

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
Et des Sciences de Gestion
Département des *sciences commerciales*



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en science commerciales

Option : Finance et commerce international

Thème

LES PROCEDURES D'IMPORTATION CAS : ENIEM UNITE FROID Oued Aissi Tizi-Ouzou.

Présenté par :
BOUBRIT Imene.
AOUS Yasmina.

Proposé et dirigé par :
Mr :ABIDI Mohammed.

Devant les membres du jury :

Président : OUALIKEN Selim ,Professeur à UMMTO
Examinatrice : LOUGGAR Rosa, MAA à UMMTO
Rapporteur : ABIDI Mohammed , MCB à UMMTO

 **Promotion 2017/2018** 

REMERCIEMENTS

Nous remercions d'abord le bon Dieu qui nous a donné le courage et la volonté pour réaliser ce travail durant toute cette période.

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à tous ceux qui ont contribué de près et de loin à l'élaboration de ce mémoire

Nous citons tout d'abord notre promoteur Mr ABIDI Mohamed

Nous tenons également à remercions le personnel du service transit unité froid en particulier MR BELGACEM Karim, qui nous a pris en charge tout au long de notre stage pratique.

Nous remercions également les membres de jury pour l'honneur d'accepter d'examiner et d'évaluer notre travail.



Dédicaces

Je dédie ce travail

À mes très chers parents

À mes très chers frères Mohamed et Ibrahim

À toute ma famille

À mes chers amis

Imene

Sommaire

Introduction générale	1
------------------------------------	----------

Chapitre I : le financement à l'international

Introduction	3
Section 1 : Les techniques de paiement à l'international.....	4
Section2 : Les instruments de paiement	13
Section3 : Les risques et garanties inhérents aux opérations du commerce international	21
Conclusion	27

Chapitre II : La logistique à l'international

Introduction	29
Section 1 : Les incoterms	29
Section 2 : Le mode de transport à l'international.....	32
Section3 : L'assurance transport de marchandise.....	37
Conclusion	42

Chapitre III : L'opération de dédouanement

Introduction	43
Section1 : Généralités sur la douane.....	44
Section2 : Les procédures de dédouanement	47
Section3 : Le dédouanement de la marchandise.....	49
Conclusion	53

Chapitre IV : Cas pratique

Introduction.....	54
Séction1 : Historique et situation géographique de l'entreprise ENIEM	55
Séction2 : Les objectifs et les missions principales de l'ENIEM.....	62

Section 3 : La procédure d'importation de peinture en poudre par l'unité froide ENIEM, Oued Aissi Tizi-Ouzou.....	63
Conclusion	72
Conclusion générale	73

Liste des abréviations

ENIEM : Entreprise Nationale des industries de l'Électroménages

LCSB : Lettre de crédit stand-by

RUU : Règles et usances uniformes

SWIST : Society For worldwi de Interbank Financial Télécommunication

ISN : Identification séquentiel number

OSN : OUR sèquentiel number

L'IBAN : International Bank Account Number

FAP : Franc d'avaries particulières

CNRC : Centre National du registre de commerce

DCD : La direction des contrôles et des prix

CAF : Comptoirs et armoires frigorifiques

CAM : Complexe d'appareils ménagers

CAS : Centre d'Activité stratégique

DAI : La demande d'achat interne

SAA : La société nationale d'assurance

BEA : LA Banque extérieur d'Algérie

BNA : La Banque National d'Algérie

TCO : Le tableau comparatif d'offre

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international tend vers la globalisation qui fait que la circulation transfrontière des marchandises et des facteurs de production entre plusieurs pays du monde, devient de plus en plus libre, ceci est considéré comme une source de prospérité pour les nations. Ce phénomène se traduit par l'aspect d'importation et d'exportation qui peuvent constituer un véritable vecteur de développement et de croissance.

Ainsi, les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont acheminés, commandés et vendus par voie aérienne, maritime et terrestre partant des lieux de production jusqu'aux marchés de consommation.

Pour ce faire, ces opérations font appel, la plupart du temps, à des intermédiaires qui prennent en charge toutes les procédures et opérations nécessaires pour que les marchandises puissent atteindre leur destination.

Parmi ces intermédiaires, on trouve le transitaire qui est une personne physique ou morale mandatée par l'expéditeur ou le destinataire d'une marchandise qui doit subir plusieurs transports successifs. Sa mission est d'organiser la liaison entre les différents transporteurs et d'assurer ainsi la continuité du transport, ainsi que toutes les opérations administratives, réglementation douanières, gestion administrative et financière...etc.

Afin d'avoir un bon déroulement des échanges commerciaux, les Etats mettent en place des mécanismes et des organismes pour mieux gérer et contrôler les transactions, cela avec une présence d'une multitude de textes juridiques dont des conventions internationales bilatérales et multilatérales, des lois, des ordonnances, des décrets, des décisions, des règlements...etc. Parmi les institutions qui interviennent dans ces échanges et qui jouent un rôle primordial pour le respect de ces textes juridiques, on trouve la douane qui peut être perçue comme une administration qui organise et surveille la perception des droits d'importation et d'exportation des marchandises ; ainsi, elle dispose d'un système de surveillance et de taxation du commerce international.

Introduction générale

Concernant l'Algérie, l'évolution du commerce mondial a marqué son passage du système socialiste vers l'économie de marché dès les années 90, cela avec l'adoption de lois et règlements qui favorisent l'implantation d'entreprises, facilitant l'entrée et la sortie du monde des affaires, et assurent toutes la sécurité nécessaire aux transactions économiques et financières.

Effectivement, le commerce international qui comporte les importations et les exportations est soumis à des procédures techniques que l'on retrouve dans tous les pays du monde. Les principales procédures d'importation se résument aux crédits documentaires, la remise documentaire, la lettre de crédit stand-by etc.....

Parmi les entreprises Algériennes qui recourent à l'importation, nous avons l'ENIEM. En effet, celle-ci a du importé de la peinture en poudre, en vue de satisfaire sa fonction d'approvisionnement. Ce qui nous a conduits à poser la problématique suivante :

Quelles sont les procédures techniques adoptées par les entreprises dans le commerce international, notamment lors d'une importation ou exportation, d'une marchandise ?

En vue de répondre à notre problématique, nous avons articulé le travail de recherche en quatre chapitres. Le premier chapitre intitulé le financement à l'international qui comprend, les techniques de paiement à l'international, les instruments de paiement, et les risques et garantie des opérations du commerce international.

Le deuxième chapitre porte sur la logistique à l'international qui comprend, les incoterms, le mode de transport à l'international, l'assurance transport de marchandise. Concernant le troisième chapitre porte sur l'opération de dédouanement qui expose des généralités sur la douane, les procédures de dédouanement, et celles de la marchandise. Enfin le quatrième chapitre intitulé la pratique du commerce international au sein de l'ENIEM, incluant la présentation de l'ENIEM, et les procédures de l'importation à l'ENIEM.

*Chapitre 7 : le financement à
l'international*

Introduction

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement et règlement à l'international mais lorsqu'on est amené à choisir entre plusieurs instruments et techniques de paiements, il faut toujours avoir à l'esprit, outre des éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils vous procurent, les usages et réglementations dans le pays vers lequel vous exportez.

En effet, il se peut très bien que dans certains pays, des instruments de paiement n'aient pas le caractère contraignant qu'ils peuvent avoir dans le pays. En outre, l'emploi du client étranger, selon qu'il réside dans tel ou tel pays.

Chapitre I : le financement à l'international

Section 1 : Les techniques de paiement à l'international

La technique de paiement est une procédure de recouvrement permettant de collecter avec plus ou moins de sûreté instruments de paiement.

Il existe deux familles de techniques de paiement ,

1-1-L'encaissement simple (open account) : les conditions de paiement stipulent que la marchandise est payable à l'expédition ou à une échéance donnée.

1-2-L'encaissement documentaire : documents représentatifs de la marchandise contre paiement. Les documents transitent par les banques qui les contrôlent uniquement dans le cas du crédit documentaire.¹

Dès qu'on identifie un risque de non-paiement sur l'acheteur ou sur le pays de l'acheteur (risque pays)

Les techniques documentaires prennent le pas + sur les techniques d'encaissement simple.

Trois (03) techniques documentaires sont envisageables.

-la remise documentaire.

-le crédit documentaire.

-la lettre de crédit stand-by.

1-2-1 La remise documentaire : est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur.

Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes.

¹ G. le Grand et H. Martini.(le petit export) ;Dunod , Paris 2009/10.P35 et 36.

Chapitre I : le financement à l'international

1-2-1-1 Les types de la remise documentaire : il Ya deux types de remise documentaire, à savoir.

- Banque, chargée de l'encaissement ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat.

- **Remise documentaire contre acceptation (D A) :** il s'agit des remises dont 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 échéance ultérieure.

1-2-1-2- Les intervenants : cette technique fait intervenir généralement quatre parties

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

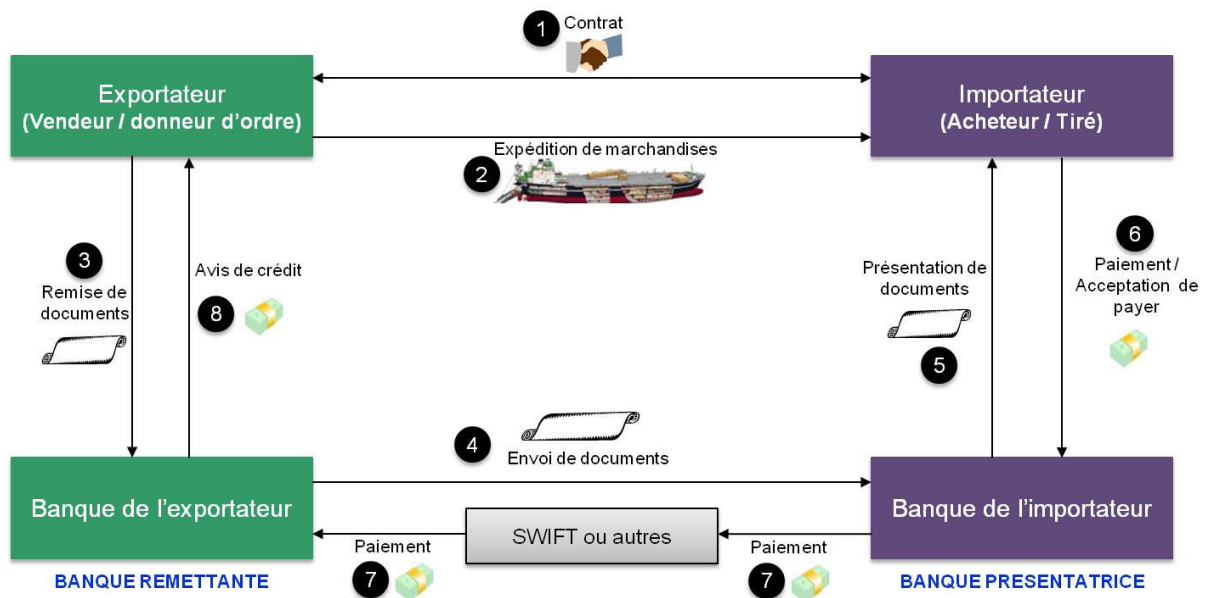
-**Banque présentatrice :** c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire DP et DA.

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

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

Chapitre I : le financement à l'international

Schéma 1 : déroulement d'une remise documentaire



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

1-2-1-3-Avantages et inconvénients

Les avantages :

1. 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.
2. La procédure est plus souple que le crédit documentaire.
3. Moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
4. Le cout bancaire est minime.

Les inconvénients :

1. Risque de non-levée des documents.
2. Risque de marchandage du fait de l'acheteur.
3. Risque de fabrication.

1-2-2 Crédit documentaire

Le crédit documentaire est (une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui réglé, pour vu qu'il prouve que les prestations ou services ont été accomplis)

Chapitre I : le financement à l'international

Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (**le bénéficiaire**), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (**le donneur d'ordre**).

L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé.

Schéma 2 : degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire



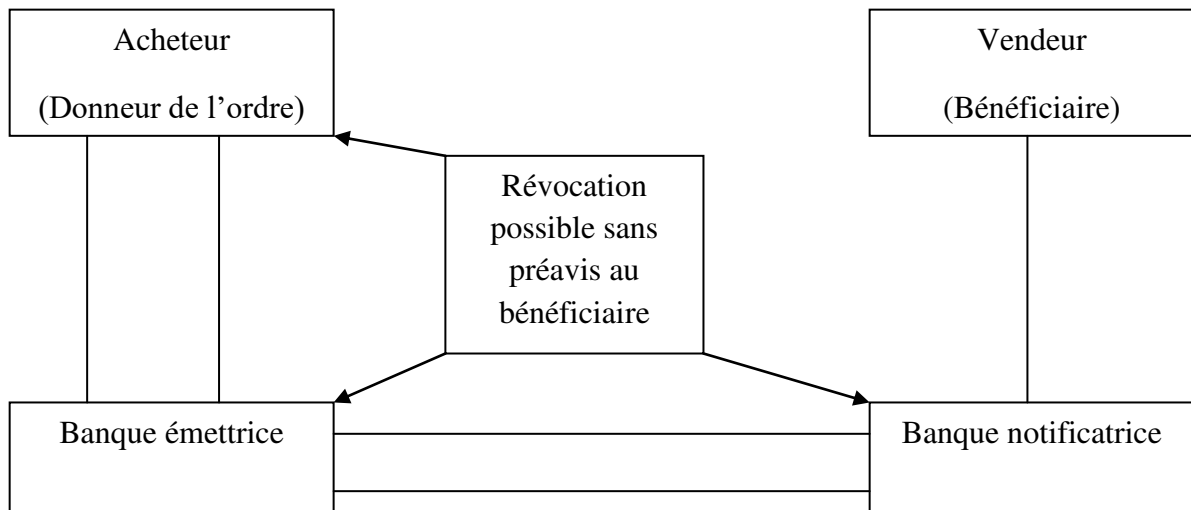
Source : <http://commerce-equitable.over-blog.org/article-2194983.html>

1-2-2-1-Les types de Credoc : il existe trois (03) type de Credoc à savoir

- **Le Credoc révocable** : (ne s'utilise plus) il peut être modifié annuler sans avis préalable au bénéficiaire. À tout moment, l'acheteur peut revenir sur sa décision et rompre le contrat.

