

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI 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 : Finances et Commerce International

Sujet :

**Procédure d'importation du plastique
Cas : CEVITAL**

Réalisé par :
GOURGOURARENE Lynda
MADDOUR Sarah

Encadrée par :
DJELLOUT Fatima

Devant le jury composé de :

Président : OUALIKEN Selim, Professeur, UMMTO
Examineur : AKKOUL Jugurtha, MCA, UMMTO
Rapporteur : DJELLOUT Fatima, MAA, UMMTO
Co encadrant : CHALLAL Salim, Doctorant, UMMTO

Soutenu le : 27/06/2024

2023/2024

Remerciements

On tient tout d'abord à adresser nos remerciements les plus sincères à, notre encadrante DJELLOUT Fatima et notre co encadrant Challal Salim pour nous avoir encadré et qui nous ont aidé et dirigé dans ce travail. Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire. Sans oublier également, l'ensemble du personnel de l'entreprise CEVITAL Bejaia , en particulier le service commerciale plus précisément Mrs LALLOUI Brahim ,GABRIOU Zoubir qui nous ont beaucoup aidé durant notre stage ; Et nous remercions tous les enseignants de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion de l'UNIVERSITE Mouloud TIZI-OUZOU, ainsi qu'à tout la promotion finance et commerce international 2023/2024 ;Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail

Dédicaces

Je dédie ce projet :

À mon père Merzouk, dont l'amour et le dévouement ont été essentiels pour mon éducation. Ce travail est le fruit de tes sacrifices, et je te dédie ce mémoire en témoignage de mon profond amour.

À ma mère Karima, dont le soutien indéfectible et les valeurs inculquées m'ont guidé tout au long de ce parcours. Merci pour ta force et tes sacrifices qui m'ont permis d'atteindre mes rêves.

À mes frères Malik, Yanis et ma petite sœur Lysa, pour votre soutien inconditionnel et vos encouragements. Vous avez été des compagnons précieux dans cette aventure.

À ma grand-mère Yasmine et ma tante Zohra, dont l'amour et la sagesse continuent de m'inspirer. Merci pour votre présence réconfortante et votre soutien constant.

À mes chères amies Lynda et Melissa, pour votre amitié et vos discussions enrichissantes tout au long de ce parcours académique. Votre soutien a été inestimable.

Sarah

Dédicace

Je dédie ce travail de fin d'étude aux personnes les plus chères à mon cœur :

À ma mère, dont l'amour inconditionnel et le soutien m'ont porté. Merci pour ta patience et tes sacrifices, qui ont été des sources de force.

À mon père, pour tes conseils et ton encouragement constant. Ton dévouement m'a permis de surmonter les défis. Merci pour tout ce que tu fais.

À ma sœur Ania, pour ton soutien moral et ta présence réconfortante. Tes encouragements m'ont aidé à garder le cap, même à distance.

À mon grand-père regretté, dont la sagesse et les enseignements continuent de me guider, et à mon oncle disparu, dont la mémoire et le soutien me manquent chaque jour.

À mes amis Sarah, Melissa, Dalia, Mariam, et tous mes proches, pour votre amour et votre soutien indéfectible qui ont été essentiels à cette réussite.

Lynda

Liste des abréviations

- ALENA** : Accord de Libre-Échange Nord-Américain
- ASEAN** : Association des Nations de l'Asie du Sud-Est
- BIRD** : Banque internationale pour la reconstruction et le développement
- BM** : Banque mondiale
- CCI** : Chambre de commerce internationale
- CDC** : cahier des charges
- CDCF** : Cahier de charge fonctionnel
- CDCT** : cahier de charge technique
- CEE** : Communauté Économique Européenne
- CFR** : Cost and Freight
- CIF** : Cost, Insurance and Freight
- CIP** : Carriage and Insurance Paid To
- CIRDI** : Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements
- CNUCED** : Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
- CPT** : Carriage Paid To
- DEQ** : Delivered Ex Quay
- DES** : Delivered Ex Ship
- ERP** : Enterprise Resource Planning
- EXW** : Ex Works
- FAS** : Free Alongside Ship
- FCA** : Free Carrier
- FIATA** : Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés
- FMI** : Fonds monétaire international
- FOB** : Free On Board
- HIRSCH** : Albert O. Hirschman
- HOS** : Heckscher-Ohlin-Samuelson
- IATA** : l'Association Internationale du Transport Aérien
- IDA** : Association internationale de développement
- IFC** : La Société financière internationale

Sommaire :

Les abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale

Chapitre I : cadre théorique du commerce international

Introduction

Section 1 : évolution du commerce international

Section 2 : les théories du commerce international

Section 3 : présentation des opérations du commerce international

Conclusion

Chapitre II : procédures d'importations en Algérie

Introduction

Section 1 : présentation des procédures d'importation en Algérie

Section 2 : l'apport des importations dans l'économie algérienne

Section 3 : couvertures des risques et financements des importations en Algérie

Conclusion

Chapitre III : procédures d'importation de CEVITAL

Introduction

Section 1 : présentation de l'entreprise CEVITAL

Section 2 : importations générales de CEVITAL

Section 3 : procédures d'importation du plastique

Conclusion

Conclusion générale

Bibliographie

Introduction Générale

Le commerce international joue un rôle fondamental dans le développement économique des nations en facilitant l'échange de biens, de services, et de technologies au-delà des frontières. Pour l'Algérie, un pays riche en ressources naturelles mais confronté à divers défis économiques, les importations sont cruciales pour le soutien de ses secteurs industriels et la satisfaction des besoins de sa population.

Parmi les entreprises algériennes les plus influentes dans ce domaine, CEVITAL se distingue par sa capacité à naviguer les complexités du commerce international et à importer des matières premières essentielles, notamment le plastique. Le plastique, matériau omniprésent dans de nombreux secteurs tels que l'emballage, l'automobile, et la construction, est une composante essentielle pour le développement industriel et économique.

Les procédures d'importation en Algérie sont encadrées par des réglementations strictes visant à protéger l'économie locale tout en garantissant l'accès aux ressources nécessaires. Comprendre ces procédures est crucial pour toute entreprise opérant dans le pays. CEVITAL, en tant que géant industriel, offre un exemple concret des stratégies et des défis liés à l'importation de plastique et d'autres matières premières. Son expérience permet d'illustrer non seulement les processus bureaucratiques et logistiques, mais aussi l'impact économique et les solutions pour optimiser les opérations d'importation.

L'examen des procédures d'importation de CEVITAL fournit une vue d'ensemble précieuse des dynamiques commerciales en Algérie, mettant en lumière les interactions entre les politiques gouvernementales, les exigences du marché international, et les impératifs industriels locaux. Ce mémoire cherche à décrire de manière détaillée ces processus, à analyser leur efficacité, et à proposer des améliorations possibles pour renforcer la compétitivité et la durabilité des entreprises algériennes dans un marché globalisé.

En somme, ce travail vise à offrir une compréhension approfondie des mécanismes d'importation en Algérie à travers le prisme de l'expérience de CEVITAL, tout en explorant les implications économiques plus larges pour le pays.

Problématique

La mondialisation et l'internationalisation des échanges économiques ont accentué l'importance des procédures d'importation pour les entreprises souhaitant rester compétitives. Pour une entreprise comme CEVITAL, qui dépend de l'importation de matières premières essentielles comme le plastique, comprendre et maîtriser ces procédures est vital. L'importation de plastique, matériau crucial pour diverses industries, implique une série d'étapes et de processus complexes, allant du premier contact avec le fournisseur à la réception de la marchandise.

La problématique centrale de ce mémoire est donc la suivante : « **Comment se fait la procédure d'importation de la matière première du plastique depuis le premier contact avec le fournisseur jusqu'à l'arrivée de la marchandise ?** »

Cette question soulève plusieurs points d'analyse :

- Comment CEVITAL identifie-t-elle et sélectionne-t-elle ses fournisseurs de plastique à l'international ?
- Quelles sont les réglementations nationales et internationales à respecter pour l'importation de plastique en Algérie ?
- Comment CEVITAL gère-t-elle les risques liés à l'importation et quels sont les mécanismes de financement utilisés pour ces opérations ?

Objectif de la recherche

L'objectif principal de cette recherche est d'explorer et d'analyser en profondeur la procédure d'importation de la matière première du plastique pour l'entreprise CEVITAL, depuis le premier contact avec le fournisseur jusqu'à l'arrivée de la marchandise en Algérie. Cette analyse vise à fournir une compréhension détaillée des différentes étapes, des défis et des stratégies impliqués dans ce processus complexe. Plus spécifiquement, les objectifs de cette recherche sont les suivants :

- Identifier et détailler les différentes phases du processus d'importation, depuis la sélection des fournisseurs jusqu'à la réception des marchandises.
- Identifier les réglementations nationales et internationales affectant l'importation de plastique en Algérie.
- Identifier les principaux risques associés à l'importation de plastique et les stratégies de gestion de ces risques.

Méthodologie de la recherche

La démarche méthodologique adoptée lors de notre travail s'articule autour de deux phases essentielles suivantes :

- La première phase : consiste en une recherche documentaire basée sur des ouvrages, des articles de revues, des thèses et des mémoires, qui va nous permettre de maîtriser les aspects de bases sur le produit et le consommateur ainsi que la démarche de lancement d'un nouveau produit pour comprendre son rôle dans le développement des entreprises.
- La deuxième phase : c'est la partie pratique sur le terrain qui consiste à mettre en œuvre ce qu'on a acquis dans la première partie (théorique)

Structure de la recherche

Ce travail se divise en trois chapitres :

- Le premier chapitre présente le cadre théorique du commerce international, incluant son évolution, ses théories principales et les opérations qui le composent.
- Le deuxième chapitre traite les procédures d'importation en Algérie, couvrant les étapes, les réglementations, et les mécanismes de couverture des risques et de financement.
- Le troisième chapitre est consacré à CEVITAL, détaillant son histoire, ses pratiques d'importation et les procédures spécifiques pour la matière première de plastique.

Chapitre 1

Cadre théorique du commerce international

Introduction

Le commerce international désigne les échanges de biens, de services et de capitaux entre les nations. Il permet aux pays de bénéficier de la spécialisation et des avantages comparatifs, favorisant ainsi la croissance économique mondiale.

Au fil de l'histoire, le commerce international a beaucoup évolué, passant des produits de luxe à la production de masse, puis à la libéralisation des échanges et à la mondialisation.

Plusieurs théories économiques, comme l'avantage comparatif, l'avantage absolu et le modèle Heckscher-Ohlin, expliquent les mécanismes du commerce international. Les théories modernes intègrent également les économies d'échelle et la différenciation des produits. Les opérations de commerce international reposent sur deux piliers essentiels : le paiement (lettres de crédit, virements électroniques) et le transport (maritime, aérien, terrestre). Les innovations en logistique et en digitalisation ont amélioré l'efficacité et la fiabilité des chaînes d'approvisionnement.

Donc, le commerce international, soutenu par des théories économiques et des opérations structurées, facilite les échanges entre les nations et contribue à la prospérité économique globale.

Section 01 : Évolution du commerce international

Le commerce international a connu une évolution significative au fil des ans, passant d'un échange de biens et de services entre pays à une économie mondiale interconnectée. Les avancées technologiques et les politiques commerciales ont joué un rôle important dans cette évolution, permettant aux entreprises de se développer à l'échelle mondiale et d'atteindre de nouveaux marchés.

1.1.Naissance du commerce international

Le commerce extérieur est né à partir du XVI^e siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelle méthode de production.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de prospérité des nations. L'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où il peut

permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et des métaux précieux.¹

1.2. Révolution industrielle et essor du commerce mondial

L'histoire du commerce international est marquée par l'alternance de phases d'expansion et de contraction. L'Antiquité et le Moyen Age présentent des périodes de prospérité commerciale et financière remarquables comme à Athènes au 5^{ème} siècle avant JC, sous l'empire romain au 2^{ème} siècle après JC, ou dans les grandes cités de l'Italie du Nord à partir du 13^{ème} siècle. Ces dernières donnèrent naissance aux premiers échanges commerciaux modernes fondés sur l'assurance, la comptabilité en partie double et les lettres de change pour des paiements transférés à longue distance. Jusqu'au 16^{ème} siècle, le monde est demeuré relativement cloisonné en divers espaces culturels. Des relations de longues distances ont pu s'établir entre ces mondes à travers des voies maritimes transocéaniques, les pistes caravanières transsahariennes ou la route eurasiatique de la soie, mais les échanges d'hommes, de biens ou d'idées étaient trop faibles et exceptionnels pour rendre ces mondes véritablement interdépendants et intégrés. La route de la soie, par exemple, a établi un lien économique entre l'Europe et l'Asie mais elle n'était empruntée que par de petits groupes de négociants et les biens échangés ne concernaient qu'une faible proportion de consommateurs le long de cette route.

Selon Asselain (1985), ces formes anciennes d'essor économique sont demeurées précaires et de portée restreinte car elles n'affectaient que des cités et non des paysans ; elles excluaient la masse des populations paysannes et n'exerçaient aucun effet direct sur la productivité agricole qui reste en dernier ressort la variable déterminante.²

Au siècle des grandes découvertes, se sont développés des courants commerciaux intenses, accompagnés du développement d'activités financières évoluées, et parfois même de quelques industries travaillant pour des marchés lointains. D'après Bairoch (1997), il est probable que le volume du commerce ait été multiplié par deux ou trois au cours du 16^{ème} siècle.³

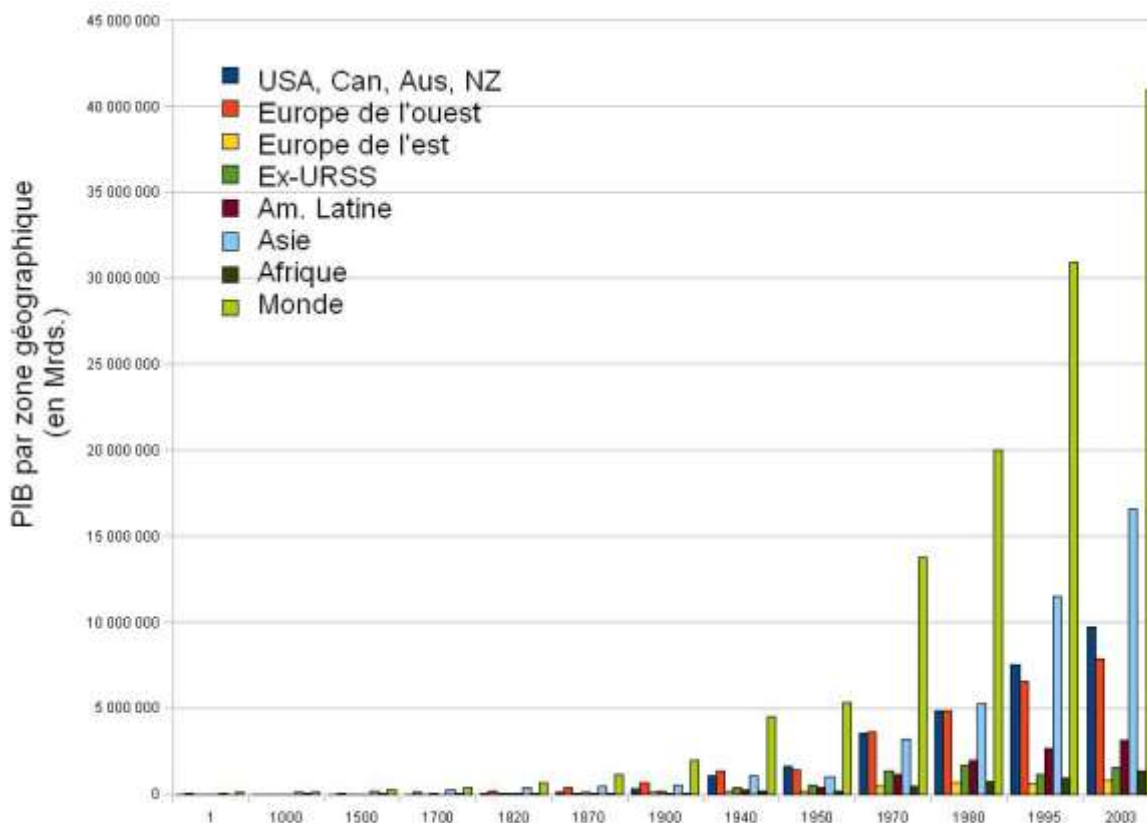
Au cours de la seconde moitié du XVIII^{ème} siècle, la révolution agricole et la révolution industrielle qui s'ensuivit en Grande Bretagne généra pour la première fois dans l'histoire une « croissance économique moderne » au sens de Kuznets, c'est-à-dire un processus continu de croissance de la production totale, de la productivité du travail et du revenu par tête affectant- en dépit de disparités régionales et sectorielles- l'ensemble de l'économie nationale. Quatre changements essentiels ont contribué à la construction d'un véritable système économique performant et durable : la mécanisation (le machinisme), les nouveaux procédés dans la métallurgie et l'industrie chimique, l'usage d'une nouvelle forme d'énergie, la vapeur, et une innovation en matière d'organisation, l'apparition du « Factory system » basée sur la division du travail et le processus unifié de production.

¹ Battiau MICHEL (2002) « Le commerce international », ellipse paris, p45.

² Asselain J.-C. (1985), Histoire économique De la révolution industrielle à la première guerre mondiale, Presses de la FNSP & Dalloz. P 73.

³ Bairoch P. (1997), Victoires et déboires Histoire économique et sociale du monde du XVI^{ème} siècle à nos jours, Gallimard, folio histoire, Tomes I, II, III. P 44.

Figure N° 01 : PIB par zone géographique en Mrds (1000/2003)



Source : Maddison (2001).

Au moins depuis cette période, la croissance du commerce international a toujours été plus forte que la croissance économique globale – à l’exception de la période d’entre deux guerres (1913-1950). Selon De Melo et Grether (1997), entre 1720 et 1913, la croissance du commerce international représentait une fois et demie celle du PIB.

Le 19^{ème} siècle constitue le siècle charnière de l’histoire économique et sociale mondiale car il marque la transition entre le monde traditionnel du 18^{ème} siècle et le monde industrialisé que sera le 20^{ème} siècle. Entre le début du 18^{ème} et la fin du 19^{ème}, le niveau de vie des pays touchés par la révolution industrielle s’est trouvé multiplié par plus de 15, le volume des échanges internationaux par plus de 100 et celui de la production mondiale de biens industriels par plus de 200⁴. Car le 19^{ème} siècle est aussi le siècle du décloisonnement du monde. « La nouveauté du XIX^{ème} siècle, dans les relations internationales, apparaît au niveau de l’intensité et de l’épaisseur des échanges économiques ; de l’extraordinaire flux de sortie des hommes hors d’Europe, quelques 46 millions entre 1815 et 1915, dont 38 après 1865 ; du relais

⁴ Bairoch P. (1997), Victoires et déboires Histoire économique et sociale du monde du XVI^{ème} siècle à nos jours, Gallimard, folio histoire, Tomes I, II, III. P 174

de courants et des intérêts séculaires du négoce par les exigences et les contraintes de l'industrialisation inégale du monde et de son financement ; du développement et de l'ubiquité croissante des groupes privés commerciaux, industriels, bancaires, vecteurs de l'expansion ; des nouveaux contenus et des nouvelles formes des échanges entre pays (nouveaux produits, nouveaux moyens de transport et de transmission, nouveaux mécanismes et flux insolites de l'« argent ») ; de l'intrusion des problèmes d'intérêts, d'affaires et d'argent dans les réseaux anciens des influences politico-culturelles entre Etats(...).

Le 19^{ème} siècle marque le déclin rapide de l'Asie au bénéfice de l'Europe Occidentale et surtout des Etats Unis. La part de l'Asie hors Japon dans le PIB mondial a chuté de 56 à 22% entre 1820 et 1913 tandis que celle de l'Europe occidentale s'élevait de 24 à 34% et celle de l'Occident non européen (dont la majeure partie revient aux Etats Unis) bondissait de 2 à 22% (Cf. Graphique 1). Le poids de l'Asie a continué de décliner jusque dans les années 50. Quant à l'Europe Occidentale, elle a connu son apogée à la veille de la première guerre mondiale ; depuis lors, sa part dans le PIB mondial n'a cessé de se réduire.

Jusque vers 1840, l'expansion du commerce mondial est demeurée relativement modérée. L'importance relative du commerce extérieur par rapport au produit national de la Grande Bretagne et de la France - les deux économies les plus ouvertes - n'apparaît guère plus forte vers 1840 que vers 1760. Dans l'ensemble, les pays vivaient en quasi-autarcie et produisaient essentiellement pour la consommation intérieure ; seul le superflu était vendu à l'étranger.

L'accélération décisive des échanges internationaux débute à partir de 1850 et coïncide avec l'avènement de la production de masse en Grande Bretagne et en France. La part des importations dans les approvisionnements et celle des exportations dans les débouchés de la production nationale ont connu une progression exceptionnelle. Le volume du commerce mondial a été multiplié par 25 au cours du siècle, soit au rythme de 3,3% par an. La croissance des exportations mondiales a été deux fois plus rapide que la production globale, et, selon Maddison, virtuellement dans tous les pays de 1870 à 1913. Le rapport exportations -hors services sur PIB mondial est passé de 1% en 1820 à 4,6% en 1870 et 7,9% en 1913⁵. A la veille de la première guerre mondiale, la part des échanges internationaux dans la production a atteint un sommet historique qui ne sera retrouvé qu'après les années 1970 (10,5% en 1973) (cf. tableaux 1 et 2).

⁵Maddison, A. (1981), Les phases du développement capitaliste, *Economica*. P 44

Tableau N° 01 : Exportations de marchandises (1870-1998, TCAM, prix constants 1990)

	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1998
Europe Occidentale	3,24	-0,14	8,38	4,79
Occident non-européen	4,71	2,27	6,26	5,92
Europe de l'Est et ex URSS	3,37	1,43	9,81	2,52
Amérique latine	3,29	2,29	4,28	6,03
Asie	2,79	1,64	9,97	5,95
Afrique	4,37	1,90	5,34	1,87
Monde	3,40	0,90	7,88	5,07

Source: Maddison, A. (2001), *The World Economy A Millennial Perspective*, Development Centre Studies, OECD. P77.

Tableau N° 02 : Exportations de marchandises (1870 –1998, en % du PIB, prix constants 1990)

	1870	1913	1950	1973	1998
Europe Occidentale	8,8	14,1	8,7	18,7	5,8
Occident non-européen	1,6	2,5	2,1	6,2	13,2
Europe de l'Est et ex URSS	9,7	9	6	4,7	9,7
Amérique latine	3,7	3,29	2,29	4,28	6,03
Asie	1,7	3,4	4,2	9,6	12,6
Afrique	5,8	20	15,1	18,4	14,8
Monde	4,6	7,9	5,5	10,5	17,2

Source: Maddison, A. (2001), *The World Economy A Millennial Perspective*, Development Centre Studies, OECD. P77.

Cependant, les pays participent au commerce mondial à des degrés très divers. De manière générale, l'importance relative du commerce extérieur est en relation directe avec le niveau de développement et en relation inverse avec la taille du pays. Plus un pays est grand, moins son commerce extérieur est important ; plus un pays est développé, plus son commerce extérieur est dynamique (et vice versa). Les exportations de petits pays tels que la Belgique, la Suisse ou le Danemark représentent au moins 25% du PNB dès 1910 tandis qu'elles n'atteignent que 6% pour les Etats-Unis et la Russie et de 15 à 18% dans des pays de taille moyenne mais très développés, tels que le Royaume Uni, l'Allemagne ou la France. Le taux d'ouverture des économies britannique et française a environ doublé en trente ans⁶. Vers 1913, les économies britannique et française sont les plus ouvertes :

1.3. Développement du commerce extérieur

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandise et de service ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale. Le développement du commerce extérieur a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre Mondiale.

Ils se traduisent en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières. Les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructure et des opérations immobilières internationales. L'internationalisation de la production, les délocalisations et les implantations sur les marchés étrangers, se traduisent par le développement des investissements directs étrangers.

La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres.

A partir des années soixante-dix, les services ont pris une place plus grande dans les économies et le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. Le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux Puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.⁷

⁶

⁷ M.HIMKER et M.HOUACINE « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017 », Mémoire fin d'étude, UMMTO TIZI OUZOU Promotion 2018. P 12.

1.4.Évolution des structures du commerce international

La constitution de pôles des échanges s’est accompagnée également de profondes transformations dans la structure des échanges internationaux marquées en particulier par le rôle désormais prépondérant non seulement des produits à très forte valeur ajoutée, mais aussi et surtout de produits dans lesquels le savoir, et donc le poids du capital humain intervient prioritairement.

1.4.1. Evolution par produits

L’augmentation des échanges de produits industriels ainsi que du commerce mondial a été dans l’ensemble infiniment plus rapide que celui de la production mondiale. Le commerce des matières premières a légèrement dépassé la croissance de la production. Quant aux produits agricoles, leur commerce s’est à peu près développé au rythme de l’évolution générale. Selon l’OMC, la valeur en dollars des exportations dans le monde entier a été de 1350 milliards pour les services, de 4186 milliards pour les biens industriels et artisanaux, de 556 milliards pour les matières premières et de 544 milliards pour les produits agricoles.⁸

La hausse poursuivie des cours des produits de base dont, en particulier, le pétrole brut, conjuguée à la dépréciation du dollar, principale unité de compte, s’est traduite, pour la deuxième année consécutive, par un accroissement affermi de la valeur des exportations mondiales de biens exprimée en dollars. Elle s’est, en effet, accrue de 21,1 % en 2004 contre 16,6 % une année auparavant, en se situant à 8.902 milliards de dollars.

Quant aux exportations mondiales de services, elles ont continué également à s’accélérer en 2004, avec une progression nominale de 16,3 % contre 14,2 % l’année précédente pour s’élever à 2.167 milliards de dollars. Cette importante évolution est imputable, entre autres, à l’affermissement de l’activité internationale dans les secteurs des transports et du tourisme, ainsi qu’à l’augmentation des charges de fret.

Tableau N° 03 : Exportations mondiales de marchandises par produit, 2004(En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2004	2000 2004	2000-04	2003	2004

⁸BEN HAMMOUDA Hakim, Libéralisation commerciale et développement : Quelles leçons pour l’Afrique ?, Centre Africain de Politique Commerciale (CAPC), Commission économique pour l’Afrique, septembre 2004, p.10

Total des marchandises	8907	100.0	100.0	9	17	21
Produits agricoles	783	8.8	8.8	9	16	15
Combustibles et produits des industries extractives	1281	13.9	14.4	10	23	32
Produits manufacturés	8570	74.8	73.8	9	16	20

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2005

Tableau N° 04 : Exportations mondiales des services commerciaux par catégorie, 2004(En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part		Variation annuelle en pourcentage			
	2004	2000	2004	2000-04	2002	2003	2004
Total des services commerciaux	2125	100.0	100.0	9	7	14	18
Transports	500	23.4	23.6	10	4	14	23
Voyages	625	32.0	29.4	7	4	10	18
Autres services commerciaux	1000	44.5	47.0	11	10	16	16

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2005

A près de 80 %, la part du commerce international de produits industriels et artisanaux, considérée à l'échelle du globe, a presque doublé depuis cinquante ans, au détriment du commerce de matières premières, mais surtout de produits agricoles.⁹

Alors qu'en 1950, le trafic transfrontalier de produits agricoles et de matières premières représentait environ 60 % du volume du commerce mondial de l'époque, leurs parts respectives sont tombées aujourd'hui à 10 % environ. Les produits agricoles sont actuellement touchés par un effondrement des prix mondiaux déclenché par la concurrence et la productivité. Mais le recul de matières premières ne signifie pas que leurs exportations ont diminué, mais simplement que leur volume a moins augmenté que celui des autres marchandises. L'explication de cette réduction tient en partie à l'avalissement relatif des matières premières.

⁹Crédit Suisse, Commerce mondial – une réussite mise à l'épreuve, EconomicResearch& Consulting, Economic, Briefing N°25, Zurich, août 2001. P.5

1.4.2. La croissance élevée des produits manufacturés

Depuis un certain moment, les produits manufacturés jouent un rôle de plus en plus dynamique dans le commerce mondial. Un examen des tendances par secteurs montre que la croissance des échanges a été particulièrement notable pour les produits manufacturés et seulement marginal pour les produits agricoles.

Pour l'auteur Hakim Ben Hammouda¹⁰, ce rôle ne serait pas récent et remonterait au milieu des années 80 où les produits manufacturés commençaient à connaître des taux de croissance très élevés. Depuis cette date, le rythme de progression des produits manufacturés dans le commerce international est devenu supérieur à celui de la moyenne des exportations mondiales. Ainsi, entre 1980 et 2003, la croissance annuelle du commerce mondial de produits manufacturés a été en moyenne de 7 % avec de pics de 15 % au cours de la période 1985-1995.

Il faut aussi mentionner que les exportations de produits manufacturés ont enregistré des rythmes de croissance deux fois plus importants que ceux du PIB mondial et de la production de produits manufacturés.

Tableau N° 05 : Croissance de la production et des exportations mondiales par produits (en %)

	1995-2000	2001	2002	2003
Exportations mondiales	7,0	-0,5	3,0	4,5
Produits agricoles	3,5	2,5	3,5	3,0
Produits miniers	3,5	1,0	0,5	2,5
produits manufacturés	8,0	-1,0	4,0	5,0
Production mondiale	4,0	-0,5	1,0	3,0
Agriculture	2,5	1,5	1,5	2,0
Mines	2,0	-0,5	-0,5	3,5
Manufactures	4,0	-1,0	1,0	3,0
PIB mondial	3,0	1,0	1,5	2,5

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2005

¹⁰ BEN HAMMOUDA Hakim (2005), Pourquoi l'Afrique s'est-elle marginalisée dans le commerce international ?, Commission économique pour l'Afrique, Division du commerce et de l'intégration régionale, Addis-Abeba, mai, p.7

En même temps, il faut mentionner le caractère contrasté de l'évolution des exportations des différents segments des produits manufacturés. A ce niveau, il faut noter que ce sont essentiellement les équipements de télécommunication (10 %), les produits électroniques (5 %), les machines et les équipements de transport (6 %) qui enregistrent les taux de croissance les plus élevés,¹¹ et qui sont par conséquent au centre de la dynamique forte des produits manufacturés sur les marchés internationaux.

Cette évolution aura, nous fait remarquer cet auteur, d'importantes conséquences sur les différentes régions participant dans les échanges mondiaux. Ainsi, les régions, comme l'Asie, l'Amérique du Nord ou l'Europe de l'Ouest qui disposent d'avantages compétitifs pour la production de ces produits vont voir leur part dans le commerce international augmenter rapidement. Par contre, les pays africains qui n'ont pas développé de capacités dans la production de ces produits dynamiques ont vu leur place dans le commerce international se détériorer de manière inéluctable.

1.4.3. La polarisation des échanges internationaux

Il est à noter cependant que la croissance du commerce mondial cache bien selon les termes de Roger Blein « des évolutions contradictoires ». La chute du Mur de Berlin et la disparition du rideau de fer ont entraîné avec elles la bipolarisation des systèmes : communiste et capitaliste¹². A présent, c'est une multitude de pôles qui apparaît, transformant les échanges internationaux. On peut donc citer, au titre de ces pôles :

- Le pôle nord-américain, symbolisé par le traité de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), entre les Etats-Unis, le Mexique et le Canada ;
- Le pôle sud-est asiatique (ASEAN), structuré autour du Japon, sans préjudice de l'attrait qu'y exercent les Etats-Unis au titre des pays riverains du Pacifique ;
- Le pôle européen (UE), structuré autour du noyau dur de la CEE à Six, dont les divers élargissements témoignent de sa montée en puissance et la constitution de l'Union économique et monétaire (avec l'Euro).

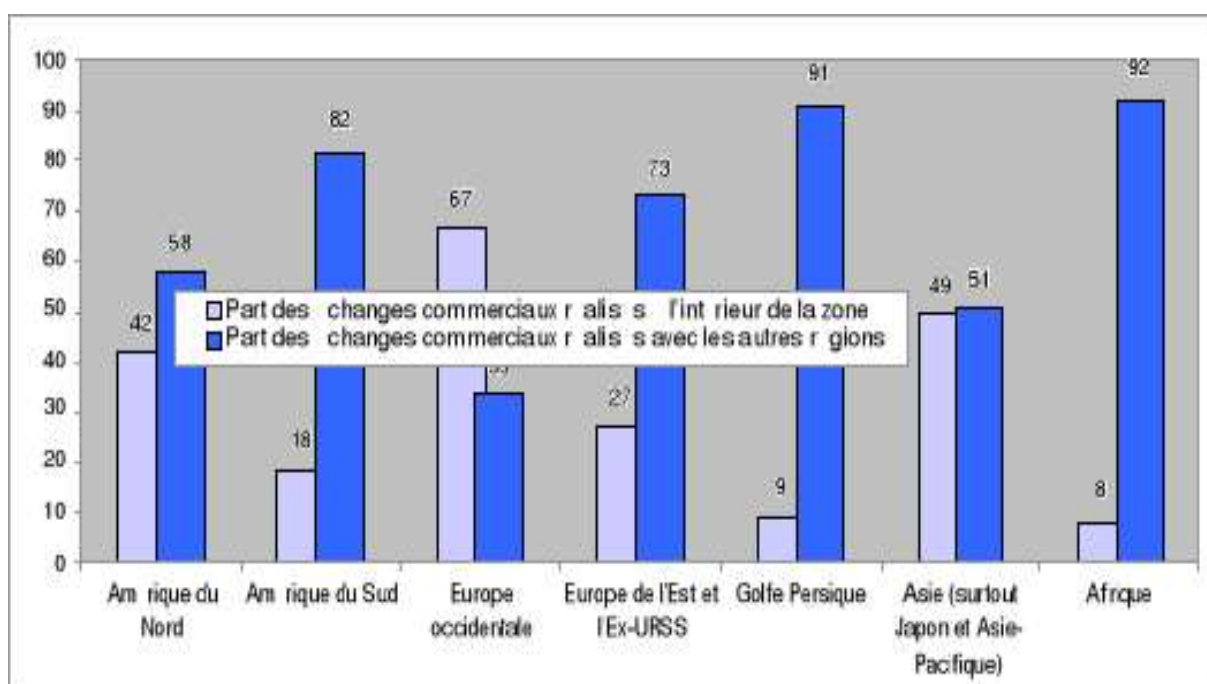
La mise en place de blocs économiques régionaux a ainsi renforcé les échanges entre pays voisins car en effet les blocs régionaux tendent à faciliter le flux des produits entre pays membres en réduisant des barrières commerciales et en augmentant la vitesse et le nombre des transactions. Et comme nous l'indique le graphique et le tableau ci-dessous, l'essentiel du

¹¹ BEN HAMMOUDA Hakim (2005), op cit P90.

