

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU**



**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,  
COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION**

**DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES**

***Mémoire de fin de cycle***

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences  
Commerciales**

**Spécialité : Finance et commerce international**

**Thème**

**L'analyse de la chaîne logistique au sein d'une entreprise  
importatrice**

**Cas de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES**

**Présenté par :**

- Boudjemai Ouiza

**dirigé par :**

- Mr. Akkoul Jugurta

**Membres de jury :**

- Mme. DJELLOUT Fatima, Maître Assistante Classe A, Présidente, UMMTO;
- M. SAHALI Nourredine, Maître de Conférences A, Examineur, UMMTO;
- M. AKKOUL Jugurta, Maître de Conférences Classe A, Rapporteur, UMMTO.

**Promotion : 2023-2024**

## **Remerciements**

*Je tiens à exprimer ma profonde gratitude et mes remerciements les plus sincères pour le soutien et l'encadrement précieux que j'ai reçu tout au long de la réalisation de ce travail :*

- *Je commence par remercier le bon dieu pour m'avoir accordé le courage et la patience nécessaires pour mener à bien ce travail.*
- *Je remercie l'ensemble de jurys, madame F.DJELLOUT la présidente, monsieur N.SAHHALI l'examineur.*
  - *Un merci particulier à Monsieur J. AKKOUL, mon encadrant, pour sa guidance, son partage d'expérience et ses conseils précieux qui ont jalonné mon parcours.*
- *Je remercie Madame Z. CHALAL, ma encadrant au sein de l'Entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES, pour son engagement et son soutien essentiels dans l'achèvement de ce travail.*
- *Je m'adresse à l'ensemble du personnel de l'Entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES pour leur collaboration.*
  - *Un merci sincère à mes chers parents pour leur soutien indéfectible, leurs encouragements et leur patience tout au long de mes études.*
- *Je remercie tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*
- *Mes remerciements vont également à mes enseignants pour leur précieuse aide et leurs conseils tout au long de mon cursus.*
- *Enfin, je remercie chaleureusement les membres du jury pour avoir pris le temps de lire et évaluer mon travail.*

## Dédicace

*Je dédie ce modeste travail à :*

*Mes chers parents, qui ont été mon soutien inébranlable tout au long de mon parcours. Je ne peux pas exprimer suffisamment mon respect et mon amour pour eux, mais je prie pour qu'ils soient bénis de bonne santé et de longue vie.*

*Mes deux frères, ma sœur et mon fiancé, qui m'ont apporté un encouragement permanent et un soutien moral précieux.*

*Tous les membres de ma famille, petits et grands, qui m'ont entouré de leur amour et de leur soutien.*

*Monsieur AKKOUL, mon promoteur, qui m'a guidé et soutenu tout au long de mon projet.*

*Mes amies et toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail, pour leur contribution et leur soutien.*

# *Liste des Abréviations*

**CFR:** Cost and Freight

**GATT:** General Agreement on Tariffs and Trade

**OMC:** Organisations Mondial de Commerce

**SARL:** Society A Responsabilité Limité

**DP:** Documents Contre Paiement

**DA:** Document Contre Acceptation

**LCSB :** Lettre de Crédit Stand By

**CREDOC :** Crédit Documentaire

**CMA :** Compagnie Maritime d'Affrètement

**BL:** Bill of Lading

**LC:** Liste de Collisage

**PL:** Paking List

**SWFT:** Society for Worldwide Interbank Financiare

**TIC :** Technologies de l'Information et de la Communication

**EXW :** EX Works « à la sortie de l'usine »

**FCA:** Free Carrier

**FOB:** Free On Board

**CPT:** Carriage Paid to

**CIP:** Cost Insurance Paid To

**DAT:** Delivred At Terminal

**DAP:** Delivred At Place

**DDP:** Delivred Duty Paid

**ALGEX :** Agence National de promotion du Commerce EXtérieur

*Liste des tableaux, des figures  
et annexes*

## Liste des tableaux

<b>Tableau 1</b>	<b>Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire</b>	<b>47</b>
<b>Tableau 2</b>	<b>Les avantages et les inconvénients d'un crédit documentaire</b>	<b>48</b>
<b>Tableau 3</b>	<b>Les avantages et les inconvénients d'un crédit stand-by</b>	<b>50</b>
<b>Tableau 4</b>	<b>Comparaison entre les approches de la recherche</b>	<b>59</b>
<b>Tableau 5</b>	<b>Représent le guide d'entretien partie 1</b>	<b>65</b>
<b>Tableau 6</b>	<b>Représent le guide d'entretien partie 2</b>	<b>66</b>
<b>Tableau 7</b>	<b>Représent le guide d'entretien partie 3</b>	<b>68</b>
<b>Tableau 8</b>	<b>Représent les fournisseurs consultés dans l'étude empirique</b>	<b>73</b>

## Liste des figures

<b>Figure 1</b>	<b>L a logistique de la production</b>	<b>9</b>
<b>Figure 2</b>	<b>La chaîne logistique</b>	<b>17</b>
<b>Figure 3</b>	<b>Relation entre les acteurs de la chaîne logistique globale</b>	<b>18</b>
<b>Figure 4</b>	<b>Flux d'information</b>	<b>23</b>
<b>Figure 5</b>	<b>Flux physique</b>	<b>24</b>
<b>Figure 6</b>	<b>Flux financière</b>	<b>25</b>
<b>Figure 7</b>	<b>Les différents flux de la chaîne logistique international</b>	<b>25</b>
<b>Figure 8</b>	<b>L'évolution des échanges commerciaux de l'Algérie</b>	<b>33</b>
<b>Figure 9</b>	<b>Illustration des incoterme 2020</b>	<b>44</b>
<b>Figure 10</b>	<b>Déroulement d'une remise documentaire</b>	<b>46</b>
<b>Figure 11</b>	<b>Organigramme de la SARL NORD AFRIQUE CABLES</b>	<b>57</b>

## Liste des Annexes

<b>Annexe 01</b>	<b>PAKING LISTE</b>	<b>84</b>
<b>Annexe 02</b>	<b>CERTIFICAT DE CONFIRMITE</b>	<b>85</b>
<b>Annexe 03</b>	<b>AVIS D'ARRIVER</b>	<b>86</b>
<b>Annexe 04</b>	<b>QUITTANCE DOUANIREE</b>	<b>87</b>
<b>Annexe 05</b>	<b>EUR01</b>	<b>88</b>
<b>Annexe 06</b>	<b>FACTEUR D'ECHANGE</b>	<b>89</b>
<b>Annexe 07</b>	<b>FACTEUR TRANSITAIRE</b>	<b>90</b>

Source : Document de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES

# *Sommaire*

## Sommaire

---

<b>Introduction générale .....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique à l'international .....</b>	<b>3</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>3</b>
<b>Section 01 : Historique et évolution de la logistique et la chaîne logistique ..</b>	<b>4</b>
<b>Section 02 : Présentation de la chaîne logistique internationale. ....</b>	<b>14</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>27</b>
<b>Chapitre II : Le commerce international et la procédure d'importation ..</b>	<b>28</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>28</b>
<b>Section 01 : Les notions de base de commerce international. ....</b>	<b>29</b>
<b>Section 02 : La procédure d'importation. ....</b>	<b>41</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>54</b>
<b>Chapitre III : Etude d'une opération d'importation au sein de SARL NORD AFRIQUE</b>	
<b>CABLES .....</b>	<b>55</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>55</b>
<b>Section 01:Présentation de l'entreprise d'accueil «SARL NORD AFRIQUE CABLES», Présentation du cadre méthodologique .....</b>	<b>56</b>
<b>Section 2: Analyse et discussion des résultats .....</b>	<b>65</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>78</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>79</b>

# *Introduction générale*

## Introduction générale

---

La chaîne logistique internationale est un élément essentiel pour réussir les opérations d'importation. Elle consiste en la gestion des activités liées à la circulation des biens, des services et des informations à travers les frontières, en tenant compte des aspects douaniers, réglementaires ou de transport et de stockage. Son objectif est d'assurer un flux logistique efficace du point de départ à la destination finale, en prenant en compte les coûts, les délais, les risques, etc.

La mondialisation a profondément impacté l'économie algérienne, en particulier depuis la décennie 1980-1990. Cette période a vu l'Algérie essayer d'intégrer le concept de globalisation et de libéralisation des marchés nationaux, ce qui a entraîné un processus de réformes économiques et de négociations avec des organisations internationales telles que le GATT et l'OMC .

La logistique internationale nécessite la maîtrise des techniques du commerce international et des procédures applicables au secteur des importations. Elle implique également la gestion des fournisseurs et partenaires logistiques, le stockage et la distribution des marchandises, ainsi que le suivi des expéditions.

En optimisant sa logistique internationale, une entreprise peut réduire ses coûts, améliorer ses délais de livraison et minimiser les risques, tout en respectant les exigences légales et douanières de chaque pays. C'est un levier essentiel pour développer son activité à l'international de manière efficace et compétitive.

Notre travail va se focaliser sur la chaîne logistique à l'international, d'une procédure d'importation au sein d'une entreprise importatrice et à partir de là on pourrait poser la question principale pour laquelle nous essayerons de répondre :

### **Quelles sont les étapes pour importer des marchandises chez SARL NORS AFRIQUE CABLES ?**

D'autres sous questions secondaires peuvent être posées :

- Quelles sont les étapes utilisées lors de la demande d'offre ?
- Quel est le fret le plus utilisé lors de l'expédition de la marchandise ?
- Quelles sont les techniques de paiement les plus utilisées dans les opérations d'importation au sein de la SARL NORD AFRIQUE CABLES ?

Nous avons choisi la thématique de l'analyse de la chaîne logistique au sein d'une entreprise importatrice par rapport à notre spécialité qui porte sur la finance internationale et les transactions commerciales internationales.

Nous avons choisi l'approche qualitative qui nous permet de comprendre la chaîne logistique d'une procédure d'importation, et est une stratégie d'étude de cas pour avoir une compréhension profonde sur notre thématique.

Aussi, Nous adopterons une démarche méthodologique reposant sur un guide d'entretien pour la collecte des données par lequel nous allons poser des questions auprès de l'entreprise d'accueil SARL NORD AFRIQUE CABLES.

## **Introduction générale**

---

Pour tenter de répondre à notre problématique, nous avons divisé le travail en trois chapitres :

Le premier chapitre dans lequel nous allons présenter la logistique et la chaîne logistique à l'international. Celui-ci est subdivisé en deux sections : la première traite de l'historique et l'évolution de la logistique, La deuxième section traite de la chaîne logistique à l'international.

Le deuxième chapitre aborde le commerce international et la procédure d'importation. Il est composé de deux sections, Dans la première section, nous allons mettre l'accent sur les notions de base de commerce international. La deuxième section porte sur la procédure d'importation.

Un troisième chapitre, qui sur la chaîne logistique d'une procédure d'importation au sein d'une entreprise importatrice SARL NORD AFRIQUE CABLES est réparti en deux sections. La première section est consacrée la présentation de l'organisme d'accueil, et la présentation du cadre méthodologique de l'étude, la deuxième s'intéresse à l'étude empirique au sein de l'organisme d'accueil SARL NORD AFRIQUE CABLES qui sur la chaîne logistique d'une procédure d'importation au sein SARL NORD AFRIQUE CABLES.

*Chapitre I*

*Généralités sur la logistique et  
la chaîne logistique à  
l'international*

**Introduction**

La logistique est un secteur clé au cœur des préoccupations économiques et gouvernementales, jouant un rôle essentiel dans la gestion des échanges de biens et d'informations entre les entreprises et les consommateurs. Elle évolue pour devenir un secteur autonome avec ses propres acteurs et une complexité croissante, influencée par l'évolution vers une économie caractérisée par une flexibilité croissante et une dispersion des chaînes de production et de distribution. Les technologies numériques ont redéfini le traçage des produits et la gestion des stocks, nécessitant des compétences pointues et des formations professionnelles telles que le BTS transport et prestations logistiques ou le DUT gestion logistique et transport.

La logistique englobe toutes les étapes du transport, du stockage, de l'allocation, de la distribution et du dédouanement des marchandises, visant à les rendre disponibles aux endroits de production, de distribution ou de consommation, dans les délais et les quantités requises. Cette fonction dépasse largement le seul domaine du transport international, couvrant un spectre d'activités bien plus vaste, incluant la gestion des stocks, la préparation des commandes, la manutention, les transports terrestres, aériens et maritimes, ainsi que les processus de dédouanement et de gestion des retours.

L'objectif de la logistique est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de renforcer la compétitivité de l'entreprise sur les marchés internationaux et de valoriser les efforts marketing réalisés. Pour atteindre ces objectifs, l'entreprise doit prendre plusieurs décisions clés pour maîtriser efficacement ses flux d'informations et de marchandises, en prenant en compte une réflexion globale pour garantir la cohérence de sa politique logistique.

Dans ce chapitre nous présenterons la logistique et la chaîne logistique à l'international. Dans la première section sur historique et l'évolution de la logistique et la chaîne logistique la deuxième section sur présentation de la chaîne logistique internationale.

**Section 01 : Historique et évolution de la logistique et de la chaîne logistique**

La logistique englobe l'ensemble des outils et méthodes utilisés pour atteindre des objectifs précis, en gérant les flux physiques afin de mettre à disposition les ressources nécessaires tout en respectant les contraintes économiques et légales. Cette approche logistique est étroitement liée à la démarche qualité, visant à améliorer en continu les processus et les pratiques pour optimiser l'efficacité des opérations. La logistique joue ainsi un rôle essentiel dans la compétitivité des entreprises, en assurant la disponibilité des produits au bon endroit, au bon moment et au moindre coût.

Dans cette première section, nous explorerons l'origine du concept logistique, son évolution, ainsi que les différentes activités du système logistique.

**1.1. Aperçu historique sur l'évolution de la logistique**

Le rôle de la logistique a été déterminant dans l'évolution de l'humanité à travers l'histoire. Depuis ses débuts, marqués par les premières tentatives de transport de marchandises et de fournitures, jusqu'aux systèmes complexes de gestion et de distribution modernes, la logistique est devenue un pilier essentiel du monde des affaires.<sup>1</sup>

Chaque période de l'histoire de la logistique est marquée par des avancées technologiques et des changements dans les méthodes de transport, de stockage et de gestion, visant à améliorer l'efficacité et la circulation des biens et des services.

**1.1.1. Origines anciennes**

Le terme « logistique » trouve ses origines dans le mot grec « LOGISTIKOS », signifiant l'art du raisonnement et du calcul. Souvent associé à son usage militaire initial, il est défini comme « *l'art de combiner tous les moyens de transport, de ravitaillement, et de logement des troupes* »<sup>2</sup>.

L'institution militaire a adopté ce terme pour décrire l'activité qui parvient à concilier deux facteurs essentiels dans la gestion des flux : l'espace et le temps. Ainsi, la logistique est devenue un sujet de réflexion primordial pour les grands chefs militaires.

---

<sup>1</sup> LIEVRE Pascal, la logistique, édition La Découverte, paris,2007 .P15.

<sup>2</sup>SOHIER.J, La logistique, Vuibert, 3èmeédition, paris,2002, p. 3.

**1.1.2. Evolution des activités logistiques au sein du génie militaire**

Le dictionnaire de l'Académie française donne « la science du calcul » comme premier sens au mot « logistique ». Étymologiquement, le terme « logistique » provient du grec « logistikos », ce qui est « relatif à l'art du raisonnement ». Platon est notamment cité comme le premier à avoir utilisé le mot « logistikos » pour opposer le calcul pratique (logistique) à l'arithmétique théorique. La logistique est encore largement empreinte de cette acception puisque de nombreux travaux académiques ainsi que de nombreuses préoccupations des entreprises se centrent sur l'optimisation (de tournées, de chargement de palette, des coûts...).

Le terme « logistique » trouve ensuite son origine dans le milieu militaire et provient du grade d'un officier en charge du « logis » des troupes, lors du combat. Napoléon Ier met en place un encadrement 10 La logistique de l'approvisionnement en vivres et en munitions. Ainsi, le grade de « major général des logis » fut donné à « un officier qui avait la fonction de loger ou de camper les troupes, de diriger les colonnes, de les placer sur le terrain » (Jomini, 1837). Le logisticien militaire avait en charge le transport, le ravitaillement et le campement des troupes. Le terme « logistique » est entré dans le langage courant à partir du début des années quatre-vingt-dix, lorsque la première guerre du Golfe a éclaté. La presse a, à partir de cette période, démocratisé le mot en parlant de « soutien logistique » dans le cadre d'actions militaires ou humanitaires. Il est classiquement reconnu qu'une des principales organisations logistiques à caractère militaire du XXe siècle fut la coordination du débarquement des troupes alliées en Normandie en juin 1944. Le savoir-faire acquis s'est alors diffusé dans les entreprises, d'abord aux États-Unis, ensuite dans les pays européens. Le développement de la fonction logistique au sein des entreprises européennes est également lié à un contexte économique qui en a amené l'émergence.<sup>3</sup>

**1.1.3. Apparition de la logistique moderne**

Jusqu'aux années 1970, la logistique était souvent reléguée au second plan dans la gestion des entreprises, étant considérée comme une fonction secondaire se limitant aux tâches d'exécution dans les entrepôts et sur les quais d'expédition. Cependant, à partir de cette période, la logistique a commencé à être perçue comme un lien opérationnel crucial entre les différentes activités de l'entreprise. Elle garantit la cohérence et la fiabilité des flux de

---

<sup>3</sup> Mémoire de fin d'étude (la gestion de la chaîne logistique international), ummto page 34

matières, tout en visant à améliorer la qualité du service client et à optimiser les ressources tout en réduisant les coûts.

Au milieu des années 1990, la logistique a évolué pour devenir une fonction globalisée voire mondialisée de gestion des flux physiques, intégrée dans une vision complète de la chaîne clients/fournisseurs. Elle s'est véritablement établie comme une nouvelle discipline du management des entreprises. La "logistique globale" englobe ainsi l'ensemble des activités internes et externes à l'entreprise qui ajoutent de la valeur aux produits et fournissent des services aux clients.<sup>4</sup>

Aujourd'hui, Les avancées technologiques telles que la digitalisation, l'intelligence artificielle et l'internet des objets ont révolutionné le domaine de la logistique. Elles permettent notamment d'optimiser les itinéraires de transport en temps réel, en prenant en compte les conditions de circulation, les aléas météorologiques et les contraintes logistiques spécifiques. L'utilisation de véhicules autonomes et la mise en place d'entrepôts robotisés ont considérablement amélioré l'efficacité et la rapidité des activités logistiques. Par exemple, des drones peuvent être employés pour livrer des colis dans des zones difficiles d'accès. Cette nouvelle ère de la logistique, souvent désignée comme la logistique 5.0, va au-delà de la simple intégration des nouvelles technologies. Elle vise à promouvoir des objectifs plus vastes axés sur le bien-être humain, le développement durable et la résilience face aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement. Cela se traduit par l'utilisation de véhicules écologiques pour réduire l'empreinte carbone de la logistique, ainsi que par la mise en place de mesures de formation et d'accompagnement des travailleurs pour favoriser leur épanouissement professionnel.<sup>5</sup>

## **1.2. Définition du concept de la logistique**

La logistique implique pour une entreprise d'acheminer les produits (semi-finis, matières premières) de ses fournisseurs vers ses sites de production (logistique amont). Une fois fabriqués, les produits doivent être distribués jusqu'aux points de vente pour être achetés par les clients (logistique aval). Ainsi, elle englobe toutes les opérations nécessaires pour mettre les produits à disposition dans les lieux de vente à partir des sites de production.

---

<sup>4</sup> Mr DERROUCHE Med EL AMINE, (2017), Les contraintes à l'optimisation de la chaîne Logistique internationale. Cas : SPA FLECHE BLEUE ALGERIENNE, mémoire fin d'études, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, p 10

<sup>5</sup><https://waresito.com/blog/histoire-de-la-logistique-contexte-origine-et-evolution/> consulté le 25/03/2024 à 17 :28h.

Définition de la logistique selon l'American Marketing Association en 1948 : « *Le mouvement et la manipulation des marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation.* <sup>6</sup> ».

Le comité européen de normalisation, selon AFNOR (norme X 50-600), définit la logistique comme une fonction « *dont l'objectif est de satisfaire les besoins exprimés ou latents, aux meilleures conditions économiques pour l'entreprise et pour un niveau de service déterminé. Ces besoins peuvent être internes (approvisionnement en biens et services pour assurer le fonctionnement de l'entreprise) ou externes (satisfaction des clients). La logistique mobilise plusieurs métiers et compétences qui contribuent à la gestion et au contrôle des flux physiques et d'informations ainsi que des moyens associés.* <sup>7</sup> »

Selon l'ASLOG (Association française des logistiques d'entreprise), la logistique est définie comme « *l'ensemble des activités visant à mettre en place, au moindre coût, une quantité de produit, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique englobe donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits telles que la localisation des usines et des entrepôts, les approvisionnements, la gestion physique des encours de fabrication, l'emballage, le stockage et la gestion des stocks, la manutention et la préparation des commandes, ainsi que le transport et les tournées de livraison.* <sup>8</sup> »

La logistique est un processus essentiel qui vise à optimiser les réseaux de distribution matériels, d'informations et de services pour répondre efficacement aux demandes des clients tout en minimisant les coûts. Elle englobe divers domaines tels que le transport, l'entreposage, l'import-export, l'informatique et la gestion des déplacements. Les entreprises s'y intéressent en raison de son impact sur le transport et l'entreposage, ainsi que sur la satisfaction client. <sup>9</sup>

Après avoir défini le concept de la logistique, nous pouvons affirmer que celle-ci consiste en l'activité visant à gérer les flux physiques et les données afin de fournir les ressources nécessaires pour répondre à des besoins spécifiques tout en respectant les conditions requises. Cependant, il existe plusieurs types de flux logistiques que nous aborderons par la suite.

---

<sup>6</sup> P. MEDAN et A. GRATACAP, « Logistique et supply chain management », DUNOD, Paris, 2008, p9.

<sup>7</sup> Lyonnet, B., & Senkel, M.-P. (2015). La logistique. DUNOD. P 35.

