

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION**

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

**Mémoire de fin de cycle
En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Commerciales
Spécialité : Finance et Commerce International
Sujet:**

***Le processus d'importation de matière première
Cas : l'importation de bande d'acier dans
l'entreprise Électro-Industrielle ENEL,
AZAZGA, Tizi-Ouzou***

Réalisé par :

- **GHEMDANE Wassila**
- **ABBAS Thiziri**

Encadré par :

Mr AKKOUL Jugurta

Devant le jury composé de :

Présidente : DJELLOUT Fatima, MAA UMMTO

Rapporteur : AKKOUL Jugurta MCB UMMTO

Examineur : OUALIKENE Selim Professeur UMMTO

Promotion : 2022/2023

Remerciements

Nous remercions d'abord le bon dieu qui nous a donné la force et le courage pour réaliser ce modeste travail. Nous remercions également nos chers parents qui ont su nous soutenir, nous encourager, et nous aider tout au long de nos études.

Nous tenons à adressé toute notre gratitude et nos sincères remerciements à notre promoteur Mr AKKOUL Jugurtha pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.

On désire aussi remercier le personnel de l'électro-industrie, surtout notre encadreur Mr IBKOUCHEN Tahar qui nous a fourni les informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire.

Nous réservons ici une place particulière pour remercier vivement nos familles pour leur affection et leur soutien continu, et à tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre, nous ont aidé et encouragés dans la réalisation de ce modeste travail.

DEDICACES

J'ai l'honneur de dédie ce modeste travail

A mes chers parents (Rachid et Houria) pour leurs amours,

Encouragements et leurs sacrifices.

A mes chers frères Abdenour et Toufik.

A la mémoire de mes grands-parents

A mes chères amies (Asma et Sonia) et à tous les camarades que j'ai connus durant mon parcours universitaire.

A ma binôme Wassila avec qui j'ai partagé

Des moments inoubliables en réalisant ce

Travail.

A tous ceux qui m'estiment bien et qui me

Sont chers.

Thiziri.

DEDICACES

Je dédie ce mémoire

A mes chers parents qui grâce à eux je suis arrivée là et

Qui ont été toujours et qui sont toujours à mes côtés

A mes chers frères Rabah et Aziz

A mes chères sœurs : Zahra et Samira

A mes neveux : Zilalsen et Aghilas

A ma nièce adorée : Lehna

A mes beaux parents

A mon mari Saïd

*A mes chères amies (Asma et Sonia) et à tous les camarades que j'ai
connus durant mon parcours universitaire.*

A ma binôme Thiziri avec qui j'ai partagé

Des moments merveilleux en réalisant ce

Travail.

A tous ceux qui m'estiment bien et ceux qui me

Sont chers.

Wassila.

Liste des abréviations

BM : banque mondial

CC : contrat commercial

CFR : Cost and Freight

CI : Commerce International

CIF : Cost, Insurance, Freight

CIP : Carriage and InsurancePaid to

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

COFACE : Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur

CPT : CarriagePaid To

CREDOC : Crédit-documentaire

DAP : Delivered at Place

DDP : DeliveredDutyPaid

DG : directeur général

DPU : Delivered at Place Unloaded

EI : Electro-industrie

EXW : Ex Works

FAS : Free AlongSideship

FCA : Free Carrier

FMI : Fond Monétaire International

FOB : Free On Board

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

JC : Jésus Chris

LI : Logistique international

OCDE : Organisation de coopération pour le développement économique

OMC : Organisation mondiale du commerce

PV : Procès-verbal

REMDOC : Remise documentaire

SGP : Système généralisé des préférences

SMI : Système Monétaire International

SWIFT : Society for worldwide Interbank Financial télécommunication

La liste des figures

Figure 01 : Avantages et inconvénients de la RD

Figure 02 : Composantes de la logistique internationale

Figure 03 : Les modes de transport

Figure04 : la gestion administrative à l'importation

Figure 05 :la location de l'entreprise

La liste des tableaux

Tableau 01 : transport maritime et fluvial

Tableau 02 : Avantages inconvénients du gré à gré

Tableau 03 : avantages et inconvénients de la consultation restreinte

Tableaux 04 : avantages et inconvénients de l'appel d'offre

Sommaire

Introduction

CHAPITRE I : Aperçu globale sur le commerce international

Introduction

Section 01 : Evolution du commerce international (CI)

Section 02 : Les instruments et les techniques de paiements à l'international

Section 03 : Le transport et la logistique internationale

Conclusion

CHAPITRE II : La gestion commerciale des achats à l'internationale

Introduction

Section 01 : Généralités sur les importations

Section 02 : L'expression d'un besoin et la sélection des fournisseurs

Section 03 : Les risques liés aux activités d'importation

Conclusion

CHAPITRE III : Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie « ENEL »

Introduction

Section 01 : Présentation de l'entreprise

Section 02 : La méthodologie de recherche

Section 03 : Etude d'une opération d'importation au sein de l'électro-industrie

Conclusion

Conclusion générale

Bibliographie

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce a évolué au fil de temps et a été influencé par les besoins et les services qui existent dans les échanges entre les premiers êtres humains

Au départ, le visage de commerce était dans les échanges entre les gens où ont échangeaient Des biens et services d'une façon directe comme par exemple quelqu'un pouvait échanger de peaux d'animaux contre de la nourriture, aussi basé sur le troc. Cela permet aux gens de satisfaire leurs besoins quotidiens et de créer des relations sociales entre eux qui se sont développés. Le commerce a évolué de plus en plus jusqu'à l'utilisation de la monnaie et du système commercial plus complexe, permettant aux gens d'obtenir ce dont ils ont besoins.

Le commerce est devenu mondial grâce aux avancées qui existe tels que la technologie, la communication, Permet de faciliter l'accès à une variété de biens et services, et favorise également les échanges de connaissances et de cultures entre les différentes régions du monde, d'ailleurs le commerce transforme notre façon de vivre et contribue au développement économique.

Aujourd'hui, le commerce a développé et arriver à faire des échanges commerciaux à travers les frontières et ça c'est le commerce international le plus utilisé actuellement les progrès technologiques, tels que les moyens de transport plus rapides et efficaces ont facilités le commerce à l'échelle mondiale. Ainsi, Les accords commerciaux et les organisations internationales qui favorisent la coopération économique entre les pays ; ça permet aux entreprise d'importer où d'exporter plusieurs produits dans n'importe quelle zone géographique de la surface de terre ; cela permet aux consommateurs d'accéder à une grande variété de produits de différents pays ainsi même les produits rares

Le commerce international est un sujet très vaste et complexe il implique souvent des transactions financières entre les entreprises et les clients de différents pays ,il implique de nombreux aspects tels que des échanges commerciaux, les paiements internationales, les barrières commerciales, les différentes cultures et les réglementation gouvernemental .Les échanges commerciaux entre les pays peuvent aider à stimuler la croissance économique, à améliorer la qualité de vie des citoyens et a renforcé les relations entre les nations.

Autrement, Les échanges internationaux se développent, plusieurs produits sont acheminés, commandez et vendu par voie aérienne, maritime et terrestre partons des lieux de production jusqu'au marché de consommation. Pour effectuer les opérations fonds appel aux

Introduction générale

intermédiaires pour prendre en considération les opérations nécessaires pour que la marchandise prenne à destination

La logistique internationale occupe toutes les étapes de la livraison de marchandises telles que l'emballage, le chargement, le transport, le stockage, le déchargement et le dédouanement et sans oublier l'acheminement final.

Les incoterms fixent les règles, les documents permettant aux deux parties situées dans deux pays différents d'effectuer un contrat commercial international

Le financement contribue énormément au commerce international en permettant aux entreprises d'investir dans de nouveaux marchés et d'importer/exporter des biens à grande échelle. Cela favorise la croissance économique et la création d'emplois. Ainsi il facilite les paiements, l'atténuation de risque du financement et le suivi de l'état des paiements et d'expédition

Les opérations de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement nécessaire, De plus en plus sophistiqué a sécurisé des opérations de commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque

À cet égard, notre cas s'agit d'une étude de processus d'importation d'une matière première afin de savoir les étapes à suivre pour effectuer cette opération dans l'entreprise.

Notre travail va être globalement basé sur une opération d'importation à partir de notre préoccupation qui est de répondre à la question : **Quelle est la démarche Suivi par l'entreprise Électro-industries pour effectuer une opération d'importation de la matière première ?**

Ainsi qu'à plusieurs autres questions ont peueux posées

- Quelles sont les étapes à suivre pour effectuer cette opération ?
- Quels sont les documents nécessaires pour importer une matière première ?

Chapitre I

Aperçu globale sur le commerce international

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

Introduction.

Les échanges ne datent pas d'hier, ils existaient avant 1700 ; nos prédécesseurs effectuaient des échanges sous forme de troc. Avec le temps ces échanges se sont accentués avec le développement des moyens de transport, la découverte de nouvelles régions, des matières premières et la création de la monnaie surtout.

Les opérations d'importations et d'exportations sont des facteurs déclencheurs de l'évolution du commerce international, permettant aux entreprises d'acquérir des biens et services de consommation qui proviennent d'autres pays afin de répondre et satisfaire à leurs besoins quotidiens.

Ces opérations demandent l'intervention de plusieurs acteurs (la banque, l'acheteur, le vendeur, la douane, le transporteur etc. ...), Ou chacun effectue des tâches précises mais avec une coordination avec les autres.

Le développement des moyens de transport le paiement et la fourniture de textes juridiques et d'organisations internationales on contribuait à accélérer le développement et a facilité les importations et les exportations.

À cet égard dans ce chapitre nous allons voir les différents instruments et techniques de paiement à l'international et les modes de transport et la logistique à l'international.

Section 01 : Evolution du commerce international (CI) :

Les échanges commerciaux internationaux ont connu un développement important et une activité rapide ainsi qu'une très grande transformation du 16^e siècle jusqu'à nos jours.

1.1- L'évolution du commerce international :

1.1.1- Le commerce international du 16^e au 18^e siècle :

Au 16^e siècle les puissances européennes on commençait à explorer le monde et à établir des réseaux commerciaux mondiaux, à cause de cela cette période est souvent appelée l'ère du commerce européen dominant. Plusieurs facteurs ont contribué à l'expansion du commerce international, Les grandes découvertes maritimes notamment les voyages de Christophe Colomb en 1492 vers les Amériques.

Les Européens on établit des colonies et des comptoirs commerciaux dans les Amériques, En Afrique et en Asie. Les principales puissances commerciales étaient : L'Espagne, Les Pays-Bas, L'Angleterre, Le Portugal et la France.

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

Au 17^e siècle, la création de la compagnie néerlandaise des Indes orientales et la compagnie britannique des Indes orientales ont obtenu des monopoles commerciaux et on jouait un rôle qu'il est dans l'évolution du commerce européen en Asie.

Le 18^e siècle été caractérisé par la croissance de l'économie atlantique avec le commerce triangulaire entre l'Europe l'Afrique et les Amériques.

En résumé, le commerce international du 16^e au 18^e siècle a été marqué par l'expansion des réseaux commerciaux européens dans le monde, l'établissement de colonies et de comptoirs commerciaux, la création des grandes compagnies commerciales, le commerce triangulaire entre l'Europe, L'Afrique et les Amériques¹.

1.1.2- Le commerce international du 19^e siècle au 21^e siècle :

19^e siècle : Pendant cette période, le commerce s'est développé grâce à la révolution industrielle, L'expansion impériale, Le libéralisme économique et les avancées technologiques dans les infrastructures de transport, l'intégration des marchés mondiaux, établissement des relations commerciales à l'échelle mondiale.

20^e siècle : entre deux guerres : Après la Première Guerre mondiale, les pays ont adopté des politiques commerciales protectionnistes pour protéger leur économie pendant la grande dépression, Cela a conduit à une diminution du commerce international.

Les accords commerciaux : après la seconde guerre mondiale, les pays ont cherché à promouvoir le libre-échange et réduire les barrières commerciales à travers la création de plusieurs institutions internationales telles que le FMI, la Banque mondiale, le SMI, L'OMC qui était auparavant le GATT. Ces organismes ont permis aussi à des États touchés par le conflit de se reconstruire².

21^e siècle : ce siècle a été d'abord marqué par un ralentissement du processus de mondialisation à cause de l'éclatement de la bulle des technologies de l'information et aussi la crise boursière de 2001.

Il a été également caractérisé par une croissance remarquable, en valeur des échanges de bien et service grâce aux avancées technologiques et l'évolution de l'information et de la communication, ce qui aussi permit la circulation des capitaux³.

¹ PHILIPPE VERHILLE « LES ECHANGES INTERNATIONAUX » Edition ellipses, Paris 1994, p8, p9, p10

² Frédéric Teulon. Le commerce international. Édition du seuil, février 1996.p.10

³ PHILIPPE VERHILLE « LES ECHANGES INTERNATIONAUX » Edition ellipses, Paris 1994, p11-25

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

1.2- L'analyse organisationnelle des échanges internationaux

Le commerce extérieur se développe dans le cadre institutionnel où on trouve la garantie la liberté des transactions

1.2.1- OMC (l'organisation mondiale de commerce)

L'organisation mondiale de commerce est la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Les accords de l'OMC se considèrent comme le cœur de l'organisation. Dans l'objectif est d'aider les producteurs de marchandises et de service, les exportateurs et les importateurs à mener leur activité.⁴

Le GAAT qui est né en 1947 pour développer le libre-échange et le multilatéralisme c'est le but de l'accord général sur le commerce, tombé vers la suppression de toutes les barrières non tarifaires

En 1995, elle est remplacée par l'OMC, l'institution dans les attributions doivent permettre l'encadrement des échanges internationaux, cette organisation était créé en 1993 à Marrakech mais l'OMC a vu le jour le 1^{er} janvier 1995. Le GAAT a connu huit cycles de négociation passe de 23 pays signataire à 120 payer à la fin de 1994

⁴www.wto.org, consulter le 30/08/2023 à 19 :30

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

1.2.2- OCDE (l'Organisation de coopération pour le développement économique)

Après 12 jours de la seconde Guerre mondiale OCDE était institué faciliter la reconstruction de l'Europe est devenu aujourd'hui un centre d'étude et d'analyse des politiques économiques

1.2.3- CNUCED (la conférence des Nations unies sur le commerce et le développement)

Cela était sélectionner pour l'amélioration de participation des pays sous-développement au commerce international. Se définit comme le lieu central de la négociation ou bien de dialogue Nord-Sud, elle est à l'origine de système généralisé des préférences SGP

1.3- Les facteurs de développement du commerce international

Le développement est considéré comme une chose nécessaire et réalisable dans le monde, notamment en ce qui concerne le commerce mondial.

Le grand pas de commerce international c'est l'évolution Pour y parvenir, plusieurs facteurs sont nécessaires :

1.3.1- Progrès techniques

C'est tout ce qui représente la commercialisation qu'on trouve dans les innovations technologiques et de communication

1.3.2- Le développement du libre-échange

Le libre-échange se traduit par l'ouverture des marchés par la suppression des barrières tarifaires et les barrières non tarifaires c'est le second facteur de développement cette science de libre-échange permet de limiter les quantités des importations autorisées et prends-le en considération des cycles de négociation pour diminuer les droits de douane

1.3.3- La spécialisation

Enfin c'est l'accordeur qui explique l'élévation des échanges par les aides de la spécialisation des économies nationales dans la fabrication de certains biens

Les pays seraient obligés d'échanger puisque ils ne fabriquent pas la totalité des produits consommés⁵

⁵ FREU-D, « les enjeux de l'ouverture internationale », édition Economica, Paris 2015, page 17

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

Section 02 : Les instruments et les techniques de paiements à l'international :

Les entreprises et les individus engagent dans les transactions commerciales dans le monde entier.

Lors des négociations commerciales, les modalités financières de contrat prennent une importance primordiale. Lorsqu'il s'agit de réaliser ces modalités il existe toute une gamme d'instruments de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement tels que la remise documentaire et le crédit documentaire...⁶

L'exportateur essaye d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, Ainsi les opérateurs Du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement nécessaire. En effet les intérêts de l'importateur c'est de recevoir la marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible.

2.1- Les instruments de paiement :

Les instruments de paiement internationaux sont les différents mécanismes utilisés pour faciliter les transactions commerciales entre des parties situées dans différents pays

Ces instruments permettent le transfert de fond d'un payeur à un bénéficiaire (acheteur/vendeur), garantissant ainsi le règlement des obligations financières transfrontalière. En effet, ces instruments de paiement offrent des options flexibles et sécurisé pour les transactions internationales, chacun présentant ses avantages et ses limitations en termes de rapidité, de coût, de sécurité et de la disponibilité

Le choix de l'instrument de paiement approprié dépend des besoins spécifiques des parties impliquées dans la transaction

On définit l'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement des transactions où on trouve plusieurs instruments notamment :

2.1.1 : Le chèque

Le chèque est un ordre de paiement écrit et inconditionnel au profit de bénéficiaire

Un chèque bancaire international est un ordre de paiement émis par une banque, payable à un bénéficiaire spécifique. Il peut être utilisé pour effectuer des paiements internationaux.

⁶Ghislaine Legrand. Hubert Martini,« Management des opérations de commerce international »7^{ème}Edition DUNOD en Belgique, 2005

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

«Le chèque est un «écrit (titre de paiement à vue) qui permet au tireur (qui émet le chèque) de donner l'ordre au tiré de payer une certaine somme a un tiers (bénéficiaire) dans la limite des avoirs déposée chez le tiré »⁷

Un des moyens d'éviter le risque d'impayé, consiste à écrivez un chèque de banque. D'être crédité immédiatement, sans attendre que ça banque soit effectivement payée par la banque de tirer, le bénéficiaire à la possibilité de solliciter le règlement SBF (sauf bonne fin). Le montant crédité sera égal ou nominal du chèque moins des agios.

2.1.1.1 : Les mentions de chèque :

- La dénomination de chèque inséré dans le texte ;
- Le nom de celui qui doit payer tiré ;
- L'indication de lieu de paiement ;
- L'indication de la date ;
- La signature de celui qui émet le chèque.

2.1.1.2 : Les avantages de chèque :

- L'utilisation universelle mais relative peu pratique
- Il est très rependu et peu couteux.
- Pièce juridique qui peut faciliter le recours
- Contre le tireur (l'acheteur)

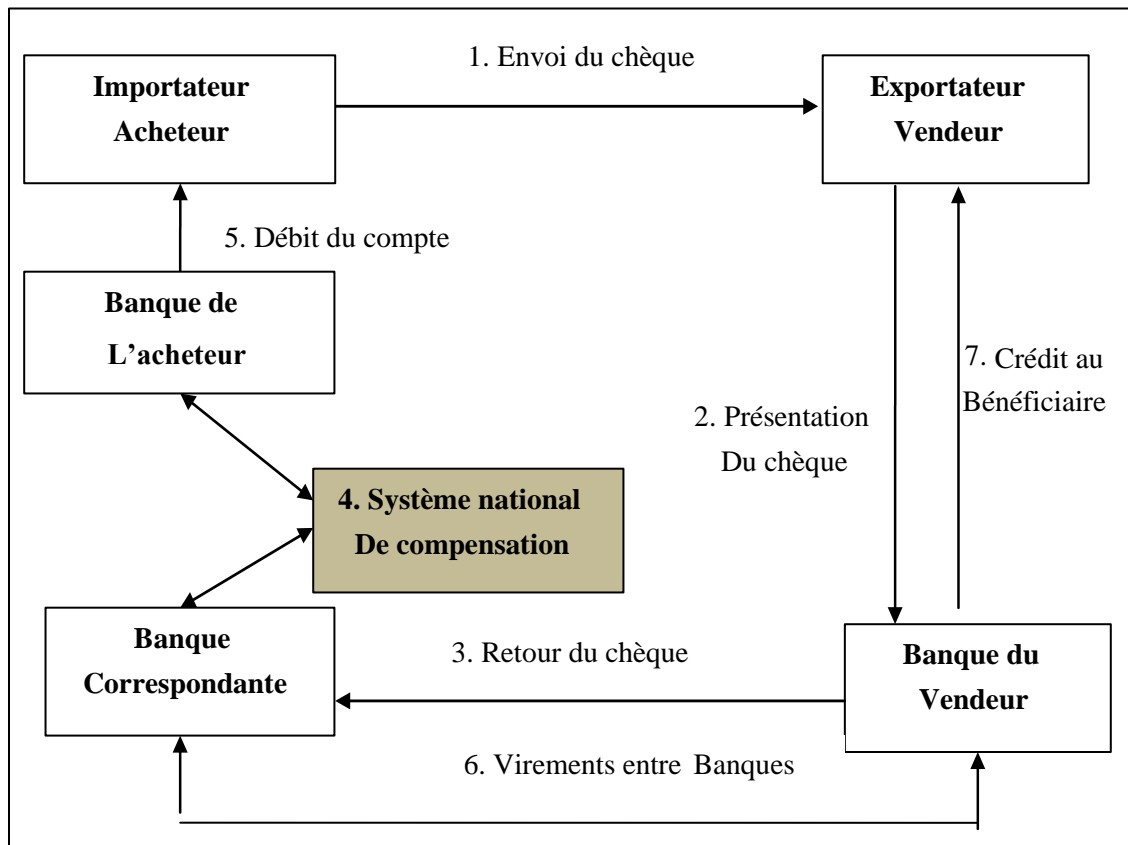
2.1.1.3 : Les inconvénients de chèque :

- L'émission est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Le temps encaissement est plus ou moins long avec l'intervention de plusieurs banques ;
- Le chèque entreprise matérialise une créance mais n'assure pas le risque d'impayé, dans le cas d'un chèque sans provision ;
- Les chèques d'entreprise sont souvent interdits lorsqu'il y a une réglementation sur les échanges ;
- Le chèque peut être volé, perdu, voir plastifier (Faux chèque).

⁷Philippe Monnier & Sandrine Machier-Lefrançois, « Les techniques Bancaires », Dunod, Paris, 2008, P80

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

2.1.2.4 : Le circuit de traitement des chèques étrangers.



Source : J. PAVEAU, F. DUPHIT, « Exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition FOUCHER, P 347

2.1.2 : Le virement international

Le virement c'est un ordre donné par l'acheteur importateur (débiteur) à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement ⁸

Il s'agit d'un moyen peu coûteux très rapide grâce au télex ou au système Swift, sûr et rendant l'impayé possible si le virement est effectué avant toute expédition

Notons l'existence de mandat poste international que le fonctionnement limitatif rend peu utilisable.

Il existe plusieurs types de virement tels que le virement SWIFT⁹, le virement courrier, le virement par télex

⁸Ghislaine Legrand. Hubert Martini, « Management des opérations de commerce international » DUNOD en Belgique

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

2.1.2.1 : La mise en place de virement :

Il compte les mentions suivantes :

- Numéro de compte qui sera débité
- La Somme
- La monnaie
- Le nom de l'export et son adresse
- La destination de virement
- La méthode de transfert
- Le numéro de compte de créditer
- Le motif de règlement

2.1.2.2 : Les avantages de virement :

- La rapidité et le coût très réduit ;
- La facilité d'utilisation : fonctionnement 24 heures sur 24,365 jour par an ;
- Grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées le virement est sécurisé.