¹² BEKOLO Ebe Bruno, (2000) L'Afrique ne va-t-elle pas vers une diminution de ses avantages comparatifs ? Africa Development, Vol. XXV, Nos. 3 & 4, p19.

commerce s'opère entre ces grands pôles économiques et à l'intérieur de chacun de ces ensembles économiques régionaux, organisés autour des grandes puissances. A titre d'exemple, nous avons les Etats-Unis pour l'ALENA, l'Allemagne et la France pour l'Union européenne et le Japon comme grande puissance (et bientôt la Chine) pour l'Asie-Pacifique. Ces nations contribuent à structurer autour d'elles des espaces privilégiés d'échanges. Par exemple, près de 70 % des exportations de l'union européenne interviennent dans le cadre d'échanges entre pays membres. Il en va de même en Asie où la moitié des exportations relèvent d'un commerce intra-zone.

Figure N° 02 : Partenaires commerciaux



Source : Vekamenako Vengo (2006), Analyse des performances commerciales de l'Afrique et de son intégration au commerce international Université Protestante au Congo – Licence en Economie Monétaire et Internationale, p12.

Tableau N° 06 : Les exportations de marchandises en %

	En 10 milliards de dollars	En % du commerce mondial
Echanges intra-zone ALENA	57,9	10,6

Echanges intra-zone Europe Occidentale	162,5	29,7
Echanges intra-zone Asie-Pacifique	65	11,9
Echanges zone ALENA-Asie Pacifique	65,3	11,9
Echanges zone Transatlantiques	41,3	7,5
Echanges Europe Occidentale-Asie	42,8	7,8

Source : Histoire Géographie 3^e, Collection Martin Ivernel, Hatier, Paris, Avril 2003, p.225

A partir du tableau et du graphique ci-dessus, nous voyons que l'importance des trois principaux pôles commerciaux y est confirmée aussi bien en termes d'échanges avec les autres groupes de pays qu'en termes de flux commerciaux intérieurs.

1.5. Les institutions Mondiale du commerce internationales

Les institutions mondiales du commerce international sont des organisations internationales qui jouent un rôle essentiel dans la régulation, la promotion et la facilitation du commerce entre les pays. Elles visent à promouvoir le libre-échange, à régler les différends commerciaux, à faciliter la coopération économique et à contribuer au développement économique mondial.

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international sont essentiellement :

1.5.1. L'organisation mondiale du commerce(OMC)

L'organisation mondiale du commerce est la seule organisation internationale à vocation mondiale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'organisation se trouvent les accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements.

Les missions assignées à l'OMC sont les suivantes :

Administrer et mettre en œuvre les accords commerciaux multilatéraux et plurilatéraux qui constituent la structure de l'OMC ;

Etre une instance pour des négociations commerciales multilatérales ;

S'employer à régler les différends commerciaux ;

Surveiller les politiques commerciales nationales ; Les nouvelles règles du jeu à l'OMC sont actuellement :

L'accès au marché ;

Le renforcement des disciplines multilatérales ;

L'extension du système commercial international.¹³

La conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) :

La conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement a été créée en 1964 à Genève, en tant que mécanisme intergouvernemental permanent. Elle compte 191 pays membres, et l'idée fondamentale qui a présidé à la création de la CNUCED a été énoncée en 1961 par la résolution 1707 de l'Assemblée Générale des Nations – Unies : « le commerce, principal instrument du développement économique¹⁴ » Ses principaux objectifs sont d'aider les pays en développement à tirer le meilleur parti des possibilités de commerce, d'investissement et de développement qui s'offrent à eux et de soutenir pour qu'ils puissent s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale.

1.5.2. La chambre de commerce international (CCI)

Fondée en 1919, la Chambre de commerce internationale (CCI) est une organisation non gouvernementale au service de milliers d'entreprises internationales. Représentant les entreprises à l'échelle mondiale, la CCI, également connue sous le sigle ICC (International Chamber of Commerce) en anglais, a pour mission principale de favoriser les échanges commerciaux et les investissements. Elle œuvre à encourager l'ouverture des marchés pour les biens et les services ainsi que la libre circulation des capitaux. Avec des milliers d'entreprises membres dans 130 pays, elle joue un rôle essentiel dans le domaine économique mondial.

Le secrétariat international de la CCI est basé à Paris. Au fil des années, la chambre de commerce internationale a élaboré des "rules", soit des règles ou contrats types, dans divers domaines de la vie des affaires. Ces règles sont fréquemment adoptées dans tous les secteurs d'activité.¹⁵

La CCI se charge essentiellement de :

- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le bureau contre le crime commercial.
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales

¹³ Brahim GUENDOZI .Op, Cit,P138.

¹⁴ Ibid. P138.

¹⁵ Brahim GUENDOZI .Op, Cit ,p 143.

1.5.3. Le fonds Monétaire International (FMI)

Le Fonds monétaire international (FMI) est une institution internationale composée de 188 pays. Créé à la fin de la Seconde Guerre mondiale, son premier objectif était de surveiller le système monétaire international, régulant les taux de change entre les monnaies pour éviter les dévaluations qui avaient contribué à la crise des années 1930.

L'article premier des statuts du FMI énonce les objectifs fondamentaux suivants :¹⁶

- Promouvoir la coopération monétaire internationale.
- Faciliter l'expansion et la croissance équilibrée du commerce mondial.
- Promouvoir la stabilité des changes.
- Aider à établir un système multilatéral de paiements.
- Mettre ses ressources à la disposition des pays confrontés à des difficultés de balance des paiements, moyennant des garanties adéquates.

1.5.4. La Banque Mondiale (BM)

En 2007, la Banque mondiale (BM) a été transformée en un groupe d'alliances comprenant cinq organisations internationales, engagées dans la lutte contre la pauvreté en fournissant des financements aux États en difficulté.

La composante centrale de ce groupe est la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), dont le financement provient des cotisations réglées par les États membres. Le siège de cette entité est situé à Washington, et son président est élu pour un mandat de cinq ans par le Conseil des Administrateurs de la Banque. Notons que la Banque mondiale (BM) est également un membre de l'Organisation des Nations unies (ONU).

La Banque Mondiale a pour missions principales les objectifs suivants :

- Apporter son aide à la reconstruction et au développement des pays touchés par la Seconde Guerre mondiale.
- Favoriser l'expansion des échanges internationaux et l'équilibre des balances de paiements en encourageant les investissements productifs dans les pays membres.
- Coordonner ses prêts avec d'autres financements internationaux obtenus par les pays membres.
- Stimuler le développement des entreprises locales tout en fournissant des moyens de financement étrangers.¹⁷

¹⁶www.cafedelabourse.com consulté le 17/07/2024 à 14h00

¹⁷ Brahim GUENDOUZI .Op, Cit, P126.

Tableau N° 07 : La Banque mondiale regroupe cinq institutions ;¹⁸

La banque	La présentation
<p>La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD)</p>	<p>Créée en 1944 et composée de 187 pays. Son objectif est de réduire la pauvreté dans les pays à revenu intermédiaire et les plus pauvres, mais solvables, en fournissant des prêts, des garanties, des instruments de gestion des risques, ainsi que des services d'analyse et de conseil.</p>
<p>L'Association internationale de développement (IDA)</p>	<p>Etablie en 1960 et comptant 165 pays membres. L'IDA accorde des prêts et des crédits sans intérêt, ainsi que des dons aux pays les plus pauvres. Ces financements sont destinés à soutenir des programmes favorisant la croissance économique et la réduction des inégalités. Elle complète l'action de la BIRD, avec laquelle elle partage son personnel.</p>
<p>La Société financière internationale (IFC)</p>	<p>Créée en 1956 et composée de 184 pays membres. Son rôle consiste à financer des prêts et des fonds propres pour encourager l'investissement privé dans les pays en développement. Elle représente la principale institution mondiale soutenant le développement des activités du secteur privé.</p>
<p>Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI)</p>	<p>Une institution indépendante comprenant 140 pays membres. Le CIRDI vise principalement à fournir des mécanismes de conciliation et d'arbitrage pour les différends liés aux investissements internationaux. Il a été mis en place en octobre 1966 et est aujourd'hui considéré comme la principale institution d'arbitrage international pour résoudre les différends entre investisseurs et États.</p>
	<p>créée en 1988, ce qui en fait la plus jeune des cinq institutions de la Banque mondiale. Sa mission principale est de promouvoir les investissements directs étrangers dans les pays en développement, contribuant ainsi à soutenir la croissance économique et à réduire la pauvreté. Actuellement, l'Agence compte 154 pays membres</p>

¹⁸<https://www.banquemondiale.org/fr/who-we-are>

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA)	qui participent à ses efforts en faveur du développement économique et social.
--	--

Source : <https://www.banquemondiale.org/fr/who-we-are>

1.5.5. FIATA « Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés »

La FIATA, également connue sous le nom de "Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés", fut établie le 31 mai 1926 à Vienne. Elle représente une association non gouvernementale comptant environ 40 000 entreprises, englobant de 8 à 10 millions de personnes dans 150 pays. Elle bénéficie d'une voix consultative auprès d'organisations telles que l'ECOSOC (Conseil économique et social) et la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement).¹⁹

Le rôle de la FIATA consiste à représenter l'industrie de l'organisation de transport vis-à-vis d'organismes tels que la Chambre de Commerce Internationale, l'Association Internationale du Transport Aérien (IATA), l'Union Internationale du Transport Ferroviaire (UIC), l'Union Internationale du Transport Routier (IRU) et l'organisation mondiale des Douanes (OMD).

Ses principaux objectifs sont de défendre les intérêts des commissionnaires-organismes de transport en participant à des réunions avec des organismes concernés par les questions du transport, de sensibiliser le commerce, l'industrie et le grand public aux services fournis par les organisateurs de transport via la diffusion d'informations et de publications, d'améliorer la qualité des services rendus par les commissionnaires-organismes en développant et en promouvant des documents de transport tels que les FBL (Fiata Billa of lading) et les conditions générales, et d'assister ces commissionnaires-organismes en proposant des formations et en développant des outils d'aide au commerce électronique.

1.5.6. L'Organisation Mondiale des Douanes (OMD)

L'Organisation Mondiale des Douanes (OMD) est un organisme intergouvernemental dont la mission est de soutenir les administrations des douanes pour accroître leur efficacité.

L'OMD élabore des instruments internationaux pour harmoniser et uniformiser l'application des régimes douaniers et simplifier les procédures douanières. Elle encourage la

¹⁹<https://www.transportjournal.com/en/home/news/artikeldetail/petrov-follows-in-pietersens-footsteps-at-fiata.html>

coopération entre les États membres et avec d'autres organisations internationales pour réprimer les infractions douanières et autres infractions internationales. De plus, elle favorise la communication entre les membres et avec les organisations internationales tout en promouvant l'éthique douanière, la transparence et l'amélioration des méthodes de travail.

L'OMD, représentant les intérêts de 161 nations membres de toutes les régions géographiques et de tous les stades de développement socio-économique, sert de principal cadre de réflexion et d'échange de vues sur les questions douanières. Elle met à disposition de ses membres des conventions et d'autres instruments internationaux, ainsi que des services d'assistance technique et de formation.²⁰

L'OMD a son siège à Bruxelles, Belgique, avec 161 membres au 31 décembre 2002. Ses langues officielles sont l'anglais et le français (avec utilisation de l'espagnol pour les réunions de l'origine et de l'évaluation en douane, et du russe pour le Système Harmonisé). Son objectif principal est d'assurer le plus haut degré d'harmonisation et d'uniformité des régimes douaniers.

Section 02 : Les fondements théoriques du commerce international

L'objectif de cette section est de présenter les diverses théories traitant du commerce international. Il est essentiel de reconnaître l'existence de plusieurs écoles de pensée qui ont accordé une grande importance à ce domaine. Les théories du commerce international constituent l'une des branches les plus anciennes et les plus riches de la théorie économique. Elles cherchent à expliquer la spécialisation des pays dans la production de certains biens et services, qui sont vendus sur le marché national et exportés vers des marchés étrangers en échange d'autres biens et services importés. Un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire qu'il est plus efficace que les autres pays dans leur production. Les différentes théories divergent principalement sur l'explication de l'origine de cet avantage.

Les théoriciens distinguent deux principales catégories de théories du commerce international : les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international.

2.1. Les théories traditionnelles du commerce international

Les théories traditionnelles incluent :

²⁰Antonio Nicali et Giuseppe Favale, *The History of the Customs. A Historical Outline of Customs and Trade Policy in Europe and the World*, De Luca Editori d'Arte, 2004, p. 212.

2.1.1. Les théories classiques du commerce international

La théorie du commerce international a émergé des analyses développées par les auteurs classiques anglais. Leurs thèses ont été formulées durant la révolution industrielle en Grande-Bretagne.²¹

2.1.1.1. La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH

Adam Smith a largement vanté les avantages de la division du travail et de la spécialisation des tâches. Selon lui, cela permet de produire davantage à moindre coût. Toutefois, la division du travail est indissociable de l'échange. Se spécialiser signifie renoncer à produire soi-même certains biens, qui seront alors obtenus en échange du surplus de production généré par la spécialisation.²²

La théorie de l'avantage absolu propose une première réponse à la question du sens des échanges. Elle suggère que chaque pays devrait se spécialiser dans la production pour laquelle il possède un avantage, c'est-à-dire produire à moindre coût que ses partenaires. Cela implique de produire plus que nécessaire dans ce secteur et d'exporter cet excédent. En échange, les exportations permettent d'acquérir, par l'importation, les biens que le pays a choisi de ne pas produire. Ainsi, chaque pays exporte les biens pour lesquels il a un avantage absolu et importe ceux qu'il ne produit pas.²³

À ce sujet A. SMITH écrivait : « *La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins cher à acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ses souliers, mais il les achète au cordonnier. Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché nous ne sommes en état de le rétablir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée sans le genre dans lequel nous avons quelque avantages* ». ²⁴

L'étude de cette théorie permet de conclure qu'Adam Smith se base sur le concept d'avantage absolu, qui décrit la capacité d'un pays à produire un bien en utilisant moins de

²¹ Christian AUBIN et Philippe NOREL, « économie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, 2000, Paris, page : 18

²²Ibid, p19.

²³Ibid, p21.

²⁴ Brahim GUENDOZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008, page : 22

facteurs de production que les autres pays. Un avantage absolu se manifeste lorsqu'une nation peut produire et vendre un bien à un prix inférieur à celui de ses concurrents internationaux.

2.1.1.2. La théorie de l'avantage comparatif chez David RICARDO

Un avantage comparatif se manifeste lorsqu'une nation, dans le commerce international, présente un désavantage moindre sur un bien par rapport aux autres biens, en termes de coût et de prix de vente.²⁵

Dans sa théorie des avantages comparatifs, David Ricardo répond à cette question en soulignant que la spécialisation internationale est bénéfique pour tous. Les nations sans avantage doivent se spécialiser dans les productions où leur désavantage est le moindre. Cela conduit à une augmentation des richesses totales produites.

Tout en partageant les critiques d'Adam Smith à l'égard des mercantilistes concernant leur vision protectionniste du commerce extérieur, David Ricardo a néanmoins rejeté la théorie d'avantage absolu, car elle excluait les pays n'ayant aucun avantage absolu du commerce international. Pour remédier à cela, il a proposé une nouvelle approche de l'échange international fondée sur une analyse des coûts comparatifs entre les pays participants aux échanges.

Il avait proposé un modèle simple pour illustrer les concepts de coûts comparatifs et de spécialisation internationale. Les hypothèses de ce modèle sont les suivantes :²⁶

- Le commerce international se limite à deux pays, comme dans l'exemple de David Ricardo avec l'Angleterre et le Portugal, supposés être d'égale importance en termes de production.
- Les échanges internationaux portent sur seulement deux marchandises, telles que le drap et le vin.
- Le coût de production de chaque marchandise est mesuré en quantité de travail. Une unité de travail équivaut à une journée de travail pour un ouvrier de compétence et de force moyennes.
- Le rendement des secteurs de production concernés par les échanges internationaux est constant.
- Les frais de transport et d'assurance liés au commerce international sont négligés.
- La monnaie est considérée neutre, servant uniquement à faciliter les échanges.
- Les facteurs de production ne se déplacent pas à l'international.

²⁵ Jean-Louis MUCCHIELLI, « relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, p.39

²⁶ Brahim GUENDOZI, Op.cit., page : 23,24

La spécialisation des pays en fonction de leurs avantages relatifs a conduit à une création nette de richesse, avec une augmentation de la production totale de vin sans diminution de celle de drap.²⁷

La quête d'un gain maximal incite chaque pays à renoncer totalement à la production dans laquelle il n'est pas compétitif. Cela implique une logique de spécialisation complète, à condition que les capacités de production soient suffisantes pour répondre aux besoins totaux des deux pays.

2.1.2. Les théories néoclassiques de l'échange international

Après les classiques, les économistes néoclassiques ont également apporté leur contribution au développement du commerce international. Parmi leurs travaux, nous trouvons :

2.1.2.1. La théorie de la dotation en facteurs de production d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) :

Les travaux d'Elie Heckscher et Bertil Ohlin, complétés par ceux de Paul Samuelson, ont mis en lumière l'importance des dotations en facteurs de production dans l'obtention des avantages comparatifs.

2.1.2.1.1. Le théorème d'Heckscher-Ohlin (H-O)

Eli Heckscher, suivi par Bertil Ohlin, ont expliqué l'échange international à partir de l'abondance ou de la rareté relative des facteurs de production dont disposent les pays. Chaque nation a intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant les facteurs de production qu'elle possède en abondance. Par exemple, l'Angleterre, riche en capital et en travail mais pauvre en terre, et l'Australie, abondante en terre mais manquant de capital et de travail, illustrent ce principe.

Dans le cadre de l'échange international, l'Angleterre a avantage à se spécialiser dans des produits nécessitant beaucoup de capital et de travail, comme les produits manufacturiers. En revanche, l'Australie devrait se concentrer sur des biens qui utilisent intensivement le facteur terre, comme les produits agricoles.

Ainsi, l'échange international devient indirectement un échange de facteurs rares contre des facteurs abondants. En d'autres termes, lorsque l'Australie exporte du blé et que l'Angleterre exporte des biens industriels, il y a un échange implicite de terre australienne contre du capital anglais.

²⁷ Christian AUBIN et Philippe NOREL, Op.cit., page 22,23

Les hypothèses qui sous-tendent cette approche de la dotation factorielle sont :

- La concurrence pure et parfaite ;
- L'immobilité internationale des facteurs de production ;
- La mobilité des produits (libre échange) ;
- L'homogénéité des facteurs de production ;

2.1.2.1.2. La contribution de P.A. Samuelson

L'économiste américain P.A. Samuelson a enrichi l'analyse de l'échange international selon le principe défini par E. Heckscher et B. Ohlin. Sa contribution réside dans l'observation d'une homogénéisation des prix des facteurs de production entre les pays pratiquant le commerce international. En effet, le commerce international tend à augmenter le prix du facteur abondant (en raison de la demande excédentaire pour ce facteur) et à diminuer le prix du facteur rare (en raison de l'offre excédentaire pour ce facteur). Cela conduit à une égalisation internationale des rémunérations des facteurs de production, un phénomène connu sous le nom de théorème Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).²⁸

2.2. Les nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories du commerce international sont apparues en réponse à une insatisfaction généralisée vis-à-vis de la capacité limitée de la théorie traditionnelle à expliquer les caractéristiques du commerce international. Contrairement aux prédictions de la théorie traditionnelle, le commerce international se développe principalement entre les nations les plus développées, qui ont des dotations factorielles similaires. Cela signifie que le commerce se fait essentiellement entre des pays très similaires, alors que la théorie traditionnelle insiste sur les différences entre les nations pour expliquer les échanges internationaux.²⁹

2.2.1. L'approche néo-factorielle

L'approche néo-factorielle intègre la notion de capital humain et la qualification de la main-d'œuvre. Selon cette théorie, un pays disposant d'un capital relativement abondant exportera des biens nécessitant une main-d'œuvre qualifiée, tandis qu'un pays avec un capital relativement moins abondant exportera des biens nécessitant une main-d'œuvre non qualifiée.³⁰

2.2.2. Les théories néo technologiques

Dans les théories néo technologiques, la localisation de la production est liée aux coûts comparatifs. Ces théories reconnaissent l'existence d'une brèche technologique temporaire

²⁸ Brahim GUENDOUZI, Op.cit., page 27

²⁹ Michel RAINELLI, « La nouvelle théorie du commerce international », Edition La Découverte, Paris, 1997, page 20,21

³⁰ Jean Louis MUCCHIELLI, Op.cit., page 58

après l'introduction de nouveaux produits, ce qui confère un avantage comparatif temporaire au pays qui les introduit. Cependant, une lacune de la théorie de la brèche technologique est son incapacité à expliquer pourquoi la découverte n'est pas exploitée dans le pays offrant les coûts de production les plus avantageux.

HIRSCH (1967) a partiellement comblé cette lacune en suggérant que les produits suivent des cycles technologiques. Au début de leur introduction sur le marché, les nouveaux produits nécessitent une main-d'œuvre hautement qualifiée avant de devenir standardisés par la suite. Ce n'est qu'au stade de la standardisation que leur production devient routinière et peut être réalisée avec une main-d'œuvre moins qualifiée. Cette formulation présente des similitudes avec une interprétation dynamique du modèle de HECKSHER-OHLIN.

2.2.3. La théorie macroéconomique

On distingue deux catégories :

2.2.3.1. La théorie de la demande

La théorie de la demande, initiée par Stefan Burestam LINDER en 1961, remet en question l'accent traditionnel mis sur les capacités de production des pays et met plutôt l'accent sur la demande. Selon cette perspective, les pays se spécialisent en fonction de leur demande intérieure plutôt que de leurs dotations en facteurs. Lorsque la demande interne atteint un niveau de saturation, les entreprises cherchent de nouveaux débouchés à l'exportation. Ainsi, le marché international est perçu comme une extension du marché national.

2.2.3.2. La théorie du cycle de vie international des produits

La théorie du cycle de vie international des produits, développée par Vernon, met en évidence la nature temporaire de cet avantage concurrentiel. Lorsqu'un produit atteint sa phase de maturité et devient standardisé, il requiert davantage de main-d'œuvre peu qualifiée, rétablissant ainsi l'importance des coûts des facteurs de production. Pour réduire les coûts, notamment de transport et de fabrication, les entreprises délocalisent leur production vers des pays en développement, qui deviennent alors des exportateurs à destination des pays industrialisés.

La notion de cycle de vie du produit, initialement développée dans le domaine du marketing, est réinterprétée par l'auteur pour étudier les déterminants du commerce international. Selon ce principe, une innovation technologique confère un nouvel avantage comparatif à un pays tant que son adoption à l'échelle internationale n'est pas généralisée. Trois phases sont identifiées dans l'évolution des conditions et des lieux de production, ainsi que dans l'attitude des consommateurs à l'égard du nouveau produit.

Les trois phases du cycle de vie international des produits sont :³¹

- **Phase du produit nouveau :**

Le lancement du produit a lieu initialement aux États-Unis, où l'innovation technologique, le niveau de revenu élevé et la main-d'œuvre hautement qualifiée sont présents. Il est perçu comme un bien de luxe au départ, avec un marché restreint et un nombre limité de fabricants. Les investissements techniques et commerciaux associés à ce produit sont importants, ce qui conduit à une localisation de la production près du marché domestique, principalement aux États-Unis. Cette phase ne génère donc pas de flux significatif de commerce international.

- **Phase du produit mûr :**

Le produit atteint un stade de normalisation technologique accrue, tant dans ses caractéristiques que dans ses procédés de fabrication. Sa demande croît et s'étend à d'autres pays. Des concurrents étrangers émergent grâce à la diffusion de la technologie. Durant cette phase, les exportations augmentent car le prix du produit diminue et les producteurs explorent de nouveaux marchés.

- **Phase du produit standardisé :**

Le produit standardisé se caractérise par une connaissance précise des méthodes de production et leur simplification. Les aspects liés au marketing sont parfaitement maîtrisés et le marché du produit est pleinement compris. À ce stade, il devient envisageable de délocaliser entièrement la production en dehors du pays innovant, qui devient alors un importateur net. Sous certaines conditions, des pays du Tiers-Monde peuvent également devenir des producteurs grâce à la standardisation du produit. Les exportations se développent à partir des pays qui ont bénéficié du transfert technologique.

2.2.4. La théorie de la firme

La théorie de la firme comporte trois composantes :

2.2.4.1. La concurrence imparfaite

Selon Bernard, la différenciation des produits permet aux entreprises d'atteindre un quasi-monopole. Il s'agit moins de produire en masse des produits homogènes que de produire en séries plus limitées des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification.

³¹ Brahim GUENDOUZI, Op.cit., page 29,30

2.1.1.1. Théorie de la firme multinationale

Des auteurs comme Dunning tentent d'intégrer les niveaux macroéconomique (nation), méso-économique (secteur d'activité) et microéconomique (entreprise) pour montrer que les stratégies d'internationalisation dépendent de la combinaison de certaines conditions. La firme doit posséder, au niveau méso-économique, certains avantages, comme une technologie, qu'il est plus avantageux d'internaliser au niveau microéconomique, en raison des faibles coûts des facteurs de production dans le pays d'accueil au niveau macroéconomique.

2.1.1.2. L'avantage compétitif des nations

Selon Michael Porter, le succès international d'une entreprise est déterminé en partie par la qualité de son environnement national. Cependant, cela ne suffit pas. Deux variables sont également importantes : l'action de l'État, qui peut stimuler les industries et modifier la concurrence, et le facteur aléatoire. Ces théories ont favorisé le développement du commerce international sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), offrant aux pays un cadre propice à l'amélioration de leurs activités.³²

Section 03 : Présentation des opérations du commerce international

Dans un contexte de mondialisation croissante, les opérations de commerce international jouent un rôle crucial dans le développement économique des nations. Elles englobent l'ensemble des activités liées à l'échange de biens et de services au-delà des frontières nationales, principalement par le biais de l'importation et de l'exportation. Ces deux processus fondamentaux suivent différentes opérations essentielles pour assurer le bon déroulement des transactions. Parmi ces opérations, le paiement et le dédouanement occupent une place prépondérante. Cette section explore les différents aspects des opérations de commerce international, en commençant par les définitions de l'importation et de l'exportation. Ensuite, nous examinerons les diverses techniques et moyens de paiement utilisés pour sécuriser et faciliter ces transactions internationales. Enfin, nous aborderons les procédures de dédouanement, indispensables pour garantir la conformité des échanges aux régulations nationales et internationales.

3.1. Les deux aspects de commerce international**3.1.1. L'importation**

L'importation désigne l'action d'acheter et de faire entrer des biens ou des services en provenance d'un pays étranger dans le pays de résidence. Les entreprises ou les gouvernements

³² A GERJEBIN, « théorie contemporaine de l'échange international », France, 1987, page 229.

peuvent importer des produits pour les vendre sur le marché intérieur ou pour les utiliser dans la production d'autres biens et services.

3.1.2. L'exportation

L'exportation est l'action de vendre et d'expédier des biens ou des services produits dans un pays vers un autre pays. Les exportations permettent aux entreprises de toucher des marchés plus vastes que leur marché domestique et de réaliser des profits en devises étrangères.

3.2. Les instruments de paiement internationaux

Les instruments de paiement internationaux font partie des méthodes courantes de règlement des transactions à l'échelle mondiale. Ils sont souvent simples et peu coûteux, mais présentent des risques, sauf si le paiement est effectué avant l'expédition, ce qui est rare pour les grosses transactions.

3.2.1. Les instruments de paiement à vue

3.2.1.1. Espèces

Les espèces représentent le moyen de paiement le plus simple et le plus sécurisé. Cependant, leur utilisation est limitée car elles nécessitent la présence physique de l'acheteur et du vendeur lors du règlement, ce qui les rend peu pratiques pour les transactions internationales et pour les montants élevés. De plus, elles sont réglementées en raison des risques d'évasion fiscale. Bien qu'elles offrent une discrétion, leurs risques et inconvénients les rendent peu utilisées dans les paiements internationaux, principalement réservées aux dépenses des touristes à l'étranger.

3.2.1.2. Chèque de voyage

Le chèque de voyage est similaire au paiement en espèces, mais plus sécurisé car en cas de perte, il ne peut être utilisé sans être contresigné. Cependant, le bénéficiaire peut demander une garantie de paiement (SBF) immédiatement, avant que sa banque ait été effectivement payée par la banque du tireur.

3.2.1.3. La carte de crédit

La carte de crédit, originaire des États-Unis, a connu une expansion significative en raison de sa praticité qui évite le besoin de transporter des espèces. Elle offre un niveau élevé de sécurité tant pour le détenteur que pour le bénéficiaire du paiement, ce qui en fait le moyen de paiement privilégié pour les transactions de montant modéré, surtout avec les avancées technologiques renforçant sa sécurité.³³

³³ Yves SIMON et Delphine LAUTIER, Finance Internationale, 9^e édition, Economica, Paris, 2003, p.70.

3.2.1.4. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit de paiement à vue en faveur d'un bénéficiaire. Il est utilisé dans les transactions nationales et internationales, pouvant être libellé en monnaie nationale ou étrangère.³⁴

Tableau N° 08 : les avantages et les inconvénients de paiement par chèque

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Facilité d'utilisation. - Acceptation répandue dans le monde. - Coût relativement bas. - Le chèque est un document juridique qui peut faciliter le recours contre l'importateur en cas de litige. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'émission est à la discrétion de l'acheteur. - L'encaissement peut prendre un certain temps en raison de l'intervention de plusieurs banques. - Le chèque libellé en devises expose au risque de change. - Le chèque d'entreprise représente une créance mais ne garantit pas contre le risque de défaut de paiement en cas de provision insuffisante. - L'acheteur peut bloquer le chèque émis précédemment pour diverses raisons. - Les chèques d'entreprise sont souvent restreints dans les pays où il y a des contrôles sur les changes. - Risque de vol, perte ou falsification du chèque.

3.2.1.5. Le virement international

Le virement international est le mode de règlement le plus couramment utilisé. L'acheteur importateur donne instruction à sa banque de transférer des fonds à l'exportateur.³⁵

Le virement bancaire international utilise principalement trois moyens de communication :

³⁴ G. LEGRAND et H. MARTINI, « management des opérations de commerce international importer-exporter », DUNOD, 8^e, 2007, paris, p.141.

³⁵ CHAPDELIENE TEAMO.M, « Traitement des chèques à l'encaissement », BTS en gestion des Entreprises, Institut privé de gestion de Dakar, Sénégal, Promotion 2007, p12.

- A. Le courrier : Il s’agit d’un ordre de virement envoyé par la poste, ce qui peut entraîner des délais variables en fonction de la distance et de l’efficacité du service postal du pays concerné.
- B. Le télex : Plus rapide que le courrier, le télex offre également un niveau de sécurité supérieur. Cependant, étant basé sur un support papier, il reste sujet aux risques d’erreur.
- C. Le SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) : Il s’agit d’un système privé de transmission de messages entre les banques participantes. Le SWIFT est le réseau le plus rapide, le plus flexible et le plus sécurisé, et il est également plus économique que le télex.³⁶

Tableau N° 09 : Avantages et inconvénients du virement international

Les avantages	Les inconvénients
<p>Les avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sécurité accrue grâce à des procédures de contrôle sophistiquées, telles que le cryptage des messages et l'accès au système par une clé codée, ainsi que la normalisation des messages pour éviter les erreurs et les incompréhensions. - Rapidité et faible coût. - Facilité d'utilisation avec un fonctionnement disponible 24 heures sur 24, 365 jours par an. - Absence de risque de non-paiement si le virement est effectué avant l'expédition. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'initiative de l'ordre de virement repose sur le débiteur. - Risque de fluctuation des taux de change dans le cas d'un virement en devises.

³⁶ OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d’importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006. P13.