<sup>8</sup> D.TIXIER, H.MATHE ET J.COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et Enjeux, DUNOD, PARIS, 1983, p 12.

<sup>9</sup> Michel Finder et Yves, « la logistique supply Chain », DUNOD, 6eme édition, paris, 2013, p.8.

### **1.3. Les différents types de la logistique**

Il est possible de distinguer plusieurs types de logistiques, caractérisés par leurs objectifs et leurs méthodes spécifiques.<sup>10</sup>

#### **1.3.1. La logistique d'approvisionnement**

La logistique d'approvisionnement a pour fonction d'acheminer vers les usines les produits de base, les composants et les sous-ensembles nécessaires à la production. Elle permet également de fournir aux entreprises de services ou aux administrations les produits divers dont elles ont besoin pour leur activité, comme les fournitures de bureau par exemple.

<sup>11</sup>

#### **1.3.2. La logistique de production**

La logistique de production en usine englobe plusieurs domaines, notamment :

- La gestion de la production
- La planification et l'ordonnancement des ateliers
- L'approvisionnement des composants et ingrédients nécessaires à la fabrication
- Leur mise à disposition le long des chaînes de production
- Le stockage des produits finis ou des produits en cours de fabrication
- La prévision des besoins en matériaux et en ressources pour assurer un flux de production optimal.<sup>12</sup>

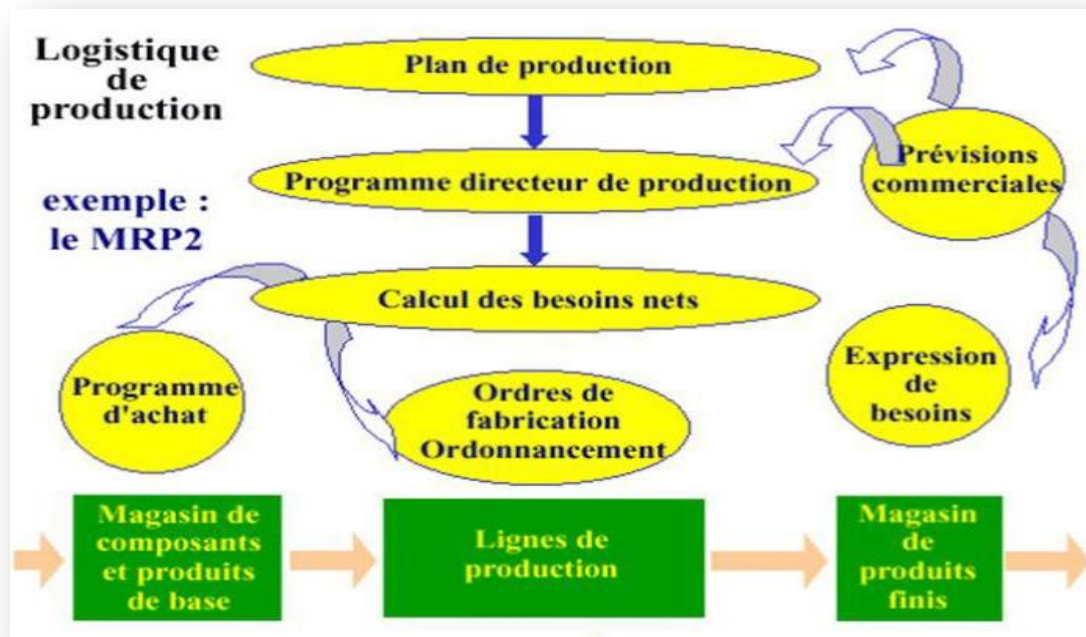
---

<sup>10</sup> (Y) PIMOR : production, distribution, soutien, édition DUNOD, 2ème édition, paris, 2005, p. 4.

<sup>11</sup> (Y) PIMOR : production, distribution, soutien, édition DUNOD, 2ème édition, paris, 2005,

<sup>12</sup> (Y) PIMOR : production, distribution, soutien, édition DUNOD, 2ème édition, paris, 2005,

Figure N° 01 : la logistique de production



Source : CHEIKH BRAHIM HAMAD 2018 : introduction à la chaîne logistique ; 2018 ; P 15

### 1.3.3. La logistique militaire

La logistique militaire revêt une importance primordiale dans tout contexte opérationnel, visant à assurer le transport des forces et de tout l'équipement nécessaire sur le théâtre des opérations, ainsi que le maintien de leur soutien logistique. Elle englobe un large éventail de fonctions et de tâches, allant de la planification et de la coordination des mouvements de troupes et de matériel à l'organisation des convois logistiques, en passant par la gestion des bases logistiques avancées et le ravitaillement en carburant, en munitions, en nourriture et en fournitures médicales. La logistique militaire joue un rôle vital dans le succès des opérations militaires en assurant que les forces disposent des ressources nécessaires pour mener à bien leurs missions et maintenir leur efficacité opérationnelle sur le terrain.<sup>13</sup>

<sup>13</sup><https://www.mecalux.fr/blog/differents-types-de-logistique> consulté le 22/03/2024 à 20 :35h.

### **1.3.4. La logistique inverse**

La logistique inverse, également appelée logistique des retours, intervient après la logistique de distribution et englobe l'ensemble des processus destinés à gérer les retours de produits. Elle se divise en deux principales catégories :<sup>14</sup>

- A. Logistique des retours : Cette composante est devenue particulièrement essentielle avec l'essor de l'e-commerce. Les clients bénéficient désormais de politiques telles que les 14 jours de satisfaction garantie ou remboursée, ce qui entraîne un grand nombre de retours de produits à gérer, ainsi que des remboursements à effectuer.
- B. Logistique des déchets : Cette partie concerne le recyclage des déchets produits par l'entreprise, en vue de leur réutilisation ou de leur élimination afin de préserver l'environnement et de réduire l'impact écologique de ses activités.

### **1.3.5. La logistique de soutien**

La logistique de soutien, à l'origine développée dans le domaine militaire, s'est étendue à divers autres secteurs tels que l'aéronautique, l'énergie et l'industrie. Son objectif principal est d'organiser tout ce qui est nécessaire pour maintenir en opération un système complexe, y compris à travers des activités de maintenance. Les métiers liés à la logistique de soutien sont variés et comprennent notamment :

- Les logisticiens, responsables de la planification et de la coordination des opérations logistiques.
- Les rédacteurs de documentation, chargés de la rédaction de manuels et de procédures liés à la logistique et à la maintenance.
- Les analystes de fiabilité, chargés d'évaluer la fiabilité des équipements et des systèmes.
- Les mainteniciens, spécialisés dans la maintenance et la réparation des équipements.
- Les organisateurs et formateurs, responsables de l'organisation des activités de soutien et de la formation du personnel.
- Les transporteurs et logisticiens opérationnels, chargés de la gestion des flux de matériaux et de produits.
- Les réparateurs et techniciens, intervenant à tous les niveaux pour assurer la maintenance et la réparation des équipements, que ce soit sur le terrain ou en atelier.

---

<sup>14</sup> <https://www.amalo-recrutement.fr/blog/quels-sont-les-differents-types-de-logistique/> consulté le 24/03/2024 à 21 :00h.

## **1.4. Le rôle de la logistique**

Le rôle de la logistique est essentiel dans la gestion efficace des opérations d'une entreprise. Son objectif principal est de réduire les temps d'attente divers et nombreux, ce qui se traduit par une augmentation de la réactivité logistique vis-à-vis du service. Pour atteindre cet objectif, plusieurs mesures peuvent être mises en place, telles que des programmes de qualité totale, des systèmes d'appel et de routage automatiques, des procédures simplifiées, une communication améliorée avec le client et une gestion intégrée et structurée de l'information.<sup>15</sup> De plus, la logistique vise à gérer efficacement la capacité des services en partageant les ressources, en formant le personnel à des missions inter-fonctionnelles, en améliorant la prévision de la demande pour une planification optimale, et en utilisant des stratégies de tarification pour mieux utiliser les capacités disponibles et contrôler la demande.

La logistique joue un rôle crucial dans la fourniture des services via les réseaux de distribution. Cela implique une augmentation de l'utilisation des technologies informatiques, le développement de nouveaux réseaux virtuels de distribution tels qu'Internet, ainsi que l'optimisation des processus de distribution pour assurer une livraison efficace des produits ou services aux clients finaux.<sup>16</sup>

## **1.5. Les enjeux de la chaîne logistique**

Les modèles traditionnels de stratégie ont évolué pour faire face à la concurrence mondiale croissante. D'une approche classique axée sur l'avantage concurrentiel par les prix ou la différenciation, nous sommes passés à une ère où il est essentiel d'exceller dans plusieurs domaines simultanément : prix, qualité, délai, flexibilité et niveau de service. Cela nécessite une approche holistique pour maintenir un avantage concurrentiel significatif.<sup>17</sup>

### **1.5.1. Les prix / les coûts**

La pression permanente sur les prix pousse les producteurs à améliorer régulièrement leur productivité et à revoir leur organisation industrielle. Cette tendance les amène à agir sur tous les coûts, qu'ils soient à l'usine (main d'œuvre, machines...) ou indirects, voire généraux du siège.

---

<sup>15</sup> Barbara Lyonnet, Marie-Pascale Senkel, « La logistique », Dunod, Paris, 2015, P 14.

<sup>16</sup> Alexandre K Samii, « Stratégie logistique : supplychain management », 3<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2002, P 12.

<sup>17</sup> G.Baglin, O. R Bruel, A. Garreau, M. Grief, CH. VANDELFT "management industrielle et logistique », economica,paris, 2001, p480, 481

**1.5.2. La qualité des produits**

La qualité des produits n'est plus simplement un objectif à atteindre, mais plutôt un prérequis pour rester compétitif sur le marché. L'évolution des unités de mesure reflète les progrès réalisés dans ce domaine : du pourcentage, nous sommes passés au « pour mille », puis plus récemment au PPM (pièces défectueuses par million). Aujourd'hui, la question ne se pose plus en termes du niveau de qualité à atteindre, mais plutôt en termes de coût pour y parvenir.<sup>18</sup>

**1.5.3. Le délai de distribution**

Le délai de distribution correspond au temps écoulé entre la demande du client et la réception du produit, ce qui englobe le temps entre la reconnaissance du besoin et le moment où le produit peut être utilisé. Cet intervalle inclut les opérations effectuées par le fournisseur telles que la préparation de la commande et l'expédition, ainsi que les tâches internes telles que la reconnaissance du besoin, la communication avec le service achats, la passation de commande, la réception et le contrôle.<sup>19</sup>

**1.5.4. La flexibilité**

La flexibilité, qui correspond à la capacité de réagir aux variations de la demande, se manifeste sous deux aspects : le volume et le mix-produits. Le volume fait référence à la capacité de l'entreprise à s'adapter aux fluctuations de la demande en termes de quantité. Le mix-produit, quant à lui, concerne le temps nécessaire pour modifier le plan de fabrication, réorganiser le processus de production et passer d'un article à un autre (ou à une autre séquence) lorsque cela est nécessaire.

---

<sup>18</sup> <http://w.w.pfeda.univ-lille1.fr> consulté le 18/03/2024.à 11h. lien URL

<sup>19</sup> LOTH. Désiré, L'essentiel des techniques du commerce international. Pairs, Edition pubibook, 2009, p29.

**Conclusion**

la logistique a évolué de stratégies militaires à un processus essentiel dans les entreprises modernes, visant à organiser les flux de matériaux, d'équipements, de stocks et de personnes pour améliorer la performance et la satisfaction des clients. La logistique est définie comme l'activité de gestion des flux physiques et des données pour répondre aux besoins des entreprises, et elle joue un rôle clé dans le développement durable en optimisant les flux physiques et les coûts associés.

## Section 02 : Présentation de la chaîne logistique internationale

La chaîne logistique internationale joue un rôle essentiel dans le commerce mondial en assurant la circulation efficace des biens à travers les frontières. Elle comprend diverses activités et acteurs, notamment le transport international, la gestion des douanes et des formalités d'importation/exportation, le stockage et la distribution des marchandises à l'échelle mondiale.

Dans cette section, nous explorerons quelque définition de la chaîne logistique et ses missions, puis les différents éléments de supply chain, et aussi en dernier les acteurs et les différents flux de ce dernier.

### 1. La définition de la chaîne logistique internationale

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

**Définition 01** : « *L'ensemble des fonctions de management qui supportent le cycle des flux de produits de bout en bout, d'approvisionnement et de contrôle interne des matières premières à la planification et au contrôle de l'en-cours de fabrication et à l'entreposage, l'expédition et la distribution des produits finis.* »<sup>20</sup>

**Définition 02** : « *Une supplychain est un réseau d'organisations (fournisseurs, usines, distributeurs, clients...) qui participent à la fabrication, la livraison la vente d'un produit à un client. Ces organisations échangent entre elles des produits, des informations et de l'argent.* »<sup>21</sup>

**Définition 03** : « *La fonction de la chaîne logistique dans l'entreprise est d'assurer au moindre coût la coordination de l'offre et de la demande, aux plans stratégique et tactique, ainsi que l'entretien à long terme de qualité des rapports fournisseurs-clients qui la concernent.* »<sup>22</sup>

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

---

<sup>20</sup> Rémy LE MOIGNE « supplychain management », Dunod, Paris, 2017, p8.

<sup>21</sup> WACKERMANN Gabriel « la logistique mondiale transport et communication » Edition Marketing, Paris, 2005, p241.

<sup>22</sup> Pierre Medane, CARATACAP Anne, op, cit, p19.

**2. Les missions de la chaîne logistique internationale**

Les responsabilités du logisticien international incluent :<sup>23</sup>

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

Pour remplir ces fonctions, le logisticien international doit posséder une solide connaissance des produits traités, des emballages, des réglementations des transports internationaux, des procédures de paiement internationales, des formalités d'importation et d'exportation, des procédures douanières, des véhicules de transport, des acteurs de la chaîne logistique internationale, des lois commerciales et des accords commerciaux préférentiels ou de libre-échange.

**3. Les éléments de la chaîne logistique internationale**

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

**3.1. Le processus de la chaîne logistique**

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

---

<sup>23</sup><https://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Logistique-internationale.htm> consulté le 26/03/2024 à 13h.

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

Une autre définition, avancée par le Council of Logistics Management aux États-Unis, décrit le processus comme étant celui de la planification, de la mise en œuvre et du contrôle efficaces et efficients du flux et du stockage des matières premières, des produits en cours de fabrication, des produits finis et des informations, depuis leur point d'origine jusqu'au point de consommation, dans le but de répondre aux exigences des clients.<sup>24</sup>

### **3.2. Le réseau de la chaîne logistique**

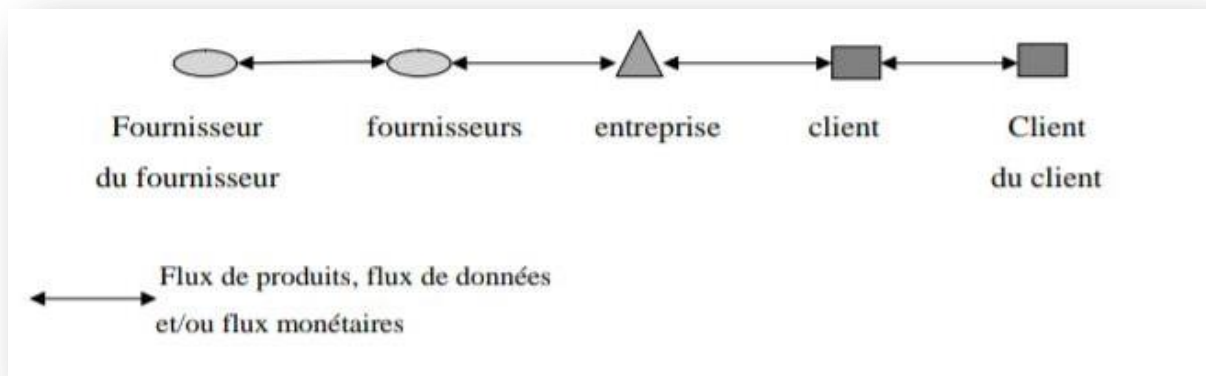
Une chaîne logistique est un ensemble d'organisations, comprenant des fournisseurs, des usines, des distributeurs, des clients et des prestataires logistiques, qui collaborent pour fabriquer, livrer et vendre un produit à un client. Ces entités échangent des produits, des informations et des flux financiers entre elles. Souvent représentée comme une chaîne reliant le fournisseur initial au client final, la chaîne logistique est essentielle pour assurer la circulation fluide des biens et des services (voir figure 02).<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup>Alexandre K. Samii, « Stratégies Logistique : Fondement, Méthodes, Application », 2<sup>e</sup> Edition, Donud, Paris 2001, P 10 – 15.

<sup>25</sup>Remy, LE MOIGNE ; OP ; cit ;page 06

Figure N°02 : La Chaîne Logistique



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

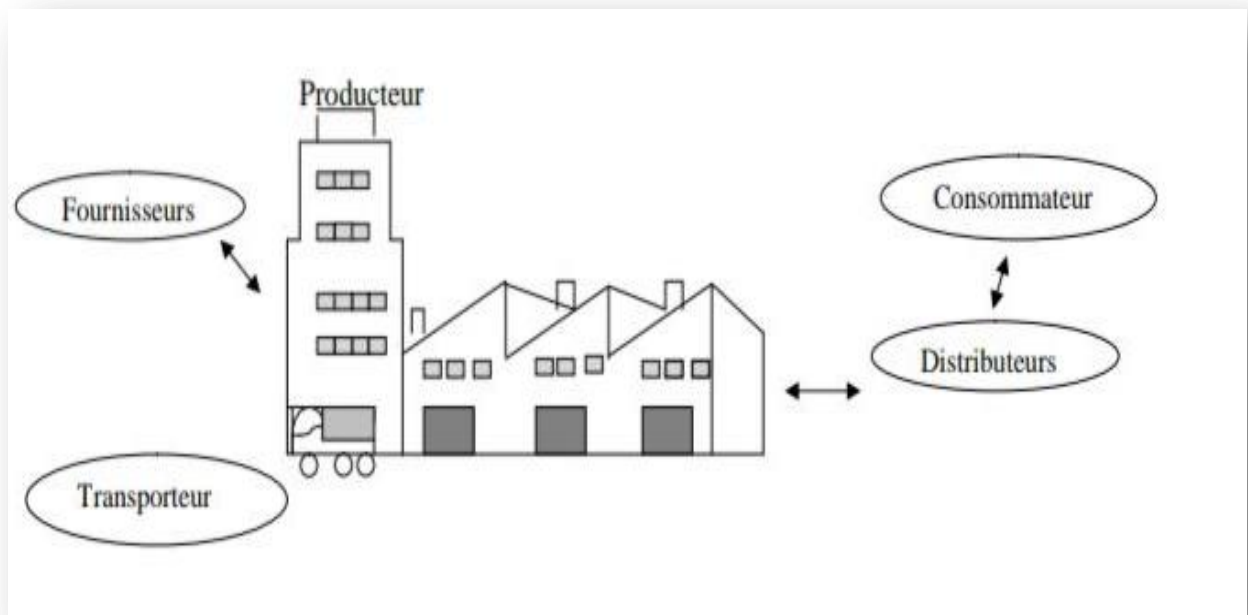
#### 4. Les acteurs de la chaîne logistique internationale

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

##### 4.1. Les acteurs inter organisationnels

La chaîne logistique inter-organisationnelle implique la participation de plusieurs intervenants. La (figure N°03) ci-dessous illustre une représentation potentielle des relations impliquées dans la gestion d'un produit de grande consommation.

Figure N°03 : Relation entre les acteurs de la chaîne logistique globale



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

Nous allons les représenter sous forme d'un réseau :

### Les fournisseurs

Le fournisseur est le premier maillon indispensable pour la construction d'une chaîne logistique, cet intervenant apporte les éléments de base nécessaire, comme les matières premières, les fournitures, les produits de base, les sous-ensembles, etc.

Ici on peut inclure les sous-traitants des fournisseurs qu'on considère comme les fournisseurs des fournisseurs. Cet intervenant est important car toutes les entreprises font recours aux fournisseurs pour s'approvisionner de 70 à 80 % des matières premières à partir desquelles le produit fini est fabriqué ou le service réalisé.

### Fournisseurs – fabricant

Le deuxième élément est le fabricant qui assemble, transforme ou fournit un produit ou service destiné à la consommation à partir des éléments fournis par les différents fournisseurs. Dans un souci de faire des économies cette, connexion primaire entre fournisseurs et fabricant, nous offre plusieurs possibilités de réduction des coûts liés au

stockage. En appliquant le concept de partenariat avec le fournisseur nous pouvons éliminer les tâches administratives et accélérer la circulation des informations.

**Fournisseur – fabricant – distributeur**

Pour arriver au consommateur les produits finis doivent être distribués. La meilleure façon d'y parvenir c'est de nous référer à un système de distribution, car il répond aux exigences de la plupart des chaînes logistiques. Ce système prend en charge le produit fini dans les entrepôts ou un centre de distribution, et livre en temps et en quantités voulues dans les points de vente.

Dans certains réseaux, un grossiste est intégré à la chaîne, qui achète une quantité importante de produits qu'il stocke dans leur propre entrepôt qu'il livre ensuite aux petits. Les grossistes sont des intermédiaires achetant la marchandise directement du fabricant pour la revendre aux détaillants.

**Fournisseurs – fabricant – distributeur – détaillant**

Les détaillants sont des intermédiaires achetant la marchandise à un grossiste ou à un fabricant pour la revendre à l'utilisateur ou aux consommateurs finaux. Le mot détaillant comprend aussi bien le commerce de proximité que les grands magasins en passant par les super et hypermarchés où est effectué l'achat final. A ce stade la chaîne de distribution physique se termine ici.

**Fournisseurs – fabricant – distributeur – détaillant – consommateurs**

Le dernier élément pour compléter le modèle, est les consommateurs, il leur revient de décider du produit qu'ils vont acheter, ce qui détermine l'acte final. Le fabricant doit maintenir le plus haut niveau de satisfaction des clients finaux par la mise en place d'un flux d'informations efficace entre les membres du réseau.<sup>26</sup>

**4.2. Les acteurs secondaires**

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

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

---

<sup>26</sup>KOTELER, P - DUBOIS, B - MANCEAU, D « Marketing Management » ; 14<sup>ème</sup> édition. Pearson éducation, France, 2012, page 506.