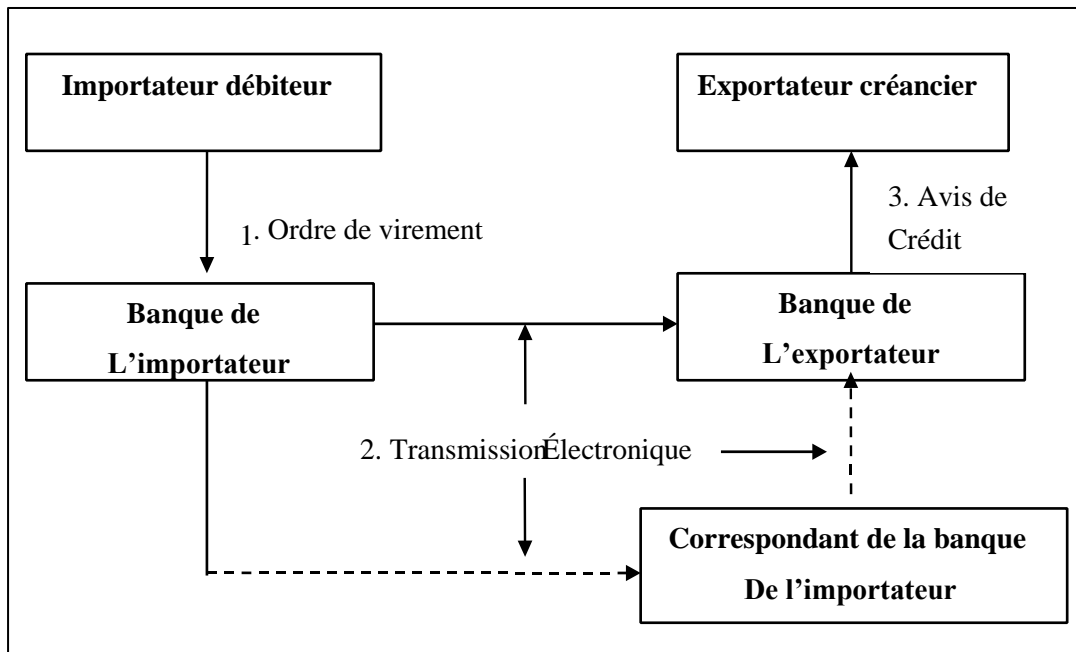
2.1.2.3 : Les inconvénients de virement :

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur ;
- N'évite pas le risque de change dans le cas d'un virement en devise.
- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

⁹SWIFT : est une société privée de droit belge qui offre une plate-forme de messagerie sécurisée, fond le 3 mai 1973 par 239 Banques appartenant à 15 pays

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

2.1.2.4 : Le circuit de traitement du virement international



Source: J. PAVEAU, F. DUPHIT, « Exporter : pratique du commerce international », 24^{ème} édition, FOUCHER, P 342

2.1.3 - Les effets de commerce

La lettre de change et le billet à ordre

- 1) La lettre de change est un effet de commerce transmissible d'autres manières est un écrit où l'exportateur donne l'ordre au client étranger de payer un certain montant soit à vue ou à l'échéance, à une date limitée.

L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourner signée¹⁰

Ce mode de paiement n'est parfois pas répondu.

Cependant, il est possible d'exclure les risques de non-paiement en demandant une garantie bancaire pour le client sur le bon (la lettre) de change bancaire du comptable.

- 2) Le billet à ordre et elle écrit par lequel l'acheteur reconnaît sa dette et s'engage à payer le vendeur une certaine somme à une date déterminée.

¹⁰ J. PAVEAU, F. DUPHI, Op.cit., Page 349

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

2.1.3.1 - Les mentions de la lettre de change :

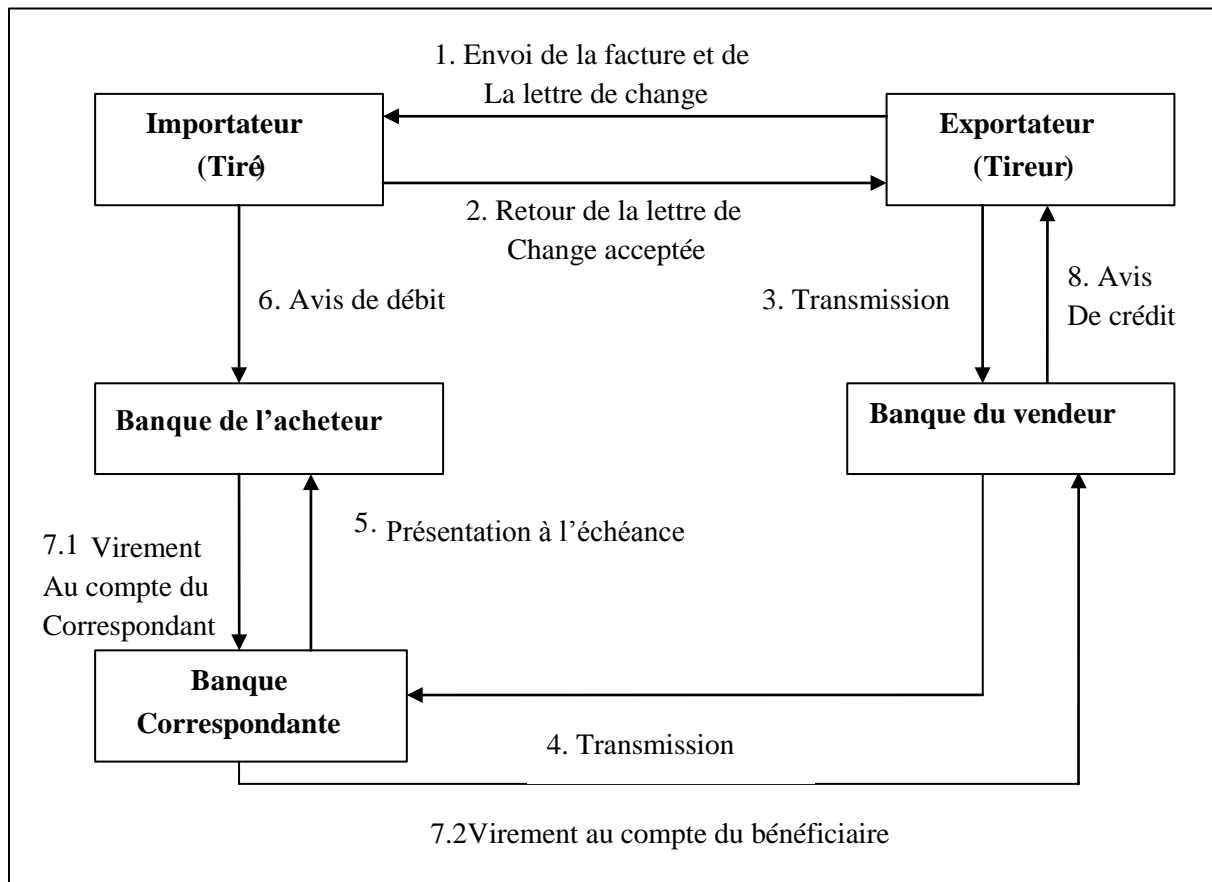
- La dénomination de la lettre de change ;
- Le mandat de payer une somme déterminée ;
- Le nom de tiré ;
- L'échéance ;
- Le lieu de paiement ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- Au dernier la signature de tireur.

2.1.3.2 - Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

- Le tireur a la possibilité de matérialiser son créance ;
- Il détermine précisément la date de paiement ;
- Elle est émise sur l'initiative de créancier
- La sécurité de paiement dans le cas de l'une traite avalisée.
- Il ne supprime pas les risques d'impayés ;
- Exposé au risque de vol ou de perte ;
- Elle est soumise à l'acceptation de l'importateur puis son couvrement peut être long ;
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devise.

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

2.1.3.3- Le circuit de la lettre de change :



Source : J. PAVEAU, F. DUPHIT, « Exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition FOUCHER, P 350

Remarque :

Le billet à ordre a les mêmes avantages et inconvénients que la lettre de change, la différence entre la lettre de change et le billet à ordre si que ce dernier est émis à l'initiative de l'acheteur au lieu de vendeur.

2.2- Les techniques de paiements :

La pratique des instruments de paiement concerne les transactions d'acheteur sûre ou les transactions faciles, il est nécessaire d'utiliser une technique de paiement simple tels que l'encaissement simple, par contre si l'opération est compliquée c'est nécessaire d'intervenir des intermédiaires ce qu'on appelle l'encaissement documentaire c'est-à-dire l'opération sera effectuée après avoir une présentation des documentaires aussi le Credoc (crédit documentaire).

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

2.2.1- L'encaissement simple :

L'encaissement simple est une procédure par laquelle l'exportation demande à l'importation le règlement de somme due sans aucune autre formalité.¹¹

Cette technique est la plus simple et très sûre, est consisté à demander les frais des marchandises exportées contre le facteur commercial, ou parfois cette convention de paiement considéré comme une méthode sans tact et stricte, car cela prouve ou d'autre thème montre un manque de confiance en l'acheteur.

L'encaissement simple peut être réalisé à la commande, à la facturation, au départ usine ou à tout autre moment selon le contrat commercial.

2.2.2- La remise documentaire :

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle le donneur d'ordre (vendeur) donne ordre d'encaissement à sa banque de présenter sous certaines conditions et instruments à la banque de l'acheteur les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise.

La Remdocc'est-à-dire une relation entre l'acheteur et le vendeur, ou le vendeur veut vendre sa marchandise. D'autre côté l'acheteur qui va être sûr d'acheter la marchandise, entre ces deux partenaires il existe un intermédiaire qui est la banque. Il s'agit de plusieurs documents commerciaux comme :

- Facture;
- Certificate d'assurance;
- Documents de transport;
- Titre de propriété... ext.

Cette opération il est basée sur la confiance entre l'importateur est le fournisseur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement financière des banques.

A. Le cout de la remise documentaire :

Il est 0,1 jusqu'à un 1% avec minimum souvent supérieur à 50% et un minimum d'environ 120 EUR. Beaucoup moins élevé que le crédit documentaire, du fait de l'engagement limité au rôle de boîte à lettres des banques ¹²

¹¹<http://cours-bts-ci.fr> ›remise-documentaire

¹²Élisabeth Poulain, M.M.F « Lexique du commerce international », Édition Bréal ,2002

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

B. Les motifs de non-paiement de la banque de la remise documentaire :

- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes ;
- L'acheteur souhaite examiner les marchandises avant de donner son accord aléatoire au paiement ;
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Manque des documents nécessaires au niveau de douane ;
- La marchandise correspond pas à la commande ;
- Retard ou l'avance d'expédition de la marchandise.

2.2.2.1 : Le déroulement de la remise documentaire

La remise documentaire fonction à plusieurs étapes de techniques, on trouve six étapes dans cette opération ¹³

Etape (1) : le fournisseur expédie les marchandises vers le pays de l'acheteur, généralement tire une traite sur son client à l'échéance ou à vue ;

Etape (2) : les documents sont remis à la banque de l'exportateur (banque remettante) ;

Etape (3) : la banque remettante délivrer ces documents à la banque de fournisseur (banque présentatrice) contre acceptation de la traite ;

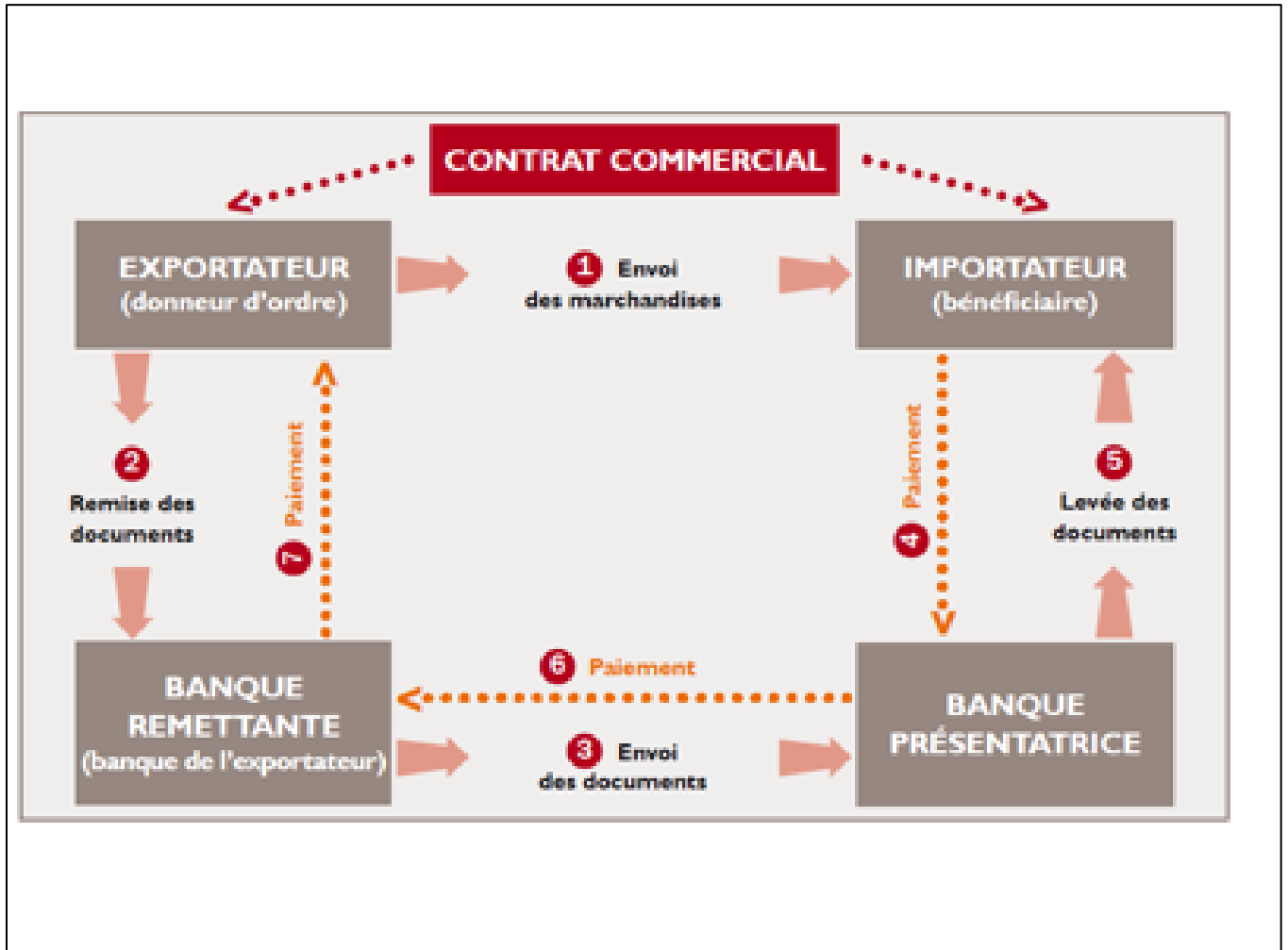
Etape (4) : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur puis transfère le montant de la remise à la banque de vendeur dans le cas où les documents contre paiement et cas d'un encaissement contre acceptation ;

Etape (5) : la banque présentatrice reçoit les documents, un message d'informer de l'arrive des documents doit envoyer à l'acheteur une fois la conformité des documents est assurée après une vérification de toutes les documents

Etape (6) : le paiement est transmis au vendeur.

¹³HASSINE-S, *Op.cit.*, P31

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international



Source : cours de 3^{ème} année LMD commerce international

On peut retenir que la remise documentaire est une procédure assez simple et pratique dans le cas où l'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client. Il se sert du règlement de ses clients pour payer ses propres fournisseurs et évite le plus souvent le risque de change.

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

Figure 01 : Avantages et inconvénients de la RD :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-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.-La procédure est plus souple, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.-Le coût bancaire est minime.	<ul style="list-style-type: none">En cas de non enlèvement de la marchandise par le client, elle sera immobilisée, il faudra soit, la vendre à bas prix ou bien la rapatrier et donc engager de nouveau frais de transport.-l'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.-Elle favorise la négociation à la baisse des prix (marchandage).

Source : G. LEGRANG, H. MARTINI ; « Management des opérations du commerce international », 7^{ème} édition, DUNOD, P 100

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

2.2.3: Le Crédit documentaire (Credoc) :

Le Credoc est un moyen de paiement des opérations internationales, l'en utilise comme engagement contre la remise de documents.

Le Credoc est une opération où la banque s'engage de payer un montant bénéficiaire contre remise des documents dans un délai déterminé.

Autrement, c'est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au bénéficiaire contre remise des documents conformes aux instructions de l'acheteur.

Le Credoc est un engagement écrit émis par la banque au nom de l'acheteur en faveur du vendeur ; il garantit que le paiement sera effectué à condition que certains documents soient remplis.

On peut définir quelques concepts comme suit :

- **Le bénéficiaire:** le vendeur qui reçoit le CD;
- **L'émetteur :** la banque de l'acheteur émet le CD ;
- **La banque notificatrice :** c'est une banque intermédiaire généralement installée dans le pays du bénéficiaire la banque émettrice demande d'effectuer la transmission de CD qu'elle a émis ;
- **La banque émettrice :** c'est une banque qui ouvre le CD à la demande et pour le compte de son client, il transmet ce crédit à la banque indiquée par ce dernier ou à son correspondant.

2.2.3.1 : Les formes de crédit documentaire :

Pour réaliser le crédit documentaire il existe plusieurs formes :

- A. Le Credoc paiement à vue : c'est une remise des documents contre paiement.
- B. Le Credoc paiement différé : le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur.
- C. Le Credoc par acceptation : c'est le même avec le paiement différé mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur le crédit documentaire. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance (accepte un traître).
- D. Le Credoc par négociation : Le Credoc est négociable soit à vue soit un terme, la banque contre les documents escompte une traite.

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

2.2.3.2: Les types de credit documentaire:

Il existe trois types de Credoc, selon le critère de sécurité à savoir :

- **Le Credoc révocable** : Il peut être modifié ou annulé sans avis préalable au bénéficiaire. À tout moment, l'acheteur peut revenir sur sa décision et rompre le contrat.
- **Le Credoc irrévocable notifié** : Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord du bénéficiaire. Il engage la banque émettrice de payer le crédit.
- **Le Credoc irrévocable notifié 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.

2.2.3.3 : Le déroulement de Credoc :

- a. L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial qui demande l'utilisation d'un crédit documentaire comme moyen de paiement
- b. L'acheteur demande à sa banque émettrice d'émettre un crédit documentaire en faveur du vendeur, en fournissant les détails et les documents requis.
- c. La banque émettrice émet le crédit documentaire conformément aux instructions de l'acheteur et l'envoie à la banque notificatrice.
- d. La banque notificatrice informe le vendeur de l'existence du crédit documentaire et lui transmet les conditions et les documents requis pour obtenir le paiement.
- e. Le vendeur prépare les marchandises, les documents et les envoie à la banque notificatrice dans les délais spécifiés.
- f. La banque notificatrice vérifie si les documents soumis par le vendeur sont conformes aux conditions du crédit documentaire.
- g. Si les documents sont conformes, la banque notificatrice effectue le paiement au vendeur selon les termes du crédit documentaire.
- h. La banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice.
- i. La banque émettrice vérifie également les documents et les transmet à l'acheteur.
- j. L'acheteur récupère les documents auprès de sa banque et s'assure qu'ils correspondent aux termes convenus dans le contrat commercial.
- k. Si tout est conforme, l'acheteur accepte les documents et la banque émettrice débite le compte de l'acheteur pour effectuer le paiement.

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

Section 03 : Le transport et la logistique internationale

3.1 : La Logistique internationale

Durant le contrat commerciale, la recherche des fournisseurs est une étape importante et pour cela l'entreprise doit se **préoccuper** de logistique .La logistique concerne l'ensemble des opérations de transports, de stockage, de distribution de dédouanement¹⁴ de la marchandise. En effet, la logistique permet soit de maîtriser les couts d'approvisionnement soit de formuler des offres.

Aujourd'hui, la logistique est une fonction à part entière qui doit pour améliorer sa performance globale.

3.1.1 : Définition de la logistique internationale

La logistique internationale fait référence à la gestion efficace du flux de marchandises, d'informations et de ressources à travers les frontières nationales dans le cadre du commerce international.

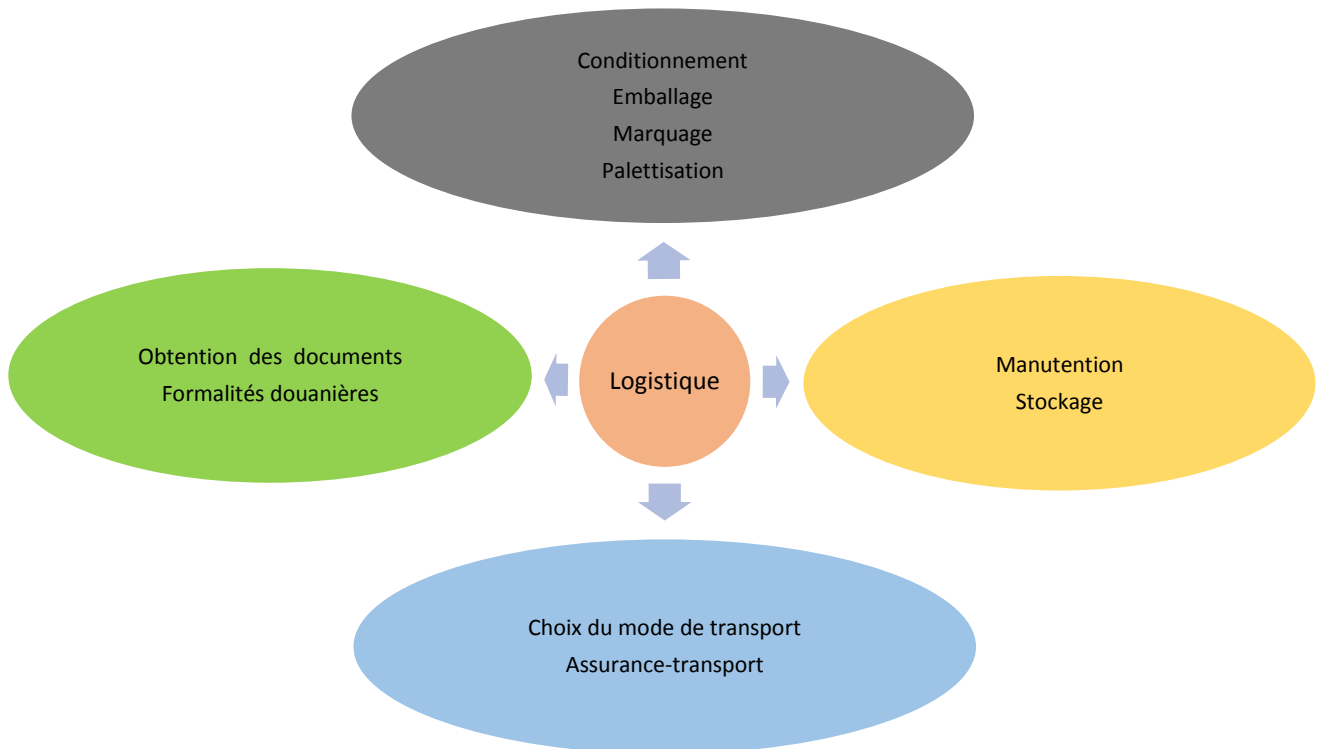
La logistique internationale se définit par la gestion des activités d'importations et d'exportations. Elle organise les échanges par transports de la logistique ; consiste à transporter des marchandises au-delà des frontières.

Son rôle, c'est de faciliter les transactions du commerce international par la mise en place des incoterms ainsi que de veiller à leur mise à jour pour accompagner la progression et l'évolution enregistrée en la matière.