Chapitre I : le financement à l'international

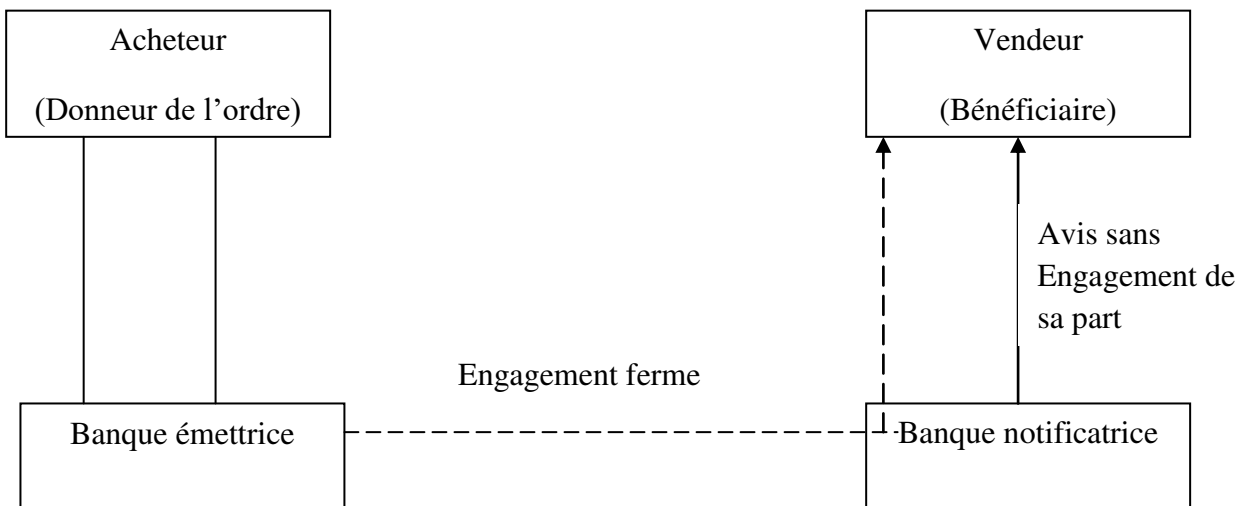
Schéma 3 : le crédit documentaire révocable



Source : LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

- **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.

Schéma 4 : le crédit documentaire irrévocable

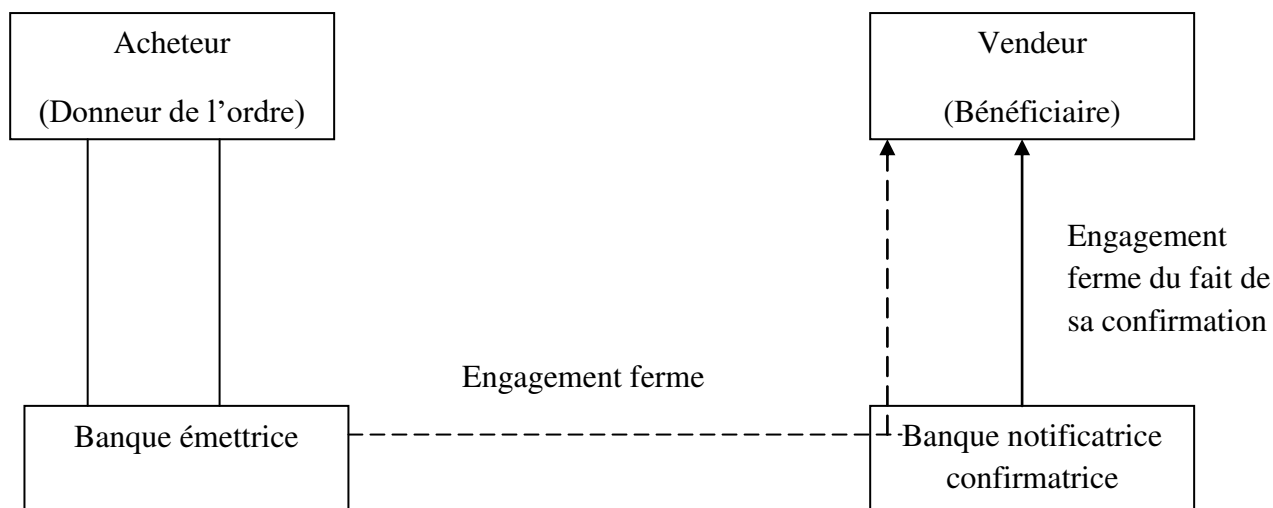


Source : LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

Chapitre I : le financement à l'international

- **Le Credoc irrécouvrable et confirmé** : il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale, qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer.

Schéma 5 : le crédit documentaire irrévocable confirmé



Source : LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

1-2-2-2-Les intervenants :

- **Donneur d'ordre** : donne à sa banque des instructions d'ouvertures du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

- **Banque émettrice** : émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

- **Banque notificatrice** : banque correspondante de la banque émettrice dans

- Le pays du vendeur. Notifie au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa valeur.

- **Bénéficiaire** : le vendeur est le bénéficiaire de l'engagement bancaire d'être payé.

- **Banque confirmant** : ajoute son engagement irrécouvrable de payer à celui de la banque émettrice. Elle peut être la banque modificatrice ou une autre banque de préférence indépendante du risque. Pays d'acheteur.

- **Banque de remboursement** : banque sur laquelle les fonds vont être prélevés pour payer le crédit.

Chapitre I : le financement à l'international

- Banque désignée réalise une opération telle que le paiement, l'escompte, le transfert, les notifications du texte du crédit.

1-2-2-3- Les avantages et les inconvénients :

• Les avantages :

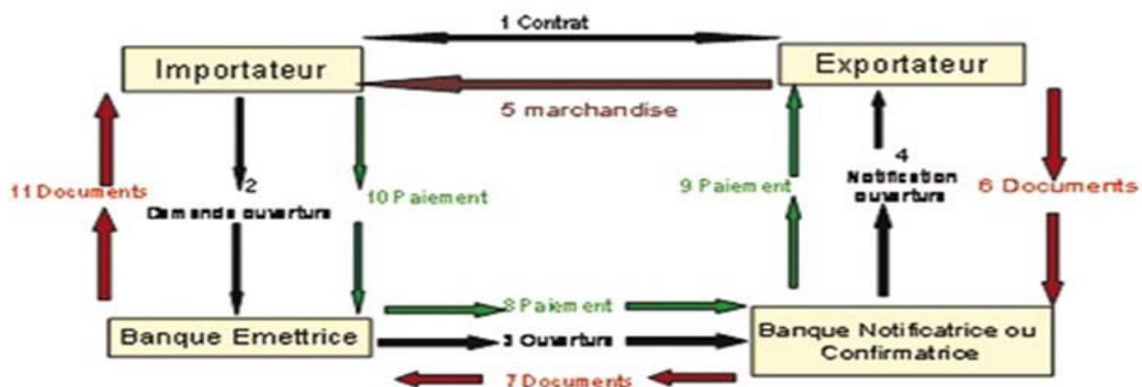
- Le crédit documentaire est une confirmation de commande.
- Le crédit documentaire est un contrat financier.
- Le crédit documentaire est un engagement bancaire.
- Garantie de paiement (conditionnel) surtout si le Credoc est confirmé.

• Les inconvénients :

- lourdeur administrative.
- Risque de réserves documentaire.

Schéma 6 : Déroulement du crédit documentaire

Circuit d'une opération de crédit documentaire



Source : www.interex.fr/pdf/viter_irregularite.pdf.

1-2-3-La lettre de crédit stand-by : engagement de paiement irrécouvrable mais conditionnel donné par la banque émettrice en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations (dans le cas présent obligatoire de paiement). Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat et de la marchandise. Garantie bancaire, visant à protéger le bénéficiaire, elle n'a pas vocation à être réalisée.

Chapitre I : le financement à l'international

Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance, sous schéma est similaire à celui de Credoc, elle est soumise au RUU 600 (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires ou plus rarement aux RPIS 98).

La LCSB peut être non confirmée ou confirmée, Notons que la LCSB peut aussi être utilisée comme garantie de marché.

Les documents requis dans une lettre de crédit stand-by sont souvent en nombre limité.

1. Une déclaration du bénéficiaire (le fournisseur étranger) attestant le non-paiement de l'importateur et certifiant avoir expédié la marchandise (ce document est toujours exigé).
2. Copie de facture impayée ou relevé de factures.
3. Copie de document de transport.
4. Tout autre document tel copie certificat SGS, copie certificat de qualité.

1-2-3-1- Les avantages et les inconvénients :

- **Les avantages :**

- Plus de souplesse pour modifier la commande.
- Coût plus faible à l'usage.
- Réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise.
- Meilleure relation avec son fournisseur.

- **Les inconvénients :**

- Pas opérationnelle avec tous les pays du monde.
- Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat.
- Perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice.

1-2-3-2-Utilité :

Elle peut être émise en garantie

- De prestations de services.
- De remboursement de prêt.
- De garanties sur marché.
- De contre-garantie.

Chapitre I : le financement à l'international

Ces lettres de crédit sont alors appelées Stand-by d'indemnisation.

Elles peuvent être émises en faveur de vendeur ou d'une banque pour

- Des opérations commerciales.
- Le paiement de remises documentaire.

Elles sont appelées dans ce cas Stand-by de paiement.²

1-2-3-3-Mise en place

La banque émettrice de la lettre de crédit stand-by peut refuser de l'émettre si elle juge que son client ne pourra pas en honorer le paiement si cette caution est appelée.

- La banque peut obliger son client à bloquer une certaine partie ou la totalité des fonds correspondants.
- Elle peut demander des garanties en contrepartie (nantissement des marchandises, est.)

1-2-3-4-Forme

Les lettres de stand-by sont transmises par les banques, soit par courrier soit par télex, soit par message Swift.

Elles doivent être irrévocable les lettres de crédits stand-by révocables sont inconcevables, ne présentes aucune garantie.

Elles peuvent être confirmées par une banque établie dans le pays du vendeur de manière à garantir les risques politiques.

Le texte doit clairement contenir les termes suivants :

- Le mot engagement irrévocable.
- Le mot confirmé s'il Ya lieu.
- La date de validité ou d'expiration.
- Les conditions de mise en jeu.
- L'application des règles et usances.

² D. Pierre, Monod ;(moyens et techniques de paiement internationaux) ; Edition ESKA, 4eme édition octobre 2007.

Section2 : Les instruments de paiement

2.1 Le chèque

2.1.1-Définition

Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à pour prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire pour effectuer une transaction.³

2.1.2. Les type de chèques

Trois types de chèques existent : le chèque d'entreprise (ou chèque de société) et le chèque de banque. Leur différence tient dans le fait que l'un ne l'offre pas de garantie sure contre « sauf bonne fin », à savoir que si le chèque n'est pas payer, le compte du bénéficiaire sera débité automatiquement du montant reçu.

Et il existe en général 03 (trois) types de chèque :

2.1.2.1. Le chèque d'entreprise

Le chèque d'entreprise n'offre aucune garantie à l'exportateur, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire. De manière générale, les banques qui reçoivent ce type de chèque ne le règlent qu'après avoir reçu les fonds de la banque de l'importateur.

Cet inconvénient peut être levé par l'apposition d'un visa ou mieux encore, par la certification du chèque.

³[http //droit-de-commerce.blogspot.com/2011/09/1e-cheque-definition.html](http://droit-de-commerce.blogspot.com/2011/09/1e-cheque-definition.html) date de consultation 14mai 16h14

Chapitre I : le financement à l'international

Le visa atteste que la provision existe au moment où le chèque est émis par l'acheteur. Cette provision n'est cependant pas bloquée. La garantie offerte n'est donc pas totale mais momentanée.

La certification, quant à elle, à l'atteste que la provision existe et qu'elle est bloquée profit du vendeur la durée légale présentation du chèque. Le vendeur dispose dans ce cas d'une sécurité.⁴

2.1.2.2. Le chèque de banque

Le chèque de banque est chèque tiré par une banque sur ses propres caisses ou sur une autre banque. Il offre donc une garantie contre commercial. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable).

2.1.2.3. Le chèque « sauf bonne fin »

Par cette technique, l'exportateur dispose des présentations du chèque au guichet de sa banque du montant de celui-ci sur son compte, mais sous réserve de bonne fin. Si le chèque reste impayé par le débiteur, la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

2.1.3-Avantages et inconvénients

Tableau 1 : les avantages et les inconvénients du chèque

Avantage	<ul style="list-style-type: none">• Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement• Le chèque est une pièce juridique qui peut faciliter le recours contre le tiré• Simplicité d'utilisation• Il est très répandu et peu coûteux : <p>Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ; par le mécanisme « sauf bonne fin », le chèque peut constituer un moyen de financement. L'exportateur sera crédité de sa créance dès réception du chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.</p>
	<ul style="list-style-type: none">• L'émission du chèque est laissée à l'initiative de

⁴ Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, conservatoire national des arts et métiers, Paris, Septembre 1996,60 pages.

Chapitre I : le financement à l'international

Inconvénients	<p>l'acheteur ;</p> <ul style="list-style-type: none">• Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque, une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement.• Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;• Le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;• Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié.• La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international.• Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.
----------------------	--

2.2. Le virement bancaire

2.2.1- Définition

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre du débiteur (dans notre cas l'importateur), au profit du créancier (l'exportateur). L'ordre peut être libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères.⁵

2.2.2-Avantages et inconvénients ⁶

Tableau 2 : Avantages et inconvénients du virement bancaire international

Avantages	<ul style="list-style-type: none">• La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.• Le virement est rapide et ne coûte pas cher (entre pays de l'UE, le même prix qu'un virement national) ;• Son utilisation est très facile ;• Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération.
------------------	---

⁵ Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, page130.

⁶ <http://www.sgbs.sn/?p=781> date de consultation 15/09/2015

Chapitre I : le financement à l'international

Inconvénients	<ul style="list-style-type: none">• Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (prépaiement) ;• L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;• Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises. Etant donné sa facilité d'utilisation, le virement est l'instrument de paiement international le plus utilisé.
----------------------	---

2.2.3- Le cout

Les frais et commissions relatifs au virement international se subdivisent en deux parties. La première concerne les frais au profit de la banque qui émit le virement. Ils seront le plus souvent à charge de l'importateur. La deuxième est réclamée par le banquier qui réceptionne le paiement. Cette deuxième partie est supportée par l'importateur ou par l'exportateur, selon les arrangements pris entre eux et la notification faite à la banque qui enverra les fonds.

Les couts se composent principalement d'une commission de change et une commission d'encaissement. Ces deux commissions sont caractérisées par un tarif dégressif, variant en fonction des pays. A cela, il faut ajouter les frais de transmission par SWIFT (si l'entreprise y recourt) qui varient selon la banque, le pays de destination et en fonction de la rapidité demandée (ordre normal ou ordre urgent).

2.3.SWIFT :

Il existe plusieurs types de virements, dont le virement SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Télécommunication). Ce système permet des échanges privés de messages télématiques entre banques adhérentes et une rapidité inégalée à condition que la banque qui envoie les fonds et celle qui les reçoit soient membre du réseau SWIFT.

2.3-1 Définition :

Le réseau Swift est un réseau interbancaire qui offre une palette de services extrêmement diversifiées : transferts de compte à compte, opération sur devises ou sur titres, recouvrement, etc.

Chapitre I : le financement à l'international

Il a été créé en 1977 pour remplacer le télex, jugé trop lent et pas assez fiable, créé à l'origine avec un protocole BSC, il migre en 1991 vers le réseau depuis 2004, il utilise un réseau sur IP, Swift net.

La transmission des informations est chiffrée et les procédures d'authentification sont très strictes, la sécurité assurée par des moyens cryptologiques.