- **L'organisateur de transport** : souvent désigné sous le terme de transitaire, est un expert dans la planification des transports en fonction du type de produits (tels que les denrées périssables, les produits dangereux, les produits délicats) ou du mode de transport utilisé (aérien, ferroviaire, maritime, fluvial, routier). La législation française distingue clairement le commissionnaire de transport du mandataire.
- **Le commissionnaire de transport** : est chargé d'organiser et de superviser le transport sous sa propre responsabilité pour le compte du chargeur.
- **Le mandataire** : quant à lui, assure ou fait assurer pour le compte de son mandant (le chargeur ou un commissionnaire de transport) le déplacement des marchandises.
- **L'agent consignataire**, également connu sous le nom d'agent maritime, agit en tant que mandataire de l'armateur et joue un rôle de liaison entre celui-ci, le chargeur, le navire et les différents acteurs portuaires tels que les pilotes, les remorqueurs, les lamaners, les dockers et les grutiers. Il organise l'escale, supervise les opérations de chargement et de déchargement, et assure une assistance au navire et à son équipage lors de l'escale.
- **Les équipementiers** de la logistique sont des fabricants de solutions de stockage, de manutention et de technologie adaptées aux besoins des entreprises.
- **Les agences de recrutement et d'intérim en logistique** jouent un rôle crucial, étant donné que plus de 80% des emplois en logistique sont occupés par des opérateurs logistiques souvent recrutés en contrat temporaire pour faire face aux fluctuations de l'activité des entreprises.<sup>27</sup>

## **5. Les fonctions de la chaîne logistique**

### **5.1. Le système d'approvisionnement**

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

---

<sup>27</sup> Barbara Lyonnet et Marie-Pascale Senkel, Op.cit, Pp 27 -29.

implique de passer des commandes de composants en fonction des besoins de production, tout en assurant que les livraisons sont conformes en termes de qualité, quantité, et timing.<sup>28</sup>

De manière générale, de nombreuses entreprises, souvent des leaders de leur industrie, ont réussi à établir des réseaux avancés d'approvisionnement, appelés « advanced supply networks ». Leur objectif est de tirer des avantages compétitifs de multiples sources. Ces partenaires s'attaquent aux problèmes dans toute la chaîne logistique, coordonnent leurs stratégies commerciales et collaborent pour innover dans le développement des produits et des processus. Les résultats se traduisent par une réduction des coûts globaux, des délais de mise sur le marché raccourcis et une amélioration de la qualité.<sup>29</sup>

## **5.2. Le système de production**

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

À l'origine, la fonction de production était envisagée de manière isolée au sein de l'entreprise, mais cette perception a évolué pour deux raisons principales. D'une part, elle doit désormais être intégrée aux autres fonctions de l'entreprise (finance, marketing, gestion des ressources humaines, etc.) afin d'atteindre son objectif qui est d'optimiser la combinaison des facteurs contribuant à la production.<sup>30</sup>

## **5.3. Le système de Stock**

Le système de stock, largement utilisé depuis de nombreuses décennies dans les entreprises industrielles et de distribution, repose sur un principe fondamental : séparer la production de la demande afin d'optimiser la première tout en répondant à la seconde. Concrètement, cela se traduit par la présence d'un stock de produits finis pour répondre aux

---

<sup>28</sup> Julien François, « Planification des chaînes logistiques : modélisation du système décisionnel et performance », pour obtenir le grade docteur, université bordeaux 1, 17 Décembre 2007, P 23.

<sup>29</sup> Hervé Mathe, Daniel Tixier, « La logistique », 7<sup>e</sup> Edition, PUF, Paris, P 20 – 21

<sup>30</sup> Anne Garatacap, Pierre Médane, « Management de la production : Concepts. Méthodes », 4eme édition, Dunod, Paris, 2013, P8

demandes des clients, et en amont, un stock de matières premières pour approvisionner la production.

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

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

Ce système permet de lisser les fluctuations de la demande client grâce au stock de produits finis, servant de tampon entre la production et les commandes. Cependant, son efficacité dépend de la stabilité des commandes clients. En cas d'irrégularités importantes, ce système devient risqué pour une entreprise, car il peut conduire à une distorsion croissante des flux d'information et à une déconnexion entre la demande réelle et le niveau de stock. En effet, le stock agissant comme régulateur, il peut masquer les véritables besoins en aval, conduisant les gestionnaires à baser leurs décisions de réapprovisionnement uniquement sur le solde de stock disponible.<sup>31</sup>

#### **5.4. Le système de distribution**

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

---

<sup>31</sup>CloudeFiore, « Supply Chain en action : stratégie, logistique, service clients », LES ECHOS EDITIONS, Paris 2001, P36.

domaine d'activité (spécialisation ou diversification) et la segmentation de ses marchés cibles (formules de vente, clientèle visée).<sup>32</sup>

## 6. Les flux de la chaîne logistique internationale

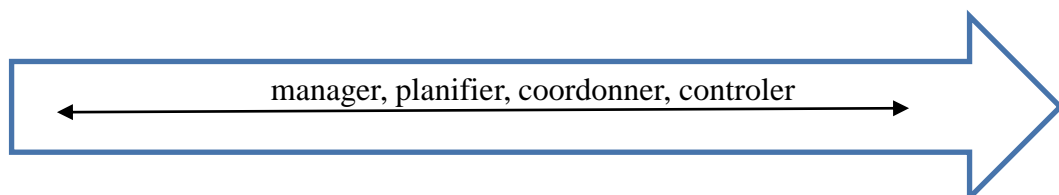
Dans la chaîne logistique internationale, on identifie trois types de flux : les flux d'information, les flux physiques et les flux financiers.

### 6.1. Le flux d'information

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

D'autres éléments peuvent également s'ajouter à cette liste, tels que les options de produit souhaitées, la fréquence de livraison, et des informations techniques telles que les paramètres physiques du produit, les processus de production, les capacités de production et de transport, ainsi que les niveaux de stock. Ces détails sont de plus en plus demandés par les clients souhaitant suivre l'avancement de la fabrication de leurs produits, ce qui reflète le principe de traçabilité et renforce le lien client-fournisseur. Les progrès des technologies de l'information et de la communication (TIC) accélèrent le flux d'information au sein de la chaîne logistique, mais cela doit être équilibré avec le besoin de confidentialité entre les acteurs.<sup>33</sup>

**Figure 4° : les flux d'information**



Source : url <http://www.faq-logistique.com/gcl-logiguide-vo18Num1-fluxphysiques-information.JPG>

<sup>32</sup>CloudeFiore, « Supply Chain en action : stratégie, logistique, service clients », LES ECHOS EDITIONS, Paris 2001

<sup>33</sup> Marzouk Salah Eddine, problème de dimensionnement de lot de livraison : application ou cas ou d'une chaîne logistique, thèse pour l'obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de Belfort, année 2007 page 13.

## 6.2. Le flux physique

Le flux physique représente le déplacement des marchandises depuis les matières premières jusqu'aux produits finis, en passant par les différentes étapes de production des produits semi-finis. Il nécessite une organisation logistique comprenant des sites de production, des moyens de transport pour les relier, et des espaces de stockage pour gérer les fluctuations et assurer la continuité des activités. En somme, le flux physique résulte des opérations de manutention et de transformation des produits, quel que soit leur état. Généralement considéré comme le plus lent des trois flux, il est crucial pour assurer le bon fonctionnement de la chaîne logistique.<sup>34</sup>

**Figure N°5: flux physique**



Source : [url http://www.faq-logistique.com/gcl-logiguide-vol8Numl-fluxphysiques-information.JPG](http://www.faq-logistique.com/gcl-logiguide-vol8Numl-fluxphysiques-information.JPG)

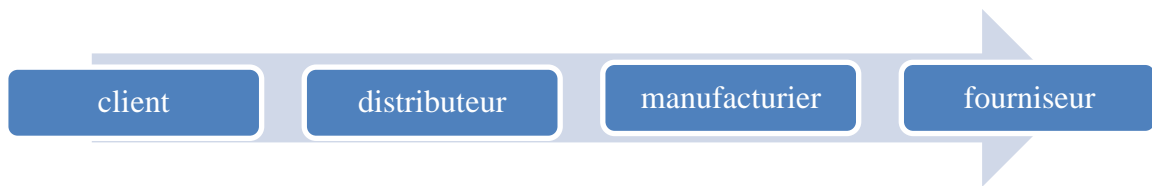
## 6.3. Le flux financier

Le flux financier englobe la gestion monétaire des entreprises, notamment les ventes de produits, les achats de composants ou de matières premières, les investissements dans des outils de production, divers équipements, la location d'entrepôts, ainsi que les salaires des employés. Habituellement, la gestion du flux financier est centralisée au sein de l'entreprise, généralement dans les services financiers ou comptables, en coordination avec les fonctions de production via les services des achats et commerciaux. À long terme, il inclut également les investissements importants tels que la construction de nouveaux bâtiments et l'acquisition de lignes de fabrication, impliquant souvent des interactions avec des institutions bancaires externes à l'entreprise.<sup>35</sup>

<sup>34</sup>Ibid, p14.

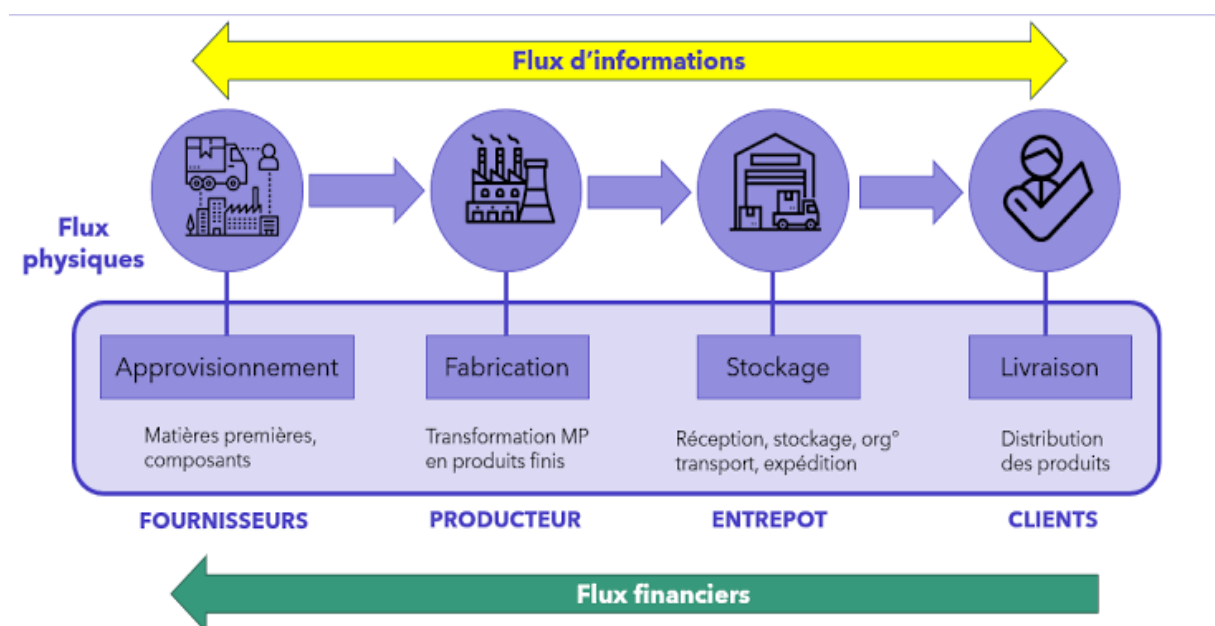
<sup>35</sup>Marzouk Salah Eddine, op, cité, p15

Figure N°6: Flux financier



Source : DUPONCHEL Diane, Mémoire de fin d'étude « citoyenneté et supply chaine », université paris1 – panthéon SORBONNE master deux de management- spécialité logistique, session 2010, P32

Figure N°7 : les différents flux de la chaîne logistique internationale



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

## 7. Les défis de la chaîne logistique internationale

La gestion de la chaîne logistique à l'échelle mondiale présente plusieurs défis complexes :

- Complexité des Réglementations Douanières : La diversité des règles et procédures douanières entre les différents pays rend la gestion des expéditions transfrontalières difficile et chronophage. Les entreprises doivent se conformer aux exigences spécifiques de chaque pays pour éviter les retards et les problèmes lors du passage des frontières.

- Défis Logistiques Liés aux Longues Distances : Les longues distances entre les sites de production, de stockage et de distribution à l'international entraînent des défis en termes de temps et de coûts de transport.
- Sécurité des Marchandises en Transit : La sécurité des marchandises en mouvement est une préoccupation majeure en raison des risques de vol, de sabotage ou de piraterie, surtout dans les zones géopolitiquement instables.
- Coordination entre Multiples Acteurs : La coordination des nombreux intervenants impliqués dans la chaîne logistique internationale, tels que les transporteurs, les fournisseurs et les autorités douanières, représente un défi constant.
- Fluctuations des Coûts : Les variations des coûts liés au transport, aux tarifs douaniers, aux changes et aux matières premières peuvent affecter la rentabilité et la compétitivité de la chaîne logistique internationale.
- Gestion de la Demande Mondiale : Anticiper et répondre aux fluctuations de la demande mondiale tout en minimisant les niveaux de stock excessifs est un défi pour optimiser l'efficacité de la chaîne logistique.
- Préoccupations Environnementales : Les transports longue distance de la logistique internationale génèrent des émissions de carbone importantes, soulevant des enjeux de durabilité et de responsabilité environnementale.

**Conclusion**

La chaîne logistique est un ensemble complexe d'entreprises qui interviennent dans le processus de fabrication, de distribution et de vente de produits, du premier fournisseur au client final. Elle est composée de plusieurs maillons, incluant les fournisseurs, les producteurs, les distributeurs et les clients, qui sont liés par des flux physiques, financiers et d'information. Les flux physiques représentent les mouvements de marchandises, les flux financiers les échanges de fonds, et les flux d'information les transferts de données entre les acteurs de la chaîne. La gestion efficace de ces flux est essentielle pour assurer la qualité et la rapidité des opérations logistiques, ainsi que pour réduire les coûts et les risques.

## *Chapitre II*

# *Le commerce international et la procédure d'importation*

### **Introduction**

Le commerce international est un élément clé de l'économie mondiale, permettant aux pays d'échanger des biens et des services à travers les frontières. Au cœur de ce processus se trouve la procédure d'importation, qui est essentielle pour les entreprises et les consommateurs qui cherchent à acquérir des produits provenant d'autres nations.

Ce deuxième chapitre est divisé en deux sections distinctes. La première section aborde les notions de base de commerce international. La deuxième section se concentre quant à elle sur la procédure spécifique de l'importation.

### Section 01 : Les notions de base de commerce international

Le commerce international est un échange de biens, de services et de capitaux entre pays à travers les frontières. Il est essentiel à la prospérité économique mondiale, car il permet aux pays de se spécialiser, de croître économiquement et de créer des emplois. Grâce au commerce international, les pays peuvent accéder à une plus grande diversité de produits, stimuler leur compétitivité et bénéficier de gains mutuels.

#### 1. La définition du commerce international

Le domaine du commerce international englobe les transactions commerciales impliquant l'achat et la vente de marchandises entre des entités économiques nationales distinctes. Cet aspect du commerce est dynamique, car il implique la production dans un lieu et la vente et la consommation dans d'autres. Il comprend les opérations d'importation, d'exportation et de transit.<sup>36</sup>

Le commerce international implique des acteurs situés dans différents pays voire sur des continents différents. Son développement favorise l'internationalisation des échanges de biens, de services et de capitaux, ce qui élargit les activités économiques au-delà des frontières nationales.<sup>37</sup>

Dans son sens strict, le commerce international désigne les flux de biens entre des entités économiques de nationalités différentes. Dans une acception plus large, il inclut également les flux de services, tels que le transport, le tourisme et les services aux entreprises, en raison de leur croissance significative dans les échanges internationaux.<sup>38</sup>

Le commerce international offre la possibilité à un pays de consommer au-delà de sa capacité de production, se manifestant par deux principales catégories de transactions : les importations et les exportations. Les importations désignent l'acquisition de marchandises provenant de l'étranger ou d'une zone franche et destinées au territoire national. Les exportations, quant à elles, représentent l'envoi de marchandises vers l'étranger ou une zone franche située sur le territoire national.<sup>39</sup>

D'après ces définitions on peut dire que Le commerce international est l'ensemble des échanges commerciaux entre des entités économiques de différents pays ou régions, impliquant l'achat, la vente et la circulation de marchandises ainsi que la prestation de

---

<sup>36</sup> BEITTON-A, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

<sup>37</sup> KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : Quel impact sur la rentabilité De la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017

<sup>38</sup> <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international> consulté le 12/04/2024 à 23h

<sup>39</sup> Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », Revue d'économie Politique, 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611.

services au-delà des frontières nationales. Il englobe les opérations d'importation, d'exportation et de transit, impliquant des acteurs situés dans diverses régions du monde. Ce processus favorise l'internationalisation des échanges de biens, de services et de capitaux, permettant à un pays de consommer au-delà de sa capacité de production grâce aux importations et d'étendre son influence économique par les exportations.

### **1.1. Emergence du commerce international**

Le commerce international prend son essor au XVII<sup>e</sup> siècle, marquant une période de développement économique significatif.

#### **1.1.1. Des échanges limités jusqu'au XVIII<sup>e</sup> siècle**

Jusqu'au XVIII<sup>e</sup> siècle, les échanges commerciaux étaient restreints. Le commerce international était peu développé, ne représentant qu'une part minime des économies nationales. Les routes commerciales étaient limitées, les commerçants confrontés à de multiples taxes et droits de passage. Par ailleurs, le contexte économique n'était pas favorable.<sup>40</sup>

#### **1.1.2. Naissance du commerce international**

Les échanges commerciaux remontent à l'Antiquité, encouragés par l'installation permanente des populations. Le commerce international s'est développé à partir du XVI<sup>e</sup> siècle grâce à l'essor du commerce maritime, à la découverte du Nouveau Monde et à l'évolution des méthodes de production. Cette expansion a été facilitée par l'établissement de marchands et la légitimation de l'activité économique. Les marchandises ont joué un rôle clé en favorisant le développement des échanges commerciaux, mettant en lumière l'importance de la balance commerciale dans l'économie. Selon la doctrine mercantiliste, qui considère les échanges comme un pilier de la prospérité nationale, l'intervention de l'État dans l'économie était vue comme favorable pour accroître la richesse, en particulier les réserves d'or et de métaux précieux.

Le commerce international a commencé à prendre forme au XIX<sup>e</sup> siècle, alors que les États-Nations émergeaient et que l'on reconnaissait le rôle crucial du commerce extérieur dans le renforcement de la puissance et de l'influence des États sur la scène mondiale.

#### **1.1.3. Le protectionnisme du commerce au début du XIX<sup>e</sup> siècle**

Au début du XIX<sup>e</sup> siècle, le protectionnisme prévalait dans le commerce, notamment pendant la révolution industrielle. Ce bouleversement touchait divers secteurs tels que l'industrie, l'agriculture, la population, les transports et le commerce. Initialement lancée à la

---

<sup>40</sup> MORE-T, « Les enclosures », 1<sup>ere</sup> Edition Dunod, Paris 1996, P324.

fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne, puis au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, cette période était marquée par des politiques protectionnistes. En Grande-Bretagne, des monopoles commerciaux et de navigation, ainsi qu'une réglementation du commerce des céréales pour protéger les propriétaires fonciers, étaient en place. En France, des taxes étaient principalement imposées sur les produits industriels et agricoles.<sup>41</sup>

#### **1.1.4. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle**

Jusqu'au milieu du XIXe siècle, le commerce international était étroitement contrôlé, avec un fort accent sur le protectionnisme. Cependant, les limites de cette approche étaient de plus en plus évidentes pour l'économie anglaise. Les droits de douane élevés entravaient le développement d'une économie dominante, tandis que les prix élevés du blé étaient un fardeau supplémentaire. Progressivement, la Grande-Bretagne s'éloigna des politiques protectionnistes et embrassa les Idées du libre-échange. Ce changement fut initié par la suppression des lois sur le blé en 1846, suivie par l'abolition des lois sur la navigation en 1849. En 1860, la Grande-Bretagne conclut un traité de libre-échange avec la France, alors la deuxième puissance économique mondiale. Ce traité fut crucial non seulement d'un point de vue commercial, mais aussi sur le plan psychologique, renforçant les échanges entre les deux nations.<sup>42</sup>

#### **1.1.5. Développement du commerce international**

Après la Seconde Guerre mondiale, une période d'expansion du commerce international, connue sous le nom des « Trente Glorieuses », a vu une augmentation significative des ventes internationales de diverses marchandises, y compris les matières premières, les produits manufacturés et les produits agricoles. Cette expansion s'est également manifestée par des transactions telles que la vente d'usines, la conclusion de contrats de construction d'infrastructures et les opérations immobilières à l'échelle internationale. La mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers ont été stimulées, notamment par l'accroissement des investissements directs.

À partir des années 1970, avec la croissance de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est étendu aux échanges de services. La mondialisation de la production s'est également traduite par une augmentation significative des transports internationaux, en particulier maritimes et aériens.

---

<sup>41</sup>Courrier international n°427, janvier 1999

<sup>42</sup> LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009, P4.

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence et un moteur du libre-échange, contribuant à la réduction des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires.

Les progrès technologiques dans les domaines des technologies de l'information et de la communication ont joué un rôle crucial dans cette internationalisation des échanges de biens et de services.

### **1.2. L'évolution du commerce extérieur en Algérie**

L'évolution du commerce extérieur en Algérie a été marquée par un objectif principal : la diversification géographique des partenaires commerciaux. Cependant, la colonisation de l'Algérie par la France pendant plus d'un siècle, caractérisé par son caractère exclusif, a entravé cette ambition. La stratégie commerciale de l'Algérie s'est donc concentrée sur le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires commerciaux.