¹⁴Legrand, H. Martini, « Management des opérations international » DUNOD, 2003

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

Figure 02 : Composantes de la logistique internationale :



3.1.2 : Les principaux aspects de la logistique internationale :

1. Gestion des fournisseurs et la chaine d'approvisionnement :

Cela comprend la sélection et la qualification de fournisseurs dans différentes régions du monde. Une chaine d'approvisionnement bien piloté assure la disponibilité de matière première et les composants nécessaires à la production à tout moment.

2. Transport international :

Englobe la sélection des différents modes de transport disponibles (maritime, aérien, terrestre) en fonction des fondamentaux de la situation et des horaires spécifique

Pour assurer la circulation des marchandises il est nécessaire de coordonner entre ces modes c'est important et rigoureux pour atteindre le bien traiter.

3. Gestion des entrepôts et du stockage :

La logistique internationale inclut aussi la gestion des entrepôts et des centres de distribution à travers le monde. Ça concerne le stockage parfait des marchandises **qui attendre** la distribution ou le transport.

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

4. Gestion des douanes et des réglementations :

Les opérations internationales impliquent des procédures douanières complexes et des réglementations spécifiques à chaque pays. UNE GESTION adéquate à ces aspects est cruciale pour éviter les retards et les problèmes juridiques.

5. Documentation :

C'est tout ce qui concerne les documents de dossier d'importation quel que soit les documents des marchandises, les documents commerciale, financières ... tel que les certificats d'origine, les acteurs commerciale ...sont essentiels pour le passage en douane cet aspect est nécessaire pour la sécurité de destination de marchandises.

6. Gestion des risques :

Liée aux pertes des marchandises, dommages...etc. Cela peut nécessite la mise en place de plans de contingence.

7. Technologie et suivi

Tel que TMS, LIS ; leurs rôles se déroule dans la surveillance de la marchandise aussi dans la communication des partenaires.

8. Délais et coordination

La synchronisation dans les mouvements international est essentielle pour éviter tout retard couteux. Cela compromet la coordination de divers acteurs.

3.1.3 : Les spécificités de la logistique internationale :

- Les échanges internationaux fiant appel à un grand membre de partenaires.
- La conduite des opérations de logistique international se pratique on multi modalité à des règles juridiques contenues dans une gamme importante de textes réglementaire
- Une bonne maîtrise des phases logistiques optimise les temps de traitement des flux
- La gestion rigoureuse des coûts logistiques

La maîtrise des risques sécuritaires de la marchandise passe par une minimisation des manipulations

3.1 : Le transport international

Le transport est le déplacement de marchandises d'un lieu à un autre, via un moyen de transport en contrepartie d'une rémunération. Le transport est l'action d'acheminer des produits et marchandises en dehors de l'enceinte d'une entreprise, la compréhension des

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

modes de transport et les types de marchandises est indispensable pour une bonne maîtrise des différentes réglementations encadrant la fonction logistique.

3.2.1 : Le contrat de transport

Le contrat de transport est un contrat par lequel une personne appelée transporteur s'engage en un lieu déterminé, dans un délai fixé en moyennant un prix convenu, une marchandise qui est remise par une autre personne appelée expéditeur¹⁵.

Le contrat de transport se forme par le seul accord des volontés exprimées par l'expéditeur et le transporteur ; il est commercial, au moins du point de vue du transporteur. Son objet c'est le déplacement de la marchandise ou de la personne.

3.2.2 : Les documents de transport

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de marchandise ; ces documents de transport il existe :

- Le connaissement maritime qui avait une importance majeure
- La lettre de transport aérien { Airways bill }
- Le duplicata de la lettre de voiture internationale { DLVI }
- La lettre de transport routier

3.2.3 : Le mode de transport

Il existe plusieurs modes de transports : route, air, fer, mer, voies fluviales, poste

Figure 03 : Les modes de transport¹⁶

Mode de transport	Avantages	Inconvénients
Maritime	Adapté aux expéditions lointaines Prix avantageux Conteneurisation	Délais et sécurité parfois aléatoires Fréquence des départs
Aérien	Sécurité Rapidité Diminution des frais financiers et de stockage	Coût au kilo relativement élevé Peu adapté aux marchandises de faible valeur Favorise les marchandises volumineuses

¹⁵ Mémoire fin de cycle « Procédure d'importation dans les entreprises nationales Algérienne »,2018

¹⁶ La politique logistique-Commerce international ©DUNOD

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

	Emballages et assurances moins coûteux	
Routier	Service domicile/domicile Souplesse d'utilisation Complément indispensable des autres modes de transport	Délais et sécurité valables Coût élevé pour destinations lointaines Peu adapté aux grandes quantités
Ferroviaire	Coût avantageux et rapidité pour les longues distances Adapté aux envois importants Multiplication des délais garantis	Compétitivité moindre pour les courtes distances Ruptures de charge
Fluvial	Prix très bas Adapté aux marchandises pondéreuses	Réseau fluvial limité Lenteur
Colis postaux	Simplicité Nombreux points de dépôt Livraison à domicile dans les zones les plus éloignées	Poids et dimensions très limités Pas de réduction possible sur les prix Délais non garantis

3.3- Les incoterms : contraction d'International Commercial Term

Il s'agit de conditions de vente liées à l'acheminement de la marchandise ¹⁷

3.3.1- Définition :

Les incoterms en anglais « international commercial terme » Sont des termes nés du commerce international ; élaboré en 1936 par la chambre de commerce internationale La CCI ; ils définissent des titres normalisés qui ont pour but de déterminer les droits et les devoirs des différents participants aux échanges commerciaux nationaux et internationaux.

Certes règles précise la répartition des frais, risque et des formalités d'import et d'export entre l'acheteur et le vendeur dans le processus de livraison des marchandises.

Le choix de l'alcool terme n'est pas obligatoire mais fortement conseillé dans l'établissement du contrat de vente.

¹⁷Madeleine NGUYEN-THE « Importer », 2^{ème} édition. Edition d'Organisation. Mai 2005

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

On utilise les incoterms pour connaître le responsable des frais d'expédition des frais d'assurance des coûts d'importation, le responsable du dédouanement et enfin qui se charge du transport.

3.3.2- Classification des incoterm 2020 :

3.3.2.1- Par groupe (ou mode de transport) :

A. Tout mode de transport

Incoterms	Signification en anglais	Signification en français
EXW	EX Works	A l'usine
FCA « possibilité d'ajouter l'option OBL : board Bill of Lading »	Free Carrier	Franco transporteur
CPT	CarriagePaid To	Port payé jusqu'à
CIP « assurance tous risques »	Carriage and InsurancePaid to	Port payé, assurance comprise, jusqu'à
DAP	Delivered at Place	Rendu au lieu de destination convenu
DPU	Delivered at Place Unloaded	Déchargé au lieu de destination convenu
DDP	DeliveredDutyPaid	Rendu droits acquittés

Source <http://www.appvizer.fr/>

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

B. Les incoterms 2020 : transport maritime et fluvial

Incoterms	Signification en anglais	Signification en français
FAS	Free Along Sideship	Franco le long du navire
FOB	Free On Board	Franco à bord
CFR	Cost and Freight	Coût et Fret
CIF	Cost, Insurance, Freight	Coût, Assurance et Fret

Source : <https://www.appvizer.fr/>

3.3.2.2- Par famille :

Concernant ce classement il s'agit des familles E F C et D :

i. La famille E :

Comprend l'incoterm EX Works, il est à la charge de l'acheteur.

ii. La famille F :

Comme free ou franco, cette famille comprend les incoterms suivants FCA, FAS, FOB, A la charge de l'acheteur.

iii. Cost or carriage / Coût ou port :

C'est la famille la plus grande avec : CPT, CIP, CFR, CIF, Le vendeur assume les coûts de transport principal mais les risques sont à la charge de l'acheteur

iv. La famille D (delivered /rendu) sont aux nombres de 3 :

DAP, DPU et DDP.

3.3.2.3- Selon le type de la vente :

- **Les incoterms de vente au départ** : sont tous les incoterms où l'acheteur prend la responsabilité de la marchandise, c'est-à-dire l'acheteur assumera tous les risques et périls de la marchandise durant son transport principal. Et nous avons :
 - Les incoterms multimodaux : EXW / FCA / CPT / CIP.
 - Les incoterms fluviaux ou maritimes : FAS / FOB / CFR CIF
- **Les incoterms à l'arrivée** : la marchandise est à la charge du vendeur durant son transport principal.

La famille D représente les incoterms à l'arrivée (DAP / DPU / DDP).

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

- $FCA = EXW + \text{chargement} + \text{préacheminement} + \text{douane export} + \text{frais du transitaire à l'export}$

FAS : Le vendeur décharge la m/s dans le quai le long du navire.

- $FAS = FCA + \text{Déchargement du transport préacheminement (mise à quai)}$.

FOB : Le vendeur s'occupe de l'embarquement de la m/s et des frais de passage portuaire.

- $FOB = FAS + \text{embarquement} + \text{passage portuaire}$

CFR : Le vendeur paye les frais du transport principal

- $CFR = FOB + \text{transport principal}$

CPT : Le vendeur s'occupe du déchargement, du préacheminement, de l'embarquement et de tout autre frais de manutention de départ + le fret du transport (camion ou avion)

- $CPT = FCA + \text{déchargement (mise à terminal)}$

CIP : Le vendeur s'occupe du paiement, assurance de la m/s transportée.

- $CIP = CPT + \text{assurance}$

CIF : Le vendeur payera l'assurance

- $CIF = CFR + \text{assurance}$

DAP : Le vendeur livre la m/s à la destination convenue sans la déchargé du moyen de transport du post acheminement

- $DAP = CIP \text{ ou } CIF + \text{débarquement} + \text{chargement} + \text{post acheminement} + \text{passage portuaire}$

DPU : Le vendeur livre les m/ses au lieu de destination et la décharge du moyen de transport

- $DPU = DAP + \text{déchargement de post acheminement}$

DDP : Le vendeur s'occupe de toutes les opérations, les formalités et les droits de douane, mais le déchargement n'est pas obligatoire

- $DDP = DPU + \text{droits de douane}$

Remarque 01

La logistique internationale regroupe tous les étapes de la livraison qui inclut :

- L'emballage des marchandises
- Transport de marchandises
- Le chargement de marchandises

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

- Le stockage des marchandises
- Le dédouanement et leur acheminement jusqu'à le client final.

Remarque 02 :

Les incoterms définissent : ¹⁸

- Les frais, les risques et les responsabilités du vendeur et de l'acheteur.
- La charge des formalités d'export et d'import

Ils donnent un langage commun

Conclusion

En conclus de ce chapitre, chaque entreprise appartient aux échanges commerciaux international de bien choisir les techniques et les moyenne de paiement les plus sécurisants pour le bon déroulement de ses opérations

Chaque entreprise choisit une solution de transport la plus nécessaire afin d'acheminer sa marchandise se fait de base de la maitrise de la chaine logistique

L'incoterm partage la responsabilité entre le vendeur et l'acheteur

¹⁸Source : HUBERT Martini « techniques de commerce international », éd DUNOD, octobre 2017

CHAPITRE II

La gestion commerciale des achats à l'internationale

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

Introduction

Les entreprises aujourd'hui ont acquis une expérience riche dans le domaine de commerce internationale notamment les importations

Afin de réaliser le processus d'importation, plusieurs étapes doivent être franchies, l'entreprise doit donc être vigilante dans la mesure où elle doit identifier toute l'information liées à cette opération, notamment les besoins et la recherche des fournisseurs ainsi la satisfaction de la demande

Section 01 : Généralités sur les importations

L'achat à l'import complètement contraires par rapport à l'achat local dans la distance qui existe entre les deux contractants, plusieurs différences existent tel que des différences réglementaires, logistiques et culturelles sans oublier les risques qui peuvent subsister. Pour cela, l'importateur redoit maîtriser les enchaînements de commerce international et tous les formalités exigé pour effectuer une opération d'achat à l'international

Le contexte d'importation se rapporte à l'action d'acheter hors du pays de bien ou des services moyennant un paiement en devises par le transport du canal bancaire

Pour conduit cette opération plus conformément, l'importateur doit recenses les besoins à satisfaire d'une manière claire et précise donc l'opération d'importation doit s'apprécier en termes de sécurité et d'efficacité

1.1- Définition de l'importation

L'importation fait référence à l'action d'acheter et de recevoir des biens et services provenant d'un payer étranger pour les introduire dans son propre pays, l'importation est généralement effectuée pour répondre à la demande de bien ou de services qui ne sont pas produits ou disponibles en quantités suffisantes dans le pays importateur

En effet, elle joue un rôle essentiel dans l'économie de pays et aussi dans l'économie mondiale parce que elle permet aux pays d'origine d'acquérir les biens et services qui ne sont pas à la disponibilité de pays ; qui veut dire l'entrer des matières rares ou des produits qui n'existe pas

Aussi, permet d'introduire de la diversité dans les marches nationales et augmenter la concurrence, ce qui permet d'amélioré la qualité de produit et le prix qui va être raisonnable pour le consommateur

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

L'importation peut se faire dans le cadre d'échanges commerciaux entre entreprises, dans le cadre de transactions entre pays, ou encore dans le cadre de l'importation de biens personnels pour un usage individuel

Les importations sont un complément de ressources pour la production intérieure, peuvent concerner différents types de produits tels que les matières premières, des produits alimentaires, des machines des véhicules, etc.

1.2- Les acteurs de l'opération d'importation :

L'opération d'importation implique généralement la participation de plusieurs acteurs ayant chacun un rôle bien déterminé

En effet, l'importateur aura principalement :

- **Importateur** : est l'entité ou la personne qui achète des biens ou des produits à l'étranger. L'importateur est responsable de toutes les étapes de l'importation tel que la recherche de fournisseurs, la négociation, la gestion des documents et le paiement des droits et taxes
- **Exportateur** : est la personne qui vend des biens ou des produits à l'international, il est basé dans le pays d'origine des marchandises ; est responsable de tous ce qui est emballage et expédition des marchandises
- **Fournisseurs** : sont les fabricants basés à l'étranger qui fournissent les bines ou les produits à l'importateur directement ou bien à l'exportateur
- **Transitaires** : sont des agents logistiques spécialiser dans le transport international, leurs rôles sont d'occupent de la documentation avec les compagnies de mode de transport ainsi que la gestion des formalités douanières
- **Compagnies de transport** : son responsable du transport physique des marchandises depuis le pays d'origine jusqu'à le pays de destination
- **Agents douaniers** : sont des professionnels spécialisés dans les procédures douanières et les réglementations liées aux importations
- **Autorités douanière** : les autorités douanières du pays de destination sont responsables de l'application des lois et règlements douanières, elles vérifient les documents d'importation, effectuent des inspections et perçoivent les droits et les taxes applicables

Tous ces acteurs travaillants pour effectuer une opération d'importation claire et que les marchandises soient très bien arrivés d'une manière transparente

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

1.3- L'importance des importations dans l'économie :

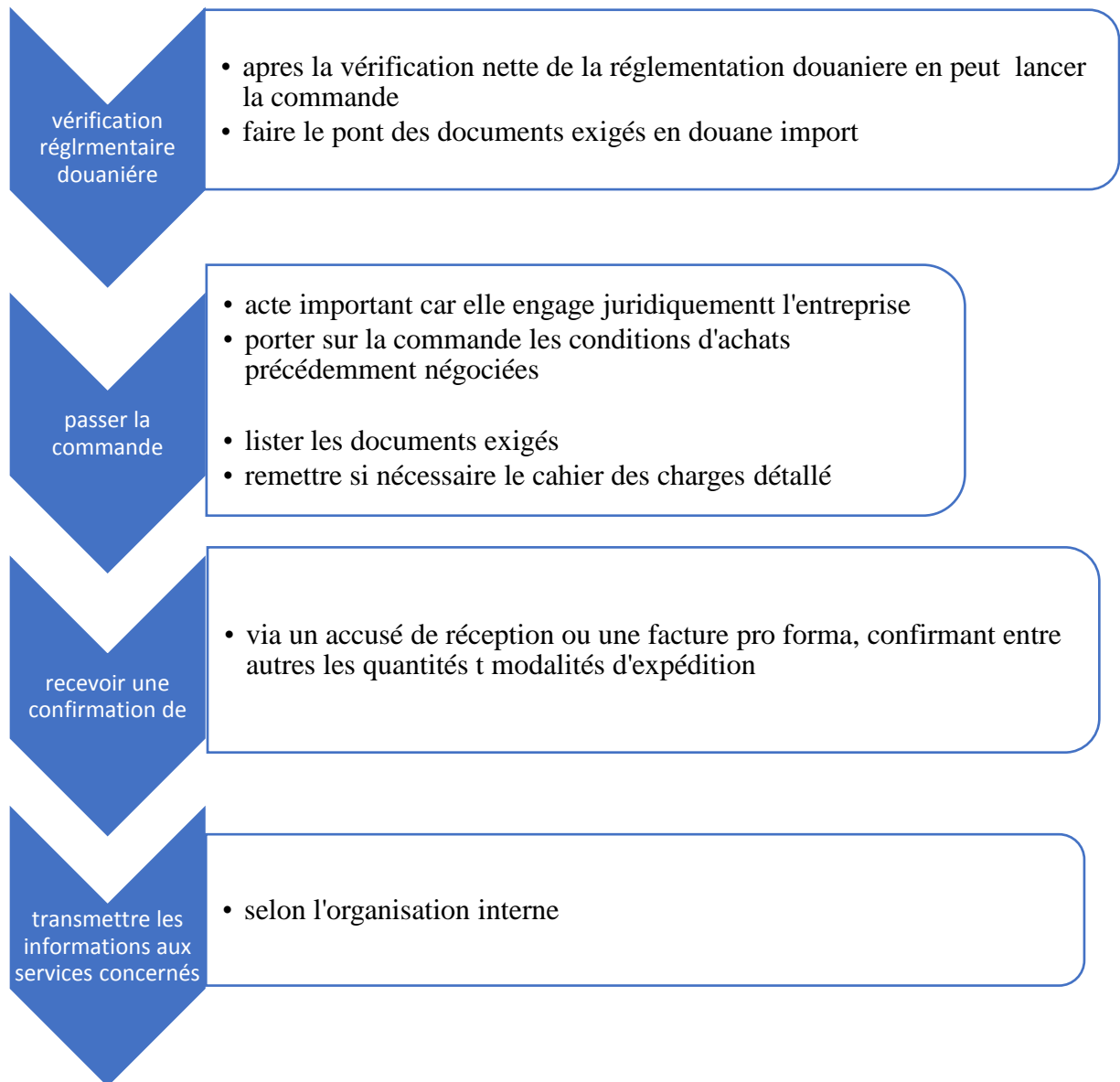
Les importations jouent un rôle crucial dans l'économie ont apporté un développement économique en permettant l'accès à une variété de biens et services provenant d'autres pays permettant aussi l'accès aux nouvelles technologies, matières premières et produits innovants

Les importations stimulent la croissance économique en créant des emplois et en favorisant l'innovation. Elles permettent également aux pays de se spécialiser dans ce qu'ils font de mieux et de bénéficier de ressources et de produits qu'ils ne produisent pas localement. Elles favorisent les échanges commerciaux internationaux, renforçant ainsi les relations entre les pays (l'échange des connaissances et de cultures)

Leurs rôles est favorisent la diversification de l'offre, stimuler la concurrence et offrent aux consommateurs plus de choix, ce que permet de découvrir de nouvelles saveurs, modes et traditions.

Les importations sont un élément clé du commerce international.

Figure04 : la gestion administrative à l'importation ¹



¹ Madeleine NGUYEN-THE, « Importer », 2^{ème} édition, Editions d'Organisation, mai 2005 à Paris

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

être avisé de la mise FOB
prochaine des
marchandises

- pour permettre à l'écheteur d'organiser le transport et l'assurance

faire inspecter la
marchandise avant
expédition

- pas obligatoire ,mais fortement conseillé en fonction des fournisseurs
- rappeler sur le cahier des charge les critères de vérification

organiser le transport et
assurer la marchandise
durant le transport

- transmettre les instructions au partenaire du transport et de la logistique pour permettre un bon acheminement de la marchandise

suivre l'avance de la
commande

- via un système informatisé ,noter les différentes étapes et modifications éventuelles
- ce planning doit être accessible aux autres services concernés

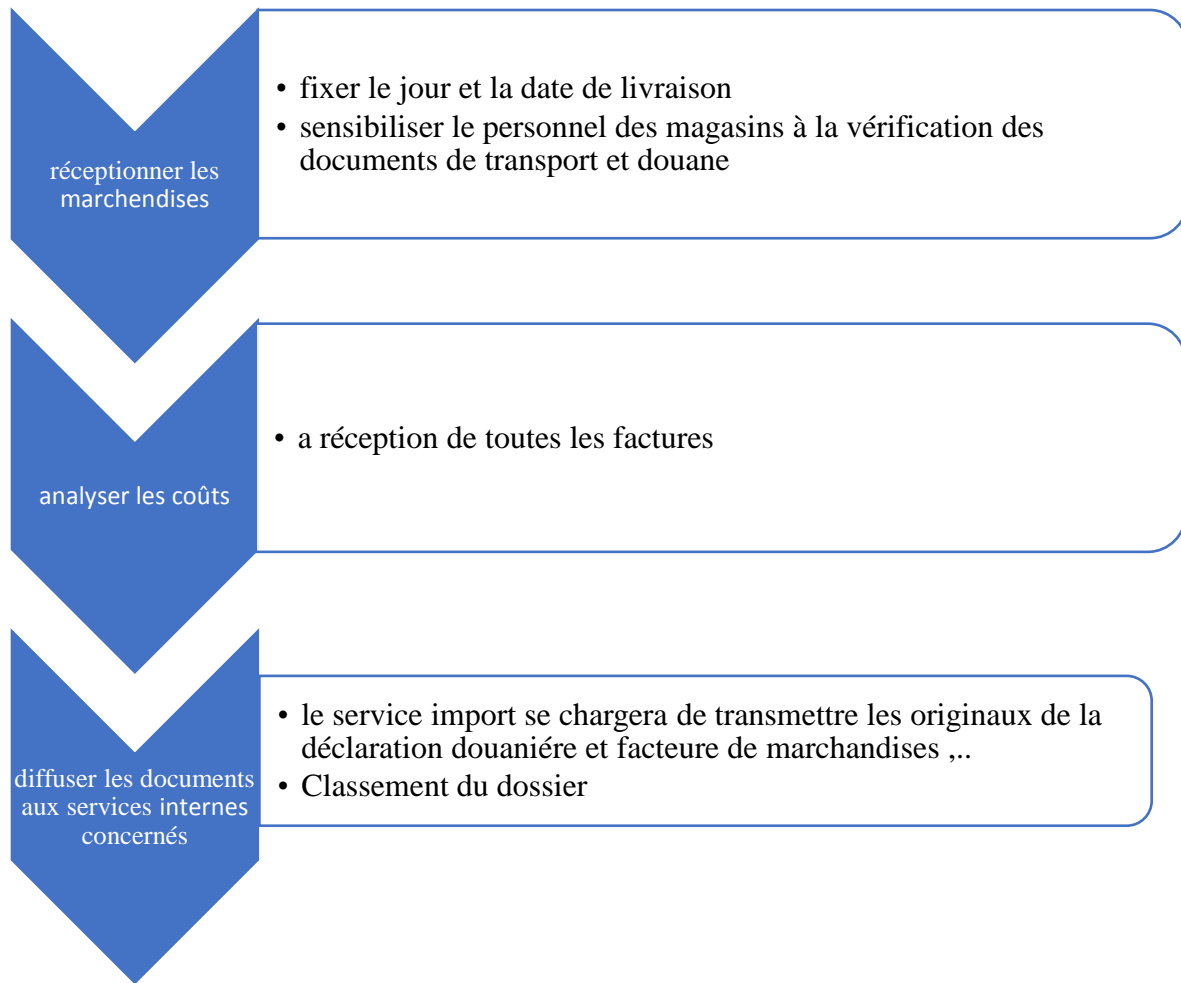
recevoir documents relatifs
à l'expédition

- il est important de recevoir les documents originaux de la part du fournisseur avant l'arrivée des marchandises
- objectif : préparer le dédouanement et la réception

organiser le
dédouanement import et
la livraison à domicile

- transmettre les instructions au commissaire de transport agréé en douane
- remettre les documents requis

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale



1.4- Les documents de prix dans commerce international

Les documents de prix contiennent des informations sur l'acheteur et le vendeur tels que le nom, prénom, l'adresse...etc. Et sur les marchandises comme la quantité, le poids ..., sur les conditions de vent et le prix ;

Les documents de prix comportent :

- **La facture pro format**

C'est les premiers documents reçus par les services administratifs de l'importation après le contrat commercial, doivent être assemblée à la licence d'importation ainsi que la facture commerciale devra convenir aux mêmes termes.