L'intérêt du réseau Swift est d'assurer la non répudiation des échanges : aucun tiers ne peut nier avoir effectué une transaction, Swift réalise l'équivalent d'un acte national sur l'ensemble des transactions effectives et, ce que quelque en soit le montant, ceci naturellement afin d'en protéger les participants, si une banque a payé une autre banque, la banque payeuse exige la garantie du reçu de ce paiement.

Swift garante de l'archivage de tous les reçus, qui sont naturellement décryptés au sien des serveurs d'archivage de Swift.⁷

2.3-2- Les règles de fonctionnement :

Les ordres Swift font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécutés dans les meilleurs délais, les données classiques d'un virement bancaire coordonnées bancaires de l'émetteur et de récepteur, un billet de motif et des zones de services (commission, type de message,) sont rigoureusement codifiées.

2.3.3 Déroulement d'un paiement Swift :

Swift a établi des normes strictes concernant le formatage des messages et leur vérification

Il existe plusieurs formes type, MT100 pour les paiements simples MT101 pour le (requeté transfert) MT 202 pour les paiements des couvertures, MT400 pour les règlements de rééquilibrage de trésorerie entre banque, jusqu'aux MT700 concernant les

⁷ David Eiteman, la gestion et la finance internationale, Edition Pearson Education, paris,page60.

couvertures de crédit documentaires, il existe pour les paiements normaux et les paiements urgents.⁸

2.3.3.1 L'envoi d'un message Swift normal :

La banque renseigne dans son informatique les cadres Swift à travers de champs bien délimités : montant, devise, bénéficiaire, banque de couverture, banque de règlement, après de validation du message par banque, le système Swift va contrôler la conformité du formatage puis délivrer un acquit Swift, ISN (identification séquentiel number) ceci signifie que l'ordre est bien conforme et a été expédié à la banque destin lande.

Alors cet ISN permet notamment à l'acheteur en cas de non réception du paiement par bénéficiaire, de faire la preuve du paiement.

2.3.3.2 L'envoi d'un message Swift urgent :

La procédure est identique à celle décrite ci-dessus, à la différence près que le message sera prioritaire sur le réseau, de plus en plus de l'ISN le réseau Swift reverra un accusé de réception dans les 15 minutes, avec notamment un numéro d'enregistrement de l'écriture au niveau de la première banque destinataire, il s'agit de l'OSN (our séquentiel number).

2.3.4 L'IBAN :

En vue simplifier et d'accélérer le traitement des paiements transfrontaliers, les banques de l'Union Européenne et de quelques autres pays (Islande, Norvège et suisse) ont élaboré un nouveau standard pour les numéros de compte en banque appelé l'IBAN (International Bank Account Number). Ce numéro identifie très précisément le titulaire du compte, sa banque et son pays d'origine. Il est en outre toujours précédé du sigle IBAN. Notez que deux formats existent le format papier et le format électronique.

Pour la Belgique, ce numéro comporte 16 caractères : les 2 premières identifient le pays (code ISO), les deux suivants constituent une clé de contrôle et les douze derniers représentent votre numéro de compte traditionnel.

⁸ Richard Mont beyre, « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-Unis » : Aspect juridique de l'affaire SWIFT, mémoire universitaire de master2, université Paris-Panthéon, Sorbonne,2007,p66.

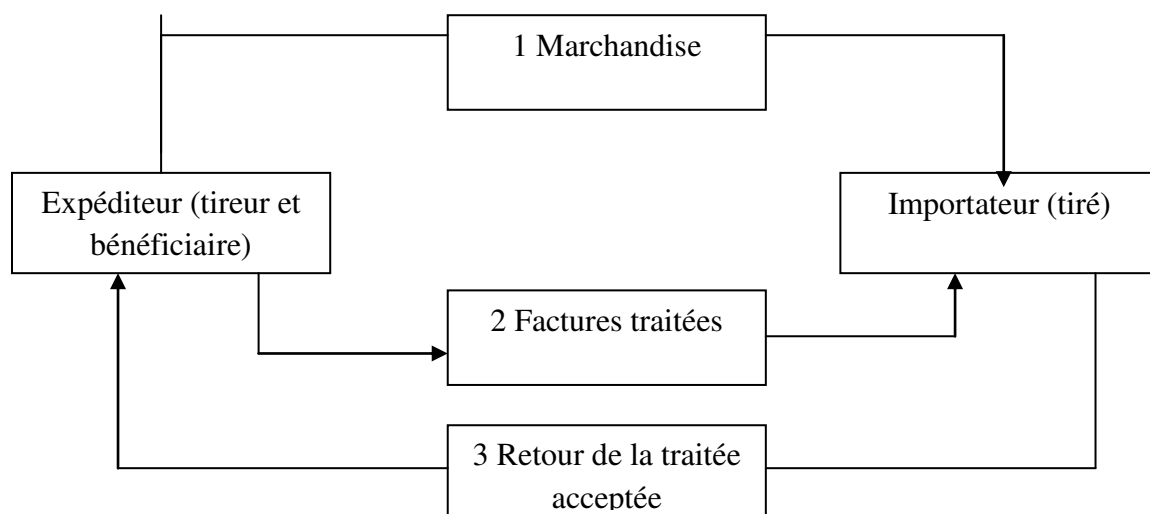
Chapitre I : le financement à l'international

La numérotation correspond aux actions suivantes :

1. La banque de l'exportateur communique le numéro IBAN et le code SWIFT à ce dernier ;
2. L'exportateur communique son numéro de son compte IBAN et le code SWIFT à son acheteur (importateur) ;
3. L'acheteur transmet son ordre de paiement à sa banque, dans lequel sont mentionnés IBAN de l'exportateur et le code SWIFT.
4. La banque de l'acheteur étranger identifie rapidement et sans erreur le compte en banque de l'exportateur, grâce à L'BAN et effectue le paiement rapidement suivant un processus « straight-through ».

2.5. La lettre de change

Schéma 7 : la lettre de change



Source : exporter 16^{ème} édition

2.5.1-Définition :

La lettre de change (appelée également traite) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

Chapitre I : le financement à l'international

Au travers de la traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de la banque en lui demandant l'escompte de cette traite. Le titulaire d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance ou encore la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement.

L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Il s'agit d'un engagement par lequel un tiers ou un signataire de la lettre de change se porte garant en vertu de la lettre de change. L'aval peut être donné pour le montant total de la lettre de change ou pour une partie seulement. Sur base de ce mécanisme, il est recommandé de demander à l'acheteur dès la signature du contrat une promesse d'aval émanant de sa banque.⁹

2.5.2-Avantages et inconvénients :

Tableau 3 : Avantages et inconvénients de la lettre de change

Avantages	<ul style="list-style-type: none">• Il matérialise une créance qui peut négocier (escomptée) auprès d'une banque ;• L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur (il n'est cependant pas protégé du risque bancaire dans ce cas). Cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement ; être transmise par endossement pour régler une dette.• L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier ;• La traite détermine précisément la date de paiement
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none">• Elle ne supprime pas les risques d'impayés (sauf si elle est bénéficiée de l'aval d'une banque), de perte et de vol ;• Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers.• L'émission d'une traite peut être accompagné dans certains pays de mesure légale particulière (prix, langue.) Il convient donc de se renseigner à de ce sujet avant de l'utiliser.• Il également important de noter que la lettre de change n'a pas la même valeur contraignante dans tous les états. Si elle est comparable a une reconnaissance de dettes dans certains pays, elle n'a par exemple aucun effet obligatoire en France et en Allemagne.

⁹ Ryad Benmalek, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en science économique, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSEI, France, 1999

Chapitre I : le financement à l'international

2.5.3- le cout :

La lettre de change coute plus chère que le chèque, car elle doit généralement être présentée deux fois (pour acceptation et pour le paiement, et parfois une troisième fois pour aval). Des frais de virement sont également imputés au moment de l'encaissement.

2.6 Le billet à ordre :

2.6.1-Définition :

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement de certaine somme, à vue ou à une certaine date. A son créancier, c'est-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée.¹⁰

2.6.2- Avantages et inconvénients :

Le billet à ordre ressemble à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut être égalisé par une banque, endossé, négocié,) si ce n'est sur un point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur.

Au de cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé !). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

Section3 : Les risques et garanties inhérents aux opérations du commerce international

3.1-Stade de l'opération ou se situer le risque :

On distingue (03) trois risques qui sont :

3.1.1-Le risque de fabrication :

¹⁰ Olivier Torres : PME de nouvelle approches, éditions Economica, Paris, 1998, 181pages

Chapitre I : le financement à l'international

Dans les premiers temps le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication.

3.1.2-Le risque de crédit :

C'est le risque qui prend après livraison des fournitures dans le cas de non-règlement de la créance.

3.1.3-Le risque Technique : Lie au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage d'un financement particulier, Il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque¹¹.

3.2-Nature des risques :

On distingue cinq (05) risques :

3.2.1-Risque Politique

Il s'entend du risque dû à des décisions politiques proprement dites, changements de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales.

Associer au risque politique, le risque naturel tels que les catastrophes, les inondations qui compromettent l'exécution du contrat d'exportation, ou quand la créance est impayée par suite d'un cataclysme naturel survenu dans le pays destinataire¹².

3.2.2-Risque Commercial :

Il résulte de la détérioration de l'acheteur privé :

- Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire à ses engagements.
- Carence du débiteur qui est constatée lorsque six (06) mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

3.2.3-Risque de l'acheteur :

¹¹ Coulibaly mamina du rôle de la banque dans le financement des contrats à l'international, CEAG, page 26, année 2011

¹² VIERNIMEN PIERRE, France d'entreprise, analyse et gestion, EDITION DOLLOZ, France, 1974, P/388

Chapitre I : le financement à l'international

La distinction entre le risque politique et le risque commercial à toutes sa valeur lorsqu'on se trouve en face d'un acheteur privé qui peut être poursuivi devant une juridiction de droit commun contre lequel une procédure de faillite peut être engagée ,toutefois, lorsque les contrats d'exportation sont conclus avec des acheteurs publics, La garantie des risques commerciaux ne peut pas être accordée puisque ces acheteurs échappent au recours de droit commun, ils ne peuvent être judiciairement mis en faillite.

Les risques supportés sur les acheteurs publics y compris leurs défauts de paiement sont couverts par les risques politiques.

3.2.4-Risque économique :

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

3.2.5-Risque de change :

Ce risque existe si l'opération étant en devises, il se produit une modification de la parité de la devise, par rapport à la monnaie locale.

Le risque de change est le risque de perte lie aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaie de facturations).

Une entreprise est en risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale.

Dans le cas des sommes à recevoir de l'étranger, le risque porte sur la dépréciation de la devise de paiement par rapport à la monnaie locale, Il s'agit d'un risque de change sur rapatriement, il peut se produire à deux stades différents, entre l'offre et la signature du

Chapitre I : le financement à l'international

contrat, ou à partir de la signature, et la nature du contrat jusqu'à l'achèvement des paiements comptant ou à crédit ¹³.

3.3-Les garanties bancaires

3.3.1-Distinction entre le cautionnement et les garanties

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

3.3.1.1-Le cautionnement Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».¹⁴

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre¹⁵. Le cautionnement a les particularités suivantes :

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial).
- Il permet à la caution (La banque) d'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat
- Il est juridiquement régi par le code, civil.

3.3.1.2-La garantie

¹³Boris Mmongbo, Mémoire«Gestion du risque de change dans le Financement di commerce international»P97

¹⁴ L'article du code civil algérien.

¹⁵ Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, page 4, paris, année2012

Chapitre I : le financement à l'international

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux garanties bancaires. La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (bénéficiaire) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (donneur d'ordre) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

3.3.1.3-La mise en place des garanties

L'exportateur donne ordre à sa banque d'émettre directement une garantie en faveur de son client étranger. Dans ce cas la banque du donneur d'ordre demande à son tour à une banque locale (garante) s'engage à payer son client, si ce dernier le demande. La banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante. Notons que dans la pratique, les banques garantes ne procèdent au règlement qu'après avoir été réglées par le contre garant.

3.3.2-Les principales sortes de garanties bancaires

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garantie de se développer et chacune d'elles correspondant à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers. Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

3.3.2.1-La garantie de soumission (bid bond)

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.

3.3.2.2-La garantie de restitutions d'avance

Les conditions et paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le

Chapitre I : le financement à l'international

remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

3.3.2.3-La garantie de bonne exécution

Appelé également « *garantie de bonne fin* » est l'engagement pris par la banque contre garante, sur requête du vendeur, à bénéficier le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou présentations réalisées.

3.3.2.4-La garantie de retenue de garantie

Appelée aussi « *garantie de dispense de retenue de garantie* », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournis non conformes aux stipulations contractuelles.

3.3.2.5-La garantie d'admission temporaire

Dans le but de la réalisation de gros projets, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de réalisation du marché et, qui après sera réexporté, ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire temporaire couvrant le paiement des frais suçotés si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

3.3.2.6-La mise en jeu des garanties

Nous entendons par une mise en jeu, toute demande de paiement faite par l'acheteur (donneur d'ordre) dans le cas d'une mauvaise exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles.

En résumé, la banque, en plus de son appréciation du risque, doit impérativement dans le cadre de son activité du commerce extérieur, se conformer aux dispositions des textes réglementaires en vigueur qui conditionnent l'exécution des opérations avec l'étranger. Ces dispositions ont pour objet d'organiser l'accès au commerce extérieur et de définir le rôle des

Chapitre I : le financement à l'international

banques dans l'affectation des ressources en devises et la recherche des financements en faveur de ses clients. Quant aux garanties bancaires, elles sont toujours indispensables pour se prémunir contre les risques qui menacent l'engagement du banquier.¹⁶

Conclusion

Le commerce extérieur subit plusieurs initiations qui obligent les entreprises à s'adapter en modifiant et en améliorant leur mode de travail, Il est donc nécessaire de mettre en œuvre les moyens et règlement les mieux adaptés et les plus sûrs qui permettent le recouvrement des créances et d'assurer au vendeur que son partenaire remplit ses obligations.

¹⁶ La garantie bancaire «Votre instrument de sécurisation des prestations et paiements», crédit suisse, page6, année 2010

Chapitre II :

La logistique à l'international

Introduction

La logistique internationale est un vaste domaine composé de nombreux métiers dont la mission est de faire parvenir, dans les meilleurs délais et conditions, des marchandises vendues par une entreprise située dans un pays à un client situé dans un autre Etat.

On ne peut pas simplement limiter la logistique internationale au transport de la marchandise. Il faut les occlure sous cette appellation de nombreuses étapes qui incluent : l'emballage de la marchandise, le choix et le chargement des moyens de transport, (le transport routier, maritime, aérien, ou ferroviaire) en fonction des destinations et de la nature du contrat de vente, le stockage sous douane, les opérations de dédouanement tant au départ qu'à l'arrivée, la livraison à l'acheteur étranger ainsi que les assurances sur marchandises transportées et les systèmes de paiement.