L'Algérie n'a pas cherché à diversifier ses partenaires commerciaux uniquement pour le principe de la diversification, comme l'a souligné le ministre du commerce de l'époque. Au contraire, elle a cherché des partenaires qui non seulement importent ses produits, mais aussi garantissent des échanges commerciaux significatifs.

La période allant de 1980 à 2005 a été marquée par une série d'événements significatifs, bouleversant la scène économique nationale en Algérie. Ces événements, de par leur intensité, ont contraint les autorités algériennes à réexaminer leur politique économique dans son ensemble, et plus particulièrement leur politique en matière de commerce extérieur.

La crise de paiement survenue au début des années 1990 a été un tournant majeur, conduisant à un recours au FMI. En échange de son assistance, le FMI a imposé certaines conditions, notamment la libéralisation du commerce extérieur, considérée comme une étape cruciale vers la libéralisation économique. Ce premier pas vers l'intégration dans l'économie mondiale libérale a favorisé les négociations avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et conduit à la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne.<sup>43</sup>

En 2022, les échanges commerciaux de l'Algérie ont atteint 104,2 milliards de dollars américains, soit une hausse de 37% par rapport à 2021. Selon les données de TradeMap, les exportations algériennes ont suivi l'évolution des cours des hydrocarbures, atteignant 68,4 milliards de dollars, soit une augmentation de 76,4% sur un an. Cette progression s'explique

---

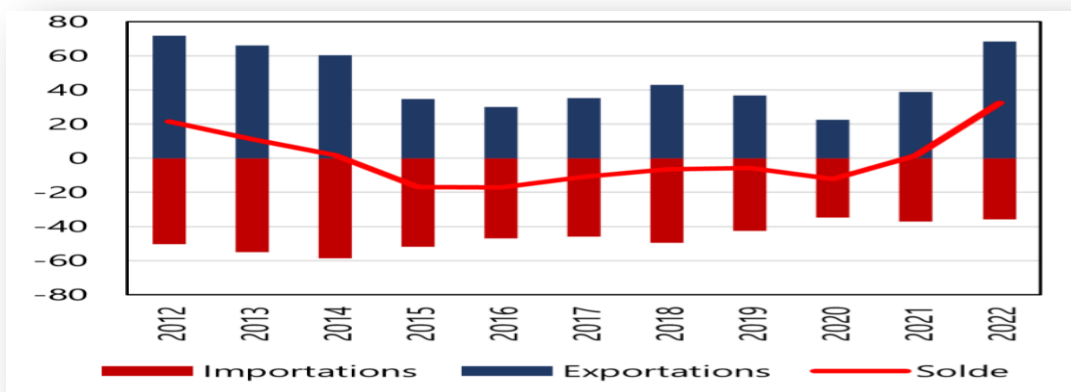
<sup>43</sup> Rapport de conseil national économique, op, cit., P

principalement par la hausse des prix des produits pétroliers et gaziers, qui représentent 89,8% des exportations totales du pays (41% pour le gaz naturel, 30,3% pour le pétrole brut et 15,4% pour les carburants). Le reste des exportations (10,2%) se compose de dérivés des industries pétrolière et gazière ainsi que de produits agroalimentaires.

En 2022, les principaux clients de l'Algérie étaient l'Italie (32,3% des exportations), l'Espagne (12%) et la France (10,5%).

Du côté des importations, celles-ci ont atteint 35,9 milliards de dollars en 2022, en baisse de 3,6% par rapport à 2021. Les principaux produits importés sont les biens alimentaires (16%), les biens d'équipements industriels (10,9%), les produits en plastique (7,3%) et les biens d'équipements électriques (5,1%). La Chine était le premier fournisseur de l'Algérie en 2022 avec 18,6% de part de marché, suivie par la France (14%) et l'Italie (7,7%). Grâce à la hausse plus importante des exportations par rapport aux importations, le solde commercial algérien a affiché un excédent de 32,4 milliards de dollars en 2022, pour la deuxième année consécutive, après six années de déficits.<sup>44</sup>

**Figure N°8 : l'évolution des échanges commerciaux de l'algérie (mds, usd)**



Source : trade maps , publier le 27 novembre 2023

### 1.3. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international sont parmi les plus anciennes et les plus riches en économie. Elles cherchent à expliquer pourquoi les pays se spécialisent dans la production de certains biens et services, vendus tant sur leur marché intérieur que sur les marchés étrangers, en échange d'autres biens et services importés. Cette spécialisation se fait généralement dans les domaines où un pays a un avantage comparatif, c'est-à-dire où il est

<sup>44</sup> url <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/DZ/commerce-exterieur-de-l-algerie>

plus efficace que les autres dans la production. Les différentes théories varient dans leur explication de l'origine de cet avantage. On distingue principalement les théories traditionnelles des nouvelles théories du commerce international.

### **1.3.1. Les théories traditionnelles du commerce international**

#### **1.3.1.1. Les théories classiques**

##### **A. Théories des avantages absolus (Adam Smith 1776)**

Adam Smith, dans son œuvre majeure de 1776 sur la richesse des nations,<sup>45</sup> critique vivement le mercantilisme, préconisant plutôt la spécialisation des pays dans les activités où ils ont un avantage de productivité. Selon lui, chaque pays devrait se concentrer sur la production de biens pour lesquels il peut utiliser moins de ressources que d'autres nations, et acheter les biens qu'il ne peut produire aussi efficacement à l'étranger. Cette notion d'avantage absolu, basée sur le principe de la division du travail, est essentielle pour comprendre comment les échanges internationaux peuvent bénéficier à tous les pays.

Smith affirme que si chaque pays se spécialise dans la production de biens où il possède un avantage absolu, cela entraînera un gain global pour l'ensemble des nations participantes. Il souligne ainsi l'importance de la productivité et de l'efficacité dans la compétitivité internationale. Cette approche économique met en lumière le potentiel de coopération et de prospérité résultant de la spécialisation et de l'échange entre les nations, contrairement à la vision mercantiliste qui privilégiait l'enrichissement exclusif d'un seul pays.

La théorie des avantages absolus d'Adam Smith met en évidence la manière dont les pays peuvent tirer profit de leurs différences de productivité pour bénéficier mutuellement du commerce international. En encourageant la spécialisation dans les domaines où ils excellent, les nations peuvent accroître leur bien-être économique et favoriser une répartition efficace des ressources à l'échelle mondiale.<sup>46</sup>

##### **B. Théorie des avantages comparatifs (David Ricardo 1817)**

La théorie des avantages comparatifs, élaborée par l'économiste britannique David Ricardo au XIXe siècle, met en avant l'idée que chaque pays devrait se spécialiser dans la production des biens où il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres nations, et acheter les biens qu'il ne produit pas. Contrairement à la théorie des avantages absolus d'Adam Smith, Ricardo se concentre sur les coûts relatifs de production plutôt que sur les

---

<sup>45</sup> Stéphane Bécuwe, « Commerce international et politique commerciale », Edition Armand Colin, 2006, P.11.

<sup>46</sup> Jean –Louis Mucchielli, « Relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, P.39, P.110

coûts absolus. Selon lui, le commerce international permet d'accroître la variété des biens disponibles et favorise l'accumulation de capitaux, ce qui bénéficie à tous les pays impliqués.

Ricardo soutient que même en l'absence d'avantages absolus, la spécialisation basée sur les avantages comparatifs peut être avantageuse. Cette approche met en lumière l'importance des différences de productivité dans la spécialisation internationale. Ainsi, la théorie des avantages comparatifs souligne que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne possèdent pas d'avantage absolu, favorisant ainsi une division internationale du travail et le libre-échange. Cette spécialisation permet d'économiser les ressources en main-d'œuvre, ce qui entraîne une augmentation de la productivité et de la production globale.<sup>47</sup>

### **1.3.1.2.            Les théories néoclassiques de l'échange international**

Après les classiques, les néoclassiques ont également apporté leur contribution au développement du commerce international. Parmi leurs travaux influents, on peut citer :

#### **A. La théorie de la dotation en facteur de production d'HOS**

Après les classiques, les néoclassiques ont également apporté leur contribution au développement du commerce international. Parmi leurs travaux influents, on peut citer la théorie de la dotation en facteurs de production d'HOS. Cette théorie, approfondie au XXe siècle par les économistes Hecksher, Ohlin et Samuelson, met l'accent sur les différences de dotations en facteurs de production, ainsi que sur les prix relatifs de ces facteurs entre deux pays, pour expliquer les motifs du commerce international. En d'autres termes, elle cherche à expliquer pourquoi les pays se spécialisent dans la production de biens et services qui utilisent intensivement les ressources dont ils disposent en abondance, tout en échangeant avec d'autres pays qui possèdent des ressources différentes.

#### **B. Le théorème Hecksher – Ohlin (H-O)**

Le théorème de Heckscher-Ohlin, souvent désigné sous le nom de HO, a été développé par les économistes E. Hecksher en 1919 et B. Ohlin en 1933. Dans ce modèle, les différences de dotation en facteurs de production sont à l'origine des avantages comparatifs entre les pays. Les pays sont supposés avoir des dotations relatives en facteurs de production différentes, ce qui se traduit par des coûts relatifs de production distincts pour les produits. Les facteurs de production principaux pris en compte sont le capital et le travail. Selon la

---

<sup>47</sup> M. Basle, B. Chavence, G Leobal, F. Benhamou, Geldon et A. Lipietz « Histoire des pensées économique », édition, Dalloz, 1993, P.62.

théorie HO, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production qui nécessite des facteurs de production largement disponibles.<sup>48</sup>

Le théorème de Heckscher-Ohlin conclut que l'échange des produits entraîne également un échange des facteurs de production. Chaque nation a donc intérêt à se spécialiser dans des productions qui utilisent des facteurs de production qu'elle possède en abondance. En d'autres termes, cette théorie met en évidence l'importance des différences de dotations en facteurs de production entre les pays dans la détermination des motifs du commerce international et de la spécialisation économique.<sup>49</sup>

### **C. La contribution de P.A. Samuelson**

La contribution de P.A. Samuelson réside dans l'homogénéisation des prix des facteurs de production entre les pays pratiquant le commerce international. Son théorème énonce qu'une augmentation du prix relatif d'un bien entraîne une hausse de la rémunération réelle du facteur intensif dans la fabrication de ce bien, tandis qu'elle diminue la rémunération réelle de l'autre facteur. En d'autres termes, le commerce international tend à élever les prix des facteurs abondants et à diminuer les prix du facteur considéré comme cher. Cette théorie met en lumière les effets du commerce sur la répartition des revenus et des ressources entre les facteurs de production, ce qui a des implications importantes pour la politique économique et la spécialisation industrielle.<sup>50</sup>

### **1.3.2. Les nouvelles théories de commerce international**

Les nouvelles théories du commerce international sont souvent présentées comme des concurrentes de la théorie traditionnelle.

#### **A. L'approche néo-factorielle**

L'approche néo-factorielle prend en compte la notion de capital humain et de qualification du travail. Selon cette théorie, un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié, tandis qu'un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié. En intégrant le capital humain et la qualification du travail, cette approche cherche à expliquer les motifs du commerce international en tenant compte des différences de main-d'œuvre entre les pays.<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup> Brahim GANDOUZI , « Relation économique international », Edition, Dar Elmaarefa, P.26

<sup>49</sup> Brahim GUENDOZI , OP ,cit., P27

<sup>50</sup> Gueutin Claire- Agnès « Essentiel de l'économie I » Fiches de cours et cas pratique, Edition, Ellipses, 2012.

<sup>51</sup> Jean Louis Mucchielli ,Op.Cit,P.58.

### **B. L'approche néo-technologique**

L'approche néo-technologique explique le mouvement et la dynamique des transactions internationales en termes d'écart technologique entre les pays, ce dernier constituant le déterminant du commerce international. Selon cette théorie, les pays en avance exportent des biens intensifs en nouvelle technologie, tandis que les autres exportent des produits plus standardisés. Cette perspective a été développée par Posner, qui a montré qu'une avance technologique d'une entreprise peut conférer à son pays d'origine un nouvel avantage comparatif. En intégrant la dimension technologique, cette approche permet de mieux comprendre les motifs du commerce international et les stratégies compétitives des nations.

### **C. Théorie macroéconomiques**

On peut distinguer deux théories :

- **La théorie de la demande**

La théorie de la demande dans le commerce international, proposée par Stefan Burestam Linder en 1961, met l'accent sur le rôle crucial de la demande plutôt que de se concentrer uniquement sur les capacités de production des pays. Selon cette théorie, les pays se spécialisent en fonction de leur demande intérieure et cherchent de nouveaux marchés à l'exportation lorsque cette demande atteint un plateau. En d'autres termes, le marché international est considéré comme une extension du marché national.

- **La théorie du cycle de vie**

Quant à la théorie du cycle de vie international des produits, développée par Vernon, elle met en évidence le caractère temporaire de l'avantage compétitif. Lorsqu'un produit atteint sa phase de maturité, il devient intensif en travail peu qualifié, ce qui ramène l'importance des coûts des facteurs de production. Pour réduire ces coûts, les entreprises délocalisent souvent leur production vers des pays en développement, qui deviennent à leur tour des exportateurs vers les pays industrialisés<sup>52</sup>.

### **D. Théorie de la firme**

Elle consiste en trois théories :

- **La concurrence imparfaite**

Dans la perspective de Bernard sur la concurrence imparfaite, la différenciation des produits permet aux entreprises de bénéficier d'une position de quasi-monopole. Plutôt que de produire des produits homogènes en grande quantité, l'accent est mis sur la production en

---

<sup>52</sup> VERNON : économiste américaine connu pour sa théorie de cycle de vie du produit et pour son application au commerce international

séries plus restreintes d'articles différenciés. Cette approche peut être réalisée soit par une stratégie de spécialisation, soit par une stratégie de diversification.

- **La théorie de la firme multinationale**

Dans la théorie de la firme multinationale, des auteurs tels que Dunning ont tenté d'incorporer les trois niveaux macroéconomique (nation), méso-économique (secteur d'activité) et microéconomique (entreprise) pour expliquer que les stratégies d'internationalisation dépendent de plusieurs conditions combinées. Selon cette perspective, la firme doit posséder, au niveau méso-économique, certains avantages, tels que la technologie, qu'il est avantageux d'internaliser au niveau microéconomique, en raison des faibles coûts des facteurs de production dans le pays d'accueil, au niveau macroéconomique.

- **L'avantage compétitif des nations**

L'avantage compétitif des nations, selon Michael Porter, dépend en partie de la qualité de leur environnement national, mais d'autres facteurs entrent en jeu. Deux variables sont essentielles : d'une part, l'État, qui peut utiliser ses ressources (fiscales, monétaires, juridiques) pour soutenir les industries, influencer la concurrence, améliorer la qualité des facteurs de production et stimuler la demande intérieure ; d'autre part, le hasard.<sup>53</sup>

### **1.6. Les caractéristiques de commerce international**

- **Fragmentation du Processus Productif** : Le commerce international se caractérise par une fragmentation du processus productif, ce qui favorise la spécialisation et la coopération économique entre les nations.
- **Influence des Pays Émergents** : L'émergence des pays BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud) a profondément influencé l'économie mondiale, notamment avec une croissance remarquable en Chine.
- **Défis de Disparité de Richesse** : Cependant, le commerce international est confronté à des défis liés à la disparité dans la répartition de la richesse, ce qui peut entraver le potentiel de croissance économique.
- **Échanges Commerciaux Intra-Industrie** : Le développement du commerce intra-branche, comme dans le secteur automobile entre la France et l'Allemagne, souligne l'importance croissante des échanges commerciaux au sein d'une même industrie.
- **Commerce Intra-Firmes** : Le commerce intra-firmes, où les entreprises opèrent à travers des filiales et des partenariats à l'échelle mondiale, contribue à renforcer les liens commerciaux internationaux.

---

<sup>53</sup> A Gerjebin ; « Théorie contemporaine de l'échange international » France, 1987, P.229.

- Impact de la Chine : La montée en puissance de la Chine en tant que première puissance économique mondiale a des répercussions majeures sur les flux commerciaux, les investissements et les stratégies commerciales des autres nations:-

**Conclusion**

Le commerce international est un phénomène complexe qui implique des échanges de biens et de services entre les nations. Les théories du commerce international, telles que celles de Ricardo et de Heckscher-Ohlin, expliquent les avantages comparatifs et les échanges internationaux en fonction des ressources et des technologies. Cependant, la nouvelle théorie du commerce international, développée par des économistes comme Krugman, met l'accent sur les rendements d'échelle croissants et la concurrence imparfaite pour comprendre les dynamiques contemporaines du commerce international. Les caractéristiques du commerce international incluent la diversification géographique des partenaires commerciaux, la spécialisation dans les industries de pointe, et la gestion efficace des flux physiques, financiers et d'information.

### Section 02 : La procédure d'importation

L'importation est généralement bénéfique pour les consommateurs, car elle leur offre un plus large choix de produits et stimule la concurrence des prix, ce qui encourage également la compétitivité des producteurs. Dans cette section nous allons voir les différents facteurs d'une procédure d'import, Les instruments et les techniques de paiement dans le cadre d'une opération d'importation et Les procédures d'importations et le de dédouanement d'une marchandise

#### 1. Les incoterms

##### 1.1. Définition de l'incoterm

Les incoterms désignent les conditions de vente internationales (International Commercial Terms), et sont définis par la Chambre de commerce Internationale. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport. Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison<sup>54</sup>

##### 1.2. Rôles des Incoterms

- Les incoterms ont des rôles bien définis, Chacun des 11 incoterms propose principalement : une définition précise de l'obligation du vendeur, de livrer ou remettre la marchandise à un transporteur ;
- une définition précise de la répartition des frais de logistique internationale entre le vendeur et l'acheteur ;
- une définition précise du point de transfert de risques sur la marchandise, du vendeur à l'acheteur : à partir de quel moment et à quel endroit l'acheteur assumera les risques encourus par la marchandise ;
- une définition précise des documents dus par le vendeur à l'acheteur.

Les 11 incoterms, identifiables par des sigles basés sur la langue anglaise, permettent à tous de savoir de quel contrat il s'agit. Leur usage n'est pas obligatoire (mais vivement recommandé) et ils ne concernent que les transactions internationales.

---

<sup>54</sup>Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008, P 6.

### 1.3. Choix de l'incoterms

Le choix de l'incoterm résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les ventes départ prévoient une livraison dans le pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique. Dans les ventes aux conditions « arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un incoterm de vente à l'arrivée. Les contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin<sup>55</sup>

### 1.4. Le classement des Incoterms

Les incoterms sont classés en fonction du risque, du mode de transport et de la famille.

#### ➤ Le classement en fonction du risque

Une première distinction qui porte sur les risques permet de placer les opérations en<sup>56</sup> :

- « vente au départ », auquel la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de l'acheteur.
- « vente à l'arrivée », auquel la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de vendeur.

Sur les onze incoterms :

- Huit sont des incoterms de « vente au départ » : (EXW, FCA, FAS, FOB CFR, CIF, CPT, CIP).
- trois sont des incoterms de « vente à l'arrivée » : (DAT, DAP, DDP).

#### ➤ Le classement en fonction des modes de transport<sup>57</sup>

Classification des incoterms selon les modes de transport Famille Incoterm

- Tout mode de transport. EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP
- Transport maritime ou fluvial. FAS, FOB, CFR, CIF,

#### Classement par famille

Les incoterms sont répartis en trois familles :

- Famille des « F » : « Free », (Franco).

---

<sup>55</sup> Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris2008, P 7

<sup>56</sup> J.BELOTTI, « le transport international de marchandises », VUIBERT, Paris, 1992, p82

<sup>57</sup> Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008, P 7.

- famille des « C » : « Cost or Carriage », (coût ou port)
- Famille des « D » : « Delivered », (rendu).

### 1.5. Les modifications avec les Incoterms 2020<sup>58</sup>

Les Incoterms sont révisés tous les 10 ans pour s'adapter aux lois en vigueur. La dernière révision, effective depuis le 1er janvier 2020, a modifié les habitudes des importateurs et exportateurs. Pour la première fois, des représentants de la Chine et de l'Australie ont participé au comité de révision des Incoterms 2020, aux côtés de représentants de la France, de l'Angleterre, de l'Allemagne, des USA et de la Turquie. La version finale des Incoterms 2020 vise à améliorer la compréhension en éliminant les zones grises et en apportant plus de clarté. Ce changement est motivé par la nécessité de prévenir les mauvaises interprétations. Les modifications apportées avec les Incoterms 2020 sont essentielles pour améliorer la compréhension et la précision dans les échanges internationaux. Voici les principaux changements :

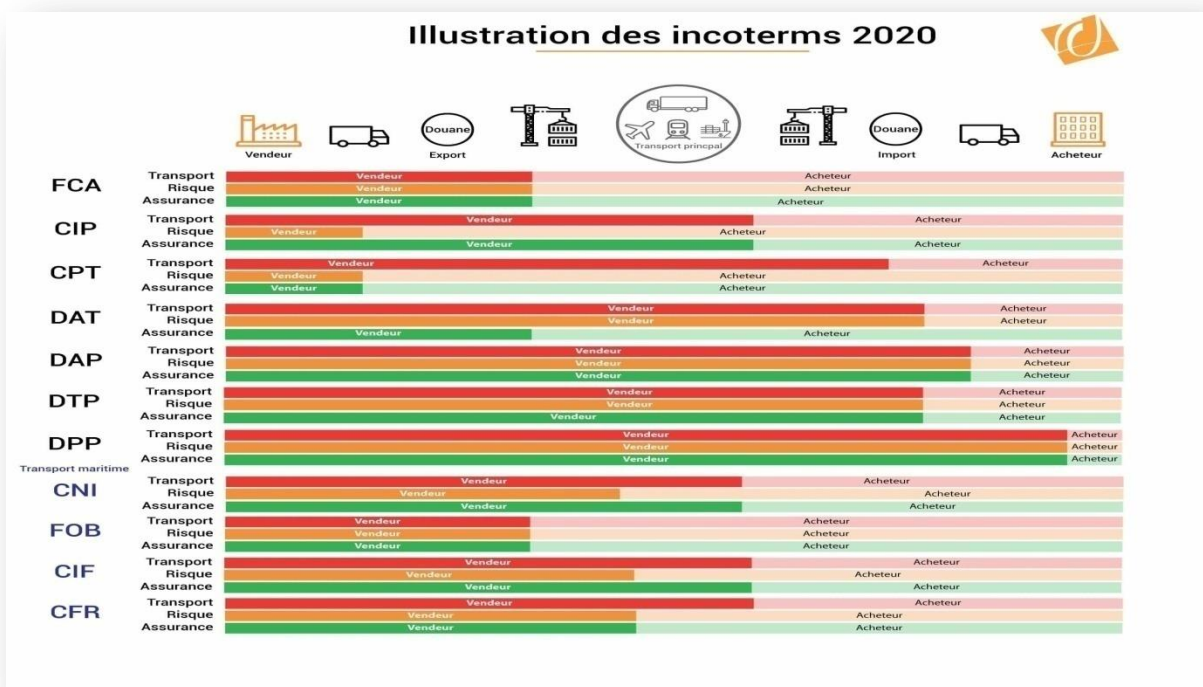
- DAT devient DPU : L'incoterm DAT (Delivery At Terminal) est remplacé par DPU (Delivery at Place Unloaded). Cette modification signifie que la marchandise est livrée à un endroit spécifique, prête à être déchargée, plutôt que simplement à un terminal de déchargement.
- FCA avec l'option "connaissance à bord" : L'incoterm FCA (Free Carrier) permet désormais à l'acheteur de donner des instructions au transporteur pour confirmer que la marchandise a été chargée sur le navire. Cette option est convenue entre le vendeur et l'acheteur dans le contrat de vente.
- Élimination des Incoterms EXW et DDP : Les incoterms EXW (Ex Works) et DDP (Delivered Duty Paid) ne sont plus utilisés. Cela simplifie les règles et réduit les zones grises dans les échanges internationaux.
- Réglementation sur les types d'assurance de transport: Les Incoterms 2020 incluent des règles plus précises sur les types d'assurance de transport, ce qui facilite la compréhension et la gestion des risques.
- Sécurité du transport: Les Incoterms 2020 mettent en avant la sécurité du transport, en incluant des règles pour les transports par des moyens propres et en réglementant les types d'assurance de transport.