Est une conformation de plan établir par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur afin de donner les nécessaires informations de marchandise, c'est l'acheteur est intéressé il le confirme avec un retour du document signé au fournisseur

- **La facture commerciale**

Est faite par le fournisseur après la création de contrat commercial qui exprime la vente effectivement de la marchandise, elle comporte tous les cordonner de la marchandise tel que la nature, le poids unitaire, le poids totale et les inactions de l'acheteur et vendeur comme le nom prénom adresse

- **La note de frais**

”La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial “²

²Dj. KATIA « processus d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise ENIEM » Mémoire de fin de cycle, FCI 2019 P20

Section 02 : L'expression d'un besoin et la sélection des fournisseurs

L'acheteur est indispensable de bien définir l'ensemble de ses besoins avant de passer la commande pour que le bien ou services acheté réponde à tous les critères attendus, l'objectif très bien fixé et assure la satisfaction de la demande, cela permet le bon acheminement de l'opération d'import (le déroulement de la procédure d'achat). Ainsi, pour éviter la rupture du processus de production

2.1- L'expression d'un besoin

1.2.1 Définition et naissance d'un besoin

a. Définition

Le besoin est une sensation ou une exigence qui pousse une personne à rechercher quelque chose pour satisfaire leur envie ou un manque. Cela peut être un besoin fondamental comme manger, boire ...etc. ou un besoin plus complexe comme sécurité, l'estime de soi ou l'accomplissement personnel. Les besoins peuvent varier d'une personne à une autre et sont influencés par des facteurs tels que la culture, l'environnement et les expériences individuelles. Le commerce, quant à lui, répond aux besoins en fournissant des biens et services qui satisfont les demandes des consommateurs

Pour un commerçant, le besoin est une opportunité de répondre aux demandes des clients se de lui offrir des produits et services qui correspondent leur demande. Ce dernier cherche à comprendre les désirs des consommateurs afin de proposer des solutions qu'il faut et créer de la valeur pour chaque client

C'est une relation gagnant-gagnant où les commerçants fournissent ce dont les clients ont besoin, et en retour les clients soutiennent les commerçants en achetant leurs produits

« Il s'agit de l'ensemble des articles qui seront nécessaires de fabriquer, de transformer ou **d'approvisionner** pour satisfaire la demande, le client et le bon fonctionnement de l'entreprise »³

b. La naissance du besoin

Sur la base du programme de production annuelle et les prévisions de vente les besoins sont déterminés par la structure de gestion des stocks et l'approvisionnement cette dernière a pour mission :

³ Cours de prospection, BTS commerce international, ECOMODE, promotion 2022

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

- ❖ Garantir pendant une période la disponibilité des marchandises et les quantités à approvisionner,
- ❖ Le gestionnaire des stocks procédant au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks existants au magasin qui donnent lieu à demande

2.1.2- La classification des besoins

Il existe deux catégories de besoin

a) Les besoins indépendants de l'entreprise

Il s'agit de besoins dépendants seulement de la détermination de client, habituellement ils sont composés de produits finis, pièce détachées Ils sont informés par la commande

Alors indépendante de l'entreprise puisqu'ils proviennent de client, qui sustente le calcul de besoins

b) Les besoins dépendants de l'entreprise

Il s'agit de besoins dépendants de la constitution des produits des processus de fabrication, de commandes internes, il s'agit souvent de composants, matière consommable, outillage

Ils sont inférés par les besoins libres (indépendants) :

Le calcul réalisant cette opération se désigne calcul des besoins

2.1.3- Les méthodes d'expression d'un besoin

Il existe plusieurs méthodes pour formuler le besoin sont-ils comme suivis :

- Le point de commande

S'exprime par une quantité ou par une date comme suit :

Point de commande = délais de réapprovisionnement (consommation moyenne, mensuelle, historique) + stock de sécurité

- La méthode (quantités fixes, date fixes)

Généralement il s'applique à des produits dont la consommation est régulière de faible valeur

- La méthode de reapprovisionnement (dates fixes, quantités variées)

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

Est une politique qui génère des stocks de sécurité, elle s'applique aux articles dont la consommation est régulière au but de minimiser les coûts. D'autre part la date fixe indique la période de réapprovisionnement

Le fondement consiste à observer la situation du stock de chaque article selon une période fixe pour refaire le stock à un niveau affecté pour le temps à venir

- La méthode à quantités variée et dates variée

Ce définit comme une politique qui se mette aux articles de laquelle le prix est vigoureusement varié ou de laquelle la disponibilité n'est pas permanent. Elle requiert un système d'inventaire permanent.

L'ajustement de cette politique cède un résultat équitable à cette dernière objection

2.1.4- Le calcul du besoin

Trois étapes de calcul à suivre sont les suivantes :⁴

A. Besoins bruts

Les besoins bruts désignent la quantité totale de produits, composants ou articles à approvisionner

Besoins bruts = Nombre d'appareils à réaliser dans l'année × Coefficient + 02 de sécurité × coefficient
--

B. Stocks disponibles

Stocks disponibles = stocks magasin + en cour de réception + en cour de livraison + solde de commande
--

C. Besoins nets

Besoins nets = besoins bruts – stocks disponibles
--

⁴Dj. KATIA « processus d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise ENIEM » Mémoire de fin de cycle, FCI 2019 P28

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

2.2. La sélection des fournisseurs

Après avoir déterminé les besoins de l'entreprise on passe à l'étape suivante qui est la recherche des fournisseurs, afin d'assurer le bon déroulement de tous les étapes de l'opération d'import une façon claire

La section des fournisseurs est importante de prendre en compte des facteurs tels que la qualité les coûts, la fiabilité et les délais de livraison. Il existe différentes méthodes de sélection, comme les appels d'offre ou les évaluations de performance

2.2.1- La recherche de fournisseur

Est la première étape après l'identification des besoins qui recueillir des informations sur les entreprises potentielles, cette recherche demande à rigueur et méthodes, elle préjuge de définir avec la localisation des sources d'approvisionnement

- **La localisation des sources d'approvisionnement**

Elle consiste à localiser ses sources à partir des organismes publics et privé

- **L'identification des fournisseurs potentiels**

Dès que les sources d'approvisionnement sont saisies, l'acheteur donc établir la liste des fournisseurs potentiels

D'abords doit identifier le pays d'approvisionnement ainsi désigné une étude plus approfondie sur les espaces fixés

Une fois la zone déterminé, l'acheteur doit établir la liste des fournisseurs potentiels

2.2.2- Les documents de la recherche des fournisseurs

L'acheteur bases sur plusieurs fichiers pour effectuer ses commandes tels que :

- i. Le fichier produit**

Est un fichier qui signale chaque référence les localises des fournisseurs potentiels ; il doit se définir par :

- Le numéro de code de l'article
- Les spécifications physiques de l'article
- La correspondance incertaine avec une règle nationale ou internationale
- Son prix si le concept est utilisé dans l'Enterprise

- ii. Le fichier fournisseur**

Doit avoir toutes les informations de fournisseur qui contient :

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

- Sa capacité de production, sa raison sociale et bien évidemment sa fixation des prix de vente
- La qualité de production ainsi ces équipements
- Les garanties, services après-vente
- La fiabilité de ses délais et les délais de livraison du fournisseur

2.2.3- La détermination du profil des fournisseurs

Pour avoir déterminé le profil de fournisseur, l'importateur doit étudier et analyser les aptitudes des fournisseurs potentiels qui arrivent à répondre aux revendications de son activité, l'entreprise utilise des grilles d'analyse a but de créer un classement avec la mise à jour fréquente des fournisseurs potentiels

2.2.4- Les modes de sélection des fournisseurs

L'acheteur a trois méthodes pour contacter les fournisseurs potentiels reconnaît

2.2.4.1- Le gré à gré

Ce représente une négociation directe avec les fournisseurs sélectionnés par l'entreprise subsistent appelés à la concurrence

« Une opération de gré à gré est une transaction qui s'effectue entre deux parties. Ces transactions sont donc uniques et personnalisables à l'inverse des transactions sur un marché organisé ou les ordres vont être informatisés et centralisés »⁵

Tableau 02 : Avantages inconvénients du gré à gré

Avantages	Inconvénients
Réduire les délais	Pas d'événement pour regarder les autres offres
Préparation peu chère et peu encombrant	L'acheteur est forcé de se conformer aux exigences de vente de son fournisseur

Source : B. Mounir « La procédure d'importation » Mémoire de fin de formation, CI 2022 P15

2.2.4.2- La consultation restreinte

Ce définit comme une procédure où l'entreprise interroge certains fournisseurs ayant travaillé préalablement avec l'entreprise

⁵www.andlil.com/definition-de-gre-a-gre

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

Tableau 03 : avantages et inconvénients de la consultation restreinte

Avantages	Inconvénients
Rédaction des délais en appellent juste les candidats connus	Exclusions des personnes moins connus qui peuvent proposer des offres enveloppant
Rédaction des charges	

Source : Conception personnelle

2.2.4.3- L'appel d'offre

Cette étape est l'étape par lequel l'acheteur doit demander au fournisseur sélection de soumettre des offres en détaille et bien sur l'acheteur distingue l'offre le plus intéressants ; d'autre façon est le mode conclure des marcher qui accède aux fournisseurs de ce concurrencées

Tableaux 04 : avantages et inconvénients de l'appel d'offre

Avantages	Inconvénients
Transparence qui favorise l'équité et l'absence de favoritisme dans le choix du fournisseur	Les processus d'appel d'offres peuvent être longs et couteux
Facilite la gestion et l'évaluation des propositions avec la standardisation	Manque de flexibilité
Réduction des risque et encourage la concurrence entre les fournisseurs	Prives les autres fournisseurs de répondre aux besoins des demandeurs dans le cas des appels d'offre restreints ou sur invitation même si ces fournisseurs sont potentiels

Source : cours de prospection, BTS commerce international, promotion 2022

2.2.5- Les critères d'évaluation des fournisseurs

En trouve trois critères sont-ils comme suivis :

a) Les critères techniques

- Contrôle de qualité rigoureux
- La qualité des techniciens
- La rapidité d'exécution de la commande

b) Les critères commerciaux

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

- Qualité des produits
 - Qualité des services
 - L'aptitude de céder les informations sur le marché
 - Les modalités de paiement
 - La fixation des prix
- c) Les critères de gestion
- Rapidité de prise de commande
 - La disponibilité des moyens de communication
 - La stabilité de personnel
 - Le contact avec un responsable permet par l'organigramme

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

Section 03 : Les risques liés aux activités d'importation :

3.1- Définition de risque :

Danger, inconvénient plus ou moins probable auquel on est exposé.⁶

Tout risques portant sur une opération de quelques natures que ce soit, pour autant qu'elle soit licite, Susceptible d'entraîner une perte d'argent par suite à l'insolvabilité ou à la défaillance de paiement du contractant, et susceptible d'intéresser l'assurance-crédit.⁷

3.2- Classification des risques :

3.2.1- Risque politique :

Risque-pays représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement. On distingue les formes suivantes :

- Risque d'interruption de marché
- Risque de non-paiement, risque de non transfert
- Risque de spoliation, d'expropriation, et de nationalisation⁸.

3.2.2- Risque de change :

Une entreprise se trouve exposée aux risques de change à l'occasion d'une transaction commerciale ou financière effectué dans une autre monnaie avec l'étranger.

En outre le risque de change existe dans le cas où nous ignorons comment sur l'évolution du taux de change de la monnaie choisit pour le règlement des factures

La fluctuation d'une monnaie affecte toutes les entreprises sur 2 plans :

- Les opérations du commerce international ont un délai de paiement, pendant ce délai s'il y a une fluctuation de la monnaie cela affectera le montant de la facture ce risque s'appelle **risque de transactions**.
- La variation du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre monnaie étrangère cela va jouer sur la compétitivité des produits on rentre dans ces produits

⁶ Dictionnaire LAROUSSE

⁷ J-BASTIN, L'assurance-crédit dans le monde contemporain, éd Jupiter, Paris, 2001, p33

⁸ LEGRAND G et HUBERT M, le petit export, Dunod, Paris, 2009, p26

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

plus ou moins chers pour l'acheteur étranger ce type de risque s'appelle **risque de perte de compétitivité**.⁹

3.2.3- Le risque de liquidité :

Il existe plusieurs définitions de risque de liquidité, Mais pour l'essentiel le risque de liquidité reflète le risque de retrait massif de dépôts bancaires ou d'insuffisance d'actif pour que les banques puissent couvrir ces retraits.¹⁰

3.2.4- Le risque de transport :

L'exportation de marchandises comporte plus de risques que

Les expéditions locales cela est d'autant plus vrai qu'il existe probablement davantage de cas de ce type :

- a. Les marchandises sont perdues ou volées
- b. Détérioration des marchandises (mauvais emballage non-respect des températures etc.)
- c. Retard de livraison
- d. La saisie par les autorités locales.

3.2.5- Risque économique

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes Internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).

3.2.6- Risque technologique :

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.¹¹

3.2.7- Les risques commerciaux :

Pour la COFACE l'assureur crédit français, le risque commercial est celui qui porte sur une entreprise par opposition au risque politique qui porte sur un pays.

⁹ LEGRAND G et HUBERT M, la gestion globale du risque de change, ECONOMICA, Paris, 1992, p109

¹⁰ MIHAELA C, le risque de liquidité dans le système bancaire, HAL ID, Paris, 2003, p18

¹¹ Cour de Mme CHERROU Kahina en Financement du commerce international

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

C'est donc généralement un risque sur le client d'un exportateur qui se trouve être débiteur soit de son fournisseur soit d'une banque dans le cas de l'existence d'un crédit acheteur.

En outre, le risque commercial concerne l'acheteur, il est la conséquence de la dégradation de la situation financière de l'acheteur. On distingue dans le risque commercial : l'insolvabilité de débiteur (Acheteur) et la carence pure et simple de celui-ci.

- Soit de l'insolvabilité du débiteur établi par une procédure judiciaire (mise en faillite)
- Soit d'un arrangement amiable conclu avec tous les créanciers, et qui se fait sans l'intervention de la justice
- La carence pure est simple de l'importateur est constaté par son défaut de paiement et sa non volonté de payer¹².

3.2.8- Le risque juridique :

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire. Exemples :

- Le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation ;
- Le droit social : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation
- Le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local ; obligation de recruter des dirigeants locaux ; législation en matière de contrat commercial (règles, obligations) ;
- le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles (loi antitrust) ; réglementation sur la vente à perte et sur les soldes ; concept de refus de vente et de distribution sélective ; réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (informations, étiquetage, emballage, service après-vente et garantie donnée aux consommateurs) ; loi sur les jeux, concours associés à la vente ; contrôle de la qualité, respect des produits et additifs interdits ; réglementation en matière de contrôle de prix ; possibilité de publicité comparative, d'établir des prix maximums ou maxima autorisés...
- Le droit de la propriété industrielle...

¹² PASCAL CHAIGNEAU, Gestion des risques internationaux, Ed ECONOMICA, Paris, 2001, p49

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part, il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

3.3- Possibilité de limitation et de couvertures des risques¹³ :

Risque	Limiter le risque	Couvrir le risque
De prospection	Présélection rigoureuse	Assurance de prospection
De fabrication	Versement d'acompte	Crédit fournisseur, assurance.
Economique	Formule de révision des prix dans le contrat	Non couvert
De transport	Choix de mode du transport et du transporteur.	Assurance du transport
De change	Paiement comptant, facturation en monnaie locale	Contrats à termes, options, assurance de change
Politique	Evaluation du risque pays	Crédit documentaire Irrévocable et confirmé, organisme de garantie
Commercial	Renseignement Commerciaux, de la solvabilité des acheteurs	Crédit documentaire Irrévocable et confirmé, organisme de garantie

3.4- Les garanties bancaires internationales :

3.4.1- Définition d'une garantie bancaire internationale :

Dans certains cas, les opérations économiques font un amalgame des différents engagements à savoir « cautions » et « garantie ».

¹³Cour « Financement du commerce international » licence

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

Pour éviter toute confusion, nous allons définir les deux concepts :

a. **Le cautionnement :**

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant envers le créancier à satisfaire 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'ordre

b. **La garantie :**

Est une forme de contrat dont le but de garantir le remboursement d'une somme d'argent. C'est un contrat qui permet d'optimiser les chances de recouvrer les créances des banques, en leur conférant une priorité parmi les créanciers suivant la garantie et son rang.

c. **Les intervenants de la garantie bancaire :**

La garantie bancaire implique l'intervention de quatre parties :

- Donneur d'ordre : (l'exportateur) Qui est la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur.
- Le bénéficiaire : (l'importateur) Il s'agit de l'importateur qui a la possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.
- Le garant : C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui sera due dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.
- Le contre garant : Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (par le biais de sa contre garantie) à répondre à toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre)¹⁵.

¹⁴ Alain Cerles, « le cautionnement et la banque », 2004 Revue Banque Édition P139.

¹⁵ Mémoire de fin d'études « LES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES », promotion 2017 /2018

3.4.2-Les types de garanties bancaires internationales :

a. La garantie de soumission :

Mise ne place par la banque du vendeur dans le cadre d'un appel d'offre. Destinée à permettre à l'émetteur de l'appel 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. Elle garantit le sérieux financier de l'offre, c'est un engagement bancaire de payer une indemnité à l'importateur, si le vendeur retire son offre pendant la période d'offre ou refuse, ou n'est plus en mesure de signer le contrat dans les termes de son offre.

b. Garantie de restitution d'acompte :

L'importateur ne versera l'acompte prévu que s'il reçoit une garantie de restitution destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de cette avance en cas de défaillance de l'exportateur vis-à-vis de ses engagements contractuels. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

c. Garantie de bonne exécution (de bonne fin) :

L'engagement pris par la banque contre garante, à la requête du vendeur de payer au bénéficiaire le montant garanti au cas où l'importateur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la quantité/ qualité des biens fournis/ prestations réalisées. Son montant ne dépasse pas 10% du montant du contrat.

d. Garantie de dispense de retenue de garantie :

Permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. (Pendant la réception provisoire et définitive).¹⁶

¹⁶ Cour « Financement du commerce international » licence

CHAPITRE II La gestion commerciale des achats à l'internationale

Conclusion

Dans ce chapitre on a fait une étude générale ou on a vu l'importance des primaires étapes d'achat à l'international, ainsi la notion des besoins et la recherche de fournisseur qui se finira avec un contrat qui va être déroulé entre l'acheteur et le fournisseur étrangère

CHAPITRE III

***Etude de cas d'importation d'une
matière primaire dans l'entreprise***

Electro-Industrie

« ENEL »

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

Section 01 : Présentation de l'entreprise

Introduction :

Afin de suivre une opération commerciale à l'international, nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'entreprise publique Algérienne ELECTRO-INDUSTRIES (ENEL) d'Azazga, dont nous avons consenti au milieu administratif, au sein du service « Achat à l'importation » de la « Direction Achat et Approvisionnement » qui nous a permis de définir le processus d'importation de la matière primaire

1. Présentation de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIE

Dans cette mission, nous présentant l'entreprise ENEL d'une manière détaillée, nous abordons la définition de l'entreprise d'une manière globale, en étudiant ses caractéristiques, depuis son histoire jusqu'à ses objectifs, en passant par son travail, sa situation géographique, sa planification et sa production ainsi que ces clients et ses fournisseurs et bien évidemment son évolution

1.1- Généralité sur l'entreprise

1.1.1 - historique et évolution

SONELEC a signé un contrat en 1971 de réalisation d'un complexe ELECTRO-INDUSTRIES qui se compose de trois unités de production au niveau de Tizi Ouzou tels que MEL {matériel électronique} ...

En 1985 SONELEC signe un contrat avec 03 entreprises Allemandes pour la réalisation d'un projet clé en mains :

-SIEMENS : pour la production des moteurs, alternateurs, générateurs et groupes électrogènes ;

-FRITZ WERNER : pour la partie ingénierie du projet ;

-TRAFON-UNION : pour la fabrication des transformateurs.

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

Les travaux de constructions et de génie mécanique ont été confiés aux entreprises Algériennes BATIMAL et COSIDER.

Son activité de production remonte à 1986, dans les domaines de fabrication de moteurs électroniques alternateurs et transformateur de distribution jusqu'à 1992

En janvier 1999 l'ELECTRO-INDUSTRIE (entreprise des industries électrotechniques) a été créé sous sa forme actuelle, après la scission de l'entreprise mère ENEL (Entreprise National des Industrie Electroniques).

La réorganisation du secteur industriel opérée en 1980 jusqu'à 2000 qui a conduit en 1999 à la restructuration d'entreprise encinte

1.1.2- Les missions de l'ELECTRO-INDUSTRIE :

- ✓ La production et la vente de ses produits ;
- ✓ Accroître la Confiance de ses clients ;
- ✓ Garantir la Conformité de ses produits ;
- ✓ Maitriser ses processeurs de fabrication ;
- ✓ Valoriser la Ressource Humaine ;
- ✓ Améliorer de façon continue son activité.

1.1.2.1- Pour moteurs alternateurs :

- ✓ Moteurs triphasés à une seule vitesse de 0.25 KW à 400 KW ;
- ✓ Moteur triphasés à deux vitesses de 0.35 KW à 7.8Kw ;
- ✓ Moteurs monophasés à condensateurs ;
- ✓ Moteur frein ;
- ✓ Moteur classe H.

1.1.2.2- Pour les transformateurs :

- ✓ Transformateurs respirant de 50 à 5000 KW ;
- ✓ Transformateurs hermétique de 100 à 630 KW ;
- ✓ Mise à niveau technologique du transformateur.

