consultation). (voir annexe N4) accompagnée du cahier des charges (voir annexe N5).

La consultation à un délai de réception des offres, elle comporte une date, une demande d'offre, le prix, le mode de paiement, le délai de livraison

2.2.1. Les types de consultation

2.2.1.1. La consultation directe

C'est une consultation de plusieurs fournisseurs homologués dont le montant de contrat est égale ou inférieure à quatre millions de dinars (4000000 DA). Les offres peuvent être reçues par fax ou par courrier électronique.

2.2.1.2. La consultation sélective

C'est une consultation de plusieurs fournisseurs homologués dont le montant de contrat est supérieur à quatre millions de dinars (4000000 DA). La décision doit être validée par les différentes commissions COP,CEO, CMU.

Dans notre cas pratique on va étudier une consultation sélective (voir annexe N5) des fournisseurs suivants :

AkzoNobel	EGYPTE
JUTUN	DUBAI
POUDROX PAINTS	MAROC
ANVERS	ITALIE

2.2.1.3. Le marché de gré à gré

Dans ce marché on n'aura qu'un seul fournisseur homologué qui détient le monopole.

2.3. La réception des offres

Les offres doivent être composées de deux offres techniques et financières. Chaque offre est insérée dans une enveloppe fermée et cachetée indiquant la référence et l'objet de l'appel d'offre ainsi que la mention « technique ou financière », selon le cas les deux sont mises dans une autre enveloppe anonyme, comporte la mention « à ne pas ouvrir consultation n°..... L'objet de la consultation » envoyé par courrier express, ils sont reçus par la direction de l'unité Froid et sont examinées par des commissions.

2.4 .Les différentes commissions

2.4.1. La commission d'ouverture des plis

Après la réception des offres, la commission d'ouverture des plis enregistre ces offres et les met dans l'ordre d'arrivée, l'ouverture des plis technique et financière se fait dans une séance ouverte par les membres de la commission avec ou sans la présence du fournisseur à la date du et l'heure d'ouverture à

Dans l'offre technique il faut trouver un cahier des charges signé et paraphé par le fournisseur.

Dans l'offre financière il faut trouver la facture commerciale, la lettre de soumission, la déclaration de probité et la déclaration suscrit.

Des plis prévus dans le cahier des charges à la consultation relative à la peinture époxy polyester. Un procès verbal est signé par tous les membres présents de la commission après avoir constaté les documents, ce procès verbal est transmis à la commission d'évaluation des offres.

2.4.2. La commission d'évaluation des offres

Elle prend le procès verbal et fait une évaluation à la base d'un cahier des charges et elle établit un tableau comparatif à la base des offres financières (voir annexe N6) dans le but de sélectionner l'offre la plus avantageuse.

A la base des plis reçus et le PV établi par la commission d'ouverture, le responsable du service achat fait établir un rapport de présentation (voir annexe N7) dans le quel elle défend et argumente le fournisseur choisi AkzoNobel qui a une meilleure offre technique et financière « marché final » au niveau de la commission des marchés d'unité.

2.4 .3. La commission des marchés d'unité

C'est une commission souveraine, soit être d'accord sur la marche choisie dont elle va établir un PV ou elle refuse le marché sélectionné et choisir un autre fournisseur, comme elle peut répartir le marché sur d'autres fournisseurs (si le fournisseur est nouveau).

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM

Après la décision finale de la commission des marchés d'unité sur le choix de fournisseur, le service achat va négocier avec le fournisseur sur le prix, le mode de paiement et le délai de livraison «intention de commande » (voir annexe N8).

Une lettre de confirmation accompagnant le bon de commande est adressée au fournisseur AkzoNobel en lui demandant d'établir une facture pro-forma (FP) pour les formalités bancaires.

2.5. Etablissement d'un bon de commande

Après avoir opté pour le fournisseur AkzoNobel, l'acheteur établit un bon de commande (voir annexe N9), sur lequel est mentionné :

- Le code article ENIEM ;
- La désignation et spécification du produit : peinture en poudre époxy polyester ;
- La quantité ;
- Le montant total et le prix unitaire ;
- Le mode de paiement : remise documentaire;
- Les délais de livraison : 90 jours ;
- Le type d'emballage ;
- L'incoterm.

L'acheteur transmet un dossier au chef de département qui contient les documents suivants : la fiche de vérification, la facture pro-forma, la liste de fournisseur, le bon de commande.

- ✓ A l'envoi de bon de commande en doit demandé au fournisseur de nous informer 48 heures avant l'expédition de la marchandise.

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM

- ✓ Réponse aux fournisseurs : après avoir confirmé la commande (voir annexe N10), le responsable de service achat envoie une réponse aux autres fournisseurs qui n'ont pas eu le marché avec une justification.

2.6. Le planning de livraison

Le planning de livraison est établi par l'acheteur en collaboration avec la gestion des stocks (envoi générale ou partiel).

Le planning de livraison (voir annexe11) : contient le code, la désignation de produit, l'unité monétaire, la quantité, le montant et les mois de livraison.

2.7. La domiciliation bancaire

C'est l'ouverture d'un dossier au niveau de la banque (BEA) à la base d'une facture pro-forma et le bon de commande pour le règlement des opérations de paiement et recevoir des documents.

Le responsable de service achat reçoit la facture pro-forma domicilier (voir annexe N12) cacheter avec un numéro de compte en devise.

Par exemple dans notre étude l'entreprise AkzoNobel a envoyé tous les documents originaux nécessaires à l'expédition de la peinture en poudre époxy polyester qui sont :

- La facture commerciale (facture définitive): contient le numéro, désignation sur le produit, prix unitaire, la quantité, le montant, mode de paiement (voir annexe N13) ;
- Le connaissement B/L(titre de transport) : contient la description de produit, le nom de la compagnie, la destination, le numéro du bateau, le port et la date d'embarquement, le nombre et dimension des palettes, poids brut et net (voir annexe N14) ;
- La liste de colisage : contient les mêmes données que le connaissement (voir annexe N15) ;

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM

2.8. Le contrat d'assurance

L'assurance couvre les risques qui peuvent causer les avaries particulières en marchandises par exemple les tempêtes, collision entre deux naviresetc dû au transport.

L'incoterm choisi était le CFR pour le quel ENIEM doit souscrire une police d'assurance pour garantir ses marchandises. La compagnie d'assurance désignée est la société Algérienne des assurances (SAA).

L'acheteur reçoit les informations transmises par AkzoNobel EGYPTS concernant chaque expédition, il établit et transmet à la SAA un « avis d'aliment faculté maritime » (voir annexe16) qui contenant les informations suivantes :

- La date d'expédition ;
- Le nombre et la nature des colis ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port de destination ;
- Nom du navire ;
- La valeur de la marchandise ;
- L'incoterm : CFR ;
- La prime d'assurance **0,12% Maritime_0,08 % Aérien.**

2.9. Le dédouanement et la réception de la marchandise

Dès que la banque extérieure d'Algérie (BEA) reçoit les documents de la peinture en poudre époxy polyester envoyé par le fournisseur, elle va informer l'acheteur par un avis d'arrivé des documents originaux.

L'acheteur ouvre un dossier transit qui contient : le connaissance (draft) et un avis d'arrivé (facteur, tout les documents et assurance). Ces documents originaux sont récupérés par un agent du service transite-douane au même temps le service achat fait la demande d'établissement d'un engagement de paiement (voir annexe N17) à 90 jours en le présente au niveau de la banque.

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM

Pour que l'ENIEM récupère la peinture en poudre époxy polyester du port, elle doit endosser le connaissance originale « BL » à la compagnie de transport ; celle-ci remettra à l'ENIEM un bon à délivré (BAD).

Une fois les formalités d'échange du connaissance ont été effectuées, l'ENIEM procédera à la saisie de la déclaration en douane, appel déclaration simplifiée de transit par route (DSTR) qui contient :

- Nombre des colis ;
- Le Poids brut et net ;
- Le numéro de gros et d'article ;
- La désignation de marchandise, « service transit, unité froid ENIEM 2019 ».

Le transitaire contrôle les conteneurs en présence d'un inspecteur ou d'un agent de douane à la base de la déclaration qui a été faite auparavant (DSTR).

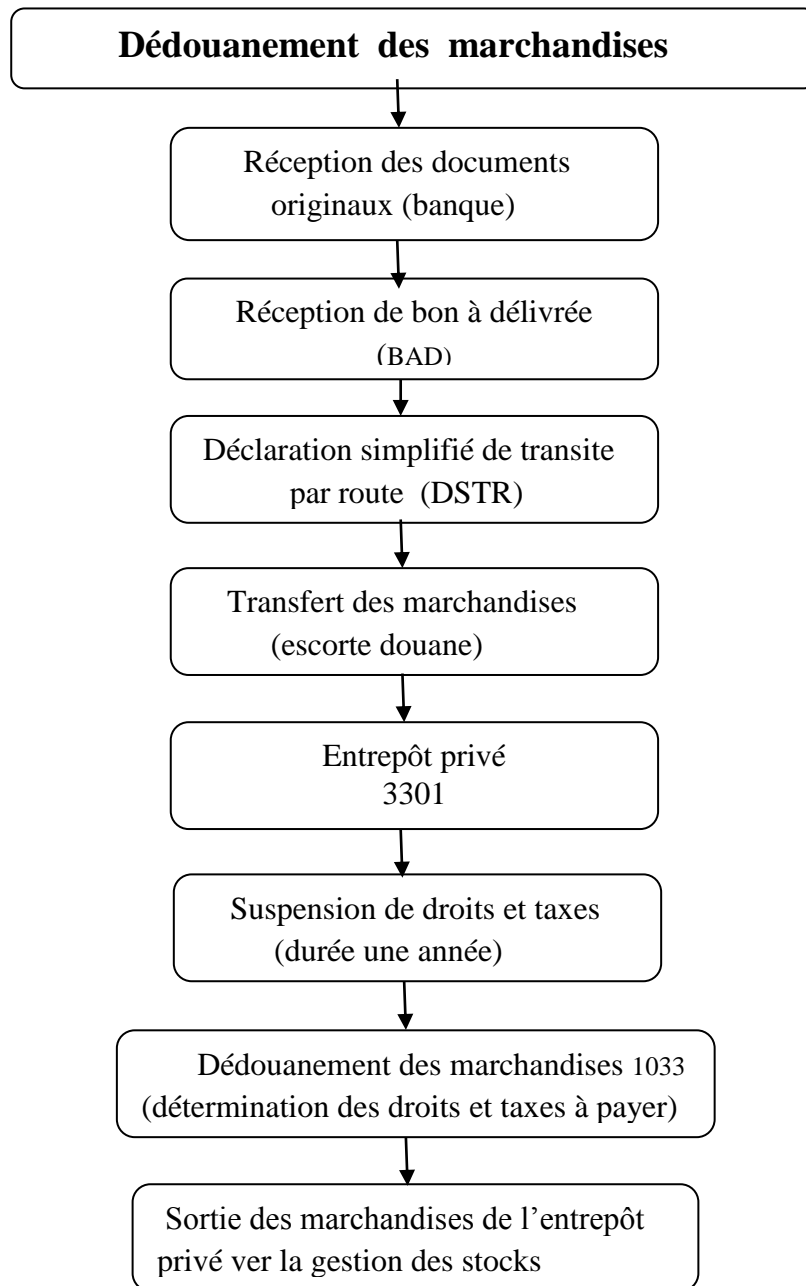
Après la conformité des marchandises, la douane lui remettra un bon à enlever, ensuite intervient le transfère vers l'entrepôt privé sous escorte douanière.