---

<sup>58</sup><https://formation-achat.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/> consulté le 22/06/24 à 12H09

- Dédouanement : Les Incoterms 2020 définissent plus clairement qui est responsable du dédouanement des marchandises en transit, ce qui réduit les risques et les coûts pour les parties impliquées

Figure N °9 : Illustration des incoterm 2020



Source : <https://formation-achat.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/>

## 2. Les instruments et les techniques de paiement dans le cadre d'une opération d'importation

Dans le contexte des transactions commerciales internationales, divers instruments de paiement sont nécessaires. Ces instruments se présentent sous différentes formes matérielles ou supports pour faciliter les règlements.

### 2.1. Encaissement simple

Dans le système d'encaissement simple, également connu sous le nom de compte ouvert, les conditions de paiement spécifient que la marchandise est payable soit dès son expédition, soit à une date d'échéance prédéfinie. Cette méthode est souvent utilisée dans les relations commerciales de confiance entre le vendeur et l'acheteur, où le paiement est effectué sur la base de factures sans l'utilisation de documents bancaires spécifiques. Cependant, elle

comporte un risque pour le vendeur, car il peut ne pas recevoir le paiement si l'acheteur ne respecte pas ses obligations contractuelles.<sup>59</sup>

### 2.2. L'encaissement documentaire

L'encaissement documentaire implique l'échange de documents représentatifs de la marchandise contre paiement. Ces documents sont traités par les banques, qui les contrôlent, particulièrement dans le cas du crédit documentaire.

Lorsqu'un risque de non-paiement sur l'acheteur ou le pays de l'acheteur (risque pays) est identifié, les techniques documentaires deviennent préférables aux techniques d'encaissement simple. Trois techniques documentaires sont envisageables :

- La remise documentaire.
- Le crédit documentaire.
- La lettre de crédit stand-by.

#### 2.2.1. La remise documentaire

La remise documentaire est un processus de recouvrement dans lequel une banque est mandatée par un exportateur (le vendeur) pour collecter une somme due par un acheteur en échange de la remise des documents nécessaires. Généralement, le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou d'une banque dans le pays de l'acheteur. Ces documents doivent être remis à l'acheteur par la banque contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est régie par des règles et des usages uniformes.<sup>60</sup>

##### 2.2.1.1. Les Types de remises documentaires

Il existe deux types de remises documentaires :

- A. La remise documentaire à vue : Dans ce cas, la banque chargée de l'encaissement ne remet les documents à l'acheteur qu'après réception du paiement immédiat.
- B. La remise documentaire contre acceptation (D/A) : Il s'agit de remises où la banque chargée de l'encaissement ne remet les documents à l'acheteur qu'après que celui-ci ait accepté une ou plusieurs traites payables à une date ultérieure.<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup> GROUPE SOCIETE GENERAL, service à l'international, moyen de règlement

<sup>60</sup> BENAMMARJ-M, « Technique du commerce international ». Ed. TECHNIPLUS, France, 1995

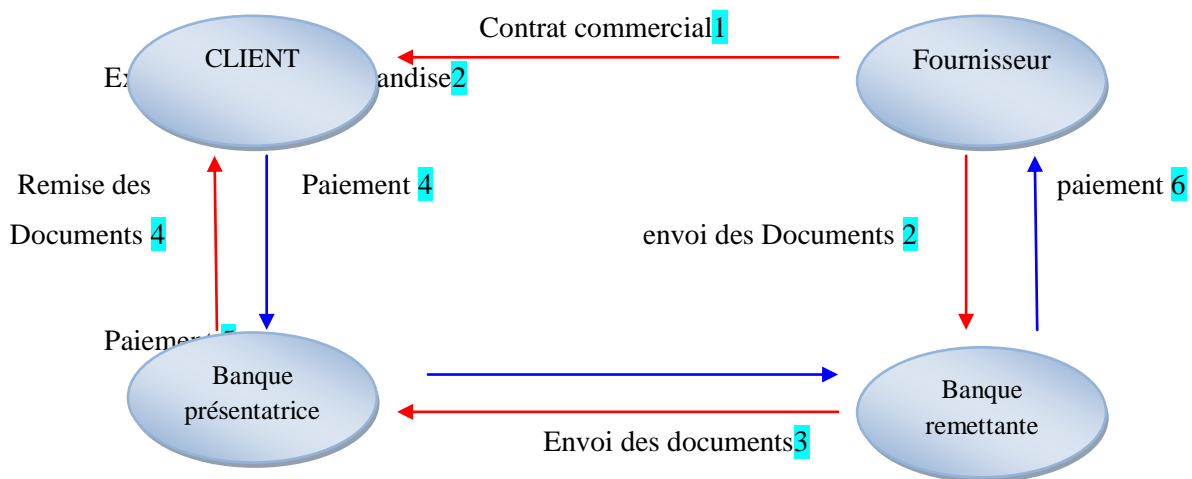
<sup>61</sup> Lien <https://www.assurance-crédit-entreprise.fr/assistance/moyens-paiement> consulté le 18/06/24 à 19H39

### 2.2.1.2. Les intervenants dans la remise documentaire

Les intervenants dans la remise documentaire comprennent généralement quatre parties:<sup>62</sup>

- Le donneur d'ordre : le vendeur exportateur qui mandate sa banque pour effectuer la remise documentaire.
- La banque présentatrice : il s'agit de la banque à l'étranger chargée de l'encaissement. Cette banque peut être la correspondante de la banque du donneur d'ordre. Elle est responsable de la présentation des documents à l'acheteur et de recevoir son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : DP (Document contre Paiement) et DA (Document contre Acceptation).
- La banque remettante : il s'agit de la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée.
- Le bénéficiaire : le destinataire des documents, qui doit payer le montant du contrat pour obtenir la libération des documents.

**Figure N°10: Déroulement d'une remise documentaire**



Source : par moi-même

<sup>62</sup> CHEVALIER.D, « Crédit documentaire une sécurité de paiement toujours très appréciée ». Paris,1999 LE MOCI N°1385,

### 2.2.1.3. Les avantages et les inconvénients

**Tableau N° 01 ; les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire**

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.</li><li>- La procédure est plus souple que celle du crédit documentaire.</li><li>- Moins rigoureuse en ce qui concerne les documents et les dates.</li><li>- Les frais bancaires sont minimes.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Risque que les documents ne soient pas retirés.</li><li>- Risque de marchandage de la part de l'acheteur.</li><li>- Risque lié à la fabrication.</li></ul>

SOURCE : conception personnel

### 2.2.2. Crédit documentaire

Le crédit documentaire est une assurance offerte par la banque de l'acheteur au fournisseur, garantissant le règlement du montant dû dès que celui-ci prouve la réalisation des prestations ou services convenus.

Il s'agit d'un arrangement financier où la banque de l'acheteur (banque émettrice) émet un engagement écrit conditionnel de paiement en faveur du vendeur (bénéficiaire), conformément aux instructions de l'acheteur (donneur d'ordre). Le paiement est déclenché lorsque le vendeur présente les documents requis dans un délai spécifié.<sup>63</sup>

#### 2.2.2.1. Les types d'un crédit documentaire

Il existe trois types de crédits documentaires :

- **Le crédit documentaire révocable**

Le crédit documentaire révocable (désormais obsolète) qui peut être modifié ou annulé sans préavis pour le bénéficiaire. L'acheteur a la possibilité de revenir sur sa décision et de mettre fin au contrat à tout moment.

<sup>63</sup> Luc BERNET-ROLLANDE, opcit, p 225, 226

- **Le Credoc irrévocable :**

Il ne peut être modifié ou annulé sans réaliser l'accord du bénéficiaire. Il engage la banque émettrice de payer le crédit.

- **Le Credoc irrécouvrable et confirmé :**

Il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et elle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale, qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de pays.

### 2.2.2.2. Les intervenants

**Le donneur d'ordre** donne des instructions à sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur, précisant les documents requis et les modalités de paiement.

**La banque émettrice** ouvre le crédit documentaire.

**La banque notificatrice**, correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur, notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur.

**Le bénéficiaire**, le vendeur, bénéficie de l'engagement bancaire de paiement.

**La banque confirmante** ajoute son engagement de paiement à celui de la banque émettrice, offrant une garantie supplémentaire. Elle peut être la banque émettrice ou une autre banque indépendante.

**La banque de remboursement** est celle sur laquelle les fonds sont prélevés pour payer le crédit documentaire.

**La banque désignée** effectue des opérations telles que le paiement, l'escompte, le transfert et les notifications en conformité avec les termes du crédit documentaire.<sup>64</sup>

### 2.2.2.3. Les avantages et les inconvénients

**Tableau N° 02 : les avantages et les inconvénients d'un crédit documentaire**

Les avantages	Les inconvénients
- Le crédit documentaire confirme la commande. - Il constitue un contrat financier.	- Il implique une lourdeur administrative. - Il comporte un risque de réserves documentaires.

<sup>64</sup> Article, réglementations et formalité internationale, (le crédit documentaire), février 2016 ,P1/4  
URL <https://www.cotedor.cci.fr> consulté le 20/06/24 à 20H46

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Il représente un engagement bancaire.</li><li>- Il offre une garantie de paiement, surtout s'il est confirmé.</li></ul> |  |
|---|--|

Source : conception personnel

### 2.2.3. La lettre de crédit stand-by<sup>65</sup>

La lettre de crédit stand-by (LCSB) est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel accordé par la banque émettrice en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations de paiement. Contrairement à être basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat et de la marchandise. Elle constitue une garantie bancaire visant à protéger le bénéficiaire et n'est pas destinée à être exécutée.

Sa mise en jeu intervient lorsque le débiteur (l'acheteur) ne respecte pas ses obligations de paiement à l'échéance. Son processus est similaire à celui du crédit documentaire (Credoc) et elle est soumise aux RUU 600 (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires) ou, plus rarement, aux RPIS 98. La LCSB peut être non confirmée ou confirmée. Il est également à noter que la LCSB peut être utilisée comme garantie de marché.

Dans une lettre de crédit stand-by, les documents requis sont souvent limités en nombre :

- Une déclaration du bénéficiaire (le fournisseur étranger) confirmant le non-paiement par l'importateur et certifiant l'expédition de la marchandise (ce document est toujours requis).
- Une copie de la facture impayée ou un relevé des factures.
- Une copie du document de transport.
- Tout autre document tel qu'une copie du certificat SGS ou une copie du certificat de qualité.

#### 2.2.3.1. La mise en place d'une lettre de crédit stand-by

La mise en place d'une lettre de crédit stand-by implique plusieurs démarches :

- L'émission par la banque émettrice peut être soumise à une évaluation du risque de crédit du client. Si la banque estime que le client pourrait ne pas être en mesure d'honorer le paiement en cas de besoin, elle peut refuser d'émettre la lettre de crédit.

<sup>65</sup> Yves SIMON, Delphine LAUTIER, op,cit P 719

- La banque peut exiger que son client bloque une partie ou la totalité des fonds correspondants sur un compte en garantie.
- Des garanties supplémentaires peuvent être demandées par la banque émettrice, telles que le nantissement des marchandises ou d'autres actifs, afin de sécuriser la transaction.

### 2.2.3.2. Les formes

Les lettres de crédit stand-by sont émises par les banques et peuvent être transmises par différents moyens tels que le courrier, le télex ou le message Swift. Elles doivent impérativement être irrévocables, car les lettres de crédit stand-by révocables ne fournissent aucune garantie et sont donc inacceptables. Elles peuvent également être confirmées par une banque située dans le pays du vendeur afin de garantir contre les risques politiques. Le texte de la lettre doit clairement spécifier les termes suivants : l'engagement irrévocable, la mention de confirmation si nécessaire, la date de validité ou d'expiration, les conditions de mise en jeu et l'application des règles et usances.<sup>66</sup>

### 2.2.3.3. Les avantages et les inconvénients

**Tableau N° 03 : les avantages et les inconvénients d'une lettre de crédit stand-by**

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Elle offre une garantie de paiement pour le bénéficiaire, réduisant ainsi le risque de non-paiement.</li><li>- Elle renforce la confiance entre les parties commerciales, en assurant que les obligations contractuelles seront respectées.</li><li>- adaptée à diverses situations commerciales, offrant une certaine flexibilité dans les modalités de paiement.</li><li>- Elle est largement acceptée dans les transactions commerciales internationales, facilitant les échanges entre des parties situées dans différents pays..</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Les frais associés est très élevés, ce qui peut augmenter les coûts pour les parties concernées.</li><li>-La procédure peut être complexe et nécessiter une documentation détaillée, ce qui peut entraîner des retards et des complications.</li><li>-Pour l'émetteur, représente un engagement financier potentiellement important, ce qui peut limiter sa capacité à utiliser d'autres formes de financement.</li><li>-En cas de litige entre les parties, la résolution peut être complexe et nécessiter des recours juridiques, ce qui peut entraîner des retards et des coûts supplémentaires.</li></ul>

<sup>66</sup> D. Pierre, Monod ;(moyens et techniques de paiement internationaux) ; Edition ESKA, 4eme édition octobre 2007.

### **3.1. Les procédures d'importations et le de dédouanement d'une marchandise**

#### **3.1.1. Avant d'importer**

Avant d'entreprendre une importation, plusieurs étapes sont nécessaires :

##### **1. Informations préliminaires sur la législation et la réglementation**

- Renseignement sur la législation : Il est crucial de se renseigner sur les lois et réglementations concernant les marchandises à importer, notamment en vérifiant s'il existe des interdictions ou des restrictions, telles que celles concernant les médicaments ou les produits cosmétiques.

- Informations douanières : Cela inclut la consultation des nomenclatures douanières, des formalités d'importation, des taux de droits et taxes applicables, ainsi que des procédures de dédouanement.

##### **2. Identification de la marchandise à importer**

- Établissement d'une description détaillée de la marchandise à importer.
- Élaboration d'une liste de fournisseurs potentiels.
- Détermination du pays d'origine de la marchandise ainsi que du pays où elle est fabriquée.

##### **3. Sélectionner un ou plusieurs fournisseurs**

Le choix du fournisseur est crucial pour la réussite de la stratégie d'importation. Voici quelques informations essentielles à obtenir :

- Quelle est la réputation du fournisseur auprès de ses clients locaux ?
- Quels sont les tarifs et les conditions de vente proposés par le fournisseur ?
- Demander au fournisseur une facture pro forma détaillant les prix, les conditions de livraison et de paiement, etc.
- Le fournisseur a-t-il déjà une expérience d'exportation vers le pays de destination des marchandises ?
- Quelle est la santé financière du fournisseur ?
- Quelles sont les capacités de production et de flexibilité du fournisseur, notamment en termes de personnel et d'infrastructures techniques ?

### **3.2.2. Au cours de l'importation**

#### **1. Production et/ou vérification de la documentation**

- Rédiger une lettre de demande de renseignements au fournisseur.
- Envoyer un bon de commande au fournisseur.
- Vérifier la facture pro forma : s'assurer de l'exactitude des prix, de la description précise du produit, des conditions de paiement et, le cas échéant, du lieu de livraison.
- Négocier un contrat de vente international si nécessaire.
- Contrôler la facture export, qui constitue la preuve de la vente en l'absence de contrat et qui sera utilisée lors de la déclaration en douane.

#### **2. Choix du moyen de paiement**

Le choix du moyen de paiement dépendra de critères tels que la sécurité, la simplicité et la rapidité de mise en œuvre.

#### **3. Organisation du transport**

- Se renseigner sur l'Incoterm et les modalités de transport, notamment la répartition des frais entre le client et le fournisseur, les documents nécessaires, et le choix du mode de transport.
- Étudier les différents modes de transport et sélectionner celui qui convient le mieux en termes de coût, de qualité et de sécurité.
- Demander des devis pour le transport.
- Souscrire une assurance marchandises pour se prémunir contre d'éventuels risques de transport.

**Conclusion**

Les procédures d'importation sont complexes et nécessitent une attention détaillée aux formalités douanières et aux réglementations spécifiques applicables aux produits importés. Pour commencer, il est essentiel de choisir le bon incoterm pour définir les obligations et les responsabilités entre l'acheteur et le fournisseur. Ensuite, les entreprises doivent s'assurer de disposer des documents nécessaires, tels que la demande d'autorisation d'importation, la carte fiscale, le registre de commerce, et le statut de l'opérateur. Les instruments de paiement tels que l'encaissement simple, l'encaissement documentaire, la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by sont également importants pour sécuriser les paiements. Enfin, les entreprises doivent être au courant des réglementations spécifiques applicables à leurs produits, telles que les licences d'importation et les formalités de douane, pour éviter tout problème lors de l'importation.

**Conclusion**

Le commerce international a été le moteur de l'économie mondiale depuis ses débuts, façonnant les échanges entre nations et favorisant le développement économique à travers le globe. Ses origines remontent à l'Antiquité, lorsque les civilisations échangeaient des biens et des ressources pour répondre à leurs besoins. Au fil du temps, le commerce s'est intensifié, stimulé par les découvertes géographiques, l'essor des routes commerciales et l'industrialisation. Au XIXe siècle, la révolution industrielle a propulsé le commerce international vers de nouveaux sommets, favorisant l'émergence de puissances économiques mondiales. Au XXe siècle, malgré les guerres mondiales et les périodes de protectionnisme, le commerce international a continué de croître, soutenu par des accords commerciaux et la création d'institutions telles que l'OMC. Aujourd'hui, le commerce international est plus dynamique que jamais, facilité par les avancées technologiques, la libéralisation des échanges et l'interconnexion des marchés mondiaux. Il reste un pilier essentiel de l'économie mondiale, favorisant la prospérité et le développement à l'échelle planétaire.

La procédure d'importation est un processus complexe qui implique plusieurs étapes et acteurs. Elle commence par la recherche de fournisseurs potentiels et la vérification des réglementations locales concernant les marchandises à importer. Une fois le fournisseur sélectionné, des négociations commerciales ont lieu pour établir les modalités de la transaction. Ensuite, la documentation nécessaire est préparée, notamment les factures pro forma, les bons de commande et les contrats de vente internationaux. Le choix de l'incoterm et du mode de paiement et l'organisation du transport sont des étapes cruciales, impliquant souvent la souscription d'une assurance marchandises pour couvrir les risques de transport. Une fois les marchandises arrivées à destination, la procédure de dédouanement est engagée, nécessitant la présentation de divers documents et le paiement des droits et taxes applicables. Enfin, les marchandises sont livrées au destinataire final, clôturant ainsi le processus d'importation.

## *Chapitre III*

*La chaîne logistique d'une  
opération d'importation au  
sein de SARL NORD  
AFRIQUE CABLES*

**Introduction**

L'efficacité d'une opération d'importation dans le domaine du commerce international repose sur divers facteurs tels que la qualité des produits ou services offerts, le support après-vente, la garantie des prix et les délais de livraison. Avec l'essor considérable des échanges commerciaux à l'échelle mondiale, il est impératif pour tous les acteurs impliqués (banques, compagnies d'assurance, transporteurs, etc.) de s'adapter continuellement. Les transactions internationales sont confrontées à une multitude de risques et de problèmes d'ordre commercial, juridique et financier, nécessitant une gestion rigoureuse.

Ce chapitre se propose d'examiner une opération d'importation au sein de la société SARL NORDAFRIQUE CABLES. Nous diviserons ce chapitre en trois sections distinctes. La première section sera consacrée à la présentation de la société SARL NORDAFRIQUE CABLES, abordant son histoire, son organisation, ses missions et ses objectifs. La seconde section sur le cadre méthodologique de l'étude empirique, l'approche de la recherche, la stratégie de l'étude et la collecte des données. La troisième section détaillera les différentes étapes d'une opération d'importation de marchandises au sein de cette entreprise.

**Section 1: Présentation de l'entreprise d'accueil «SARL NORD  
AFRIQUE CABLES», et Présentation du cadre  
méthodologique**

SARL NORD AFRIQUE CABLES est une entreprise algérienne qui est active dans le domaine de l'importation et la commercialisation des produits électriques.