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

1.1.2.3- Pour groupes électrogènes :

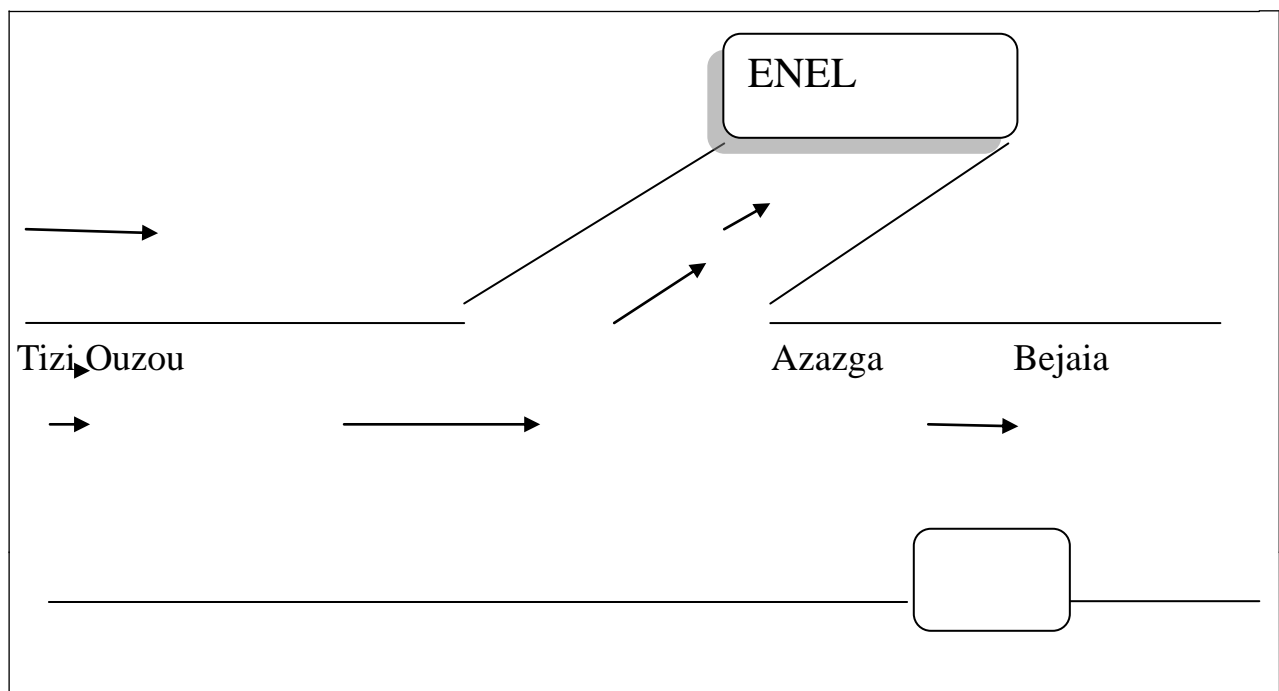
- ✓ Groupes électrogènes de 17.5 à 200 KVA

1.1.3- Localisation et la fourme juridique de l'entreprise et son capital social

a) Localisation

Le siège de l'ELECTRO-INDUSTRIE est situé sur la route nationale N°12 à 30 Kilomètre du chef-lieu de Tizi-Ouzou et 08 Kilomètre du chef-lieu de la daïra D'Azazga.

Figure 04 : Itinéraire de l'entreprise



b) La fourme juridique de l'entreprise et son capital social :

L'ELECTRO-INDUSTRIE est une entreprise publique économique « EPE » et société par actions « SPA » conformément à la loi 88/01 du 13 janvier 1988.

L'ELECTRO-INDUSTRIE est dotée d'un capital social de 4.753.000.000 DA détenus par SGP CABELEQ pour le compte de l'Etat.

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

1.1.4- Composition du complexe de l'ELECTRO-INDUSTRIE :

L'ELECTRO-INDUSTRIE est composé de trois (03) unités toutes situées sur le même site que le siège social.

- Unité de fabrication de transformateur(UTR) de distribution (MT/BT) (moyenne et basse tension)
- Unité de fabrication de moteurs alternateurs.
- Unité de prestations techniques(UPT).

1.1.5- Effectifs et capacité de production :

L'entreprise ELECTRO-INDUSTRIE dispose d'un effectif de 883 travailleurs dont :

- 22 % cadres,
- 31% agents de maîtrises,
- 47% agents d'exécutions.

La production actuelle d'ELECTRO-INDUSTRIE est écoulee sur le marché Algérien et génère un chiffre d'affaire de 1.8 milliards de Dinars.

En 2019 l'entreprise réalise 2,800 milliards de dinars comme chiffre d'affaire

Il est noté que la capacité de production des transformateurs couvre 70% des besoins du marché.

1.1.6- Qualité de production :

Electro-industries considèrent que sa clientèle compose sa seule fontaine de richesse.

Pour ce faire, elle doit satisfaire les besoins de cette clientèle en lui offrant des produits et des services conformes à ses attentes.

En 2002, l'entreprise a décidé de mettre en place un Système de Management de la qualité selon le référentiel ISO 9001/2000.

Ce système a été certifié par QMI Canada en 2004.

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

Le système de management de la qualité Electro-Industries a été certifié pour l'ensemble des activités de conception, de production et de commercialisation des transformateurs de distribution, des moteurs électriques et des alternateurs.

La certification couronne la performance de l'entreprise à s'adapter aux nouvelles règles de management intégrant la qualité en tant que composante de la stratégie globale de l'entreprise.

L'effort de l'entreprise Electro-Industries se poursuivra avec la mise en place à partir de 2008 d'un système de management intégré HSE selon les référentiels :

- ISO 14001 :2004
- QHSAS 18001 : 2007

1.1.7- Marchés de l'ELECTRO-INDUSTRIE

Pour la gamme des transformateurs, 85% des ventes sont réalisées avec SONELGAZ et KAHRIF, les 15 % restant sont réalisés avec divers clients qui exercent dans le secteur de l'électricité tel que KAHRAKIB, AL-ELEC et EDIEL.

Concernant la gamme des moteurs, les ventes sont destinées essentiellement au marché de renouvellement, les principaux clients sont :

- POVAL (fabriquant de pompes hydrauliques).
- Les cimenteries
- Les briqueteries.

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

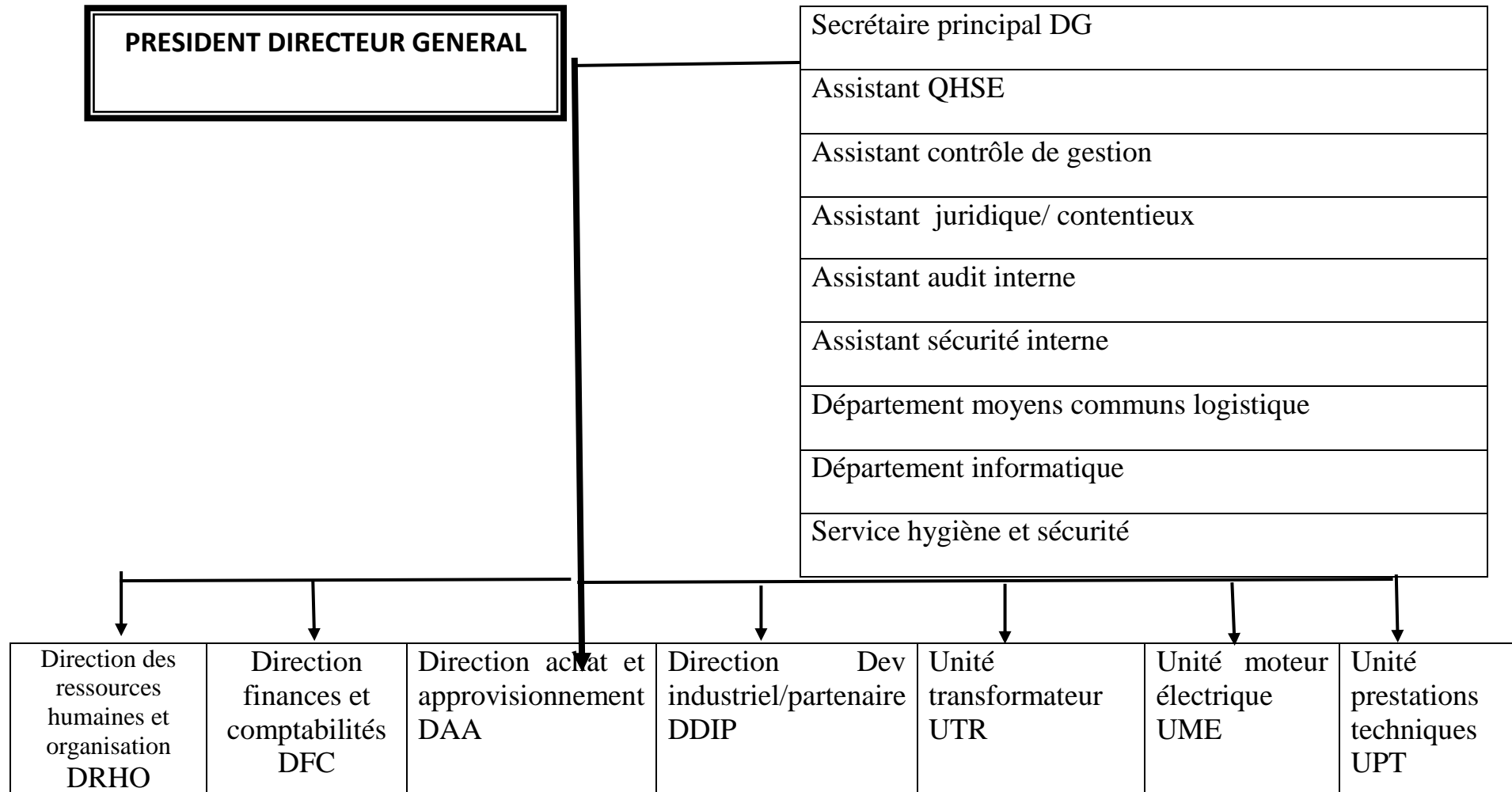
1.2- Les objectifs d'Electro-industries

Commerciaux	Sociaux	Institutionnels
<ul style="list-style-type: none"> - Recherche des clients ; - Développer de la confiance pour le produit moteur - Retenir les clients actuels - Éclairer le public de ses différentes fonctions de sous-traitance 	<ul style="list-style-type: none"> - Garantir une prestation technique ; - Effectuer des bénéfices ; - Satisfaire le maximum de demande à travers le territoire national et international 	<ul style="list-style-type: none"> - Approuver son image de marque ; - Agrandir l'image de l'entreprise dans la société avec l'approvisionnement de cote positif

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

1.3- Organisation de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIE

1.3.1- ORGANNIGRAME DE LEPE-SPA. ELECTRO-INDUSTRIE AZAZGA.



CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

1.3.2- Présentation de la direction achat et approvisionnement :

La Direction Achats et Approvisionnement (DAA) est organisée comme suit :

A. Département Achat :

Sa fonction est d'approvisionner le complexe en matières premières, pièces de rechange et des composants dans les meilleurs délais et en un meilleur rapport qualité/prix ainsi qu'à l'établissement des commandes auprès des fournisseurs nationaux ou internationaux.

Ce département est structuré en différents services à savoir :

B. Service prospection homologation :

Ses prerogatives sont :

- Lancement des consultations ;
- Recherche de nouveaux fournisseurs ;
- Actualisation des données d'achats (fiches techniques, normes.) ;
- Tenue du fichier fournisseurs ;
- Suivi d'envoi d'échantillons pour homologation et passation de commande test

C. Service Achat à l'importation :

C'est le service dans lequel le stage pratique a eu lieu, son rôle est de réaliser les tâches suivantes :

- Préparation des besoins en dossiers d'achats ;
- Consultation /avis d'appel d'offre ;
- Négociation des offres ;
- Passation des commandes ;
- Etablissement des contrats ;
- Souscription des assurances ;

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

- Gestion et suivi des commandes et contrats

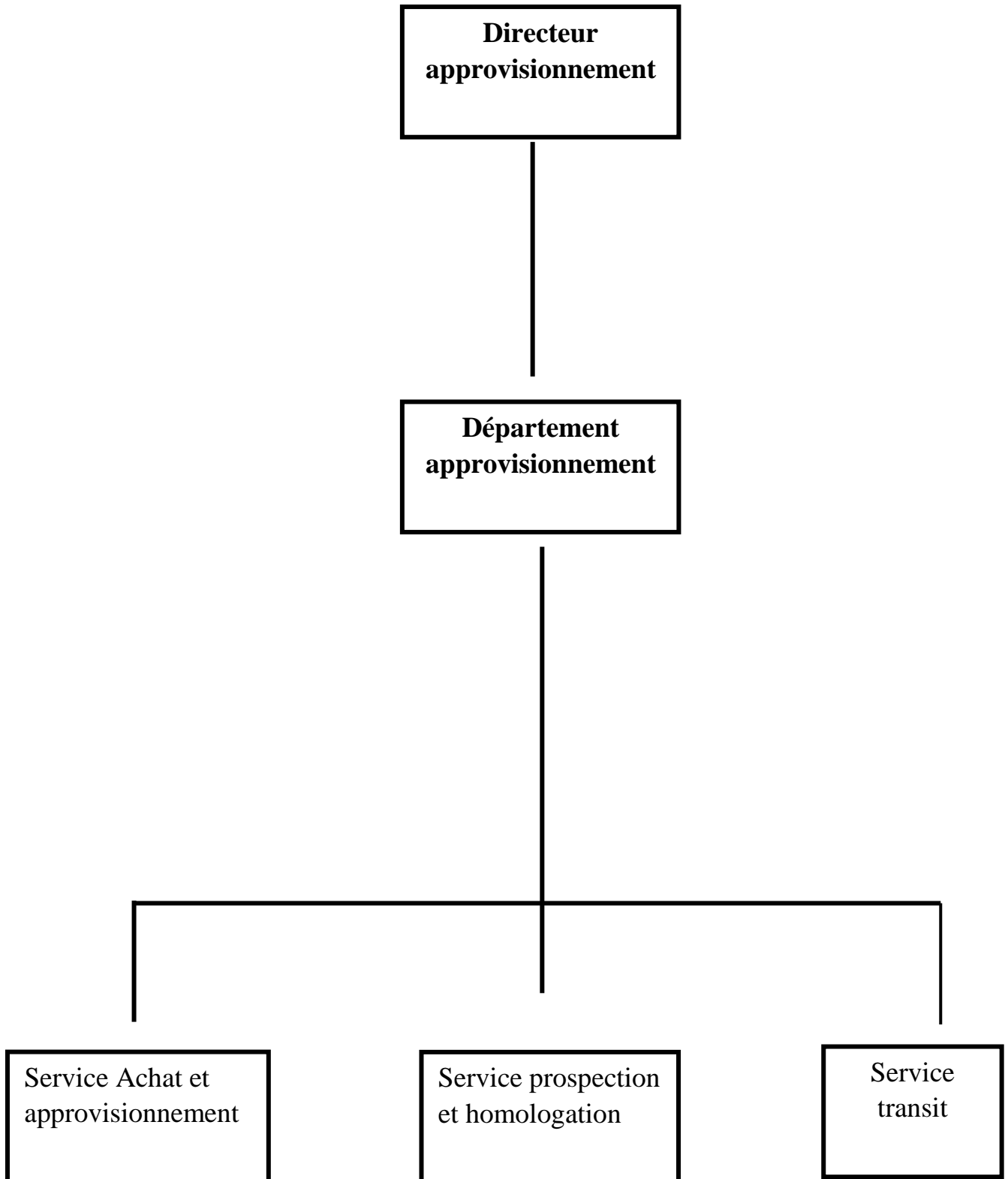
D. Service transit :

Sa mission consiste à assurer :

- La location des moyens de transport :
- Le dédouanement des produits importés ;
- L'enlèvement des produits importés au niveau des ports et des aéroports et leur acheminement vers les magasins de l'entreprise ;
- Etablissement des constats d'avaries pour les besoins d'indemnisation par l'assureur.

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

1.3.3- Organigramme du département achat et approvisionnement :



Source : Service achat et approvisionnement

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

Section 02 : La méthodologie de recherche

La méthodologie de recherche est un fond important pour réaliser une recherche, dans notre étude nous allons traiter plusieurs éléments tels que l'approche choisie et sa stratégie utilisée, la méthode d'analyse des données et bien sûr pourquoi on a choisi ce lieu de stage cette entreprise exactement ?

2.1- L'approche de la recherche

C'est comment guider la recherche, autorise à partager une même méthodologie.

On trouve trois différents types d'approches dans une recherche qui sont : l'approche qualitative, l'approche quantitative et l'approche mixte

a) L'approche qualitative

Se représente comme une méthode ouverte qui consiste donc d'analyser et de comprendre les faits de sujet, des expériences personnelles ...etc. Elle utilise une démarche rigoureuse, généralement utilisée pour répondre aux questions comme : Pourquoi ? Comment ? Pour avoir plus de détails, plus d'informations sur le sujet traité on interroge aussi des personnes

Les techniques principales de cette approche sont l'entretien entre interviewer et interviewé, l'observation et le focus groupe

b) L'approche quantitative

Est une méthode explicative des phénomènes représentés comme une méthode de collecte, à l'aide des outils d'analyse statistiques ou mathématiques¹

Cette approche vise à recueillir des données observables et quantifiables ; ce type consiste à décrire, à expliquer et à contrôler en fondant sur l'observation de faits et événements

¹ Article « Etude quantitative : définition, technique, étapes et analyse » scribbr.fr

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

c) L'approche mixte

Et le mode de recherche qui engage d'arranger les deux anciennes approches (Quantitative et qualitative). Cette approche utilisée pour avoir des différentes données qui sont complètes pour répondre à un seul problème. Afin de mieux comprendre les questions de recherche

Cette approche permet aux chercheurs de mobiliser aussi bien les avantages des deux modes qualitatifs et quantitatifs ; aide à maîtriser le phénomène dans toutes ses dimensions

2.2- Comment on a choisi la méthode d'approche ?

Nous avons choisi une approche qualitative parce qu'il est la meilleure compréhension des interactions entre les sujets et pour cela on peut faire une étude théorique et technique ou une analyse claire pour un cas d'importation dans une entreprise nationale qui importe de la matière première, comme notre lieu de stage qui est "L'entreprise ENEL d'Azazga de Tizi-Ouzou"

2.3- La stratégie de recherche

Il s'agit d'une étude de cas, est une méthode utilisée avec l'approche qualitative permettent de collecter les données

Dans cette stratégie le chercheur ne procède pas sur les incertains en cause, il cherche seulement à examiner les interrelations possibles entre ces variables, elle est habituellement utilisée en science social

Son objectif est saisir en profondeur une situation sociale, un groupe de personnes, un individu

2.4- Les questions de recherche

En recherche qualitative, les questions se présentent ont deux formes : Une question principale et des questions secondaires (sous-question)

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

La question principale symbolise le chemin central qui fait l'objet de l'étude, doit être la question la plus longue qui peut se poser dans le contexte.

2.5- Justification de choix de l'entreprise ENEL

Puisqu'est :

Une entreprise qui importe de la matière première En Algérie

L'entreprise électro-industries est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des transformateurs de distribution et moteurs électriques à plusieurs phases

Elle est le leader En Algérie dans le domaine

2.6- Collecte des données

2.6.1- Outil De collecte des données

Nous avons fait le choix de l'utilisation d'un guide d'entretien, et cela une méthode d'investigation

2.6.2- Consultation de ce guide

La première partie c'est le cadre général de l'entreprise

Permet d'avoir des informations sur l'entrepris

- Qui est entreprise et c'est quoi son domaine d'activités ?
- Quels sont les produits fabricant ? De quel pourcentage ?
- Quels sont les obstacles qui pourraient lui arriver ?
- De quoi peut-il bénéficier ?

La seconde partie c'est l'opération d'importation

Il s'agit des étapes de processus d'importation

- Qui sont les matières premières que vous importez ?
- Quelles sont les pays d'où vous importez souvent ?

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

- Quelles sont vos clients et vos fournisseurs national et international ?
- Quel mode de transport utilise ?
- Quel est le chiffre d'affaire soutier dans les années 2005 ,2006 ?

La dernière partie c'est le moyen de financement utilisé

Chaque entreprise occupe de choisir le mode de financement qui convient qui doit être le plus sécurisé

- Quelles sont lest moyenne que vous utilisez pour effectuer vous opération ?
- C'est quoi le mode que vous utilisez principalement ?

2.7- L'analyse des données

2.7.1- Méthode d'analyse

L'analyse de contenu est une manière de traitement des cédées se définit comme « un technique de recherche pour la description objective, systématique et quantitative du contenu manifeste de la communication »²

Parmi ses caractéristiques en trouve :

- ✓ La récolte des donnes verbales
- ✓ L'analyse des informations
- ✓ Les donnes sont bien détaillées et actuelles

2.8- L'analyse de résultat :

Consiste à répondre aux questions précédentes

A. La première partie

Qui est entreprise et c'est quoi son domaine d'activités ?

- L'ENEL est une entreprise productrice nationale Algérienne spécialisé dans la commercialisation des électrotechniques

Quels sont les produits fabricant ? De quel pourcentage ?

²<http://iedunote.fr/methode-danalyse-de-contenu> ; consulter à 19:13

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

- Moteurs électroniques
- Les transformateurs

Les produits	Pourcentage de production
Moteurs	30
Les transformateurs	70

Commentaire : La production de transformateurs couvre 70% des besoins du marché, par rapport à la vente des moteurs ne représentent que 30%

Quels sont les obstacles qui pourraient lui arriver ?

Plusieurs obstacles peuvent arriver dans c'est opération comme :

- Retard d'arrivage de la matière première
- Différence entre l'échant eaux essayer et le produit importer
- Un retard dans l'avancement des opérations d'importation
- Un risque de non actualisation des produits proposé ...

De quoi peut-il bénéficier ?

- La réalisation des objectifs
- L'augmentation de volume de production
- La valorisation de ressources humaines
- La bonne qualité des produits
- L'augmentation des capacités d'étude et d'évolution

B. La seconde partie

Qui sont les matières premières que vous importez ?

- BANDE D'ACIER
- BANDE EN CUIVRE ELECTROLYTIQUE
- FEUILLARD DE CUIVRE CU-ETP-
- MEPLAT EN CUIVRE ...

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

Quelles sont les pays d'où vous importez souvent ?

- RUSSIE
- FRANCE
- SUISSE
- OUGANDAS

Quelles sont vos clients et vos fournisseurs national et international ?

	National	International
Clientèles	<ul style="list-style-type: none"> - SONELGAZ - ENIEM - KAHRIF 	<ul style="list-style-type: none"> - RUSSIE - France - SUISSE - OUGANDAS
Fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> - NAFTAL - SIDER 	<ul style="list-style-type: none"> - SOOFILIS - ASEMÉTAL - POCELIS - MATLEC

Quel mode de transport utilisez ?

- De port à port en utilise Mode maritime par contre de port vers l'entreprise en utilise le mode terrestre

Quel est le chiffre d'affaire soutier dans les années 2005 ,2006 ?

	2005	2006
Le chiffre d'affaire suitée (à réaliser)	1 760 368 000	1 909 525 000
Le chiffre d'affaire réalisé	1 689 643 000	1 822 570 000

C. La dernière partie

Quelles sont les moyennes que vous utilisez pour effectuer vos opérations ?

- La remise documentaire
- Le crédit documentaire

C'est quoi le mode que vous utilisez le principalement ? et pour quoi ?

- La remise documentaire par rapport à la simplicité aussi puisque le poids et la valeur des marchandises sont de valeurs importantes

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

Section 03 : Etude d'un cas pratique d'une opération d'importation au sein de l'électro-industrie

Toutes les entreprises industrielles utilisent des matières premières, des composants ou produits semi finis provenant d'autres entreprises. Pour notre étude, les approvisionnements proviennent de l'étranger (Espagne).