Toutes ces opérations seront organisées dans le respect des lois et arrêtés traitant du commerce international de chaque pays ainsi que dans l'observation des obligations définies dans toutes les conventions traitant des transports internationaux.

La complexité de ce qu'on appelle la chaîne logistique internationale demande l'intervention de métiers spécialisés dans les différentes étapes : commissionnaire, transitaire, transporteur, banque, assurance, douanier.

Pour présenter le transport international des marchandises et les incoterms ainsi que les assurances à l'international, nous avons reparti ce chapitre comme suit

- La première section porte sur les incoterms
- La seconde sur le mode de transport
- La troisième enfin porte sur l'assurance transport des marchandises

Section 1 : Les incoterms

1-1 Définition des incoterms dans le commerce international

C'est une codification des termes de vente et des conditions de transport à l'international.

Ils sont au nombre de 11 après L'amendement apporté dans la version 2010 qui concerné :

La suppression des incoterms DAF, DES, DEQ, DDU

La suppression de la notion « passage du bastingage »

Les contrôles relatifs à la sécurité des marchandises, mesure, nécessaire face à la montée du terrorisme international.

Création de deux nouveaux incoterms à savoir :

DAT : delivred at.terminal remplace le DEQ et s'applique pour tout mode de transport,

DAP : delivred at . place remplace des DAF,DES ,DDU

1-2 Les différents types d'incoterms

EXW :(EX Work) à l'usine(lieu convenu) .

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais inhérents au transport de la marchandise

FCA : (free carrier), franco transporteur (lieu convenu)

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu

FAS :(free along side ship) franco le long du navire (port d'embarquement convenu) .

Chapitre II : la logistique à l'international

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise dédouanée à l'exportation a été placée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu

A partir de ce moment l'acheteur supporte tous les frais et risque de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

FOB : (free on board) coût franco à bord (port d'embarquement convenu).

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur fait au moment où la marchandise passe le bastingage de navire, au port d'embarquement désigné.

Les frais de changement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

CFR : (cost and freight) coût et fret (port de la destination convenue)

Le vendeur doit payer les frais et les frets maritimes pour acheminer la marchandise au port de destination désignée mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

CIF : (cost, insurance and freight) coût, assurance et fret (port de la destination convenu).

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais.

Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur contre le risque de perte ou de dommage que peut arriver à la marchandise

CPT : (carriage paid to) port payé jusqu'à (port de la destination convenu).

Le vendeur choisit le transporteur, il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue.

Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur

Chapitre II : la logistique à l'international

CIP : (charriage, insurance, paid to) port payé, assurance comprise jusqu'à (port de la destination convenue).

Avec ces termes, les obligations des parties sont identiques à celle de terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de la destination convenue.

DAP : (Delivered et place) rendu au lieu de la destination.

Les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur au lieu de livraison, état précisé qu'il suffit qu'elles soient sur le moyen de transport et prêtes à être déchargées.

Le vendeur assume les risques liés uniquement au transport des marchandises et prêtes à être déchargées.

DAT : (Delivered at terminal) rendu au terminal.

La livraison est effectuée au mieux désigné

Les marchandises sont considérées comme livrées, quand elles sont déchargées, par le vendeur, du moyen de transport et mises à la disposition de l'acheteur au terminal, le vendeur assume les risques liés au transport ainsi qu'au déchargement des marchandises.

DDP : (Delivered duty paid) rendu droit acquittés (lieu convenue)

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenue dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risque jusqu'à livraison chez l'acheteur ; il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liées à la livraison de la marchandise au lieu convenue.

Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le : CFR et le FOB, l'incoterm CIF est interdit

Section 2 : Le mode de transport à l'international

Les choix opérés en matière de transport conditionnent les performances de l'entreprise sur les marchés étrangers, aussi le transport international doit être intégré dans une démarche de logistique, aussi l'entreprise doit :

- Négocier avec les intervenants dans la chaîne logistique (transporteur, transitaire)
pour obtenir les meilleures conditions.
- Être capable de suivre l'acheminement physique de marchandises (la date d'exploitation, date d'arrivée).

2-1 Le transport Maritime

Le transport maritime est le premier moyen de transport utilisé dans le monde pour l'expédition lointaine.

2.1.1-Le transport de marchandise

Dans les contrats de transport (affrètement ou coulisement) on retrouve :

L'armateur (fréteur) qui met, tout ou partie, de son navire à la disposition de l'affréteur, moyennant une somme convenue (fret ou colis) pour le transport de marchandises, d'un lieu à un autre

IL peut prendre plusieurs formes : au voyage ou à temps et se limiter au navire ou s'étendre à son armement.

2.1.2-Les intermédiaires du transport

✓ Le transitaire

Il se trouve dans la porte ou dans les grands centres commerciaux. Il ouvre pour le compte de l'expéditeur en se chargeant de toutes les opérations de pré-acheminement

Du contrat maritime et spécialement, des formalités douanières (commissionnaire agréé en douane).

Il peut aussi se charger du transport de «bout en bout», les grandes compagnies ont généralement leur propre service de transit. On peut demander à un transitaire plusieurs activités parmi elles :

- Information du client sur les routes les plus adaptées et sur la conception globale du transport.

Chapitre II : la logistique à l'international

- Messagerie, emballage et fourniture, réception, entre passage réexpédition, groupage,
- Vérification de marchandises suivies des opérations de transport
- Paiement du fret, couverture des risques d'expédition
- Le consignataire de marchandises ou de cargaisons
- ✓ **Le consignataire de marchandises ou de cargaisons :**

Ils prend livraison des marchandises au port de débarquement, pour le compte du destinataire, le consignataire de navire(ou de coque) est le mandataire de l'armateur, dans le port ou ce dernier n'a pas établi d'argent, pour prendre en dépôt les marchandises à partir de l'arrivée du navire jusqu'à leur livraison aux destinataires .

- ✓ **Courtiers maritimes :**(Courtier interprète et courtier de navire)

Ce sont des ports où ils sont établis du contrat courtage des affrètements de la traduction des documents en cas de litige de la conduite des navires étrangers pour les formalités à accomplir .

2.1.3-Les modalités de transport

- ✓ **Le connaissement**

C'est un écrit par lequel le capitaine ou tout autre représentant de l'armateur ,reconnait s'être chargé des marchandises en vue de leur transport .

C'est une preuve du contrat de transport ,il est un titre de propriété ,sa transmission prouve, soit la prise en charge des marchandises (chargement ou mise a bore).soit le transfert de leur propriétés .

Il peut être intransmissible, au porteur ou à ordre .Il est généralement établi en quatre exemplaires originaux un pour chacun des chargeurs , destinataire, capitaine(connaissement chef) et un pour l'armateur .

La notion nette de réserve se divise en deux net de réserves , au départ qui veut dire que les marchandises ont été embarquées sans réserves de transporteur.

Net de réserve à l'arrivée qui veut dire que le destinataire n'a émis aucune réserve lors de la récupération des marchandises

✓ L'expédition

Le chargeur rédige généralement une déclaration ou bordereau d'expédition il remet en outre les documents nécessaires à l'expédition(exemples :facture consulaire , documents de transport).

Il lui est délivré une réception appelée «reçu pour embarquement» ou "connaissance à l'embarquement", (différent du connaissance embarqué que l'on verra plus loin).

✓ Le fret

Le fret représente le prix du transport, fixé à l'unité de volume , au poids ,à la pièce, ou encore au % de la valeur (ad valorem),il est librement déterminé entre les parties et acquitté au départ ou à la fin ,suivant que ce soit une vente départ ou une vente arrivée .

Dans les deux cas, la marchandise devient une garantie (dans les cas de non-paiement précédemment vu dans les droits du transporteur).

✓ Délivrance des marchandises à l'arrivée

La marchandise est remise au destinataire lorsque celui-ci remet au transporteur les connaissements originaux, acquittés (accomplir) .

Dans ce cas, le destinataire porteur du connaissance récupère ses marchandises et le transporteur dégage sa responsabilité, dans le cas pratique, les compagnies délivrent en échange de connaissance, un bon d'enlèvement qui permet de retirer la marchandise.

2.2-Le transport aérien

2.2.1-La définition du transport aérien

Le transport aérien connaît une évolution rapide grâce à sa sécurité et sa célébrité des envois dans le cadre d'une offre de plus en plus concurrentielle.

2.2.2-Les avantages et les inconvénients

A/Avantages

- Rapidité, sécurité pour la marchandise.
- Emballage peu coûteux
- Régularité et fiabilité du transport

B/Inconvénients

- Interdit à certains produits dangereux
- Capacité limitée
- Rupture de charge ¹

2.3-Le transport routier

Le transport routier permet de réaliser des expéditions porte à porte et constitue souvent un transport complémentaire indispensable aux autres modes de transport.

2.3.1- Les avantages et les inconvénients

A/Avantages

- Gamme de services très étendue comme le groupage, le fret express, le cabotage.
- Rapport vitesse/prix avantageux.
- Souplesse d'adaptation grâce au transport porte à porte, sans rupture de charge, et transport combiné
- Délai relativement court.

B/Inconvénients

- Sécurité et délais sont dépendants des pays parcourus et des conditions climatiques.
- Développé surtout en Europe Continentale pour les distances moyennes.

¹ Technique de commerce international Prchayen.Edition faucher1995page135.

2.4- Le transport ferroviaire

2.4.1 La définition du transport ferroviaire

Le transport ferroviaire présente l'avantage du transport de masse et de la sécurité de l'acheminement ainsi que des délais. Il est connu par sa diversité de matériel disponible et utilisation de caisses mobiles permettant la combinaison de différents types de transport.

2.4.2- Les avantages et les inconvénients

A/Avantages

- Développement de transport combiné
- Adaptations aux longues distances et aux tonnages importants.
- Fluidité du trafic et respect des délais

B/Inconvénients

- Limité par le réseau ferroviaire
- Ruptures de charge
- Nécessite un pré et un post acheminement
- Inadapté aux distances courtes

Section 3 : L'assurance transport de marchandise

Toutes les marchandises destinées à être expédiées, se voient exposées aux différents risques. Pour s'en prémunir, l'expéditeur ou le destinataire comme dans l'incoterm choisi, devra souscrire une assurance pour être remboursé en cas d'avarié.

3.1-L'assurance transport

C'est la branche la plus ancienne de toutes celles liées à l'assurance ; elle est régie par les spécificités du droit et par les conventions et usage internationaux.

Les assurances s'engagent, un paiement d'une prime par les assurés, à indemniser ceux-ci en cas ou un dommage surviendrait suite à un évènement fortuit(risque) et qui est couvert au terme d'un accord.

3.2-La définition du contrat d'assurance

Le contrat d'assurance est le contrat par lequel l'assureur s'oblige moyennant des primes, le paiement d'un capital ou d'une rente à l'assuré lors de la survenance du risque garanti par le contrat.

3.3-La prime d'assurance :

La prime d'assurance est une somme que l'assuré verse à l'assureur en contre partie des garanties accordées².

3.4-Renseignements à fournir lors de l'établissement d'un contrat

✓ Nature de la marchandise :

Elle peut être fragile, périssable et dangereuse, l'assurance tient compte de la nature de la marchandise pour établir la prime ce qui peut influencer sur le montant à assurer :

✓ Type d'emballage :

Permet de déterminer si l'emballage est adéquat par rapport à la nature de la marchandise. (EX : suffisamment isolant en ce qui concerne l'alimentaire).

✓ Le nombre et poids des colis ou quantité à expédier :

Ce sont des informations permettant l'identification de la marchandise.

✓ Les points de départ et d'arrivée de la marchandise :

Permet de déterminer l'origine de provenance des marchandises et leur destination.

✓ Nom et âge du navire transporteur :

² Edition Foucher,58 jean BLEUZEN,921 VANVES page107 :N°55462 JANVI EH 2005.

Il est important de préciser ce point, dans le cas où c'est au vendeur de choisir le navire, ce qui permet de l'obliger à choisir un navire récent.

✓ **La valeur de la marchandise :**

L'assureur doit indiquer la valeur pour laquelle il veut assurer sa marchandise au moment de la souscription du contrat.

3.5-Type d'assurance

3.5.1-L'Assurance de transport maritime

- **Les avaries**

A/L'avarie particulière

Ce sont celles qui affectent particulièrement la marchandise, et elles constituent des dommages et pertes matériels comme des pertes des poids ou de qualité résultant soit à l'évènement frappant le navire et la cargaison, soit à l'accident survenu au cours du transport et affectant uniquement la marchandise de l'assuré ou bien d'opération de manutention.

B/L'avarie commune

C'est une notion qui est spécifique au transport maritime. Les avaries communes résultent des décisions prises par le capitaine du navire pour sauver le navire en donnant lieu de contribution.

En effet, les frais engagés seront répartis entre l'armateur et le propriétaire de la cargaison de l'autre côté.

- **Les garanties**

On distingue quatre garanties qui sont :

✓ **La garantie FAP (Franc d'Avaries Particulières) :**

Elle ne couvre pas les avaries particulières. Elle couvre seulement la contribution aux avaries communes car les avaries communes sont imprévisibles.

✓ La garantie FAP SAUF

La couverture du risque est effective pour les avaries particulières résultantes d'évènements et pour la contribution à l'avarie commune.

✓ La garantie tout risque :

Couvrir les frais de contribution à l'avarie commune et couvre les avaries particulières consécutives à certain évènement de mer est couvre en principe les autres avaries consécutives à d'autres causes sauf celles expressément exclues par les clauses de contrat.

✓ La garantie guerre et mines :

Couverte séparément des autres, sur un revenant spécial à la police d'assurance, il est sage de s'assurer contre les dommages qui peuvent être provoqués par tels évènement d'autant plus que la prime n'est pas élevée 0.03%

Pour les parcours " sans histoires" et 0.30% pour la majorité de parcours "à risque".

3.5.2-L'Assurance du transport terrestre

La responsabilité du transporteur est dérogée dans trois cas :

- Faute de l'ayant droit.
- Vice propre de la marchandise.
- Force majeure.

Il existe cependant deux types de garanties :

❖ La garantie " accident caractérisé"

De même type la **FAP** sauf en maritime, couvre les dommages et pertes matériels et les risques du transport, accidents de circulation, défaillance mécanique de camion.

Elle exclue les dommages et pertes résultant du vice relevant de la responsabilité du transporteur.

❖ La garantie " Tout risque "

Couvre les dommages et pertes de poids ou de qualité, les disparitions et vols et incendies. Les risque de guerre, de grève et autres assimilés font l'objet d'une convention spéciale, sur un avenant à la police principale.

3.5.3-L'Assurance du transport aérien

La convention de Varsovie de 1929 ainsi que le protocole de Montréal de 1975 détermine que le transporteur aérien n'est pas responsable des pertes et dommages subis par la marchandise :

- Si le transporteur trouve que les mesures nécessaires pour éviter le dommage ont été prises ou qui lui était impossible de les prendre
- S'il prouve la faute de la personne responsable
- En transport aérien, La garantie par les assureurs et une garantie de type " Tout risque " s'étend de magasin à magasin.