Dans cette section, il sera question de la présentation de l'organisme d'accueil «SARL NORD AFRIQUE CABLES» et le cadre méthodologique.

**I. Présentation de l'entreprise d'accueil «SARL NORD AFRIQUE  
CABLES»****1. Présentation de SARL NORD AFRIQUE CABLES**

SARL NORD AFRIQUE CABLES est une entreprise à capitaux prive spécialiser dans l'importation et la commercialisation des produits électrique : câbles électrique, filerie, disjoncteurs, contacteurs, éclairage publique, bâtiment et industriel, les groupes électrogènes.etc

De marque tels que : GENERAL CABLES, VALDINOX, PHILIPS, LE GRAND, WEIDMULLER (Allemagne) et assurés par la COFACE et EULER HERMES.

**2. L'organisation et la situation géographique de la SARL NORD  
AFRIQUE CABLES**

LA SARL NORD AFRIQUE CABLES situe sur la route ALI DAHOU EL MAGHARIA N02 à H.DEY, distante de 10km de chef-lieu de wilaya, elle s'étale sur surface totale de 266m<sup>2</sup>.

**2.1. L'organisation**

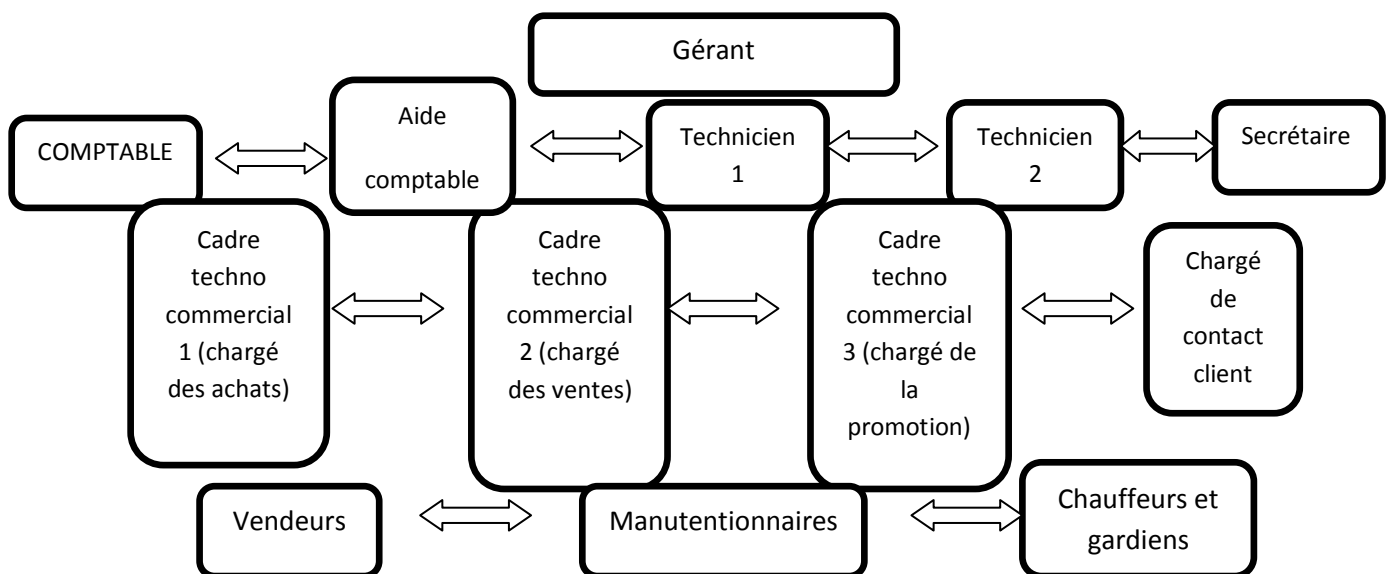
NORD AFRIQUE CABLES Active depuis 1978, date de la création de l'entreprise et occupe une place prépondérant sur le marché algérienne.

**2.2. Organigramme de SARL NORD AFRIQUE CABLES**

L'organigramme de SARL NORD AFRIQUE CABLES est basé sur une structure hiérarchique claire et efficace. Au sommet, le gérant assure la direction générale de l'entreprise. Sous sa supervision, le comptable et l'aide comptable gèrent les finances et les opérations administratives. Le secrétaire est responsable de la gestion des documents et des

communications. Le département technique est composé de deux techniciens, qui s'occupent de la maintenance et de la réparation. Le département commercial est divisé en trois équipes : les cadres techno-commerciaux, chargés des achats, des ventes et de la promotion, travaillent ensemble pour développer et promouvoir les activités commerciales. Le chargé des contrats clients assure la gestion des relations avec les clients, tandis que les vendeurs et les manutentionnaires s'occupent de la commercialisation et de la logistique des produits. Les chauffeurs sont responsables de la livraison des marchandises, et le gardien assure la sécurité. Cette structure permet une coordination efficace et une bonne gestion des opérations pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

**Figure N°10 : Organigramme de SARL NORD AFRIQUE CABLES**



Source : Document de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES

### **3. les activités et les missions de SARL NORD AFRIQUE CABLES**

#### **3.1. Activités**

L'activité de SARL NORD AFRIQUE CABLES se base sur le développement économique et social, la vente, la commercialisation.

#### **3.2. Les missions de SARL NORD AFRIQUE CABLES**

- Assurer la satisfaction des besoins et les demandes de marché national.
- Commercialisation des produits électrique.

#### **3.3. Les Objectifs De SARL NORD AFRIQUE CABLES**

- La satisfaction des clients par la variété des produits ;

- Optimisation maximale du rapport qualité/prix ;
- Fidéliser et accroître la confiance des clients.

## **II. Présentation du cadre méthodologique**

Dans cette tâche nous allons mettre l'accent sur le cadre méthodologique en traitant les différents éléments suivants :

- Approche utilisée ;
- Stratégie choisie ;
- Justification du choix de l'entreprise « SARL NORD AFRIQUE CABLES »;
- Outil de collecte des données ;
- Méthode d'analyse des données.

### **1. Approche de la recherche**

Il existe trois types d'approches dans une recherche :

#### **1.1 Etude qualitative**

Permet d'analyser les mécanismes psychologiques susceptibles d'intervenir dans le comportement du consommateur. L'objectif est d'interroger un échantillon pertinent qui peut apporter des informations précises et de grande qualité sur un sujet précis. L'échantillon peut être très restreint (une ou deux personnes)<sup>67</sup>

#### **1.2. Etude quantitative**

Une étude des comportements, attentes ou opinions. Dans cette étude on cherche à collecter une grande quantité de données (échantillon important), des informations chiffrées et des mesures généralement représentatives de la cible étudiée<sup>68</sup>

#### **1.3. Méthode Mixte**

Un modèle de recherche qui implique de combiner la méthode quantitative et qualitative à des fins de compréhension et de corroboration<sup>69</sup>

---

<sup>67</sup> HERMEL Laurent : La recherche Marketing, Edition ECONOMICA, Paris, Août 1995, p.37

<sup>68</sup> HERMEL Laurent, Op.cit., p.53

<sup>69</sup> Article « Méthode mixtes –Comprendre la recherche »  
<https://comprendrelarecherche.github.io>

1.4. La comparaison entre les approches quantitative et qualitative

Chaque une des approches défères de l'autre au niveau de méthodologie, types de résultats, les avantages et les inconvénients, voir (Le tableau n°4)

**Tableaux N° 4: comparaison entre l'approche qualitative et l'approche quantitative**

Au niveau de :	Approche qualitative	Approche quantitative
Méthodologie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Echantillon représentatif</li> <li>Questionnaire</li> <li>• structuré et standardisé</li> <li>• Traitement de l'information                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Extensif</li> <li>✓ Superficiel</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Petit nombre desujets interrogés, cependant assez varié pour couvrir le sujet traité.</li> <li>• Absence de questionnaire formalisé                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Intensif</li> <li>✓ En profondeur</li> </ul> </li> </ul>
Type de résultats obtenus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Répond à la question « combien ? »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Répond à la question« pourquoi ? »</li> </ul>
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Champ d'investigation :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comportement, faits, opinions</li> <li>✓ Préférences et appréciations</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Champs d'investigation :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attitudes</li> <li>✓ Motivations</li> <li>✓ Processus de décision</li> </ul> </li> </ul>
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Perception</li> <li>✓ Attentes</li> <li>✓ Critères socioculturels</li> <li>✓ Critères sociodémographique</li> <li>✓ Permet d'inférer des</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mise en évidence des motifs sous jacents aux comportements.</li> </ul>

<p>En résumé</p>	<p>conclusions au niveau de la population globale étudiée.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ne permet pas d'expliquer le pourquoi.</li> <li>✓ Biais dus à l'influence de la question directe et de la situation d'enquête</li> <li>✓ Valider au niveau de la réalité du marché.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ne se prête pas à l'analyse statistique et ne peut de ce fait fournir des résultats extrapolables.</li> <li>✓ comprendre, formuler des hypothèses.</li> </ul>
------------------	--	--

Source: HERMEL Laurent : La recherche Marketing, Edition ECONOMICA, Paris, Août 1995, p.54

### 1.5. Choix de l'approche

Dans notre étude, nous avons choisi l'approche qualitative qui nous permet de comprendre et expliquer un sujet à l'aide d'un entretien

### 2. La stratégie de la recherche

Il s'agit d'une étude de cas. L'étude de cas est une méthode qualitative qui vise à comprendre en profondeur un phénomène spécifique dans son contexte, à travers la collecte et l'analyse de données diversifiées<sup>70</sup>

L'étude de cas est caractérisée par

- L'objectif est de comprendre en détail les mécanismes, les processus et les contextes qui influencent le cas étudié.
- Elle implique la collecte de données variées (observations, entretiens, documents, etc.) afin d'avoir une vision holistique du cas.
- L'étude de cas peut porter sur un seul cas (étude de cas unique) ou sur plusieurs cas (étude de cas multiples) pour permettre des comparaisons et une généralisation analytique.
- C'est une méthode particulièrement adaptée pour étudier des phénomènes complexes dans leur contexte réel.

<sup>70</sup> <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-de-cas/>

- L'étude de cas permet de formuler de nouvelles hypothèses et de construire de nouvelles théories à partir de l'analyse approfondie du ou des cas. <sup>71</sup>

### **3. Justification du choix de l'entreprise « SARL NORD AFRIQUE CABLES »**

J'ai choisi SARL NORD AFRIQUE CABLES en raison de son expertise dans l'importation et la commercialisation de matériel électrique et électronique, ce qui me permet de bénéficier de son expertise dans le domaine de la chaîne logistique internationale, et elle une relation avec notre spécialité.

### **4. Objectif de l'étude empirique**

Notre objectif de L'étude empirique est de répondre à la problématique Pose, déterminer l'enchaînement des étapes d'une opération d'importation au sein d'une entreprise importatrice SARL NORD AFRIQUE CABLES et sa chaîne logistique

### **5. La collecte des données**

#### **Outil de collecte des données :**

Choisi d'utiliser un guide d'entretien. Un guide d'entretien est un outil essentiel pour structurer et mener des entretiens efficacement. Il aide l'enquêteur à ne pas oublier les questions importantes à poser et à recueillir des informations précises et détaillées.

#### **5.1. Construction de notre guide d'entretien**

Il est composé de trois parties :

##### **A. Partie 01 :**

Cadre général de l'entreprise sur l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES :

- Quelle est la nature de cette entreprise ; quels sont les produits que vous commercialisez ?
- Quels sont vos objectifs ?
- Quels est la situation de l'entreprise après la pandémie corona ?

##### **B. Partie 02 :**

Opération d'importation numéroté le point Vise à connaître la procédure utilisée dans leurs opérations

- Quels sont les pays d'où vous importez souvent ?

---

<sup>71</sup>Chapitre 13. L'étude de cas, [Michelle Dupont](#), Dans [Produire du savoir et de l'action \(2020\)](#), pages 153 à 164

- Quelle est la procédure de cette opération ?
- Quel est le mode de transport utilisé ?

**C. Partie 03 :**

Moyen de financement numéroté le point Visé à connaître le moyen le plus utilisé et le plus sécurisé

- Quels sont les moyens de financement utilisés pour vos opérations ?
- Quel est le moyen le plus utilisé ?

Qui vous offre plus de sécurité à vos opérations ?

**5.2. Consultation de documents :**

- Manuels: informations relatives aux différentes procédures (commerce international, traitement comptable, etc.)
- Dossiers : informations relatives aux fournisseurs et à d'autres partenaires de l'entreprise dossier de domiciliation bancaire, dossier de fournisseur étranger, etc.
- Factures : consultation des différentes factures les facteurs des fournisseurs étrangers, factures d'échange, factures des transitaires, etc.

**6. Analyse des données issues de l'entretien****6.1. Méthode d'analyse**

**Analyse du contenu** : C'est une technique de traitement des données. Il s'agit de classer et dénombrer et caractériser les éléments qui constituent la signification du texte, d'un discours... qui permet un prélèvement quantitatif ou qualitatif.

Il est caractérisé par :

- Les données sont détaillées ;
- Les données sont actuelles ;
- Les informations sont disponibles à temps. Ajouter une source.

**6.2. Les avantages de la méthode d'analyse de contenu**

- Permet d'analyser de grandes quantités de données.
- Découvre des modèles cachés et des corrélations.
- Procure un avantage concurrentiel (en identifiant les tendances et opportunités du marché).

- Aide à prendre des décisions éclairées<sup>72</sup>

---

<sup>72</sup><https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-qualitative/>

**Conclusion**

SARL NORD AFRIQUE CABLE est une entreprise algérienne spécialisée dans l'importation et la commercialisation de produits électriques. Sa mission principale est d'assurer la satisfaction des besoins du marché national. Dans le cadre de cette étude empirique, l'approche qualitative a été privilégiée afin de mieux comprendre les procédures d'importation de l'entreprise. La collecte des données s'est appuyée sur guided'entretien, dont l'analyse de contenu a permis de répondre à la problématique posée.

## Section 2: Analyse et discussion des résultats

L'activité principale de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES est l'importation de produits électriques.

Dans cette section, nous discuterons des résultats de notre étude empirique, de l'opération d'importation des produits électrique suivie au niveau de SARL NORD AFRIQUE CABLES.

### 1. Analyse du résultat et des données de l'entretien

Ici, il s'agira de discuter des réponses obtenues à l'aide du guide d'entretien auprès de l'organisme d'accueil :

#### 1.1. Partie 01 : Connaître l'entreprise « SARL NORD AFRIQUE CABLES »

La première partie des résultats de guide d'entretien englobe les données sur l'organisme d'accueil et connaitre mieux SARL NORD AFRIQUE CABLES.

**Tableau N°05 : tableau représentatif des résultats du guide de la première partie**

Questions	Réponses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quelle est la nature de cette entreprise ; quels sont les produits que vous commercialisez ?</li> </ul>	Est une entreprise privé importatrice qui import des produits électriques tel que des groupes électrogène, des projecteurs, éclairage public, éclairage industriel, disjoncteurs, contacteurs, armoires électriques.etc
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quels sont vos objectifs ?</li> </ul>	Satisfaire les besoins et le demandes de marché national.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quelle est la situation de l'entreprise après la pandémie COVID 19 ?</li> </ul>	Ralentissement par rapport à la situation de l'entreprise avant la pandémie de corona.

Source : par moi-même à partir les données de l'enquête

**Commentaire:** La SARL NORD AFRIQUE CABLES est une entreprise importatrice qui répond aux demandes de marché national, d'importation des produits électriques.

**1.2. Partie 02 : Connaître la procédure d'importation de SARL NORD AFRIQUE CABLES**

La deuxième partie des résultats du guide d'entretien représente, les données sur les étapes de l'importation et des données sur les transactions internationales utilisées à SARL NORD AFRIQUE CABLES

**Tableau N°06: tableau représentatif des résultats du guide de la deuxième partie**

Questions	Réponses
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quels sont les pays d'où vous importez souvent (vos fournisseurs) ? Et quelle marque importez-vous ?</li> </ul>	<p>Tous les pays d'Europe (la France, l'Italie, l'Espagne), la chine, la Tunisie, Emirats arabes unis Dubaï</p> <p>Les marques de produits électriques que l'entreprise importe : LE GRAND, VALDINOX, GENERAL ELECTRI, WEIDMULLER (Allemagne) cette entreprise est assurée par la COFACE ET EULER HERMES</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quelle est la procédure de cette opération ?</li> </ul>	<p>C'est un acheminement des étapes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Détermination des besoins sous la charge du gestionnaire des stocks: il s'agit de détecter des produits souhaités importés.</li> <li>✚ Lancement de l'opération d'importation sous la charge du responsable des achats : c'est la recherche sur des plateformes enligne du fournisseur qui permet de répondre aux besoins soulignés,(qualité-prix).</li> <li>✚ le bon de commande (le nom de produit et le code de chaque, la quantité et le prix unitaire) signe et cacheté par la société.</li> <li>✚ L'accord d'ALGEX.</li> <li>✚ Fournir un dossier de domiciliation bancaire l'entreprise doit préparer ce dossier « facteurs, copie de NIF, copie de RC, ordre de virement, matriculassions fiscales, compte sociaux, »</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ L'accord bancaire se fera par un site de la banque de l'entreprise celle de SARL NORD AFRIQUE CABLES est la BDL, « saisir tout les informations de l'opération ».</li> <li>✚ Si la banque est accordes, l'entreprise donne le feu vert au fournisseur d'envoyer la marchandise.</li> <li>✚ Un SWFT doit être envoyé de la banque de l'importateur vers la banque de fournisseur</li> <li>✚ une fois le SWFT reçue Le fournisseurs prépare ce dossier : « un lot de facteurs original, le connaissance original, BILL OF LEADING (délivrer par le maritime), certificat d'origine original (délivrer par la chambre de commerce de fournisseur), le EUR1 « voie annexe 05 » (que pour les produits origine européennes), PAKING LIST original (liste de coulissage, le poids, packaging) « voir l'annexe01» certificat de conformité de fabrication original, attestation de libre commercialisation des produits importés dans le pays de fournisseur.</li> <li>✚ Le dédouanement :  Se fait via un transitaire de l'entreprise importatrice, s'occupe de toutes les opérations portuaires. Un chèque avec le montant de taxes douanières aux services de douane pour pouvoir faire sortir la marchandise après une visite douanière.  ✚ Le paiement : établir un ordre de paiement  (il ya entre la banque et les services douaniers un réseau de vérification pour effectuer le paiement).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quel est le mode de transport utilisé ?</li> </ul>	<p>C'est le mode de fret maritime, rarement le fret aérien.</p>

Source : par moi-même à partir les données de l'enquête

**Commentaire :** La SARL NORD AFRIQUE CABLES est une entreprise qui importe des produits électriques des différentes marques connues dans le monde entière, et qui travaille avec plusieurs pays différents.

### 1.3. Partie 03 : Connaître le moyen de paiement le plus utilisé par SARL NORD AFRIQUE CABLES

La troisième partie des résultats du guide d'entretien représente le moyen le plus utilisé et le pourquoi

**Tableau N° 7: tableau représentatif des résultats du guide de la troisième partie**

Questions	Réponses
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quels sont les moyens de financement utilisés pour vos opérations ?</li> </ul>	la remise documentaire, le crédit documentaire.
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quel est le moyen le plus utilisé ? et pourquoi ?</li> </ul>	le moyen le plus utilisé c'est la remise documentaire, parce que c'est le moyen le moins coûteux.
<ul style="list-style-type: none"> <li>Pour quoi choisissez-vous ce moyen et pas un autre ?</li> </ul>	Le moyen le plus simple et le moins chère, les banques ne contrôlent pas les documents comme pour un crédit documentaire le coût est faible.

Source : par moi-même à partir les données de l'enquête

**Commentaire :** La SARL NORD AFRIQUE CABLES utilise le moyen de paiement le moins coûteux, la remise documentaire.

## 2. Etude d'une opération d'importation au sein de SARL NORD AFRIQUE CABLES

Dans cette tâche représente l'enchaînement d'une opération d'importation de la marchandise des entreprises importatrices en général, puis au sein de l'organisme d'accueil SARL NORD AFRIQUE CABLES.

### 2.1. Les étapes d'une opération d'importation de la marchandise

#### 2.1.1. Le mode de consultation

La sélection des fournisseurs étrangers est une étape délicate et importante pour l'entreprise.

Le service prospection et homologation lui consacre du temps et des moyens afin d'éviter tous Compromis et risque liés à l'environnement international et à la bonne exécution de la Transaction.

### **2.1.2. Réception des offres**

Les offres des fournisseurs sont réceptionnées sous plis au secrétariat de direction D'approvisionnement ; ils sont consignés dans un état récapitulatif par ordre de réception.

### **2.1.3. Ouverture des offres**

A la date fixée soit, le premier jour ouvrable qui est la date limite de dépôts des offres, la Commission permanente d'ouverture des plis se réunit, ouvre les plis et rédige un procès-verbal.

### **2.1.4. Évaluation de l'offre**

Le service achat importation établit des tableaux comparatifs, fiche d'évaluation et les présente devant la commission d'évaluation des offres pour avoir l'accord (le marché).

### **2.1.5. Confirmation de l'offre**

A l'issue de la conclusion de la commission d'évaluation des offres, une confirmation de l'offre est émise au fournisseur retenu et un contrat en six exemplaires est soumis à la signature de ce dernier.

## **2.2. Expression du besoin**

L'expression du besoin est l'élément fondamental. Il sera déterminé sur la base d'une surveillance de niveau stock de sécurité ou selon le programme à la production commercialiser, tout en tenant compte de la qualité et des caractéristiques demandées par le marché aval où de nouveaux produits sont proposés et qui sont fabriqués avec technologie par la concurrence.

Les qualités et les quantités des marchandises en stocks sont attendues à la réception du besoin annuel, le service prospection homologation procède à la vérification et évaluation du besoin annuel.

## **2.3. La domiciliation**

La domiciliation bancaire est une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation une transaction commerciale pour son suivi physique et financier.