L'étude de cas que nous avons choisis est l'importation de la bande d'acier laminée à froid à grains orientés pour la fabrication de transformateurs de distribution.

3.1- La procédure d'importation au sein de l'EI

a) L'expression du besoin :

L'expression du besoin est l'élément fondamental. Il sera déterminé sur la base d'une surveillance du niveau du stock et les quantités de matières commandées non encore réceptionnée (**voir annexe N° 1**).

b) Lancement d'appels d'offres national et international :

Elaboration du cahier des charges :

Ce document fera l'objet d'une rédaction simple mais précise, il mentionnera une marge de prix, et ne sera pas négociable.

Il demeure bien entendu, que la négociation du prix de la baisse pourra toujours se faire avec le candidat retenu. Ainsi, le cahier des charges doit mentionner les différentes étapes de l'étude des offres reçues.

3.2- Réception des offres :

1) Réception des offres :

Les offres des fournisseurs sont réceptionnées sous plis fermés ou secrétariat de la direction approvisionnements,

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

2) Ouverture des offres :

A la date fixée soit, le premier jour ouvrable de la date limite de dépôt des offres, la commission permanente d'ouverture ouvre les plis (COP) qui sera soldé par PV (**voir annexe N° 2**)

3) Evaluation des offres :

Le service achats importation établit des tableaux comparatifs (**voir annexe N° 3**) et **fiche d'évaluation (voir annexe N° 4)**, et les présente devant la commission d'évaluation des offres pour conclure le marché.

3.3- Confirmation de l'offre :

A l'issue du PV de la commission d'évaluation des offres (**voir annexe N° 5**), ensuite, vient la publication du résultat de l'appel d'offres sur le site web d'Electro-Industries. Passé le délai de recours de 08 jours, une négociation sera envoyer au fournisseur retenu et après réception de la nouvelle pro-forma un contrat en six (6) exemplaires sera établi et envoyer à ce dernier.

3.4- Domiciliation du dossier :

La domiciliation bancaire est une formalité administrative qui consiste à enregistrer l'opération d'achat au niveau de la banque extérieure d'Algérie à base de la demande de domiciliation bancaire (**annexe N° 6**) et engagement signé au préalable par le Président Directeur Général de l'entreprise (**annexe N° 7**) et procéder ainsi à l'ouverture de la remise documentaire au profit du fournisseur étranger.

3.4- Expédition et dédouanement des marchandises :

3.4.1- Expédition des marchandises :

A l'arrivée de l'échéance de livraison arrêtée dans le contrat, le service Achat importation procède au rappel du fournisseur pour préparer et procéder à

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

l'expédition des marchandises et envoyer le détail pour assurer la marchandise (annexe N° 8)

3.4.2 - Dédouanement des marchandises :

A la récupération des documents originaux ci-dessous,

-Facture commerciale (**voir annexe N° 9**)

-BL bill of lading (**voir annexe N°10**)

-Certificat d'origine (**voir annexe N°11**)

-Liste de colisage (**voir annexe N° 12**)

Le service achats importation les transmet au service transit pour accomplissement des formalités de dédouanement.

A l'arrivée de marchandise au quai du port de destination, la société de navigation maritime<<transporteur>>informe ELECTRO-INDUSTRIES, de l'arrivée de sa marchandise et lui communique les frais à régler.

ELECTRO-INDUSTRIES, remet à la compagnie maritime<<transporteur>>, un chèque portant le montant des frais maritime mentionnées sur l'avis d'arrivée et reçoit en contrepartie le bon à délivrer.

Préparation de la déclaration en douane (**voir annexe N° 13**) par le service transit et la déposer au niveau des douanes du port. Et après une visite (vérification) sommaire de marchandises et accomplissement des autres formalités pour enlèvement de cette dernière

3.4- Livraison et stock de la marchandise importée :

Une fois dédouanée et enlevée, la marchandise sera livrée à l'unité ayant exprimé le besoin (UTR) pour contrôle qualitative, quantitative et établissement des bons d'entrées de marchandise (**voir annexe N°14**)

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

8. Etablissement de la demande de paiement :

A la réception des bons d'entrée marchandises le service achat importation établit la demande de paiement (**voir annexe N° 15**) pour le paiement du fournisseur

CHAPITRE III Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »

Conclusion

L'objectif de l'entreprise ENEL c'est augmentation de volume de production avec l'amélioration de qualité des produits

Pour la bonne réussite de l'opération d'achats à Electro-Industries et la mise des marchandises à disposition de l'utilisateur dans les délais souhaités, il faut maîtriser la procédure d'importation.

La relation entre le service d'achat et le service transit il s'agit d'une bonne relation qui traite de la coopération pour atteindre l'opération de bon disposition, ou le premier (l'acheteur) suit le processus jusqu'à ce que la marchandise expédier et de là le deuxième (transit) après l'arrivage des marchandises jusque port il effectue des opérations suivies

A travers notre stage dans cette entreprise industrielle nous avons vu comment l'opération d'importation se réalise

L'entreprise Electro-Industrielle détient le monopole de marché dans la production et de commercialisation en niveau national

Conclusion générale

Conclusion générale

Toute entreprise qui réalise des opérations d'achat à l'international doit respecter les règles, les normes et les techniques du commerce international.

Les opérations d'importation permettent aux entreprises d'accéder à de différents produits ainsi qu'à des ressources qui ne se trouvent pas localement pour qui sont disponibles en quantité limitée.

L'opération d'importation est un processus complexe et crucial, pour y parvenir il est essentiel de bien connaître tous les éléments liés à l'achat et l'expédition d'une marchandise.

Le bon déroulement d'une opération commerciale en international nécessite une préparation minutieuse, une gestion compétente et une conformité rigoureuse aux réglementations.

Durant notre travail, nous nous sommes intéressés aux différents axes liés au commerce international, qui est le cas des moyens et techniques de paiement, des incoterms, et aussi des risques des opérations du commerce mondial.

En effet notre objectif était de répondre à notre problématique de l'introduction générale :

Quel est le processus que l'entreprise électro industrie suit pour réussir une opération d'importation ?

À travers notre recherche bibliographique et notre étude de cas Au sein de l'entreprise EI, nous avons constaté que pour réussir pleinement une opération d'importation il est nécessaire de combiner tous les éléments du CI.

Afin de rendre possible l'importation de certaines marchandises il est nécessaire de passer par les étapes ci-dessous :

1. L'expression de besoin : l'importateur doit sélectionner le produit à importer et en quelle quantité.

Conclusion générale

2. Recherche de fournisseur : c'est l'une des phases décisives pour réussir l'opération commerciale
3. Accord commercial : après avoir choisi le bon fournisseur, les 2 parties signent un accord commercial ou tous les détails de la marchandise sont mentionnés (incoterms, transport, assurance etc...).
4. Conditions de transport : le transport joue un rôle primordial dans le processus d'importation. Les parties contractantes se mettent d'accord sur le choix du moyen de transport.
5. Formalités douanières : lorsqu'on importe des produits, il est nécessaire d'effectuer des procédures douanières et un contrôle établi par la douane.
6. Réception de la marchandise : le client recevra sa marchandise à l'endroit indiqué dans le contrat commercial.

Remarque : la marchandise importée est généralement couverte et garantie par une assurance, le but est d'assurer leur arrivée en bon état.

Toutes les étapes de processus d'importation sont interdépendantes, et toutes sont indispensables pour une bonne réalisation de celle-ci.

Bibliographie

Bibliographie

❖ **Ouvrage :**

1. Alain Cerles, « le cautionnement et la banque », 2004 Revue Banque Édition
2. Cour de Mme CHERROU Kahina en Financement du commerce international
3. Cours de 3^{ème} année LMD commerce international
4. Cours de prospection, BTS commerce international, ECOMODE, promotion 2022
5. Élisabeth Poulain, M.M.F « Lexique du commerce international », Édition Bréal ,2002
6. FREDERIC TEULON. LE COMMERCE INTERNATIONAL. ÉDITION DU SEUIL, FEVRIER 1996
7. FREU-D, « les enjeux de l'ouverture internationale », édition Économica, Paris 2015
8. G. LEGRANG, H. MARTINI ; « Management des opérations du commerce international », 7^{ème} édition, DUNOD, 2003.
9. Ghislaine Legrand. Hubert Martini, « Management des opérations de commerce international » 7^{ème} Edition DUNOD en Belgique, 2005
10. HASSINE-S, Op.ci
11. HUBERT Martini « techniques de commerce international », éd DUNOD, octobre 2017
12. J. PAVEAU, F. DUPHI, Op.cit.
13. J. PAVEAU, F. DUPHIT, « Exporter : pratique de commerce international », 24^{ème} édition FOUCHER
14. J-BASTIN, L'assurance-crédit dans le monde contemporain, éd Jupiter, Paris, 2001
15. La politique logistique-Commerce international ©DUNOD
16. LEGRAND G et HUBERT M, la gestion globale du risque de change, ECONOMICA, Paris, 1992
17. LEGRAND G et HUBERT M, le petit export, Dunod, Paris, 2009
18. Madeleine NGUYEN-THE « Importer », 2^{ème} édition. Edition d'Organisation. Mai 2005
19. MIHAELA C, le risque de liquidité dans le système bancaire, HAL ID, Paris, 2003
20. PASCAL CHAIGNEAU, Gestion des risques internationaux, Ed ECONOMICA, Paris, 2001
21. Philippe VERHILLE « LES ECHANGES INTERNATIONAUX » Edition ellipses, paris 1994

Bibliographie

❖ Mémoires :

1. B. Mounir « La procédure d'importation » Mémoire de fin de formation, CI 2022
2. Dj. KATIA « processus d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise ENIEM »
3. Mémoire de fin d'études « LES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES », promotion 2017 /2018
4. Mémoire fin de cycle « Procédure d'importation dans les entreprises nationales Algérienne »,2018

❖ Webographies :

1. Dictionnaire LAROUSSE
2. <http://www.appvizer.fr>
3. <https://cours-bts-ci.fr/remise-documentaire>
4. www.andlil.com/definition-de-gre-a-gre

Liste des annexes

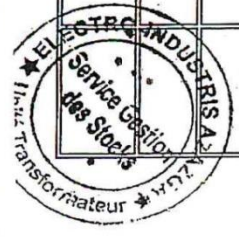
Annexes

Annexe 01

ANNEXE N° 2/2

Avenue Modification Programme d'Approvisionnement 2019 (Gamme en Feuillard)

D'identification	Designations	UM	Quantité Initiale (courrier Réf N°330/2018)	Nouvelles Quantités	Planning des Livraisons					
					Decembre 2018	1er Trimestre 2019	2eme Trimestre 2019	3eme Trimestre 2019	4eme Trimestre 2019	1er Trimestre 2020
050-105-105	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID_DIN.1623.1_1.2X600_GK_US T.13	KG	30 000	40 000 *		*15000 janvier	15000 avril	10000 Juillet		
050-105-106	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN.1623.1_1.2X700_GK_UST.13	KG	350 000	350 000		*70000 janvier	70000 avril	70000 juillet	70000 octobre	70000 janvier
050-105-107	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN.1623.1_1.2X800_GK_UST.13	KG	520 000	520 000		*104000 janvier	104000 avril	104000 juillet	104000 octobre	104000 janvier
050-105-110	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID_DIN.1623.1_1.2X1100_GK_U ST.13	KG	10 000	10 000					10000 octobre	
050-105-111	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN.1623.1_1.2X1200_GK_UST.13	KG	95 000	95 000		35000 mars	30000 mai	30000 juillet		
050-109-021	BANDE EN CUIVRE ELECTROLYTIQUE 0.62 X 452 CU - UTP EN 13599	KG	0	8 000 *		4000* Fev	4000 mai			
050-109-026	FEUILLARD DE CUIVRE CU-ETP- 0.62 X 363-EN 13599	KG	0	50 000 *		15000* Fev	20000 Mai	15000 Sept		
050-109-027	FEUILLARD DE CUIVRE CU-ETP- 0.4X331-EN 13599	KG	0	38 000 *		13000* Fev	13000 Mai	12000 Sept		
050-109-029	BANDE EN CUIVRE ELECTROLYTE 0.7 X 480 CU-ETP EN 13599	KG	0	7 000 *		3500* Fev	3500 Mai			
050-109-162	MEPLAT DE CUIVRE 30X3 DIN 1759.F.CUI.F20	KG	400	400		400Fev				
050-109-163	MEPLAT DE CUIVRE 50X5 DIN 1759.F.CUI.F30	KG	2 600	9 600 *		5000* Janv	4600 Mai			
050-109-175	MEPLAT DE CUIVRE 80X10 E- CU/F25-DIN 01759	KG	500	800 *		800 Mars				
050-109-176	MEPLAT DE CUIVRE 100X10 E- CU/F25-DIN 01759	KG	1 300	1 600 *		800 Fev	800 Jun			



ANNEXE N° 01/2

Annexes

3^{ème} Modification Programme d'Approvisionnement 2019 (achat Importation)

Unité
Transformateur

N° D'identification	Désignations	U.M	Quantités Initiales	Nouvelle Quantités
050-100-201	PROFILE EN L 60X40X7 DIN 1029-ST37-2	KG	500	1 500
050-100-275	ROND D'ACIER RD 8 DIN 668-ST37-2K	KG	5 000	10 000
050-100-276	ROND D'ACIER RD 20 DIN 668-ST37-2K	KG	200	300
050-100-277	ROND D'ACIER RD 24 DIN 668 ST37-2K	KG	150	800
050-100-278	ROND D'ACIER RD 30 DIN 668-ST37-2K	KG	1 000	2 800
050-102-150	ROND D'ACIER RD 10 DIN 668-9S20K	KG	1 600	4 000
050-102-151	ROND D'ACIER RD 12 DIN 668-9S20K	KG	7 300	11 000
050-102-152	ROND D'ACIER RD 16 DIN 668-9S20K	KG	5 500	17 500
050-102-153	ROND D'ACIER RD 20 DIN 668-9S20K	KG	2 000	3 200
050-105-009	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN 1623.1 -1.2 X 1300 GK UST13	KG	10 000	10 000
050-105-023	FEUILLARD DE RENFORCEMENT LAFST.13_DCO.3 NON HUILÉE 1X15mm	KG	1 400	2 800
050-105-105	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID_DIN.1623.1_1,2X600_GK_US T.13	KG	10 000	30 000
050-105-106	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN.1623.1_1,2X700_GK_UST.13	KG	220 000	350 000
050-105-107	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN.1623.1_1,2X800_GK_UST.13	KG	270 000	520 000
050-105-110	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID_DIN.1623.1_1,2X1100_GK_U ST.13	KG	10 000	10 000
050-105-111	BANDE D'ACIER LAMINE A FROID DIN.1623.1_1,2X1200_GK_UST.13	KG	60 000	95 000
050-109-024	FIL ROND CEI 60317-13 1.40 GRADE 2	KG	4 000	5 000

Gestion des Stocks le 14/10/2018

ANNEXE 0212



Annexes

Annexe 02

EPE-ELECTRO- INDUSTRIES-SPA	Procès- Verbal de Réunion de la Commission d'Ouverture des Plis	Date : 30 Octobre 2018 Réf : 20/2018
-----------------------------	---	---

L'An Deux Mille Dix Huit et le Trente (30) du mois d'Octobre, s'est réunie à Dix Heures (10h00mn), la Commission l'ouverture des plis.

Membres présents :
Mesdemoiselles : BENTALEB Zakia : Présidente.
KEDAM Nadia
Madame : IGUER Rachida

Membre absent (excusé) : Monsieur IBERSIENE Saïd

Ordre du Jour :
Ouverture des plis relatifs à l'Appel d'Offres National et International restreinte lancé par la Direction Approvisionnement et Achats sous la référence 01 /UTR-UME /2018.
Objet: Achat de diverses matières premières suivant le tableau ci-après :
Date de la 1^{ERE} parution: 13/09/2018.
Support: Quotidien El Moudjahid-Bomop-Site Web d'Electro-Industries.
Durée de préparation des offres : 35 jours.
Date limite de remise des offres : 17/10/2018.
Date de prorogation de délai :
Date limite de remise des offres après prorogation de délai : 28/10/2018.
Nombre de fournisseurs ayant retiré le cahier des charges : 49 suivant état en annexe.
Nombre de plis reçu : 28.

ETAT DES LOTS

N° DU LOT	DESIGNATION
01	Tôle Magnétique à Grains Orientés pour Transformateurs
02	Tôle Magnétique à Grains Non Orientés pour Moteurs
03	Huile Minérale
04	Cuivre
05	Bande d'Acier Laminée à Froid
06	Traversées et Isolateurs
07	Connecteurs Verticaux
08	Aluminium et Alliage d'Aluminium
09	Pièces en Fonte


Le listing du contenu des offres est annexé au présent procès- verbal, dont il en fait partie intégrante.

Conclusion : Après avoir constaté la régularité de l'enregistrement des offres reçues, sur le registre ad-hoc, à l'issue des débats et compte tenu du fait, qu'aucune réserve n'a été formulée par les membres, la Commission déclare :

- L'APPEL D'OFFRES FRUCTUEUX -

Au vu du nombre d'offres reçu et ce, conformément aux dispositions de la réglementation interne en vigueur, régissant la passation et l'exécution de marchés, modifiée et complétée.

La séance fût levée à 16 h 20 MN.



P/ la Commission
Commission
Permanente
d'Ouverture
des Plis

La Présidente
Z. BENTALEB

Annexes

Annexe 03

TCO Bandes d'acier LAF UST13 (DCO3) après négociation et modification des quantités		Etabli par Mr KAIBI		le : 03/12/2018		visa :	
Besoin UTR 2019 selon programme réf 280/2018 du 15/10/2018. AONI 01/UTR-UME/2018		Vérifié par Mr IBEKOUCHENE		le : 03/12/2018		visa :	
Cours du 30 au 04/12/2018		CONVARRI VALENCIA - Espagne - Offre réf 171018 du 17/10/2018					
FRS	Cde antér 2018,1.010 €/FOB	Avant négociations			Après négociations		
		QTES en kg	PU/ FOB en €	PT/ FOB en €	QTES en kg	PU/ FOB en €	PT/FOB en €
1 \$ = 118,4768 DA 1 € = 134,8740 DA							
050 105 105 : Bande d'acier 1,2x600	0,775	10.000	0,760	7.600,00	30.000	0,750	22.500,00
050 105 106 : Bande d'acier 1,2x700	0,775	220.000	0,760	167.200,00	350.000	0,750	262.500,00
050 105 107 : Bande d'acier 1,2x800	0,775	270.000	0,760	205.200,00	520.000	0,750	390.000,00
050 105 108 : Bande d'acier 1,2x900	0,775	10.000	0,760	7.600,00	/	/	/
050 105 110 : Bande d'acier 1,2x1100	0,775	10.000	0,760	7.600,00	10.000	0,750	7.500,00
050 105 111 : Bande d'acier 1,2x1200	0,775	60.000	0,760	45.600,00	95.000	0,750	71.250,00
050 105 009 : Bande d'acier 1,2x1300	0,775	10.000	0,760	7.600,00	10.000	0,750	7.500,00
Sans numéro: Bande d'acier 1,2x1500	0,775	1.900	0,760	1.444,00	1.900	0,750	1.425,00
050 105 023 : Feuillard de renforcement 1x15 UST13	0,775	1.400	0,760	1.064,00	2.800	0,750	2.100,00
		593,30 tonnes			1019,70 tonnes		
Montant total FOB		450.908,00 € soit 60.815.765,59 DA		764.775,00 € soit 103.148.263,35 DA			
Montant du fret		20 €/T : 11.866,00 € soit 1.600.414,88 DA		20 €/T : 20.394,00 € soit 2.750.620,35 DA			
Montant total CFR		462.774,00 € soit 62.416.180,47 DA		785.169,00 € soit 105.898.883,70 DA			
Mode de paiement		Rem doc à 60 jours date de BL					
Délai de livraison		Selon planning EI					
Origine des produits		Espagne					
Validité de l'offre		Non précisé					
Facturation		brut pour net					
Conformité		Homologué (a déjà livré sur plusieurs exercices)					
Ecart		Suite à une remise de 10 €/Tonne après négociations, le montant total de la remise s'élève à 10.197,00 €					

ANNEXE N°03

N° 3

Annexes

Annexe 04

AN N° 4
EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA
COMMISSION PERMANENTE D'EVALUATION DES OFFRES

19/11/2018

FICHE D'EVALUATION

N° 025 / 2018

Page (1/2)

AVIS D'APPEL D'OFFRES NATIONAL ET INTERNATIONAL OUVERT N° 01/UTR-UME/2018

Date d'ouverture des plis : 30/10/2018 selon PV COP Réf : 20/2018

Nombre de soumissions : Cinq (05)

- Comparaison faite selon TCO du 19/11/2018

NOM DES SOUMISSIONNAIRES	GONVARRI VALENCIA -Espagne- Offre réf 171018 du 17/10/2018		ASE METALS -Belgique- Offre réf 623.1455 PP00 du 10/10/2018		SAFET -Italie- Offre réf 55.18.33/1 du 24/10/2018	
	Montants de l'offre	Notation	Montants de l'offre	Notation	Montants de l'offre	Notation
Prix proposés	462.774,00 € Total CFR	50	499.010,40 € Total CFR	46,26	464.985,30 € Total CFR	49,64
Qualité des fournitures objet de la soumission vérifiable sur la base de la conformité aux spécifications d'Electro-Industries.	Homologué	50	Homologué	50	Non homologué	00
Note totale obtenue	100		96,26		49,64	

- Comparaison faite pour les positions communes

ANNEXE N° 04

Annexes

Annexe 05

A N S

• ELECTRO-INDUSTRIES	• Procédure de passation et d'exécution de marchés	• Réf :
	• PROCES – VERBAL DE LA COMMISSION, • PERMANENTE D'EVALUATION DES OFFRES	• Date : 22/11/ 2018 • Page 1/2

• L'An Deux Mille Dix huit et le vingt deux du mois de Novembre s'est réunie à 10 heures la commission permanente d'évaluation des offres.

• Ordre du jour : Examen des Besoin 2019 sur Avis D'Appel d'offres N°01/UTR-UME/2018 et consultations sous plis fermés

Lot 05 : Bande d'acier de tôle LAF 1,2 mm/ UTR
Lot 06 : Traversées/ Isolateurs
Lot 04 : Fils plats et ronds isolés au papier
Et tôle LAC / Consultations sous/plis fermés sur le marché local

o ZAHM	MALEK	Président
o HAMAMA	MOHAND	Membre
o SAIM	MENOUAR	Membre
o SADI	NADIA	Membre
o Absent excusé :	IGUER BELAID	
o Invité :	IBEKOUCHENE TAHAR	

1/ BANDE D'ACIER DE TOLE LAF 1,2 mm

La commission propose de retenir le soumissionnaire GONVARI Espagne (Anciennement FERRODISA), homologué, pour la fourniture de 593 tonnes de Bande d'acier de tôle LAF 1,2 mm

• Montant de l'offre avant négociations :

Montant total FOB :	450 908,00 €	soit 60 595 885,60 DA
Montant total CFR Béjaia :	462 774,00 €	soit 62 180 582,23 DA
Mode de paiement :	Remise documentaire à 60 jours date BL	
Délai de livraison :	à convenir avec livraisons partielles	

• Par ailleurs, et tenant compte de l'augmentation des quantités, soit 1 019,7 tonnes, les membres de la commission recommandent de négocier, avec GONVARI, une remise sur les prix. Pour rappel, le besoin a été porté à la hausse selon le programme UTR Réf 280/2018 du 15/10/2018 (3^{ème} modification).
Le montant définitif du contrat sera arrêté après négociation pour les nouvelles quantités

2/ TRAVERSEES/ ISOLATEURS :

La commission propose de retenir le soumissionnaire BARBERI, Italie homologué pour la fourniture des traversées/ isolateurs

• Montant de l'offre avant négociations :

Montant total FOB :	346 987,00 €	soit 46 949 908,80 DA
Montant total CFR Béjaia :	361 880,00 €	soit 48 965 041,91 DA
Mode de paiement :	Remise documentaire à 60 jours date BL	
Délai de livraison :	Selon Planning E I.	