Source : <https://www.lafinancepourtous.com/pratique/banque/moyens-de-paiement/virement-tip-et-prelevement/avantages-et-inconvenients-des-virements-tip-et-prelevements/>

3.2.1.6. Les effets de commerce

Les effets de commerce sont des documents émis par un créancier, demandant à un débiteur, par l’intermédiaire d’une tierce personne, de régler une dette à un bénéficiaire à une date précise. Ils incluent notamment la lettre de change et le billet à ordre. Ces instruments financiers sont essentiels pour les entreprises afin de gérer les délais de paiement dans leurs transactions commerciales, assurant ainsi la sécurisation et la formalisation des conditions de paiement.

3.2.1.7. La lettre de change

La lettre de change est un document par lequel un exportateur (le tireur) donne instruction à son client étranger (le tiré) de régler un montant spécifique à vue ou à une date future. Certaines informations obligatoires doivent y figurer, telles que la désignation de la lettre de change, le montant à payer, les coordonnées du tiré, la date d’échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu d’émission, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Ce mode de paiement permet au vendeur d’accorder à son client un délai de paiement variable.

Tableau N° 10 : Les avantages et les inconvénients du paiement par la lettre de change

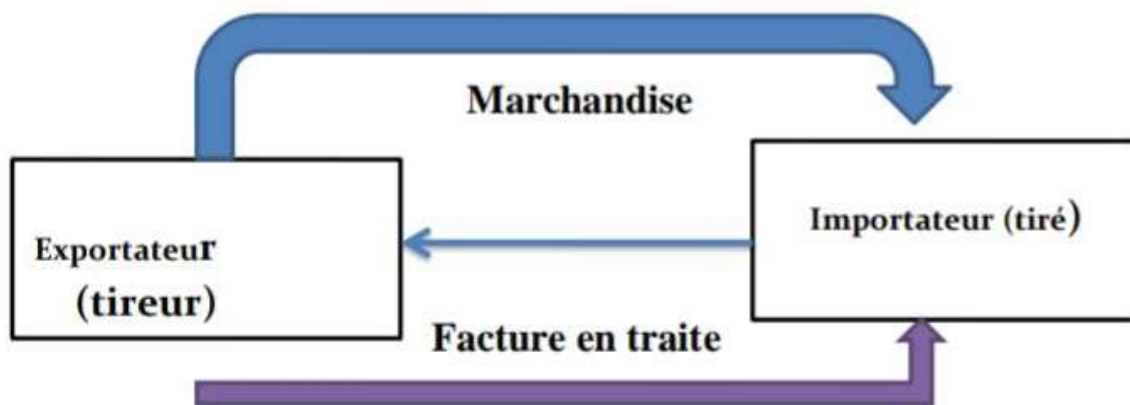
Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Émis à l'initiative du vendeur (créancier). - Constitue une créance pouvant être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque dans certains cas. - Définit précisément la date de paiement. 	<ul style="list-style-type: none"> - La lettre de change n'élimine pas le risque d'impayé, de perte ou de vol. - Soumise à l'initiative de l'acheteur (le tiré), son recouvrement peut être prolongé en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers. - Risque de fluctuation des taux de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devise.

Source : <https://www.affacturage.fr/definition/lettre-de-change/>

Néanmoins, ce mode de paiement reste peu courant. Pour éviter le risque d’impayé, il est envisageable de demander à son client une garantie bancaire sur la lettre de change émise

par le banquier du tiré. Bien que la traite avalisée assure une sécurité de paiement importante, elle n'élimine pas le risque de non-transfert dans les pays à risque.

Figure N°03 : Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change



Source : <https://cours-de-droit.net/mecanisme-juridique-de-la-lettre-de-change>

3.2.1.8. Le billet à ordre

Le billet à ordre est un document par lequel une personne s'engage à verser une somme déterminée à une autre personne désignée comme bénéficiaire, à une date fixée. Contrairement à la lettre de change, le billet à ordre implique seulement deux parties : le souscripteur et le bénéficiaire.³⁷

Il présente des similitudes avec la lettre de change en termes d'avantages et d'inconvénients, tels que la possibilité d'être avalisé par une banque, endossé, négocié, etc., à l'exception d'un point crucial : il est émis à l'initiative de l'acheteur, et non du vendeur.

Cette caractéristique le rend rarement utilisé dans le commerce international, voire fortement déconseillé, car il permet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, souvent liée à la finalisation du paiement.

Tableau N°11 : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

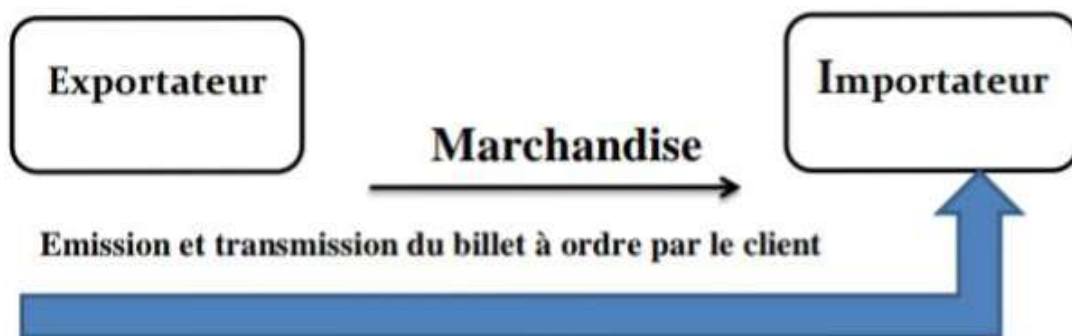
Les avantages	Les inconvénients
- Le billet à ordre a pour avantage de permettre au tireur le paiement d'une quantité d'argent déterminée à une date convenue et peut être au	- Il a pour principal inconvénient d'exposer le porteur à un risque d'impayé puisque la provision correspond au montant du billet n'est

³⁷<https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151>

porteur ou endossable c'est-à-dire transmissible à un tiers ; -Le billet à ordre est mobilisable c'est-à-dire il est escomptable auprès d'une banque ; - Reconnaissance de dette.	généralement pas constitué lors de l'émission. Le recours à un aval peut donc s'avérer utile, par exemple en cas de doute sur la solidité financière du fournisseur ; -Il ne supprime pas le risque d'impayé ; -Il est émis à l'initiative de l'acheteur
---	--

Sources : <https://www.e-affacturage.fr/definition/billet-a-ordre.html>

Figure N° 04 : Représentatif du règlement d'une opération par billet à l'ordre



Source : www.procomptable.com

3.3. Les techniques de paiement

La technique de paiement désigne le processus par lequel le règlement est effectué. Parmi les méthodes de paiement couramment utilisées dans les transactions internationales, on trouve le paiement anticipé et l'encaissement simple, bien que peu fréquents. En revanche, les méthodes de paiement documentaires telles que la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit sont largement répandues.

3.3.1. Le paiement anticipé

Cette méthode est souvent employée lors de transactions avec des partenaires inconnus ou dans des pays à risques. Elle garantit à l'exportateur d'être payé avant l'expédition, mais cela peut refléter une méfiance de la part de l'acheteur et peut être peu courante dans le commerce.

3.3.2. L'encaissement simple

Dans ce cas, l'acheteur règle la facture en utilisant l'un des différents modes de paiement disponibles. Contrairement au paiement anticipé, cette méthode est généralement utilisée entre

des partenaires déjà établis. Cependant, le risque réside dans la sécurité de l'instrument de paiement utilisé.³⁸

3.3.3. La Remise Documentaire (Encaissement Documentaire)

La remise documentaire, également connue sous le nom d'encaissement documentaire, est un mode de paiement intermédiaire entre l'encaissement simple et la lettre de crédit.

Ce moyen de paiement est particulièrement utilisé et recommandé lorsque les conditions suivantes sont réunies :

- Les partenaires commerciaux entretiennent une relation de confiance et de bonnes relations d'affaires.

- L'exportateur dispose de fournisseurs dans le pays de son client, ce qui lui permet d'utiliser le règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs et ainsi éviter le risque de change.

- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.

- L'importateur peut inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

3.3.3.1. Définition

L'encaissement documentaire, ou remise documentaire, est une technique de règlement où l'exportateur charge sa banque de recueillir, via une autre banque, le paiement ou l'acceptation par l'acheteur lors de la présentation des documents relatifs à la marchandise.³⁹

Le terme « encaissement documentaire » peut se référer à :

- Documents commerciaux accompagnés de documents financiers.

- Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Les documents sont définis comme suit :

- Documents commerciaux : relatifs au prix et au transport.

- Documents financiers : tous les instruments de paiement tels que chèques et effets de commerce.

3.3.3.2. Formes de Réalisation

La remise documentaire se réalise de plusieurs manières :

a. Document contre paiement (D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents seulement lorsqu'il effectue le paiement immédiat de la somme due.

³⁸ Corinne PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6^{ème}, Paris, 2006. P115.

³⁹ Lazary, « le commerce international » ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p127

b. Document contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que si l'acheteur accepte les traites jointes. Cette acceptation peut être à vue ou à règlement différé.

c. Document contre acceptation et aval

Pour réduire le risque d'insolvabilité de l'importateur et obtenir une garantie de paiement, l'exportateur peut demander, en plus de l'acceptation des traites par l'acheteur, un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

d. Document contre lettre d'engagement

Le paiement se fait ici par l'engagement du client à payer la somme due, matérialisé par une lettre d'engagement. Pour éviter toute mauvaise interprétation, il est recommandé de demander à la banque remettante un modèle de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement soumettra pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

3.3.3.3. Les intervenants

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

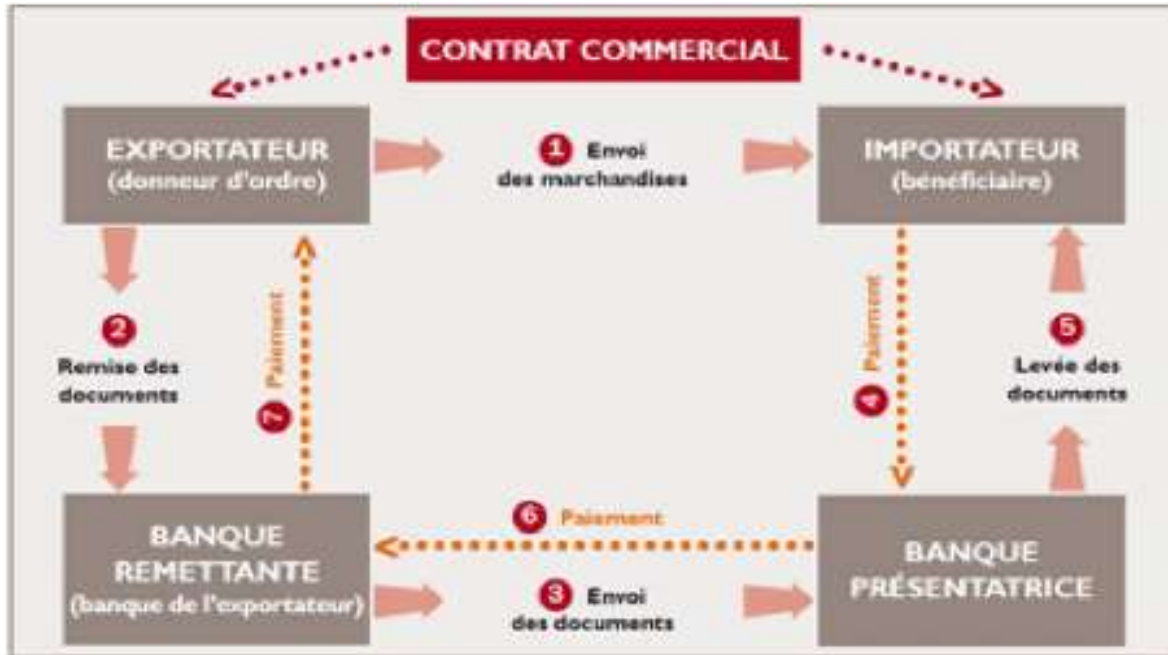
Donneur d'ordre : Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque

Banque remettante : La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur

Banque présentatrice : C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A

Bénéficiaire : Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents

Figure N° 05 : Fonctionnement De La Remise Documentaire



La source : <https://www.leanpay.fr/blog/credit-documentaire-comprendre-son-fonctionnement>

Tableau N° 12 : les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Simplicité et coût réduit : Moyen de paiement simple et peu coûteux. - Souplesse procédurale : Plus flexible que le crédit documentaire pour les documents et les délais. - Possibilité de financement pour l'importateur : L'importateur peut vendre la marchandise avant de payer. - Sécurisation relative du paiement pour l'exportateur : Les documents ne sont remis qu'après paiement ou acceptation. - Possibilité de paiement différé : Paiement possible après l'arrivée des marchandises. 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de change non couvert : L'exportateur ne peut pas acheter des devises à l'avance. - Absence d'engagement des banques : Les banques agissent uniquement comme intermédiaires. - Dépendance à la conformité des documents : L'acheteur doit payer pour obtenir les documents nécessaires. - Absence de garantie de délais et de conformité : Pas de garanties pour l'importateur sur les délais et la conformité des marchandises.

Source : <https://bpayd.fr/blog/remise-documentaire-avantages-inconvenients/>

3.3.4. Le crédit documentaire

3.3.4.1. Définition

Le crédit documentaire est la convention par laquelle un donneur d'ordre (acheteur) prie sa banque de mettre à la disposition d'une personne qu'elle nomme (fournisseur), par l'intermédiaire d'une banque, une somme d'un montant déterminé dont l'exportateur (fournisseur) pourra bénéficier s'il apporte la preuve qu'il a bien procédé à l'expédition de la marchandise (remise d'un titre de transport, ex : connaissement) et qu'il a satisfait à un certain nombre de conditions (remise de divers autres documents tels que certificat d'origine, d'assurance). Cette opération est matérialisée par une lettre rédigée par la banque émettrice (celle de l'acheteur) qui énumère toutes les particularités du crédit documentaire (montant, validité, conditions diverses, etc...) et qui est transmise à l'exportateur par l'intermédiaire, le plus souvent, d'une banque notificatrice établie dans le pays de l'exportateur. Afin de garantir une utilisation correcte et uniforme du crédit documentaire, la Chambre de commerce internationale a créé les Règles et Usances uniformes (RUU).

3.3.4.2. Les types de crédits documentaires

Les crédits documentaires offrent la possibilité d'utiliser différentes combinaisons :

- Le crédit documentaire irrévocable : il ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire et il présente pour ce vendeur bénéficiaire l'avantage conséquent qu'il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer (si bien entendu les documents présentés sont conformes aux stipulations du crédit documentaire). Mais il ne le protège pas du risque de non-paiement dû au risque pays (événement catastrophique, politique ou économique) qui empêcherait la banque émettrice de respecter son engagement.
- Le crédit documentaire irrévocable 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 (la banque confirmante), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. Soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque notificatrice qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmante. Soit le vendeur, s'il le juge nécessaire, demande la confirmation du crédit à une banque de son choix (généralement sa propre banque) et paie les frais

de confirmation. De ce fait, tous les risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations.

3.3.4.3. Modes de réalisation

Réalisable par paiement à vue : c'est le paiement cash contre les documents conformes par la « banque désignée » dans le crédit : dans certains cas, c'est la banque émettrice (bien que cela peut s'avérer dangereux pour le vendeur en cas d'éloignement de la banque) ou cela peut être toute autre banque désignée ; le plus souvent, c'est la banque notificatrice surtout si elle est confirmante. Si le crédit n'est pas confirmé, la banque notificatrice n'est pas tenue de régler tant que la banque émettrice ne l'a pas elle-même payée.

Réalisable par paiement différé : la « banque désignée » paie le vendeur à la date ou aux dates d'échéance prévues dans le crédit documentaire, par exemple à 90 jours de la date de connaissance ou 60 jours de la date de facture...

Réalisable par acceptation : il s'agit d'un paiement différé avec émission et acceptation d'une traite tirée par le vendeur soit sur la banque émettrice soit sur la banque confirmante soit, le cas échéant, sur toute autre banque. S'il le souhaite, le vendeur peut demander l'escompte de cette traite acceptée par exemple auprès de sa propre banque.

Réalisable par négociation : ce mode de réalisation permet le paiement d'avance par la banque négociatrice des documents. La banque émettrice, à réception des documents, paiera la banque négociatrice.

Figure N° 06: Déroulement du crédit documentaire



La source : <https://www.leanpay.fr/blog/credit-documentaire-comprendre-son-fonctionnement>

3.4. Les transports internationaux

Le transport international est défini comme le déplacement de marchandises par mer, terre, air, voie fluviale, fer, ou par la poste, d'un point à un autre au-delà d'une ou plusieurs frontières nationales, et leur livraison au destinataire selon les conditions contractuelles prévues. Le contrat de transport international de marchandises, quel que soit le mode de transport, est régi par diverses conventions internationales et lois nationales.

3.4.1. L'évolution du transport international

Le transport maritime, aérien, ferroviaire et routier sont les modes les plus courants pour le commerce international, chacun offrant des avantages en termes de coût, de rapidité et de capacité de transport.

3.4.1.1. Transport par voie d'eau

Le transport par voie d'eau a une histoire riche et ancienne. Il y a plusieurs milliers d'années, les Phéniciens pratiquaient déjà le commerce en Méditerranée grâce à leur flotte marchande. Les Grecs et les Romains de l'Antiquité, suivis par les grandes puissances maritimes du Moyen Âge, ont adopté et perfectionné ces méthodes, certaines étant encore en usage aujourd'hui. Progressivement, le concept d'affrètement s'est développé.

Au XVIIe siècle, les Hollandais ont révolutionné le commerce international en offrant aux marchands européens un service d'affrètement pour diverses destinations, consolidant ainsi leur suprématie dans ce domaine. À cette époque, les navires à voile étaient soumis aux aléas de la nature, notamment aux intempéries. Cependant, au XIXe siècle, l'introduction de la machine à vapeur a permis de surmonter ces obstacles, rendant le transport maritime plus rapide et fiable. Jusqu'alors, les navires étaient principalement la propriété de marchands ou de sociétés commerciales.

Les avancées technologiques ont conduit à la création des messageries maritimes, avec la première ligne inaugurée en 1818 entre New York (États-Unis) et Liverpool (Royaume-Uni). En 1830, pour répondre à l'augmentation du trafic maritime et aux nouveaux besoins de la navigation, les ports se sont développés avec la construction d'immenses bassins, l'installation de grues, et la mise en place de voies ferrées.

L'année 1869 a marqué une étape cruciale avec l'ouverture du canal de Suez en Égypte, réduisant considérablement les trajets maritimes entre l'Europe et l'Asie en permettant aux navires de passer directement de la mer Rouge à la Méditerranée sans contourner l'Afrique. En 1886, le Gluckauf, le premier bateau-citerne à vapeur, a pris la mer, impressionnant par sa capacité de près de 3000 tonnes et sa vitesse de 11 nœuds.

À la fin du XIXe siècle, l'invention de la turbine à vapeur a donné un nouvel essor à la navigation. En 1903, le navire russe Wandal a été équipé d'un moteur diesel, suivi par le Selandia danois en 1912, le premier navire transocéanique avec un tel moteur. En 1905, 35 ans après l'ouverture du canal de Suez, le canal de Panama a été inauguré, reliant l'Atlantique au Pacifique et évitant aux navires de contourner l'Amérique du Sud. Après la Première Guerre mondiale, la propulsion turboélectrique a été mise au point.

À partir des années 1950, le transport maritime a connu plusieurs évolutions majeures : la disparition progressive des navires de passagers, l'émergence du gigantisme des navires et des infrastructures portuaires, ainsi que la spécialisation des navires et des équipements de manutention des cargaisons. La fin des années 1950 a vu l'apparition du navire porte-conteneurs, capable d'être chargé ou déchargé en une journée, marquant le début du transport multimodal (ou intermodal), combinant plusieurs modes de transport pour optimiser l'efficacité logistique.⁴⁰

3.4.1.2. Le Transport par Route

Le développement du réseau routier en Amérique du Nord a connu un essor significatif pendant l'entre-deux-guerres, principalement en raison de l'augmentation du nombre de voitures. En Europe, ce réseau s'est surtout développé à partir des routes existantes, intégrant et améliorant progressivement les infrastructures.

L'invention du pneu en 1887 par le vétérinaire écossais John Boyd Dunlop, suivie par l'invention du moteur à combustion interne en 1893 par l'ingénieur allemand Rudolf Diesel, a marqué des avancées technologiques cruciales. Ces innovations ont joué un rôle déterminant dans l'avènement de l'automobile. En 1900, les premiers camions ont commencé à parcourir les routes, posant les bases du transport routier moderne.

En 1914, le transport ferroviaire dominait le marché du transport avec près des trois quarts de la part de marché. Le transport par voie d'eau et le transport routier se partageaient le reste du marché. Cependant, la Première Guerre mondiale a provoqué des changements significatifs dans la dynamique des transports, avec une montée en puissance du transport routier en raison de sa flexibilité et de sa capacité à desservir des zones plus diversifiées.

L'infrastructure routière a continué de se développer avec l'inauguration de la première autoroute en 1923 en Italie, une route de 85 kilomètres qui a ouvert la voie à de nombreuses autres à travers le monde. En 1965, le célèbre tunnel du Mont Blanc a été ouvert, établissant une connexion vitale entre la France et l'Italie à travers les Alpes.

⁴⁰ NAJLJ, «commerce international», théorie, techniques et application, édition du renouveau Pédagogique INC, 2005, P : 261- 262.

Au cours des années 1970, le transport routier de marchandises a surpassé le transport ferroviaire. Cette transition a été facilitée par l'amélioration des infrastructures routières, l'augmentation de la capacité des camions, et l'évolution des réseaux autoroutiers qui ont permis des trajets plus rapides et plus efficaces. Le développement des autoroutes et des routes nationales a joué un rôle clé dans cette évolution, rendant le transport routier plus compétitif et mieux adapté aux besoins modernes de logistique et de distribution.

Le transport par route est devenu un pilier essentiel de l'économie mondiale, favorisant le commerce et la mobilité. De ses modestes débuts avec les premiers camions à la domination du transport de marchandises, l'évolution du réseau routier a transformé les paysages économiques et sociaux, en offrant des solutions de transport rapides, flexibles et efficaces.

3.4.1.3. Le Transport par Chemin de Fer

À l'origine, des rails et des wagons étaient construits pour transporter le charbon extrait des mines jusqu'à une voie navigable. Les rails étaient en bois et les wagons tirés par des chevaux. La première véritable ligne de chemin de fer a été inaugurée en 1825, reliant Stockton à Darlington en Angleterre sur une distance de 19 kilomètres. La majeure partie du réseau ferroviaire a été construite entre 1840 et 1890 dans les pays disposant de charbon, notamment en Europe et en Amérique du Nord.

En 1836, le premier chemin de fer canadien est entré en service au Québec : le Champlain and St. Lawrence Railroad reliant La Prairie et Saint-Jean, dans l'actuelle Montérégie. La Compagnie de chemin de fer du Canadien Pacifique a été fondée en 1881, marquant une étape importante dans le développement ferroviaire du pays.

Au milieu du XXe siècle, les locomotives à vapeur dominaient les voies ferrées. Après la Seconde Guerre mondiale, l'utilisation de locomotives électriques s'est généralisée sur les grandes lignes de chemin de fer, permettant une réduction de la consommation d'énergie et offrant des performances supérieures à celles de la vapeur. Sur les autres lignes, les locomotives à moteur diesel ont commencé à apparaître.

À partir des années 1960, le transport routier de personnes et de marchandises a pris de plus en plus d'ampleur, au détriment du transport ferroviaire. Les améliorations des infrastructures routières et la flexibilité accrue des véhicules routiers ont contribué à cette transition.

Le transport par chemin de fer a joué un rôle crucial dans le développement industriel et économique des pays dotés de ressources en charbon. Malgré l'essor du transport routier, le chemin de fer continue de représenter un mode de transport essentiel, particulièrement pour le transport de marchandises lourdes et sur de longues distances. Les innovations technologiques,

comme les locomotives électriques et diesel, ont permis d'améliorer l'efficacité et la durabilité du transport ferroviaire.

3.4.1.4. Le Transport par Air

En 1903, l'ingénieur français Clément Ader invente l'avion, marquant le début d'une révolution dans le domaine du transport. En 1919, la première liaison commerciale régulière est établie entre Paris et Londres, marquant le début des liaisons aériennes commerciales. À cette époque, les premières lignes postales apparaissent en Europe et en Amérique du Nord.

Par la suite, les liaisons aériennes deviennent de plus en plus populaires pour le transport des passagers. Cependant, le transport aérien de marchandises reste initialement peu développé, progressant lentement mais finissant par prendre de l'ampleur de manière accélérée.

Aujourd'hui, bien que le nombre de routes aériennes tende à diminuer, le volume du trafic aérien continue d'augmenter. Le transport aérien représente environ 40% du transport des produits manufacturés, ce qui en fait un élément crucial du commerce mondial. Ce secteur croît régulièrement, dépassant même la croissance du volume des échanges mondiaux. Les progrès technologiques, les stratégies commerciales des compagnies aériennes et l'évolution des méthodes de gestion contribuent tous à cette croissance.

Depuis 1929, le transport aérien est réglementé par la Convention de Varsovie, une série de règles régissant le transport aérien international. Cette convention a été modifiée par plusieurs protocoles, notamment ceux de La Haye en 1955, Guadalajara en 1961, Guatemala en 1971 et Montréal en 1975. Le dernier protocole introduit des limites de responsabilité pour les transporteurs de marchandises.

L'Association du transport aérien international (IATA), fondée en 1919 et réorganisée en 1945, regroupe les compagnies aériennes du monde entier. L'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), créée en 1947 en tant qu'organisme des Nations Unies, vise à promouvoir la coopération internationale et à établir des normes et des réglementations uniformes pour l'aviation civile.

3.4.2. Les Acteurs du transport international de marchandises

3.4.2.1. Le chargeur

Le chargeur, qu'il soit le propriétaire des marchandises ou son représentant légal, est celui qui confie juridiquement la marchandise au transporteur pour son expédition.

3.4.2.2. Le groupeur de marchandises

Le groupeur de marchandises rassemble les envois de détail de différentes entreprises avant de les expédier à destination. Il négocie des tarifs avantageux et est couramment utilisé dans le transport routier et aérien.

3.4.2.3. Le transitaire

Également connu sous le nom de commissionnaire de transport, le transitaire agit comme un complément logistique pour l'exportateur. Il conseille sur divers aspects de l'expédition, coordonne les transports et assure la continuité des livraisons. Il peut être mandaté par l'expéditeur ou le destinataire et se décline en plusieurs types, notamment :

- Le transitaire portuaire : spécialisé dans le transport maritime et coordonne d'autres modes de transport si nécessaire.
- Le transitaire aérien : gère les expéditions par avion et les autres modes de transport associés.
- L'agent de fret aérien : responsable de l'acheminement des marchandises aux compagnies aériennes.
- Le courtier en transport routier de marchandises : agit comme un intermédiaire entre le groupeur et le transporteur.
- L'affréteur routier : loue des camions pour le compte de son employeur.

3.4.2.4. Le Courtier de transport

Le courtier de transport met en relation l'expéditeur et le transporteur sans être impliqué dans l'opération de transport lui-même.

3.4.2.5. Le Courtier en Douane (Commissionnaire en Douane)

Le courtier en douane gère les formalités douanières pour le compte du propriétaire des marchandises transportées.

3.4.2.6. Le transporteur

Le transporteur est une entreprise spécialisée dans le transport de marchandises. Certains se concentrent sur un seul mode de transport, tandis que d'autres offrent une gamme complète de services multimodaux.

3.4.3. Les phases d'une opération de transport international

Tableau N° 13 : Les phases d'une opération de transport international

La phase	L'intervenant	L'émission
N° 01	Vendeur	Préparation étiquetage et emballage
N° 02	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm	Remise de la marchandise au transporteur
N° 03	Transporteur ou commissionnaire	Contrôle de la marchandise en départ

N° 04	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm	Dédouanement export
N° 05	Destinataire acheteur ou transitaire	Destinataire acheteur ou transitaire
N° 06	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm	Dédouanement import

Source : élaboré par nos soins à partir des diverses sources

Phase 1 : Préparation, étiquetage et emballage

La préparation, l'étiquetage et l'emballage des marchandises demeurent sous la responsabilité du vendeur. Ces opérations servent à identifier les produits, à les retrouver en cas de perte et à fournir des instructions précises pour leur manipulation. L'emballage doit être adapté au produit et au mode de transport choisi, en respectant les normes requises.

Les documents associés à cette phase comprennent la liste de colisage, la note de poids, ainsi que les certificats attestant des contrôles de qualité et de quantité exigés par le client, ainsi que les documents commerciaux tels que les factures, entre autres.

Phase 2 : Remise de la marchandise au transporteur

Responsabilités du vendeur/acheteur : Dans les ventes FOB, FAS et FCA, l'acheteur est tenu de fournir au vendeur les coordonnées du transporteur ou du commissionnaire en charge de l'expédition. Pour les ventes CFR, CPT, CIP, CIF, DES et DEQ, l'acheteur doit spécifier les références du consignataire de la marchandise. Dans les ventes DDU, les détails concernant le lieu et les modalités de réception de la marchandise doivent être précisés.

Documents associés : Instructions de transport ou ordre d'enlèvement émis par le vendeur ou l'acheteur, attestation de remise au transitaire, documents de transport, et certificat d'assurance le cas échéant.

Phase 3 : Contrôle de la marchandise au départ

Responsabilités du vendeur/acheteur : Le transporteur ou le commissionnaire est chargé de contrôler les quantités, la nature et l'état apparent des marchandises avant leur départ.

Documents associés : Les contrôles peuvent entraîner la formulation de réserves notées sur le document de transport.

Phase 4 : Dédouanement à l'exportation

Le dédouanement à l'exportation incombe au vendeur, sauf dans le cas d'une vente EXW. Les documents requis pour le dédouanement export sont exigés par les autorités douanières.

Phase 5 : Contrôle de la marchandise à l'arrivée

Responsabilités du vendeur/acheteur : La réception des marchandises nécessite une opération de déchargement effectuée par le destinataire. Le contrôle porte sur le nombre, le poids et l'état des colis et de la marchandise. En cas de dommages ou de manquants, des réserves doivent être émises. Les réserves éventuelles sont consignées sur tous les exemplaires du document de transport ou sur le bon de livraison. Pour les dommages non apparents, les réserves doivent être formulées par lettre recommandée dans le délai spécifié par la convention. Les documents correspondants incluent la signature du document de transport ou du bon de livraison attestant de la livraison.

Phase 6 : Dédouanement à l'importation

Le dédouanement à l'importation est à la charge de l'acheteur, sauf dans le cas d'une vente DDP.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, il est essentiel de prendre du recul pour apprécier l'évolution historique, les théories sous-jacentes, et les opérations pratiques qui façonnent ce domaine.

L'histoire du commerce international remonte à des siècles, dès les anciennes routes de la soie et les échanges maritimes entre civilisations antiques. Ce commerce primitif s'est progressivement structuré et mondialisé, particulièrement avec les grandes découvertes des XV^e et XVI^e siècles, qui ont ouvert de nouvelles routes maritimes et engendré des échanges commerciaux plus vastes et diversifiés. L'ère industrielle a marqué une accélération sans précédent, rendant les échanges plus rapides et plus massifs, jusqu'à l'ère contemporaine où la globalisation, aidée par les technologies de l'information et des communications, a redéfini les frontières du commerce.

Sur le plan théorique, les théories du commerce international ont évolué pour mieux expliquer et guider ces échanges. De la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, qui suggère que les pays devraient se spécialiser dans la production des biens où ils sont les plus efficaces, aux modèles modernes comme celui de Heckscher-Ohlin, qui mettent l'accent sur les dotations factorielles, et la nouvelle théorie du commerce qui prend en compte les économies d'échelle et la différenciation des produits. Chaque théorie offre une perspective unique sur les dynamiques du commerce, enrichissant notre compréhension des échanges internationaux.

Enfin, les opérations de commerce international, particulièrement les aspects de paiement et de transport, constituent des éléments cruciaux de cette chaîne. Les techniques et moyens de paiement à l'international, tels que les lettres de crédit, les virements bancaires

internationaux et les crédits documentaires, sont des outils essentiels pour sécuriser les transactions et garantir la fluidité des échanges. Le transport international, quant à lui, s'est considérablement modernisé avec des innovations logistiques et technologiques, permettant une gestion plus efficace des flux de marchandises par voie maritime, aérienne, ferroviaire et terrestre. La compréhension des incoterms, des régulations douanières et des pratiques logistiques globales est indispensable pour maîtriser l'ensemble des opérations commerciales.

En conclusion, l'évolution du commerce international, enrichie par des théories économiques robustes et des pratiques opérationnelles sophistiquées, continue de jouer un rôle fondamental dans la prospérité et l'interdépendance économique mondiale. La maîtrise de ces aspects est cruciale pour naviguer avec succès dans l'environnement complexe et en constante mutation du commerce global.