A cet effet, le service achat et importation procède à la banque extérieur d'Algérie (BEA) et un engagement signe au préalable par le président directeur général de l'entreprise et enregistre par la direction finance et comptabilité.

Sur ladite demande, il sera mentionné toute l'information de transaction en question

## **2.4. Dédouanement Des Marchandises**

### **2.4.1. Expédition des marchandises**

L'Importation à l'arrivée d'échéance de livraison dans le courant, le service achat procède au rappel du fournisseur pour préparer et à l'expédition des marchandises.

### **2.4.2. Dédouanement des marchandises**

A la réception des coordonnées d'expédition, le service achat importation procède a la couverture de l'assurance des marchandises par la rédaction d'un avis d'aliment a son assureur (CAAT ) dont il sera mentionné le nombre de colis, la nature de la marchandise et d'emballage, le nom de navire ,date d'embarquement, effectifs, le montant de la marchandise sur laquelle il sera appliqué le taux de la prime à payer en référence au type du risque couvert (tous risques) dont le taux est de 0,17 du montant de la marchandise.

A la récupération des documents originaux ci-dessous :

- Bill of landing (BL);
- Facture commercial;
- Certificat d'origine
- Certificat de conformité « voir annexe 02 »
- EUR-1(certificat de circulation de la marchandise) « voir annexe 05 »

Le service achat importation les transmet au service transit pour l'accomplissement des formalités douanières, un agent de transit sera envoyer au port pour faire l'échange du connaissement auprès de la compagnie CMA (compagnie maritime d'affrètement) et payer les débours et les montant du fret, si le fret est payé à destination afin de récupéré le bon à délivrer.

Ensuite l'agent de transit va faire la saisie de la déclaration en détail et la déposer au service de recevabilités accompagnées des documents originaux et qui seront transmissent une autre fois à l'inspecteur vérificateur pour la vérification sur document et visiter la marchandise sur place pour s'assurer de la conformité de la déclaration.

Après la vérification, l'inspecteur vérificateur procède à la liquidation, la déclaration est déposée à la caisse pour le paiement du montant des droits et taxes exigées

A la réception du bon à enlever, l'agent transit se déplace à la brigade commerciale muni du bon à enlever, d'une copie de déclaration, bon à délivrer original et une copie de BL pour apurement de dossier.

Cette dernière lui remet une copie de bon à délivrer vise par la douane sur la duquel l'agent transit peut faire l'enlèvement et le chargement de la marchandise.

### **2.5. Livraison et stock de la marchandise**

Une fois dédouaner et enlevée, la marchandise sera livrée à l'usine ayant exprimé le besoin, avec un bon de transport signé conjointement par le transitaire et le magasinier.

A la fin, ces bons d'entrées de marchandise seront au service importation.

### **2.6. Etablissement de la commande de paiement**

A la récupération des bons d'entrées de marchandise, le service achat importation établit la demande de paiement du fournisseur étranger.

## **3. « Les étapes de réalisation D'une opération D'importation De Marchandise au sein de SARL NORD AFRIQUE CABLES**

### **1. Détermination des besoins sous la charge du gestionnaire des stocks**

Il s'agit de détecter des produits souhaités importés de l'étranger, par rapport à la demande sur les produits électriques sur le marché.

### **2. Lancement de consultations/ des appels d'offre internationaux**

La sélection du fournisseur étranger est une étape très délicate est importante pour l'entreprise.

Le service prospection et homologation lui consacre beaucoup de moyens pour sa bonne exécution, En sus de la fiche souche achat que l'entreprise utilise en tant qu'un pré sélection (**documentation interne**) le service achat à l'importation déploie d'autre moyen de consultation et supports d'informations sur les fournisseurs étrangers à savoir ;

- **EN LIGNE (sur internet):** qui est une technique utilisée récemment offrant à l'entreprise une fluidité en ce qui concerne l'acquisition des informations, mais cette technique ne met pas l'entreprise en sureté des attaques pirates.

- **La documentation externe** : cette technique permet l'acquisition des informations sur des fournisseurs étrangers auprès des banques, des ambassades, des chambres de commerce et d'industries et de ministère du commerce.

- **Les manifestations commerciales et industrielles**

L'entreprise visite des foires et des expositions de produits des différents fournisseurs étrangers tout en ayant l'avantage d'être en contact avec les offreurs

- **Listing et consultation des fournisseurs étrangers**




Après avoir collecté des informations sur les fournisseurs étrangers. Le service achat à l'importation établit un listing et procède à la consultation de ces derniers qui pourra satisfaire les besoins de l'entreprise.

Une fois les consultations sont faites, le service achat l'importation envoie, à chacun des fournisseurs présélectionnés, une lettre dite « demande d'offre » ou « appel d'offre ».

### **Tableaux N° 8 : Les fournisseurs consultés dans notre étude**

Tableau représente les fournisseurs consultés EN LIGNE dans l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES, pour demande d'offre sur le produit électrique, CABLE RESEAU FTP CAT 6

Représente aussi les données de chaque une des consultations, celui qui ont répondu par l'offre il y'aura des comparaisons entre les situations à fin de prendre une décision final. Puis le service achat de l'entreprise demande l'offre par un email de fournisseur étrangère.

	Fournisseur étrangers consulté	Adresse	OFFRE	ORIGINE DE LA MARCAHANDISE	PORT DE L'EXPORTATEUR	MODE DE PAIEMENT	Délais de livraison	Nature du produit	PHOTO DU PRODUIT	Situation
1	CABELTE – CabosELECTRICOS e telefonicos, SA	4410-420 ARCOZELO VNG PORTUGAL	A répondu par une offre	Portugal	Portugal	LETTRE DE CREDIT	12 SEMAINES	Câble RESEAU FTP CAT 6		Prix trop élevé, délais de livraison très long: offre écartée
2	CAE DATA	Air park de paris 3 rue jeanne garnerin 91320 wissous France	A répondu par une offre	France	France	REMISE DOCUMENTAIRE	10 SEMAINES	câble RESEAU FTP CAT 6		Prix trop élevé : offre écartée
3	DUCAB	PO BOX 11529 Dubai U.A.E	N'a pas répondu	U A E	U A E			Câble RESEAU FTP CAT 6		
4	SUDKABEL GMBH	Rhenaniastraße 12-30 68199 mannheim Germany	N'a pas répondu	Allemagne	Allemagne			Câble RESEAU FTP CAT 6		
5	DRAKA COMTEQ FRANCE S.A.S		A répondu par une offre	FRANCE	FRANCE	REMISE DOCUMENTAIRE	08 SEMAINES	Câble RESEAU FTP CAT 6		Offre maintenue, car prix intéressant ; délais de livraison raisonnable, qualité de produit bonne,

Source : Document de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES

Cette appel d'offre porte sur :

- L'incoterm à utiliser : dans ce cas de cette opération CFR port d'Alger ;
- La modalité de paiement ; remise documentaire
- Le type d'emballage : approprié aux incoterms
- Le délai de remise de l'offre : sous huitaine;
- L'origine de la marchandise : à préciser (1 semaine), France ;
- Le délai de livraison : 8 Semaines ;
- Charge et frais de certification : à préciser ;
- Identification et désignation du produit : caractéristique ; composants ; références et les quantités souhaitées.

### **3. Réception des offres (réponses des fournisseurs étrangers)**

Après la réception des offres, par le service d'achat à l'importation, ce dernier procède à la vérification et au tri dès l'offre de ceux qui ont répondu aux appels et à la classification de ses derniers en références. Selon les prix (de moins cher au plus cher) et lance les fax de négociation.

### **4. Passation de la demande**

Le service achat à l'importation procède à la commande par l'envoi au fournisseur de la France Une lettre de commande dont laquelle est motionné ce qui suit ;

- Numéro d'identification des matières a importées ;
- Désignation des matières ;
- Quantité souhaitée.

Ainsi que des conditions dont le fournisseur doit répondre à savoir ;

- Montant du fret (transport maritime) : à préciser ;
- Frais du certificat de contrôle ;
- La modalité de paiement : La remise documentaire
- Origine des marchandises : France ;
- Port de destination : port d'Alger.

Une fois la lettre de confirmation soit envoyée au fournisseur, pour avoir une facture pro forma définitive, le service achat à importation procède à la réduction du contrat commercial en 06 exemplaires.

**5. Domiciliation bancaire**

La domiciliation bancaire est une simple formalité administrative qui consiste à identifier, par immatriculation, une transaction commerciale pour son suivi physique et financier, au regard des dispositions prévues par la réglementation du commerce et des échanges.

Pour réaliser cette opération d'importation, il suffit à l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES présenté à sa banque :

- Facteurs ;
- Copie de NIF ;
- Copie de registre de commerce ;
- Ordre de virement ;
- Matriculassions fiscales, compte sociaux
- L'accord bancaire ;
- L'accord d'ALGEX.

La direction finance et comptabilité saisie dans le compte bancaire de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES (BDL), les informations de chaque produits souhaité d'importé tel que le nom de produits, le code de produits, le fret, le pays d'origine de produit, le moyen de paiement.etc

Une fois la domiciliation bancaire est accorder, a eu lieu, la banque BDL de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES envoie un message SWFT (c'est un langage entre les banques) à la banque de fournisseur, ce dernier envoie un message SWFT de confirmation, puis le fournisseur procède à l'expédition de la marchandise ainsi ses documents annexant ces dernières telles que :

- Un lot des facteurs original
- Connaissance original. (bill of lading)
- EUR 1 (c'est un document exigé que pour les produits origine européennes)
- Certificat d'origine original (délivrer par la chambre de commerce de fournisseurs étranger) « voir annexe 05 »
- Paking liste (liste de coulissage) « voir annexe 01 »
- Certificat de conformité de fabrication original « voir annexe 02 »
- Attestation de libre commercialisation du produit importé dans le pays de fournisseur

**6. Le dédouanement de la marchandise**

La marchandise transportée par voie maritime. Le fournisseur de la France envoie un avis d'expédition pour le service achat à l'importation ; l'entreprise procéder au dédouanement via un transitaire qui s'occupe de la couverture de l'assurance de la marchandise importé.

Une fois la marchandise arrive au port d'Alger, un agent de service transit se déplace pour une vérification sur place. Le transitaire présent l'avis d'expédition ainsi que une copie de connaissance (document de dossiers de fournisseurs étrangers) au service de douane ainsi qu'au commandant de bord en contre partie du pli cartable qui comporte le dossiers de fournisseurs.

Un chèque avec le montant des taxes douanières est établi pour faire sortie la marchandise par le transitaire de la SARL NORD AFRIQUE CABLES.

**7. Réception et Stock des matières importées**

A la réception des matières aux locaux de l'entreprise, le responsables des stocks vérifie et enregistre ces derniers dans les magasins de stockages en remplissant un bon d'entrée de marchandise numéroté et signé par le responsable des stocks.

**8. Paiement du fournisseur étranger**

L'entreprise paie le fournisseur étranger via un ordre de paiements signé par le gérant de l'entreprise et envoyé vers la banque, cette opération se fait une fois la marchandise dédouané, « il y'a un réseau entre les banques algérienne et les services douanières » donc il peuvent savoir à tout moment si réellement la marchandise objet de l'ordre de paiement a réellement été importé et dédouané ou pas.

**Conclusion**

Dans cette section nous avons présenté l'enchaînement d'étape d'une procédure d'importation au sein de SARL NORD AFRIQUE CABLES. Tout d'abord, l'entreprise détermine ses besoins en fonction de la demande sur le marché national. Elle lance ensuite des consultations auprès de fournisseurs étrangers en ligne, évalue leurs offres, puis passe commande. Une fois la domiciliation bancaire accordée, la banque BDL de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES envoie un message SWIFT à la banque du fournisseur, Le fournisseur peut alors expédier la marchandise et les documents correspondants. Le dédouanement de la marchandise, assisté par un transitaire, sont ensuite réalisés. Une fois la marchandise réceptionnée et stockée dans les locaux de l'entreprise, le paiement du fournisseur est effectuée via un ordre de paiement. Tout au long de ce processus, la chaîne logistique internationale de SARL NORD AFRIQUE CABLES, qui comprend la réception, le stockage, la préparation et la livraison des produits, joue un rôle essentiel pour assurer la fluidité et la sécurité des opérations d'importation.

**Conclusion**

Dans ce chapitre c'est présenter l'organisme d'accueil SARL NORD AFRIQUE CABLES, une entreprise algérienne spécialisée dans l'importation et la commercialisation de produits électriques, a pour mission principale d'assurer la satisfaction des besoins du marché national. Pour cela, l'entreprise utilise une combinaison de procédures d'importation efficaces et d'une chaîne logistique optimisée, qui comprend les étapes de la réception, du stockage, de la préparation et de la livraison des produits, pour garantir la réussite des opérations d'importation.

L'approche qualitative a été utilisée pour étudier les procédures d'importation de l'entreprise, en utilisant des guides d'entretien et en analysant le contenu des réponses. Le processus d'importation de SARL NORD AFRIQUE CABLES comprend plusieurs étapes, allant de la détermination des besoins en fonction de la demande sur le marché national à la réception et au paiement des marchandises, avec une chaîne logistique internationale jouant un rôle essentiel pour assurer la fluidité et la sécurité des opérations d'importation.

# *Conclusion générale*

## Conclusion générale

---

La chaîne logistique internationale est un élément clé pour assurer une gestion efficace des opérations d'importation et d'exportation. Elle implique la coordination des activités liées à la circulation des biens, des services et des informations à travers les frontières, en prenant en compte les aspects douaniers, réglementaires, de transport et de stockage. L'objectif de cette chaîne logistique est de garantir un flux logistique efficace du point de départ à la destination finale, tout en optimisant les coûts, les délais de livraison et en minimisant les risques, tout en respectant les exigences légales de chaque pays.

La mondialisation a représenté un tournant important pour l'économie algérienne, nécessitant des réformes et des adaptations pour intégrer l'économie mondiale. Les entreprises algériennes doivent ainsi se conformer aux réglementations internationales et aux normes de qualité pour répondre aux attentes des marchés internationaux. Cela implique une adaptation des processus logistiques, des systèmes de gestion et des stratégies commerciales pour répondre aux nouveaux défis et aux opportunités offertes par la globalisation.

Dans le cadre de notre étude nous avons choisi d'analyser en détail les procédures d'importation des produits électriques, de la demande d'offre au fournisseur étranger jusqu'au paiement de la marchandise. Cette étude approfondie nous permettra de mieux comprendre les enjeux clés de la chaîne logistique internationale pour une entreprise importatrice, comme la sélection du fournisseur, le choix du moyen de paiement, l'organisation du transport et les formalités douanières.

Nous avons opté pour une approche méthodologique structurée basée sur l'utilisation d'un guide d'entretien pour la collecte de données, qui nous a permis de poser des questions ciblées à l'entreprise d'accueil, SARL NORD AFRIQUE CABLES, et d'obtenir des réponses précises et approfondies.

De ce fait, notre choix s'est porté sur une approche qualitative qui nous offre la possibilité de saisir en détail la procédure d'importation, en utilisant une méthode d'étude de cas pour obtenir une compréhension approfondie de la thématique.

Durant notre stage pratique au sein de l'entreprise privée SARL NORD AFRIQUE Câbles, spécialisée dans l'importation de produits électriques, tels que des câbles de projecteurs et d'éclairages, nous avons observé les étapes suivantes pour l'importation de ces produits :

Le gestionnaire des stocks de SARL NORD AFRIQUE CABLES identifie les produits électriques à importer pour répondre à la demande du marché national.

Le responsable des achats recherche des fournisseurs sur des plateformes en ligne, en prenant en compte les critères de qualité et de prix, afin de répondre aux besoins identifiés.

## Conclusion générale

---

Un bon de commande spécifiant le produit, le code, la quantité et le prix unitaire est signé et cacheté par l'entreprise. L'accord d'ALGEX pour l'importation des produits est ensuite obtenu.

Ensuite, L'entreprise prépare un dossier de domiciliation bancaire comprenant diverses pièces justificatives. La banque BDL de SARL NORD AFRIQUE CABLES accorde l'opération après saisie des informations sur son site.

Un message SWIFT est envoyé de la banque de l'importateur à celle du fournisseur. Si l'opération est validée, le fournisseur peut alors expédier la marchandise et les documents correspondants.

Enfin Le dédouanement est effectué via un transitaire qui s'occupe des opérations portuaires. Un ordre de paiement est ensuite établi et le paiement est réalisé après vérification par la banque et les services douaniers.

Notre stage pratique chez SARL NORD AFRIQUE CABLES a montré que pour réussir une procédure d'importation, il est essentiel de suivre l'enchaînement des étapes. Le deuxième résultat a mis en avant le rôle crucial du transitaire comme intermédiaire entre l'importateur et le fournisseur, permettant ainsi de gérer efficacement les formalités de dédouanement pour dédouaner la marchandise. Le troisième résultat a souligné l'importance de récupérer et de payer les documents nécessaires à chaque étape du processus d'importation. Enfin, le quatrième résultat a démontré que toutes les opérations commerciales internationales nécessitent la présence de termes d'Incoterm, tels que le CFR, ainsi que des modes de transport et des techniques de paiement spécifiques, comme la remise documentaire dans notre cas. De plus, il est indispensable d'avoir une domiciliation bancaire pour toutes les opérations d'importation.

De plus, nous avons fait face à des difficultés d'accès à certaines informations confidentielles nécessaires au déroulement de notre travail. L'entreprise étant soumise à des contraintes de confidentialité, l'obtention de données précises sur les coûts, les délais et les risques liés aux opérations d'importation a été un défi.

Les résultats de notre étude offrent une opportunité aux entreprises, notamment celles du même domaine d'activité que SARL NORD AFRIQUE CABLES, de comprendre l'importance de la chaîne logistique internationale et les étapes à suivre pour une opération d'importation réussie.

Ce stage pratique chez SARL NORD AFRIQUE CABLES nous a été extrêmement bénéfique, car il nous a permis d'approfondir notre compréhension du monde professionnel. Cette expérience sur le terrain nous a offert une meilleure connaissance des réalités et des

## **Conclusion générale**

---

défis auxquels les entreprises sont confrontées dans leur activité d'importation. Elle nous a également donné l'opportunité d'appliquer les connaissances théoriques acquises en cours et de les confronter à la pratique. Cette immersion dans l'environnement professionnel a grandement enrichi notre formation et nous a préparés de manière plus concrète à notre future carrière.

# *Bibliographie*

## Bibliographie

### Ouvrages :

- A Gerjebin ; « Théorie contemporaine de l'échange international » France, 1987.
- Alexandre K Samii, « Stratégie logistique : supplychain management », 3ème édition, Dunod, Paris, 2002.
- Anne Garatacap, Pierre Médane, « Management de la production : Concepts. Méthodes », 4ème édition, Dunod, Paris, 2013.
- B. Gendouzi, « Relation économique international », Edition, Dar Elmaarefa.
- Barbara Lyonnet, Marie-Pascale Senkel, « La logistique », Dunod, Paris, 2015.
- BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2ème Édition Armand Colin, Paris 2007.
- BELOTTI Jean, transport international de marchandises, France, 2015.
- BENAMMARJ-M, « Technique du commerce international ».Ed.TCHNIPLUS, France, 1995
- Cloude Fiore, « Supply Chain en action : stratégie, logistique, service clients », LES ECHOS EDITIONS, Paris 2001.
- D. Pierre, Monod ;(moyens et techniques de paiement internationaux) ; Edition ESKA, 4ème édition octobre 2007.
- D.TIXIER, H.MATHE ET J.COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et Enjeux, DUNOD, PARIS, 1983.
- Gueutin Claire- Agnès « Essentiel de l'économie I » Fiches de cours et cas pratique, Edition, Ellipses, 2012.
- Hervé Mathe, Daniel Tixier, « La logistique », 7e Edition, PUF, Paris.
- Jean –Louis Mucchielli, « Relations économique internationales », Edition, Paris, 2010.
- LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009.
- LIEVRE Pascal, la logistique, édition La Découverte, paris,2007.
- LOTH. Désiré, L'essentiel des techniques du commerce international. Pairs, Edition pubibook, 2009.
- Lyonnet, B., &Senkel, M.-P. (2015). La logistique. DUNOD.
- M. Basle, B. Chavence, G Leobal, F. Benhamou, Geldon et A. Lipietz « Histoire des pensées économique », édition, Dalloz, 1993.
- Michel FINDER et Yves, « la logistique supply Chain », DUNOD, 6ème édition, paris, 2013.
- MORE-T, « Les enclosures »,1ere Edition Dunod, Paris 1996.
- NOUMEN Robert, les éléments de base de la logistique international, Paris, 2004.
- P .MEDAN et A. GRATACAP, « Logistique et supply chaine management », DUNOD, Paris, 2008.
- PIMOR : production, distribution, soutien, édition DUNOD, 2ème édition, paris, 2005, p, 4.

- Rémy LE MOIGNE « supplychain management », Dunod, paris, 2017.
- SOHIER.J, La logistique, Vuibert, 3ème édition, paris, 2002.
- Stéphane Bécuwe, « Commerce international et politique commerciale », Edition Armand Colin, 2006,
- WACKERMANN Gabriel « la logistique mondiale transport et communication » Edition Marketing, paris, 2005.

### **Articles et revues :**

- Article « Etude quantitative : définition, techniques, étapes et analyse » scribbr.fr
- Article « Guide d'entretien – Définitions Marketing » <https://definitions-marketing.com> .
- Article « Méthode mixtes – Comprendre la recherche »
- Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », Revue d'économie Politique, 2005/5 (Vol. 115).
- CHEVALIER.D, « Crédit documentaire une sécurité de paiement toujours très appréciée ». LE MOCI N°1385, Paris, 1999
- Courrier international n° 427 du 7/13, janvier 1999.