Pour que le transitaire puisse faire entrée ses marchandises à l'entrepôt, il faut établir une déclaration en douane 3301 dossier comprenant les documents suivants :

- Copie de facture ;
- Copie d'avis d'arrivée ;
- Copie de connaissance ;
- Copie de la DSTR ;
- Annexe 3/ annexe 4/ soumissions générale/ l'agrément/ registre de commerce/ carte fiscale/ montant.
- Dépôt d'une déclaration de la mise en consommation 1033

Après avoir déterminé et payé les droits et taxes, le service transit va dédouaner la marchandise au niveau de l'entrepôt privée située dans la zone de l'ENIEM.

Figure n° 04 : Schéma simplifié pour le dédouanement des marchandises



2.10. La réception de la marchandise

La gestion des stocks réception va établir un « bulletin de réception » pour le service achat qui contient la quantité et la qualité.

A la base de ce bulletin, la peinture en poudre époxy polyester va entrer au service inspection qualité.

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM

- ✓ **Service quantité** : sert à compté le nombre réel de la marchandise par apport à la facture.
- ✓ **Service inspection qualité** : il va prendre un échantillon du peinture époxy polyester et faire un essaie.

Si la marchandise n'est pas conforme ou la quantité est manquante, elle va être stockée par l'établissement d'un bulletin intégré.

Si la marchandise est conforme, sera transféré directement au magasin et vont établir un bulletin de réception conforme, le chef de service achat va mentionner « vu bon à payer » et conformité vérifié sur la facture et l'envoi au service finance avec la déclaration unifier (DU).

Le paiement s'effectue à la base d'un ordre de virement (voir annexe N18).

Conclusion

L'achat de la peinture en poudre époxy polyester que l'entreprise ENIEM a fait s'est produit sans difficulté, notamment dans le choix du fournisseur, en raison des habitudes commerciales instaurées entre l'ENIEM et les fournisseurs avisés pour la consultation.

Pour le paiement l'ENIEM a choisis la remise documentaire en raison de sa simplicité.

Le mode de transport choisis est le transport maritime car la valeur et le poids de la marchandise sont d'une valeur importante.

Conclusion générale

Conclusion générale

Dans ce travail on a traité les aspects théoriques portant sur l'explication des sujets touchant les opérations d'approvisionnement des matières premières ou de marchandises provenant de l'extérieur du territoire national. Ce qui nous a amené à s'intéresser aux différentes sphères du commerce international, de logistique du transport et du dédouanement en plus des moyens de financement et de paiements.

Les entreprises importatrices choisissent les démarches selon l'importance de la matière ou produit recherché. Si le montant de l'opération est faible, l'entreprise effectue ses achats de gré à gré ou par consultation sélective ; si la valeur de l'opération est importante l'entreprise a recours aux appels d'offre.

Concernant le choix des fournisseurs, l'entreprise établit une liste des critères de sélection et doit disposer de fichiers fournisseur pour faciliter la sélection.

Le mode de financement et la technique de paiement dépendant des habitudes commerciales instaurées entre l'entreprise importatrice et ses fournisseurs de même que la solvabilité de la première. Les techniques de paiement les plus usuelles sont la remise documentaire et le crédit documentaire en raison de la sécurité qu'ils offrent pour l'entreprise importatrice de même que ses fournisseurs.

Le choix du mode de transport adéquat à la matière importée et le choix de la police d'assurance pour couvrir les marchandises des aléas auxquels elles sont exposées, prend une place importante dans la négociation des contrats en commerce international. Les modes de transport les plus utilisés sont le transport aérien et le transport maritime en raison de la sécurité et de la rapidité et du paiement (aérien) de même que les frais qui sont relativement faibles pour le second.

La police d'abonnement est la plus utilisée par les entreprises qui font appel aux fournisseurs étrangers fréquemment pour éviter la négociation d'un contrat d'assurance à chaque opération internationale.

Tous les volets du processus d'une opération d'approvisionnement à l'importation sont primordiaux et aucun n'a plus d'importance par rapport aux autres étapes, mais ils sont complémentaires.

Conclusion générale

Le retard ou une mauvaise expression du besoin par le service commercial, le service production, service gestion des stocks ou service achat peut causer des pertes sérieuses à l'entreprise. Par ailleurs, un mauvais choix de fournisseur, de techniques de paiement, de mode de transport et d'assurance adaptés aux marchandises importées ou un mauvais choix du régime douanier peut nuire à la compétitivité de l'entreprise.

L'ENIEM, tout comme l'ensemble des entreprises algériennes sont amenées à réaliser des opérations d'approvisionnement à l'importation, ce qui les oblige à connaître et à maîtriser les normes de même que les techniques de commerce international.

D'après notre cas pratique, l'entreprise ENIEM sise à oued ainsi, suit les mêmes démarches (unité froid) pour pouvoir réaliser des opérations d'importation dans le but d'assurer son l'approvisionnement.

Généralement, la voie la plus fréquente et adaptée au type d'opération qu'effectue l'ENIEM, est la voie maritime, ceci en raison des coûts avantageux.

Notre stage a l'entreprise ENIEM nous a permis de prendre connaissance des détails de ces procédures d'importations cela a constitué une occasion de mettre en relief les dessous des opérations d'importation que ce soit au niveau des difficultés ou des facilites les observations que nous avons effectuées à l'entreprise ENIEM sont confortées par des données de l'enquête que nous avons réalisé auprès de certaines entreprises d'importation.

Akzo Nobel
Powder Coatings S.A.E.

Industrial Zone Nr. 4 T +(202) 3 833 1415
Plot 11 - St.,100 +(202) 3 833 5028
6th of October F +(202) 3 833 0368
Egypt www.akzonobel.com



Conformite Verifiee

AkzoNobel

Akzo Nobel Powder Coatings S. A. E.

6 October City, Industrial Zone 4, plot 11,
Giza, Egypt
Tel: +202-8335028/8331415
Fax: +202-8330368

FACTURE COMMERCIALE

Numéro de Facture: 01/2017- ENIEM Date: 02.11.2017

ENIEM UNITE FROID

Z I de OUED -AISSI
BP 108 poste Chikhi
TIZI-OUZOU, ALGERIE
Tel.: +21326225091
NIF N° : 0099915004319197

VU BON À PAYER
ENIEM UNITE FROID
Le Chef de Département Commercial
M. ALI BOUCHE

Expediée Par:

Akzo Nobel Powder Coatings S. A. E.

6 October City, Industrial Zone 4, plot 11,
Giza, Egypt
Tel: +202-8335028/8331415
Fax: +202-8330368

Livraison Chez

ENIEM UNITE FROID

Z I de OUED -AISSI
BP 108 poste Chikhi
TIZI-OUZOU, ALGERIE
Tel.: +21326225091
NIF N° : 0099915004319197

Délai de production : 10 jours ouvrables

Délai de livraison: Suivant planning préétabli

HS code : 39079900

Conditions de prix: CFR Port d'embarquement

Mode de Livraison: CFR -Port D'Alger (Incoterms 201

Mode de Paiement: Remise Documentaire à 90 jour
date de BL

Désignation du produit

Interpon 700, Peinture Poudre Epoxy-Polyester, code EA0458,
Blanc Bleuté, Lisse, Brillant 95±5
(suivant référence homologuée avec ENIEM)

Emballage

Qté
Totale

Unité

Prix en Euro/
(CFR)

Sac de 500 KG

10,500
Kg

Kg

3,16

Poids Net: 10500 KG

Poids Brut: 11550 KG

No. des Palettes: 21 Palettes

No. de Sacs : 21 Sac

Le pays d'origine et provenance de la marchandise : EGYPT

Valeur Totale CFR (Port D'Alger)

33,180.00 EUR

Trente trois mille cent quatre vingt Euro et 00 Cts

Total CFR - Port d'Alger : Trente trois mille cent quatre vingt Euro et 00 Cts Pas Plus

BANK NAME : HSBC Bank Egypt S.A.E

ADDRESS : 306 Corniche El Nil St., Maadi, Cairo - Egypt - PO Box 124 Maadi , Tel: +202 2598023,

Fax: +202 25298080

ACCOUNT NO. € : 011-026655111

SWIFT CODE : EBBKEG CX

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE SITE ENIEM 098

15 03 02 2017 410 00004 EUR

AkzoNobel Powder
Coatings SAE
Export
Fatma Za

Akzo Nobel
Powder Coatings S.A.E.

Industrial Zone Nr. 4 T +(202) 3 833 1415
Plot 11 - St.,100 +(202) 3 833 5028
6th of October F +(202) 3 833 0368
Egypt www.akzonobel.com



AkzoNobel

Date: 02 NOV. 2017

List de Colisage

Livraison Chez

ENIEM UNITE FROID

Z I de OUED -AISSI
BP 108 poste Chikhi
TIZI-OUZOU, ALGERIE
ALGERIA
Tel.: +21326225091

Expedie Par:

Akzo Nobel Powder Coatings S. A. E.