La commission, recommande de négocier, avec BARBERI, une remise de prix, dans la mesure où les quantités sont portées à la hausse, soit 37 360 pièces

Le montant définitif de la commande sera arrêté après négociation pour les nouvelles quantités.

ANNEXE 05

Annexes

Annexe 06

AN6

EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA	Procédure de passation et d'exécution de marchés	Réf : DA-09
	FICHE ANALYTIQUE (PROJET DE MARCHÉ)	Date : 03/12/2018 Page : 1/1

- Le service demandeur (Direction): **DAP**
- Le partenaire contractant : **GONVARRI VALENCIA – Espagne -**
(Dans le cas d'un contractant étranger indiquer sa nationalité).
- Mode de passation : **selon AONI 01/UTR-UME/2018**
- Objet du contrat : **Bande d'acier LAF**
- Délai d'exécution : **Décembre 2019**
- Imputation budgétaire (Investissement ou fonctionnement) : **Fonctionnement**
- Montant en chiffres : **Montant avant négociations :**
 - Montant total FOB : 450.908,00 € soit 60.815.765,59 DA
 - Montant du fret : 11.866,00 € soit 1.600.414,88 DA
 - Montant total CFR : 462.774,00 € soit 62.416.180,47 DA
- Montant en chiffres : **Montant après négociations :**
 - Montant total FOB : 437.475,00 € soit 59.004.003,15 DA
 - Montant du fret : 11.666,00 € soit 1.573.440,08 DA
 - Montant total CFR : 449.141,00 € soit 60.577.443,23 DA

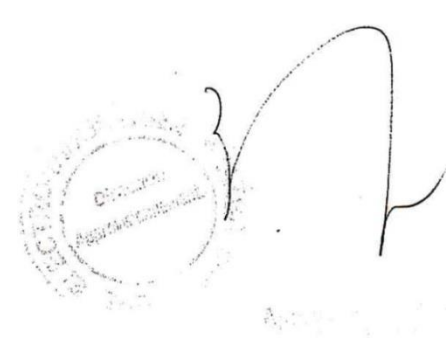
Le montant total après négociations avec une remise de 10 €/tonne, pour les quantités initiales déduite, de 10 tonnes de bande d'acier 1,2 x 900 mm selon programme UTR/2019 réf 280 du 15/10/2018, est de 449.141,00 €, soit une remise de 5833,00 €.

- Montant en chiffres : **Montant après négociations et modification des quantités :**
 - Montant total FOB : 764.775,00 € soit 103.148.263,35 DA
 - Montant du fret : 20.394,00 € soit 2.750.620,35 DA
 - Montant total CFR : 785.169,00 € soit 105.898.883,70 DA

Soit, une remise globale d'un montant total qui s'élève à 10.197,00 €

- Conditions de règlement du montant du marché : **Remise documentaire payable à 60 jours date de connaissance**

Fait à Azazga, le 03/12/2018
Signature du responsable



ANNEXE 06

Annexes

Annexe 07

ELECTRO-INDUSTRIES	Procédure de passation et d'exécution de Marchés.	Visa n° 015/2018 Date : 16/12/2018
	Procès Verbal de réunion de la Commission des Marchés de l'Entreprise	Page : 1/1

DECISION DE VISA N° 015/2018 AN 7

LA COMMISSION DES MARCHES,

- Vu les statuts de l'entreprise établis en l'étude de Maître Ali REZZAG BARA en date du 01 décembre 1998.
- Vu la résolution N° 04 du Conseil d'Administration de l'entreprise en sa séance du 04/04/2016 portant désignation de Monsieur BENTAHA Djilali en qualité de **Président Directeur Général**.
- Vu la décision réf. n° 92 du 26 décembre 2012 portant la création de la commission des marchés de l'entreprise.
- Vu la procédure de passation et d'exécution de marchés adoptée par le conseil d'Administration.
- Vu le règlement intérieur de la commission des marchés de l'entreprise.
- Vu l'AONI 01 UTR-UMP 2018 (besoins 2019) lancé en date du 13/09/2018.
- Vu le dossier transmis par la Direction des approvisionnements sous bordereau d'envoi n° 261 du 06/12/2018.
- Vu le procès verbal de la commission d'ouverture des plis réf. n° 20/2018 du 30/10/2018.
- Après lecture du procès verbal de la commission permanente d'évaluation des offres du 22/11/2018.
- Après lecture de la fiche analytique du marché se rapportant au dossier examiné.
- Vu le procès-verbal de la réunion de la commission des marchés de l'entreprise tenue en date du 16/12/2018 ayant pour ordre du jour l'examen de la conformité du marché ci dessus.

-DECIDE-

Article 1 : La commission accorde à l'unanimité de ses membres un visa au dossier :



1. lot 05 « Bande de tôle LAF 1,2 mm (593,300 tonnes) que la commission permanente d'évaluation des offres a proposé de placer auprès de GONVARRI ex FERRODISA Espagne pour son offre cfr de 462 774.00 €. Offre révisée à 785 169.00 € suite aux modifications apportées sur les quantités selon note UTR. Réf.280 du 15/10/20183.

Article 2 : le visa est valable pour quatre (04) mois.

Article 3 : la validité du visa court, à compter de sa notification au service demandeur.

Article 4 : le rapporteur de la commission est chargé de notifier la présente décision au service demandeur.

Pour la commission des marchés :
Le Président
M .C. SAHOUANE



ANNEXE 07

Annexes

Annexe 08



ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

EPE/ ELECTRO - INDUSTRIES /SPA

ROUTE NATIONALE N°12 AZAZGA BP 17-15 300 W.TIZI- OUZOU

TEL: (026) 14.99.71 – Fax: (026) 14.98.02/ 00

E.MAIL : contact.com@electro-industries.com

NIF : 099915004280099



Azazga, le 17/12/2018

AVIS D'ATTRIBUTION PROVISOIRE

Conformément aux dispositions de la procédure interne de passation et d'exécution de marchés de l'entreprise et suite à l'appel d'offres N° 01/UTR-UME/2018 du 13/09/2018 portant sur l'acquisition de matière première pour moteurs et transformateurs, **ELECTRO-INDUSTRIES**, informe les soumissionnaires ayant participé à cet appel d'offre, que la procédure d'évaluation des offres, faite conformément aux critères fixés dans le cahier des charges, que le marché est attribué provisoirement à :

Désignation	Nom du fournisseur	Montants	Quantité en tonnes	Note obtenue	Observations
LOT N°5. Bande d'acier laminée à froid	GONVARRI VALENCIA, S.A - Espagne -	Montant total initial : -FOB: 450.908,00 € -CFR: 462.774,00 €	593,30	100	Offre conforme et moins disante
		Montant total après augmentation des quantités : -FOB: 764.775,00 € -CFR: 785.169,00 €	1019,70		

Conformément à l'article 29 de la même procédure, les soumissionnaires intéressés de prendre connaissance des résultats détaillés de l'évaluation de leurs offres techniques et financières sont invités à se rapprocher de la commission d'évaluation des offres d'Electro-Industries au plus tard trois (03) jours à compter du premier jour de publication de cet avis sur notre site Web.

Conformément à l'article 30 de la même procédure, il est accordé aux soumissionnaires contestataires éventuels de ce choix un délai de huit (08) jours à compter de la première parution de cet avis dans le site Web d'Electro-Industries pour introduire leurs recours auprès de la commission des marchés d'Electro-Industries.

Annexes

Annexe 09



DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
DEPARTEMENT ACHATS IMPORTATIONS
SERVICE ACHATS IMPORTATIONS

AZAZGA LE, 03/01/2019

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIZI-OUZOU

AN 9

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Société : EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA
ROUTE NATIONALE N°12 BP 17 AZAZGA 15300 TIZI-OUZOU - ALGERIE -
Compte Dinars N° : 00 2000 34 340 4462767 56

Commande N° : 2018.1.025 du 24/12/2018
Facture proforma N° : 171018 du 17/10/2018
Montant en devise : 792 869,00 €
Fournisseur : GONVARRI VALENCIA, S.A. AVDA Siderurgica, Partida Villa
Gris s/n° 46520 Puerto de Sagunto. (Valence) - Espagne -
Origine des marchandises : Espagne.
Provenance : Port de Valence/ Espagne -
Destination : Port de Béjaïa.
Mode de paiement : Remise documentaire payable à 60 jours date du B/L.
Terme de vente : CFR
Registre de commerce N° : 15/00-0042800B99
Carte fiscale N° : 099915004280099
Tolérance : ± 5%

Cours du 02/01/2019 au 04/01/2019 : 1 € = 135,5383 DA

Tarif douanier	Nature de Produit	Quantité en tonne	Montants	
			Euros	Dinars
72 09 16 10 00	Bande d'acier laminée à froid	1026,9	770 175,00	104 388 210,20
72 11 23 91 00	Feuillard de renforcement	2,8	2 100,00	284 630,43
Montant total en euros FOB port Valence :			772 275,00	104 672 840,63
Montant du fret en euros (20 € / T) (Total = 20 € x 1029,7 tonnes)			20 594,00	2 791 275,75
Montant total en euros CFR port de Béjaïa:			792 869,00	107 464 116,38

Note : Les renseignements sont communiqués à la banque domiciliataire sous la responsabilité de l'importateur

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

DJ. BENTAHA



Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE
TEL:(+213) 26 14 99 71 - FAX:(+213) 26 14 98 00
Email - contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com

ANNEXE N° 09

Annexes

Annexe 10



DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
DEPARTEMENT ACHATS IMPORTATIONS
SERVICE ACHATS IMPORTATIONS

AN 10

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur DJILALI BENTAHA, représentant légal de la Société :

Raison sociale : EPE/ ELECTRO - INDUSTRIES- SPA
Activité : Production et Commercialisation de Moteurs - Alternateurs / Groupes
Electrogènes et transformateurs de distribution
Adresse : Route Nationale N° 12 - BP 17 - AZAZGA 15300
NIF : 099915004280099

m'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que la quantité de bande d'acier LAF et feuillard de renforcement importée dans le cadre :

- du contrat : N° 2018.1.025 du 24/12/2018 et facture proforma N° 171018 du 17/10/2018
- Montant : 792 869,00 euros
- Fournisseur : GONVARRI VALENCIA - Espagne -

Correspond aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société

Fait à Azazga, le 03 JAN. 2019

Cachet et signature



Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE
TEL:(+213) 26 14 99 71 - FAX:(+213) 26 14 98 00
Email - contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com

ANNEXE N° 10

050149
 الشركة الجزائرية للتأمينات
COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES
 Siège social : 52, Avenue des Frères Bouadou - Bir Mourad Rais - Alger

026
AVIS D'ALIMENT
 N° : Etabli le : 19/02/2019

EN APPLICATION DE LA POLICE N° :
 ASSURE : ELECTRO-INDUSTRIES SPA/EPE
 RN N°12 BP 17 AZAZGA 15300 TIZI-OUZOU

Adresse :
 Fournisseur : GONVARRI/ Espagne
 Contrat : 2018.1.025
 du 24/12/2018

Succursale : Alger.II
 Agence : AZAZGA
 Code :

MODE DE CHARGEMENT : CALE OU PONTEE

MARCHES ET NUMEROS	NBR. DE COLIS	NATURE DES MARCHANDISES ET DE L'EMBALLAGE	VOYAGE		VIA (1)	NAVIRE	EMBARQUEMENT DU	VALEURS ASSUREES (2)	RISQUES A COUVRIR (3)	TAUX EN %	MONTANT DE LA PRIME
			DE	A							
EI								149 391,55 €		0,06	12 038,14 DA
								16 = 134,4019			
								Cours du 19 au 21/02/2019			
		Bande d'acier IAF	Port Valence/Espagne	Béjaïa/ site ELECTRO-INDUSTRIES AZAZGA		BC HAMBURG	19/02/2019	20 063 569,00 DA			
	Poids net: 194 015,00 Kg										

CACHET SUCCURSALE OU AGENCE

Reçu le

CACHET ET SIGNATURE DE L'ASSURE

TOTAL PRIME NETTE: 19%
 TAXES
 PRIME GLOBALE

12 038,14 DA
 2 287,24 DA
 14 325,38 DA



Signature: Koudi

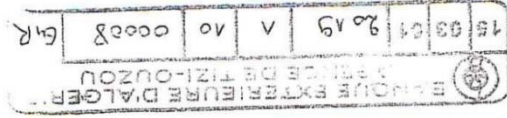
1 - Indiquer le Port d'embarquement
 2 - Préciser la monnaie
 3 - Ne pas omettre de préciser les Conditions d'Assurances.
 N.B. Une copie de cet avis d'aliment sera exigible, par l'Assureur, en cas de sinistre

ANNEXE N° 11

Annexes

Annexe 12

AN N° 822



GONVARRI VALENCIA, S.A.

AUTOVIA SIDERURGICA, PARTIDA DE VILLA GRIS S/N
46520 PUERTO DE SAGUNTO (VALENCIA) SPAIN
TEL: 96 265 95 00; FAX: 96 265 95 03

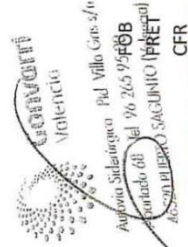
BANK: CAJA DE AHORROS Y PENSIONES LA CAIXA
IBAN: ES74 N° COMPTE: 2100 29 319702 00035378
SWIFT: CAIXES88XXX

FECHA	Nº FACTURA
11/02/2019	301163011

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17 15300 AZAZGA W-TIZI OUZOU ALGERIE TEL: 213 26 14 99 71 / FAX: 213 26 14 98 00 NRC: 99.B.00.428.00 NIF: 0999 1500 428 0099	
---	--

Nº PEDIDO	BUQUE	ENVIO A	FORMA DE PAGO	Nº CLIENTE
			BY DEF PAYMENT A 60 JOURS	
			DATE DE B/L	

Nº ARTICULO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	LIQUIDO
194,015 TONNES BANDES DE TOLE LAF SELON CONTRAT N° 2018.1.025 CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010				
*BANDE LAF	1,20 X 600 MM	23.705 KG	750,00 € / TN	17.778,75 -. EUR
	1,20 X 700 MM	77.275 KG	750,00 € / TN	57.956,25 -. EUR
	1,20 X 800 MM	44.635 KG	750,00 € / TN	33.476,25 -. EUR
	1,20 X 1200 MM	45.715 KG	750,00 € / TN	34.286,25 -. EUR
	1,20 X 15 MM	2.685 KG	750,00 € / TN	2.013,75 -. EUR
TOTAL	52 FARDEAUX	194.015 KG		145.511,25 -. EUR
CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010 / MARCHANDISE D'ORIGINE ESPAGNOLE PAYS DE PROVENANCE DE LA MARCHANDISE: ESPAGNE 8 x 20: CAIU 322238-5 / IPXU 167939-0 / TTNU 167939-0 / TCKU 296252-9 MEDU 132881-0 / GLDU 348853-8 / MEDU 305736-3 / BMOU 205016-8 CENT QUARANTE NEUF MILLE TROIS CENTS QUATRE VINGT ONZE EUROS ET CINQUANTE CINQ CENTIMES PORT D'EMBARQUEMENT: VALENCIA PORT				



LIQUIDO	TOTAL FACTURA
	149.391,55 -. EUR

Pois brut x net

Registro Mercantil de Valencia, Folio 36, Tomo 514, libro de sociedades, Sección 3ª, Hoja 5112 - C.I.F. A-48054241

ANNEXE N° 12

Annexes

Annexe 13

See website for large version of this reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提單的條款和條件詳請見網絡 | www.msc.com

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com SCAC Code: MSCU		BILL OF LADING No. MEDUVL717950 ORIGINAL											
SHIPPER: GONVARRI VALENCIA S.A. AUTOVIA SIDERURGICA PARTIDA DE VILLA GRIS S/NR 46520 PUERTO SAGUNTO (VALENCIA) - SPAIN		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEALED FCL/FCL <div style="font-size: 2em; text-align: center; margin-top: 10px;">AN N° 19</div>											
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here. EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17 AZAZGA TIZI OUZOUL ALGERIE TELF: 00 213 26 14 99 71 FAX: 213 26 14 98 00 NRC: 99.B.00.428.00 NIF: 0999 1500 428 0099		Lloyds/MO Number: 9316103 FCL/FCL - FREE OUT * All expenses resulting from container discharge from ship's hold/stack up to the returning of empty container to empty depot, empty loading on vessel are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not limited to: container shifting, restow on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and unloading when returned to empty depot, empty loading on vessel, GPS, torn tarpaulin, repair of damaged containers, etc. The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line. [Continued in the Description section] PORT OF DISCHARGE AGENT: SARL MSCA MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY ALGERIACITE DES FRERES MOUHOUJI PROMOTION ABBOU QUARTIER SGHIR Bejaia, 06000 Phone : +213 34 214 132 Fax : +213 34 214 559											
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify Clause 20) EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17 AZAZGA TIZI OUZOUL ALGERIE TELF: 00 213 26 14 99 71 FAX: 213 26 14 98 00 NRC: 99.B.00.428.00 NIF: 0999 1500 428 0099													
VESSEL AND VOYAGE NO (see Clause 8 & 9) HANSE FORTUNE - YB908A		PORT OF LOADING Valencia											
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. 048IVL0553436 XXXXXXXXXXXXXXXX		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX											
PORT OF DISCHARGE Bejaia, Algeria		PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX											
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)													
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement										
	continued from Carrier's Agent Endorsements NEW DEMURRAGE TARIFF as from 15th August 2018 (Shipped on Board Date). Demurrage From 16th day until 22nd day: USD 18/ 20'GP - USD 36 / 40'GP - USD 20/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 23rd day to 70th day USD 37/ 20'GP - USD 74/ 40'GP - USD 40/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 80/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 71st day onwards: USD 59/ 20'GP - USD 118/ 40'GP - USD 60/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 120/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) Reefer containers: From 4th day until 15th day: USD 59/ 20'RF - USD 110 / 40'RF From 16th day onwards: USD 110/ 20'RF - USD 220 / 40'RF Carrier has no liability or responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by reason of natural variations in atmospheric temperatures during the winter period, and / or caused by inadequate packing of the Goods for carriage in dry-van containers, and / or inherent vice of the Goods, in such temperatures. Please see attached RIDER for Container / Cargo Description(s). 8 x 20' DRY VAN Total Items : 52 Total Gross Weight : 194015.000 Kgs.												
FREIGHT & CHARGE: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16)													
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">FREIGHT & CHARGES</th> <th style="width: 25%;">BASIS</th> <th style="width: 25%;">RATE</th> <th style="width: 25%;">PREPAID</th> <th style="width: 25%;">COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX					RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly enclosed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.		
FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT									
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX													
DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem charges paid - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 8 cntrs		SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. by Mediterranean Shipping Company España, S.L.U As Agent										
PLACE AND DATE OF ISSUE VALENCIA 048 23-02-2019	SHIPPED ON BOARD DATE 23-02-2019		A 316784099										


Standard Edition - 02/2015

TERMS CONTINUED ON REVERSE

ANNEXE N° 13

Annexes

Annexe 14

<p>1. Expedidor, Expéditeur, Consignor المرسل 发货人</p> <p>A48054241 GONVARRI VALENCIA, S.A. AUTOVIA SIDERURGICA VILLA GRIS S/N 46520 PUERTO DE SAGUNTO VALENCIA</p>	<p style="font-size: 1.2em;">AN N° AA</p> <p>N° 9341350</p> <p>COC-190519</p>	<p>COPIA COPY COPIE</p>																																															
<p>2. Destinatario, Destinataire, Consignee المرسل 收货人</p> <p>EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17 AZAZGA TIZI OUZOU ALGERIE NIF: 0 999 1500 428 0099</p>	<div style="border: 2px solid black; padding: 5px;"> <p>COMUNIDAD EUROPEA COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY المجموعة الاقتصادية الأوروبية 欧洲共同体</p> <p>CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN شهادة المنشأ 原产地证明</p> </div>																																																
<p>3. Pais de origen, Pays d'origine, Country of origin المنشأ 原产国</p> <p>ESPAGNE</p>																																																	
<p>4. Informaciones relativas al transporte (Mención facultativa) Informations relatives au transport (Mention facultative) Transport details (Optional) مرسله بواسطة 运输情况</p> <p>BY VESSEL</p>	<p>5. Observaciones, Remarques, Remarks ملاحظات 备注</p>																																																
<p>6. N° de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías N° d'ordre, marques, numeros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises Item number, marks, number and kind of packages, description of goods مواصفات البضاعة : رقم التسلسل , العلامة , رقم الطرود , عدد وطبيعة الطرود 序号 ; 商标 ; 号码 ; 包装件数量和性质 ; 商品种类 :</p>	<p>7. Cantidad Quantité Quantity الكمية 数量</p>																																																
<p>194,015 TONNES BANDES DE TOLE LAF SELON CONTRAT N° 2018.1.025 CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr><td>6 PCKGS</td><td>24.285 KG</td><td>20'</td><td>- CAIU</td><td>322238-5</td></tr> <tr><td>7 PCKGS</td><td>24.785 KG</td><td>20'</td><td>- IPXU</td><td>384503-8</td></tr> <tr><td>7 PCKGS</td><td>24.780 KG</td><td>20'</td><td>- TTNU</td><td>167939-0</td></tr> <tr><td>6 PCKGS</td><td>23.110 KG</td><td>20'</td><td>- TCKU</td><td>296252-9</td></tr> <tr><td>7 PCKGS</td><td>25.895 KG</td><td>20'</td><td>- MEDU</td><td>132881-0</td></tr> <tr><td>6 PCKGS</td><td>22.860 KG</td><td>20'</td><td>- GLDU</td><td>348853-8</td></tr> <tr><td>6 PCKGS</td><td>22.915 KG</td><td>20'</td><td>- MEDU</td><td>305736-3</td></tr> <tr><td>7 PCKGS</td><td>25.385 KG</td><td>20'</td><td>- BMOU</td><td>205016-8</td></tr> <tr><td>52 PCKGS</td><td>194.015 KG</td><td>TOTAL</td><td></td><td></td></tr> </table> <p>THIS MATERIAL IS MADE IN SPAIN (UE) ORIGEN OF THE GOODS SPAIN (UE)</p>			6 PCKGS	24.285 KG	20'	- CAIU	322238-5	7 PCKGS	24.785 KG	20'	- IPXU	384503-8	7 PCKGS	24.780 KG	20'	- TTNU	167939-0	6 PCKGS	23.110 KG	20'	- TCKU	296252-9	7 PCKGS	25.895 KG	20'	- MEDU	132881-0	6 PCKGS	22.860 KG	20'	- GLDU	348853-8	6 PCKGS	22.915 KG	20'	- MEDU	305736-3	7 PCKGS	25.385 KG	20'	- BMOU	205016-8	52 PCKGS	194.015 KG	TOTAL			<p>POIDS BRUT: 194.015 KG</p>	
6 PCKGS	24.285 KG	20'	- CAIU	322238-5																																													
7 PCKGS	24.785 KG	20'	- IPXU	384503-8																																													
7 PCKGS	24.780 KG	20'	- TTNU	167939-0																																													
6 PCKGS	23.110 KG	20'	- TCKU	296252-9																																													
7 PCKGS	25.895 KG	20'	- MEDU	132881-0																																													
6 PCKGS	22.860 KG	20'	- GLDU	348853-8																																													
6 PCKGS	22.915 KG	20'	- MEDU	305736-3																																													
7 PCKGS	25.385 KG	20'	- BMOU	205016-8																																													
52 PCKGS	194.015 KG	TOTAL																																															
<p>8. La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla nº. 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case n° 3 de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 y Navegación de Valencia شهادة السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家</p>																																																	
<p>12 FEB. 2019</p> <p>MARÍA AMPARO PÉREZ Tratamiento Documentación Comercio Exterior</p> 																																																	
<p>Lugar y fecha de expedición, nombre, firma y sello de la autoridad competente Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority مكان , تاريخ و رسمه و توقيع و ختم السلطة المختصة .</p>																																																	