### **Thèses et mémoires :**

- Julien François, « Planification des chaînes logistiques : modélisation du système décisionnel et performance », pour obtenir le grade docteur, université bordeaux 1, 17 Décembre 2007.
- KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : Quel impact sur la rentabilité De la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017
- Marzouk Salah Eddine, problème de dimensionnement de lot de livraison : application ou cas ou d'une chaîne logistique, thèse pour l'obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de Belfort, année 2007.
- Mr DERROUCHE Med EL AMINE, (2017), Les contraintes à l'optimisation de la chaîne Logistique internationale. Cas : SPA FLECHE BLEUE ALGERIENNE, mémoire fin d'études, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

### **Wéborgaphie :**

- <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international> consulté le 12/04/2024 à 23h
- <http://w.w.w.pfeda.univ-lille1.fr> .
- <http://www.acharkaoui.com/la-logistique/histoirelogistique/>.
- <https://waresito.com/blog/histoire-de-la-logistique-contexte-origine-et-evolution/>.
- <https://www.amalo-recrutement.fr/blog/quels-sont-les-differents-types-de-logistique/>.
- <https://www.apsparis.org>.
- <https://comprendrelarecherche.github.io>.

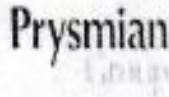
# *Annexes*

<b>N</b>	<b>ANNEXES</b>	<b>PAGE</b>
<b>1</b>	<b>PAKING LISTE</b>	<b>84</b>
<b>2</b>	<b>CERTIFICAT DE CONFIRMITE</b>	<b>85</b>
<b>3</b>	<b>AVIS D'ARRIVER</b>	<b>86</b>
<b>4</b>	<b>QUITTANCE DOUANIREE</b>	<b>87</b>
<b>5</b>	<b>EUR01</b>	<b>88</b>
<b>6</b>	<b>FACTEUR D'ECHANGE</b>	<b>89</b>
<b>7</b>	<b>FACTEUR TRANSITAIRE</b>	<b>90</b>

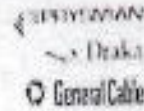
**Source :** Document de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES







A whole e2 : certificate confirmée.



### CONFORMITY CERTIFICATE

<b>To:</b> SARL NORD AFRIQUE CABLES 02 RUE ALI DAHOU EL MAGHARIA HUSSEIN DAY 16808 ALGER ALGERIA N° NUMBER 11		<b>Manufacturer:</b> DRAGA COMTEC FRANCE SAS 2 Allée Hendrik Lorentz Parc de la Haute Maison FRANCE E chont@maclucio@prysmiangroup.com
<b>Means of transport:</b> By SEA		<b>Country of origin of goods:</b> Portugal
<b>Invoices no.:</b>		<b>Date of invoice:</b> 14/12/2023
<b>Amount of invoices:</b>		<b>Currency:</b> EUR
Product Codes	Quantity km.	Description of the goods
	968.5	
CABLE RESEAU AS PER PROFORMA INVOICE NR: SALES TERMS: CFR ALGER PORT		

WE, AS PRODUCER'S LABORATORY OF GENERAL CABLE CELCAT, HEREBY DECLARE UNDER OUR OWN RESPONSIBILITY THAT, SUBJECT TO EXCEPTIONS OR CONCESSIONS LISTED HEREAFTER, THE ABOVE MENTIONED GOODS ARE MANUFACTURED IN COMMUNAUTE EUROPEENNE AND SATISFY THE REQUIREMENT OF THE STANDARDS AND OTHER NORMATIVE DOCUMENTS APPLICABLE FOR THE GOODS TO BE EXPORTED TO THE PEOPLE'S REPUBLIC OF ALGERIA.

France, 14/12/2023





# MED AGENSEA SPA

Au capital de ... Agrément N° ...  
ADRESSE: Zone Industrielle de Rouba, Voie C, Alger  
Tel : ...  
site web : ...

Annexe 3  
Avis  
d'arrivée

Agence d'Alger

## AVIS D'ARRIVEE

ALGER 23/01/2024

Escale :	Navire :	Date Arrivage	23/01/2024 21:30:00
Connaissement	Armateur	Lieu de Livraison	ALGER PORT
Code	Provenance	Qual :	Gros :
	/ITALY		

**DESTINATAIRE** SARL NOUVEAU AFRIQUE CABLES  
02 RUE ALI DAHOU EL MAGHARIA,  
HUSSEIN DAY 16008 ALGER - ALGERIA

Port de Chargement : ... /ITALY

Cher client,

Nous avons l'honneur de vous informer que vous êtes destinataire de la marchandise suivante :

Article	Designation	Poids	Qt	Nb Coils	Nb Tos	Tare
	CABLES RESEUX HS CODE:					

<b>TOTAUX</b>			
<b>FRET DEVISE</b>	<b>FRET DA</b>	<b>FRAIS</b>	
<b>MONTANT SOUMIS TVA</b>	<b>TVA</b>	<b>TOTAL FACTURE</b>	
<b>REGLEMENT CHEQUE</b>			

Arrêté le présent Avis à la somme de :

### AVANCE SUR RESTANTES / DOMMAGES EVENTUELS:

MEDLOG  
La fact payable à destination et les surcoûts en espèces doivent être payés par virement à notre compte.  
Les conteneurs et/ou cartons doivent être signalés avant leurs enlèvements du port, du dépôt sous douane ou du port sec.  
La restitution des conteneurs vides se fait au port.  
Les dommages aux conteneurs vides restitués sont à la charge du client.  
MED AGENSEA n'est pas tenue par l'obligation d'assurer sa clientèle de l'arrivée de ses marchandises.  
Frais de suivi logistique ... après le délai de 90 jours.

GROUP

Annexe 01<sup>o</sup> quittance douane

**DOUANE ALGERIENNE**

**QUITTANCE**

Bureau: \_\_\_\_\_

Partie Versante / Bénéficiaire: \_\_\_\_\_


Mode de Paiement: \_\_\_\_\_

Partie Versante / Bénéficiaire: P.C. ALBA TRANSIT INTERNA

Mode de Paiement: C.VANCEL 28/01/2024

Droits et Taxes		Autres recouvrements et opérations diverses	
Code	Montant	Code	Montant
T.C.S.		D.U.	
T.V.A.		R.S.	
		R.G.	
		T.E.L.	
<b>Total</b>		<b>Total</b>	

Montant Total en Lettres: \_\_\_\_\_

CACHET: 

CERTIFICADO DE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS

Annexe 05: EIRK 1 one

1. Exportador (nome, endereço completo, país): EUR. 1 N.º A 2978 Consultar as notas do verso antes de preencher e imprimir	
2. Certificado utilizado nos territórios preferenciais entre: PORTUGAL e ALGER - ALGERIE (Indicar os países, grupo de países ou territórios em ordem)	
3. Destinatário (nome, endereço completo, país) (indicação facultativa): SARL NORD AFRIQUE CARTES 22 RUE ALI DAHOU EL MADHARIA MUSTEN DAY 13005 ALGER, ALGERIA	4. País, grupo de países ou território de onde as mercadorias são consideradas originárias: PORTUGAL
	5. País, grupo de países ou território de destino: ALGER - ALGERIE
6. Informações relativas ao transporte (indicação facultativa):	7. Observações:
B. Número da ordem, marcas, números, quantidade e natureza dos volumes (1); designação das mercadorias: 160 COLIS CABLES RESEAUX SELON PROFORMA Nº DU 17/12/2023 ORIGIN AND PROVENANCE OF GOODS: PORTUGAL DEPARTURE: ARRIVAL: INCOTERMS: POID NET TOTAL	
8. Peso bruto (kg) ou outra medida (l, m <sup>3</sup> , etc.):	10. Facturas (indicação facultativa):
11. VISTO DA ALFÂNDEGA: Declaração certificada confirma Documento de exportação (2): Modelo de Estância aduaneira País ou território de emissão: Data:	
12. DECLARAÇÃO DO EXPORTADOR: Eu, abaixo assinado, declaro que as mercadorias acima mencionadas estão em as condições requeridas para a obtenção do presente certificado.	

(1) Para as mercadorias não embaladas, indicar o número de objectos ou o número de unidades.  
 (2) Para as mercadorias embaladas, indicar o número de objectos ou o número de unidades.



Annexe 06: factures échange



# Entreprise Portuaire d'Alger مؤسسه ميناء الجزائر

Siège Social : ...  
Site Internet : ... Email : ...




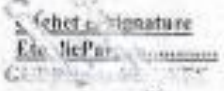
## FACTURE AU COMPTANT

**FACTURE N°:** D.Ctr I 0003378/24 **DOIT** Client MOHA Transit International  
 N° de Compte : SARL NORD AFRIQUE CABLES  
 Date: 30/01/2024 Adresse: 02 RUE MOHAMED BELOUZDED ALGER  
 Mode de Paiement: CHEQUE R.C.N: ...  
 Tél; Fax; Mail: ...

Escale: ... Navire: ... Date Arrivée: 22/01/2024  
N° BL: ... N° BON: L-1864277 Date Solde: 30/01/2024

Code Prestation	Libellé de Prestations	Quantité	Unité	P.U	Montant
	CONT 20P 1 A 3 IMPORT	1	3		
	CONT 40P 1 A 3 IMPORT	3	3		
	CONT 20P 4 A 15 IMPORT	1	6		
	CONT 40P 4 A 15 IMPORT	3	6		
	ACCONAGE CONTENEUR DE 20P	1	9		
	ACCONAGE CONTENEUR DE 40P	3	9		
	GARDIENNAGE CONTENEUR 01 A 10/10	4	9		
	HEURE POINTEUR OUVRABLE	1	1		
	Visite et Transferts Conteneur 20P	1	1		
	Visite et Transferts Conteneur 40P	3	1		
	SCANNER 20P	1	1		
	SCANNER 40P	3	1		
	SCHELLE DES CONTENEURS	4	1		
	ACCES CAMION	4			
	CHARGT. OU DECHARGT. CTN 20P ALG	1			
	CHARGT. OU DECHARGT. CTN 40P ALG	3			

Entreprise Portuaire d'Alger

<b>Arrêté la présente facture à la somme de :</b> Deux Cent Quarante Sept Mille Vingt Six Dinars et Quatre Vingt Dix-Huit Centimes	<b>Frais Impression</b>	
	<b>TOTAL HT</b>	
Le caissier  certifier Conforme Chef de Poste 	<b>TVA</b>	
	<b>TIMBRE</b>	
	<b>TOTAL TTC</b>	

La validité de la présente facture est réservée dans les 15 jours. Toute réclamation doit intervenir dans un délai maximum de 15 jours après réception de cette facture.

*Annexe : Facteur transitaine*

**MOHA TRANSIT INTERNATIONAL -- Commissionnaire en Douanes**

-- Fax : --

**FACTURE**

Le: 31/01/2024

N. R. Commerce : N° N° Client : **SARL WORD AFRIC CABLES**  
 N° de Dossier : N° N° Adresse : **82 RUE ALI DAHOU**  
 N° de Déclaration : N° N° Date : **23/01/2024** Fournisseur : **PRYSMAN GROUP / FRANCE**  
 N° De Quittance : N° N° Nbre de Colis : **1** Gros Article

INTITULE	DEBOURS	TRANSIT	Observations
Delivres à l'agence Cie Maritime			
Honor. d'agence en douane			
Constitution dossier			
Frais de Dossier			
Rescousse IC Vite			
Lavage Clark			
Transport			
Minuterie			
Mission, déplacement, nuitée			
Frais Intervention Visite			
Frais et Frais			
Scanner			
Presque			
Smartcards			
Transfer Phys Visite			
Frais et frais expertise			
Frais et frais. Charge			
Clark Visite			
T.L.L.			
Pénalités Douanières			
1) Obligation Cautionnée			
Visite DCP			
Main Levée			
Ment et tout droit de taxes			
Caractéristiques Droits et Taxes			
Marcation au déchargement			
Compte visite à la sortie			
Documentation			
Droits livraison			
<i>Montants Avancés :</i>			
<i>Total Avancé :</i>			
<i>Observation</i>			
Honoraires HT			
Tva 0,00%			
Mt Avance			
Mt débours débu			
Honoraires TTC			
Total			
Honor			
Mont à Payer			



Sauf erreur ou omission

02, Rue Mohamed Belouafida

# *Table des matières*

## Table des matières

<b>Remerciements</b> .....	<b>II</b>
<b>Dédicace</b> .....	<b>III</b>
<b>Liste des abréviations</b> .....	<b>IV</b>
<b>Liste des tableaux, des figures et annexes</b> .....	<b>V</b>
<b>Sommaire</b> .....	<b>VI</b>
<b>Introduction générale</b> .....	<b>1</b>
<b>Chapitre I : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique à l'international</b> .....	<b>3</b>
Introduction .....	3
Section 01 : Historique et évolution de la logistique et de la chaîne logistique .....	4
1.1. Aperçu historique sur l'évolution de la logistique .....	4
1.1.1. Origines anciennes .....	4
1.1.2. Evolution des activités logistiques au sein du génie militaire .....	5
1.1.3. Apparition de la logistique moderne .....	5
1.2. Définition du concept de la logistique .....	6
1.3. Les différents types de la logistique .....	8
1.3.1. La logistique d'approvisionnement .....	8
1.3.2. La logistique de production .....	8
1.3.3. La logistique militaire .....	9
1.3.4. La logistique inverse .....	10
1.3.5. La logistique de soutien .....	10
1.4. Le rôle de la logistique .....	11
1.5. Les enjeux de la chaîne logistique .....	11
1.5.1. Les prix / les coûts .....	11
1.5.2. La qualité des produits .....	12
1.5.3. Le délai de distribution .....	12
1.5.4. La flexibilité .....	12
Conclusion .....	13
Section 02 : Présentation de la chaîne logistique internationale .....	14

1.	La définition de la chaîne logistique internationale .....	14
2.	Les missions de la chaîne logistique internationale .....	15
3.	Les éléments de la chaîne logistique internationale .....	15
3.1.	Le processus de la chaîne logistique.....	15
3.2.	Le réseau de la chaîne logistique.....	16
4.	Les acteurs de la chaîne logistique internationale .....	17
4.1.	Les acteurs inter organisationnels .....	17
4.2.	Les acteurs secondaires .....	19
5.	Les fonctions de la chaîne logistique.....	20
5.1.	Le système d’approvisionnement .....	20
5.2.	Le système de production .....	21
5.3.	Le système de Stock .....	21
5.4.	Le système de distribution.....	22
6.	Les flux de la chaîne logistique internationale .....	23
6.1.	Le flux d’information .....	23
6.2.	Le flux physique .....	24
6.3.	Le flux financier .....	24
7.	Les défis de la chaîne logistique internationale .....	25
	Conclusion.....	27
	<b>Chapitre II : Le commerce international et la procédure d’importation ..</b>	<b>28</b>
	Introduction .....	28
	Section 01 : Les notions de base de commerce international.....	29
1.	La définition du commerce international .....	29
1.1.	Emergence du commerce international .....	30
1.1.1.	Des échanges limités jusqu’au XVIIIe siècle.....	30
1.1.2.	Naissance du commerce international .....	30
1.1.3.	Le protectionnisme du commerce au début du XIXe siècle.....	30
1.1.4.	Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle.....	31
1.1.5.	Développement du commerce international .....	31
1.2.	L’évolution du commerce extérieur en Algérie.....	32
1.3.	Les théories du commerce international.....	33
1.3.1.	Les théories traditionnelles du commerce international.....	34
1.3.1.1.	Les théories classiques.....	34

1.3.1.2.	Les théories néoclassiques de l'échange international .....	35
1.3.2.	Les nouvelles théories de commerce international.....	36
1.6.	Les caractéristiques de commerce international.....	38
	Conclusion.....	40
	Section 02 : La procédure d'importation.....	41
<b>1.</b>	<b>Les incoterms .....</b>	<b>41</b>
1.1.	Définition de l'incoterm .....	41
1.2.	Rôles des Incoterms.....	41
1.3.	Choix de l'incoterms .....	42
1.4.	Le classement des Incoterms .....	42
1.5.	Les modifications avec les Incoterms 2020 .....	43
<b>2.</b>	<b>Les instruments et les techniques de paiement dans le cadre d'une opération d'importation</b> .....	<b>44</b>
2.1.	Encaissement simple .....	44
2.2.	L'encaissement documentaire .....	45
2.2.1.	La remise documentaire .....	45
2.2.1.1.	Les Types de remises documentaires .....	45
2.2.1.2.	Les intervenants dans la remise documentaire .....	46
2.2.1.3.	Les avantages et les inconvénients .....	47
2.2.2.	Crédit documentaire .....	47
2.2.2.1.	Les types d'un crédit documentaire.....	47
2.2.2.2.	Les intervenants .....	48
2.2.2.3.	Les avantages et les inconvénients .....	48
2.2.3.	La lettre de crédit stand-by .....	49
2.2.3.1.	La mise en place d'une lettre de crédit stand-by .....	49
2.2.3.2.	Les formes .....	50
2.2.3.3.	Les avantages et les inconvénients .....	50
3.2.	Les procédures d'importations et le de dédouanement d'une marchandise .....	51
3.2.1.	Avant d'importer .....	51
1.	Informations préliminaires sur la législation et la réglementation .....	51
2.	Identification de la marchandise à importer .....	51
3.	Sélectionner un ou plusieurs fournisseurs .....	51
3.2.2.	Au cours de l'importation .....	52

1.	Production et/ou vérification de la documentation .....	52
2.	Choix du moyen de paiement .....	52
3.	Organisation du transport .....	52
	Conclusion .....	53
	Conclusion .....	54
	<b>Chapitre III : Etude d'une opération d'importation au sein de SARL NORD AFRIQUE CABLES.....</b>	<b>55</b>
	Introduction .....	55
	Section 1 : Présentation de l'entreprise d'accueil «SARL NORD AFRIQUE CABLES», et Présentation du cadre méthodologique .....	56
I.	Présentation de l'entreprise d'accueil «SARL NORD AFRIQUE CABLES» .....	56
1.	Présentation de SARL NORD AFRIQUE CABLES .....	56
2.	L'organisation et la situation géographique de la SARL NORD AFRIQUE CABLES .....	56
2.1.	L'organisation .....	56
2.2.	Organigramme de SARL NORD AFRIQUE CABLES .....	56
3.	les activités et les missions de SARL NORD AFRIQUE CABLES .....	57
3.1.	Activités .....	57
3.2.	Les missions de SARL NORD AFRIQUE CABLES .....	57
3.3.	Les Objectifs De SARL NORD AFRIQUE CABLES .....	57
II.	Présentation du cadre méthodologique .....	58
1.	Approche de la recherche.....	58
1.1	Etude qualitative .....	58
1.2	Etude quantitative .....	58
1.3.	Méthode Mixte.....	58
1.4.	La comparaison entre les approches quantitative et qualitative .....	59
1.5.	Choix de l'approche .....	60
2.	La stratégie de la recherche.....	60
3.	Justification du choix de l'entreprise « SARL NORD AFRIQUE CABLES » .....	61
4.	Objectif de l'étude empirique .....	61
5.	La collecte des données .....	61
5.1.	Construction de notre guide d'entretien .....	61
5.2.	Consultation de documents : .....	62

6.	Analyse des données issues de l'entretien .....	62
6.1.	Méthode d'analyse .....	62
6.2.	Les avantages de la méthode d'analyse de contenu .....	62
	Conclusion .....	64
	Section 2: Analyse et discussion des résultats .....	65
1.	Analyse du résultat et des données de l'entretien .....	65
1.1.	Partie 01 : Connaître l'entreprise « SARL NORD AFRIQUE CABLES » .....	65
1.2.	Partie 02 : Connaître la procédure d'importation de SARL NORD AFRIQUE CABLES.....	66
1.3.	Partie 03 : Connaître le moyen de paiement le plus utilisé par SARL NORD AFRIQUE CABLES .....	68
2.	Etude d'une opération d'importation au sein de SARL NORD AFRIQUE CABLES	68
2.1.	Les étapes d'une opération d'importation de la marchandise .....	68
2.1.1.	Le mode de consultation .....	68
2.1.2.	Réception des offres .....	69
2.1.3.	Ouverture des offres .....	69
2.1.4.	Évaluation de l'offre .....	69
2.1.5.	Confirmation de l'offre.....	69
2.2.	Expression du besoin .....	69
2.3.	La domiciliation.....	69
2.4.	Dédouanement Des Marchandises .....	70
2.4.1.	Expédition des marchandises .....	70
2.4.2.	Dédouanement des marchandises .....	70
2.5.	Livraison et stock de la marchandise .....	71
2.6.	Etablissement de la commande de paiement .....	71
3.	« Les étapes de réalisation D'une opération D'importation De Marchandise au sein de SARL NORD AFRIQUE CABLES.....	71
1.	Détermination des besoins sous la charge du gestionnaire des stocks.....	71
2.	Lancement de consultations/ des appels d'offre internationaux .....	71
3.	Réception des offres (réponses des fournisseurs étrangers) .....	74
4.	Passation de la demande .....	74
5.	Domiciliation bancaire .....	75

6. Le dédouanement de la marchandise.....	76
7. Réception et Stock des matières importées .....	76
8. Paiement du fournisseur étranger .....	76
Conclusion.....	77
Conclusion.....	78
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>79</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>82</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>84</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>91</b>
<b>Résumé.....</b>	<b>97</b>

## Résumé

La chaîne logistique internationale est un vaste domaine qui se définit par la gestion et la coordination des activités d'importation et d'exportation. Elle organise les échanges par transports transfrontaliers en pratiquant l'ensemble des méthodes de logistique connues. L'objectif ultime de la logistique internationale est de se consacrer à la gestion des flux de marchandises par l'acheminement de celles-ci, depuis le lieu de départ jusqu'à la destination final.

Cette étude vise à comprendre et à apprendre les étapes de l'opération d'importation de marchandises au sein de l'entreprise SARL NORD AFRIQUE CABLES, en utilisant une approche méthodologique et un cas pratique pour acquérir une compréhension approfondie de la chaîne logistique internationale.

**Mots clés :** la logistique, la chaîne logistique internationale, le commerce international, procédure d'importation, la mondialisation.

## Abstract

International Logistics is a vast field that defines the management and coordination of importation and exportation activities. It organizes cross-border exchanges by applying all known logistics methods. The ultimate goal of international logistics is to manage merchandise flows by transporting them from the starting point to the final destination.

This study aims to understand and learn the steps of merchandise importation operations within SARL NORD AFRIQUE CABLES, using a methodological approach and a case study to gain a deep understanding of international logistics.

**Keywords:** logistics, international logistics, international trade, importation procedure, globalization