Les risques de guerre et assimilés sont couvertes sur un avenant, la garantie est Couverte généralement soit par la compagnie aérienne, soit par le transitaire³.

3.6-Les différents types de police d'assurance

Il y a quatre types de polices d'assurance :

3.6.1-La police au voyage

Elle est souscrite à chaque expédition, elle est pour une relation donnée et pour une marchandise précisée.

3.6.2-La police à alimenter

On assure pour une durée indéterminée, une quantité finie de marchandises à transporter, les envois étant fractionnés.

3.6.3-La police d'abonnement

³ EDITION LASARY Chevalier. D.F DUPHIL

Elle couvre les expéditions réalisées par une entreprise pour des marchandises indéterminées au départ et pour des distinctions variables pendant une durée déterminée, généralement ,1 an renouvelable, est quel que soit le mode de transport.

3.6.4-La police tiers-chargeur

Les entreprises qui confient leurs envois à des transitaires ou des groupeurs, désirent parfois leur confier les problèmes d'assurance.

- Ces derniers mettent à la disposition de leur client, une police flottante.

Ce sera alors au transitaire de constituer le dossier nécessaire à l'indemnisation (remboursement).

- Chaque expédition est signalée à l'assureur par un " avis d'aliment "

Conclusion

Les entreprises importatrices choisissent les modes de transport conformes à la matière importée. Les plus utilisées en commerce international sont le transport aérien et le transport maritime en raison de la sécurité et la rapidité de premier mode de transport.

Le choix de la police d'assurance pour couvrir la marchandise des aléas auxquelles elles sont exposées. La police d'abonnement est la police la plus utilisée par les entreprises qui font appel aux fournisseurs étrangers fréquemment pour éviter la négociation d'un contrat d'assurance à chaque opération internationale.

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

Introduction :

La douane doit contrôler les flux de marchandises à l'importation, dans l'objectif de préserver la sécurité des citoyens, la sécurité et la moralité publique, lutter contre la contrefaçon et à l'exportation pour vérifier la destination finale de certains biens jugés stratégiques, percevoir les droits et taxes à l'international.

L'entreprise qui réalisé des opérations d'achat ou de vente avec des pays tiers doit donc se soumettre à un certain nombre d'obligation ; déclaratives et s'acquitter le cas échéant de la datte douanière.

Elle doit également utiliser, de façon optimale, les procédures de dédouanement mise à sa disposition ainsi que les règles douanières proposées :

- La 1^{re} porte les généralités liées à la douane.
- La 2^{eme} sur les procédures de dédouanement.
- La 3^{eme} sur Le dédouanement de la marchandise.

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

Section1 : Généralités sur la douane

1-1 Définition de la douane

La douane est une administration étatique chargée du contrôle juridique et économique du passage des biens et capitaux à travers les frontières, ainsi que le recouvrement des droits de douane et la taxation des marchandises pénétrant sur le territoire enfin de limiter l'importation et protéger aussi la production nationale.¹

1.2_ Les missions de la douane

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

1.2.1_La mission économique

Elle a pour objectifs :

La protection de l'économie nationale

Assurer la protection des explorations et de faciliter les opérations de commerce par l'application des règles douanières économiques ;

Assumer l'établissement et l'analyse des statistiques du commerce

Rassurer la promotion des échanges commerciaux et l'application de la politique commerciale par la mise en œuvre des accords commerciaux préférentiels internationaux (GATT puis O.MC, U.E ;...).

1.2.2- La mission fiscale

Celle-ci a pour objectifs :

- ✓ D'assurer le recouvrement de toutes les impositions fiscales et parafiscales à l'importation en faisant application de la réglementation nationale, demême que effectuer un certain nombre de contrôlesessentiels, aussi bien à l'importation qu'à l'exportation.
- ✓ De mettre en œuvre les mesures légales et règlementaires permettant d'assurer l'application de la législation douanière et de la loi tarifaire.

1.2.3-Les autres missions de la douane

L'administration des douanes a notamment pour missions :

- ✓ La lutte contre l'importation illicite des marchandises
- ✓ La lutte contre la fraude
- ✓ La lutte contre contrefaçon

¹ C .Kamel «dictionnaire du commerce international et de l'importation exportation». Edition CAL/LMP.p17.

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

- ✓ Les autres articles portant atteinte à la moralité et aux bonnes mœurs.
- ✓ La lutte contre les stupéfiants psychotropes ainsi que tous produits portant Atteinte à la santé de la population.
- ✓ De veiller conformément à la législation la protection de la faune et de la flore
- ✓ Elle apporte son concours à divers administrations notamment la police de la route, le contrôle et la pêche l'administration fiscale.

1.3_ La description des droits de douane

1.3.1_ Le code de douane

Celui-ci est le texte de base fixant les règles d'application d'entrée et de sortie de marchandises, impose les obligations, précise la formalité remplir et prévoir les sanctions exprimant les infractions.

C'est par les lois de finances que le premier code de douane a été promulgué dans notre pays depuis l'indépendance.

Le code de douane est l'un des documents essentiels servant de base juridique à l'action des services des dédouanes

1.3.2_ Le droit douanier

Le droit douanier peut être défini comme étant l'ensemble des dispositions légales et réglementaires dont l'administration des douanes assure et contrôle l'application.

Les différents textes constituant le droit douanier sont d'origine nationale et internationale. Ces textes couvrent l'intervention de l'administration des douanes.²

1.3.3_ Le tarif douanier

Le tarif douanier définit la liste des produits et les a codifiés même cas pour les produits non dénommés)

Le tarif douanier s'applique aux produits qui entrent ou sortent du territoire Douanier. La différence réside dans le fait que les produits importés subissent une forte imposition contrairement aux produits exportés qui font l'objet d'allègement ou d'exonération fiscales, pour rendre leurs produits compétitifs sur le marché extérieur afin d'assurer des entrées en devises.³

1.3.4_ L'assiette des droits de douanes

Une assiette est un ensemble de règles ou d'opérations tendant à déterminer des éléments (bénéfices, chiffres d'affaires) qui doivent être soumis à l'impôt.

Ce sont les opérations administratives qui recherchent et évaluent la matière imposable.

² Cour technique douanière institué à Ouagadougou, promotion 2006/2009

³ TARIF des douanes 1999, Edition CNID presse d'Alger, p 102

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

1.3.5_L'espèce tarifaire (position tarifaire)

L'inspecteur douanier doit s'assurer que le produit correspond bien à l'espèce tarifaire reprise dans la nomenclature du système harmonisé de codification et de désignation des Marchandises.

1.3.6- La valeur en douane

La valeur en douane à l'importation est la valeur ce retenir pour l'application du tarif douanier au terme de règlement 1224/80 articles 3 ; la valeur à l'importation est la valeur transactionnelles, c'est -à-dire le prix effectivement payé ou à payer pour les marchandises lorsqu'elles sont vendue pour l'exportation à destination du territoire ,douanier de la communauté ,auquel sont ajoutés ou retranchés divers éléments à condition qu'ils puissent êtredistingué et qu'ils soient quantifiables.

Section2 : Les procédures de dédouanement

2.1_La constrictio n du dossier de dédouanement

Pour une marchandise, l'administration douanière exige de l'importateur l'établissement d'un dossier contenant des pièces administratives

Les documents exigés sont :

2.1.2_Le connaissance ment endossé

Le connaissance ment est le document de base dans le commerce international, il est spécifique au transport maritime, il est à la fois un titre de transport et un titre représentatif de la marchandise.

Il constitue aussi un titre de propriété, c'est -à-dire seul la personne qui le présente prend possession de la marchandise.

Un connaissance ment est endossé lors qu'il est à l'ordre.

L'endossement est l'opération par laquelle la banque domiciliaire autorise la livraison de la marchandise au bénéficiaire, en apposant au verso du bill of landing un cachet spécial conçu avec la signature du responsable concernéet aussi la date, l'endossement signifie l'engagement de la banque et pays le montant du sous sa responsabilité.

2.1.3-Le registre de commerce

Le registre de commerce est un registre administratif ayant pour objet la réception de l'immatriculation des personnes morale par sa forme dont «CNRC», et rassemble les renseignements suivant

- L'adresse du titulaire
- Le sujet

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

- La forme juridique
- Le capital, montant en dinars
- La date de début d'activité
- Le nombre de magasins secondaires s'il y'en a
- Le représentant légal de la société (directeur général, nom et prénom, nationalité)

2.1.4-L'immatriculation fiscale

Elle est délivrée par la direction générale des impôts et comporte les renseignements suivants :

- Le matricule fiscale
- Le sigle
- La durée et validité de la carte

2.1.5-La liste de colisage

C'est un document où l'on trouve les caractéristiques de divers constituant une expédition à savoir le nombre, poids, volume, marque et facture de la marchandise.

2.1.6.-Les certificats d'analyse pour certains produits

Dans le cadre de l'accomplissement des formalités douanières, les services concernés (Direction des contrôles et des prix, phytosanitaire

et les vétérinaires) sont amenés à prélèvement des échantillons.

Ces prélèvements ont pour objectifs :

- La reconnaissance par un laboratoire des éléments nécessaires à la détermination de l'espèce de la marchandise déclarée.
- L'établissement de l'identité des matières premières placées sous le régime économique en douane avec le produit transformé présenté à l'exportation.
- La conformité du produit déclaré, la présentation d'une législation déterminée (répression des fraudes, contrôle sanitaire et phytosanitaire) se fait à l'exportation
- La conformité du produit déclaré, la présentation d'une législation déterminée (répression des fraudes, contrôle sanitaire et phytosanitaire) se fait à l'exportation.

Il existe plusieurs types de certificat d'analyse qui sont délivrés par des laboratoires et même des directions, parmi on peut citer :

- ✓ La direction des contrôles et des prix (DCD).
- ✓ Le contrôle vétérinaire.

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

- ✓ Le contrôle phytosanitaire.

2.1.7-La police d'assurance

Il s'agit pour le propriétaire de la marchandise de verser une somme comme garantie, au profit d'une compagnie d'assurance. Cette dernière s'engage à l'indemniser en cas de dommage ou de perte de la marchandise assurée

Section3 : Le dédouanement de la marchandise

3.1-La conduite en douane des marchandises

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

Cette obligation prend naissance à l'instant même où la marchandise franchit la limite de territoire douanière lorsqu'il s'agit d'une importation.

3.2- La mise en douane des marchandises

L'importation n'est pas en mesure d'assigner à la marchandise une destination douanière définitive en raison des délais très courts assignés au dépôt dans un délai de séjour n'excédant pas quatre mois à compter de la date d'enregistrement dans un registre spécial.

3.3-L'établissement de la déclaration en détail

3.3.1- Définition de la déclaration en détail

Toutes les marchandises importées, destinées à être exportées, doivent faire l'objet d'une déclaration en détail. La déclaration en détail est l'acte dont les formes prescrites par les dispositions du présent code, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes de même que les besoins du contrôle douanier⁴

3...3.2-L'objectif de la déclaration en détail

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

Les marchandises peuvent être déclarées en détail par leurs propriétaires, le transporteur ou un intermédiaire agréé (commissionnaire en douane)

❖ Les éléments de la déclaration en détail

⁴ Article 75 des codes des douanes p 63

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

La déclaration établie par le déclarant doit obligatoirement, constituer tous les éléments d'identification nécessaires à la liquidation des droits et taxes, l'application de la réglementation douanière et l'établissement des statistiques douanière assignées à la marchandise s'enseignant sur :

- ✓ Noms et a adresses du déclarant, du destinataire ou expéditeur
- ✓ Identification du moyen de transport
- ✓ Résignation des colis
- ✓ Nature des marchandises
- ✓ Espèce tarifaire, valeur en douane et origine de la marchandise
- ✓ Les taux des droits et taxes applicables
- ✓ La référence à l'extrait d'un régime préférentiel ou privilège éventuel,
- ✓ Le lieu et la date de la déclaration
- ✓ La référence des documents présentés à l'appui de la déclaration

❖ Les documents à joindre en appui :

- ✓ La facture
- ✓ Tous documents au titre exigé par l'administration douanière pour l'application de la loi et règlement douanière (certificat d'origine, certificat de circulation, autorisation de l'admission temporaire, justification de sortie)
- ✓ Documents nécessaire pour l'application par le service des douanes des lois et règlements particulières (hygiène, santé publique, contrôle de la qualité)
- ✓ Les notes détail (liste de colisage)
- ✓ L'attestation d'assurances
- ✓ Les bons de livraison⁵

3.4-La recevabilité du dossier au bureau de douane et son enregistrement :

L'argent de recevabilité est chargé du contrôle de conformité de la déclaration et les documents selon la marchandise, Cette opération consiste à vérifier l'authenticité de la validité des signatures.

3.5-La vérification de la marchandise

L'article 92 du code douanier, algérien stimule que « les services des douanes ne procèdent à la vérification des marchandises que quand ils l'estiment utile, cette faculté est une prérogative que la loi confère aux douanes »

- ✓ La vérification de la marchandise est matérialisée par deux contrôlés :

⁵ Article 75 des codes des douanes p 63

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

- ✓ Le contrôle sur pièce, appelé également contrôle sur document, lequel vise à vérifier les documents suivants :
 - L'espèce tarifaire des marchandises
 - La valeur déclarée comme élément d'assiette
 - L'origine des marchandises
 - La quantité (poids/volumes, quantité de marchandises).

3.6-La liquidation et acquittement des droits et taxes :

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

Le paiement des droits et taxes à l'administration des douanes permet au déclarant de disposer de sa marchandise.

Des facilités ont été accordées aux redevables ; il s'agit du régime dit crédit, de droit et de crédit d'enlèvement afin de ne pas freiner la relance économique.

3.7-L'enlèvement de la marchandise :

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

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

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

3.8-La réception de la marchandise :

❖ La réception quantitative :

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

❖ La réception qualitative :

Le contrôle quantitatif est plus complexe que le premier, car il nécessite des moyens matériels sophistiqués lesquels permettent un contrôle chimique, ce qui n'est pas toujours faisable immédiatement ç cause de la complexité de l'opération. Quant au

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

contrôle technique, il est parfois nécessaire d'attendre l'utilisation du produit pour déceler les défauts éventuels.

❖ Le stockage :

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

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

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

Exemple : surface, hauteur, moyen de manutention, personnel ainsi que de la nature.

Chapitre 3 :L'opération de dédouanement

Conclusion

La phase de dédouanement est aussi importante que les autres étapes du processus d'une opération d'approvisionnement à l'importation.

A cet effet, le plus grand soin du déclarant toute les caractéristiques relatives à la matière importée et s'acquitter des droits et taxes dans des délais et normes prescrites par le code de douanes, afin d'éviter les pertes de temps et d'argent.

La douane en tant qu'institution de l'état contribue à la réussite des opérationsd'importation, Eneffet, les marchandises, avant leurs entrée sont conditionner de suivre ces différentsprocédures douanières tout en cherchant le temps qui est un facteur important de la performance.