Chapitre 2

Procédure d'importation en Algérie

Introduction

Les procédures d'importation en Algérie jouent un rôle crucial dans l'économie nationale, facilitant l'approvisionnement en biens essentiels et en matières premières nécessaires au développement industriel et commercial du pays. Ces procédures sont régies par des réglementations strictes visant à assurer la sécurité économique et sanitaire du territoire, ainsi qu'à optimiser l'utilisation des ressources nationales. L'importation en Algérie est également un levier économique important, contribuant à diversifier l'offre de produits sur le marché intérieur et à soutenir la compétitivité des entreprises locales. Les importations représentent une source vitale de revenus pour l'économie algérienne, en fournissant des biens non disponibles localement et en soutenant divers secteurs industriels et commerciaux. Cependant, elles nécessitent également une gestion minutieuse des risques liés aux fluctuations des taux de change, aux conditions de paiement et aux incertitudes politiques et économiques à l'échelle mondiale. Pour soutenir ces opérations, des mécanismes de financement appropriés sont mis en place, permettant aux importateurs algériens d'accéder aux ressources nécessaires pour mener à bien leurs transactions internationales.

Section 1 : présentation des procédures d'importation en Algérie

Pour que le bien ou le service acheté réponde aux attentes et objectifs fixés, il est indispensable à l'acheteur de bien définir son besoin avant de passer la commande. Cette étape détermine le bon déroulement de la procédure d'achat. Les risques en courussent nombreux si le besoin est mal défini. Les achats réalisés risquent de ne pas répondre aux attentes, des contentieux peuvent surgir et les achats deviennent excessivement coûteux par rapport à leur valeur ajoutée.

1.1 Naissance et expression du besoin d'achat

Le besoin d'achat est l'ensemble des articles qui sera nécessaire de fabriquer, de transformer ou d'approvisionner pour satisfaire la demande des clients et le bon fonctionnement de l'entreprise. Le besoin manque ou perception du manque d'un objet, d'un bien nécessaire s'exprime à travers les quatre paramètres de l'achat qui sont : la qualité, le délai, la quantité, le prix⁴¹

1.1.1. La naissance du besoin

Sur la base de programme de production annuelle et les prévisions de vente les

Besoins sont déterminés par la structure « gestion des stocks » cette dernière pour mission de :

- Garantir pendant une période la disponibilité des marchandises et les quantités à approvisionner, détermine les besoins bruts.

⁴¹Y.LELLOUVHE, F.PIQUET« le négociation acheteur/vendeur », 2ème édition, Donod, Paris, 2010, p.23

- Le gestionnaire des stocks procède au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks existants qui donnent lieu à des demandes d'achat.1.

1.1.2. L'expression d'un besoin

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

1.2.1 La recherche des fournisseurs

La recherche des fournisseurs est menée avec plus grand soin afin de trouver le partenaire qui satisfait au mieux les intérêts de l'entreprise. Elle suppose de décrire avec précision le profil de ces fournisseurs potentiels et d'en établir une liste aussi exhaustive que possible pour effectuer ensuite une sélection pertinente.

1.2.1.1. La détermination du profil des fournisseurs

La détermination du profil d'un fournisseur nécessite de définir des critères d'évaluation. Ceux-ci sont nombreux comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau N° 14 : Appréciation d'un fournisseur

Critères d'évaluation	Intérêt pour l'acheteur
<p>Critères commerciaux</p> <ul style="list-style-type: none"> -Notoriété du fournisseur -Qualité des services (délai de livraison, emballage, transport, assurance, SAV...) -Prix et conditions de paiement -Capacité à donner des informations sur le marché de la matière première ou du demi-produit et sur les quantités achetées par les concurrents. 	<ul style="list-style-type: none"> -Bénéfice de son image de marque -Economies entraînées par l'allégement de la logistique et des frais de stockage -Facteurs de compétitivité (devise, Délais de paiement...) -Meilleure connaissance des marchés en amont et de la concurrence.
<p>Critères techniques</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Facilité de gestion et diminution de la qualité à commander

<ul style="list-style-type: none"> -Rapidité d'exécution de la commande (service expédition efficace, produits en stock...) -Contrôle qualité rigoureux (certification ISO) -Existence d'un département recherche et développement. -Maitrise du processus de fabrication ou sous-traitance -Qualité des techniciens. 	<ul style="list-style-type: none"> -Réactivité par rapport au marché -Diminution des renvois de marchandises et amélioration de la qualité en aval -Utilisation des innovations amont -Amélioration du service après-vente le cas échéant
<p>Critères de gestion</p> <ul style="list-style-type: none"> -Service administratif efficace (prise de commande rapide et moyens de communication adaptés, documents conformes...) -Organigramme permettant d'être en contact avec un seul responsable -Personnel stable. 	<ul style="list-style-type: none"> -Facilité de contact et dédouanement aisé -Suivi aisé de la commande et des incidents -Pérennité de la relation.

Source : J.PAVEAU, F.DUPHIT, «exporter : pratique de commerce international»,24ème édition, FOUCHER, p.508

1.2.1.2 La définition des zones ou pays fournisseurs

Après avoir élaboré le profil des fournisseurs, l'acheteur doit les identifier. Ce travail nécessite d'abord de définir les pays ou zones d'approvisionnement avant de mener une investigation plus approfondie sur les espaces géographiques retenus afin de repérer ces fournisseurs.

L'acheteur sélectionne les pays ou zones d'approvisionnement en tenant compte de différentes contraintes

- la nature de l'achat : le produit intermédiaire qui est intégré dans un processus de production implique davantage de contraintes que le produit fini (arrêt de chaîne de fabrication par exemple)

- le type de relation recherché par son entreprise : une organisation de la production en flux tendus nécessite une certaine proximité géographique
- les caractéristiques du marché aval : un marché qui exige des produits à rotation rapide suppose un approvisionnement domestique ou dans un pays proche
- le type de rentabilité : un produit à forte marge mais à faible rotation requiert une proximité moindre qu'un produit à faible rentabilité mais à rotation rapide

1.2.1.3. L'identification des fournisseurs potentiels

Après avoir défini les pays ou les zones de recherche, l'acheteur, cherche à dresser la liste des fournisseurs potentiels.

La démarche peut s'effectuer sur internet :

- En interrogeant les moteurs de recherche.
- En accédant à une place de marché qui lui permettra de consulter le catalogue des produits des fournisseurs référencés.

Si les résultats sont décevants, il convient d'élargir le champ de la recherche avec de nouveaux mots clés. Dans ce cas, la liste obtenue risque de manquer de précisions et il faudra alors la qualifier en interrogeant les fournisseurs identifiés.

Pour des raisons de coût, l'acheteur procède ensuite à une première sélection afin de pouvoir concentrer ses efforts commerciaux sur les fournisseurs les plus intéressants. Elle s'effectue en deux temps :

- Élimination des fournisseurs qui n'ont pas répondu à la demande de renseignements pour diverses raisons (mauvaise organisation, produits non compatibles, volume d'affaires proposé trop faible ou trop important, destination jugée peu satisfaisante...) et de ceux qui n'ont pas encore reçu d'agrément lorsqu'un système d'homologation fournisseur existe dans l'entreprise.
- Examen des propositions des autres fournisseurs sur la base des critères considérés comme fondamentaux pour l'achat considéré.⁴²

1.2.1.4 La rencontre avec les fournisseurs potentiels

Une rencontre avec les fournisseurs potentiels est organisée avec le même soin qu'une rencontre avec des clients. L'acheteur dispose de fiches d'évaluation, d'une documentation sur son entreprise et il prépare l'entretien. A cet effet, il intègre les caractéristiques du marché qui pèsent sur la négociation avec les vendeurs. En effet, si un marché prospecté est dominé par les vendeurs ou s'il manque de viscosité (difficulté de passer d'un fournisseur à un autre pour des

⁴²J.PAVEAU, F.DUPHIT, «exporter: pratique de commerce international», 24ème édition, FOUCHER, p.509/510

raisons techniques ou autres), l'acheteur ne peut instaurer un rapport de force favorable et bénéficier d'avantages substantiels.

Il doit toutefois préparer les arguments dans le but d'obtenir les meilleures conditions d'achat possible, compte tenu des rapports de force existants. Ces arguments peuvent s'articuler, par exemple, autour du volume annuel d'affaires proposé, de la notoriété commerciale et financière de son entreprise ou encore des remontées d'informations qu'il pourrait apporter à ses fournisseurs.

Cette rencontre peut avoir lieu dans les locaux de l'acheteur, lors de salons professionnels ou à l'occasion d'une visite chez le fournisseur.

1.2.2. La sélection des fournisseurs

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

1.2.2.1. L'appréciation des risques de sélection des fournisseurs

Les principaux risques lors de la sélection sont :

- Le non-respect du délai d'approvisionnement par le fournisseur qui aura pour conséquences.
- La constitution d'un stock de sécurité important engendrant des frais financiers
- Les livraisons de l'importateur ne seront plus assurées à temps ce qui engendrera des Pénalités de retard et une perte de compétitivité sur le marché
- Une perte de confiance dans le fonctionnement du système opérationnel rapidement Suivi de comportements d'anticipation tels que la création de stock de sécurité (augmentation des frais financiers), la surestimation des prévisions, ou parfois l'injection de commandes fictives. Autant de comportements qui ont un coût.
- Le non-respect du délai de mise en marché sera l'origine d'une apparition de nouveaux produits sur le marché et rendre le produit importé obsolète
- Une mauvaise qualité du produit importé
- L'absence de garantie technique et de services après ventes
- Une mauvaise situation financière du fournisseur, et impossibilité d'honorer aux engagements conclus
- Les litiges avec le fournisseur étrange.⁴³

⁴³ https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m_appreciation-risques-specificites-operation-importation-roleexpert-comptable27.html

1.2.2.2. Les critères de sélection des fournisseurs

Pour éviter les risques, l'importateur doit pouvoir se fier à des fournisseurs capables de satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins. Les responsables des approvisionnements tentent par conséquent de trouver des fournisseurs fiables. Les critères de suivi de performances des fournisseurs sont généralement le prix, le respect des délais et la qualité.

Pour un meilleur choix, il est nécessaire de développer certains critères.

1.2.2.2.1. La revue des accords bilatéraux

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

1.2.2.2.2. Examiner le délai de livraison

Dans une opération d'achat à l'étranger, la longueur et le respect des délais de livraisons constituent souvent un critère important de choix. L'évolution du délai de livraison relève de la connaissance de la date et le lieu de livraison, l'acheteur se réfère donc à l'incoterm utilisé dans la proposition commerciale. Pour les propositions formulées selon les incoterms de ventes au départ, l'acheteur doit ajouter le temps de transport, de manu facturation et du dédouanement pour évaluer la date de mise à disposition des marchandises dans ses locaux.

1.2.2.2.3. La performance du fournisseur

La performance du fournisseur c'est-à-dire la qualité de la relation contractuelle et de prestation réalisée, et la sécurisation juridique des actes, des contrats et des pratiques. Les termes des critères les plus récurrent sont :

- **La performance logistique** : conformité, délai et contrôle des sous-traitants
- **La performance qualité** : conformité aux spécifications techniques et administratives de cahiers de charge, contrats cadre, qualité des équipements et installations... etc.
- **La performance industrielle** : flexibilité, pérennité de l'entreprise, compétitivité.

Recherche et développement et innovation

- **La performance de service** : service après-vente, disponibilité, conseil, fiabilité, réactivité et ponctualité.

- **La performance de sécurité** : conformité aux normes et règles de sécurité⁴⁴

1.2.3 La sélection définitive des fournisseurs

La sélection des fournisseurs est l'une des plus importantes décisions que doit prendre le responsable des achats. Ces décisions reposent sur la base des offres reçues ; l'acheteur procède

⁴⁴André MARCHAL, 2007 op-cit,p368

à l'élaboration d'un tableau comparatif des offres (TCO) ; qui permet une présélection des fournisseurs avec les quels des négociations seront engagées. Au terme de ces négociations l'entreprise établit un tableau comparatif des offres définitives (TCOD) dans lequel sont proposés les fournisseurs retenus avec les arguments ayant motivés le choix.

L'entreprise dispose d'une multitude de méthodes en vue de repérer les fournisseurs potentiels. Elle réunit un ensemble d'informations sur eux en vue de les comparer et choisir un fournisseur définitif, avec qui engager les négociations en vue de parvenir à un accord. Les autorités douanières jouent un rôle central dans les procédures d'importation. Elles sont responsables de l'inspection des marchandises importées, de la collecte des droits dédouane et des taxes, ainsi que la vérification de la conformité aux normes et aux réglementations en vigueur. Les importateurs doivent fournir des informations détaillées sur les produits importés leur valeur en douane et leur classification tarifaire.

Une fois les formalités douanières accomplies, les marchandises sont autorisées à entrer dans le pays. Cependant, il est important de noter que les contrôles et les vérifications peuvent entraîner des retards dans la libération des marchandises, ce qui peut affecter les délais de livraison et la compétitivité des importateurs

Les procédures d'importation en Algérie sont complexes et nécessitent une connaissance approfondie des réglementations et des exigences. Administratives. Les importateurs doivent se conformer aux différentes étapes et fournir les documents requis pour assurer une importation légale et régulière. Il est essentiel de suivre attentivement ces procédures afin de minimiser les risques, d'éviter les sanctions et de faciliter les opérations commerciales internationales.

Les importateurs qui souhaitent importer des marchandises en Algérie doivent suivre différentes étapes et se conformer à certaines exigences administratives. Voici une description détaillée des principales étapes et exigences :

1.2.3.1. Enregistrement fiscal

Avant de commencer les procédures d'importation, les importateurs doivent obtenir un code d'identification fiscale auprès des autorités fiscales algériennes. Ce code permet d'identifier l'importateur légal et de suivre les transactions financières liées à l'importation. L'enregistrement fiscal est essentiel pour toutes les activités commerciales en Algérie.

1.2.3.2. Licence d'importation

Certains produits spécifiques nécessitent une licence d'importation délivrée par le ministère du commerce algérien. Cette licence est soumise à des restrictions et des quotas, et vise à protéger les industries nationales. Les importateurs doivent soumettre une demande de licence

d'importation en fournissant des informations détaillées sur les produits importés, tels que la nature de marchandises, la quantité, la valeur, etc.

Le délai d'obtention de la licence peut varier en fonction de la complexité du produit et des réglementations applicables.

1.2.3.3. Préparation des documents

Avant d'effectuer l'importation, les importateurs doivent préparer certains documents essentiels. Cela comprend généralement la déclaration en douane, qui est un document détaillant les informations sur les marchandises importées, y compris leur description, leur quantité, leur valeur, leur origine, etc. d'autres documents couramment requis sont la liste de colisage (qui décrit le contenu du colis), la facture commerciale (qui indique le prix et les conditions de vente), le certificat d'origine (qui prouve le pays d'origine de la marchandise) et éventuellement d'autres documents spécifiques tels que les certificats de conformité, les licences spéciales, etc. Ces documents sont nécessaires pour assurer la transparence des transactions et la conformité aux réglementations douanières.

1.2.3.4. Vérification et évaluation douanière

Une fois les documents préparés, le processus de vérification et d'évaluation douanière commence. Les douanes algériennes procèdent à une série de vérifications pour assurer la conformité des marchandises importées. Cela comprend la vérification des valeurs en douane déclarées, la classification tarifaire correcte des marchandises selon le système Harmonisé (SH), ainsi que la conformité aux normes et aux réglementations techniques. Les douanes peuvent également effectuer des inspections physiques pour vérifier les marchandises.

1.2.3.5. Paiement des droits de douane et des taxes

Les importateurs doivent payer les droits de douane et les taxes applicables sur les marchandises importées. Les droits de douane sont des taxes imposées sur les marchandises importées, généralement calculées en pourcentage de la valeur en douane des marchandises. Les taxes peuvent inclure la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et d'autres taxes spécifiques. Les importateurs doivent s'acquitter de ces paiements pour obtenir la libération des marchandises.

1.2.4. Les facteurs relatifs à une opération d'importation

Lors d'une opération d'importation de marchandise on fait face à certains facteurs

1.2.4.1. Options relatives au mode transport

Plusieurs types de transport existent et par conséquent les options relatives à ces derniers se multiplient également, dans ce point, il s'agira de mettre en exergue les modes de transport aérien, routier, ferroviaire et maritime :

- **Le transport routier** : Ce mode de transport est utilisé généralement afin d'acheminer les marchandises vers un autre mode de transport, il s'agit d'une activité réglementée de transport terrestre, qui s'exerce sur la route utilisant les automobiles, les véhicules utilitaires et les deux-roues.

- **Le transport ferroviaire** : Très utilisé, le transport ferroviaire est un moyen de transport de choix pour acheminer les marchandises destinées aux marchés outre-mer jusqu'au port maritime, puis pour les transports du port d'arrivée à leur destination finale.

- **Le transport aérien** : Les expéditions par voie aérienne coute souvent plus cher quelles autres expéditions par autre voix, cependant ce supplément de cout est compensé par la rapidité de livraison, des frais d'entrepasage et d'assurance moins élevés et un meilleur contrôle de stock⁴⁵.

- **Le transport maritime** : Il s'agit de transport de marchandise de grande taille et les marchandises et les produits en vrac pour lesquels le délai de livraison peut être très long et cela via de grands bateaux (cargos polyvalents, navires vraquiers, navires chimiques, navires pétroliers,)⁴⁶

1.2.4.2. Documents d'expédition

Ces documents permettent aux marchandises de franchir la douane, d'être chargées à bord d'un véhicule de transport et d'être acheminées à destination après avoir étaient préparés par l'exportateur ou par le transitaire. Les principaux documents d'expédition sont les suivants

- Une facture commerciale.
- Une liste de marquage ou bordereau d'expédition spécial.
- Un certificat d'assurance.
- Un certificat d'origine
- Un connaissement (B/L)⁴⁷

2.4.3. Emballage, marquage et étiquetage des marchandises

Afin de permettre l'arrivée des produits chez le client et afin d'éviter toute formalité, tout produit expédier doit être emballé, marqué et étiqueté correctement, autrement les produits seront bloqués aux frontières et n'arriveront jamais à destination.

Il faut donc tenir compte d'un certain nombre d'éléments qui sont :

- Emballer les produits dans des emballages solides et résistants afin de permettre leur arrivée à destination.

⁴⁵ Muriel Blondy « Logistique et transport International » 2020, p. 123

⁴⁶ <https://www.qualitairsea.com> 02 Juin 2023

⁴⁷ Rachid Oulhadj « gestion des opérations imports export » 2007 p.160-170

- Placer les produits selon leurs nécessités (température, protection nécessaire).
 - Choisir le bon emballage selon le mode de transport à utiliser et pour réduire le risque de vol.
- Le marquage sert à distinguer les produits des autres. Les indications requises incluent les éléments suivants :
- Le nom de l'acheteur ou autre forme d'identification convenue.
 - Le nom du point ou du port d'entrée dans le pays importateur.
 - Le poids brut et poids net du produit en kilos en livres.
 - Une mention du pays d'origine « Made in CANADA ».
 - Le nombre de caisse.
 - Un bordereau d'expédition, lus dans chaque conteneur, une copie énumérant le Contenu⁴⁸

1.2.4.4. Assurance fret

Quel que soit le mode de transport utilisé les marchandises sont exposées à de nombreux risques, c'est pour cela qu'il est fortement recommandé d'avoir une assurance fret car les transporteurs internationaux n'assument pas l'entière responsabilité des marchandises pendant le transport par voie maritime ou aérienne, mais aussi dans bien des cas, les conditions de vente prévoient que les vendeurs doivent assumer la responsabilité de la marchandise jusqu'à son arrivée à destination.⁴⁹

1.2. 4.5. Transitaires

Ces entreprises sont spécialisées dans le transport de marchandises du point A au point B. Elles peuvent se charger de tous les aspects logistiques ou simplement d'aider à négocier le tarif des compagnies de navigation, des compagnies aériennes, des entreprises, des courtiers en douane et des sociétés d'assurances. Nombre de transitaires se spécialisent dans l'expédition vers certains pays, tandis que d'autres se concentrent sur certains types de produits⁵⁰

1.2.4.6. Courtiers en douanes

Le dédouanement des marchandises, la préparation des documents et du règlement des droits de douane qui s'appliquent à l'exportation des produits sont assurés par les courtiers. Ils peuvent renseigner aussi sur d'éventuels changements tels que les dernières révisions des droits de douane et d'autres changements dans le domaine⁵¹

⁴⁸Rachid Oulhadj «gestion des opérations imports export »2007,opcit, p160-170

⁴⁹Rachid Oulhadj «gestion des opérations imports export »2007,opcit, p160-170

⁵⁰Rachid Oulhadj «gestion des opérations imports export »2007,opcit, p160-170

⁵¹Rachid Oulhadj, 2007, opcit, p160-170

1.2.4.7. Exportation d'un service

Les exigences en termes d'entrée ou de séjour dans un pays se doivent d'être satisfaites lorsqu'il s'agit d'exporter un service, notamment les passeports, les visas d'entrée ou les permis de travail.

Les méthodes utilisées dans une prestation de services sont :

- Dans le cas où le fournisseur se rend chez le client
- Le client se rend chez le fournisseur (le tourisme en est un exemple)
- Création d'un établissement dans le pays étranger
- Franchisage ou octroi de License
- Prestation électronique de services, comme les affaires électroniques⁵²

1.3. Les régimes douaniers à l'importation

En Algérie, il existe plusieurs régimes douaniers applicables à l'importation de marchandises. Voici quelques-uns des régimes douaniers couramment utilisés :

1.3.1 Régime général d'importation : il s'agit du régime le plus courant et il est applicable à la plupart des marchandises importées.

Les marchandises importées sont soumises au paiement des droits de douane et des taxes à l'importation, ainsi qu'à d'autres formalités douanières.

1.3.2 Régime de l'admission temporaire : Ce régime permet l'admission dans le territoire douanier en suspension des droits et taxes, sans application des prohibitions à caractère économique, de marchandises importées dans un but défini et destinées à être réexportées dans un délai déterminé⁵³

1.3.3 Régime de l'entrepôt douanier : Ce régime douanier permet l'emménagement des marchandises importées sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractère économiques. L'entrepôt sous douane, privé ou public, est dit spécial lorsqu'il est destiné au stockage de marchandises dont la conservation exige des installations spéciales.⁵⁴

1.3.4 Régime de la franchise en droits de douane et taxes : certaines catégories de marchandises peuvent bénéficier d'une exonération totale ou partielle des droits de douane et des taxes à l'importation. Cela peut inclure des biens destinés à des fins humanitaires, des produits spécifiques utilisés dans certains secteurs industriels, ou des marchandises importées par des organismes gouvernementaux ou à des fins de recherche scientifique. Il convient de

⁵²Rachid Oulhadj «gestion des opérations imports export »2007,opcit, p160-170

⁵³<https://www.douane.gov.dz/spip.php?article74>, 05 Juin 2024

⁵⁴<https://www.douane.gov.dz/spip.php?rubrique31> 05 Juin2024

noter que les régimes douaniers peuvent varier en fonction de la nature des marchandises importées, des accords commerciaux en vigueur et de la législation douanière en Algérie.

Section 2 : l'apport des importations dans l'économie algérienne

L'Algérie, nation riche en ressources naturelles, notamment en hydrocarbures, joue un rôle significatif sur la scène économique mondiale grâce à ses exportations d'or noir. Cependant, malgré cette abondance de ressources, le pays dépend largement des importations pour répondre aux besoins variés de sa population et de son économie diversifiée. Le commerce extérieur, en particulier les importations, revêt ainsi une importance cruciale dans le développement économique algérien⁵⁵.

L'économie algérienne est structurée autour d'une base industrielle relativement limitée, ce qui entraîne une nécessité d'importer une gamme étendue de biens de consommation, de produits manufacturés, d'équipements industriels et de matières premières. Cette dépendance importatrice influence profondément la balance commerciale du pays et impacte sa stabilité économique globale⁵⁶.

Dans ce contexte, cette étude vise à analyser de manière approfondie le rôle et l'importance des importations pour l'économie algérienne.

2.1. Évolution des importations en Algérie :

L'évolution des importations en Algérie reflète un aspect crucial de son économie, influencé par divers facteurs historiques, économiques et politiques. Cette analyse explore les tendances historiques des importations, leur composition et structure, ainsi que leur impact sur l'économie algérienne en termes de part dans le PIB et de contribution à la demande intérieure, le volume des importations explique parfaitement l'évolution des importations en Algérie⁵⁷.

Tableau N°15 : volume d'importation algérienne en 2015

Grandes catégories pour les biens	Importations	%
Produits agricoles	10 760 831 537	20,894
Pétrole et produits miniers	3 134 356 950	6,086
Produits manufacturés	37 604 881 848	73,018
Ensemble des biens	51 501 000 000	100,000

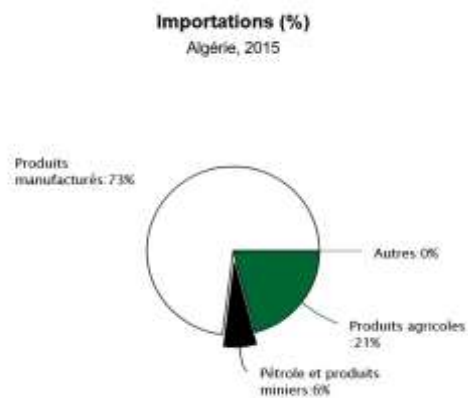
Source : <https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMImportExportPays?codePays=DZA>

⁵⁵<https://www.douane.gov.dz/spip.php?rubrique118>

⁵⁶<https://www.banquemondiale.org/fr/country/algeria>

⁵⁷https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_com_ext_2019_vf.pdf

Figure n° 07 : volume d'Importations algériennes en 2015



Source : <https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMImportExportPays?codePays=DZA>

2.1.1. Tendances historiques des importations en Algérie

Depuis son indépendance en 1962, l'Algérie a vu ses importations évoluer significativement, en réponse aux besoins croissants de sa population et à la demande de son économie en développement. Dans les premières décennies postindépendances, l'Algérie a bénéficié d'une période de croissance économique soutenue grâce à ses revenus pétroliers, ce qui a alimenté une augmentation des importations pour soutenir l'industrialisation et répondre aux besoins de consommation.

Dans les années 1980, l'Algérie a été confrontée à une crise économique due à la chute des prix du pétrole, ce qui a entraîné des ajustements dans ses politiques économiques et commerciales. Cela a eu un impact sur les volumes et la nature des importations, avec des efforts accrus pour diversifier l'économie et réduire la dépendance aux importations de biens finis⁵⁸.

2.1.2. Composition et structure des importations

Les importations algériennes se répartissent généralement en plusieurs catégories principales :

2.1.2.1. Biens de consommation :

Ces incluent une gamme variée de produits tels que les produits alimentaires, les médicaments, les biens de consommation durables comme les vêtements et les produits électroniques grand public. Les biens de consommation représentent une part

⁵⁸<https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMImportExportPays?codePays=DZA>

substantielle des importations, alimentée par une demande intérieure croissante et une faible production nationale dans certains secteurs.

2.1.2.2. Matières premières et produits semi-finis :

L'Algérie importe également des matières premières essentielles pour ses industries manufacturières, telles que les produits chimiques, les métaux, et les matériaux de construction. Ces importations soutiennent la production locale et sont cruciales pour maintenir les capacités industrielles du pays.

2.1.2.3. Biens d'équipement :

Comme dans de nombreux pays en développement, l'Algérie importe des biens d'équipement tels que des machines industrielles, des équipements agricoles, des véhicules et des technologies avancées. Ces importations sont essentielles pour moderniser les infrastructures et soutenir le développement des secteurs clés de l'économie⁵⁹.

2.1.3. Part des importations dans le PIB et la demande intérieure

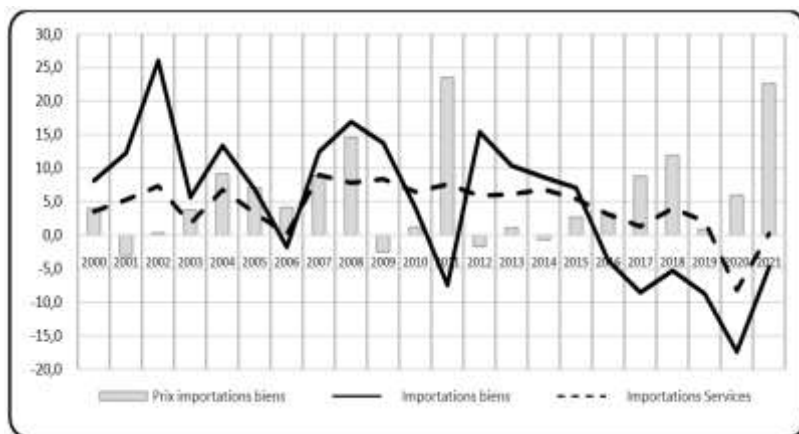
La part des importations dans le PIB algérien a varié au fil du temps en fonction des fluctuations économiques mondiales, des politiques nationales et des prix des matières premières. Traditionnellement, cette part a été significative, reflétant la dépendance de l'Algérie aux importations pour compléter sa capacité de production intérieure et satisfaire la demande intérieure croissante.

La demande intérieure algérienne, stimulée par une croissance démographique continue et une urbanisation accrue, contribue à maintenir une pression constante sur les importations. Cependant, les gouvernements successifs ont tenté de réduire cette dépendance en promouvant la substitution des importations par la production nationale, notamment à travers des politiques industrielles et agricoles visant à renforcer l'autosuffisance⁶⁰.

⁵⁹https://www.ons.dz/IMG/pdf/c.echanges_ext2017_2022.pdf

⁶⁰https://www.ons.dz/IMG/pdf/comptes_en_volumes_2019_2021.pdf

Figure N° 08 : Evolution du taux de croissance des importations de biens et services en pourcentage



Source : https://www.ons.dz/IMG/pdf/comptes_en_volumes_2019_2021.pdf

Les importations jouent un rôle crucial dans l'économie algérienne, soutenant la consommation domestique, l'industrialisation et le développement économique global. Toutefois, la dépendance continue aux importations pose des défis en termes de balance commerciale et de résilience économique. L'avenir économique de l'Algérie dépendra de sa capacité à diversifier son économie, à renforcer sa production nationale et à améliorer son environnement commercial pour attirer davantage d'investissements et promouvoir l'innovation industrielle.

2.2. Facteurs déterminants des importations en Algérie :

Les importations en Algérie sont influencées par une combinaison complexe de facteurs économiques, structurels et conjoncturels qui façonnent les décisions d'achat du pays à l'échelle internationale. Cette analyse explore ces différents facteurs déterminants et leur impact sur le volume et la composition des importations en Algérie.

2.2.1. Facteurs économiques

Les facteurs économiques jouent un rôle central dans la détermination des importations en Algérie :

2.2.1.1. Croissance du PIB :

La croissance économique, mesurée par le Produit Intérieur Brut (PIB), est un indicateur clé influençant les importations. Une croissance économique soutenue stimule la demande intérieure, augmentant ainsi les importations de biens de consommation, de matières premières et d'équipements.

2.2.1.2. Niveau de revenu :

Le niveau de revenu de la population affecte directement la demande de biens et services importés. Une hausse du niveau de vie entraîne souvent une demande accrue de biens de consommation importés et de produits de luxe.

2.2.1.3. Taux de change :

La valeur du dinar algérien par rapport aux autres devises influence le coût des importations. Une dépréciation du dinar peut rendre les importations plus coûteuses, affectant ainsi les volumes importés et la balance commerciale.

2.2.1.4. Politique monétaire et fiscale :

Les politiques monétaires et fiscales affectent également les importations en influençant les coûts de financement, la compétitivité des exportations et la capacité à importer des biens.

2.2.2. Facteurs structurels

Les facteurs structurels spécifiques à l'Algérie comprennent :

2.2.2.1. Dotation en ressources naturelles :

En tant que grand producteur et exportateur d'hydrocarbures, l'Algérie tire une part significative de ses revenus des exportations de pétrole et de gaz. Cependant, cette dotation en ressources naturelles limite souvent le développement d'autres secteurs et accentue la dépendance aux importations de biens manufacturés.

2.2.2.2. Infrastructure et capacités de production nationale :

Les capacités limitées de production nationale dans certains secteurs obligent l'Algérie à importer des biens de consommation, des biens d'équipement et des matières premières pour soutenir son développement économique et industriel.

2.2.2.3. Politique commerciale :

Les politiques commerciales, y compris les droits de douane, les quotas d'importation et les accords commerciaux internationaux, influencent directement les choix d'importation et la compétitivité des produits étrangers sur le marché algérien.

2.2.3. Facteurs conjoncturels

Les facteurs conjoncturels sont souvent imprévisibles mais influencent les importations :

2.2.3.1. Chocs exogènes :

Les événements économiques mondiaux tels que les crises financières, les conflits géopolitiques ou les pandémies peuvent perturber les flux commerciaux internationaux et affecter les importations en Algérie.

2.2.3.2. Volatilité des prix des matières premières :

Étant donné la dépendance aux hydrocarbures, les fluctuations des prix du pétrole et du gaz peuvent avoir un impact direct sur les revenus nationaux et, par conséquent, sur la capacité à importer des biens et services⁶¹.

En résumé, les importations en Algérie sont façonnées par une interconnexion complexe de facteurs économiques, structurels et conjoncturels. Pour maintenir une croissance économique durable et réduire la dépendance aux importations, l'Algérie doit diversifier son économie, renforcer ses capacités de production locale, améliorer son infrastructure et mettre en œuvre des politiques économiques et commerciales efficaces. Cela permettrait de mieux équilibrer la balance commerciale et de promouvoir une croissance économique plus résiliente et inclusive à long terme.