6 October City, Industrial Zone 4, plot 11,
Giza, Egypt
Tel: +202-8335028/8331415
Fax: +202-8330368

Facture Commerciale No. : 01/2017-ENIEM dd 02.11.2017

Code de Produit	Description	No. / Sacs	Poids/Sac /Kg	Poids Net/ (Kg)
EA0458	Interpon 700, Peinture Poudre Epoxy-Polyester, Blanc Bleuté, Lisse, Brillant 95±5	21	500	10500
TOTAL		21 Sacs		10500 KG

No. de Sacs : 21 Sacs
No. de Pallets : 21 Pallets
Poids Net : 10500 KG
Poids brut : 11550 KG

Pays d'origine: Egypte

H.S. CODE 3907.99.00

Akzo Nobel Powder Coatings SAE
Département de l'Exportation

**AkzoNobel Powder
Coatings SAE
Export**

Fatma Barakat



ENIEM

UNITE FROID

DEPARTEMENT COMMERCIAL

SERVICÉ ACHATS

REF/ENIEM/UF/ DC/DFC/N°.....MA/DF/N°.....YM/LO.

Oued-Aïssi Le 22/11/2017

A Monsieur

Le Chef de Département Finances et Comptabilité

Objet : Demande d'établissement d'un engagement de paiement contre remise documentaire payable à 90 jours date de connaissance.

Montant : 33 180.00 €

Fournisseur : **AKZO NOBEL**

Domiciliation : **2017 4 10 00004 EUR**

DT : **490 112**

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir établir un engagement de paiement à l'échéance de 90 jours date du connaissance au profit de notre relation **AKZONOBEL /EGYPTE** pour l'expédition de « **Peinture poudre époxy-polyester code EA0458 Blanc Bleuté** ».

Ci-joint :

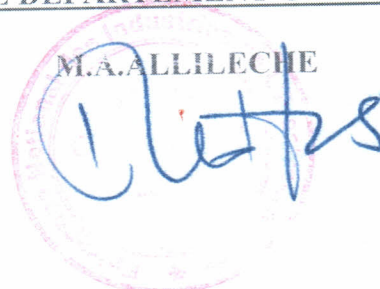
- 1) Copie facture commerciale N°01/2017 du 02.11.2017.
- 2) Copie connaissance N°CFA0233642 du 06/11/2017.
- 3) Copie bon de commande N°16/00200.
- 4) Dossier Transit N°490 112.
- 5) Avis 4.
- 6) Copie facture pro forma N°03/2016 domiciliée.

Ceci, nous permettra le retrait des documents auprès de la BEA site ENIEM

Veillez agréer, Monsieur, l'expression de nos meilleures salutations.

LE CHEF DE DEPARTEMENT COMMERCIAL

Recu le 22/11/17
Jus



MARKS AND NOS

NO AND KIND

DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER

GROSS WEIGHT

SHIPPER

AKZO NOBEL POWDER COATINGS SAE
INDUSTRIAL ZONE 4
PLOT 11
6TH OF OCTOBER
GIZA - EGYPT

VOYAGE NUMBER

136WMS

BILL OF LADING NUMBER

CFA0246991

DRAFT BILL OF LADING

CONSIGNEE

ENIEM UNITE FROID
Z I de OUED -AISSI
BP 108 poste Chikhi
ALGERIA, TIZI-OUZOU, ALGERIE
Tel.: +21326225091
NIF : 0099915004319197

EXPORT REFERENCES



NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify

ENIEM UNITE FROID
Z I de OUED -AISSI
BP 108 poste Chikhi
ALGERIA, TIZI-OUZOU, ALGERIE
Tel.: +21326225091
NIF : 0099915004319197

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros
Head Office: 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France
Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95
562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		CAIRO	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
JOANNA	ALEXANDRIA	ALGER			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
			KGS	KGS	CBM

CMAU2170274
SEAL 1154780

1 x 20ST 13 PALLETS

7150.000 2190 25.000

1 X 20ST CONTAINER CONTAINING

=====

Powder coating
13 pallets
120 cartons
7 SACKS
N.W : 6500 kgs
G.W : 7150 kgs

NIF NO.0099915004319197
7 Sacks
HS CODE 39 07 99

SHIPPER'S STOW, LOAD AND COUNT

FREIGHT PREPAID

Shipped on Board JOANNA 19-MAR-2018 C C for Maritime Shipping
Agencies As agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S)

Sheet 1 of 2

7150.000

2190

25.000

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility

5. FCL

77. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff

153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.

179. Container with Port of Discharge Algiers can be delivered in Algiers Port or in ODCY Alterco at Rouiba. Container delivered from ODCY Alterco are transferred from Algiers Port by truck or are transferred from Bejaia Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility.

180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.

194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the

York/Antwerp rules, 2004.

216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.

225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.

241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.

249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE CAIRO

19 MAR 2018

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY C C for Maritime Shipping Agencies
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

SIGNED FOR THE SHIPPER

*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

R

DIRECTION GENERALE
DIRECTION GESTION INDUSTRIELLE

PROGRAMME DE PRODUCTION 2018; UNITE FROID

08/08/2018

Valeurs en KDA

FROID

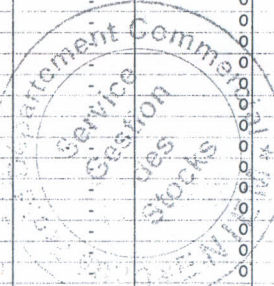
Unité	Produits	Prix Cession	Cadences	Janv. 22	Fevr. 20	Mars 21	Avr. 22	Mai 21	Juin 19	Juil 22	Août 1	Sept 17	Oct. 23	Nov. 19	TOTAL 228
	Réf 160 L	19,91477	50	-	-	-	-	500	-	-	-	-	1 000	-	1 500
	Réf 240 L	21,68594	150	-	-	-	-	1 600	-	-	-	-	1 400	-	3 000
	Cong.PM	28,45526	110	800	-	-	700	-	-	-	-	-	-	-	1 500
	Cons.PM	33,74987	110	800	-	-	700	-	-	-	-	-	-	-	1 500
	Cons.MM (D400)	43,45100	110	800	-	700	-	-	-	-	-	-	-	-	1 500
	Cons.GM (D500)	42,51915	110	-	-	800	-	700	-	-	-	-	-	-	1 500
	S/T 1	Qtés		2 400	-	1 500	1 400	2 800	-	-	-	-	2 400	-	10 500
		Valeur		84 525	-	64 431	43 544	74 418	-	-	-	-	50 275	-	317 193
	FB1-350	33,45656	300	-	-	3 600	3 000	1 200	4 200	5 100	300	3 900	-	5 700	33 000
	FB2-340	35,39861	300	-	-	3 600	3 000	1 200	4 200	5 100	300	3 900	-	5 700	33 000
	Cong 220 F	27,45672	400	-	8 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8 000
	Réf N.F. GM Blanc (HD 520 Blanc)	42,33343	400	2 000	-	-	1 600	-	-	-	-	-	-	-	3 600
	Réf N.F. GM Gris (HD 520 Gris)	46,84220	400	-	-	2 000	-	-	-	-	-	1 200	-	-	3 200
	Réf NF 314L (TN 2000 Blanc)	46,80692	300	1 200	-	-	1 200	-	-	-	-	-	-	-	2 400
	Réf NF 314L (TN 2000 Gris)	47,72105	300	1 500	-	-	1 200	-	-	-	-	-	-	-	2 700
	Réf NF 314L (TN 2000 Noir)	50,00639	300	-	-	1 200	-	-	1 500	-	-	-	-	-	2 700
	Réf NF PM Blanc	42,00770	400	1 600	-	-	-	-	-	1 000	-	-	-	-	2 600
	Réf NF PM Gris	43,15037	400	1 600	-	-	-	-	-	1 000	-	-	-	-	2 600
	S/T 2	Qtés		7 900	8 000	10 400	10 000	2 400	9 900	12 200	600	9 000	-	11 400	93 600
		Valeur		348 670	219 654	401 571	387 733	82 626	364 201	436 319	20 657	324 746	-	392 474	413 111
	Cong. Bahut 1301	30,48787	110	-	1 100	-	1 200	-	700	-	-	-	-	-	3 000
	Cong. Bahut 1686	36,48606	110	-	1 100	-	1 200	-	1 300	-	-	-	-	-	3 600
	Réf S.B.S Blanc	89,15406	60	-	-	-	-	200	-	-	-	-	-	-	200
	Réf S.B.S Gris	85,76352	60	-	-	-	-	200	-	-	-	-	-	-	200
	S/Total 3	Qtés		-	2 200	-	2 400	400	2 000	-	-	-	-	-	7 000
		Valeur		-	73 671	-	80 369	34 984	68 773	-	-	-	-	-	257 797
	Total Froid	Qtés		10 300	10 200	11 900	13 800	5 600	11 900	12 200	600	9 000	2 400	11 400	111 300
		Valeur		433 195	293 325	466 002	511 645	192 026	432 975	436 319	20 657	324 746	50 275	362 474	413 111

Révision 00

Les effectifs de production seront redéployés selon les priorités, pour répondre aux besoins de l'unité commerciale.

- Afin de vider les process et faciliter l'entretien annuel, la journée avant le départ en congé et celle de la reprise ne sont pas programmées (Jeudi 02 Août et Mardi 04 Septembre).
- Dans le soucis d'assurer convenablement les inventaires semestriels et annuels, les journées du Jeudi 28 Juin et du lundi 31 Décembre ne sont pas programmées.