ANNEXE N° AA

Annexes

Annexe 15



Gonvarri
Valencia

GONVARRI VALENCIA, S.A.
AUTOVIA SIDERURGICA, PARTIDA DE VILLA GRIS S/N
46520 PUERTO DE SAGUNTO (VALENCIA) SPAIN
TEL: 96 265 95 00; FAX: 96 265 95 03

AN N° 15

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
ROUTE NATIONAL NR 12 BP 17 15300 AZAZGA
W-TIZI OUZOU ALGERIE
TEL: 213 26341686 FAX: 21326341330

BORDEREAU DE COLISAGE

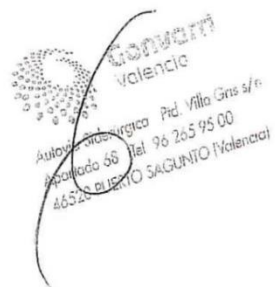
MARCHANDISE:

22.860 KG BANDES DE TOLE LAF
SELON CONTRAT N° 2018.1.025
CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010

<u>DIMENSIONS</u>	<u>FARDEAUX</u>	<u>POIDS</u>
1,20 X 700 MM	1	4.015 KG
1,20 X 700 MM	1	3.780 KG
1,20 X 700 MM	1	3.395 KG
1,20 X 1200 MM	1	4.220 KG
1,20 X 1200 MM	1	3.720 KG
1,20 X 1200 MM	1	3.730 KG
	-----	-----
	6	22.860 KG

CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010
1 X 20' H.W: GLDU 348853-8

11/02/2019



ANNEXE N° 15

Annexes

Annexe 16


AN N° 16

DECLARATION		LISTE 15		PERULET		COUC/COUCO		EXEMPLAIRE BANQUE			
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL								ENREGISTREMENT			
N°								DATE - HEURE			
CODE - BUREAU								CACHET DU BUREAU			
S.J.		code Arceci		CP		11		12		13	
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL								14		15	
16								17		18	
19		20		21		22		23		24	
25		26		27		28		29		30	
31		32		33		34		35		36	
37		38		39		40		41		42	
43		44		45		46		47		48	
49		50		51		52		53		54	
55		56		57		58		59		60	
61		62		63		64		65		66	
67		68		69		70		71		72	
73		74		75		76		77		78	
79		80		81		82		83		84	
85		86		87		88		89		90	
91		92		93		94		95		96	
97		98		99		100		101		102	
103		104		105		106		107		108	
109		110		111		112		113		114	
115		116		117		118		119		120	
121		122		123		124		125		126	
127		128		129		130		131		132	
133		134		135		136		137		138	
139		140		141		142		143		144	
145		146		147		148		149		150	
151		152		153		154		155		156	
157		158		159		160		161		162	
163		164		165		166		167		168	
169		170		171		172		173		174	
175		176		177		178		179		180	
181		182		183		184		185		186	
187		188		189		190		191		192	
193		194		195		196		197		198	
199		200		201		202		203		204	
205		206		207		208		209		210	
211		212		213		214		215		216	
217		218		219		220		221		222	
223		224		225		226		227		228	
229		230		231		232		233		234	
235		236		237		238		239		240	
241		242		243		244		245		246	
247		248		249		250		251		252	
253		254		255		256		257		258	
259		260		261		262		263		264	
265		266		267		268		269		270	
271		272		273		274		275		276	
277		278		279		280		281		282	
283		284		285		286		287		288	
289		290		291		292		293		294	
295		296		297		298		299		300	
301		302		303		304		305		306	
307		308		309		310		311		312	
313		314		315		316		317		318	
319		320		321		322		323		324	
325		326		327		328		329		330	
331		332		333		334		335		336	
337		338		339		340		341		342	
343		344		345		346		347		348	
349		350		351		352		353		354	
355		356		357		358		359		360	
361		362		363		364		365		366	
367		368		369		370		371		372	
373		374		375		376		377		378	
379		380		381		382		383		384	
385		386		387		388		389		390	
391		392		393		394		395		396	
397		398		399		400		401		402	
403		404		405		406		407		408	
409		410		411		412		413		414	
415		416		417		418		419		420	
421		422		423		424		425		426	
427		428		429		430		431		432	
433		434		435		436		437		438	
439		440		441		442		443		444	
445		446		447		448		449		450	
451		452		453		454		455		456	
457		458		459		460		461		462	
463		464		465		466		467		468	
469		470		471		472		473		474	
475		476		477		478		479		480	
481		482		483		484		485		486	
487		488		489		490		491		492	
493		494		495		496		497		498	
499		500		501		502		503		504	
505		506		507		508		509		510	
511		512		513		514		515		516	
517		518		519		520		521		522	
523		524		525		526		527		528	
529		530		531		532		533		534	
535		536		537		538		539		540	
541		542		543		544		545		546	
547		548		549		550		551		552	
553		554		555		556		557		558	
559		560		561		562		563		564	
565		566		567		568		569		570	
571		572		573		574		575		576	
577		578		579		580		581		582	
583		584		585		586		587		588	
589		590		591		592		593		594	
595		596		597		598		599		600	
601		602		603		604		605		606	
607		608		609		610		611		612	
613		614		615		616		617		618	
619		620		621		622		623		624	
625		626		627		628		629		630	
631		632		633		634		635		636	
637		638		639		640		641		642	
643		644		645		646		647		648	
649		650		651		652		653		654	
655		656		657		658		659		660	
661		662		663		664		665		666	
667		668		669		670		671		672	
673		674		675		676		677		678	
679		680		681		682		683		684	
685		686		687		688		689		690	
691		692		693		694		695		696	
697		698		699		700		701		702	
703		704		705		706		707		708	
709		710		711		712		713		714	
715		716		717		718		719		720	
721		722		723		724		725		726	
727		728		729		730		731		732	
733		734		735		736		737		738	
739		740		741		742		743		744	
745		746		747		748		749		750	
751		752		753		754		755		756	
757		758		759		760		761		762	
763		764		765		766		767		768	
769		770		771		772		773		774	
775		776		777		778		779		780	
781		782		783		784		785		786	
787		788		789		790		791		792	
793		794		795		796		797		798	
799		800		801		802		803		804	
805		806		807		808		809		810	
811		812		813		814		815		816	
817		818		819		820		821		822	
823		824		825		826		827		828	
829		830		831		832		833		834	
835		836		837		838		839		840	
841		842		843		844		845		846	
847		848		849		850		851		852	
853		854		855		856		857		858	
859		860		861		862		863		864	
865		866		867		868		869		870	
871		872		873		874		875		876	
877		878		879		880		881		882	
883		884		885		886		887		888	
889		890		891		892		893		894	
895		896		897		898		899		900	
901		902		903		904		905		906	
907		908		909		910		911		912	
913		914		915		916		917		918	
919		920		921		922		923		924	
925		9									

Annexes

Annexe 17

AN N° 17



BON D'ENTREE DE MARCHANDISES N° 3-21307

N° D'IDENTIFICATION : 150-105-093 N° DE COMMANDE OU N° DE BON D'APPROVISIONNEMENT : 2008.1.02 POS :
 DÉSIGNATION : VERRILLONS DE COMPRESSION DE COLIS : 60114005 DE COLISAGE : 60114005
 POS LISTE : 60114005

NOMBRE ET TYPE DE CONTENEURS : LIEU DE STOCKAGE : OBSERVATIONS :

N° distinctif de colis	Quantité selon liste de colisage / bon d'approvisionnement	UQ	Quantité effective	Quantité conforme	Quantité contestée	N° Rapport de contre N° compte rendu de réclamation	Observations
	9685	46	9685	9685			

Reception Marchandises	Contrôle Qualité	Magasin	Comptabilité Stocks Gestion Stocks	Achats	Vérification Factures	Comptabilité Matières
9685 Date / Visa	03/10/11 Date / Visa	07-04-2013 Date / Visa	07/10/11 Date / Visa	11/04/11 Date / Visa		

Imp. Belmellat 0557 75 60 83

ANNEXE N° 17

Annexes

Annexe 18

EPE/ ELECTRO - INDUSTRIES/ S.P.A

AN n° 18

DEMANDE DE PAIEMENT N° : _____ 032 _____ DU : _ 17/04/2019 _____

DEMANDEUR : **DIRECTION APPROVISIONNEMENTS** DEPARTEMENT : **ACHATS IMPORTATIONS**

SERVICE : **ACHATS IMPORTATIONS**

FACTURE N°...**301163011** du **11/02/2019**

MONTANT EN LETTRES : **Cent quarante neuf mille trois cent quatre vingt et onze euros et cinquante cinq centimes**

MONTANT EN CHIFFRES : **149 391,55 €**

MODE DE PAIEMENT : **Remise documentaire payable à 60 jours date de BL**

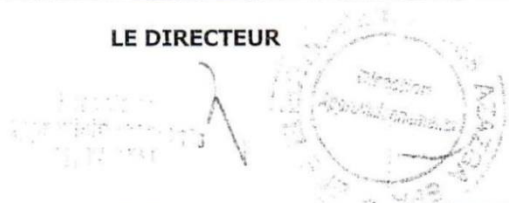
Contrat N° : **2018.1.025** du **24/12/2018**

OBJET DE LA DEPENSE : **Bande d'acier LAF (Expédition du 23/02/2019)**

BENEFICIAIRE : **GONVARRI VALENCIA - Espagne -**

ECHÉANCE DE PAIEMENT : **24/04/2019**

SECTEUR UTILISATEUR : **UTR**

LE CHEF DE SERVICE	LE CHEF DE DEPARTEMENT	LE CONTROLE FINANCIER ET COMPTABLE
NOM: IBEKOUCHENE	NOM : HADJ KADDOUR	DEPENSES VERIFIEES PAR :
VISA:	VISA :	DATE : VISA :
DATE:	DATE :	CONTROLEES PAR M ^R :
		DATE : VISA :
LE DIRECTEUR 		LE CHEF DE DEPT. FINANCES ET COMPT.
		DATE : VISA :

N.B. : TOUTES LES DEMANDES DE PAIEMENT DOIVENT ETRE ACCOMPAGNEES DE PIECES JUSTIFICATIVES CONFORMES.

- Contrat N° : 2018.1.025 du 24/12/2018..... (en votre possession).....
- 01 Facture N° 301163011 du 11/02/2019
- 05 BEM N° 3-21302 à 3-21305 et 3-21307
- 01 D10 N°2019-004568.....du19/03/2019

Reçu le 17/04/19



ANNEXE N° 18

Annexes

Annexe 19

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES
 المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية
EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA
 Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA




Direction Finances et Comptabilité
 Département Comptabilité Générale et Finances
 Service Finances
 Section Trésorerie

Azazga le, 28 AVR. 2019
AN 19

NIF : 099 915 004 280 099

ORDRE DE VIREMENT N° 034 / 2019

Banque Exterieur d'Algérie
Agence Tizi-Ouzou



Messieurs,

Par le débit de notre compte n°

00 2000 34 340 4462 767 56

Veillez payer à l'ordre de

Bénéficiaire	Banque	N° Compte	Montant
GONVARRI VALENCIA, s.a	CAJA DE AHORROS	IBAN:ES742 100 293	149 391,55 €
AVDA Siderurgica,	Y PENSIONES	1970 2000 35378	
Partida de Villa Gris s/n	"LA CAIXA" BRANCH	SWIFT:CAIXESBBXXX	
46520 Puerto de Sagunto.	2931 CORPORATIVA	N° Compte: 2100 2931	
VALENCIA-Espagne	MADRID CALLE	9702 0003 5378	
	SERRANO NR 60		
	MADRID SPAIN		
SOMME TOTALE ... Cent quarante neuf mille trois cent quatre vingt onze euros (En toute lettres) et cinquante cinq centimes			149 391,55 €

En règlement de Fact N°: 301163011 du 11/02/2019 de 149.391,55 € ~ Cde N°:2018.1.025

Domiciliation Bancaire N°: 2019.1.10.00008 EUR ~ REM-DOC à 60 Jours B/L

Veillez agréer, messieurs, l'expression de nos salutations distinguées

Président Directeur Général

DJ. BENTAH

ANNEXE N° 19

Table des matières

Table des matières

Remercîment

Dédiassse

Liste des tableaux et figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale 1

Chapitre I Aperçu globale sur le commerce international

Introduction 3

Section 01 : Généralité sur le commerce international (CI) :..... 3

1.1 L'évolution du commerce international :..... 3

1.1.1- Le commerce international du 16^e au 18^e siècle :..... 3

1.1.2- Le commerce international du 19^e siècle au 21^e siècle :..... 4

1.2- L'analyse organisationnelle des échanges internationaux 5

1.2.1- OMC (l'organisation mondiale de commerce) 5

1.2.2- OCDE (l'Organisation de coopération pour le développement économique) 6

1.2.3- CNUCED (la conférence des Nations unies sur le commerce et le développement) 6

1.3- Les facteurs de développement du commerce international 6

1.3.1- Progrès techniques 6

1.3.2- Le développement du libre-échange 6

1.3.3- La spécialisation 6

Section 02 : Les instruments et les techniques de paiements à l'international :..... 7

2.1- Les instruments de paiement : 7

2.1.1 : Le chèque 7

2.1.1.1 : Les mentions de chèque :..... 8

2.1.1.2 : Les avantages de chèque :..... 8

2.1.1.3 : Les inconvénients de chèque :..... 8

2.1.2.4 : Le circuit de traitement des chèques étrangers. 9

2.1.2 : Le virement international..... 9

2.1.2.1 : La mise en place de virement :..... 10

2.1.2.2 : Les avantages de virement : 10

2.1.2.3 : Les inconvénients de virement :..... 10

2.1.2.4 : Le circuit de traitement du virement international 11

2.1.3 - Les effets de commerce 11

2.1.3.1 - Les mentions de la lettre de change :..... 12

2.1.3.2 - Les avantages et les inconvénients de la lettre de change..... 12

2.1.3.3- Le circuit de la lettre de change :..... 13

Table des matières

2.2- Les techniques de paiements :.....	13
2.2.1- L'encaissement simple :.....	14
2.2.2- La remise documentaire :.....	14
2.2.2.1 : Le déroulement de la remise documentaire.....	15
2.2.3: Le Crédit documentaire (Credoc) :	18
2.2.3.1 : Les formes de crédit documentaire :	18
2.2.3.2: Les types de credit documentaire:.....	19
2.2.3.3 : Le déroulement de Credoc :	19
Section 03 : Le transport et la logistique internationale	20
3.1 : La Logistique internationale	20
3.1.1 : Définition de la logistique internationale	21
3.1.2 : Les principaux aspects de la logistique internationale :	21
1. Gestion des fournisseurs et la chaine d'approvisionnement :	21
2. Transport international :	21
3. Gestion des entrepôts et du stockage :	21
4. Gestion des douanes et des réglementations :	22
5. Documentation :	22
6. Gestion des risques :.....	22
7. Technologie et suivi	22
8. Délais et coordination.....	22
3.1.3 : Les spécificités de la logistique internationale :.....	22
3.1 : Le transport international.....	22
3.2.1 : Le contrat de transport.....	23
3.2.2 : Les documents de transport	23
3.2.3 : Le mode de transport.....	23
3.3- Les incoterms :	24
3.3.1- Définition :	24
3.3.2- Classification des incoterm 2020 :	25
3.3.2.1- Par groupe (ou mode de transport) :	25
3.3.2.2- Par famille :.....	26
3.3.2.3- Selon le type de la vente :.....	26
3.3.3- RÉPARTITION DES FRAIS ET RISQUES DES INCOTERMS :.....	27
3.3.4- Explications des incoterms.....	27
Conclusion.....	29

Chapitre II La gestion commerciale des chats à l'internationale

Introduction	30
Section 01 : Généralités sur les importations.....	30
1.1- Définition de l'importation	30
1.2- Les acteurs de l'opération d'importation :.....	36
1.3- L'importance des importations dans l'économie :	36
1.4- Les documents de prix dans commerce international.....	37
Section 02 : L'expression d'un besoin et la sélection des fournisseurs	37
2.1- L'expression d'un besoin	37
1.2.1 Définition et naissance d'un besoin.....	38
2.1.2- La classification des besoins	38
2.1.3- Les méthodes d'expression d'un besoin.....	38
2.1.4- Le calcul du besoin	39
2.2. La sélection des fournisseurs	40
2.2.1- La recherche de fournisseur	40
2.2.2- Les documents de la recherche des fournisseurs	40
2.2.3- La détermination du profil des fournisseurs.....	41
2.2.4- Les modes de sélection des fournisseurs	41
2.2.4.1- Le gré à gré	41
2.2.4.2- La consultation restreinte.....	41
2.2.4.3- L'appel d'offre.....	42
2.2.5- Les critères d'évaluation des fournisseurs	42
Section 03 : Les risques liés aux activités d'importation :	44
3.1- Définition de risque :	44
3.2- Classification des risques :.....	44
3.2.1- Risque politique :	44
3.2.2- Risque de change :	44
3.2.3- Le risque de liquidité :.....	45
3.2.4- Le risque de transport :.....	45
3.2.5- Risque économique.....	45
3.2.6- Risque technologique :	45
3.2.7- Les risques commerciaux :.....	45
3.2.8- Le risque juridique :.....	46
3.3- Possibilité de limitation et de couvertures des risques :.....	47
3.4- Les garanties bancaires internationales :	47
3.4.1- Définition d'une garantie bancaire internationale :.....	44
3.4.2- Les types de garanties bancaires internationales :.....	49

Table des matières

Conclusion.....	50
CHAPITRE III :Etude de cas d'importation d'une matière primaire dans l'entreprise Electro-Industrie« ENEL »	
Section 01 : Présentation de l'entreprise	51
Introduction :.....	51
1. Présentation de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIE.....	51
1.1- Généralité sur l'entreprise.....	51
1.1.1 - historique et évolution.....	52
1.1.2- Les missions de l'ELECTRO-INDUSTRIE :	52
1.1.2.1- Pour moteurs alternateurs :	52
1.1.2.2- Pour les transformateurs :.....	52
1.1.2.3- Pour groupes électrogènes :.....	53
1.1.3- Localisation et la forme juridique de l'entreprise et son capital social.....	53
1.1.4- Composition du complexe de l'ELECTRO-INDUSTRIE :	54
1.1.5- Effectifs et capacité de production :.....	54
1.1.6- Qualité de production :	54
1.1.7- Marchés de l'ELECTRO-INDUSTRIE.....	55
1.2- Les objectifs d'Electro-industries	56
1.3- Organisation de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIE.....	57
1.3.1- ORGANNIGRAME DE LEPE-SPA. ELECTRO-INDUSTRIE AZAZGA.	57
1.3.2- Présentation de la direction achat et approvisionnement :	58
1.3.3- Organigramme du département achat et approvisionnement :.....	60
Section 02 : La méthodologie de recherche	61
2.1- L'approche de la recherche	61
2.2- Comment on a choisi la méthode d'approche ?.....	62
2.3- La stratégie de recherche.....	62
2.4- Les questions de recherche	62
2.5- Justification de choix de l'entreprise ENEL	63
2.6- Collecte des données.....	63
2.6.1- Outil De collecte des données	63
2.6.2- Consultation de ce guide.....	63
2.7- L'analyse des données	64
2.7.1- Méthode d'analyse	64
2.8- L'analyse de résultat :	64
Commentaire :	65
Section 03 : Etude d'un cas pratique d'une opération d'importation au sein de l'électro-industrie.....	67
3.1- La procédure d'importation au sein de l'EI	67

Table des matières

3.2- Réception des offres :	67
3.3- Confirmation de l'offre :	68
3.4- Domiciliation du dossier :	68
3.4- Expédition et dédouanement des marchandises :	68
3.4.1- Expédition des marchandises :	68
3.4.2 - Dédouanement des marchandises :	69
3.4- Livraison et stock de la marchandise importée :	69
8. Etablissement de la demande de paiement :	70
Conclusion	71
Conclusion générale :	72

Bibliographie

Liste des annexes

table des matières résumé

Résumé :

De nos jours le commerce international est devenu un phénomène inévitable et une nécessité pour l'évolution économique du monde entier.

Toutes les entreprises font appel aux opérations d'importation afin de diversifier leurs biens et services qu'elles offrent aux consommateurs, et ce qui mène automatiquement à l'augmentation du profit ainsi qu'au développement économique mondiale. Pour exercer une opération d'importation il est impératif de bien maîtriser son processus, ce qui nous a poussé à s'intéresser de plus près à cette opération.

Afin de bien comprendre le déroulement et les éléments de l'opération d'importation, nous avons commencés d'abord par des méthodes théoriques, Ouvrages, textes réglementaires, mémoires soutenus, Puis une méthode empirique au niveau de l'E-I Ceci est basé sur la documentation interne de l'entreprise et de questionnaires posés au chef de service des achats à l'importation qui s'occupe de la procédure.

Finalement, nous constatant que le processus d'importation est un chemin vers un ensemble d'étapes de manière cohérente, commençant par la fonction d'achat qui exprime le besoin jusqu'au paiement des marchandises importées via l'expédition et la logistique qui ne se limite pas seulement au mode de transport, mais comprend aussi d'autres éléments clés qu'il faut maîtriser comme les incoterms, l'assurance et le dédouanement.

Notre stage au sein de l'ENEL nous a démontré que la combinaison et l'acheminement de toutes ces étapes qui permet de réussir l'élaboration des opérations d'achat à l'international

Mot clés : Commerce extérieur, échanges commercial, la chaîne logistique

Abstract

Nowadays, international trade has become an inevitable phenomenon and a necessity for economic development worldwide.

All companies resort to import operations in order to diversify the goods and services they offer consumers, and this automatically leads to increased profits and global economic development. To carry out an import operation, it is imperative to have a good command of the process, which is why we have decided to take a closer look at this operation.

In order to gain a good understanding of the process and the elements involved in the import operation, we began with theoretical methods, books, regulations and defended dissertations, followed by an empirical method at E-I level. This was based on the company's internal documentation and questionnaires sent to the head of the import purchasing department, who is in charge of the procedure.

Finally, we found that the import process is a coherent series of stages, starting with the purchasing function, which expresses the need, through to payment for the imported goods, via shipping and logistics, which is not just limited to the mode of transport, but also includes other key elements that need to be mastered, such as incoterms, insurance and customs clearance.

Our internship at ENEL showed us that it is the combination and routing of all these stages that makes for successful international purchasing operations.

Key words: Foreign trade, trade, the supply chain