Les importations jouent un rôle crucial dans l'économie algérienne, influençant divers aspects tels que la production, la productivité, l'emploi, la compétitivité et l'approvisionnement en biens de consommation et d'équipement. Cette analyse explore en profondeur les impacts des importations sur ces différents aspects de l'économie algérienne.

2.3. Impacts des importations sur l'économie algérienne**2.3.1. Effets sur la production et la productivité :**

Les importations en Algérie affectent la production nationale et la productivité de plusieurs manières :

2.3.1.1. Complémentation de la production locale :

Les importations de matières premières, de biens d'équipement et de technologies avancées permettent de compléter la production locale. Cela aide les entreprises à maintenir des processus de production efficaces et à répondre à la demande croissante de biens et services.

2.3.1.2. Modernisation industrielle :

Les biens d'équipement importés, tels que les machines industrielles et les technologies de pointe, contribuent à la modernisation des industries algériennes. Cela peut améliorer l'efficacité et la capacité de production, favorisant ainsi une croissance économique plus soutenue.

2.3.1.3. Impact sur les secteurs clés :

Les importations jouent un rôle crucial dans des secteurs clés tels que l'agriculture, l'industrie manufacturière et les services. Par exemple, les importations de machines agricoles

⁶¹<https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/services-2/douane2/383-tout-sur-l-importation-et-l-exportation>

et d'équipements industriels aident à augmenter la productivité et à améliorer les rendements dans l'agriculture et l'industrie.

2.2.3.2. Impacts sur l'emploi et le marché du travail

Les importations influencent également l'emploi et le marché du travail en Algérie :

2.3.2.1. Effet sur l'emploi direct et indirect :

Les importations de biens de consommation et d'équipement créent des emplois directs dans le secteur du commerce de détail et des services connexes. De plus, l'indirectement, elles soutiennent l'emploi dans les secteurs manufacturier et agricole qui dépendent des importations pour leurs intrants.

2.3.2.2. Effets sur la compétitivité des secteurs locaux :

Les importations peuvent parfois mettre sous pression les industries locales, surtout si elles sont subventionnées dans leur pays d'origine ou bénéficient de coûts de production plus bas. Cela peut entraîner des pertes d'emplois dans les secteurs concurrents en Algérie, à moins que des mesures de soutien et de protection ne soient mises en place.

2.3.3. Rôle dans l'approvisionnement en biens de consommation et d'équipement

Les importations jouent un rôle vital dans l'approvisionnement en biens de consommation et d'équipement en Algérie :

2.3.3.1. Biens de consommation :

Les importations de biens de consommation comme les produits alimentaires, les médicaments, les véhicules, les appareils électroniques et autres produits de consommation courante aident à répondre à la demande intérieure. Cela contribue à maintenir le niveau de vie et à diversifier l'offre sur le marché algérien.

2.3.3.2. Biens d'équipement :

Les importations de biens d'équipement, y compris les machines, les véhicules industriels, les équipements médicaux et autres, sont essentielles pour soutenir le développement des infrastructures et des industries en Algérie. Elles contribuent à renforcer la capacité de production nationale et à améliorer l'efficacité des processus industriels.

2.3.4. Effets sur la compétitivité et le positionnement international de l'Algérie

Les importations affectent également la compétitivité et le positionnement international de l'Algérie :

2.3.4.1. Compétitivité des industries locales :

Les importations peuvent concurrencer les produits locaux, influençant ainsi la compétitivité des entreprises algériennes. Pour maintenir leur compétitivité, les industries locales doivent souvent investir dans l'innovation, la qualité et l'efficacité.

2.3.4.2. Positionnement international :

Les importations permettent à l'Algérie d'accéder à une gamme plus large de produits et de technologies, renforçant ainsi sa capacité à participer aux échanges commerciaux internationaux. Cela peut favoriser l'intégration économique régionale et globale, ainsi que l'attraction des investissements étrangers⁶².

Section3 : couvertures des risques et financements des importations en Algérie

En Algérie, les mécanismes de couverture des risques et de financement des importations jouent un rôle crucial dans le commerce international, soutenus par des réglementations strictes et des pratiques financières variées. Voici un examen détaillé de ces aspects essentiels : Couverture des Risques

Les entreprises algériennes engagées dans le commerce international sont confrontées à divers risques, notamment le risque de non-paiement par les importateurs étrangers, les risques liés aux fluctuations des taux de change et les risques politiques. Pour atténuer ces risques, plusieurs instruments sont disponibles :

3.1. Lettres de Crédit :

Les lettres de crédit sont couramment utilisées dans le commerce international en Algérie. Elles sont émises par la banque de l'importateur et garantissent le paiement à l'exportateur à condition que les documents de transport et de conformité soient corrects. Cela réduit le risque de non-paiement pour l'exportateur tout en assurant que l'importateur reçoit les marchandises conformes aux spécifications convenues.

3.2. Financement des Importations

Le financement des importations en Algérie est également crucial pour soutenir le commerce international et répondre aux besoins des entreprises importatrices :

3.2.1. Crédits Documentaires :

Les crédits documentaires sont des instruments de paiement utilisés dans le commerce international où la banque de l'importateur garantit le paiement à condition que tous les documents requis soient présentés.

Cela offre une sécurité à l'exportateur, assurant le paiement contre la présentation de documents conformes.

3.2.2. Financements Bancaires :

Les banques algériennes proposent une gamme d'instruments financiers pour soutenir les importations, notamment des prêts à court terme et à moyen terme.

⁶²<https://www.ajol.info/index.php/cread/article/view/200674>

Ces financements peuvent être structurés pour répondre aux besoins spécifiques des importateurs, couvrant par exemple les coûts d'achat des marchandises, les frais de transport et les droits de douane.

3.3. Régulations et Contrôles

En Algérie, la Banque d'Algérie joue un rôle crucial dans la régulation des transactions internationales pour assurer la stabilité économique et le contrôle des flux de devises étrangères :

3.3.1. Régulations Strictes

Les importations en Algérie sont soumises à des régulations strictes, y compris des quotas et des règlements spécifiques sur les produits importés.

Les entreprises doivent souvent obtenir des autorisations préalables et respecter les normes locales pour importer des biens dans le pays.

3.3.2. Contrôles des Changes

La Banque d'Algérie régule également les transactions de change, influençant ainsi les conditions de financement et de paiement des importations.

Les entreprises doivent respecter les règles et les limites en matière de conversion de devises étrangères pour financer leurs importations.

3.4.1 Incitations et Politiques

Le gouvernement algérien peut mettre en place des politiques et des incitations pour soutenir les importations stratégiques et stimuler le développement économique :

3.4.2 Incitations Financières :

Des incitations financières, telles que des subventions ou des exonérations fiscales, peuvent être offertes pour encourager l'importation de biens critiques ou favoriser certains secteurs industriels.

Cela peut inclure des programmes de soutien financier pour les entreprises qui importent des technologies avancées ou des biens essentiels à l'infrastructure nationale.

3.5. Politiques Commerciales :

Les politiques commerciales du gouvernement algérien influencent les conditions d'importation et peuvent introduire des mesures pour protéger les industries locales tout en facilitant l'accès aux biens nécessaires à l'économie nationale.

Ces politiques peuvent affecter les choix de financement et de couverture des risques pour les entreprises impliquées dans le commerce international.

Conclusion

En conclusion, les mécanismes de couverture des risques et de financement des importations en Algérie sont essentiels pour faciliter le commerce international tout en assurant la stabilité économique et la conformité réglementaire. Les entreprises doivent naviguer à travers ces systèmes en collaboration avec les institutions financières locales pour optimiser leurs opérations d'importation et atténuer les risques associés au commerce international⁶³.

En conclusion, les procédures d'importation en Algérie représentent un cadre réglementaire crucial pour le commerce international dans le pays. Elles sont conçues pour assurer la sécurité économique, réguler les flux de biens et services, ainsi que protéger les intérêts nationaux. Bien que ces procédures puissent parfois être complexes et exigeantes, elles visent à garantir la transparence, la conformité et la durabilité des échanges commerciaux. Les entreprises opérant sur le marché algérien doivent donc s'engager à respecter ces normes et travailler en étroite collaboration avec les autorités compétentes pour faciliter des importations efficaces et légalement conformes.

⁶³<https://www.assurance-credit-entreprise.fr/descriptif/export/>

Chapitre 3

Procédure d'importation de CEVITAL

Introduction

Dans un contexte économique globalisé, les importations jouent un rôle crucial pour les entreprises qui cherchent à optimiser leurs coûts et à garantir la qualité de leurs produits. Pour une entreprise comme CEVITAL, leader dans plusieurs secteurs, les procédures d'importation sont essentielles pour maintenir sa compétitivité et répondre à la demande du marché.

Ce chapitre vise à détailler les procédures d'importation de CEVITAL, en mettant l'accent sur les matières premières, notamment le plastique. Il s'agit d'analyser les différentes étapes du processus, de la sélection des fournisseurs à la gestion des stocks, en passant par les aspects logistiques et douaniers.

La méthodologie utilisée pour ce chapitre inclut l'analyse de documents internes de CEVITAL, des entretiens avec des responsables des achats et de la logistique, ainsi que l'étude de la réglementation douanière et commerciale applicable.

Section 1 : Présentation de l'entreprise CEVITAL

Cette section nous fournit la présentation de l'organisme d'accueil (CEVITAL SPA).

1. Aperçu sur CEVITAL SPA**1.1. Historique**

L'entreprise CEVITAL agro-alimentaire est une SPA créée en 1998 par le groupe CEVITAL, et qui a comme actionnaires M. ISSAAD REBRAB et fils, mais maintenant l'entreprise est dirigée par son fils Malek REBRAB, l'entreprise a un capital privé de 68 Milliards de DA (actuellement il est à 113 milliards DA). Elle se situe à l'extrême est du port de Bejaia sur une superficie de 45000 mètres carrés.

Cette entreprise est créée pour couvrir les besoins nationaux et dégager des excédents pour l'exportation, elle est la première société privée dans l'industrie de raffinage d'huile brut sur le marché algérien, et elle contribue largement au développement de l'industrie agro-alimentaire nationale.

CEVITAL agro-alimentaire dispose de plusieurs unités de production qui sont équipées d'une technologie de pointe comme : la raffinerie d'huile, raffinerie de sucre, margarinerie, jus fruités, eau minérale...

Lors du processus d'investissement, le groupe CEVITAL s'est construit autour de l'idée forte de constituer une entité économique. Elle a traversé des étapes pour atteindre la taille et la notoriété qu'elle présente aujourd'hui, en continuant à s'efforcer de créer plus d'emplois et de richesse. Ce groupe s'est investi dans plusieurs secteurs d'activité, il englobe 26 filiales aux activités diversifiées : Agro-alimentaire, grande distribution, automobile, industries, services et immobilier.

1.1.2. Situation géographique

CEVITAL SPA est située à l'extrémité du port de Bejaia, à 3 km au sud-ouest du centre-ville, à proximité de la RN 26. Certains de ses constructions sont situés dans le port à 200 m du quai, tandis que la plupart des installations sont construites à terre située à proximité du port, à 280 km d'Alger, elle a un avantage économique d'être proche du port.

- La fiche signalétique
- Raison social : SPA Cevital Mr ISSAAD REBRAB & Fils ;
- Siège social : Complexe Cevital Bejaia 06000, W BEJAIA, Algérie ;
- Tel : 00213. 34. 20. 20. 00 / 034. 22. 06. 96 ;
- Fax : 00213. 34 .21. 27. 73 ;
- Email : info@cevital.com ;
- Site http : www.cevital.com ;
- Capital social : Son capital est de ; 68,760, 000 ,000 DA ;
- Président direction générale (PDG) : Mr ISSAAD REBRAB
- Nombre de travailleurs : plus de 4379.

1.3. Les étapes d'évolution du groupe Cevital

Les étapes suivantes présentes l'évolution du groupe Cevital :

- 1998 créations de CEVITAL SPA INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES.
- 2000 créations de NOLIS : transport maritime.
- 2005 Acquisition de LALLA KHEDIDJA : unité d'eau minérale plate, gazeuse et de sodas et création de CEVICO : Fabrication de bâtiment préfabriqué en béton.
- 2006 Acquisition de COJEK, filiale d'ENAJUC : production jus de fruits et des conserves et création de Numides : grande distribution (UNO) et (UNOCITY).
- 2007 Création de MFG : industrie du verre.
- 2007 Acquisition de BATICOMPOS : Industrie de fabrication d'élément de construction préfabriquée.
- 2007 Création de SAMHA : Assemblage et distribution de produits électriques et électroménagers de marque SAMSUNG Electroniques en Algérie.
- 2008 Création de MFG Europe : commercialisation de verre plat en Europe.
- 2008 Création de NUMILOG.
- 2023 Mise en service du complexe de trituration des graines oléagineuses

1.4. Les activités de Cevital

- **L'activité de Cevital au niveau de la ville de Bejaia**

L'entreprise Cevital entreprend une activité diversifiée, assure :

- Raffinage du sucre avec une capacité de production de 6500tonnes/jour.
- Production des margarines avec une capacité de 400 tonnes/jour.
- Raffinage des huiles avec une capacité de production de 1800tonnes/jour.

- **L'activité de Cevital au niveau de la ville d'EL-Kseur**

Réhabilitation de l'unité de production de jus de fruits COJEK. COJEK était mise en exploitation en 1978 sous l'égide de SOGEDIA, puis reprise par ENAJUS en 1982. Par cession d'actif au mois de novembre 2006 ; elle est régie en société par action au capital de 1007 000 000 DA Sa capacité de production est de 14400T /an. Le plan de d'enveloppement cette unité portera 150 000T/an en 2010.

En 2017 la production de la mayonnaise, ketchup et les sauces d'asairment.

- **L'activité de Cevital au niveau de la wilaya de Tizi Ouzou**

Plus exactement, au niveau de village AGOUNI GUEGHRANE, au cœur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à ` plus de 2300 mètres. Cevital détient une unité de production et de conditionnement des eaux minérales (Lala Khedidja) ; qui a été inaugurée en juin 2007.

1.5. Les produits de Cevital

Cevital contient dans l'output de son activité industriel une gamme très diversifiée en matières de produits fabriques. D'autre que les huiles alimentaires dans lesquelles elle est spécialisée. L'entreprise produit et commercialise plusieurs autres produits dérivés qu'on va aborder dans ce qui suit :

- **Les huiles végétales**

Les huiles de Cevital sont des produits, dont le système de fabrication est certifié ISO22000 par le bureau VERITAS certification. Cevital produit deux types d'huile de table de différentes qualités à savoir :

- **Fleuriel** : 100 % tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, D, E) et en acides gras essentiels.
- **ELIO** : c'est une huile 100 % végétale et sans cholestérol, contient la vitamine F. Elles sont issues essentiellement de la graine de tournesol, soja, conditionnées dans des bouteilles de diverses contenances allant de 1 à 5 litres, après qu'elles aient subis plusieurs étapes de Raffinage et d'analyse.

- **Margarinerie et graisses végétales**

L'entreprise produit une gamme variée de margarine riche en vitamine A, D et E. Certaines margarines sont destinées à la consommation directe comme la marque MATINA, ELIO, la beurre gourmand et FLEURIAL. D'autres sont spécialement produites pour les besoins de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, l'exemple de la parisienne et MEDINA "smen".

- **Sucre**

Il est issu du Raffinage du sucre roux de canne, qui est riche en saccharose. Le sucre raffiné est conditionné dans des sachets de 50kg et aussi commercialisé en détail dans des boites ou des sachets de 1 kg. Le sucre blanc de Cevital conféré une sécurité à toutes les étapes de fabrication et garantit un sucre qui répond à toutes les exigences de qualité. D'autre part, Cevital produit aussi de sucre sous la forme liquide pour les clients industriels soucieux de la rentabilité de leur affaire et de la qualité des produits finis.

- **Boisson (Eau minérale et jus)**

L'eau minérale LALLA KHEDIDJA pure et naturelle est directement captée à la source au cœur du massif montagneux de DJURDJURA.

Grâce à un savoir-faire considérable, Cevital offre aux consommateurs des boissons fruitées à la pulpe d'orange avec une teneur en fruit jusqu'à 25 % et bénéficie d'un site de production équipé d'une ligne de production de dernière génération.

1.6. Les objectifs de Cevital :

Parmi les objectifs de l'entreprise CEVITAL, on peut citer les suivantes :

- L'implantation des graines oléagineuses pour l'extraction directe des huiles brutes ;
- L'extension de ses produits sur tous les territoires nationaux ;
- L'optimisation de ses offres d'emploi sur le marché du travail ;
- L'encouragement des agriculteurs par des aides financières pour la production locale des graines oléagineuses ;
- La modernisation de ses équipements industriels et de ses modes de gestion de sa production ;
- Le positionnement de ses produits sur le marché étranger par leurs exportations.

1.7. Les clients de Cevital

La satisfaction des clients est la devise de l'entreprise. La raison de vivre de l'entreprise est de vendre.

Les clients de l'entreprise sont divers et variés :

- Représentants

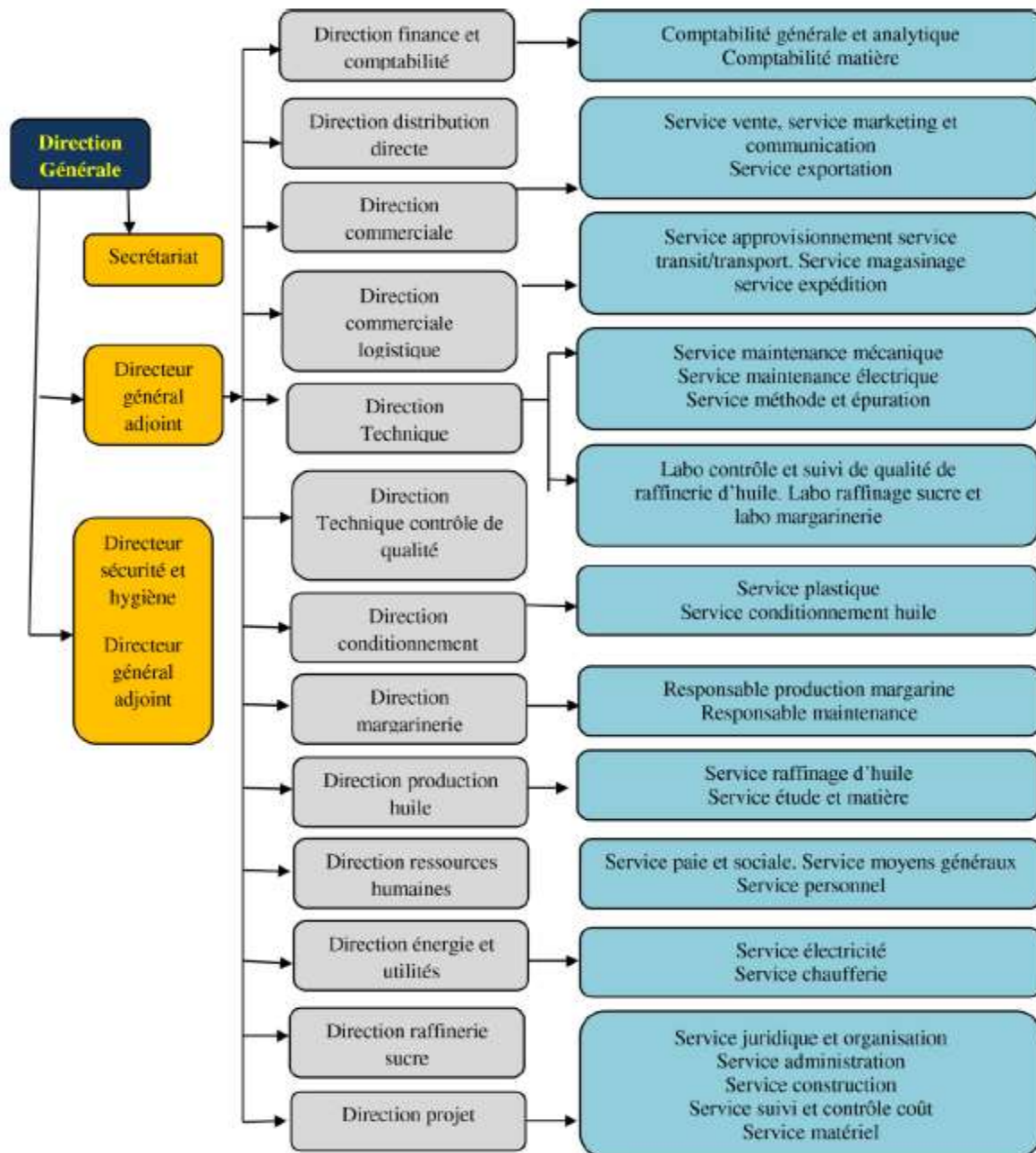
- Grossistes
- Industriels
- Institutionnels et administrations

Ils sont pour la grande majorité des industriels de l'agroalimentaire et des distributeurs, ces derniers se chargent de l'approvisionnement de tous les points de vente ou qu'il soit.

1.1.9 L'organigramme de Cevital

L'organigramme suivant donne une vue générale sur les différentes organes constituant le complexe CEVITAL :

Figure 09 : l'organigramme de Cevital



Source : document interne de l'entreprise

L'organigramme donne un aperçu clair et concis de la structure organisationnelle du complexe Cevital, en mettant l'accent sur les différentes instances qui le composent. Avec cet outil précieux, les employés et les observateurs externes peuvent facilement comprendre la hiérarchie et les relations entre les différentes unités de l'entreprise. À l'aide de cet organigramme, il apparaît clairement que le complexe Cevital est un ensemble bien organisé de départements, de divisions et de services qui travaillent ensemble pour atteindre les objectifs de l'entreprise. Chaque organisme, avec ses rôles et responsabilités spécifiques, contribue à la croissance et au succès global de l'organisation. En donnant un aperçu de la structure de l'organisation, un organigramme facilite la communication interne et favorise une meilleure coordination entre les différentes équipes.

Grâce à cela, les employés comprennent également leur position dans la hiérarchie et connaissent les canaux de responsabilité et de décision. L'organigramme du complexe Cevital montre la clarté de la vision stratégique de l'entreprise et la volonté d'optimiser ses ressources pour atteindre l'excellence opérationnelle. En donnant un aperçu des différentes unités qui la composent, il montre également l'importance de la transparence et de la collaboration au sein de l'organisation. En bref, on peut dire que l'organigramme du complexe Cevital est un outil indispensable pour comprendre la structure organisationnelle de l'entreprise et les relations entre ses différentes instances. Cela souligne l'engagement de Cevital en faveur d'une gouvernance efficace et d'une communication transparente, qui sont essentielles au succès continu de l'entreprise.

Section 2 : Importations générales de CEVITAL

Dans cette section, nous explorerons les importations générales de CEVITAL, en mettant l'accent sur les types de produits importés, le volume et la valeur des importations, les pays d'origine, les réglementations et restrictions applicables, ainsi que les stratégies d'approvisionnement de l'entreprise.

2.1. Types de produits importés

CEVITAL importe une variété de produits pour soutenir ses différentes divisions et filiales dans leurs opérations. Voici une description des principaux types de produits importés régulièrement par l'entreprise :

2.1.1. Catégories de produits

CEVITAL importe régulièrement plusieurs catégories de produits pour répondre aux besoins variés de ses divisions et filiales.

2.1.1.1. Matières premières agricoles

CEVITAL Agro-Industrie importe principalement des matières premières agricoles utilisées dans la production alimentaire. Cela inclut :

- **Graines de soja** : Utilisées pour l'extraction d'huile de soja, un produit clé dans l'industrie alimentaire.
- **Graines de tournesol** : Utilisées également pour la production d'huile de tournesol, qui est un autre produit important pour l'entreprise.

Ces matières premières sont essentielles pour la production d'huiles alimentaires et d'autres produits dérivés dans l'industrie agroalimentaire de CEVITAL.

2.1.1.2. Composants industriels et matières premières

CEVITAL Industrie importe une gamme de composants industriels et de matières premières pour soutenir ses activités manufacturières, notamment :

- **Plastique** : Utilisé dans la fabrication de divers produits finis, y compris des emballages, des pièces d'équipement et des produits de consommation.
- **Produits chimiques** : Comme des composés utilisés dans la production de produits chimiques industriels et de produits spécifiques pour divers secteurs.

Ces importations sont cruciales pour soutenir la production industrielle de CEVITAL, en fournissant des matériaux de base essentiels et des composants pour la fabrication.

2.1.1.3. Équipements et machines spécialisés

CEVITAL importe des équipements et des machines spécialisés pour améliorer ses capacités de production et intégrer des technologies avancées, notamment :

- **Machines-outils** : Utilisées dans la fabrication et le traitement des métaux, plastiques et autres matériaux.
- **Lignes de production automatisées** : Pour améliorer l'efficacité et la productivité dans les processus de fabrication.
- **Équipements de contrôle de qualité** : Pour assurer des normes élevées de qualité et de conformité des produits.

Ces importations visent à moderniser les installations de production de CEVITAL et à renforcer sa compétitivité sur le marché mondial.

2.1.1.4. Produits finis et biens de consommation

En plus des matières premières et des équipements, CEVITAL importe également des produits finis et des biens de consommation pour ses activités commerciales et de distribution :

- **Appareils électroménagers** : Sous la marque Brandt, comprenant des réfrigérateurs, des cuisinières, des lave-linge, etc.
- **Produits électroniques** : Tels que des appareils électroniques grand public, gadgets et autres produits technologiques pour le marché local.

Ces importations soutiennent la diversification des activités commerciales de CEVITAL et renforcent sa présence sur le marché des biens de consommation en Algérie et dans la région.

Les importations de CEVITAL couvrent un large éventail de catégories de produits, y compris des matières premières agricoles, des composants industriels, des équipements spécialisés et des produits finis. Chaque catégorie joue un rôle crucial dans le soutien des opérations diversifiées de l'entreprise et dans sa stratégie de croissance sur le marché national et international. La gestion efficace des importations est essentielle pour maintenir la compétitivité de CEVITAL dans ses divers secteurs d'activité.

2.1.2. Proportions

- **Matières premières agricoles : 30%**

Les matières premières agricoles comme les graines de soja et de tournesol sont essentielles pour la production d'huiles alimentaires et représentent une part significative des importations de CEVITAL Agro-Industrie.

- **Composants industriels et matières premières : 25%**

Le plastique, les produits chimiques et autres composants industriels sont utilisés dans divers processus de fabrication à travers les divisions de CEVITAL, soutenant la production de biens manufacturés.

- **Équipements et machines spécialisés : 20%**

Les équipements et machines spécialisés tels que les machines-outils, les lignes de production automatisées et les équipements de contrôle de qualité sont importés pour moderniser les installations de production et augmenter l'efficacité opérationnelle.

- **Produits finis et biens de consommation : 25%**

Les produits finis comme les appareils électroménagers sous la marque Brandt et d'autres produits de consommation, ainsi que des produits électroniques grand public, représentent une part importante des importations de CEVITAL pour le commerce de détail et la distribution.

2.2.2. Volume et valeur des importations : Statistiques et données sur le volume et la valeur des importations annuelles de CEVITAL.

Les principales catégories d'importations comprennent le sucre, l'huile, les margarines, les boissons rafraîchissantes et les mélasses. Chaque année, CEVITAL importe environ 2 millions de tonnes de sucre et 570 000 tonnes d'huile. En termes de valeur, les importations de sucre se chiffrent à 200 milliards de dinars, équivalant à environ 1,23 milliard d'euros en 2020. Les volumes et les valeurs spécifiques des margarines, des boissons rafraîchissantes et des mélasses ne sont pas détaillés dans les données disponibles. En 2014, les importations de mélasses ont atteint 1,3 million USD.⁶⁴

2.3. Réglementations et restrictions

Pour CEVITAL, comme pour toute entreprise impliquée dans des importations internationales, la conformité aux réglementations douanières et commerciales est cruciale pour éviter des retards, des sanctions ou des interruptions dans ses opérations. Voici les principales réglementations et restrictions auxquelles CEVITAL doit se conformer lors de ses importations :

2.3.1. Normes et régulations locales**2.3.1.1. Limitation de la durée de validité des registres de commerce des importateurs**

La durée de validité des extraits du registre du commerce délivré aux assujettis en vue de l'exercice des activités d'importation de matières premières, produits et marchandises destinés à la revente en l'état est fixée à 2 ans renouvelables.

2.3.1.2. Mesures fiscales

La loi de finances pour 2018 a durci le régime fiscal et douanier applicable aux opérations d'importation, en prévoyant notamment des dispositions spécifiques pour les importations de certains produits.

2.3.1.3. Avis de vente aux enchères publiques

Les ventes aux enchères publiques sont organisées pour les produits importés.

2.3.1.4. Procédure d'homologation par l'ARPCE des équipements des équipements de communication électronique importés

Les équipements de communication électronique importés doivent être homologués par l'ARPCE.

2.3.1.5. Réglementation douanière

⁶⁴ <https://www.cevital.com/chiffres-clefs/>

Les importateurs doivent se conformer aux dispositions du décret exécutif n° 18-51 du 30 janvier 2018.

2.3.1.6. Restrictions des importations

L'importation de certains produits spécifiques peut faire l'objet de conditions supplémentaires imposées par les autorités.

2.3.1.7. Demandes d'importation en franchise des droits de douanes

Les demandes d'importation en franchise des droits de douanes relatives aux matières premières et intrants sont examinées par le comité ad hoc interministériel.

CEVITAL doit se conformer à plusieurs normes et réglementations locales, notamment la limitation de la durée de validité des registres de commerce des importateurs, les mesures fiscales, les avis de vente aux enchères publiques, la procédure d'homologation par l'ARPCE des équipements des équipements de communication électronique importés, la réglementation douanière, les restrictions des importations et les demandes d'importation en franchise des droits de douanes.

2.3.2. Régulations internationales

2.3.2.1. Accord sur les normes internationales

- L'Accord OMC énonce des obligations en matière de non-discrimination, qui s'appliquent aux règlements techniques, aux normes et aux procédures d'évaluation de la conformité.
- Les normes et les règlements techniques doivent être fondés sur les normes internationales pertinentes.

2.3.2.2. Normes internationales

- Les normes internationales doivent être acceptées et respectées par les organismes à activité normative.
- Les normes internationales doivent être publiées et indiquer les normes internationales qui ont été utilisées comme fondement.

2.3.2.3. Code de bonne pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes

- Les organismes à activité normative doivent publier leurs programmes de travail tous les six mois et indiquer les normes internationales utilisées comme fondement.
- Les normes doivent être adoptées après une période d'observation d'au moins 60 jours.

2.3.2.4. Accords de libre-échange et droits des travailleurs

- Les accords de libre-échange doivent inclure des dispositions sociales et des systèmes de règlement des différends.

- Les accords doivent prévoir des sanctions financières.

2.3.2.5. Normes de travail et accords commerciaux

- Les normes de travail doivent être intégrées dans les accords commerciaux.
- Les accords commerciaux doivent inclure des dispositions relatives au travail et des systèmes de règlement des différends.

CEVITAL doit se conformer à plusieurs réglementations internationales, notamment l'Accord OMC, les normes internationales, le Code de bonne pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes, les accords de libre-échange et droits des travailleurs, et les normes de travail et accords commerciaux.

2.3.3. Restrictions spécifiques

2.3.3.1. Restrictions sur les importations de certains produits

- L'UE a lancé une procédure contre les importations de certains produits spécifiques, sans préciser lesquels.
- Ces restrictions peuvent être liées à des considérations de sécurité, de santé publique ou d'environnement.

2.3.3.2. Restrictions sur les importations de produits électroniques

- Les équipements de communication électronique importés doivent être homologués par l'ARPC (Autorité de Régulation de la Poste et des Communications Électroniques) en Algérie.

2.3.3.3. Restrictions sur les importations de produits du bois

- Le règlement FLEGT de l'UE permet de contrôler les produits dérivés du bois mis sur le marché de l'UE en provenance de pays ayant signé des accords de partenariat volontaire (APV) FLEGT avec l'UE.

2.3.3.4. Restrictions sur les importations de produits de la pêche

- Le règlement INN de l'UE définit les règles visant à lutter contre la pêche illicite, non déclarée et non réglementée. Seuls les produits de la pêche validés comme étant légaux par un certificat de capture peuvent être importés dans l'UE.

2.3.3.5. Restrictions sur les importations de certains pays

- Certains pays peuvent imposer des restrictions ou des limitations sur les importations en provenance de pays spécifiques, pour des raisons politiques, économiques ou de sécurité.

CEVITAL doit se conformer à diverses restrictions spécifiques liées à certains produits, comme les équipements électroniques, les produits du bois et les produits de la pêche. Des restrictions peuvent également s'appliquer en fonction des pays d'origine des importations.

2.4. Stratégies d'approvisionnement : Explication des stratégies d'approvisionnement et de négociation avec les fournisseurs internationaux.

Les stratégies d'approvisionnement de CEVITAL sont essentielles pour garantir des flux de produits efficaces, économiques et conformes aux normes de qualité requises.