1	Désignation	UM	CUMP nov. 2017	STOCK MG au 31/12/2017	ENCOURS RECEPT	STK ATELIER AU 31/12/2017	EXPEDITION		SOLDE CDE	Stocks Disponible 31/12/2017	Besoin Reste programme Année 2017	Appoint	Stocks prévisionnelle après réalisation reste programme 2017	Consommations ANNEE 2017		Appoint Fin Dec:2018
							Quantité	DT						Besoin Production	Besoin U. C cuisson Climatisseur	
100777	N	BANDE EN MOUSSE AUTO-COLLANTE 10x8 mm	M	10,1321	4 708	-	-	0	-	4 708	5 700	1 000	-	-	-	-
100778	N	TOLE LAC 1000x2000x3	KG	81,4636	6 915	-	8	0	-	6 923	1 504	-	5 419	7 002	-	2 300
100780	N	TOLE LAF 0,6x620 NF EN I0130	KG	82,8157	-	36 450	-	0	-	36 450	41 804	5 400	-	86 910	-	95 700
100781	N	RUBAN ADHESIF PE EXP.DOUBLE FACE LARG 20	M	37,2315	161 040	-	2 940	0	-	163 980	2 250	-	161 730	1 800	-	-
100782	N	RUBAN ADHESIF PE EXP.15x4mm	M	10,2742	629	-	-	0	-	629	300	-	329	-	-	-
100783	N	RUBAN ADHESIF EN PE Larg.65mm	M	8,5828	126 400	-	23 200	0	-	149 600	45 075	-	104 525	262 500	-	165 900
100791	N	TOLE LAF 0,6x693,8 NF EN I0130-DC030A	KG	89,8044	-	-	6 960	0	75 000	81 960	20 789	-	61 171	38 700	-	-
100793	N	RUBAN ADHESIF D/FACE larg.20mm	M	4,6575	248 750	-	7 300	0	-	256 050	11 925	-	244 125	31 821	-	-
100817	N	RESINE POLYSTYRENE CHOC NATUREL	KG	170,5615	-	-	-	0	-	-	3 502	3 600	-	4 635	-	4 900
100831	N	TIGE DE COLLE Diamètre 12 mm	KG	1330,6587	260	-	-	0	-	260	7	-	253	47	-	-
100834	N	tole allu 1x1000x2000	KG	467,7657	63	-	1	0	-	64	-	-	64	-	-	-
100835	N	PEINTURE POUVRE EPOXY-POLYESTER NOIR RA	KG	339,3319	1 740	-	420	0	3 500	5 660	1 474	-	4 186	3 535	-	-
100836	N	PEINTURE POUVRE EPOXY-POLYESTER BLANC BK	KG	393,5091	2 400	-	1 300	10 500	10 500	24 700	4 380	-	20 320	15 937	-	2 000
100837	N	PLAQUE HIS (blanc bleuté) 1136x	FLLE	864,9824	288	-	23	0	-	311	-	-	311	-	-	-
100838	N	PLAQUE HIS (blanc bleuté) 1157	FLLE	478,4839	-	-	735	0	-	735	-	-	735	-	-	-
100839	N	COLORANT BLEUTE	KG	319,44	425	-	700	0	-	1 125	1 521	400	-	3 453	-	3 600
100840	N	CABLE ELECTRIQUE NF.C-32-201	M	252,5825	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-
100845	N	FEUILLE HIS 1595X613X1,8mm BLA	FLLE	441,2006	4 039	-	379	0	-	4 418	-	-	4 418	-	-	-
100846	N	FEUILLE HIS 1080X635X3,8mm BLA	FLLE	663,0204	2 654	-	445	0	-	3 099	-	-	3 099	-	-	-
100847	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (1558X635X3,8)	FLLE	953,0183	1 824	-	128	0	-	1 952	-	-	1 952	-	-	-
100848	N	FEUILLE HIS 1564*613*1,8 BLANC BLEUTE	FLLE	454,5047	6 000	-	2 184	0	-	8 184	42	-	8 142	56	-	-
100849	N	COLORANT BLEU POUR PS	KG	916,909	250	-	-	0	-	250	37	-	213	-	0	-
100850	N	PLAQUE PS SUPER CHOC BLANC BLEUTE (590X87	FLLE	311,6628	-	1 470	400	0	-	1 870	2 000	200	-	1 500	-	1 600
100851	N	PLAQUE PS SUPER CHOC BLANC BLEUTE (590X11	FLLE	364,7199	11 745	-	119	0	-	11 864	1 770	-	10 094	3 675	-	-
100853	N	PLAQUE PS SUPER CHOC (520X655X1,5)	FLLE	118,7629	4 111	994	260	0	-	5 365	2 050	-	3 315	3 000	-	-
100854	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (448*268*1,5)	FLLE	58,0509	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-
100855	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (437x348x1,5)	FLLE	73,4961	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-
100856	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (613X1340X1,8)	FLLE	390,6084	-	2 804	1 936	0	-	4 740	4 000	-	740	9 000	-	8 800
100857	100425A	FEUILLE HIS BLANC BLEUTE 1218X616X1,8	FLLE	355,5801	600	-	105	0	-	705	-	-	705	3 000	-	2 500
100858	N	FEUILLE HIS BLANC BLEUTE 1349X725X1,8	FLLE	566,107	-	1 200	356	0	-	1 556	1 000	-	556	3 600	-	3 300
100859	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (1650X755X3,3)	FLLE	1101,4114	1 279	495	170	0	-	1 944	1 500	-	444	-	-	-
100860	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (1558X635X4,2)	FLLE	1086,5304	3 211	-	-	0	-	3 211	-	-	3 211	-	-	-
100861	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (1325X635X3,8)	FLLE	844,5693	-	4 000	1 013	0	-	5 013	4 000	-	1 013	9 000	-	8 500
100862	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (1620X740X4)	FLLE	1265,76	1 515	-	-	0	-	1 515	1 500	-	15	-	-	-
100863	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (1201X605X3,8)	PCE	729,3915	2 559	1 186	-	0	-	3 745	1 400	-	2 345	3 000	-	900
100864	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE (865X605X3,8)	FLLE	573,6084	-	-	1 370	0	-	1 370	2 000	700	-	1 500	-	1 600
100874	N	PEINTURE EPOXY POLYESTER GRISE	KG	996,7267	-	-	400	0	-	400	336	-	64	-	-	-
100878	N	TOLE LAF 736X0,6 FN I0130 DC 03	KG	78,6806	-	95 770	3 170	0	300 000	398 940	5	-	398 935	94 956	-	-
100879	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE 1650X670X3,8	FLLE	1243,3874	4 050	-	410	0	-	4 460	1	-	4 459	17 000	-	13 400
100880	N	PLAQUE HIS BLANC BLEUTE 1650X670X1,8	FLLE	588,3652	4 712	-	2 291	0	-	7 003	1	-	7 002	17 043	-	10 900
100881	N	POM (Polyoxymethylene)	KG	468,0247	-	-	-	0	-	-	0	100	-	329	-	400
100882	N	TUBE ALUMINIUM 99,7 DIAMETRE 8 X 6,5	KG	143,2949	-	-	73	0	-	73	1	-	72	12 779	-	12 900
100883	N	FILM EN POLYTHYLENE EP 0,06 MM	M	-	0	-	0	4 000	490116	4 000	2	-	3 998	32 300	-	28 700
100884	N	TUBE D'ACIER ZINGUE DIAMETRE 4,75 X 3,35 m	KG	36,6838	-	-	68	0	-	68	-	-	68	3 400	-	3 400
100885	N	RUBAN ADHESIF EN PP BLEU REF FB1350 FB2 34	M	1019,6008	-	-	-	0	-	-	3	100	-	53 550	-	55 200
100886	N	PC (Polycarbonate)	KG	1645,342	-	-	200	0	-	200	0	-	200	508	-	400
100893	N	EPONGE ADHESIF REF FB1 ET FB2	M	-	0	-	0	0	-	-	7	100	-	122 230	-	123 500
100894	N	RUBAN ADHESIF EN ALU LARGEUR 40MM REF FB	M	-	0	100 000	0	0	-	100 000	6	-	99 994	152 150	-	56 800
200021	N	PLAQUE EVAPORATEUR NUE DE REF.160L	PCE	737,8691	1 300	-	-	0	2 400	3 700	2 000	-	1 700	1 500	-	-
200071A	N	JOINT PORTE NON SOUDE SANS CAL	PCE	-	0	-	0	0	-	-	-	-	-	3 000	-	3 100
200084	N	COLLIER DE FIXATION PM	PCE	27,0749	14 768	-	1 300	0	-	16 068	3 400	-	12 668	4 500	-	-
200085	N	FEUILLE AUTO-COLLANTE P/TROU.	PCE	0,6183	-	-	9 000	0	-	9 000	4 800	-	4 200	7 500	-	3 700
200092	N	CORDON SECTEUR RI	PCE	95,1436	4 674	-	500	0	-	5 174	2 000	-	3 174	4 500	-	1 500
200095	N	DOUILLE EN INOX	PCE	9,4108	7 000	-	2 000	0	-	9 000	3 400	-	5 600	4 500	-	-
200096	N	GOUJON DE CHAR.REF PM	PCE	2,8	3 900	-	650	0	-	4 550	11 400	6 900	-	22 500	-	22 800
200097	N	PLAQUE DE MARQUE ARABE FRANCAI	PCE	9,937	116 233	-	-	0	-	116 233	-	-	116 233	-	-	-
200110	N	CALE DE JOINT DROITE RPM	PCE	1	-	-	19 000	0	-	19 000	3 400	-	15 600	4 500	-	-
200111	N	CALE DE JOINT GAUCHE DE RPM	PCE	1	-	-	19 000	0	-	19 000	3 400	-	15 600	4 500	-	-
200112	N	RESSORT A ETRIER 160/200/240L	PCE	13,5	18 900	-	1 219	0	-	20 119	6 800	-	13 319	9 000	-	-
200113	N	GOUJON DE CHARNIERE INFERIEURE	PCE	2,8	2 900	-	3 500	0	-	6 400	3 400	-	3 000	4 500	-	1 600
200114	N	RESSORT DE TORSION	PCE	29,3	2 300	-	550	0	-	2 850	2 000	-	850	1 500	-	700
200121	N	FEUILLE PROTECTION BOITIER	PCE	7,193	6 400	-	3 030	0	-	9 430	4 400	-	5 030	11 100	-	6 700
200124A	N	CORDON BLANC REF.PM	PCE	30,9456	6 745	-	1 000	0	-	7 745	3 400	-	4 345	4 500	-	300
200125A	N	LAMPE 15W RI,RII	PCE	19,895	7 950	-	1 054	0	14 000	23 004	4 400	-	18 604	11 100	1 000	-



SOCIETE DE GESTION DES PARTICIPATION
INDELEC

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE
L'ELECTROMENAGER
ENIEM

SOCIETE PAR ACTIONS AU CAPITAL SOCIAL DE 10 279 800 000
Dinars Algériens
CERTIFIEE ISO 9001-2008/ 14001-2004

SIEGE SOCIAL : Boulevard STITI Ali BP 71 A POSTE CHIKHI 15 000
TIZI-OUZOU ALGERIE

CAHIER DES CHARGES N°F27/2016.

POUR L'ACHAT DE : peinture en poudre époxy
polyester blanc bleuté et noir

CONSULTATION : SELECTIVE

Eniem- Oued aissi, Tél.Fax/ 026 41 31 77/026 41 31 80/026 41 31 89

Email : unite-froid@eniem.com.dz

eniemf@yahoo.fr

AKZO NOBEL PERFORMANCE COATING
ALGERIE



le 21/10/2016

TITRE I/ : DISPOSITIONS GENERALES :

Article 1 : Objet du cahier des charges

Article 2 : Mode de passation

Article 3 : Eligibilité

Article 4 : Mode de présentation et dépôt de l'offre

Article 5 : Ouverture des plis

Article 6 : Critères d'élimination

Article 7 : Evaluation des offres

Article 8 : Attribution du marché

Article 9 : Durée de validité de l'offre

Article 10 : Identification des parties

Article 11 : Amendement du cahier des charges

TITRE II/ : DISPOSITION TECHNIQUES

Article 12 : Désignation de l'achat.