Et là, les états ont tout fait pour harmoniser le code douanier et le rendre applicable quels que soient les secteurs et les pays.

Chapitre IV :

Etudes des procédures d'importation cas

ENFEM unité froid

QuadAissi Tizi Ouzou

Introduction

Dans la présentation de l'entreprise ENIEM, objet du présent chapitre, nous allons prendre en considération l'historique de l'entreprise ENIEM et son évolution à travers les années, à son implantation géographique, ainsi qu'à son organisation en présentant les différentes unités et filiales que regroupent l'entreprise ENIEM.

Séction1 Historique et situation géographique de l'entreprise ENIEM

1-1- Historique de l'ENIEM

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

Le contrat de réalisation du complexe d'appareils (CAM) a été signé le 21/08/1971 pour un montant de 400 millions dinars, les travaux de génie civil ont été entamés en 1972 et la réception définitive des bâtiments et des équipements a été en 1977.

En 1977 complexes d'appareils ménagers (CAM) a débuté son activité par la fabrication des réfrigérateurs petit modèles avec un effectif de 665 et elle a réalisé un chiffre d'affaires de 236 millions de dinars à la fin de l'année.

Dans le cadre du développement économique et social, l'ENIEM a procédé en 1986 à l'extension de son activité par l'acquisition de nouveaux équipements pour la fabrication des réfrigérateurs grand modèles et des cuisinières, ainsi son chiffre d'affaires passa à 500 millions de dinars.

On peut résumer les faits survenus marquants le développement et l'évolution du (CAM) depuis sa création jusqu'à nos jours comme suit

- **De 1977 à 1981**
 - Démarrage de la production de réfrigérateur petit modèle en collaboration avec le partenaire allemand DIAG-SEPPEL en 1977.
 - Démarrage de l'ancienne usine de cuisinières et de réchauds plant à deux feux en collaboration avec le partenaire allemand DIAG-SPPEL FRENCKE en 1977.
 - Montage de premiers climatiseurs de types FRENCKE en 1978.
 - Entré en production des chauffe-eau /bain en collaboration avec le partenaire allemand BOCH-CHAFFOTEAU, le partenaire Français MAURY et le partenaire espagnol COUNTRA en 1979.

- **De 1982 à 1986**

- Introduction de montage des petits appareils ménagers moulin à café (mac), sèche (SC) en 1982.
- Entrée en exploitation de la nouvelle usine de réfrigérateurs et congélateurs grand modèles en collaboration avec le partenaire japonais MITSUI-TOSCHIBA en 1986.
- Élargissement de la gamme de climatiseurs au Split système en 1986.

- **De 1987 à 1989**

- Abandon de la production du petit appareil ménager, cédée à la section privée en 1987.
- Montage des comptoirs et armoires frigorifiques (CAF) en 1989.
- Arrêt de la production des réchauds plants à deux feux en 1989.
- Passage de l'ENIEM à l'autonomie conformément à la loi 88-01 portant orientation des EPE en octobre 1989.

- **De 1990 à 1991**

- Arrêt de la production de l'ancienne usine de cuisinière et vente des équipements en 1990.
- Entrée en production de la nouvelle usine de cuisinière avec le partenaire italien INTRO-TECHNOGAS en 1991.

- **De 1992 à 1993**

- MAC, SC en mise en place de l'usine des congélateurs horizontaux (Bahut) avec la partenaire libanais LEMATIC en 1992.
- Reprise du montage des petits appareils ménagers de type MAC.SC.TVH, et mixeurs avec le partenaire espagnol TAUBEN-TURUS en 1993.
- Réalisation du radiateur à gaz butane avec panneaux catalytique.
- Produit conçu par l'ENIEM en 1993.

- **De 1994 à 1997**

- Réalisation des réchauds plats à quatre feux en 1994.
- Abandon de la production CAF en 1994.
- Entrée en production de réfrigérateurs 520 L en 1995.
- Montage des petits appareils ménagers BLENDER et ventilateur en collaboration avec le partenaire italien ITAL STREMP en 1995.
- Entrée en production des PAM (SC et MAC) avec le partenaire italien ITALSTAMP en 1996.

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

- Reprise de la production des comptoirs et armoires frigorifiques CAF en 1996.
- Abandon de la production des réchauds plats à quatre feux en 1997.
- Reconvention du CFC en 1997.
- **De 1998 à 2000**
 - Compte tenu de l'importation de ses activités, la direction de l'ENIEM a la restructuration du CAM en sept unités à savoir
 - L'unité siège.
 - L'unité commerciale.
 - Trois unités de production (Froid, climatisation, cuisson) ;
 - Deux unités de prestation (Technique et Service),
 - Certification ISO-9001 de l'ENIEM par l'organisme français AFAQ-ASSERT
- **En 2007**

L'ENIEM figurait parmi les treize entreprises nationales que la banque d'affaires espagnoles Santander était chargée de privatiser, mais en l'absence d'éventuels repreneurs parmi le privé, national ou étranger, le gouvernement a décidé de la garder dans son giron du coup, l'entreprises publiques sélectionnés par le gouvernement pour effacer leurs dettes, une dette évaluée à 17.5 milliards de dinars dont 14.5 milliards de découvert auprès des banques en ce qui concerne l'ENIEM.

Au fil des années et après avoir surmonté à des crises ininterrompues, l'ENIEM a récupéré l'image de marque de ses produits. Elle fut le fleuron de l'industrie des produits blancs en Afrique, L'ENIEM dispose aujourd'hui d'à peu près 2200 travailleurs et garde encore une part de marché assez conséquente malgré la prédominance et l'hégémonie d'appareils de marque étrangères.

1-2- Situation géographique de l'ENIEM

L'ENIEM est implantée dans la zone industrielle de Oued-Aissi , elle se situe sur la route reliant la ville de Tizi-Ouzou et la commune de Tizi-Rached , elle s'étaler sur une superficie de 55 hectares et elle relève administrativement de la commune de Tizi –Rached, daïra de Iarbàanathirathan.

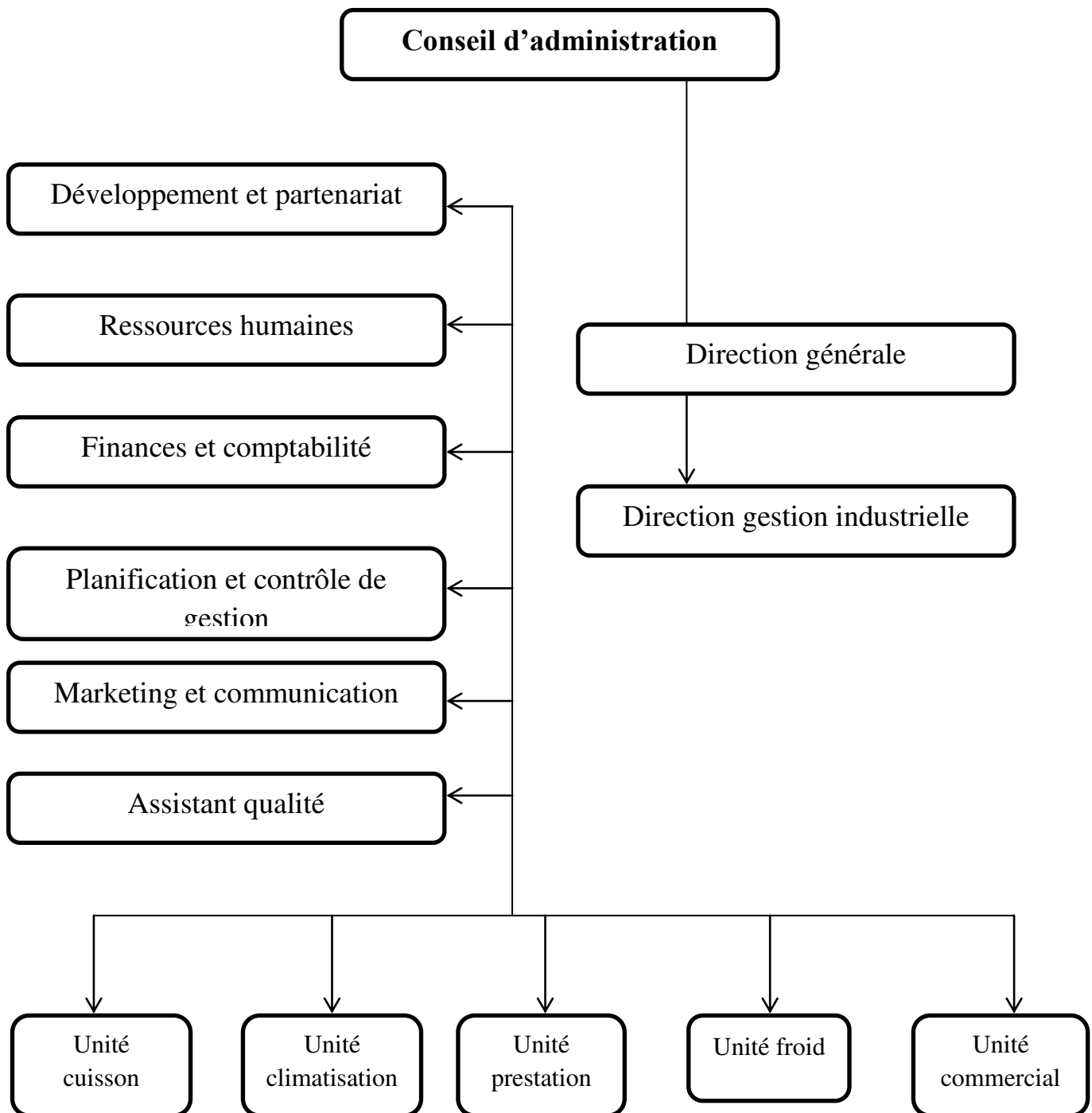
- Le CAM (Complexe d'Appareils Ménagers) situé à Oued Aissi actuellement segmenté en C.A.S (Centre d'Activité Stratégique) ;

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

- L'unité commerciale localisée à Oued Aissi ;
- Unité lampes de Mohammedia, actuellement filialisé en FILAMP, et l'unité des produits sanitaires à Khemis Miliana filialisé en ENIEM.

1.3. Organisation et organigramme de l'ENIEM

Schéma 8 : Organigramme général de l'ENIEM



Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM

unité froid

Source : documents interne de l'entreprise ENIEM.

1.3-1- Présentation des unités de l'ENIEM

1-3-1-1- La direction générale

La direction générale est l'entité qui est responsable de la stratégie et du développement de l'entreprise en tenant compte de la résolution de son conseil d'administration.

Elle exerce son activité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble des directions et des unités. Le président directeur général est assisté par des cadres dirigeants chargés des principales fonctions de l'entreprise.

1-3-1-2- Les directions centrales de l'entreprise

L'entreprise se compose des directions suivantes ;

- La direction des finances et comptabilités ;
- La direction du développement ;
- La direction des ressources humaines ;
- La direction planification et contrôle de gestion ;
- La direction de l'administration et la direction de l'exploitation qui gère les unités de production (froid, cuisson et climatisation) et l'unité prestation technique.

1-3-1-3- L'unité commerciale

L'unité commerciale est implantée dans la zone industrielle d'OuedAissi, Wilaya de Tizi-Ouzou.

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et d'assurer le service après-vente à sa clientèle. Sa mission étant l'étude du marché national et l'écoulement de tous les produits des unités de production.

Parmi ses activités ;

- Le marketing ;
- La vente des produits fabriqués (à travers ses moyens propres et un réseau d'agents agréés) ;

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

- Assurer le service après-vente ;
- La gestion des stocks des produits finis de l'ENIEM ;
- La distribution et l'exportation des produits de l'ENIEM.

1-3-1-4- L'unité prestation technique

C'est une unité de soutien aux autres unités de production, elle est chargée de la gestion ;

- Des énergies et fluides ;
- De l'entretien des équipements ;
- Des engins roulants ;
- De l'entretien des bâtiments ;
- De fonction informatique au sien du complexe appareil ménager.

Sa mission est de fournir et d'exploiter les moyens techniques communs (Bâtiments, voiries, éclairage, etc.) pour répondre aux unités de production, ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes de l'entreprise.

Les activités de l'unité sont les suivantes ;

- Gestion du réseau informatique ;
- Conception et réalisation des outils moules ;
- Usinages de diverses pièces de rechange ;
- Impression ;
- Etalonnage d'instruments de mesure ;
- Entretien des bâtiments ;
- Production d'énergie et des fluides ;
- Neutralisation des rejets industriels avant évacuation vers les décharges publique ;
- Transport des marchandises ;
- Surveillance du site ;
- Prestation sociale ;
- Fabrication de palettes (menuiserie).

1-3-1-5- L'unité cuisson

Cette unité est spécialisée dans la production et le développement de différents types de cuisinières.

Parmi ses activités, nous pouvons citer ;

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement des surfaces (émaillage, zingage, chômeage) ;
- Assemblage de cuisinières.

1-3-1-6- L'unité froid

Elle est de loin l'unité la plus importante du point de vue effectif (1800 travailleurs), elle produit plusieurs modèles de réfrigérateurs et congélateurs.

La mission de l'unité froide est de produire et développer les produits de froid domestique.

Parmi ses activités ;

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture, planification ;)
- Injection plastique et polystyrène ;
- Fabrication de pièce métallique (condenseurs, évaporateurs) ;
- Isolation ;
- Thermoformage ;
- Assemblage ;

1-3-1-7 L'unité climatisation

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

Elle est spécialisée dans la fabrication de climatiseurs fenêtre, split mural et split système, ainsi que des chauffages à gaz butane.

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM

unité froid

Parmi ses activités :

- Transformation de la tôle ;
- Transformation et revêtements de surface (peinture) ;
- Assemblage de climatiseurs.

En plus de ses activités de réalisation, les unités de production (froid, cuisson, climatisation) assurent, en leurs sens respectifs, les activités suivantes :

- Etude/méthodes de fabrication ;
- Achats ;
- Contrôle (réception, en cours de fabrication, final) ;
- Stockage (magasin, atelier) ;
- Maintenance ;
- Sécurité industrielle.

Séction2 : Les objectifs et les missions principales de l'ENIEM

2-1- Les objectifs de l'ENIEM

Parmi les principaux objectifs de l'ENIEM, nous pouvons citer :

- La meilleure maîtrise des couts de production.
- L'amélioration de la capacité d'études et de développement.
- La valorisation du potentiel humain du complexe.
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures.
- Le maintien de l'effort de formation et de communication.
- L'amélioration du design des réfrigérateurs pour satisfaire le marché.
- L'augmentation de la production et l'accroissement du chiffre d'affaires.
- La Contribution au développement social et économique au niveau régional et au niveau national.

2-2- Les missions de l'ENIEM

Samission est l'une des entreprises stratégiques sur le plan économique du pays.

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

Sa mission est d'assurer le montage, la production, le développement et la recherche dans le domaine des différentes branches de l'électroménager notamment :

- Les appareils de réfrigération et de congélation ;
- Les appareils de cuisson ;
- Les appareils de climatisation.