2.4.1. Recherche de fournisseurs

2.4.1.1. Méthodes de recherche des fournisseurs

- **Réseautage professionnel et salons commerciaux** : Cette méthode vise à identifier de nouveaux fournisseurs potentiels et à établir des contacts directs avec des représentants commerciaux. CEVITAL participe à des salons commerciaux internationaux et locaux pertinents et utilise le réseautage au sein d'associations professionnelles et de groupes sectoriels pour découvrir de nouveaux partenaires.
- **Utilisation de plateformes en ligne et bases de données** : CEVITAL accède à une large gamme de fournisseurs potentiels à l'échelle mondiale en utilisant des plateformes spécialisées comme Alibaba, ThomasNet, Global Sources, Kompass, et d'autres. Ces outils permettent de filtrer les fournisseurs selon des critères spécifiques comme la localisation et les certifications.
- **Recommandations et références** : Pour trouver des fournisseurs avec une réputation établie, CEVITAL sollicite des recommandations auprès de contacts industriels et examine les avis en ligne et les témoignages.
- **Recherche directe et enquêtes de marché** : CEVITAL effectue une recherche proactive pour identifier des fournisseurs répondant spécifiquement à ses besoins, en utilisant des enquêtes directes auprès des entreprises potentielles et des recherches de marché pour localiser des clusters industriels.

2.4.1.2. Méthodes d'évaluation des fournisseurs

Une fois les fournisseurs identifiés, CEVITAL évalue leur capacité à répondre aux exigences spécifiques de l'entreprise avec les méthodes suivantes :

- **Évaluation des capacités techniques et de production** : CEVITAL utilise des visites sur site, des audits de capacités, et examine les certifications et les rapports d'audit tiers pour évaluer la capacité de production, la conformité aux normes de qualité, et les processus de contrôle qualité des fournisseurs.

- **Évaluation de la fiabilité et de la réputation** : En vérifiant les références, en examinant la réputation en ligne des fournisseurs et en analysant les avis des clients et partenaires commerciaux, CEVITAL évalue l'historique des performances et la réputation sur le marché des fournisseurs.

- **Évaluation financière et solvabilité** :

CEVITAL analyse les états financiers, évalue les ratios financiers clés, et vérifie la solvabilité auprès d'agences de notation ou de banques pour évaluer la stabilité financière et la capacité à honorer les conditions de paiement des fournisseurs.

- **Évaluation de la conformité réglementaire** : En vérifiant les certifications, les licences d'importation le cas échéant, et en assurant la conformité aux normes légales et réglementaires locales et internationales, CEVITAL s'assure que les fournisseurs respectent les exigences douanières, environnementales et de sécurité.

2.4.2. Négociation

2.4.2.1. Préparation minutieuse

- Se préparer avec une connaissance approfondie du marché, des produits et des besoins spécifiques de CEVITAL.
- Effectuer une analyse détaillée des besoins en matières premières ou produits finis, ainsi que des alternatives disponibles sur le marché. Rassembler des informations sur les prix actuels, les conditions de marché, et les offres concurrentielles.

2.4.2.2. Fixation d'objectifs clairs

- Définir clairement les objectifs de la négociation, y compris les niveaux de prix cibles, les quantités d'achat, les exigences de qualité et de service.
- Établir des paramètres clairs pour chaque aspect de la négociation, en tenant compte des priorités de CEVITAL telles que la réduction des coûts, l'amélioration de la qualité, ou la flexibilité des conditions de paiement.

2.4.2.3. Création de valeur mutuelle

- Chercher des solutions gagnant-gagnant qui bénéficient à la fois à CEVITAL et à ses fournisseurs.
- Identifier et mettre en avant les opportunités de collaboration à long terme, telles que des contrats pluriannuels ou des partenariats stratégiques. Proposer des incitations mutuelles comme des volumes d'achat garantis en échange de réductions de prix ou d'améliorations de service.

2.4.2.4. Utilisation de leviers de négociation

- Identifier et utiliser les leviers de négociation disponibles pour influencer les conditions de l'accord.
- Les leviers peuvent inclure la capacité d'achat de CEVITAL, la réputation sur le marché du fournisseur, la disponibilité d'alternatives sur le marché, ainsi que des considérations logistiques et de qualité. Utiliser ces leviers de manière stratégique pour obtenir des concessions sur les prix, les délais ou les conditions contractuelles.

2.4.2.5. Flexibilité et compromis raisonnables

- Être flexible et ouvert à des compromis raisonnables tout en maintenant les objectifs principaux de la négociation.
- Rechercher des solutions alternatives lorsque des obstacles se présentent, en explorant des options telles que des ajustements de calendrier, des modifications de spécifications, ou des arrangements de livraison flexibles qui répondent aux besoins des deux parties.

2.4.2.6. Communication efficace et relationnelle

- Établir une communication ouverte et transparente pour renforcer la relation avec les fournisseurs.
- Maintenir un dialogue régulier et constructif avec les fournisseurs tout au long du processus de négociation et de l'exécution du contrat. Écouter activement leurs préoccupations et perspectives, et chercher des solutions collaboratives aux défis potentiels.

2.4.3. Gestion des relations**2.4.3.1. Communication ouverte et transparente**

- Établir une communication efficace pour favoriser la confiance et la compréhension mutuelle.
- Organiser des réunions régulières avec les fournisseurs pour discuter des performances, des défis et des opportunités. Utiliser des canaux de communication variés (e-mails, appels téléphoniques, réunions en personne) pour maintenir un dialogue ouvert.

2.4.3.2. Développement de relations stratégiques

- Aller au-delà d'une simple relation transactionnelle pour créer des partenariats stratégiques basés sur la collaboration et la création de valeur.
- Identifier des opportunités de collaboration à long terme, telles que le développement de nouveaux produits ensemble, la recherche conjointe d'innovation, ou la participation à des projets communs. Ces initiatives renforcent les liens et créent des barrières à l'entrée pour les concurrents.

2.4.3.3. Gestion proactive des performances

- Assurer la conformité aux termes du contrat et optimiser la qualité des produits et des services fournis.
- Établir des indicateurs de performance clés (KPI) pour évaluer régulièrement la qualité, la ponctualité des livraisons, la conformité aux spécifications, et la satisfaction globale. Organiser des audits périodiques pour surveiller les performances et identifier les domaines nécessitant des améliorations.

2.4.3.4. Collaboration sur l'innovation et l'amélioration continue

- Stimuler l'innovation et l'amélioration continue des processus et des produits.
- Encourager les fournisseurs à proposer des idées d'amélioration et à participer à des initiatives d'innovation conjointes. Mettre en œuvre des pratiques de gestion de la qualité telles que le Lean management et le Six Sigma pour optimiser les processus.

2.4.3.5. Gestion des risques et résolution des problèmes

- Anticiper et gérer efficacement les risques tout en résolvant rapidement les problèmes qui pourraient survenir.
- Développer des plans de gestion des risques pour identifier, évaluer et atténuer les risques potentiels dans la chaîne d'approvisionnement. Mettre en place des procédures claires de résolution des problèmes et des conflits pour traiter rapidement les incidents et maintenir la continuité des opérations.

2.4.3.6. Évaluation et feedback réguliers

- Fournir un retour d'information constructif et encourager l'amélioration continue.
- Conduire des évaluations périodiques de la performance des fournisseurs, en tenant compte des KPI convenus. Partager ouvertement les résultats avec les fournisseurs et collaborer pour élaborer des plans d'action visant à améliorer les domaines nécessitant des ajustements.

Section 3 : Procédures d'importation de matières premières (plastique)

La Section 3 de ce chapitre se concentre sur les procédures spécifiques mises en place par CEVITAL pour l'importation de matières premières plastiques. En tant qu'élément crucial de sa chaîne d'approvisionnement, CEVITAL accorde une attention particulière à chaque étape du processus d'importation, depuis l'identification des besoins jusqu'à la gestion des stocks post-importation. Cette section explore les méthodes et les stratégies utilisées par l'entreprise pour assurer une approche efficace, durable et conforme aux normes internationales dans l'importation de matières premières plastiques, soulignant l'importance de la qualité, de la sécurité et de la gestion logistique optimisée.

3.1. Identification des besoins

CEVITAL commence par identifier précisément ses besoins en matières premières plastiques en collaboration avec ses départements de production et d'ingénierie. Cette étape implique de définir les spécifications techniques nécessaires et les quantités requises pour répondre aux exigences de production.

3.1.1. Analyse des besoins

Pour CEVITAL, l'analyse des besoins en matières premières plastiques est une étape stratégique essentielle pour assurer une gestion efficace de son approvisionnement. Voici comment CEVITAL procède pour déterminer ses besoins en plastique :

3.1.1.1. Identification des spécifications techniques

CEVITAL commence par identifier les spécifications techniques nécessaires pour chaque type de plastique utilisé dans sa production. Cela inclut des caractéristiques telles que la résistance, la durabilité, la compatibilité avec les processus de fabrication, et les exigences environnementales et de sécurité.

3.1.1.2. Collaboration interne

Les départements de production, d'ingénierie et de recherche et développement de CEVITAL collaborent étroitement pour évaluer les besoins en plastique. Ils examinent les exigences spécifiques des lignes de production et des produits finis pour déterminer les quantités nécessaires, les délais de livraison et les fréquences de réapprovisionnement.

3.1.1.3. Prévisions de la demande

Basé sur l'historique des ventes, les tendances du marché et les prévisions de production, CEVITAL établit des prévisions de la demande pour les différents types de plastiques. Ces prévisions aident à planifier les achats à long terme et à minimiser les risques de pénurie ou de sur stockage.

3.1.1.4. Analyse des performances passées

CEVITAL analyse régulièrement les performances passées de ses approvisionnements en plastique pour identifier les défis rencontrés et les opportunités d'amélioration. Cette rétroaction permet d'ajuster les stratégies d'approvisionnement et d'optimiser les processus internes.

3.1.1.5. Technologie et innovation

En intégrant les avancées technologiques et les innovations dans le domaine des matériaux plastiques, CEVITAL explore constamment de nouvelles options de produits et de fournisseurs pour répondre aux besoins changeants du marché et améliorer l'efficacité opérationnelle.

3.1.2. Prévisions

La capacité de CEVITAL à prévoir avec précision la demande en plastique est cruciale pour optimiser son approvisionnement et maintenir des niveaux de stock appropriés. Voici les techniques utilisées par CEVITAL pour prévoir la demande en plastique :

3.1.2.1. Analyse historique des ventes

CEVITAL analyse les données historiques des ventes de plastique pour identifier les tendances saisonnières, les fluctuations de la demande et les cycles de production. Cette analyse permet de dégager des modèles de comportement des consommateurs et de prévoir les variations futures de la demande en fonction des périodes de l'année et des conditions économiques.

3.1.2.2. Modèles quantitatifs

Utilisation de techniques statistiques telles que les séries chronologiques et les modèles de régression pour extrapoler les tendances passées et estimer les futurs besoins en plastique. Ces modèles prennent en compte des variables telles que la croissance du marché, les changements dans les habitudes de consommation, et les prévisions économiques pour prédire la demande future.

3.1.2.3. Collaboration avec les départements internes

CEVITAL collabore étroitement avec ses départements internes, notamment la production, les ventes et le marketing, pour recueillir des informations qualitatives sur les prévisions de demande. Ces informations incluent les prévisions de nouveaux produits, les promotions futures, et les projets de développement qui peuvent influencer la demande en plastique.

3.1.2.4. Feedback des clients et des fournisseurs

En recueillant activement les commentaires des clients et des fournisseurs sur les prévisions de demande en plastique, CEVITAL peut ajuster ses prévisions en fonction des perspectives du marché et des changements dans les exigences des clients.

3.1.2.5. Utilisation de systèmes de planification des ressources d'entreprise (ERP)

CEVITAL utilise des systèmes ERP avancés pour intégrer et analyser les données de toutes les fonctions de l'entreprise, y compris les prévisions de demande en plastique. Ces

systèmes facilitent la coordination entre les différentes unités organisationnelles et améliorent la précision des prévisions en fournissant un accès en temps réel aux données pertinentes.

3.2. Sélection des fournisseurs

La sélection des fournisseurs de matières premières plastiques est basée sur des critères rigoureux tels que la qualité des produits, la capacité de production, les certifications environnementales, et la fiabilité de la chaîne d'approvisionnement. CEVITAL établit des partenariats avec des fournisseurs réputés capables de respecter les normes de qualité et de sécurité exigées.

3.2.1. Critères de sélection

Pour CEVITAL, l'évaluation et le choix des fournisseurs de matières premières plastiques reposent sur plusieurs critères essentiels. Voici les principaux critères utilisés :

3.2.1.1. Qualité des produits

- **Conformité aux spécifications techniques** : Les produits doivent répondre aux normes de qualité spécifiques définies par CEVITAL, garantissant leur performance et leur sécurité dans les processus de production.
- **Certifications et normes** : Les fournisseurs doivent démontrer des certifications de qualité telles que ISO 9001, assurant une gestion de la qualité conforme aux standards internationaux reconnus.

3.2.1.2. Fiabilité de la chaîne d'approvisionnement

- **Capacité de production et disponibilité** : Les fournisseurs doivent avoir une capacité de production adéquate pour répondre aux besoins en matières premières plastiques de CEVITAL. Cela inclut la disponibilité des quantités requises selon les délais convenus.
- **Gestion des stocks et gestion des commandes** : Une gestion efficace des stocks et des processus de commande est nécessaire pour assurer une livraison ponctuelle et éviter les interruptions dans la chaîne d'approvisionnement.

3.2.1.3. Responsabilité sociale et environnementale

- **Pratiques de responsabilité sociale des entreprises (RSE)** : CEVITAL valorise les fournisseurs qui respectent les normes éthiques et environnementales, minimisant l'impact écologique de leurs opérations et respectant les droits des travailleurs.

3.2.1.4. Coûts et conditions financières

- **Prix compétitif** : Bien que la qualité soit primordiale, CEVITAL recherche des fournisseurs offrant des prix compétitifs alignés avec le marché tout en maintenant la qualité requise des matières premières plastiques.

- **Conditions de paiement** : Les conditions de paiement doivent être transparentes et adaptées aux besoins financiers de CEVITAL, assurant une gestion efficace de la trésorerie et minimisant les risques financiers.

3.2.1.5. Innovation et support technique

- **Capacité d'innovation** : Les fournisseurs sont encouragés à proposer des solutions innovantes et à améliorer constamment la qualité et l'efficacité des produits fournis à CEVITAL.
- **Support technique et service client** : Un soutien technique efficace et un service client réactif sont essentiels pour résoudre rapidement les problèmes et optimiser les performances des produits.

3.2.2. Procédures d'évaluation

Pour assurer la sélection des meilleurs fournisseurs de matières premières plastiques, CEVITAL utilise un processus structuré d'évaluation. Voici les étapes typiques de ce processus :

3.2.2.1. Préqualification initiale

CEVITAL identifie clairement ses besoins en matières premières plastiques, spécifiant les exigences techniques, les volumes requis et les standards de qualité. Une liste initiale de fournisseurs potentiels est établie en utilisant des bases de données, des recommandations de l'industrie et des réseaux professionnels.

3.2.2.2. Demande d'informations préliminaires

CEVITAL envoie une demande initiale aux fournisseurs potentiels pour obtenir des informations de base telles que des brochures, des certifications de qualité, des références commerciales et des informations financières.

3.2.2.3. Évaluation des capacités techniques et opérationnelles

Les capacités de production des fournisseurs sont analysées pour vérifier s'ils peuvent répondre aux exigences de volume et de spécifications techniques. Des visites sur site peuvent être organisées pour inspecter les installations de production et garantir la conformité aux normes de qualité et de sécurité.

3.2.2.4. Évaluation de la qualité

CEVITAL établit des critères précis pour évaluer la qualité des produits proposés par les fournisseurs, pouvant inclure des tests de laboratoire pour assurer la conformité aux normes spécifiques.

3.2.2.5. Évaluation de la performance passée

Les références commerciales sont vérifiées et l'historique des performances des fournisseurs est évalué, notamment la satisfaction des clients précédents, la ponctualité des livraisons et la résolution des problèmes.

3.2.2.6. Évaluation financière et contractuelle

La stabilité financière des fournisseurs est examinée à travers l'analyse de leurs états financiers. Des négociations contractuelles sont engagées pour finaliser les termes du contrat, incluant les prix, les délais de livraison, les conditions de paiement et les clauses de résiliation.

3.2.2.7. Sélection finale

Basée sur les résultats des évaluations et des négociations, CEVITAL sélectionne les fournisseurs qui répondent le mieux à ses critères de qualité, de fiabilité, de responsabilité sociale et économique.

3.3. Processus d'achat : Description détaillée des étapes du processus d'achat de matières premières, depuis la commande jusqu'à la réception.

Une fois les fournisseurs sélectionnés, CEVITAL lance le processus d'achat en demandant des devis et en négociant les conditions contractuelles telles que le prix, la quantité, les délais de livraison, et les modalités de paiement. Les commandes sont passées avec une attention particulière à la conformité aux spécifications convenues.

- 1) **Demande de devis** : CEVITAL envoie une demande détaillée aux fournisseurs présélectionnés, spécifiant les quantités nécessaires, les spécifications techniques, les délais de livraison et les conditions contractuelles.
- 2) **Réception des devis** : Les fournisseurs répondent avec leurs offres, incluant les prix unitaires, les conditions de paiement et toute information pertinente.
- 3) **Évaluation des offres** : CEVITAL évalue les offres en fonction de critères prédéfinis tels que la qualité, les prix compétitifs, la capacité de production, et les engagements en matière de responsabilité sociale et environnementale.
- 4) **Négociation des termes** : Après sélection des offres potentielles, CEVITAL engage des négociations pour finaliser les termes du contrat, y compris les prix, quantités, délais de livraison et clauses contractuelles spécifiques.
- 5) **Confirmation de commande** : Une fois les termes acceptés par les deux parties, CEVITAL émet la commande formelle aux fournisseurs sélectionnés, détaillant toutes les spécifications convenues.

- 6) **Suivi de la commande** : CEVITAL surveille activement l'exécution de la commande pour s'assurer du respect des délais de livraison convenus, et résout tout problème éventuel avec les fournisseurs.
- 7) **Réception et inspection des matières premières** : CEVITAL inspecte les matières premières à réception pour vérifier leur conformité aux spécifications techniques convenues, incluant des tests de qualité si nécessaire.
- 8) **Gestion des documents** : Tout au long du processus, CEVITAL archive les documents associés comme les demandes de devis, les offres, les confirmations de commande, les bons de livraison, les certificats de conformité et les factures.

3.4. Logistique et transport : Organisation de la logistique et du transport pour les importations de plastique, y compris les incoterms, le choix des modes de transport, et la gestion des risques.

Pour assurer une livraison efficace, CEVITAL utilise les incoterms appropriés pour définir les responsabilités et les coûts associés au transport. Les choix de mode de transport (maritime, aérien, terrestre) sont faits en fonction de la rapidité et de la sécurité requises, avec un suivi rigoureux des expéditions pour minimiser les risques et optimiser les coûts logistiques.

3.4.1. Modes de transport

CEVITAL sélectionne les modes de transport en fonction des exigences spécifiques de chaque expédition de matières premières plastiques :

- **Maritime** : Utilisé principalement pour les envois de grande quantité et à longue distance en conteneurs ou en vrac, offrant un bon rapport coût/efficacité et une capacité de transport élevée.
- **Aérien** : Choisi pour les expéditions urgentes nécessitant une livraison rapide, bien que plus coûteux que le transport maritime, il réduit considérablement les délais de transit.
- **Terrestre** : Utilisé pour les livraisons à l'intérieur du pays ou dans des zones accessibles par route, offrant une flexibilité et une rapidité intermédiaire entre le maritime et l'aérien.

3.4.2. Incoterms

Les incoterms définissent les termes commerciaux standardisés pour les contrats de vente internationale, spécifiant les responsabilités et les coûts entre l'acheteur (CEVITAL) et le vendeur (fournisseur) en ce qui concerne le transport des marchandises. CEVITAL utilise les incoterms suivants, adaptés aux exigences spécifiques de chaque transaction :

- **EXW (Ex Works - départ usine)** : CEVITAL prend en charge tous les coûts et risques à partir du moment où les marchandises quittent l'usine du vendeur.
- **FOB (Free On Board - franco à bord)** : Le vendeur prend en charge les coûts jusqu'à ce que les marchandises soient chargées sur le navire, après quoi CEVITAL assume les frais et risques restants.
- **CIF (Cost, Insurance and Freight - coût, assurance et fret)** : Le vendeur couvre le coût, l'assurance et le fret jusqu'au port de destination désigné, CEVITAL assume les coûts et les risques après le déchargement.

3.4.3. Gestion des risques

CEVITAL met en œuvre des stratégies robustes pour gérer efficacement les risques logistiques associés aux importations de plastique :

- **Assurance cargo** : CEVITAL souscrit à une assurance cargo pour couvrir les pertes et dommages éventuels pendant le transport maritime ou aérien.
- **Contrats et accords** : Des contrats détaillés sont établis avec les fournisseurs et les transporteurs pour définir clairement les responsabilités et les recours en cas de problème.
- **Suivi et gestion proactive** : Une surveillance continue des expéditions est effectuée pour identifier et résoudre rapidement les problèmes potentiels tels que les retards, les ruptures de stock et les problèmes de conformité.

3.5. Procédures douanières : Détails sur les procédures douanières spécifiques pour l'importation de plastique, y compris les documents requis, les droits de douane, et les taxes applicables.

CEVITAL se conforme strictement aux procédures douanières locales et internationales en préparant et en soumettant les documents requis, en calculant et en payant les droits de douane et autres taxes selon les lois en vigueur. Cela garantit une importation fluide et légale des matières premières plastiques.

3.5.1. Documents douaniers

Pour le dédouanement des importations de plastique, CEVITAL doit préparer et soumettre les documents suivants :

- **Facture commerciale** : Document détaillant les informations commerciales et financières de la transaction, y compris la description des marchandises, les quantités, les prix unitaires et totaux.

- **Liste de colisage** : Document indiquant le détail des colis ou des conteneurs transportés, spécifiant le poids brut et net, ainsi que les dimensions.
- **Certificat d'origine** : Document attestant le pays d'origine des marchandises, nécessaire pour bénéficier de certains accords commerciaux préférentiels.
- **Document de transport** : Bill of Lading pour le transport maritime ou Airway Bill pour le transport aérien, confirmant l'embarquement des marchandises et leur transfert à destination.
- **Déclaration en douane** : Formulaire officiel détaillant les informations sur les marchandises importées, leur valeur, leur classification tarifaire (code HS), et les taxes applicables.
- **Certificats et licences spécifiques** : Selon les exigences locales ou les régulations spécifiques pour certains types de plastique ou produits.

3.5.2. Droits de douane et taxes

Les droits de douane et les taxes applicables sont déterminés en fonction de la classification tarifaire des matières premières plastiques importées. Les informations incluent:

- **Droits de douane** : Tarifs appliqués selon la classification tarifaire des produits, déterminée par le Système Harmonisé (SH).
- **Taxes à la consommation** : Taxes locales ou TVA applicables sur la valeur des marchandises importées.
- **Autres charges** : Frais administratifs ou autres frais liés au dédouanement et à l'importation.

3.5.3. Délais de dédouanement

Les délais de dédouanement pour les importations de plastique peuvent varier en fonction de plusieurs facteurs :

- **Complexité des marchandises** : La classification tarifaire précise et la conformité des marchandises peuvent influencer la rapidité du processus.
- **Documentation complète** : La préparation adéquate et précise des documents requis contribue à accélérer le processus de dédouanement.
- **Inspections douanières** : Les inspections physiques ou documentaires peuvent être nécessaires selon les exigences locales ou les risques perçus.
- **Facteurs externes** : Des facteurs tels que les grèves, les fluctuations du volume des importations et les changements de politique douanière peuvent également affecter les délais.

3.6. Contrôle de la qualité : Processus de contrôle de la qualité des matières premières importées, incluant les inspections à l'arrivée et les critères de conformité.

À l'arrivée des matières premières plastiques, CEVITAL effectue des inspections pour vérifier la qualité, les spécifications techniques et la conformité aux normes de sécurité et environnementales. Des tests de laboratoire sont réalisés si nécessaire pour assurer que les matériaux répondent aux exigences de qualité élevées de l'entreprise.

3.6.1. Normes de qualité

Les matières premières plastiques importées par CEVITAL doivent répondre à des normes de qualité élevées, comprenant notamment :

- **Normes techniques** : Spécifications précises sur les propriétés physiques et chimiques des plastiques, telles que la résistance, la durabilité, la stabilité thermique, etc.
- **Normes de sécurité** : Conformité aux réglementations internationales et locales en matière de sécurité des produits, garantissant l'absence de substances nocives ou dangereuses.
- **Normes environnementales** : Respect des normes environnementales en termes d'impact écologique et de recyclabilité des matériaux plastiques.

3.6.2. Processus d'inspection

Le processus d'inspection des matières premières plastiques chez CEVITAL est structuré pour garantir la conformité aux normes de qualité établies :

- **Réception des marchandises** : Vérification initiale des documents d'accompagnement (facture, liste de colisage, certificats) pour s'assurer de la conformité documentaire.
- **Inspection visuelle** : Examen visuel des marchandises pour détecter tout dommage apparent ou toute anomalie physique.
- **Tests de laboratoire** : Si nécessaire, des échantillons sont prélevés et soumis à des tests de laboratoire pour évaluer les propriétés physiques, chimiques et fonctionnelles des plastiques.
- **Comparaison aux spécifications** : Les matières premières sont comparées aux spécifications techniques convenues pour s'assurer qu'elles répondent aux exigences de qualité requises.
- **Documentation et enregistrement** : Tous les résultats d'inspection et de test sont documentés de manière précise pour assurer la traçabilité et la conformité aux procédures internes et réglementaires.

3.6.3. Gestion des non-conformités

En cas de non-conformité des matières premières plastiques importées, CEVITAL suit des procédures définies pour gérer efficacement ces situations :

- **Notification au fournisseur** : Le non-conformité est communiqué au fournisseur avec des détails précis sur les écarts constatés et les actions correctives nécessaires.
- **Évaluation des risques** : Une évaluation est effectuée pour déterminer l'impact potentiel de la non-conformité sur les opérations de production et la qualité des produits finis.
- **Actions correctives** : Le fournisseur est invité à prendre des mesures correctives immédiates pour résoudre les problèmes identifiés, et CEVITAL surveille étroitement la mise en œuvre de ces actions.
- **Disposition des produits non conformes** : Si nécessaire, des mesures sont prises pour éviter l'utilisation des matériaux non conformes ou pour leur retour au fournisseur selon les conditions contractuelles.

3.7. Gestion des stocks : Stratégies de gestion des stocks de matières premières (plastique) après leur importation.

Pour optimiser la gestion des stocks, CEVITAL utilise des systèmes avancés pour surveiller les niveaux de stock, prévoir la demande future et minimiser les coûts de stockage tout en assurant une disponibilité suffisante des matières premières pour la production.

3.7.1. Systèmes de gestion

CEVITAL utilise des systèmes et technologies avancés pour la gestion efficace des stocks de matières premières plastiques :

- **ERP (Enterprise Resource Planning)** : Plateforme intégrée permettant la gestion centralisée des données de stocks, des commandes d'approvisionnement, et des prévisions de demande.
- **Systèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement** : Utilisation de logiciels spécialisés pour la planification des besoins en matériaux, la gestion des commandes et la coordination avec les fournisseurs.

- **Technologies de suivi** : Utilisation de codes-barres, RFID (Radio Frequency Identification) et autres technologies pour suivre et contrôler les mouvements de stocks en temps réel.

3.7.2. Stratégies de stockage

Pour optimiser l'utilisation de l'espace de stockage et minimiser les pertes potentielles, CEVITAL applique les techniques suivantes :

- **Stockage adapté aux besoins** : Les matières premières plastiques sont stockées dans des entrepôts adaptés à leurs spécificités, tels que la température contrôlée pour les matériaux sensibles aux conditions environnementales.
- **Gestion de l'espace** : Utilisation efficace de l'espace disponible par le biais de racks de stockage, de systèmes de stockage automatisés et d'une organisation logique des entrepôts.
- **Protection et sécurité** : Mesures pour prévenir les dommages physiques et environnementaux aux stocks, y compris la protection contre l'humidité, la lumière et d'autres facteurs nuisibles.

3.7.3. Règles de rotation

Pour garantir la fraîcheur et la qualité des matières premières plastiques, CEVITAL applique des règles strictes de rotation des stocks :

- **Premier entré, premier sorti (PEPS)** : Pratique courante pour les matières premières afin de s'assurer que les plus anciens stocks sont utilisés en premier pour minimiser les risques de péremption.
- **Gestion des dates d'expiration** : Surveillance régulière des dates de péremption des matériaux pour éviter les pertes dues à l'obsolescence.
- **Analyse de la demande** : Utilisation de données historiques et de prévisions de la demande pour ajuster les niveaux de stock et minimiser les surplus ou les pénuries.

Conclusion

En conclusion, les procédures d'importation de CEVITAL représentent un pilier essentiel de sa stratégie globale d'approvisionnement et de production. À travers une approche systématique et bien structurée, CEVITAL parvient à maintenir des flux d'approvisionnement fiables et efficaces pour ses matières premières plastiques, tout en assurant la conformité aux normes réglementaires et la préservation de la qualité. Grâce à ses systèmes avancés de gestion

des stocks, à ses stratégies de logistique adaptées et à son engagement envers l'innovation, CEVITAL se positionne comme un leader dans son domaine, prêt à relever les défis du marché mondial tout en garantissant la satisfaction de ses clients et partenaires.

Conclusion Générale

Le commerce international constitue un pilier essentiel pour l'économie moderne, offrant aux entreprises l'accès à une diversité de ressources et de marchés. En Algérie, l'importation joue un rôle crucial pour soutenir les industries locales, notamment à travers des entreprises de premier plan comme CEVITAL. Ce mémoire s'est penché sur la procédure d'importation de la matière première du plastique, en examinant chaque étape depuis le premier contact avec le fournisseur jusqu'à l'arrivée de la marchandise en Algérie.

L'étude a permis de mettre en lumière plusieurs aspects clés des opérations d'importation de CEVITAL. Premièrement, la sélection et la négociation avec les fournisseurs internationaux sont des processus rigoureux qui nécessitent une évaluation minutieuse des critères de qualité, de coût et de fiabilité. CEVITAL, grâce à son expérience et à ses partenariats stratégiques, a su développer des relations solides avec ses fournisseurs, garantissant ainsi un approvisionnement constant en matières premières.

Deuxièmement, les régulations et la conformité jouent un rôle déterminant dans le succès des opérations d'importation. L'Algérie impose des régulations strictes pour protéger son économie et assurer la qualité des produits importés. CEVITAL doit naviguer à travers ces régulations, en s'assurant de remplir toutes les obligations légales et administratives pour éviter des retards et des coûts supplémentaires.

Troisièmement, la logistique et le transport sont des éléments critiques de la chaîne d'approvisionnement. L'efficacité de ces processus détermine non seulement le coût final des produits mais aussi leur disponibilité. CEVITAL utilise une combinaison de moyens de transport et de stratégies logistiques pour optimiser ses opérations, réduire les délais et les coûts, tout en minimisant les risques associés au transport international.

L'étude a également révélé l'importance des procédures douanières et administratives, qui peuvent être complexes et chronophages. CEVITAL a développé des mécanismes efficaces pour gérer ces processus, en collaborant étroitement avec les autorités douanières et en utilisant des technologies avancées pour accélérer les formalités administratives.

Enfin, la gestion des risques et le financement des importations sont des aspects cruciaux pour la stabilité financière de l'entreprise. CEVITAL utilise divers outils financiers et stratégies de couverture pour sécuriser ses transactions internationales, réduisant ainsi les risques liés aux fluctuations des marchés et aux imprévus logistiques.

En conclusion, ce mémoire a fourni une analyse exhaustive des procédures d'importation de la matière première du plastique pour CEVITAL. Les conclusions tirées mettent en évidence les défis et les opportunités associés à ces opérations, tout en proposant des recommandations pour améliorer l'efficacité et la sécurité des processus d'importation. Ces

recommandations incluent l'optimisation des stratégies logistiques, le renforcement des mécanismes de conformité, et l'adoption de nouvelles technologies pour simplifier les procédures administratives.

Les perspectives pour des recherches futures pourraient inclure une analyse comparative avec d'autres entreprises du secteur, l'étude des impacts environnementaux des importations de plastique, et l'exploration de nouvelles stratégies de financement pour les opérations internationales. Ces pistes de recherche contribueraient à enrichir davantage la compréhension des dynamiques du commerce international et à renforcer la compétitivité des entreprises algériennes sur la scène mondiale.