Article 13 : Domaine d'application

Article 14 : exigences techniques

Article 15 : Conditionnement et conditions d'emballage

Article 16 : Délais de livraison

TITRE III/ : DISPOSITIONS FINANCIERES

Article 17 : Montant de l'offre

Article 18 : Modalités de paiement

Article 19 : Domiciliation bancaire

Annexe I : Fiches Techniques/Plans (documentation technique)

Annexe II : Annexe des besoins

Annexe III : Déclaration de probité

Annexe IV : Déclaration à souscrire

Annexe V : Lettre de soumission

AKZO NOBEL PERFORMANCE POLYURETHANE
MARRAKECH
le 11/10/2016



ENIEM – UNITE FROID
DEPARTEMENT COMMERCIAL
SERVICE ACHATS
TEL: 00 213 26 41 31 80 /89
E-mail : unite-froid@eniem.com.dz
Réf Eniem /UF/58/2016

Oued –Aïssi le

16 OCT 2016

AKZONOBEL/EGYPTE
Fax : 00 202 3833 30368
E mail : Fatma.Barakat@akzonobel.com
Faical.benyahia@akzonobel.com

Objet : AVIS DE CONSULTATION
SELECTIVE

En conformité à nos procédures et à la réglementation en vigueur, un avis de consultation est lancé pour la fourniture des **peinture poudre époxy polyester** conformément au **CAHIER DES CHARGES** ci-joint en annexe.

L'offre de prix doit être transmise sous double pli cacheté, accompagnée du cahier des charges dûment signé à envoyer par DHL ou à déposer à l'adresse suivante :

ENIEM –UNITE FROID
Zone industrielle Oued Aïssi
Tizi-Ouzou /Algérie

IMPORTANT

- 1- Les offres techniques et financières doivent être mises dans deux enveloppes distinctes portant la mention « offre technique » et « offre financière » libellées du nom du soumissionnaire
- 2- Ces deux enveloppes seront ensuite insérées dans une troisième enveloppe

Anonyme et ne comportera que les mentions suivantes

« SOUMISSION MATIERE PREMIERE POUR REFRIGERATEUR »
AVIS DE CONSULTATION N°UF 58.. /2016
« A NE PAS OUVRIR »





Le délai de remise de l'offre est de 15 jours, la date limite de réception des offres est fixée au 30/10/2016 à 12h00.

Votre cotation devra être calculée sur la base de deux alternatives et aux conditions suivant ;

- c- Prix FOB (Port d'embarquement)*
- b-Prix CFR (Port D'Alger)*

Elle doit comporter impérativement une date de validité des prix.

Dans l'attente du plaisir de vous lire, recevez nos salutations distinguées

le chef de département commerciale/PI



Pièces jointes :

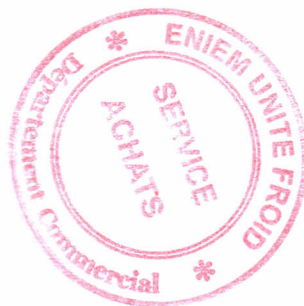
- Annexe des quantités
- cahier des charges
- Pièces réglementaires



CONSULTATION N°UF58/2016

**ANNEXE DES QUANTITES PEINTURE POUDRE EPOXY
POLYESTER**

Code	Désignation	Quantités /kg
100 836	Peinture en poudre époxy polyester blanc bleuté	40 000
100 835	Peinture en poudre époxy polyester NOIR	3 500





COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS

SIEGE : Zone Industrielle AISSAT Idir Oued-Aïssi - BP. 108 - Tizi-Ouzou - Tél. : (026) 22.51.10 - 22.52.75 - 22.53.36

Imp. ENIEM - Code 900-001

ENIEM: UNITE FROID
DEPARTEMENT COMMERCIAL
SERVICE ACHATS
REF /ENIEM/UF/DC/N°... AI/DF/SA/N°34/OL

Le

19 DEC 2016

ok

A
MONSIEUR LE PRESIDENT
DE LA CMU

Objet : Rapport de présentation

Marché de peinture en poudre époxy-polyester blanc bleuté, code 100 836

Marché de peinture en poudre époxy-polyester noir code 100 835

Besoin de production pour l'exercice 2017, (Quantité 21 000kg Blanc bleuté)

(Quantité 3500 kg Noir)

Mode de passation : Consultation Sélective.

Cours du 06/12/2016: 1 €= 117.8776 DA

Mode de paiement : Remise documentaire payable à 90 jours date du connaissance. X

Fournisseur : AKZONOBEL/EGYPTE

Montant : 57 750€/CFR Soit 6 807 431.4 DA (peinture blanc bleuté) X

Montant : 9 625 €/CFR Soit 1 134 571.90 DA (peinture noir)

Délai de livraison : 20 jours à partir de la commande ferme.

Monsieur le Président,

Conformément à la résolution de la C.E.O contenue dans le PV. N20 du 06/12/2016, nous avons l'honneur de soumettre pour votre approbation le marché de peinture en poudre époxy polyester blanc bleuté et noir, que la structure commerciale propose de finaliser avec le fournisseur : AKZONOBEL /EGYPTE

Pour ces besoins, nous avons consulté les sources ci-après :

- JOTUN/DUBAI *
- AKZONOBEL/EGYPTE
- POUDROX PAINTS/MAROC
- SICPLANTS/ITALIE
- NATIONAL PAINTS/EGYPTE
- ANVERS SPA /ITALIE

Les sources ayant répondu à notre consultation sont:





SECTEUR D'APPAREILS MENAGERS

Zone Industrielle AISSAT Idir Oued-Aïssi - BP. 108 - Tizi-Ouzou - Tél. : (026) 22.51.10 - 22.52.75 - 22.53.36

Imp. ENIEM - Code 900-001

- JOTUN/DUBAI
- AKZONOBEL/EGYPTE
- Anvers SPA /ITALIE
- PODROX PAINTS /MAROC

En ce qui concerne l'évolution des prix, nous enregistrons une baisse de l'ordre de - 12.97% pour la peinture en poudre blanc bleuté et - 24.68% du prix de la peinture en poudre noir, par rapport aux commandes précédentes N°16/00020 et 14/00006 (voir le tableau évolution du prix ci-dessous).

NB : Après actualisation des stocks, la quantité a été revue à la baisse (soit 21 000kg, au lieu de 40 000kg) avec une majoration de 20% (sur consommation) et ce conformément au PV N° 06 du

15/09/2016, - La balance du m avec la nouvelle quantité est de 21000 kg.
 = sont DA pour le blanc bleuté et pour la peinture en noir.
 ANNEXE I: EVOLUTION DES PRIX

CODE	FOURNISSEUR	DESIGNATION	PRIX 2015 €/S/KG	PRIX 2016 €/KG	Evolution de prix
100836	AKZONOBEL	PEINTURE POUDRE EPOXY BLANC BLEUTE	3.16 €	2.75€	- 12.97
100 835	AKZONOBEL	PEINTURE POUDRE EPOXY NOIR	3.90 \$	2.75€	- 24.68

ANNEX II : TABLEAU DES QUANTITES CONSULTEES

Code ENIEM	DISIGNATION	Unité de mesure	Quantité
100 836	PEINTURE POUDRE EPOXY POLYESTER BLANC Bleuté	KG	40 000
100 835	PEINTURE POUDRE EPOXY POLYESTER NOIR	KG	3 500

ANNEX III : TABLEAU DES QUANTITS DU PGA

Code ENIEM	DISIGNATION	Unité de mesure	Quantité
100 836	PEINTURE POUDRE EPOXY POLYESTER BLANC	KG	21 000
100 835	PEINTURE POUDRE EPOXY POLYESTER NOIR	KG	3 200

Veuillez agréer, Monsieur le Président, nos respectueuses salutations

LE CHEF DE DEPARTEMENT COMMERCIAL





ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
UNITE FROID
COMMISSION D'EVALUATION DES OFFRES

Procès verbal
N°20 DU 06/12/2016

L'An deux mille seize et le six du mois de décembre à 09 H, s'est tenue une réunion de la commission d'évaluation des offres ayant pour ordre du jour :

- Examen des marchés portant sur :

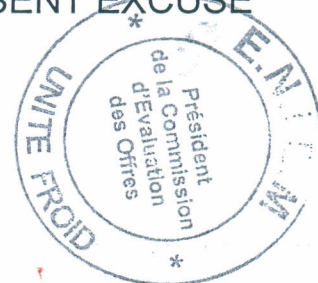
- Peinture en poudre époxy polyester blanc bleuté et noir.

Etaient présents :

Mr TAIBI
Mr SMAIL
Mr BELKADI
Mr ISSAD
Mr RAHANI

Président
Membre/
Membre/ABSENT EXCUSE
Membre
Membre /

Lieu : Bureau DFC Unité froid



Recu le 13/12/2016

présidée par Mr TAIBI MOHAMED, président de la commission.

En complément à la procédure d'achat de l'entreprise, la commission d'évaluation des offres a procédé à l'étude et évaluation des offres des marchés de la peinture en poudre époxy polyester blanc bleuté et noir dont les plis ont été ouverts par la commission d'ouverture des plis en date du 30/10/2016 PV COP N° 23/2016.