Section 3 : La procédure d'importation de peinture en poudre par l'unité froide ENIEM, Oued Aissi Tizi-Ouzou.

3.1- Expression de besoin et consultation des fournisseurs

3.1.1- La naissance du besoin

L'opération qui est exposée dans cette étude concerne l'importation de peinture en poudre par l'unité froide, ENIEM Oued Aissi Tizi-Ouzou.

Tableau 4 : L'importation de peinture en poudre par l'unité froide ENIEM, Oued Aissi Tizi-Ouzou.

N°		Quantité
01	Peinture en poudre. Epoxy.	10500KG

Source : Document ENIEM

3.1.2- La demande d'achat interne (DAI)

Au cours du semestre de l'année 2017 un besoin d'approvisionnement en peinture en poudre a été constaté, l'unité froide a notifié le besoin au service gestion des stocks qui a établi une demande d'achat interne (DAI) et la transmis au service achat signée par :

- Chef de section magasin ;
- Chef de service magasin ;
- Chef de département commercial ;
- Direction de l'unité froide.

La DAI contient les mentions suivantes :

- Désignation article ;
- Quantité article ;

- Quantité demande, quantité modifiée ;
- Code interne de l'article ;
- Date d'édition ;
- Numéro d'édition ;

3.1.3- L'établissement du bon de la commande

Après avoir opté pour le fournisseur AKZONOBEL L'acheteur entame la rédaction d'un bon de commande sur lequel est mentionné (**voir annexe°01**) :

- Désignation de la marchandise : peinture en poudre
- Mode de paiement : Remise documentaire à 90 jours date de palette
- Type d'emballage : palette dans tc
- Délai de livraison
- Numéro de la commande
- Marquage
- La quantité 10500 Kg
- Prix unitaire 3.16 EUR
- Le montant total de la marchandise 33180.00 EUR
- L'incoterm

Une fois que le bon de commande est rempli, l'acheteur établit un dossier qu'il va transmettre au chef de département, Le dossier contient les documents suivants :

La DAT, la fiche de vérification, la facture pro forma, le TCO, le tableau comparatif d'offre consulté, le bon de commande, ce dernier va le faxer pour l'entreprise AKZONOBEL, l'acheteur va joindre une feuille où il mentionnera les documents que le fournisseur va lui envoyer :

- Facture commerciale.
- Certificat d'origine (Voir annexe 02)
- Liste de colisage (Voir annexe 03)
- Certificat de conformité (Voir annexe 04)

3-1-4- la confirmation de la commande

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

Une fois que la commande est confirmée, le service achat à l'importation adresse un courrier à l'intention de l'entreprise AKZONOBEL l'objet est la confirmation de la commande, tout en annonçant les référence de la demande établie préalablement tel que :

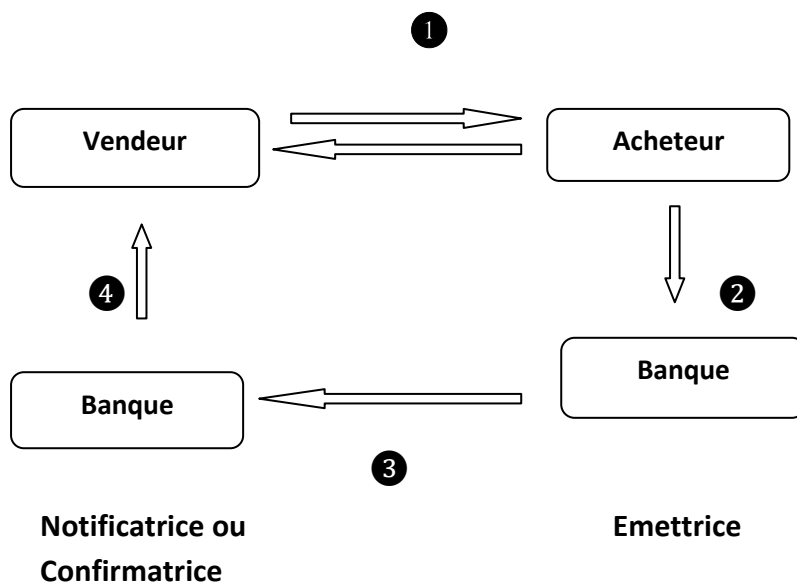
- Le montant ;
- La conformité ;

3-2- Le paiement et l'expédition de la marchandise

Pour la domiciliation de cette opération, le service achat à l'importation transmet au service finance une remise semestrielle à 90 jours (voir annexe N°05), son objectif est une remise documentaire pour la demande d'achat.

Le déroulement des opérations pour sécuriser des transactions commerciales avec une remise documentaire 90 jours.

Schéma 9 : fonctionnement de la remise documentaire



n°1 : acceptation du contrat commercial. L'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) se mettent d'accord sur les termes du contrat.

n°2 : L'acheteur demande auprès de sa banque la remise documentaire (la banque émettrice) en faveur du vendeur.

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

n°3 : Demande de notification et confirmation de la remise documentaire, la banque émettrice s'engage, contre présentation des documents, à régler à la banque notificative en cas d'impayé.

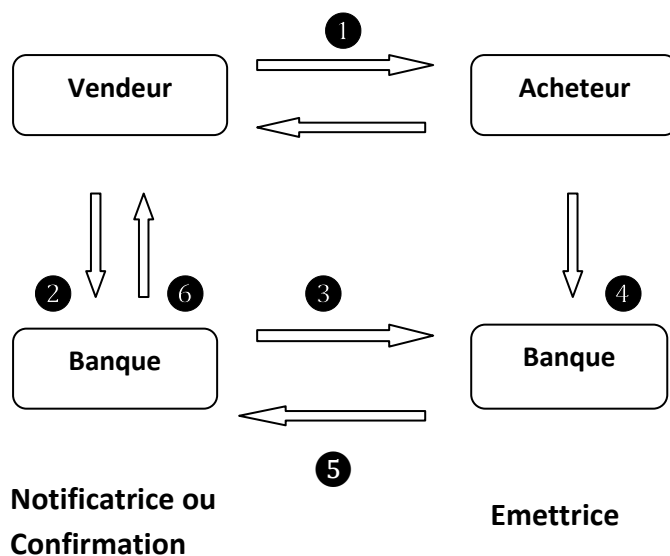
n°4 : Notification de la remise documentaire au vendeur.

3.2-1 – Utilisation de la remise documentaire en cas d'impayés

En cas de non-paiement de la facture, le vendeur peut utiliser la remise documentaire pour se faire payer.

Pour cela, il devra fournir à sa banque l'ensemble des documents nécessaires.

Schéma 10 : Utilisation de la Remise documentaire en cas d'impayé



n°1 : Constat d'impayé : l'acheteur n'a pas payé sa facture dans le temps malgré la livraison.

n°2 : Le vendeur transmet à sa banque les documents (attestation d'impayé, copie de bordereau d'expédition, copie de la facture, bonne réalisation du contrat commercial) pour lancer la procédure.

n°3 : La banque notificatrice remet les documents à la banque émettrice pour demander le paiement.

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

n°4 : Apres vérification de la conformité des documents, la banque émettrice prélève le montant de la facture sur le compte de l'importation.

n°5 : La banque émettrice envoie les fonds à la banque notificative.

n°6 : Avec le fond transmis, La banque notificative crédite le compte du vendeur.

3.2.2- L'avis d'expédition de la marchandise :

Une fois que l'acheteur a passé la commande, le fournisseur AKZONOBEL lui transmet un avis d'expédition de marchandise, au moins 48 heures avant l'expédition pour l'informer sur :

- La date d'expédition ;
- Le nom de bateau ;
- Port d'embarquement et débarquement ;
- Les documents qui accompagnent la marchandise, certificat d'origine, liste de colisage, facture commerciale et le certificat de conformité.

3.2.3- La souscription de l'assurance

Dès que le service achat reçoit l'avis d'expédition, il inscrit une assurance pour se couvrir des éventuels risques qui peuvent arriver pendant le voyage le service achat assure ces marchandises au niveau de la société nationale d'assurance (SAA)

Les deux parties signent un contrat qui stipule le mode d'assurance, la police d'assurance et le taux d'assurance.

- Mode d'assurance : tout risque
- Police d'assurance : police d'abonnement
- Taux d'assurance : 0.12%

Les renseignements qui ont été envoyés par AKZONOBEL sur l'avis d'expédition plus le mode d'assurance seront inscrits sur imprimé qui est l'avis d'aliment (voir annexe 06)

Qui contient le montant de la prime, la date d'expédition, la nature d'emballage, le poids brut et le poids net.

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

Après que l'acheteur a rempli l'avis d'aliment, ce dernier sera transmis à la société nationale des assurances (SAA).

3.2.4- L'avis d'arrivé des documents

Quand les documents arrivent à la banque extérieure d'Algérie (BEA). Ce dernier établira un document qui est l'avis 04 des documents, il contient la date d'arrivée des documents, nombre de facture + nombre B /L, nombre d'emballage + certificat de conformité.

3.2.5- L'ordre de virement

Après la réception de l'avis 04 par le service achat, l'acheteur demande au service de comptabilité de lui délivrer un ordre de virement à la banque (BNA) pour le compte de AKZONOBEL (**voir annexe n°05**)

Cet ordre de virement contient les mentions suivantes :

- Nom adresse du fournisseur : AKZONOBEL poudre coating SAE OCTOBRE City Egypte
- Numéro de la domiciliation du fournisseur ;2017 /04/10/00004 EUR
- Le montant de la marchandise :33180,00EUR

3.2.6- La retrait des documents :

Quand l'ordre de virement sera reçu par l'acheteur, il le présentera à la banque, cette dernière va lui délivrer les documents pour qu'il puisse procéder au dédouanement des marchandises.

3.2.7- L'avis d'arrivée des marchandises (annex07) :

Après l'arrivée du navire au port d'Alger, un avis d'arrivée des marchandises sera établi et transmis à l'unité froide qui contient les mentions suivantes :

- Le nom du navire, désignation de la marchandise ;
- Numéro de l'encaissement, nom de destination ;
- Date de départ et de l'arrivée du navire ;

3.3- Le dédouanement et réception de la marchandise

3.3.1- L'accomplissement des formalités douanières :

Après que l'unité froid a reçu le pli qui contient (une facture, un certificat d'origine, un certificat de conformité) et l'avis d'arrivée des marchandises elle présente cet avis pour prouver que les marchandises lui sont destinées, en échange le consignataire lui remet le **bon à délivrer** de ses marchandises.

Une fois que l'échange est effectué, les marchandises sont délivrées par le consignataire pour unité froid, mais elles restent sous la responsabilité de la douane.

3.3.2- Le choix du régime à appliquer

Dès que le consignataire a délivré les marchandises à ENIEM, Celle-ci a la possibilité d'effectuer les formalités douanières sous deux régimes :

- Mise à la consommation par l'établissement de la 1033 (paiement droit et taxe)
- Transfert vers l'entrepôt sous douane de ENIEM à Oued Aissi sur la base d'une déclaration simplifiée de transit **DSTR (voir annexe n08)**
- Remise à l'entrepôt sous douane 3301 (**annexe n° 09**)

L'ENIEM a opté pour la deuxième possibilité qui est le transfert vers l'entrepôt sous douane à Oued Aissi Tizi-Ouzou.

3.3.3.- L'établissement du dossier de transit (1^{er} régime douanier)

Le déclarant remplit la « DSTR » au niveau du port d'Alger, cette dernière contient les mentions suivantes :

- ✓ Poids brut et net
- ✓ N° de gros et d'article
- ✓ Désignation des marchandises

Le déclarant remet un dossier qui contient les documents suivants :

- ✓ Soumission générale
- ✓ 02 copies de la facture
- ✓ 02 copies d'arrivée des marchandises
- ✓ 02 copies du registre du commerce

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

Après que la douane a vérifié le dossier, elle gardera un dossier exemplaire de la « DSTR » remis pour le parc sous douane, l'autre pour l'unité froid et le dernier qui accompagne les marchandises.

Les marchandises seront transférées du port d'Alger vers l'entrepôt sous douane de L'ENIEM à Oued Aissi sous exhortation douanière.

3.3.4-La mise à l'entrepôt (2^{em} régime douanier)

Pour que le déclarant puisse faire entrer ses marchandises à l'entrepôt, il établira un dossier qui contient les documents suivants :

- ✓ La déclaration de mise à l'entrepôt
- ✓ La facture
- ✓ L'avis d'arrivée
- ✓ La copie « DSTR »

Ce dossier est transmis à la douane, après vérification cette dernière remet un exemplaire de déclaration de mise à l'entrepôt pour le déclarant.

3.3.5-La sortie d'entrepôt : « mise à la consommation » (1033) 3^{em} régime douanier

Afin que les marchandises puissent être remises à la disposition de l'utilisateur, le déclarant procède au dédouanement définitif comme suit :

- Etablissement de la déclaration de la mise à la consommation (**voir annexe n°10**)

Il joint à cette déclaration :

- ✓ Une facture originale domiciliée vertu d'un caché de la banque
- ✓ La copie de la déclaration de la mise à l'entrepôt
- ✓ L'avis d'arrivée des marchandises.

Tous ce dossier sera transmis à la douane qui procède au calcul des droits et taxes que l'unité froid doit payer.

3.3.6- Le calcul des droits et taxes (voir annexe10)

Chapitre IV : Etudes des procédures d'importation cas ENIEM unité froid

❖ La valeur des droits et taxes

$VD = \text{Valeur commerciale} + \text{frais d'assurance} + \text{fret}$

$VD = 33180.00\text{EUR} + 0 + 0 = 33180.00 \text{ EUR}$

❖ Le droit en douane

Taux de change = 140,6383 DA

$DD = VD \times \text{taux de douane}$

$DD = 33180.00\text{DA} \times 140,6383\text{DA} = 4666378.794\text{DA}$

❖ LA taxe (TVA) :

$TVA = (VD + DD) \times \text{Taux de TVA}\%$

$= 4666378 \text{ DA} \times 19\% = 886611\text{DA}$

❖ Totalité des droits et taxes (TDT)

$TDT = DD + TVA + RUS + RPS$

$TDT = 46.663,00 + 895.477,00 + 30,00 + 1.000,00 = 943170,00\text{DA}$

3.3.7- L'acquittement des droits et taxes et l'enlèvement de la marchandise

Une fois que les droits et taxes sont calculés, le déclarant remet un chèque à la douane pour s'acquitter des droits et taxes, cette dernière lui remet un accusé de réception du chèque, qui prouve que les droits ont été payés.

Le déclarant remet le bon à enlever pour le douanier que les droits et taxes ont été déjà payés.

Le déclarant remet le bon à enlever pour le douanier qui garde l'entrepôt, ce dernier lui délivra les marchandises.

Conclusion

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

Pour le paiement L'ENIEM a choisi la remise documentaire à 90 jours pour faciliter les achats des marchandises à l'international .la remise documentaire et donc :

- Un moyen de paiement
- Une garantie de paiement
- Un instrument de financement

Le mode de transport choisi pour L'ENIEM et le transport maritime car la valeur et le poids de la marchandise sont d'une valeur importante.