Bibliographie

Bibliographie

❖ Ouvrages

1. A GERJEBIN, « théorie contemporaine de l'échange international », France, 1987, page 229.
2. Antonio Nicali et Giuseppe Favale, The History of the Customs. A Historical Outline of Customs and Trade Policy in Europe and the World, De Luca Editori d'Arte, 2004, p. 212.
3. Bairoch P. (1997), Victoires et déboires Histoire économique et sociale du monde du XVI^e siècle à nos jours, Gallimard, folio histoire, Tomes I, II, III. P 44.
4. Bairoch P. (1997), Victoires et déboires Histoire économique et sociale du monde du XVI^e siècle à
5. Battiau MICHEL(2002) « Le commerce international », ellipse paris, p45.
6. Brahim GUENDOUZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008, page : 22
7. Christian AUBIN et Philippe NOREL, « économie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, 2000, Paris, page : 18
8. Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6^{ème}, Paris, 2006. P115
9. G. LEGRAND et H. MARTINI, « management des opérations de commerce international importer-exporter », DUNOD, 8^e, 2007, paris, p.141.
10. J.PAVEAU, F.DUPHIT, «exporter: pratique de commerce international», 24^{ème} édition, FOUCHER,
11. Jean-Louis MUCCHIELLI, « relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, p.39
12. Lazary , « le commerce international » ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p127
13. Michel RAINELLI, « La nouvelle théorie du commerce international », Edition La Découverte, Paris, 1997, page 20,21
14. NAJI.J, «commerce international», théorie,techniques et application, édition du renouveau Pédagogique INC,2005,P :261- 262.
15. nos jours, Gallimard, folio histoire, Tomes I, II, III. P 174
16. p.509/510

17. Y.LELLOUVHE, F.PIQUET« le négociation acheteur/vendeur », 2éme édition, Donod, Paris, 2010, p.23
18. Yves SIMON et Delphine LAUTIER, Finance Internationale, 9^e édition, Economico, paris, 2003, p.70.

❖ **Revue et Articles**

1. André MARCHAL, 2007 op-cit,p368
2. Asselain J.-C. (1985), Histoire économique De la révolution industrielle à la première guerre mondiale, Presses de la FNSP & Dalloz. P 73
3. BEKOLO Ebe Bruno, (2000) L'Afrique ne va-t-elle pas vers une diminution de ses avantages comparatifs ? Africa Development, Vol. XXV, Nos. 3 & 4, p19
4. BEN HAMMOUDA Hakim (2005), op cit P90.
5. BEN HAMMOUDA Hakim (2005), Pourquoi l'Afrique s'est-elle marginalisée dans le commerce international ? Commission économique pour l'Afrique, Division du commerce et de l'intégration régionale, Addis-Abeba, mai, p.7
6. BEN HAMMOUDA Hakim, Libéralisation commerciale et développement : Quelles leçons pour l'Afrique ? Centre Africain de Politique Commerciale (CAPC), Commission économique pour l'Afrique, septembre 2004, p.10
7. Brahim GUENDOUDI, Op.cit., page : 23,24
8. Brahim GUENDOUDI. Op, Cit, P138.
9. Christian AUBIN et Philippe NOREL, Op.cit., page 22,23
10. Crédit Suisse, Commerce mondial – une réussite mise à l'épreuve, EconomicResearch& Consulting, Economic, Briefing N°25, Zurich, août 2001. P.5
11. <https://www.ajol.info/index.php/cread/article/view/200674>
12. Ibid, p21
13. Ibid. P138.
14. Jean Louis MUCCHIELLI, Op.cit., page 58
15. Maddison, A. (1981), Les phases du développement capitaliste, Economica. P 44
16. Maddison, A. (2001), The World Economy a Millenial Perspective, Development Centre Studies, OECD. P77
17. Muriel Blondy « Logistique et transport International »2020, p. 123
18. Rachid Oulhadj « gestion des opérations imports export »2007 p.160-170
19. Rachid Oulhadj « gestion des opérations imports export »2007, opcit, p160-170

❖ Mémoires

1. CHAPDELIENE TEAMO.M, « Traitement des chèques à l'encaissement », BTS en gestion des Entreprises, Institut privé de gestion de Dakar, Sénégal, Promotion 2007, p12.
2. https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m_appreciation-risques-specificites-operation-
3. <importation-roleexpert-comptable27.html>
4. M.HIMKER et M. HOUACINE « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017 », Mémoire fin d'étude, UMMTO TIZI OUZOU Promotion 2018. P 12
5. OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006. P13.

❖ Webographie

1. <https://www.banquemonde.org/fr/who-we-are>
2. <https://www.transportjournal.com/en/home/news/artikeldetail/petrov-follows-in-pietersens-footsteps-at-fiata.html>
3. <https://www.lafinancepourtous.com/pratique/banque/moyens-de-paiement/virement-tip-et-prelevement/avantages-et-inconvenients-des-virements-tip-et-prelevements/>
4. <https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151>
5. <https://www.leanpay.fr/blog/credit-documentaire-comprendre-son-fonctionnement>
6. <https://www.leanpay.fr/blog/credit-documentaire-comprendre-son-fonctionnement>
7. <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199141-cahier-des-charges-d%C3%A9finition-traduction/,02/06/2023>
8. <https://www.qualitairsea.com> 02Juin 2023
9. <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article74>, 05 Juin 2024
10. <https://www.douane.gov.dz/spip.php?rubrique31> 05 Juin2024
11. <https://www.douane.gov.dz/spip.php?rubrique118>
12. <https://www.banquemonde.org/fr/country/algeria>
13. https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_com_ext_2019_vf.pdf
14. <https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMImportExportPays?codePays=DZ>

15. https://www.ons.dz/IMG/pdf/c.echanges_ext2017_2022.pdf
16. https://www.ons.dz/IMG/pdf/comptes_en_volumes_2019_2021.pdf
17. <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/descriptif/export/>
18. <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/descriptif/export/>

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Liste des tableaux

Tableau N° 01 : Exportations de marchandises (1870-1998, TCAM, prix constants 1990)

Tableau N° 02 : Exportations de marchandises (1870 –1998, en % du PIB, prix constants 1990)

Tableau N° 03 : Exportations mondiales de marchandises par produit, 2004(En milliards de dollars et en pourcentage)

Tableau N° 04 : Exportations mondiales des services commerciaux par catégorie, 2004(En milliards de dollars et en pourcentage)

Tableau N° 05 : Croissance de la production et des exportations mondiales par produits (en %)

Tableau N° 06 : Les exportations de marchandises en %

Tableau N° 07 : La Banque mondiale regroupe cinq institutions

Tableau N° 08 : les avantages et les inconvénients de paiement par chèque

Tableau N° 09 : Avantages et inconvénients du virement international

Tableau N° 10 : Les avantages et les inconvénients du paiement par la lettre de change

Tableau N°11 : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Tableau N° 12 : les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire

Tableau N° 13 : Les phases d'une opération de transport international

Tableau N° 14 : Appréciation d'un fournisseur

Tableau N°15 : volume d'importation algérienne en 2015

Liste des figures

Figure N° 01 : PIB par zone géographique en Mrds (1000/2003)

Figure N° 02 : Partenaires commerciaux refaire la figure avec Word

Figure N° 03 : Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change

Figure N° 04 : Représentatif du règlement d'une opération par billet à l'ordre

Figure N° 05 : Fonctionnement De La Remise Documentaire

Figure N° 06 : Déroulement du crédit documentaire

Figure n° 07 : volume d'Importations algériennes en 2015

Figure N° 08 : Evolution du taux de croissance des importations de biens et services en pourcentage

Figure 09 : l'organigramme de Cevital

Annexes

	CONDITIONS GENERALES D'ACHATS CEVITAL	N° Réf :	F-ACH-001
		Date de révision :	01 Août 2016
		Version :	1

ANNEXE 2 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'ACHATS CEVITAL

1 - GENERALITES :

L'acceptation de notre commande implique, à toutes les clauses imprimées ou manuscrites figurant sur notre bon de commande, adhésion et renonciation à toutes conditions de vente générales ou particulières fixées par le fournisseur, ou, tout autre document émanant du fournisseur.

Le fournisseur s'engage à nous accuser réception de la commande par écrit, au plus tard 72 heures après sa réception. A défaut, le Fournisseur est réputé en accord sur les délais, quantités et prix indiqués sur notre bon de commande.

En cas de désaccord sur nos conditions de notre commande, nous nous réservons le droit d'annuler notre commande. Toute modification verbale apportée à la commande par l'une ou l'autre des parties devra faire l'objet d'une confirmation écrite pour acquérir valeur contractuelle. Les conditions particulières prévues aux contrats ou bons de commande prévalent sur les présentes conditions générales d'achat.

2 - FOURNITURES :

Les offres de Fourniture ou factures pro formas doivent comporter, outre les mentions légales, le numéro de la demande de prix, toutes les mentions relatives aux références, normes et/ou spécifications du produit objet de la consultation.

Les spécifications ou cahier des charges mentionnées sur nos commandes ne pourront admettre aucune modification sans avoir fait l'objet d'un accord préalable.

Les objets ou matières livrés devront être exactement conformes aux spécifications de la commande et/ou aux plans, dessins, documents techniques, échantillons et modèles éventuellement mis à la disposition du Fournisseur. La fourniture doit être complète et apte à l'usage auquel elle est destinée.

L'approbation par CEVITAL de plans et documents techniques ne dégage en aucun cas le Fournisseur de ses responsabilités.

Si les spécifications ou normes applicables ne lui semblent pas de nature à procurer les résultats et performances recherchés, le Fournisseur doit en informer CEVITAL avant la passation de la commande.

3 - PRIX :

Les prix indiqués sur nos commandes s'entendent hors taxes, fermes et non révisables, frais de transport, d'emballage et d'assurances rendus en nos magasins,

En cas d'importation, les incoterms négociés sont applicables, conformément aux stipulations mentionnées sur le contrat ou la commande.

Le transfert de risque, de responsabilité et de propriété du matériel acheté se fait sur le lieu et au moment de la réception effective par CEVITAL pour les achats locaux.

Quant aux achats à l'International, le transfert de propriété obéit selon les règles bancaires RUU 600 (Règles et usances uniformes).

Le transfert de risques obéit à l'incoterm négocié.

2 - LIVRAISON :

La (ou les) date(s) de livraison prescrite(s) dans la commande et la date de réception se réfèrent aux conditions particulières négociées, pour les commandes locales et à l'import. Aucune livraison anticipée ne pourra être admise sans accord préalable écrit par CEVITAL.

La livraison effective pour les achats locaux est faite en nos magasins ou usines, suivant l'adresse de livraison indiquée sur la commande. Le bordereau de livraison devra reprendre l'ensemble des références de notre commande.

CEVITAL se réserve le droit de refuser toute livraison excédentaire par rapport à la commande locale et à l'import.

Le retour éventuel de l'excédent se fera aux frais, risques et périls du Fournisseur. CEVITAL décline toute responsabilité pour les fournitures livrées en supplément, même acceptées provisoirement.

En cas d'importation, les livraisons de marchandises doivent faire l'objet de transmission de documents requis dans les conditions particulières.

Les marchandises doivent être conditionnées conformément aux exigences du produit à fournir et emballées selon les normes Internationales requises pour les différents types de transport (voie maritime, aérienne, multimodale etc.).

Chaque colis devra être numéroté et marqué ; le marquage devant notamment mentionner le numéro de commande, le nom de l'expéditeur, ainsi que celui du destinataire.

Tout délai de livraison non respecté, sauf accord préalable confirmé par écrit par Cevital, entraînera une pénalité qui sera stipulée dans les conditions particulières.

Au-delà d'un retard de livraison d'un (01) mois, sauf cas de force majeure, CEVITAL aura la faculté de résilier la commande sans préavis au tort exclusif du fournisseur. Pour les matières ou objets restant à livrer, CEVITAL le fera par lettre recommandée avec accusé de réception ; la résiliation ne donnant droit à aucune indemnité au profit du Fournisseur.

CEVITAL se réserve le droit de demander au Fournisseur, outre les pénalités de retard précitées, le paiement de dommages et intérêts justifiés pouvant résulter du retard de livraison. Le paiement de pénalités ne dégage pas le Fournisseur de ses obligations contractuelles.

Le risque du voyage de la marchandise pour les achats locaux est sous la responsabilité du Fournisseur jusqu'à la livraison effective prévue dans les présentes conditions générales.

Pour les achats à l'importation, les incoterms 2010 sont applicables.

3 -FACTURES :

Les factures définitives feront référence à la facture pro forma ou à l'offre de fourniture, ainsi qu'au bon de commande. Pour les commandes locales, les factures devront être produites en deux (02) exemplaires et nous être adressées au moment de la livraison.

Pour les commandes à l'importation, les factures seront produites en nombre d'exemplaires requis par Cevital et nous être adressées par pli bancaire, et/ou pli cartable et/ou courrier express. Elles devront reproduire exactement les indications figurant sur notre commande. Chaque expédition fera l'objet d'une facturation à part.

Pour une livraison correspondant à plusieurs commandes, il sera établi une facture par bon de commande correspondant. Le non-respect de ces règles entraîne une annulation de la facture et demande de rectification au Fournisseur.

4 - CONTROLES :

A réception en nos magasins, en cas de non-conformité ou malfaçon par rapport à la spécification de notre commande, nous nous réservons le droit de retourner à l'expéditeur, les fournitures en cause. Chaque Fournisseur s'engage à autoriser CEVITAL à contrôler ou faire contrôler dans ses ateliers ou locaux, les fabrications destinées à CEVITAL, (produit et emballage) et à donner à cet effet, libre accès à ses locaux ou ateliers.

5 - CONFIDENTIALITE :

Le Fournisseur s'engage à considérer comme strictement confidentiels les plans, dessins, documents, échantillons ou modèles, ainsi que tout renseignement ou donnée dont il aurait connaissance de CEVITAL ou de ses Sociétés apparentées à l'occasion de la commande et de son exécution. En conséquence, il s'interdit de les divulguer à tout tiers et/ou de les utiliser pour la satisfaction de ses propres besoins, autres que ceux de fabrication au titre des commandes de CEVITAL.

6 - CONDITIONS DE PAIEMENT :

Sauf indication contraire mentionnée sur le bon de commande de CEVITAL, les paiements s'effectuent :

6.1 - pour les commandes en Algérie : à 30 jours fin de mois, à la date de réception de facture, par virement ou chèque bancaire.

6.2 - pour les commandes à l'importation : par Lettre de crédit irrévocable ou tout autre moyen de paiement prévu par la réglementation algérienne en vigueur.

09 - FOURNITURES PAR CEVITAL :

Les fournitures ou moyens divers mis à disposition du fournisseur par CEVITAL pour la réalisation de la commande, font l'objet d'une réserve de propriété en faveur de CEVITAL jusqu'au paiement complet de leur prix par le fournisseur.

Le fournisseur déclare formellement accepter une telle clause de réserve de propriété en faveur de CEVITAL.

10 - SOUS-TRAITANCE :

Le Fournisseur ne peut pas sous-traiter, tout ou partie de la commande, sans l'autorisation préalable visée par CEVITAL. Dans ce dernier cas, il demeure seul responsable à l'égard de CEVITAL.

11 - GARANTIE-RESPONSABILITES :

Le Fournisseur garantit la fourniture contre tous défauts, vices de conception, de construction et de matière, ainsi que sa conformité à l'usage auquel elle est destinée et, son aptitude à atteindre les performances garanties. Il certifie que la fourniture répond aux caractéristiques du cahier des charges accepté par lui-même.

CEVITAL se réserve le droit de demander au Fournisseur, outre le remplacement de la fourniture ou le remboursement de son prix, le paiement de dommages et intérêts pouvant résulter de tels défauts ou vices pouvant être constatés. Le Fournisseur garantit CEVITAL contre toute réclamation de tiers relative à des brevets, marques ou modèles que le Fournisseur aurait utilisés indûment. En cas d'action directe engagée contre CEVITAL, le Fournisseur devra indemniser CEVITAL de tous frais ou condamnation à cet effet.

Le Fournisseur est seul responsable de tous dommages survenant à l'occasion de ses prestations, de celles de son personnel ou de ses sous-traitants. Le Fournisseur s'engage à souscrire et maintenir pendant toute la durée de ses prestations une police d'assurance couvrant sa responsabilité civile.

12 - LOI APPLICABLE - JURIDICTION :

Pour les achats locaux et en cas de litige, la loi applicable est la Loi Algérienne et le tribunal compétent est le Tribunal d'Hussein-Dey Alger ou le Tribunal de Bejaia, selon que l'achat est fait respectivement par CEVITAL Alger ou CEVITAL Bejaia.

Pour les achats à l'international, les dispositions à prendre sont celles stipulées dans les conditions particulières du contrat ou par défaut la compétence de l'instance arbitrale de la Chambre de Commerce Internationale à Paris, conformément à son règlement. La loi applicable étant toujours la Loi Algérienne.

13 - ENGAGEMENT DU FOURNISSEUR :

Les présentes Conditions Générales D'achats doivent être respectées scrupuleusement par le Fournisseur de bien et/ou de services, sauf cas de force majeure

CEVITAL SPA

SIÈGE SOCIAL : Ilot D, n°6 ZHUN Garidi II, Kouba 16005 - ALGER

	PROCEDURE ACHATS INTRANTS & PACKAGING	N° Réf :	
		Date de révision :	20 Mars 2023
		Version :	

1. Objet :

Cette procédure a pour objet de décrire le processus lié aux passations des contrats et commandes pour les opérations d'Achats locaux et internationaux de biens et de services pour les catégories des matières, intrants et emballages.

Le principe de base est le recours à la consultation, l'objectif étant la recherche des meilleures conditions de qualité, de prix et de délai.

Les exigences de contrôle, de traçabilité, de transparence et de confidentialité doivent être présentes au niveau de toutes les étapes.

2. Domaine d'application :

Cette procédure est applicable aux achats de matières, intrants et emballages pour les différents sites industriels de CEVITAL Agro-industries à l'exception des achats de commodités (sucre roux,huile brute et graines oléagineuses importées).

Rédacteur : Nom et prénom/Visa	Vérificateur : Nom et prénom/Visa	Approbateur : Nom et prénom/Visa
Responsable Achats IP Nabil BOUTAGRABET	Directeur Achats et approvisionnements Rachid BELKESSAM	Directeur Général Abdelkader GUEMACHE

	PROCEDURE ACHATS INTRANTS & PACKAGING	N° Réf :	
		Date de révision :	20 Mars 2023
		Version :	

3. Définitions :

Demande d'achat (DA) : Une demande d'achat est un document interne invitant la fonction Achats à acquérir une quantité d'un article ou d'un service et précisant le délai souhaité et la DA de rattachement appelé DA mère. Lorsque les achats sont des prestations de services, ce document est appelé « demande de prestation »

Tableau comparatif des offres (TCO) : Il s'agit de présenter sur un même tableau les différentes propositions reçues dans le cadre d'un appel d'offres de façon à les décomposer économiquement et techniquement et pouvoir ainsi les comparer

Proforma invoice / Facture proforma (PI/FP) : Document traduisant l'offre du Fournisseur.

Request for Information (RFI) : il s'agit d'une demande exprimée envers le fournisseur afin de recevoir des informations sur la société, le catalogue, les prix pratiqués et toutes autres informations dont l'acheteur aurait besoin pour connaître le marché, établir une liste de fournisseurs pouvant répondre au besoin exprimé par le demandeur, identifier des alternatives à un fournisseur en place (sourcing). Un RFI peut être également lancé pour aider le demandeur à affiner son besoin en vue de lancer un appel d'offres ou encore par exemple pour déterminer l'enveloppe budgétaire d'un projet. Les prix dans ce cas sont donnés à titre indicatif et ne constituent pas une offre du fournisseur au besoin Cevital. Cette demande doit être limitée à un ou deux Fournisseurs avec une expression de besoin simple mais suffisamment généraliste pour ne pas s'enfermer d'emblée dans une solution.

Request for Quotation (RFQ) : il s'agit d'une consultation simple formalisée par une demande d'offre de prix relative à un besoin exprimé en interne par un demandeur. Généralement, lors d'un RFQ l'acheteur consulte le marché à la fois sur l'aspect technique et l'aspect financier.

Contrat Cadre : Contrat définissant par écrit le cadre général des relations avec un fournisseur (règles d'achats, engagements réciproques, niveau de service, etc.). Il n'a de valeur juridique que s'il est signé par l'acheteur et le fournisseur. Un contrat cadre est généralement mis en place pour tous les types d'achats gérés en global sourcing, ce sont tous les achats qui peuvent être mutualisés et communs à toutes ou parties des BU's. Ils sont récurrents planifiables ou non (ex : intérim, traiteur, achats sous catalogue, Matières Premières, énergie, fluides, téléphone, location, nettoyage ... etc.).

Contrat Spot : Contrat mis en place pour les achats ponctuels (ex : Lot de pièce de rechanges, Equipement, Besoin exceptionnel ou irrégulier etc.).

	PROCEDURE ACHATS INTRANTS & PACKAGING	N° Réf :	
		Date de révision :	20 Mars 2023
		Version :	

Purchase Order/Bon de commande (PO/BC) : Document engageant l'entreprise vis-à-vis de son fournisseur. Ce document doit reprendre les Conditions Générales d'Achats de l'entreprise et, si applicable, la référence du contrat auquel le bon de commande se réfère.

Bon de livraison (BL) : Document justifiant la livraison de la commande par le fournisseur. **Bon de réception (BR)** : Document attestant la bonne réception de la marchandise par rapport à ce qui a été livré.

Demande de dérogation (DD) : document permettant d'avoir recours à une dérogation à caractère exceptionnelle dans le cas où une des règles énoncées dans la Procédure ne pourrait être respectée.

Cette demande doit être dûment renseignée et approuvée par le demandeur et préalablement validé par le DG son intérim ou un membre du Comex avant de la transmettre aux achats pour exécution.

Plan directeur d'approvisionnement (PDA) : Il s'agit de présenter sur un même tableau les besoins d'approvisionnement sous forme d'un échéancier avec quantités à approvisionner de chaque produit pour chaque Semaines/Mois

Demande de règlement (DR) : Document qui précise les sommes due, à titre de règlement des factures fournisseurs, du fait de l'exécution d'un marché.

Sourcing : Processus d'identification des fournisseurs potentiels

Supply Chain management (SCM) : structure en charge de la gestion des flux de biens et de services qui implique le mouvement et le stockage des des pièces de rechanges,

Conflit D'intérêts : Désigne des situations dans lesquelles une personne tire indûment profit ou permet à un tiers de tirer indûment profit, directement ou indirectement, de sa participation à la gestion d'intérêts financiers ou de la possession d'intérêts financiers dans une entreprise qui entretient des relations commerciales avec l'organisation ou opéra avec elle des transactions financières.

Urgence exceptionnelle : Un achat et défini en tant que tel quand le demandeur le juge et aura recours à cette pratique pour ne pas bloquer les opérations, par exemple en cas de force majeure, lorsqu'il existe un impact économique sur l'entreprise, ou des répercussions sur la santé et sécurité des employés ou lorsqu'un traitement selon processus classique risque de nuire à la réalisation en temps opportun des programmes de production ou d'une étape clé d'un projet. L'urgence exceptionnelle doit être approuvée par le DG ou son intérim.

Comex : comité exécutif, également appelé « comité de direction » Le Comex est composé de l'ensemble des Directeurs centraux du pôle.

4. Responsabilités :

L'application de cette procédure est sous la responsabilité des intervenants suivants :

- **Le Directeur Général** : Veille à la bonne application de la procédure dans l'entreprise ;
- **Directeur Achats et Approvisionnements** : Veille sur la bonne application de la procédure ;
- **Les Directeurs Industriels** : Veille à la bonne application de la procédure dans le périmètre industriel.
- **Les Chefs d'unités** : Veillent à exprimer leurs besoins et demandes d'achats selon cette procédure.
- **Le Directeur Supply Chain** : Communique et calcule les besoins d'achats des intrants et packaging.
- **Le Directeur des Finances et Comptabilité** : Assure la bonne application de la procédure dans son périmètre.
- **Directeur Qualité** : Assure la bonne application de la procédure dans son périmètre.
- **Les Responsables Achats IP et Acheteurs de l'organisation IP** : Sont garants de l'application de cette procédure dans leur direction.



PROCEDURE ACHATS INTRANTS & PACKAGING

N° Réf :

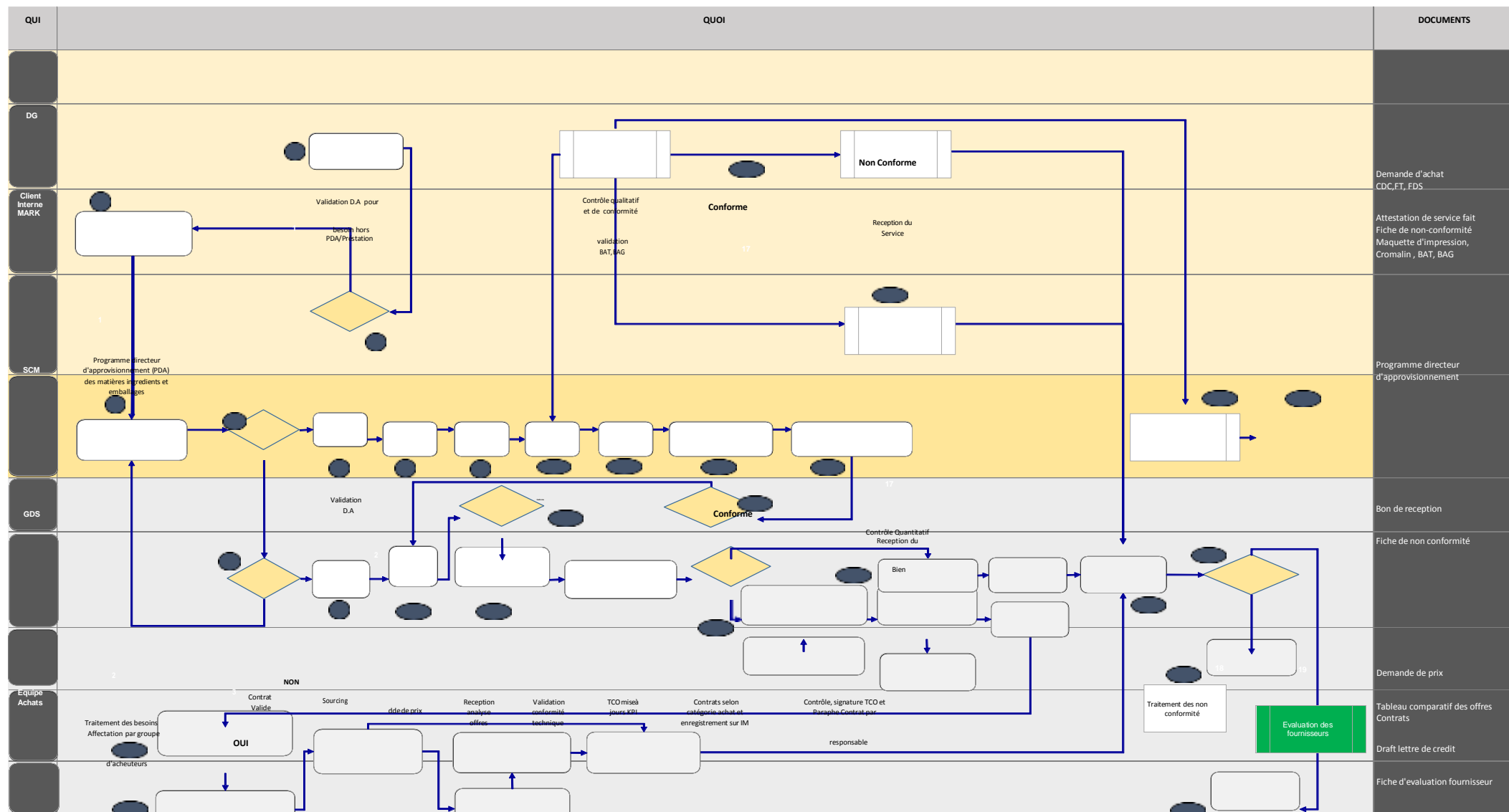
Date de révision :

Version :

20 Mars 2023

1

5- Logigramme processus d'engagement des dépenses :

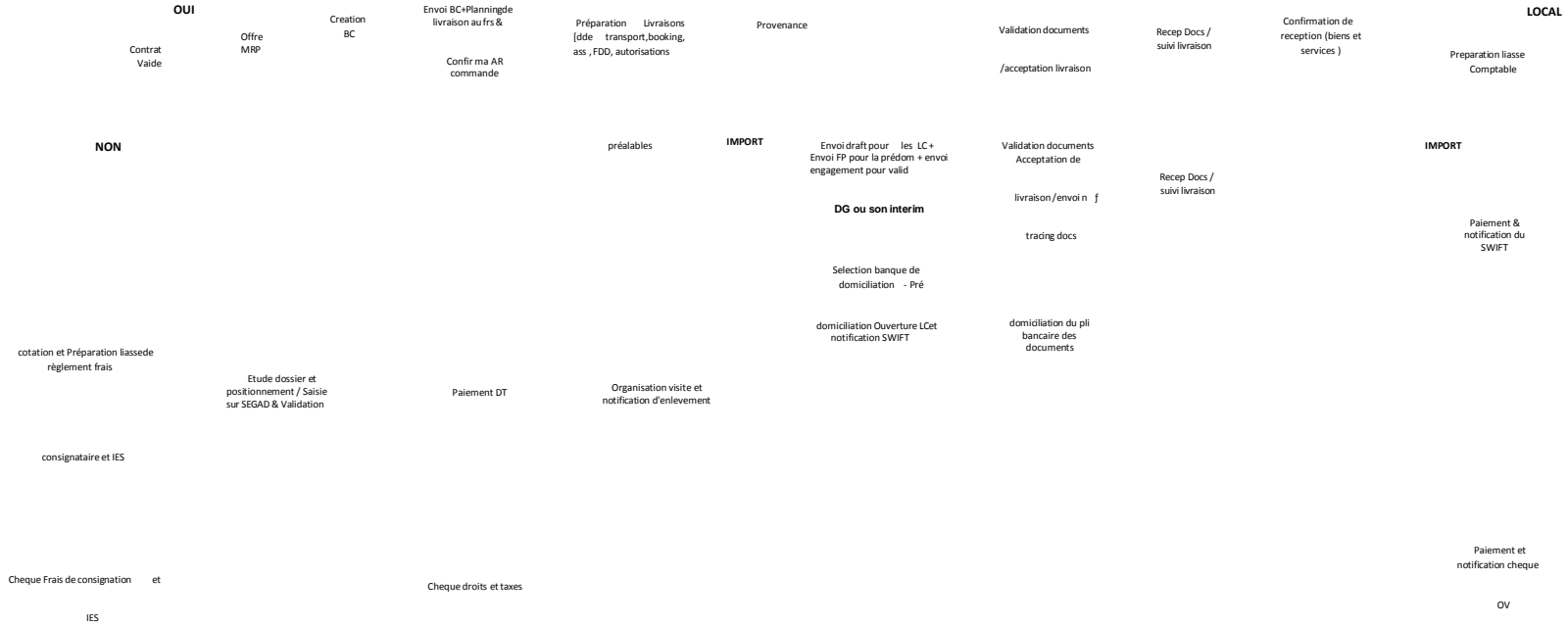


OUI

OUI Validation TCO/signature

Contrat

LOCAL





5-1 Détails du processus Achats

ÉTAPE DU PROCESSUS	ÉLÉMENTS D'ENTRÉE	DOCUMENTS/OUTILS UTILISÉS	RESPONSABLE	ÉLÉMENTS DE SORTIE
1.1. Expression du besoin/ Rédaction du cahier des charges	Spécifications techniques, spécifications fonctionnelles, quantités, délais, prévisions d'achats matières, ingrédients, emballages	Plan directeur d'approvisionnements Modèle de cahier des charges, fiche technique/document RFX	Supply Chaine Demandeurs/prescripteurs Achats si lancement de RFI	Fiche technique, fiche de données de sécurité validée CDC fonctionnel et technique finalisé Modèle de RFI
1.2. Formalisation de l'expression de besoin	PDA, FT, FDS, Cahier des charges/Besoin rédigé	PDA/Documents d'expression du besoin (CDC, Fiches techniques, FDS)	Responsable planification/Supérieur hiérarchique du demandeur/Responsable Qualité	Documents d'expression du besoin validé.
2. Sourcing/Référencement	Données foires et salons internationaux, internet, prospection, panel fournisseurs, etc.	Dépliants, catalogues, sites web, revues spécialisées, offres, réseau, statuts fournisseurs, procédure et rapports d'homologation	Acheteur Demandeur/Contrôle Qualité	Liste de fournisseurs Référencés pouvant être consultés
3.1. Formalisation de l'appel d'offres	CDC finalisé fonctionnel et/ou technique, Contraintes planning si applicable, Budget	E-mail ou document d'appel d'offres, modèle de grille tarifaire, modèle de conditions contractuelles (CGA, modèle de contrat, etc.)	Acheteur	E-mail AO complet (CDC finalisé, document d'appel d'offres finalisé, grille tarifaire, modèle contractuel, etc.)
3.2. Lancement de l'appel d'offres	AO complet (CDC finalisé, document d'appel d'offres finalisé, grille tarifaire, modèle contractuel, etc.)	E-mail, ERP, Annonce	Acheteur/Direction Achats	Réception des offres fournisseurs



PROCEDURE ACHATS INTRANTS & PACKAGING

N° Réf :

Date de révision :

Version :

4. Négociation et Sélection	Offres fournisseurs (délais de livraison/réalisation, pénalités de retard, garantie et SAV, capacités de production et/ou de stockage, prix, termes d'acheminement, termes de règlement, compétences techniques et d'innovation, durée du contrat), TCO, Document de Qualification fournisseur/produit si nécessaire	Compte Rendu de négociation, CDC signé, Documents fournisseurs (RC, CF, etc.), TCO complété. Proforma, offres techniques et FDS	Acheteur/Direction Achats	Fournisseur(s) nommé(s)/choisi(s)
5. Contrat	CR de négociation, validé par les deux parties/offre finale du fournisseur retenu	Modèle de Contrat, Proposition de contrat du fournisseur, Annexes	Acheteur/Juridique	Contrat signé par les deux parties
6. Évaluation des fournisseurs	Retour d'information sur le niveau de service et l'état du produit livré : qualité, délai, etc. d'après les KPIs définis	Procédure d'évaluation des fournisseurs Fiche d'évaluation des fournisseurs	Acheteur/approvisionneur Clients internes	Rapport d'évaluation fournisseurs Plan d'actions éventuellement



5.2 Expression du besoin

Tout achat doit être exprimé au travers du PDA, à l'exception des besoins gérés hors PDA et qui sont formalisés par une DA, dûment approuvée et validée selon circuit d'approbation prédéfini.