1. Fournisseurs consultés :

- INVER SPA /Italie
- AKZONOBEL /EGYPTE
- POUDROX INDUSTRIES/MAROC
- JOTUN /EMIRATS ARABES UNIS

2. Offres réceptionnées :

- INVER SPA /Italie
- AKZONOBEL /EGYPTE
- POUDROX INDUSTRIES/MAROC
- JOTUN /EMIRATS ARABES UNIS

3. Evaluation des offres :

3.1- Evaluation technique et qualité: 35 pts /100

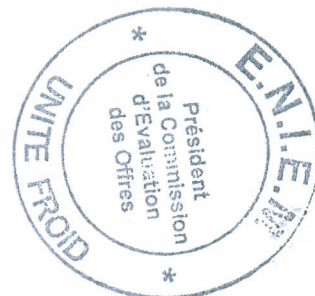
3.2- Evaluation financière : 45pts /100

3.3- Modalités de paiement : 10 pts/100

3.4- Délai de livraison : 10 pts/100

NB/ L'évaluation est établie par offres reçues / fournisseurs

PV CEO 20 du 06/12/2016



2/3

28/12/16

1- Marché Peinture Poudre Epoxy Polyester Blanc Bleuté

cours devises du 06/12/2016
1€ = 117,8776 DA

TABLEAU COMPARATIF DES OFFRES

Code	Designation	Quantité KG	AKZONOBEL/EGYPTE			POUDROX INDUSTRIES/MAROC			JOTUN MENA/E A U		
			P,UNIT DEV(€)	Prix Total devises CFR	Prix Total dinars	P,UNIT DEV(€)	Prix Total devises CFR	Prix Total dinars	P,UNIT DEV(€)	Prix Total devises CFR	Prix Total dinars
100 836	Peinture Poudre Epoxy Polyester Blanc Bleuté code EA0458	40 000	2,750	110 000,00	12 966 536,00	3,200	128 000,00	15 088 332,80	2,650	106 000,00	12 495 025,60
Droit de Douane (5% provenance Turquie)											624 751,28
TOTAL CFR				110 000,00	12 966 536,00		128 000,00	15 088 332,80			13 119 776,88
Modalité de paiement			REM DOC à 90 JOURS			REM DOC à 60 JOURS			REM DOC à 90 JOURS		
Délais de livraison			20 JRS			15 JRS			20 JRS		

Tableau de notation

Désignation	Notation	AKZONOBEL	POUDROX	JOTUN
Montant du marché	45,00	45,00	39,13	44,47
Exigences techniques & qualité	35,00	35,00	35,00	33,00
Qualité 25 points	25,00	25,00	25,00	25,00
Techniques 05 points	5,00	5,00	5,00	5,00
Notation Fournisseur 05 points	5,00	5,00	5,00	3,00
Modalités de paiement	10,00	10,00	8,00	10,00
Délai de livraison	10,00	7,50	10,00	7,50
Total	100,00	97,50	92,13	94,97

Décision de la CEO :

La CEO attribue le Marché au Fournisseur AKZONOBEL EGYPT pour motif : meilleure offre technico-commerciale

Montant du marché : 108 800 EUROS FOB SOIT 12 825 082,88 DA

Montant du marché : 110 000 EUROS CFR SOIT 12 966 536,00 DA

2- Marché Peinture Poudre Epoxy Polyester NOIR

TABLEAU COMPARATIF DES OFFRES

Code	Designation	Quantité KG	AKZONOBEL/EGYPTE			POUDROX INDUSTRIES/MAROC			JOTUN MENA/E A U			INVER SPA Italie		
			P,UNIT DEV(€)	Prix Total devises CFR	Prix Total dinars	P,UNIT DEV(€)	Prix Total devises CFR	Prix Total dinars	P,UNIT DEV(€)	Prix Total devises CFR	Prix Total dinars	P,UNIT DEV(€)	Prix Total devises CFR	Prix Total dinars
100 835	Peinture Poudre Epoxy Polyester CODE EN0158 NOIR	3 500	2,750	9 625,00	1 134 571,90	3,000	10 500,00	1 230 304,95	2,650	9 275,00	1 093 314,74	2,800	9 800,00	1 155 200,48
Droit de Douane (5% provenance Turquie)											54 665,74			
TOTAL CFR				9 625,00	1 134 571,90		10 500,00	1 230 304,95		9 275,00	1 147 980,48		9 800,00	1 155 200,48
Modalité de paiement			REM DOC à 90 JOURS			REM DOC à 60 JOURS			REM DOC à 90 JOURS			REM DOC à VUE		
Délais de livraison			20 JRS			15 JRS			20 JRS			30 JRS		

Tableau de notation

Désignation	Notation	AKZONOBEL	POUDROX	JOTUN	INVER
Montant du marché	45,00	45,00	41,99	44,47	44,20
Exigences techniques & qualité	35,00	35,00	35,00	33,00	33,00
Qualité 25 points	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Techniques 05 points	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Notation Fournisseur 05 points	5,00	5,00	5,00	3,00	3,00
Modalités de paiement	10,00	10,00	8,00	10,00	6,00
Délai de livraison	10,00	7,50	10,00	7,50	5,00
Total	100,00	97,50	94,99	94,97	88,20

Décision de la CEO :


La CEO attribue le Marché au Fournisseur AKZONOBEL EGYPT pour motif : meilleure offre technico-commerciale

Montant du marché : 9 520,00 EUROS FOB SOIT 1 122 194,75 DA

Montant du marché : 9 625,00 EUROS CFR SOIT 1 134 571,90 DA



MR C. RAHANI


 Mr R. SMAL

ENIEM
UNITE FROID
DEPT COMMERCIAL
SERVICE ACHATS
TEL/FAX026.41.31.80/89
EMAIL : unite-froid@eniem.com.dz

Oued Aïssi le :29/12/2016

AKZONOBEL/EGYPTE

FAX: 00 202 25 29 80

A L'attention de Monsieur BENYAHIA

Objet: Intention de commande

Notre consultation du 16/10/2016

Votre offre de prix N°02/2016 du 21/10/2016

Monsieur;

Nous avons l'intention de vous placer commande pour la Peinture en poudre époxy polyester blanc bleuté et noir codes ENIEM 100 836 , 100835, pour une quantités de 21 000kg et 3500 kg ,néanmoins, nous vous demandons de bien vouloir consentir un effort à l'effet de revoir votre prix unitaire à la baisse, et nous accorder un paiement par remise documentaire à 120 jours date de connaissance.

Dans l'attente de votre pro forma révisées au plus tôt et comptons beaucoup sur votre collaboration, recevez, Monsieur, nos meilleures salutations.

Le CHEF DE DEPARTEMENT COMMERCIAL



ENIEM
 UNITE FROID
 Zone Industrielle de Oued-Aissi
 BP 108 Poste Chikhi
 Tizi-Ouzou – Algérie
 Tél. : 213 26 41 31 77
 Fax : 213 26 41 31 80 /89.

Oued-Aissi, le 02/01/2017

BON DE COMMANDE

N° **16/00200**

(A rappeler dans toute correspondance)

**AKZO Nobel Powder Coatings
 S.A.E/EGYPTE
 6 October city, Industrial**

Notre demande d'offre N°58/2016 du 16/10/2016
 Votre offre N° 03/2016 du 30/12/2016

Code ENIEM	Désignation et spécification	U.M	Quantités	Prix unitaire €/Kg	Montant Total Euro
100836	Peinture en poudre époxy polyester blanc bleuté. (code EA0458)	Kg	21 000	2.75	57 750.00
100 835	Peinture en poudre époxy polyester Noir. (code EA0458)	Kg	3 500	2.69	9 415.00

NB: La marchandise objet du présent bon de commande doit être livrée conforme aux fiches techniques ENIEM en votre possession et à celle livrée antérieurement

Montant Total CFR port d'Alger	67 165.00
- Mode paiement : Remise documentaire à 90 jours date BL	/
- Type d'emballage : big bag de 500kg sur palettes dans TC 20'	/
- Délai de livraison : suivant planning ENIEM	/
- Marquage : Commande N° :	/
<ul style="list-style-type: none"> • ENIEM UNITE FROID • Poids Net:24 500 kg • Poids Brut:26 950 kg 	/

Voir au verso nos conditions générales d'achats

Nom : **S.CHEBALLAH**
 Fonction : **DIRECTEUR DE L'UNITE FROID**
 Signature :



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

Société Par Actions au Capital Social de : 10.279.800.000 DA

COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS

SIEGE : Zone Industrielle Aïssat Idir - Oued Aïssi - BP. 108 - Tizi-Ouzou.

Tél : (026) 41.31.06 - 41.31.92 - 41.31.95 - 41.32.02.



Imp. ENIEM - Code : 900 001

ENIEM

UNITE FROID

DEPARTEMENT COMMERCIAL

SERVICE ACHATS

FAX N°(213)26.41.31.77/26 41 31 80

TEL N°(213)26.41.31.89

EMAIL : unite-froid@eniem.com.dz

eniemf@yahoo.fr

Oued Aïssi le : 02/01/2017

AKZONOBEL/EGYPTE

Fax :00 202 25 29 80 80

A L'attention de Monsieur BENYAHIA

Objet : Confirmation de Commande

Notre consultation N° 58/2016 du 16/10/2016

Votre offre de prix N°:03/2016 du 30/12/2016 d'un montant de 67 065.00€/CFR

Monsieur,

Nous avons l'avantage de vous confirmer commande pour **La peinture poudre époxy polyester Blanc bleuté et Noir**, code ENIEM 100 836/100835 pour les quantités 21 000 kg et 3500 Kg, conformément à votre offre de prix N°:03/2016 du 30/12/2016.

Le bon de commandé suivra dans les plus brefs délais.

Dans l'attente du plaisir de vous lire, recevez, Monsieur, nos sincères salutations.

Le chef de département commercial



**Le planning de livraison de la peinture en poudre époxy-polyester blanc
Bleute et noir code 100 836/100 835**



Code	Désignation	UM	Début Septembre 2017	Début Décembre 2017
100 836	PEINTURE PONDRE EPOXY –POLYESTER BLANC BLEUTE	KG	10 500	10 500
100 835	PEINTURE PONDRE EPOXY POLYESTER NOIR	KG		3 500

Akzo Nobel
Powder Coatings S.A.E.