Concernant l'assurance, l'entreprise a contracté une police d'assurance abonnement aux conditions tous risques, l'incoterm choisi est leCFR

Conclusion générale

Conclusion générale

L'ampleur pris par les échanges internationaux ces dernières années est de plus en plus impressionnante. Des millions de produits sont acheminés, commandés et vendus par voie aérienne, maritime et terrestre partant des lieux de production jusqu'aux marchés de consommation. Dans le but de conclure et d'achever ces échanges internationaux, l'intervention d'intermédiaires qui prennent en charge toutes les procédures et opérations sont essentielles pour que les marchandises puissent atteindre leur destination.

Toutefois, le commerce extérieur est soumis à de nombreuses initiations qui poussent les entreprises à prendre en compte ceci en modifiant et en améliorant leur mode de procédure, Il est donc essentiel de choisir et de mettre en place les moyens et règlements les mieux adéquats et qui sont en mesure de garantir le recouvrement des créances et d'assurer au vendeur que son partenaire remplit ses obligations.

Pour procéder à une opération de commerce extérieur, les entreprises doivent passer par plusieurs étapes, dans un premier temps les entreprises importatrices optent à des modes de transport conformes à la matière importée. Les plus utilisées en commerce internationale sont le transport aérien et le transport maritimes en raison de la sécurité et la rapidité de mode de transport pour le premier.

La deuxième étape consistera au choix de la police d'assurance pour se protéger contre les sinistres pouvant se produire lors transport de la marchandise à son lieu. La police d'abonnement est la police la plus utilisée par les entreprises qui font appel aux fournisseurs étrangers fréquemment pour éviter la négociation d'un contrat d'assurance à chaque opération internationale.

La phase de dédouanement constitue la troisième étape qui est aussi importante que les précédentes étapes du processus d'une opération de commerce international principalement à l'importation.

A cet effet, le plus grand soin pour l'entreprise est de déclarer toute les caractéristiques relatives à la matière importée et s'acquitter des droits et taxes dans des délais et normes prescrites par le code de douanes, afin d'éviter les pertes de temps et d'argent. La douane en tant qu'acteur majeur dans les opérations de commerce international conditionne le succès d'une importation ou exportation. En effet, les marchandises, avant leurs arrivés au lieu prévu

Conclusion générale

sont obligés de suivre différentes procédures douanières tout en essayant de gagner du temps qui est une variable essentiel dans ce cadre.

Un point nécessaire qu'il ne faut pas oublier d'en parler est l'expression du besoin de l'entreprise au sein de la fonction commerciale, de production, gestion de stock et d'achat qui peut induire des difficultés et des retards à l'entreprise. Le second point qui peut conduire à l'échec de l'opération d'importation ou d'exportation est le choix du fournisseur, et de la technique de paiement, du mode de transport et d'assurance qui doivent être adapté aux types de marchandises transférées. Ce qui est également important est d'opter pour un régime douanier adéquat pour éviter de nuire à la compétitivité de l'entreprise.

L'ENIEM, ainsi que toutes les autres entreprises Algériennes, sont parfois dans l'obligation de recourir à des opérations d'approvisionnement à l'importation, ce qui rend nécessaire pour elles de se renseigner et d'appréhender les normes et techniques essentielles pour procéder aux opérations du commerce international.

Bibliographie

Les ouvrages

- C .Kamel «dictionnaire du commerce international et de l'importation exportation». Edition CAL/LMP.p17.
- Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, page 4, paris, année2012
- Coulibaly mamina du rôle de la banque dans le financement des contrats à l'international, CEAG, page 26, année 2011
- D. Pierre, Monod ;(moyens et techniques de paiement internationaux) ; Edition ESKA, 4eme édition octobre 2007.
- David Eiteman, la gestion et la finance international, Edition Pearson Education, paris, page 60.
- EDITION LASARY Chevalier .D.F DUPHIL
- G. le Grand et H. Martini. (le petit export) ;Dunod , Paris 2009/10.P35 et 36.
- L'article du code civil algérien.
- La garantie bancaire «Votre instrument de sécurisation des prestations et paiements», crédit suisse, page6, année 2010
- Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, page130.
- Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, conservatoire national des arts et métiers, Paris, Septembre 1996,60 pages.
- Olivier Torres : PME de nouvelle approches, éditions Economica, Paris, 1998, 181pages
- Technique de commerce international PR chayen. Edition faucher1995page135, Edition Foucher,58 jean BLEUZEN,921 VANVES page107 :N⁰55462 JANVI EH 2005.
- VIERNIMEN PIERRE, France d'entreprise, analyse et gestion, EDITION DOLLOZ, France, 1974, P/388

Mémoires :

- AIT ALI YAHIA Fatma Zohra « le financement des opérations à l'international » mémoire universitaire, université de la formation continue Tizi-Ouzou, 2017.
- AKNOUCHE Celia, MAZOUZI Mohamed Hicham, « le crédit documentaire comme instrument de paiement et de garantie efficace dans le cadre d'une opération d'importation » mémoire universitaire de master 2, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.
- BALEH Siham, ZAIDAT Dyhia, « le financement du commerce extérieur par crédit documentaire » mémoire universitaire de master 2, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2017.
- Boris Mmongbo, Mémoire « Gestion du risque de change dans le Financement du commerce international » P97
- Richard Montbeyre, « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-Unis » : Aspect juridique de l'affaire SWIFT, mémoire universitaire de master 2, université Paris-Panthéon, Sorbonne, 2007, p66.
- Ryad Benmalek, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en science économique, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSE I, France, 1999

Les sites internet

- <http://www.sgbs.sn/?p=781> date de consultation 15/09/2015
- <http://droit-de-commerce.blogspot.com/2011/09/le-cheque-definition.html> date de consultation 14 mai 16h14

Liste des tableaux et des schémas

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les avantages et les inconvénients de chèque.....	14
Tableau 2 : Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international.....	15
Tableau 3 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	20
Tableau 4 : L'importation de la peinture en poudre par l'unité froid ENIEM, Oued Aissi Tizi-Ouzou	63

Liste des schémas

Schéma1 : déroulement d'une remise documentaire	6
Schéma 2 : degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire	7
Schéma 3 : le crédit documentaire révocable	8
Schéma4 : le crédit documentaire irrévocable	8
Schéma5 : le crédit documentaire irrévocable confirmé.....	9
Schéma6 : déroulement du crédit documentaire	10
Schéma7 : la lettre de change	19
Schéma8 : organigramme général de l'ENIEM	58
Schéma9 : Fonctionnement de la remise documentaire	65
Schéma10 : Utilisation de la Remise documentaire en cas d'impayé.....	66

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction générale 1

Chapitre I : le financement à l'international

Introduction 3

Section 1 : Les techniques de paiement à l'international 4

1-1- L'encaissement simple (open account) 4

1-2-L'encaissement documentaire 4

1-2-1 La remise documentaire 4

1-2-1-1 Les types de la remise documentaire 5

1-2-1-2- Les intervenants 6

1-2-1-3-Avantages et inconvénients 6

1-2-2 Crédit documentaire 6

1-2-2-1-Les types de Credoc 7

1-2-2-2-Les intervenants 10

1-2-2-3- Les avantages et les inconvénients 10

1-2-3-La lettre de crédit stand-by 10

1-2-3-1- Les avantages et les inconvénients 11

1-2-3-2-Utilité 11

1-2-3-3-Mise en place 12

1-2-3-4-Forme..... 13

Section2 : Les instruments de paiement 13

2.1 Le chèque 13

2.1.1-Définition 13

2.1.2. Les type de chèques 13

2.1.2.1. Le chèque d'entreprise 13

2.1.2.2. Le chèque de banque 14

2.1.2.3. Le chèque « sauf bonne fin » 14

2.1.3-Avantage et inconvénients 14

2.2. Le virement bancaire 15

2.2.1- Définition.....	15
2.2.2-Avantages et inconvénients	15
2.2.3- Le cout	16
2.3. SWIFT	16
2.3-1 Définition	16
2.3-2- Les règles de fonctionnement	17
2.3.3 Déroulement d'un paiement Swift	17
2.3.3.1 L'envoi d'un message Swift normal	17
2.3.3.2 L'envoi d'un message Swift urgent	18
2.3.4 L'IBAN	18
2.5. La lettre de change	19
2.5.1-Définition.....	19
2.5.2-Avantages et inconvénients	21
2.5.3- le cout	21
2.6 Le billet à ordre	21
2.6.1-Définition	21
2.6.2- Avantages et inconvénients	21

Section3 : Les risques et garanties inhérents aux opérations du commerce international21

3.1-Stade de l'opération ou se situer le risque	21
3.1.1-Le risque de fabrication	21
3.1.2-Le risque de crédit	21
3.1.3-Le risque Technique	21
3.2-Nature des risques	22
3.2.1-Risque Politique	22
3.2.2-Risque Commercial	22
3.2.3-Risque de l'acheteur	22
3.2.4-Risque économique	22
3.2.5-Risque de change	23
3.3-Les garanties bancaires	23
3.3.1-Distinction entre le cautionnement et les garanties	23
3.3.1.1-Le cautionnement	23
3.3.1.2-La garantie	24

3.3.1.3-La mise en place des garanties	24
3.3.2-Les principales sortes de garanties bancaires	25
3.3.2.1-La garantie de soumission (bid bond)	25
3.3.2.2-La garantie de restitutions d'avance	25
3.3.2.3-La garantie de bonne exécution	25
3.3.2.4-La garantie de retenue de garantie	25
3.3.2.5-La garantie d'admission temporaire	26
3.3.2.6-La mise en jeu des granites	26
Conclusion	27
 Chapitre II : La logistique à l'international	
Introduction	29
Section 1 : Les incoterms	29
1-1 Définition des incoterms dans le commerce international.....	29
1-2 Les différents types d'incoterms	29
Section 2 : Le mode de transport à l'international	32
2-1 Le transport Maritime	32.
2.1.1-Le transport de marchandise	32
2.1.2-Les intermédiaires du transport	32
2.1.3-Les modalité de transport	33
2.2-Le transport aérien.....	35
2.2.1-La définition du transport aérien	35
2.2.2-Les avantages et les inconvénients	35
2.3-Le transport routier	35
2.3.1- Les avantages et les inconvénients.....	35
2.4- Le transport ferroviaire.....	36
2.4.1 La définition du transport ferroviaire	36
2.4.2-Les avantage et les inconvénients	36
Section3 :L'assurance transport de marchandise	37
3.1-L'assurance transport.....	37
3.2-La définition du contrat d'assurance	37
3.3-La prime d'assurance.....	37
3.4-Renseignements à fournir lors de l'établissement d'un contrat	37
3.5-Type d'assurance	38

3.5.1-L'Assurance de transport maritime	38
3.5.2-L'Assurance du transport terrestre	39
3.5.3-L'Assurance du transport aérien	40
3.6-Les différents types de police d'assurance	41
3.6.1-La police au voyage	41
3.6.2-La police à alimenter	41
3.6.4-La police tiers-chargeur	41
Conclusion.....	42
Chapitre III : L'opération de dédouanement	
Introduction	43
Section1 : Généralités sur la douane	44
1-1 Définition de la douane.....	44
1.2. Les missions de la douane	44
1.2.1. La mission économique	44
1.2.2- La mission fiscale	44
1.2.3-Les autres missions de la douane	45
1.3 La description des droits de douane	45
1.3.1 Le code de douane	45
1.3.2 Le droit douanier.....	45
1.3.3 Le tarif douanier	46
1.3.4 L'assiette des droits de douanes.....	46
1.3.5. L'espèce tarifaire (position tarifaire	46
1.3.6- La valeur en douane	46
Section2 : Les procédures de dédouanement	47
2.1 La confection du dossier de dédouanement.....	47
2.1.2. Le connaissement endossé	47
2.1.3-Le registre de commerce	47
2.1.4-L'immatriculation fiscale	48
2.1.5-La liste de colisage	48
2.1.6.-Les certificats d'analyse pour certains produits	48
2.1.7-La police d'assurance	49

Section3 : Le dédouanement de la marchandise	49
3.1-La conduite en douane des marchandises.....	49
3.2- La mise en douane des marchandises	49
3.3-L'établissement de la déclaration en détail	49
3.3.1- Définition de la déclaration en détail.....	49
3.3.2-L'objectif de la déclaration en détail	50
3.4-La recevabilité du dossier au bureau de douane et son enregistrement	51
3.5-La vérification de la marchandise.....	51
3.6- La liquidation et acquittement des droits et taxes	51
3.7- L'enlèvement de la marchandise	51
3.8- La réception de la marchandise	52
Conclusion.....	53

Chapitre IV : Cas pratique

Introduction.....	54
--------------------------	-----------

Séction1 Historique et situation géographique de l'entreprise ENIEM55

1-1- Historique de l'ENIEM	55
1-2- Situation géographique de l'ENIEM.....	57
1.3. Organisation et organigramme de l'ENIEM.....	58
1-3-1- Présentation des unités de l'ENIEM	59
1-3-1-1- La direction générale	59
1-3-1-2- Les directions centrales de l'entreprise	59
1-3-1-3- L'unité commerciale.....	59
1-3-1-4- L'unité prestation technique	60
1-3-1-5- L'unité cuisson	61
1-3-1-6- L'unité froid.....	61
1-3-1-7 L'unité climatisation	61

Séction2 : Les objectifs et les missions principales de l'ENIEM62

2-1- Les objectifs de l'ENIEM	62
2-2- Les missions de l'ENIEM	63

Section 3 : La procédure d'importation de peinture en poudre par l'unité froide ENIEM, Oued Aissi Tizi-Ouzou63

3.1- Expression de besoin et consultation des fournisseurs	63
3.1.1- La naissance du besoin	63
3.1.2- La demande d'achat interne (DAI)	63
3.1.3- L'établissement du bon de la commande	64
3-1-4- la confirmation de la commande	65
3-2- Le paiement et l'expédition de la marchandise	65
3.2-1 – Utilisation de la remise documentaire en cas d'impayés.....	66
3.2.2- L'avis d'expédition de la marchandise	67
3.2.3- La souscription de l'assurance	67
3.2.4- L'avis d'arrivé des documents	68
3.2.5- L'ordre de virement	68
3.2.6- La retrait des documents	68
3.2.7- L'avis d'arrivée des marchandises (annex07)	68
3.3- Le dédouanement et réception de la marchandise	69
3.3.1- L'accomplissement des formalités douanières	69
3.3.2- Le choix du régime à appliquer	69
3.3.3.- L'établissement du dossier de transit (1 ^{er} régime douanier	69
3.3.4-La mise à l'entrepôt (2em régime douanier	70
3.3.5-La sortie d'entrepôt : « mise à la consommation»(1033) 3em régime douanier..	70
3.3.6- Le calcul des droits et taxes (voir annexe10.....	70
3.3.7- L'acquiescement des droits et taxes et l'enlèvement de la marchandise	71

Conclusion.....72

Conclusion générale73

Bibliographie

Liste des tableaux et schéma

Annexes

Table des matières