5.3 Sourcing fournisseurs :

Afin de trouver des fournisseurs, l'Acheteur se tourne dans un premier temps vers le panel existant dans SAGE X3. Ce dernier doit faire l'objet d'une mise à jour régulière qui passe par l'évaluation des fournisseurs conformément à la procédure d'évaluation des fournisseurs Cf. **PR- ACH-04** et une veille active sur le marché National et International pour trouver des fournisseurs adaptés à chaque besoin exprimé par les clients internes.

Tout achat de biens ou de services pouvant impacter la qualité des produits, l'environnement, la santé ou la sécurité doit se faire uniquement suivant les recommandations de Cevital Agro- industries et auprès de fournisseurs/prestataires référencés dans le panel. Si un autre département recommande d'autres fournisseurs, il doit informer la Direction Achats et Approvisionnements pour examiner leur potentiel selon l'instruction de référencement des nouveaux fournisseurs Cf. PR-APP-07 avant de les intégrer dans la liste des soumissionnaires.

5.4 Consultation des fournisseurs : La consultation revêt deux formes :

- Consultation restreinte ou ouverte (selon modalités de mise à concurrence des fournisseurs)
- Consultation d'un unique fournisseur pour certains cas prévus par la présente procédure (Organismes public, Faible montant, Fabricant ou son représentant, situation de mono-sourcing...).

Aucune autre direction n'est autorisée à consulter et à recevoir les offres de prix des fournisseurs pour les besoins confirmés.

La direction des achats procède aux consultations par des demandes d'offres effectuées par email ou tous moyens écrit auprès des fournisseurs identifiés.



Les consultations doivent mentionner le délai imparti de la remise des offres hors spécifiques, la durée de la validité des offres, les besoins exprimés et leurs spécifications qui peuvent être sous forme de cahier des charges ou de fiches techniques et tout autre critère ou disposition jugée nécessaire comme les visites terrain pour l'analyse de chaque achat.

Les offres des fournisseurs peuvent être envoyées par courrier (original), par fax ou par mail en version non modifiable.

Pour les projets confidentiels, un engagement (contrat) de confidentialité doit être signé au préalable par les fournisseurs consultés, **Cf (F-ACH -024)**

5.5 Règles liées à l'appel d'offre (règles générales)

L'appel d'offres suit un processus normé, basé sur des règles d'équité et de traitement de l'information vis-à-vis des soumissionnaires, le tout dans le respect de la réglementation en vigueur.

Un appel d'offres ouvert doit être constitué :

- D'un récapitulatif des règles de la consultation (objectifs, critères d'évaluation des offres, planning, format de réponse attendu si exigence particulière) pouvant prendre la forme d'un document d'appel d'offres ou d'un e-mail auquel est joint selon le cas :
- Un accord de confidentialité sur la consultation
- Un cahier des charges technique et/ou fonctionnel ou un descriptif technique du besoin
- Un modèle de contrat type si un modèle existe pour le besoin (ou a minima des Conditions Générales d'Achats. **Cf. F-ACH-001**

5.6 Modalités de mise en concurrence

Le nombre de fournisseurs à consulter est de deux fournisseurs minimum.

La mise en concurrence se fait sur la base des prix marché et des coûts standards prévisionnels pour chaque composante du coût de revient du produit final.

Sont exclus du champ d'application de la présente règle, les achats auprès d'une unique source, inter-filiales, organismes publics avec monopole, les biens et autres prestations fournies par les fabricants ou leurs représentants disposant de l'exclusivité ou d'une situation de monopole d'un bien spécifique.

5.7 Urgence exceptionnelle :

Lorsqu'un besoin se fait sentir dans le contexte d'une "urgence exceptionnelle" comme défini dans l'article 3 ci-dessus, il sera fait recours au processus énoncé dans le point **5.8**

5.8 Choix du fournisseur

C'est à la Direction Achats que revient la responsabilité de définir la stratégie de négociation et de mener les échanges avec les fournisseurs.

La Direction Qualité veille à ce que les matières premières, les intrants et emballages répondent aux critères de qualité et d'acceptation définis. Tout fournisseur recommandé par un demandeur, sera soumis au même processus de sélection que les autres fournisseurs.

Les fournisseurs sélectionnés par l'Acheteur doivent résulter d'un TCO « Tableau Comparatif des Offres » avec motivation des critères de sélection,

L'approbation initiale du TCO et le contrôle de la régularité du dossier d'achat (Dossier de consultation, validation technique du besoin, projet de contrat) est effectué par le Responsable Hiérarchique Direct avant présentation pour approbation finale du Directeur Achat. Le moyen d'approbation est l'E-mail tenant « accord et validation du Directeur Achats ».

5.9 Règle d'approbation des TCO.

La présente règle est applicable selon le mécanisme de délégation, elle désigne les personnes qui ont le pouvoir d'approuver les différents types de transactions de dépenses d'Achats à Cevital Agro-Industries, en fixant les seuils monétaires.

Nature du besoin	Approbateurs
Matières, Intrants, Emballages (Prix unitaire <= au dernier prix validé par le directeur achat dans la limite de leur budget quantitatif prévisionnel)	Responsable Achats IP
Matières, Intrants, Emballages (Prix unitaire > au dernier prix validé dans la limite des coûts standards prévisionnels pour chaque composante du coût de revient produit fini dans le budget prévisionnel du CDG)	Directeur des Achats & Appros
Prestations de services IP	Directeur des Achats & Appros
Investissements dans le cadre de la fourniture des IP.	Directeur des Achats & Appros & DG

5.10 Contrat et Avenants :

- La contractualisation est sous la responsabilité de la Direction Achats. Toutefois selon la complexité technique du besoin, la Direction Achats peut solliciter d'autres fonctions (Industriel, Finance, Juridique, R&D, Qualité, SCM, etc.) pour participer à cette étape du processus, notamment pour la validation des aspects techniques, négociations des conditions de paiement, établissement de garanties bancaires, droit et juridiction applicable ou autres.

Les Contrats sont établis pour :

- Les Biens et les services exigeants des garanties et modalités de réception spécifiques qui devraient être obligatoirement fixées et encadrées dans un contrat ainsi que pour l'acquisition de biens et services de type courant et à caractère répétitif.

Pour des raisons économiques (variations de prix marché, crise matières premières,), l'acheteur peut opter pour un achats spot au lieu d'un engagement par contrat.

- Un Contrat doit respecter les règles de fond et de forme et faire référence aux clauses essentielles suivantes ;
 - ✓ Prix unitaires, quantités estimatives, montants estimatifs ;
 - ✓ Modalités de paiement, de fixation des prix et de livraisons successives ;
 - ✓ Obligations des parties
 - ✓ Entrée en vigueur, durée et échéance du contrat durée minimum d'une année pour les contrats cadre ;
 - ✓ Spécifications des produits, garanties légales, défauts et réclamation ;
 - ✓ Modalités de réception
 - ✓ Clauses attributives de juridiction
 - ✓ Clause de ristourne de fin d'année pour les marchés ouverts
 - ✓ Autres dispositions spécifiques nécessaires pour chaque achat.
 - ✓ Période validité contrat du xx au xx
 - ✓ Clause liée aux dispositions spécifiques de ISO 45001, ISO22000 et ISO9001
- La signature d'un avenant est applicable en cas de :
 - Prolongation de la durée du contrat ;
 - Modification d'une clause ;
 - Ou reconduction pour une durée n'excédant pas trois (03) mois.



Pour la reconduction du contrat, un nouveau contrat doit être signé après une évaluation concluante du fournisseur/prestataire ou après lancement d'une nouvelle consultation.

Exception : cas de tacite reconduction, cas de clauses spécifiques, achats spécifique, interfilial, source unique.

5.11 Règle d'approbation des Contrats

Les Contrats de CEVITAL Agro-industries sont signés par le Directeur Général ou le Directeur des Achats.

- La modification d'une ou plusieurs clauses du contrat, est soumis à la signature d'un Avenant selon les mêmes règles de validation du contrat.
- Après signature du contrat, celui-ci est enregistré sur l'application (iMANGER) un exemplaire (Original) est remis au fournisseur, un exemplaire (Original) à la DFC, un exemplaire (Original) aux achats et une copie aux approvisionnements pour établissement des bons de commandes et exécution des modalités et termes négociés.

5.12 Bon de commandes – annulation

- Les Bons de Commandes sont établis par le département approvisionnements sur la base d'un Contrat Ponctuel, d'un Contrat Cadre ou d'un TCO approuvé par le Directeur des achats ou le Responsable Achats selon les latitudes citées au point 5.10, accompagnés de l'offre retenue à l'exception des achats engagés suite à une urgence exceptionnelle.
- Tout achat engagé sous le processus classique doit être formalisé à minima par un bon de commande, qui doit porter les mentions nécessaires suivantes :
 - ✓ Le numéro d'identification du bon de commande
 - ✓ La date d'établissement du bon de commande
 - ✓ La raison sociale de l'entreprise
 - ✓ Le nom ou raison social du fournisseur ou du Prestataire
 - ✓ La désignation du bien/service, la quantité, la devise et montant de la commande en HT et en TTC.
 - ✓ La référence à la facture proforma/devis et au contrat lorsqu'il existe.
 - ✓ Le délai de livraison



- ✓ La signature du Directeur Achats.
- ✓ L'accusé de réception du fournisseur sur le bon de commande.

Les bons de commande établis et transmis aux fournisseurs peuvent être annulés pour des raisons de non-respect des conditions d'achats.

La décision d'annulation doit être prise conjointement entre la Direction des Achats et le Client Interne.

La Direction des Achats transmet au fournisseur un courrier d'annulation de commande en précisant les raisons, dans les 48 heures qui suivent la décision d'annulation.

5.13 Modalité et termes de paiement :

Les modalités et délais de paiement de Cevital Agro-industrie sont négociés au préalable avec les fournisseurs quel que soit la provenance d'Achat locale ou internationale.

Sauf indication contraire validée sur le bon de commande ou le contrat, les paiements s'effectuent :

- Pour les commandes en Algérie : cas général 60 jours, de la date de réception de la facture, par virement ou chèque bancaire.
- Pour les commandes à l'importation : Transfert libre, Virement bancaire, Remise Documentaires, Crédit documentaire ou tout autre moyen de paiement prévu par la réglementation algérienne en vigueur.

Tous les efforts raisonnables devront être déployés durant les négociations avec les fournisseurs pour utiliser ces modalités et termes de paiement et toute exception hors filial ou entreprise/organisme étatique requiert l'approbation préalable du Directeur Achats et/ou du directeur des finances.

5.14 Règlement des fournisseurs.

Le paiement et le suivi du dossier de règlement des fournisseurs est réalisé par le Département Approvisionnements en collaboration avec les Directions Commerce Extérieur et la DFC.



L'initiation du paiement est accomplie par la transmission, pour règlement des pièces justificatives de la dépense revêtue de la signature de l'ordonnateur de paiement et du cachet

« Bon à payer »

Le respect des délais et termes de paiement négociés avec nos fournisseurs est une responsabilité commune et les règlements des fournisseurs sont effectués selon les termes de paiement négociés et suivant le calendrier de paiement convenu.

L'Acheteur doit être informé régulièrement par le Département Approvisionnement sur l'état de paiement des fournisseurs avec motif sur les retards pour gérer la relation avec les fournisseurs et anticiper des situations de conflit.

5.15 Défaits et incident sur produit/service :

Les défauts et incidents sur les produits et services renvoient conformément à la procédure de traitements des non-conformités Cf PR-QHSE-04 Procédure gestion des réclamations clients, non-conformité et actions correctives et aux termes du BC / contrat.

5.16 Règlement des litiges et différends :

En vue de trouver ensemble une solution à tout différend qui surviendrait dans l'exécution des BC et/ou contrats, le règlement des différends doit se faire conformément aux conditions générales du BC / Contrats.

Lorsqu'un fournisseur ne remplit pas les termes du BC ou du contrat, la Direction ACHATS doit être informée immédiatement.

Tout litige pouvant survenir à l'occasion de l'exécution ou l'interprétation du BC / Contrats sera, autant que possible, réglé à l'amiable. A défaut de règlement à l'amiable, le litige sera porté devant le département juridique de Cevital accompagné de tous les éléments nécessaires permettant sa résolution en faveur des intérêts de l'Entreprise.

5.17 Ethique et dispositions relatives aux conflits d'intérêts :

Nos relations avec nos fournisseurs, clients et autres partenaires commerciaux doivent être équitables, positives, productives, et toujours fondées sur la confiance et le respect mutuels. Ces relations s'entretiennent constamment et exigent un engagement permanent envers de strictes normes de conduite en affaires. Durant chaque interaction avec ces entités tierces,



Nous devons faire preuve d'honnêteté, d'intégrité et de respect de nos valeurs.

Un seul acte trompeur ou malhonnête peut gravement dégrader une relation. L'équipe Achats doit donc s'assurer de bien comprendre nos obligations et toujours traiter équitablement nos fournisseurs, clients et autres partenaires commerciaux.

L'intégrité n'est pas une obligation unilatérale – c'est également celle de nos fournisseurs et autres partenaires commerciaux. C'est pourquoi nous exigeons que nos fournisseurs et autres partenaires commerciaux observent notre Code de conduite en affaires des fournisseurs **Cf** (F-ACH-010)

L'acheteur chargé de la relation avec un fournisseur, doit veiller à ce que nous ne faisons affaire qu'avec des fournisseurs et autres partenaires commerciaux qui partagent notre engagement à agir correctement sur le plan moral. Pour ce faire l'acheteur doit prévoir des dispositions contractuelles exigeant que le fournisseur respecte nos Principes directeurs et, le cas échéant, se soumettre à des audits de conformité. Il peut arriver qu'un Acheteur en sa qualité d'animateur et de coordonnateur du processus achat se heurte à une question qui donne lieu à un conflit d'intérêts ; ce dernier doit être déclaré au Directeur Achats et à la Direction Générale et résolu en faveur des intérêts de l'Entreprise.

Au cas où un membre du personnel omet de révéler un conflit d'intérêts, il s'exposera à des mesures disciplinaires, pouvant aller d'une simple note écrite à un avertissement, voire à la rétrogradation ou au licenciement.

Les cas d'inconduites commises par des tiers externes pourront aller de la résiliation anticipée du contrat à la radiation de la liste des fournisseurs potentiels de Cevital agro-industries.

5.18 Archivage du dossier achats (engagement des dépenses) :

Le stockage et le classement final des documents d'un dossier d'achat (engagement des dépenses) se fait par le département approvisionnements.

L'accusé de réception de l'approvisionneur sur le Dossier Achats, habilite l'Acheteur à transférer le dossier pour **exécution, classement et archivage**.

Le lieu d'archivage est : Sur le serveur / Physique

Le dossier archivé par le Département Approvisionnements doit contenir les documents suivants

:

- DA
- DP
- OFFRES fournisseurs
- TCO (signature électronique)

- DD (si applicable).
- BC et / ou Contrat
- Copie BR / Attachements / Attestation de service Fait.
- Copie FACTURE
- Copie DR
- Fiche navette (dossiers étranger)

Toutes les correspondances doivent être conservées pour une durée de 10 ans à partir de la date de clôture de l'exercice.

5.19 Dérogation :

Dans le cas où une des règles énoncées dans la présente Procédure ne pourrait être respectée, une dérogation signée par le Directeur Général ou son intérimaire, et en leur absence par un membre du Comex est nécessaire. **Cf. F-ACH-002.**

6- Documents associés :

Instruction d'évaluation fournisseurs
 Instruction de référencement
 fournisseurs Procédure de traitement
 des non-conformités Conditions
 Générales d'Achats (CGA) Demande
 de dérogation

7- Documents de référence :

- Procédure Achats Cevital agro-Industries Cf. PR-APP-06.
- Procédure Achats groupe version 01-15/12/2011
- Instruction mode de fonctionnement du CI
- Latitudes financières.
- Législation et réglementation en vigueur.
- Code de conduite fournisseurs F-ACH-010

8- Historique des révisions :

Révision N° :	Date	Paragraphe	Par :	Résumé de la révision
01	20/03/2023	Tout le document		Création

Table des matières

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I : cadre théorique du commerce international.....	4
Section 01 : Évolution du commerce international.....	4
1.1. Naissance du commerce international	4
1.2. Révolution industrielle et essor du commerce mondial.....	5
1.3. Développement du commerce extérieur	9
1.4.Évolution des structures du commerce international	9
1.4.1. Evolution par produits.....	10
1.4.2. La croissance élevée des produits manufacturés	12
1.4.3. La polarisation des échanges internationaux.....	13
1.5. Les institutions Mondiale du commerce internationales	15
1.5.1. L'organisation mondiale du commerce(OMC)	15
1.5.2. La chambre de commerce international (CCI)	16
1.5.3. Le fonds Monétaire International (FMI)	17
1.5.4. La Banque Mondial (BM)	17
1.5.5. FIATA « Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés »	19
1.5.6. L'Organisation Mondiale des Douanes (OMD)	19
Section 02 : Les fondements théoriques du commerce international	20
2.1. Les théories traditionnelles du commerce international	20
2.1.1. Les théories classiques du commerce international.....	21
2.1.1.1. La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH	21
2.1.1.2. La théorie de l'avantage comparatif chez David RICARDO	22
2.1.2. Les théories néoclassiques de l'échange international	23

2.1.2.1. La théorie de la dotation en facteurs de production d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).....	23
2.3.1.2.1. Le théorème d'Heckscher-Ohlin (H-O)	23
2.1.1.2.2. La contribution de P.A. Samuelson	24
2.4. Les nouvelles théories du commerce international.....	24
2.2.1. L'approche néo-factorielle	24
2.2.2. Les théories néo technologiques.....	24
2.2.3. La théorie macroéconomique	25
2.2.3.1. La théorie de la demande	25
2.2.3.2. La théorie du cycle de vie international des produits	25
2.2.4. La théorie de la firme	26
2.2.4.1. La concurrence imparfaite.....	26
2.2.4.2. Théorie de la firme multinationale.....	27
2.2.4.3. L'avantage compétitif des nations	27
Section 03 : Présentation des opérations du commerce international.....	27
3.1. Les deux aspects de commerce international	27
3.1.1. L'importation.....	27
3.1.2. L'exportation	28
3.2. Les instruments de paiement internationaux	28
3.2.1. Les instruments de paiement à vue	28
3.2.1.1. Espèces	28
3.2.1.2. Chèque de voyage	28
3.2.1.3. La carte de crédit.....	28
3.2.1.4. Le chèque	29
3.2.1.5. Le virement international	29
3.2.1.6. Les effets de commerce.....	31
3.2.1.7. Les effets de commerce.....	31
3.2.1.8. Le billet à ordre.....	32
3.3. Les techniques de paiement.....	33
3.3.1. Le paiement anticipé	33
3.3.2...L'encaissement simple	33

3.3.3. La Remise Documentaire (Encaissement Documentaire).....	34
3.3.3.1. Définition.....	34
3.3.3.2. Formes de Réalisation	34
3.3.3.3. Les intervenants	35
3.3.4Le crédit documentaire	37
3.3.4.1. Définition.....	37
3.3.4.2. Les types de crédits documentaires.....	37
3.3.4.3. Modes de réalisation	38
3.4. Les transports internationaux	39
3.4.1. L'évolution du transport international	39
3.4.1.1. Transport par voie d'eau	39
3.4.1.2. Le Transport par Route	40
3.4.1.3. Le Transport par Chemin de Fer.....	42
3.4.1.4. Le Transport par Air	42
3.4.2. Les Acteurs du transport international de marchandises	42
3.4.2.1. Le chargeur	42
3.4.2.2Le groupeur de marchandises	42
3.4.2.3. Le transitaire	43
3.4.2.4Le Courtier de transport	43
3.4.2.5. Le Courtier en Douane (Commissionnaire en Douane).....	43
3.4.2.6. Le transporteur.....	43
3.4.3. Les phases d'une opération de transport international.....	43
Chapitre II : procédures d'importations en Algérie	47
Section 1 : présentation des procédures d'importation	47
1.1Naissance et expression du besoin d'achat	47
1.1.1. La naissance du besoin.....	47
1.1.2. L'expression d'un besoin	48
1.2.1La recherche des fournisseurs	48
1.2.1.1. La détermination du profil des fournisseurs.....	48
1.2.1.2La définition des zones ou pays fournisseurs	49

1.2.1.3. L'identification des fournisseurs potentiels	50
1.2.1.4. La rencontre avec les fournisseurs potentiels	50
1.2.2. La sélection des fournisseurs	51
1.2.2.1. L'appréciation des risques de sélection des fournisseurs	51
1.2.2.2. Les critères de sélection des fournisseurs	51
1.2.2.2.1. La revue des accords bilatéraux	51
1.2.2.2.2. Examiner le délai de livraison	51
1.2.2.2.3. La performance du fournisseur	51
1.2.3. La sélection définitive des fournisseurs	52
1.2.3.1. Enregistrement fiscal	53
1.2.3.2. Licence d'importation	53
1.2.3.3. Préparation des documents	54
1.2.3.4. Vérification et évaluation douanière	54
1.2.3.5. Paiement des droits de douane et des taxes	54
1.2.4. Les facteurs relatifs à une opération d'importation	54
1.2.4.1. Options relatives au mode transport	54
1.2.4.2. Documents d'expédition	55
1.2.4.3. Emballage, marquage et étiquetage des marchandises	55
1.2.4.4. Assurance fret	56
1.2.4.5. Transitaires	56
1.2.4.6. Courtiers en douanes	56
1.2.4.7. Exportation d'un service	57
1.3. Les régimes douaniers à l'importation	57
1.3.1. Régime général d'importation	57
1.3.2. Régime de l'admission temporaire	57
1.3.3. Régime de l'entrepôt douanier	57
1.3.4. Régime de la franchise en droits de douane et taxes	58
Section 2 : l'apport des importations dans l'économie algérienne	58
2.1. Évolution des importations en Algérie	58
2.1.1. Tendances historiques des importations en Algérie	59

2.1.2. Composition et structure des importations	59
2.1.2.1. Biens de consommation	59
2.1.2.2. Matières premières et produits semi-finis	60
2.1.2.3. Biens d'équipement	60
2.1.3. Part des importations dans le PIB et la demande intérieure	60
2.2.1. Facteurs économiques	61
2.2. Facteurs déterminants des importations en Algérie	61
2.2.1. Facteurs économiques	61
2.2.1.1. Croissance du PIB	61
2.2.1.2. Niveau de revenu	61
2.2.1.3. Taux de change	62
2.2.1.4. Politique monétaire et fiscale	62
2.2.2.1. Dotation en ressources naturelles	62
2.2.2.2. Infrastructure et capacités de production nationale	62
2.2.2.3. Politique commerciale	62
2.2.3. Facteurs conjoncturels	62
2.2.3.1. Chocs exogènes	62
2.2.3.2. Volatilité des prix des matières premières	63
2.3. Impacts des importations sur l'économie algérienne	63
2.3.1. Effets sur la production et la productivité	63
2.3.1.1. Complémentation de la production locale	63
2.3.1.2. Modernisation industrielle	63
2.3.1.3. Impact sur les secteurs clés	63
2.3.2. Impacts sur l'emploi et le marché du travail	64
2.3.2.1. Effet sur l'emploi direct et indirect	64
2.3.2.2. Effets sur la compétitivité des secteurs locaux	64
2.3.3. Rôle dans l'approvisionnement en biens de consommation et d'équipement	64
2.3.3.1. Biens de consommation	64
2.3.3.2. Biens d'équipement	64

2.3.4 Effets sur la compétitivité et le positionnement international de l'Algérie	64
2.3.4.1. Compétitivité des industries locales.....	64
2.3.4.2. Positionnement international	65
Section3 : couvertures des risques et financements des importations en Algérie	65
3.1. Lettres de Crédit	65
3.2. Financement des Importations.....	65
3.2.1. Crédits Documentaires	65
3.2.2. Financements Bancaires.....	65
3.3. Régulations et Contrôles	66
3.3.1. Régulations Strictes	66
3.3.2. Contrôles des Changes	66
3.4.1. Incitations et Politiques.....	66
3.4.2. Incitations Financières	66
3.5. Politiques Commerciales.....	66
Chapitre03 : procédure d'importation de CEVITAL	70
Section 1 : Présentation de l'entreprise CEVITAL	70
1.1 Aperçu sur CEVITAL SPA.....	70
1.1.1 Historique	70
1.1.2. Situation géographique	71
1.1.3. Les étapes d'évolution du groupe Cevital.....	71
1.1.4. Les activités de Cevital	72
1.1.5. Les produits de Cevital	72
1.1.6. Les objectifs de Cevital.....	73
1.1.7. Les clients de Cevital	73
1.1.8 L'organigramme de Cevital	74
Section 2 : Importations générales de CEVITAL	74
2.1. Types de produits importés	74
2.1.1. Catégories de produits.....	75

2.1.1.1. Matières premières agricoles	76
2.1.1.2. Composants industriels et matières premières.....	76
2.1.1.3.Équipements et machines spécialisés.....	76
2.1.1.4. Produits finis et biens de consommation.....	76
2.1.2. Proportions	77
2.2.2 Volume et valeur des importations : Statistiques et données sur le volume et la valeur des importations annuelles de CEVITAL.	78
2.3. Réglementations et restrictions	78
2.3.1. Normes et régulations locales	78
2.3.1.1. Limitation de la durée de validité des registres de commerce des importateurs	
2.3.1.2. Mesures fiscales	78
2.3.1.3. Avis de vente aux enchères publiques	78
2.3.1.4. Procédure d'homologation par l'ARPCE des équipements des équipements de communication électronique importés.....	78
2.3.1.5. Réglementation douanière	78
2.3.1.6. Restrictions des importations	79
2.3.1.7. Demandes d'importation en franchise des droits de douanes	79
2.3.2. Régulations internationales	79
2.3.2.1. Accord sur les normes internationales	79
2.3.2.2. Normes internationales.....	80
2.3.2.3. Code de bonne pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes	80
2.3.2.4. Accords de libre-échange et droits des travailleurs	79
2.3.2.5. Normes de travail et accords commerciaux	80
2.3.3. Restrictions spécifiques.....	80
2.3.3.1. Restrictions sur les importations de certains produits.....	80
2.3.3.2. Restrictions sur les importations de produits électroniques	80
2.3.3.3. Restrictions sur les importations de produits du bois	80
2.3.3.4. Restrictions sur les importations de produits de la pêche	80
2.3.3.5. Restrictions sur les importations de certains pays	80
2.4 Stratégies d'approvisionnement : Explication des stratégies d'approvisionnement et de négociation avec les fournisseurs internationaux.....	81

2.4.1. Recherche de fournisseurs.....	81
2.4.1.1. Méthodes de recherche des fournisseurs.....	81
2.4.1.2. Méthodes d'évaluation des fournisseurs.....	81
2.4.2. Négociation.....	82
2.4.2.1. Préparation minutieuse.....	82
2.4.2.2. Fixation d'objectifs clairs.....	82
2.4.2.3Création de valeur mutuelle.....	82
2.4.2.4. Utilisation de leviers de négociation.....	82
2.4.2.5. Flexibilité et compromis raisonnables.....	83
2.4.2.6. Communication efficace et relationnelle.....	83
2.4.3. Gestion des relations.....	83
2.4.3.1. Communication ouverte et transparente.....	83
2.4.3.2. Développement de relations stratégiques.....	83
2.4.3.3. Gestion proactive des performances.....	83
2.4.3.4. Collaboration sur l'innovation et l'amélioration continue.....	84
2.4.3.5. Gestion des risques et résolution des problèmes.....	84
2.4.3.6.Évaluation et feedback réguliers.....	84
Section 3 : Procédures d'importation de matières premières (plastique)	84
3.1. Identification des besoins.....	85
3.1.1. Analyse des besoins.....	85
3.1.1.1. Identification des spécifications techniques.....	85
3.1.1.2. Collaboration interne.....	85
3.1.1.3. Prévisions de la demande.....	85
3.1.1.4. Analyse des performances passées.....	85
3.1.1.5. Technologie et innovation.....	85
3.1.2. Prévisions.....	86
3.1.2.1. Analyse historique des ventes.....	86
3.1.2.2. Modèles quantitatifs.....	86
3.1.2.3. Collaboration avec les départements internes.....	86

3.1.2.4. Feedback des clients et des fournisseurs	86
3.1.2.5. Utilisation de systèmes de planification des ressources d'entreprise (ERP)	86
3.2. Sélection des fournisseurs	86
3.2.1. Critères de sélection	87
3.2.1.1. Qualité des produits	87
3.2.1.2. Fiabilité de la chaîne d'approvisionnement	87
3.2.1.3. Responsabilité sociale et environnementale	87
3.2.1.4. Coûts et conditions financières	87
3.2.1.5. Innovation et support technique.....	88
3.2.2. Procédures d'évaluation	88
3.2.2.1. Requalification initiale	88
3.2.2.2. Demande d'informations préliminaires	88
3.2.2.3.Évaluation des capacités techniques et opérationnelles	88
3.2.2.4.Évaluation de la qualité	88
3.2.2.5.Évaluation de la performance passée	88
3.2.2.6.Évaluation financière et contractuelle	89
3.2.2.7. Sélection finale	89
3.3Processus d'achat : Description détaillée des étapes du processus d'achat de matières premières, depuis la commande jusqu'à la réception	89
3.4. Logistique et transport : Organisation de la logistique et du transport pour les importations de plastique, y compris les incoterms, le choix des modes de transport, et la gestion des risques.	90
3.4.1. Modes de transport.....	90
3.4.2. Incoterms	90
3.4.3. Gestion des risques	91
3.5. Procédures douanières : Détails sur les procédures douanières spécifiques pour l'importation de plastique, y compris les documents requis, les droits de douane, et les taxes applicables.....	91
3.5.1. Documents douaniers.....	91
3.5.2. Droits de douane et taxes	92
3.5.3. Délais de dédouanement	92

3.6. Contrôle de la qualité : Processus de contrôle de la qualité des matières premières importées, incluant les inspections à l'arrivée et les critères de conformité....	92
3.6.1. Normes de qualité	93
3.6.2. Processus d'inspection	93
3.6.3. Gestion des non-conformités	94
3.7. Gestion des stocks : Stratégies de gestion des stocks de matières premières (plastique) après leur importation	94
3.7.1. Systèmes de gestion	94
3.7.2. Stratégies de stockage	94
3.7.3. Règles de rotation	95
Conclusion générale.....	96.

Bibliographie

Liste des illustrations Annexes

Résumé

Ce mémoire explore en profondeur les procédures d'importation des matières premières plastiques par CEVITAL, une des plus grandes entreprises industrielles en Algérie. Divisé en trois chapitres principaux, l'étude commence par un cadre théorique du commerce international, analysant son évolution, les théories économiques sous-jacentes et les opérations essentielles.

Le second chapitre examine les procédures d'importation spécifiques à l'Algérie, incluant les réglementations locales, l'impact des importations sur l'économie nationale, ainsi que les mécanismes de financement et de gestion des risques. Cette partie met en lumière les défis et opportunités spécifiques pour les importateurs algériens.

Le troisième chapitre est une étude de cas détaillée sur CEVITAL, décrivant les différentes étapes de l'importation des matières premières plastiques, depuis la sélection des fournisseurs jusqu'à la gestion des stocks, en passant par les aspects logistiques et douaniers. Les meilleures pratiques et les défis rencontrés sont analysés, avec des recommandations pour améliorer l'efficacité et la conformité des opérations d'importation.

En conclusion, ce mémoire apporte une compréhension approfondie des pratiques d'importation dans un contexte algérien, offrant des connaissances approfondies et précieuses pour les professionnels du commerce international et les entreprises opérant dans des environnements similaires.

Mots clés: Procédures d'importation, CEVITAL, Algérie, commerce international, réglementations locales, mécanismes de financement, sélection des fournisseurs, logistique, douanes, gestion des stocks.

Summary

This thesis explores in depth the import procedures of raw plastic materials by CEVITAL, one of the largest industrial companies in Algeria. Divided into three main chapters, the study begins with a theoretical framework of international trade, analyzing its evolution, underlying economic theories, and essential operations.

The second chapter examines the specific import procedures in Algeria, including local regulations, the impact of imports on the national economy, and the financing mechanisms and risk management. This section highlights the specific challenges and opportunities for Algerian importers.

The third chapter is a detailed case study on CEVITAL, describing the various stages of importing raw plastic materials, from supplier selection to inventory management, through logistics and customs aspects. Best practices and encountered challenges are analyzed, with recommendations to improve the efficiency and compliance of import operations.

In conclusion, this thesis provides an in-depth understanding of import practices in the Algerian context, offering valuable insights for international trade professionals and companies operating in similar environments.

Keywords: Import procedures, CEVITAL, Algeria, international trade, local regulations, financing mechanisms, supplier selection, logistics, customs, inventory management.