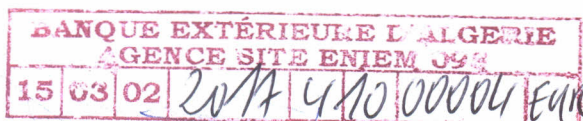
Industrial Zone Nr. 4
Plot 11 - St.,100
6th of October
Egypt

T +(202) 3 833 1415
+(202) 3 833 5028
F +(202) 3 833 0368
www.akzonobel.com



AkzoNobel

Akzo Nobel Powder Coatings S. A. E. 6 October City, Industrial Zone 4, plot 11, Giza, Egypt Tel: +202-8335028/8331415 Fax: +202-8330368		Facture Proforma Numéro de Facture: 03/2016- ENIEM Date: 30.12.2016 ENIEM UNITE FROID Z I de OUED -AISSI BP 108 poste Chikhi TIZI-OUZOU, ALGERIE Tel.: +21326225091				
<u>Expediée Par:</u> Akzo Nobel Powder Coatings S. A. E. 6 October City, Industrial Zone 4, plot 11, Giza, Egypt Tel: +202-8335028/8331415 Fax: +202-8330368		<u>Livraison Chez</u> ENIEM UNITE FROID Z I de OUED -AISSI BP 108 poste Chikhi TIZI-OUZOU, ALGERIE Tel.: +21326225091				
Délai de production : 10 jours ouvrables Délai de livraison: Suivant planning préétabli - Transit de 20 jours par expédition HS code : 39079900		Conditions de prix : FOB port d'embarquement Mode de Livraison: CFR -Port D'Alger (Incoterms 2010) Mode de Paiement: Remise Documentaire à 90 jours date de BL Validité des prix : Jusqu'au 31/10/2017				
Désignation du produit		Emballage	Qté Totale	Unité	Prix en Euro/kg (FOB)	Prix en Euro/kg (CFR)
Interpon 700, Peinture Poudre Epoxy-Polyester, code EA0458 , Blanc Bleuté, Lisse, Brillant 95±5		Sac de 500 KG	21 000 Kg	Kg	2,72	2,75
Interpon 700, Peinture Poudre Epoxy-Polyester, code EN0158 ,		Sac de 500kg	3 500kg	kg	2,66	2,69
Poids Net: 24 500 KG Poids Brut: 26 950 KG		No. des Palettes: 49 Palettes No. de Sacs : 49 Sacs				
Le pays d'origine et provenance de la marchandise : EGYPT						
Valeur Totale FOB (port d'origine)		66.430,00 EUR	Soixante Six Mille Quatre Cents Trente Euro et 00 Cts			
Frais de transport		735,00 EUR	Sept Cents Trente-cinq Euro et 00 Cts			
Valeur Totale CFR (Port D'Alger)		67.165,00 EUR	Soixante Sept Mille Cent Soixante Cinq Euro et 00 Cts			
Total CFR - Port d'Alger : Soixante Sept Mille Cent Soixante Cinq Euro et 00 Cts						
BANK NAME : HSBC Bank Egypt S.A.E						
ADDRESS : 306 Corniche El Nil St., Maadi, Cairo - Egypt - PO Box 124 Maadi , Tel: +202 2598023, Fax: +202 25298080						
ACCOUNT NO. € : 011-026655111			SWIFT CODE : EBBKEGCX			





المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركب الأجهزة المنزلية

DIRECTION DE L'UNITE FROID

OUED AISSI, Le 05/03/2018

REF : ENIEM /UF /DFC /SF /N°..... / MT/AL

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE SITE ENIEM OUED AISSI

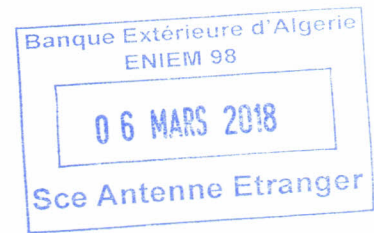
OBJET : ORDRE DE VIREMENT

DE: 33 180.00 EUROS

DOM:2017/4/10/00004 EUR

N° DE REMISE IRD : 17000138

DT :490 112



Messieurs,

Par le débit de notre compte d'exploitation N° 98 60 014-09, nous vous demandons de bien vouloir procéder au transfert par virement d'un montant de : TRENTE TROIS MILE CENT QUATRE VINGT EUROS, relatif à la facture N° 01/2017-ENIEM du 02/11/2017, et au bon de commande N°16/00200, au profit de notre fournisseur AKZO NOBEL / Egypte, se rapportant à l'achat de matières premières pour l'unité froid.

A toutes fins utiles, nous vous communiquons les coordonnées de notre fournisseur.

Adresse : Akzo nobel powder coatings S.A .E

6 Octobre City, Industrial Zone 4, plot 11st.,100 Giza, Egypt

Coordonnées Bancaires :Bank: QATAR NATIONAL BANK ALAHLI S.A.E

(QNB ALAHLI) CAIRO

54 EL BATAL AHMED ABD ELAZIZ ST-

MOHANDESSIN-CAIRO, EGYPT

Account: 20315440569-20

Swift code:QNBAEGCXXXX

Veuillez agréer, Monsieur Le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

LE DIRECTEUR DE L'UNITE FROID



La bibliographie

Ouvrages

- ✚ André MARCHAL, « Marketing achat », édition ellipses, France, 2007.
- ✚ ASARG, Commerce international, édition AMU.
- ✚ BAKANDEJA wa Mpungu(G), Manuel de droit financier, éd. Universitaire, niveau, 1997.
- ✚ Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 4ème, Paris, 2002.
- ✚ C.PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006.
- ✚ Denis CHEVALIER et François DUPHIL, « Transporter à l'international », 4ème édition, Foucher, France, 2009.
- ✚ Didier. Pierre, MONODO, « Moyens et techniques de paiements internationaux », édition ESKA, Paris, 2007.
- ✚ G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international », DUNOD, 8ème, Belgique, 2010.
- ✚ Guide de l'exportateur-CCI International Champagne-Ardenne2015.
- ✚ GARSUAULT(P) et PRIAMI. S, les opérations bancaires à l'international, édition banque éditeur, paris, 1999.
- ✚ Gestion du risque de change, livre blanc, EDC, canada, p 6
- ✚ Idir KSOURI, « Le contrôle du commerce extérieur et des changes », Editions GAL, 2ème, 2008.
- ✚ J.PAVEAU,F.DUPHILT « exporter »,18eme édition FOUCHER, paris,2015
- ✚ J Naji, « commerce international », édition ERPI, 2005.
- ✚ J BELLOTI, Transport international de marchandise, édition VUIBERT, Aout 1992.
- ✚ Karl MIVILLE DE CHENE, « Commerce international », Edition Eyrolles, Paris, 2009.
- ✚ M.SABRI, et autres « Guide de gestion de marche », édition sahel, Alger ; 2000.
- ✚ LASARY, Commerce international, 2005.
- ✚ Maurise.DEBEAUVAIS, yvon.SINNAH, « la gestion globale du risque de change, 2ème édition, édition ECONOMICA, Paris 1992».
- ✚ M.NGUYEN-THE, « importation », édition d'organisation, paris, 2002, 2004.
- ✚ Mohamed cherchem, système de paiement de masse, edition2006, Alger.
- ✚ Stéphane PIEDELIEVRE, instruments de crédit et de paiement, 6ème édition, Dalloz, 2010, France,.
- ✚ SIMON, Y. LAUTIER.D, « finance de marché », ED : ECONOMICA, 2005.
- ✚ stonehil. D. eitemen. M. moffet, gestion et finance internationaux, 10^{ème} édition PEARSON éducation tome 02.
- ✚ S.HADDAD et autres, « dictionnaire des incoterms et la logistique des transports », dition pages bleues, Alger, 2009.

✚ V.MEYEUR, C.ROLIN, « Techniques du commerce international », édition Nathan, paris.

Mémoires

- ✚ BELHOUT Kahina, « l'importation des tubes aluminium par l'unité cuisson à l'ENIEM» Promotion, 2011, mémoire de fin d'étude , l'université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou .
- ✚ Séminaire sur l'assurance des facultés de transportées, Présenté Par : Monsieur Belkacem Yanat, 2014.

Articles

- ✚ Article 75 des codes des douanes.
- ✚ Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995

Site internet

- ✚ <https://www.lemagdelentreprise.com> > dossier-11-cahier-charges
- ✚ http://www.mémoireonline.com/04/08/1045/m_appréciation-risques-spécificites-opération-importation-role-expert-comptable27.html. Consulté le 19 Aout2019
- ✚ <http://www.interex.fr/fr/methodes/glossaire>. Consulté le 28 septembre 2019.
- ✚ <https://www.xendpay.fr> > le-virement-Swift
- ✚ www.comprendrelespaiements.com > l encaissement-simple-ou-paiement-contre-facture/
- ✚ www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-R/Risque-de-change.
- ✚ <http://www.eur-export.com/francais/aptheo/finance/rischange/positionchange>.
- ✚ <http://www.eur-export.com/francais/aptheo/finance/rischange/compensation.htm>.

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale.....	01
Chapitre I : Le processus d'une opération d'achat à l'international	03
Introduction	03
Section 1 : Expression du besoin d'achat	03
1.1. Définition du besoin d'achat	03
1.1.1. La naissance du besoin.....	03
1.1.2. Le calcul du besoin.....	04
1.1.2.1. Les besoins bruts	04
1.1.2.2. Les stocks disponibles.....	04
1.1.2.3. Les besoins nets.....	04
1.2. Les éléments à prendre en considération lors de la définition des besoins	04
1.3. La classification des besoins	05
1.3.1. Les besoins indépendants de l'entreprise	05
1.3.2. Les besoins dépendants de l'entreprise	05
1.4. L'expression du besoin.....	06
1.4.1. La préparation du listing d'achat.....	06
1.4.2. L'élaboration d'un programme d'importation	06
1.4.3. Le cahier des charges	06
1.4.3.1. Un cahier des charges technique	07
1.4.3.2. Un cahier des charges d'exécution.....	07
1.5. La vérification du besoin.....	07
Section 2 : Modalités de recherche des fournisseurs.....	07
2.1. La recherche des fournisseurs	08
2.1.1. Les documents de base de recherche des fournisseurs.....	08
2.1.1.1. Le fichier produit.....	08
2.1.1.2. Le fichier fournisseurs.....	08
2.2. La détermination du profil des fournisseurs.....	09
2.3. Les critères d'évaluation des fournisseurs	09
2.3.1. Les critères commerciaux.....	09
2.3.2. Les critères techniques	09
2.3.3. Les critères de gestion	09
2.4. Les outils de recherche des fournisseurs	10
2.3. La consultation des fournisseurs	11
2.3.1. Le gré à gré.....	11
2.3.2. L'appel d'offre	11
2.3.3. La consultation sélective	11
2.4. La sélection des fournisseurs.....	12
2.4.1. L'appréciation des risques de sélection des fournisseurs.....	12
2.4.2. Les critères de sélection des fournisseurs	13
2.4.2.1. La revue des accords bilatéraux	13

2.4.2.2. Examiner le délai de livraison.....	13
2.4.2.3. Calculer le coût d'acquisition prévisionnel.....	13
2.4.2.4. La performance du fournisseur	14
2.5. La sélection définitive des fournisseurs	14
Section 3 : La négociation commerciale et gestion de la commande	15
3.1. La définition de la négociation.....	15
3.1.1. La négociation commerciale	15
3.2. La gestion de la commande	16
3.3. Les différentes phases de la gestion de la commande à l'international.....	16
3.3.1. La détermination de la commande	16
3.3.2. La passation de la commande.....	17
3.3.3. La réception de la commande.....	17
3.3.4. La confirmation de la commande.....	17
3.3.5 Le suivi de la commande.....	17
Conclusion.....	18
Chapitre II : Le financement et la gestion de risque d'une opération d'importation	19
Introduction	19
Section 1 : Les instruments de paiement à l'international	19
1.1. Le chèque	19
1.2. Le virement bancaire international	20
1.2.1. Les moyens de communication du virement international.....	20
1.2.1.1. Le courrier	20
1.2.1.2. Le télex	20
1.2.1.3. Le SWIFT	20
1.3. La lettre de change	21
1.3.1. Les intervenants dans la lettre de change	21
1.3.2. Le fonctionnement de la lettre de change	21
1.4. Le billet à ordre	22
1.4.1. Les intervenants de billet à ordre	22
Section 2: Les techniques de paiement à l'international	24
2.1. Les techniques de paiement non documentaires	24
2.1.1. L'encaissement direct	24
2.1.2. Le contre remboursement.....	24
2.1.3. Le compte à l'étranger.....	25
2.2. Les techniques de paiement documentaires	25
2.2.1. Le crédit documentaire	25
2.2.1.1. Les intervenants dans le crédit documentaire.....	25
2.2.1.2. Les typologie de crédit documentaire	26
2.2.1.3. Les étapes du crédit documentaire	26
2.2.2. La remise documentaire (L'encaissement documentaire)	28
2.2.2.1. Les intervenants dans la remise documentaire	28
2.2.2.2. Le circuit de la remise documentaire	29
2.3. La domiciliation bancaire.....	30
2.3.1. Les conséquences de la domiciliation bancaire.....	31
Section 3 : La gestion de risque de change.....	31

3.1. Définition d'un risque	31
3.2. Les différents types de risque	31
3.2.1. Le risque de crédit	31
3.2.2. Le risque politique	32
3.2.3. Le risque de change	32
3.2.4. Le risque économique	32
3.2.5. Le risque commercial	33
3.3. Le risque de change	33
3.3.1. Définition de risque de change	33
3.3.2. Les types de risque de change	33
3.3.3. Les facteurs qui contribuent au risque de change	34
3.3.3.1. L'inflation	34
3.3.3.2. La déflation	35
3.3.3.3. Les variations des barrières commerciales	35
3.3.3.4. Le niveau de vie	36
3.3.4. La gestion du risque de change	36
3.3.4.1. Les techniques de couverture de risque de change	36
Conclusion	39

Chapitre III : La logistique internationale

Introduction

Section 1 : Le transport international des marchandises

1.1. Les intervenants dans le transport international	40
1.1.1. Le chargeur	40
1.1.2. Le groupeur	41
1.1.3. Le transitaire	41
1.2. Les différents modes de transport	41
1.2.1. Le transport maritime	42
1.2.1.1. La définition de transport maritime	42
1.2.1.2. Le contrat de transport maritime	42
1.2.1.2.1. Le contrat d'affrètement	42
1.2.1.2.2. Le contrat du transport	42
1.2.1.3. Les documents de transport maritime	43
1.2.1.4. Les conventions et protocoles régissant le transport maritime	44
1.2.1.5. Les avantages et les inconvénients du transport maritime	44
1.2.2. Le transport aérien	45
1.2.2.1. Le contrat de transport aérien	45
1.2.2.2. Les documents de transport aérien	45
1.2.2.3. Les conventions et protocoles régissant le transport aérien	46
1.2.2.4. Les avantages et les inconvénients du transport aérien	46
1.2.3. Le transport routier	47
1.2.3.1. La définition du transport routier	47
1.2.3.2. Le contrat du transport routier	47
1.2.3.3. Les documents de transport routier	47
1.2.3.4. Les conventions et protocoles régissant le transport routier	48
1.2.3.5. Les avantages et les inconvénients de transport routier	48
1.2.4. Le transport ferroviaire	48
1.2.4.1. Le contrat de transport ferroviaire	49
1.2.4.2. Les documents de transport ferroviaire	49
1.2.4.3. Les conventions et protocoles régissant le transport ferroviaire	49

1.2.4.4. Les avantages et les inconvénients du transport ferroviaire.....	49
1.2.5. Le transport multimodal.....	50
1.2.5.1. La définition du transport multimodal.....	50
1.2.5.2. Les documents du transport multimodal.....	51
1.2.5.3. Les avantages et les inconvénients du transport multimodal.....	51
1.3. Les critères de choix d'un mode de transport.....	51
1.3.1. Le coût.....	51
1.3.2. Les délais.....	52
1.3.3. Les contraintes physiques.....	52
1.3.4. La sécurité de la marchandise.....	52
1.4. La responsabilité du transporteur.....	52
Section 2 : Les incoterms.....	53
2.1. L'objectif des Incoterms.....	53
2.2. Les différents types des incoterms.....	54
2.3. La répartition des coûts selon l'Incoterm.....	56
2.4. La classification des incoterms.....	57
2.4.1. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur.....	58
2.4.2. Selon le type de vente.....	58
2.4.3. Selon le mode de transport.....	58
2.5. L'assurance de transport.....	59
2.5.1. Les intervenants du contrat d'assurance.....	59
2.5.2. La notion de l'avarie commune.....	60
2.5.3. La notion de l'avarie particulière.....	60
2.5.4. La valeur assurée.....	60
2.5.5. Les différentes garanties.....	61
2.5.5.1. La garantie FAP.....	61
2.5.5.2. La garantie FAP ... sauf.....	61
2.5.5.3. La garantie tous risques.....	61
2.5.6. Les différentes polices.....	62
2.5.6.1. La police au voyage.....	62
2.5.6.2. La police à alimenter.....	62
2.5.6.3. La police d'abonnement.....	62
2.5.7. Les caractéristiques de l'assurance transport et leur objet de garantie.....	63
2.5.7.1. L'assurance des marchandises en transport maritime.....	63
2.5.7.2. L'assurance des marchandises en transport aérien.....	63
2.5.7.3. L'assurance des marchandises en transport terrestre.....	64
2.5.8. Les risques couverts et les risques exclus.....	64
Section 3 : Le dédouanement et la réception des marchandises.....	64
3.1. Définition de la douane.....	65
3.1.1. Les missions de la douane.....	65
3.1.1.1. La mission économique.....	65
3.1.1.2. Les missions fiscales.....	65
3.1.1.3. Les missions particulières.....	65
3.1.2. Les principaux éléments de la déclaration en douane.....	66
3.1.2.1. L'espèce tarifaire.....	66
3.1.2.2. La valeur en douane.....	66
3.1.2.3. L'origine.....	66
3.2. Le régime douanier.....	66

3.2.1. Le régime de mise en libre pratique (MLP)	66
3.2.2. Le régime de mise à la consommation (MAC)	67
3.3. Dédouanement de la marchandise	67
3.3.1 L'établissement de la déclaration en détail	67
3.3.1.1. La définition de la déclaration en détail	67
3.3.1.2. L'objectif de la déclaration en détail	67
3.3.1.3. Les éléments de la déclaration en détail	67
3.3.1.4. Les documents à joindre en appui	68
3.3.2. La vérification de la marchandise	68
3.3.3. La liquidation et acquittement des droits et taxes	69
3.3.4. L'enlèvement de la marchandise	69
3.3.5. La réception de la marchandise	69
3.3.5.1. La réception quantitative	69
3.3.5.2. La réception qualitative	69
3.3.5.3. Le stockage	70
Conclusion	70

Chapitre IV : Le déroulement d'une opération d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'ENIEM	71
Introduction	71

Section 1 : la Présentation générale de l'ENIEM	71
1.1. L'historique sur l'ENIEM	71
1.2. La situation géographique de l'ENIEM	72
1.3. Les objectifs de l'ENIEM	72
1.4. L'organisation générale de l'ENIEM	74
1.5. La présentation de l'organigramme d'accueil de l'ENIEM	74
1.5.1. Les raisons de restructuration de l'ENIEM	75
1.5.2. La mission de chaque unité	75
1.6. La fonction transit à l'ENIEM	78
1.6.1. La mission du service transit	79

Section 2 : Procédure d'importation de peinture en poudre époxy polyester au sein de l'unité froid	80
2.1. Expression du besoin d'achat	80
2.2. Lancement de la consultation	81
2.2.1. Les types de consultation	82
2.2.1.1. La consultation directe	82
2.2.1.2. La consultation sélective	82
2.2.1.3. Le marché gré à gré	82
2.3. La réception des offres	82
2.4. Les différentes commissions	83
2.4.1. Commission d'ouverture des plis	83
2.4.2. Commission d'évaluation des offres	83
2.4.3. Commission des marchés d'unité	83
2.5. Etablissement d'un bon de commande	85
2.6. Le planning de livraison	85
2.7. Domiciliation bancaire	85
2.8. Le contrat d'assurance	86
2.9. Le dédouanement et la réception de la marchandise	86

2.10. La réception de la marchandise	88
Conclusion.....	89
Conclusion générale	90
Annexes	
Bibliographie	
Table des matières	

Résumé :

Le commerce international est l'échange des biens, des services, des capitaux, de l'information et des personnes entre agents résidents sur des territoires économiques différents. Plusieurs entreprises industrielles sont implantées sur le territoire national dans le but d'assurer une croissance rapide du potentiel économique industriel du pays, mais la rareté des produits sur le marché local a poussé ces entreprises à faire recours à un approvisionnement de l'étranger.

Notre étude porte initialement sur la procédure d'importation des marchandises par une entreprise qui passera par les étapes suivantes: l'expression du besoin, la recherche des fournisseurs, les techniques de financement utilisés et aussi comment se couvrir contre le risque de change. Pour toute opération d'importation, l'entreprise doit choisir le mode de transport adéquat pour l'acheminement des marchandises, elle doit aussi souscrire une police d'assurance pour protéger ces marchandises des dommages pouvant survenir, lors de leurs transports, et en dernier, elle doit maîtriser l'opération de dédouanement de ces marchandises.

L'intérêt de notre recherche porte sur l'étude de la conduite d'une opération d'importation dès l'expression des besoins jusqu'au paiement de la marchandise importée. La maîtrise de différentes techniques d'importations est nécessaire pour le bon fonctionnement des entreprises.

Mots-clés : commerce international, importation, risque de change.